

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE FÍSICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EDUCAÇÃO EM CIÊNCIAS E
MATEMÁTICA

PAULO SÉRGIO SOUZA DE SOUZA

**AS CONTRIBUIÇÕES DE UM PROJETO EMPREENDEDOR PARA UM GRUPO
DE ESTUDANTES DO ENSINO MÉDIO POLITÉCNICO**

PORTO ALEGRE
2016

Ficha Catalográfica

S729c Souza de Souza, Paulo Sérgio

As contribuições de um projeto empreendedor para um grupo de estudantes do Ensino Médio Politécnico / Paulo Sérgio Souza de Souza . – 2016.

135 f.

Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Educação em Ciências e Matemática, PUCRS.

Orientadora: Profa. Dra. Rosana Maria Gessinger.

1. Projeto de Trabalho. 2. Ensino Médio Politécnico. 3. Empreendedorismo. I. Gessinger, Rosana Maria. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da PUCRS
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

PAULO SÉRGIO SOUZA DE SOUZA

**AS CONTRIBUIÇÕES DE UM PROJETO EMPREENDEDOR PARA UM GRUPO
DE ESTUDANTES DO ENSINO MÉDIO POLITÉCNICO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Educação em Ciências e Matemática da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Educação em Ciências e Matemática.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Rosana Maria Gessinger

PORTO ALEGRE
2016

PAULO SÉRGIO SOUZA DE SOUZA

**AS CONTRIBUIÇÕES DE UM PROJETO EMPREENDEDOR PARA UM GRUPO
DE ESTUDANTES DO ENSINO MÉDIO POLITÉCNICO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Educação em Ciências e Matemática da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Educação em Ciências e Matemática.

Aprovada em: 31 de Agosto de 2016.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Dr.^a Rosana Maria Gessinger – PUCRS

Prof.^a Dr.^a Thaísa Jacintho Müller – PUCRS

Prof.^a Dr.^a Marlise Heemann Grassi - UNIVATES

Dedico este trabalho às minhas filhas Kamilah, de dez anos, que da maneira dela sempre tentou me auxiliar e a pequena Maria Eduarda, de quatro meses, que nasceu durante esse percurso para alegrar ainda mais meus dias.

AGRADECIMENTOS

Nada se constrói sozinho. No caminho de elaboração desta dissertação muitas foram as pessoas que contribuíram para o seu desenvolvimento de forma direta ou indireta. A todas elas só me cabe agradecer e muito. Por isso, mesmo correndo o risco de, injustamente, esquecer alguém, destaco neste espaço algumas pessoas essenciais nessa caminhada.

Em primeiro lugar agradeço a Deus, pela vida, pela saúde e por tantas bênçãos a mim concedidas. Agradeço aos meus familiares pelos constantes incentivos, por sonharem os meus sonhos, por acreditarem no meu potencial por compreenderem meu estresse e, muitas vezes, minha ausência. De forma especial à minha querida esposa Noeli T. dos Santos, por todo carinho, atenção, apoio, paciência, [e] por me entusiasmar quando mais precisei.

A professora orientadora Dra. Rosana Maria Gessinger, pelo constante incentivo, pelos conselhos, pelas correções e sugestões sempre enriquecedoras.

A todos os professores do Programa de Pós Graduação em Educação em Ciências e Matemática pelos ensinamentos que contribuíram com minha formação acadêmica e também pessoal.

Aos alunos da turma 102 do ano de 2015 que viabilizaram o desenvolvimento desta investigação em sala de aula.

É com grande satisfação que divido com todos esta realização. Muito obrigado!

RESUMO

A presente dissertação apresenta as etapas e os resultados de uma pesquisa de natureza qualitativa, do tipo estudo de caso, que buscou avaliar *como um Projeto sobre Empreendedorismo pode contribuir para a formação de um grupo de estudantes do Ensino Médio Politécnico*. Participaram da pesquisa 25 estudantes do ensino médio politécnico de uma escola da rede pública estadual do Rio Grande do Sul. Os dados foram coletados por meio de um questionário semi-estruturado. Também foram coletadas as produções realizadas pelos sujeitos para a conclusão do projeto. Para a realização da análise dos dados, foi empregada a Análise Textual Discursiva (ATD). Os resultados da análise são apresentados em quatro categorias, quais sejam: percepções dos sujeitos com relação ao Projeto Empreendedorismo, conhecimentos mobilizados e construídos pelos estudantes, atitudes desenvolvidas por meio do Projeto Empreendedorismo e as relações estabelecidas por meio do Projeto Empreendedorismo. A primeira categoria evidenciou que o projeto era visto por eles como algo desafiador, que exigiu um maior comprometimento e mais responsabilidades e, ainda, o reconhecimento dos estudantes de que o projeto desencadeou importantes aprendizagens. A segunda categoria evidenciou os conteúdos conceituais e procedimentais que estiveram presentes nas atividades desenvolvidas pelos estudantes. A terceira categoria evidenciou a presença dos conteúdos atitudinais, desenvolvidos pelos estudantes por meio de suas atitudes e as capacidades manifestadas pelos estudantes em suas produções. A quarta categoria evidenciou as relações entre os estudantes, as diferenças de ideias, o trabalho em equipe e, as relações entre o professor e os estudantes. O Projeto Empreendedorismo contribuiu para a formação dos estudantes, mobilizando e construindo conhecimentos ao integrar os conteúdos conceituais, procedimentais e atitudinais em diferentes atividades, contextualizadas com o tema empreendedorismo.

Palavras-chave: Projeto de Trabalho. Ensino Médio Politécnico. Empreendedorismo.

ABSTRACT

This thesis presents the stages and results of a qualitative case study research, which aimed at evaluating *how a Project on Entrepreneurship may contribute to the formation of a group of Polytechnic High School students*. The research comprised 25 polytechnic high school students from a state school in Rio Grande do Sul, Brazil. Data were collected via a semi-structured questionnaire. The productions carried out by the research subjects for the project conclusion were also collected. “Discursive Textual Analysis” was used to analyze data. The analysis results are presented in four categories: the subjects’ perceptions regarding the Entrepreneurship Project, knowledge mobilized and built by the students, attitudes developed via the Entrepreneurship Project, and relationships established via the Entrepreneurship Project. The first category evinced that the subjects saw the project as a challenge, that the project demanded more commitment and more responsibilities, and the students’ acknowledgement that the project promoted important learning. The second category revealed the conceptual and procedural contents which were present in the activities carried out by the students. The third category showed the presence of attitudinal contents developed by the students via their attitudes, as well as the capabilities manifested by the students their productions. The fourth category revealed the relationships among the students, the differences of ideas, teamwork, and the relationships between the teacher and the students. The thesis concludes that the Entrepreneurship Project contributed to the students’ formation, mobilizing and building knowledge by integrating conceptual, procedural and attitudinal contents in different activities, which were contextualized via the theme of entrepreneurship.

Keywords: Work Project. Polytechnic High School. Entrepreneurship.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Planta baixa realizada em aula pelos sujeitos participantes	58
Figura 2 – Planta Baixa realizada em casa com o uso de software pelos sujeitos participantes	58
Figura 3 – Análise SWOT realizada pelos sujeitos participantes.....	59
Figura 4 – Gráfico elaborado pelos sujeitos participantes.....	61
Figura 5 – Tabela realizada pelos sujeitos participantes	62
Figura 6 – Logotipo criado pelo Grupo 5	66
Figura 7 – Logotipo criado pelo Grupo 1	67

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Comparação de desempenho de países.....	21
Quadro 2 – Média de proficiência em Matemática – 3º Ano Ensino Médio – Brasil – 1995 – 2011	22
Quadro 3 – Ensino Médio IDEB Observado e Meta – Brasil/Rio Grande do Sul – 2005-2021 ...	23
Quadro 4 – Os fatos e os conceitos como conteúdos da aprendizagem	31
Quadro 5 – Conceitos envolvidos no projeto	57

SUMÁRIO

1 O INÍCIO DE UM CAMINHO	12
2 APORTE TEÓRICO	16
2.1 O ENSINO MÉDIO NO BRASIL.....	16
2.2 ENSINO MÉDIO POLITÉCNICO NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	24
2.3 OS CONTEÚDOS CONCEITUAIS, PROCEDIMENTAIS E ATITUDINAIS	29
2.4 PROJETOS DE TRABALHO.....	35
2.5 EMPREENDEDORISMO.....	40
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	46
3.1 ABORDAGEM E TIPO DE PESQUISA.....	46
3.2 SUJEITOS DE PESQUISA.....	47
3.3 INSTRUMENTOS DE COLETA	48
3.4 ANÁLISE DOS DADOS	49
4 ANÁLISE DOS DADOS	53
4.1 PERCEPÇÕES DOS SUJEITOS COM RELAÇÃO AO PROJETO EMPREENDEDORISMO.....	53
4.2 CONHECIMENTOS MOBILIZADOS E CONSTRUÍDOS PELOS ESTUDANTES ..	56
4.4 AS RELAÇÕES ESTABELECIDAS POR MEIO DO PROJETO EMPREENDEDORISMO.....	68
5 REFLEXÕES SOBRE A CAMINHADA	71
REFERÊNCIAS	74
APÊNDICE A	79
APÊNDICE B	80
ANEXO A	128
ANEXO B	129
ANEXO C	130

1 O INÍCIO DE UM CAMINHO

A vontade de auxiliar o próximo foi uma característica sempre presente em mim. Mesmo quando trabalhava e cursava o Ensino Médio à noite, estava sempre envolvido com os colegas, muito prestativo; sempre me oferecia para coordenar os trabalhos, organizar grupos de estudo e fazer revisões do conteúdo para as avaliações. Gostava de ajudar meus colegas com as tarefas escolares, principalmente na disciplina de matemática. Nessa época, minha professora de matemática dizia “tu vais ser um bom professor, Paulo”. Jamais pensava em ser professor, queria fazer administração, cheguei a prestar vestibular, mas na época fiquei de suplente.

Trabalhava no escritório de uma empresa importadora de tecidos e aviamentos. Após um ano de emprego, recebi a oportunidade de me tornar vendedor externo, pois, conforme o proprietário da empresa, isso iria melhorar minha renda. Comecei a vender na região metropolitana de Porto Alegre, depois serra, região central, até ficar responsável pela venda em todo o estado.

Com o crescimento das vendas e meu desempenho, fui convidado para ser supervisor de vendas da região sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul). Já casado, aceitei, pois isso me daria melhores condições de vida. Após um ano me tornei supervisor nacional, responsável por todo o Brasil, “conheci” comercialmente 70% do país viajando de automóvel e avião. Viajava quatorze dias e voltava um final de semana; quando chegava ao Nordeste, trabalhava vinte e um dias lá e voltava por um final de semana. Dessa maneira, no último ano em que trabalhei nessa empresa, viajei 297 dias do ano, o que me fez refletir sobre tudo que estava deixando de fazer na minha vida e no meu casamento, reflexões que me levaram a pedir demissão.

Dez anos se passaram entre a conclusão do ensino médio e minha decisão de realizar uma graduação. Durante os oito anos em que trabalhei como empregado, casei, constituí um lar, e, nos anos seguintes, ao vislumbrar uma necessidade do mercado, criei uma empresa. Meu pai contava inúmeras vezes um fato ocorrido quando eu tinha oito anos de idade: ao chegar do trabalho um pouco mais cedo encontrou uma placa em frente a nossa casa “vende-se carrinhos (sic)” que havia sido colocada por mim, no intuito de arrecadar dinheiro vendendo meus carrinhos. Talvez tudo tenha começado com esse episódio.

No casamento, tudo estava muito bom, mas faltava algo. Foi então que decidimos vivenciar uma nova fase em nossas vidas. Logo, a Kamilah apresentava-se para fazer parte do nosso mundo, nosso lar, nossa família. Junto com a paternidade vieram diversas preocupações,

reflexões e, entre elas, a necessidade de ter uma profissão, a vontade de estudar, de fazer uma graduação e de aprimorar os conhecimentos de matemática.

Ao terminar a graduação, a sensação de ser um super-herói, que ajudaria a todos, modificaria a educação, transformaria o Brasil, tomava conta de mim. Comecei a lecionar em turmas do ensino médio em uma escola pública estadual e a realidade encontrada não foi a mesma de que falavam durante minha graduação, isto é, me deparei com a falta de condições básicas para trabalho, a resistência de colegas e estudantes com novos métodos de ensino, entre outros. Minha postura como professor de uma área com tantas dificuldades mudou de acordo com minha experiência na docência. Com o tempo, percebi que ensinar da forma tradicional, como haviam me ensinado, já não contemplava mais a aprendizagem dos estudantes, e isso começou a fazer parte de minhas reflexões como professor.

Para fazer melhor, era fundamental estudar mais, então me inscrevi como aluno ouvinte de uma disciplina do Programa de Pós-Graduação em Educação em Ciências e matemática da PUCRS (PPGEDUCEM). Gostei tanto que, no ano seguinte, já fazia parte do programa. Nessa época, deparei-me com um novo desafio: o Ensino Médio Politécnico estava no segundo ano de implantação e convidaram-me para ser professor na disciplina de Seminário Integrado. Considerei um desafio, pois, no primeiro ano da implantação “imposta” e sem acompanhamento, tampouco orientação por parte do poder público, a proposta não tinha obtido um bom resultado com os estudantes, nem mesmo com os professores, que achavam uma perda de tempo e reclamavam pela redução de seus períodos para a disciplina de Seminário Integrado.

Num primeiro momento fui resistente ao convite, mas, depois de analisar a proposta, fiquei interessado, uma vez que esse convite estava ocorrendo no mês de setembro e teríamos tempo para organizar como iríamos trabalhar e com que temas no ano seguinte?. A primeira decisão do grupo que fora convidado para ser professor foi que a proposta tivesse o mesmo tema para cada ano do Ensino Médio. Como trabalhava com os 2º e 3º anos, eu ficaria de responsável pela escolha do tema dos 3º anos. Em dezembro de 2013, realizamos reuniões com os estudantes e professores para explicar como seria o trabalho do ano seguinte e para a escolha dos temas.

A distribuição dos temas na escola em que lecionava foi essa: o 1º ano trabalharia com meio ambiente, o 2º ano com cidadania e solidariedade e o 3º ano com empreendedorismo. Esse tema surgiu em diversas conversas com estudantes do terceiro ano, pois esses tinham colegas de outras escolas que trabalharam com esse tema e o haviam

elogiado muito. Como fui professor da maioria, desde oitava série, sabiam que eu possuía uma empresa e isso facilitaria o desenvolvimento do trabalho.

Trabalhei um ano com o tema em uma turma do 3º ano. Na primeira aula, após descrever como minhas aulas seriam ministradas, escrevi no quadro a palavra “empreendedorismo” e pedi para que os alunos me dissessem o que vinha a sua mente (*insight*) quando liam a palavra. Desse quadro saíram os assuntos das próximas aulas; dessa maneira trabalhamos todos os conceitos e tipos de empreendedorismo. A cada aula, eu apresentava textos, relatos de empreendedores, entrevistas e realizava dinâmicas. Ao final, para encerrar o trimestre solicitei um relato avaliativo sobre o desenvolvimento do tema nas aulas. Estes relatos descreviam a afinidade que tiveram com o tema, suas aprendizagens e suas curiosidades sobre a organização de uma empresa. No segundo trimestre, trabalhei com dinâmicas, filmes e aulas direcionadas para que os estudantes pudessem simular a criação de uma empresa, com todas suas etapas, definindo o ramo de atividade, o enquadramento fiscal, o tipo de cliente, o produto ou serviço a ser oferecido, o investimento necessário, a localização, o número de funcionários e a viabilidade da empresa. No terceiro trimestre, o objetivo foi a elaboração do plano de negócios e apresentação entre os colegas e posteriormente para a comunidade escolar.

Ao longo do ano, percebi que a disciplina foi muito proveitosa, que a cada aula surgiam novos questionamentos, os estudantes estavam empolgados com o trabalho. Mesmo aqueles que, inicialmente, não demonstraram interesse, no segundo trimestre estavam tão ou mais comprometidos do que os outros. Em vários intervalos eu era parado no caminho da sala dos professores por estudantes para falar sobre o seu trabalho. “O teu projeto é o assunto mais presente nas aulas de educação física” uma colega comentou comigo. Já no final do ano, vendo as apresentações, percebi o quanto eles tinham se envolvido, o brilho dos olhos, a fala segura, a união dos grupos: meu objetivo inicial, que era ensinar os conteúdos com o tema empreendedorismo para dar maior significado aos estudantes, havia sido alcançado.

Neste contexto, optei por desenvolver minha pesquisa de mestrado sobre este tema. O ponto de partida para a pesquisa foi o seguinte problema: *Como um projeto sobre empreendedorismo pode contribuir para a formação de um grupo de estudantes do Ensino Médio Politécnico?* O objetivo da pesquisa é, portanto, *avaliar como um Projeto sobre Empreendedorismo pode contribuir para a formação de um grupo de estudantes do Ensino Médio Politécnico.*

Para atingir o objetivo central, a pesquisa tem como objetivos específicos:

- a) analisar as percepções dos estudantes sobre o Projeto sobre empreendedorismo;

- b) verificar quais aprendizagens foram desenvolvidas pelos estudantes a partir do referido projeto;
- c) identificar os diferentes conteúdos mobilizados pelos estudantes para o desenvolvimento do projeto sobre empreendedorismo.

O relatório desta dissertação está organizado em cinco capítulos: O Início de um Caminho; Aporte Teórico; Procedimentos Metodológicos; Análise de Dados; Reflexões sobre a Caminhada.

O primeiro capítulo, O Início de um Caminho, descreve a contextualização do pesquisador com o tema e apresenta o problema e os objetivos da pesquisa. O segundo capítulo, Aporte Teórico, está dividido em cinco subcapítulos: O Ensino Médio no Brasil; O Ensino Médio Politécnico; Os Conteúdos Conceituais, Procedimentais e Atitudinais; Projetos de Trabalho; Empreendedorismo. Neles são apresentados os conceitos e definições que fundamentam a pesquisa.

O terceiro capítulo, Procedimentos Metodológicos, descreve a trajetória percorrida ao longo da investigação, apresentando a abordagem, o tipo de pesquisa, os sujeitos, os instrumentos de coleta e a técnica de análise dos dados. O quarto capítulo, Análise de Dados, apresenta as quatro categorias que resultaram da análise dos dados: percepções dos sujeitos com relação ao Projeto Empreendedorismo, conhecimentos mobilizados e construídos pelos estudantes, atitudes desenvolvidas por meio do Projeto Empreendedorismo e as relações estabelecidas por meio do Projeto Empreendedorismo. O quinto capítulo, Reflexões sobre a Caminhada, apresenta as considerações finais do estudo.

2 APORTE TEÓRICO

Neste capítulo, referenciam-se os documentos oficiais que tratam do Ensino Médio no Brasil e do Ensino Médio Politécnico no Estado do Rio Grande do Sul e explicitam-se os principais conceitos e definições associados aos objetivos da pesquisa, aos conteúdos de análise e aos objetos de estudo. Está subdividido em: O Ensino Médio no Brasil, O Ensino Médio Politécnico, Projetos de Trabalho, Os Conteúdos da Reforma e Empreendedorismo.

2.1 O ENSINO MÉDIO NO BRASIL

A Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) n.º 9.394/96 instituiu a Educação Básica Brasileira¹, integrando todos os níveis, desde a Educação infantil até o Ensino Médio, de modo que atenda as etapas de desenvolvimento da criança ao jovem, conforme artigo 22 da Lei 9.394/96 sobre a finalidade da Educação Básica, que é assegurar “a formação comum indispensável para o exercício da cidadania e fornecer meios para progredir no trabalho e em estudos posteriores (BRASIL, 1996)”.

O Ensino Médio, etapa final da Educação Básica, em continuidade ao Ensino Fundamental, conforme a LDB, em seu artigo 35, tem entre seus os propósitos a consolidação e aprofundamento dos conhecimentos construídos no Ensino Fundamental; a preparação do estudante para aprender de forma contínua, adaptando-se às condições de ocupação ou aperfeiçoamento; o aprimoramento da formação ética e do desenvolvimento da autonomia intelectual crítica e a compreensão dos fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos, relacionando a teoria à prática.

A lei contém diretrizes para o Currículo do Ensino Médio que expressam as finalidades da escola; dentre essas, a de que “[a escola] possibilite aos alunos integrarem-se ao mundo contemporâneo nas dimensões fundamentais da cidadania e do trabalho.” (BRASIL, 2000, p.4). Para esta integração de conhecimento com a prática, o Ensino Médio tem o currículo dividido em três áreas do conhecimento: Linguagens, Códigos e suas Tecnologias; Ciências da Natureza, Matemática e suas Tecnologias e Ciências Humanas e suas Tecnologias, com as seguintes diretrizes destacadas em seu artigo 36:

¹ A Educação Básica Brasileira, conforme a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (Lei n.º11.274/06) compõe-se de: educação infantil, para crianças de zero a três anos de idade e pré-escolas, para crianças de quatro a seis anos; ensino fundamental é obrigatório e gratuito na escola pública a partir dos seis anos e tem duração de nove anos e Ensino Médio, etapa final da educação básica com duração mínima de três anos.

- I - destacará a educação tecnológica básica, a compreensão do significado da ciência, das letras e das artes; o processo histórico de transformação da sociedade e da cultura; a língua portuguesa como instrumento de comunicação, acesso ao conhecimento e exercício da cidadania;
- II - adotará metodologias de ensino e de avaliação que estimulem a iniciativa dos estudantes (BRASIL, 1996).

Para orientar os professores e as instituições de ensino quanto à efetivação das prescrições da legislação educacional e à organização pedagógica, o Ministério da Educação elaborou os Parâmetros Curriculares Nacionais (PCN), publicados em 2000. A edição para o Ensino Médio oferece orientações e direcionamentos teóricos e metodológicos para professores que atuam nesta etapa de ensino. O documento ressalta a importância da educação para a inserção do estudante do Ensino Médio num mundo de mudanças para que “a Educação se volte para o desenvolvimento das capacidades de comunicação, de resolver problemas, de tomar decisões, de fazer inferências, de criar, de aperfeiçoar conhecimentos e valores, de trabalhar cooperativamente.” (BRASIL, 2000b, p. 40).

Em 2002, o Ministério da Educação publicou as primeiras edições das Orientações Educacionais Complementares para o Ensino Médio (PCN+) divididas por áreas do conhecimento. Cada área possui um volume, em que apresenta um conjunto de sugestões de práticas educativas e de organização dos currículos, bem como estabelece temas estruturadores do ensino disciplinar na área. Segundo PCN+ (2002), a articulação e o sentido dos conhecimentos devem estar garantidos no Ensino Médio, pois estar formado para vida significa: “saber se informar, comunicar-se, argumentar, compreender e agir; enfrentar problemas de diferentes naturezas; participar socialmente, de forma prática e solidária; ser capaz de elaborar críticas ou propostas; e, especialmente, adquirir uma atitude de permanente aprendizado.” (BRASIL, 2002, p. 9).

Tal formação necessita de condições efetivas para que os alunos possam

- I - comunicar-se e argumentar; II - defrontar-se com problemas, compreendê-los e enfrentá-los; III - participar de um convívio social que lhes dê oportunidades de se realizarem como cidadãos; IV - fazer escolhas e proposições; V - tomar gosto pelo conhecimento, aprender a aprender. (BRASIL, 2002, p. 9).

Em 2006, o Ministério da Educação, através da Secretaria de Educação Básica publicou Orientações Curriculares para o Ensino Médio, em três volumes, para incentivar a comunidade escolar a conceber a prática cotidiana como objeto de reflexão permanente e favorecer o diálogo entre professor e escola sobre a prática docente. No volume II, Ciências

da Natureza e suas Tecnologias, afirma-se que diante da definição dos propósitos do Ensino Médio:

percebe-se que a escola de hoje não pode mais ficar restrita ao ensino disciplinar de natureza enciclopédica. De acordo com as Diretrizes Curriculares para o Ensino Médio, deve-se considerar um amplo espectro de competências e habilidades a serem desenvolvidas no conjunto das disciplinas. O trabalho disciplinar pode e deve contribuir para esse desenvolvimento. Conforme destacam os PCNEM (2002) e os PCN+ (2002), o ensino da Matemática pode contribuir para que os alunos desenvolvam habilidades relacionadas à representação, compreensão, comunicação, investigação e, também, à contextualização sociocultural. (BRASIL, 2006 p. 69).

Em 2013, o Ministério da Educação publicou as Diretrizes Curriculares Nacionais da Educação Básica que têm por objetivos:

- I** – sistematizar os princípios e as diretrizes gerais da Educação Básica contidos na Constituição, na Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) e demais dispositivos legais, traduzindo-os em orientações que contribuam para assegurar a formação básica comum nacional, tendo como foco os sujeitos que dão vida ao currículo e à escola;
- II** – estimular a reflexão crítica e propositiva que deve subsidiar a formulação, a execução e a avaliação do projeto político-pedagógico da escola de Educação Básica;
- III** – orientar os cursos de formação inicial e continuada de docentes e demais profissionais da Educação Básica, os sistemas educativos dos diferentes entes federados e as escolas que os integram, indistintamente da rede a que pertençam. (BRASIL, 2013, p. 63).

Segundo Brasil (2013, p. 195) as bases do Ensino Médio são:

- I** – formação integral do estudante;
- II** – trabalho e pesquisa como princípios educativos e pedagógicos, respectivamente;
- III** – educação em direitos humanos como princípio nacional norteador;
- IV** – sustentabilidade ambiental como meta universal;
- V** – indissociabilidade entre educação e prática social, considerando-se a historicidade dos conhecimentos e dos sujeitos do processo educativo, bem como entre teoria e prática no processo de ensino-aprendizagem;
- VI** – integração de conhecimentos gerais e, quando for o caso, técnico-profissionais realizada na perspectiva da interdisciplinaridade e da contextualização;
- VII** – reconhecimento e aceitação da diversidade e da realidade concreta dos sujeitos do processo educativo, das formas de produção, dos processos de trabalho e das culturas a eles subjacentes;
- VIII** – integração entre educação e as dimensões do trabalho², da ciência³, da tecnologia⁴ e da cultura⁵ como base da proposta e do desenvolvimento curricular.

² O trabalho é conceituado na sua perspectiva ontológica de transformação da natureza como realização inerente ao ser humano e como mediação no processo de produção da sua existência.

³ A ciência é conceituada como o conjunto de conhecimentos sistematizados produzidos socialmente ao longo da história na busca da compreensão e transformação da natureza e da sociedade como realização inerente ao ser humano e mediação no processo de produção da sua existência.

⁴ A tecnologia é conceituada como a transformação da ciência em força produtiva ou mediação do conhecimento científico e a produção, marcada, desde sua origem, pelas relações sociais que a levaram a ser produzida.

A organização do currículo do Ensino Médio deve integrar a base nacional comum e a parte diversificada. Tal integração deve garantir conhecimentos e saberes fundamentais a todos os estudantes e considerar as particularidades regionais e as características locais. Esse currículo deve contemplar as quatro áreas do conhecimento destacando a contextualização e a interdisciplinaridade (BRASIL, 2013).

A organização por áreas de conhecimento não dilui nem exclui componentes curriculares com especificidades e saberes próprios construídos e sistematizados, mas implica no fortalecimento das relações entre eles e a sua contextualização para apreensão e intervenção na realidade, requerendo planejamento e execução conjugados e cooperativos dos seus professores. (BRASIL, 2013, p. 196)

O currículo do Ensino Médio deve:

I – garantir ações que promovam:

- a) a educação tecnológica básica, a compreensão do significado da ciência, das letras e das artes;
- b) o processo histórico de transformação da sociedade e da cultura;
- c) a língua portuguesa como instrumento de comunicação, acesso ao conhecimento e exercício da cidadania;

II – adotar metodologias de ensino e de avaliação de aprendizagem que estimulem a iniciativa dos estudantes;

III – organizar os conteúdos, as metodologias e as formas de avaliação de tal forma que ao final do Ensino Médio o estudante demonstre:

- a) domínio dos princípios científicos e tecnológicos que presidem a produção moderna;
- b) conhecimento das formas contemporâneas de linguagem. (BRASIL, 2013, p. 197).

O Ministério da Educação, em 2009, criou a proposta para o programa ‘Ensino Médio Inovador’, com prazo de execução anual, o qual deveria ter sua adesão solicitada pelas secretarias de educação. Esse programa “estabelece um referencial de tratamento curricular, indicando as condições básicas para a elaboração dos Projetos de Reestruturação Curricular (PRC), as quais estão sujeitas à adequação dos respectivos ambientes escolares” (BRASIL, 2011, p. 7), e tem como objetivo fomentar “propostas curriculares inovadoras nas escolas do ensino médio, disponibilizando apoio técnico e financeiro, consoante à disseminação da cultura de um currículo dinâmico, flexível e que atenda às demandas da sociedade contemporânea” (BRASIL, 2011, p. 6).

Através deste programa, as escolas recebem repasses anuais para “apresentar ações em diferentes formatos (disciplinas, oficinas, projetos interdisciplinares, aquisição de

⁵ A cultura é conceituada como o processo de produção de expressões materiais, símbolos, representações e significados que correspondem a valores éticos, políticos e estéticos que orientam as normas de conduta de uma sociedade.

materiais e tecnologias) e poderão incluir formação específica para os profissionais da educação envolvidos na execução das atividades” (BRASIL, 2011, p. 13).

As ações e os princípios do programa deverão estar articulados em torno da proposição do Trabalho, da Ciência, da Cultura e da Tecnologia conforme estabelecem as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Médio.

Não se trata, assim, de oferecer atividades ora ligadas ao trabalho, ora à cultura ou à ciência ou à tecnologia. O que se está propondo é que todo o currículo do ensino médio se organize a partir de um eixo comum – trabalho, ciência, tecnologia e cultura – e que se integre, a partir desse eixo, o conjunto dos conhecimentos, seja quando se tratar das disciplinas, seja em outras formas de organização do trabalho pedagógico. O currículo integrado em torno do eixo trabalho-ciência-tecnologia-cultura e com foco nas áreas de conhecimento será capaz de atribuir novos sentidos à escola, dinamizar as experiências oferecidas aos jovens estudantes, re-significar os saberes e experiências (BRASIL 2013b, p. 15).

Segundo PCN (2000), a Matemática no Ensino Médio deve criar condições para inserção do estudante num mundo em mudança, pois, por meio da Matemática, o estudante poderá fazer argumentações, expressar conclusões, agir como consumidor prudente, uma vez que a disciplina possui valor formativo que auxilia a estruturar o pensamento e o raciocínio dedutivo.

Em seu papel formativo, a Matemática contribui para o desenvolvimento de processos de pensamento e a aquisição de atitudes, cuja utilidade e alcance transcendem o âmbito da própria Matemática, podendo formar no aluno a capacidade de resolver problemas genuínos, gerando hábitos de investigação, proporcionando confiança e desprendimento para analisar e enfrentar situações novas, propiciando a formação de uma visão ampla e científica da realidade, a percepção da beleza e da harmonia, o desenvolvimento da criatividade e de outras capacidades pessoais (BRASIL, 2000b, p. 40).

No que diz respeito à matemática do Ensino Médio, entre as habilidades e competências, o estudante precisa saber:

analisar qualitativamente dados quantitativos, representados gráfica ou algebricamente, relacionados a contextos sócio-econômicos, científicos ou cotidianos” e a oportunidade do mesmo “compreender conceitos, procedimentos e estratégias matemáticas, e aplicá-las a situações diversas no contexto das ciências, da tecnologia e das atividades cotidianas (BRASIL, 2000, p. 96).

Assim, deve haver uma preocupação com os trabalhos realizados nas aulas de Matemática, para que esses não possuam um enfoque na Matemática acadêmica, sem aplicação alguma, com repetições de algoritmos abstratos que dificilmente motivam o

estudante; pois a matemática está presente no nosso cotidiano – não pode ser concebida como uma ciência à parte, totalmente desarticulada da realidade do estudante. Segundo Fiorentini (1995, p. 32), “a Matemática está visceralmente presente na sociedade tecnológica em que vivemos, podendo ser encontrada sob várias formas em nosso dia a dia. Ou seja, a razão primeira pela qual ensinamos e aprendemos Matemática tem a ver com o modo de vida do homem moderno.”.

Com o objetivo de oferecer subsídios para a formação, reformulação e monitoramento das políticas públicas para a Educação Básica, o Ministério da Educação faz uso de avaliações de âmbitos nacional e internacional nas quais verifica desempenho dos estudantes do Ensino Médio no Brasil, confrontando os resultados obtidos entre os estados e países.

O Programa Internacional de Avaliação de Alunos (PISA) é um programa de avaliação internacional padronizada, desenvolvido conjuntamente pelos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Nessa avaliação, o Brasil figura como convidado – suas avaliações são aplicadas a alunos de 15 anos e ocorrem a cada três anos e abrange as áreas Linguagens, Matemática e Ciências, No Brasil, é coordenado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP).

Segundo o INEP, a última edição da prova do PISA em 2012 teve o foco na área da Matemática. A composição aproximada da prova era de 54% das questões de matemática, 23% de Linguagens e 23% de ciências. Participaram 34 países da OCDE e mais 31 países convidados; foram avaliados 510 mil estudantes dos 28 milhões de jovens de 15 anos que frequentam as escolas do universo analisado. Só no Brasil, participaram 18 mil estudantes. No ranking geral o Brasil ficou em 58º lugar, com 391 pontos, enquanto a China (Xangai), que obteve 613 pontos, ficou em 1º lugar. A média geral dos países foi de 494 pontos. Entre os 10 países participantes da América, o 1º lugar ficou com Chile que obteve 423. O Brasil ficou em 7º lugar e o Peru, em último lugar no ranking geral, com 368 pontos (MEC, 2013).

Quadro 1 – Comparação de desempenho de países

Classificação Geral	País	Pontos
1º	Xangai (China)	613
14º	Canadá	518
36º	Estados Unidos	481
51º	Chile	423

53°	México	413
55°	Uruguai	409
56°	Costa Rica	407
58°	Brasil	391
59°	Argentina	388
62°	Colômbia	376
65°	Peru	368
Média	OCDE	494

Fonte: INEP/OCDE 2014.

Para complementar a avaliação do Ensino, o Ministério da Educação faz uso do Sistema de Avaliação da Educação Básica (SAEB) –, que é composto por três avaliações externas em larga escala (ANEB⁶, ANRESC⁷ e ANA⁸). Cabe à ANEB avaliar a qualidade, a equidade e a eficiência da educação brasileira, é realizada a cada dois anos por estudantes da rede pública e privada de ensino, para os alunos do Ensino Médio. A prova é composta por 26 questões de Língua Portuguesa com foco na leitura e 26 questões de Matemática com foco na resolução de problemas, tendo como média aceitável 375 pontos. O quadro 2 apresenta os pontos obtidos por estudantes do 3º ano do Ensino Médio no período de 1995 a 2011.

Quadro 2 – Média de proficiência em Matemática – 3º Ano Ensino Médio – Brasil – 1995 – 2011

Ano	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Pontos	281,9	288,7	280,3	276,7	278,7	271,3	272,9	274,7	273,9

Fonte: MEC/INEP, 2014.

O desempenho obtido pelos estudantes nas avaliações do SAEB, combinado com a taxa de aprovação obtida no Censo Escolar forma o Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (IDEB), criado em 2007 pelo INEP, tem como finalidade manter o equilíbrio entre aprendizagem e fluxo. O fator fluxo será alterado quando o sistema reter o estudante para se obter maior qualidade, ou, se o sistema apressar a aprovação do estudante sem qualidade, o resultado das avaliações indicará a necessidade de melhoria no sistema. O Plano de Desenvolvimento da Educação (PDE) tem como meta para 2021 alcançar um IDEB Nacional

⁶ ANEB – Avaliação Nacional da Educação Básica (Avaliação Amostral com alunos 5º ano, 8ª série/9º ano do Ensino Fundamental e no 3º ano do Ensino Médio).

⁷ ANRESC – Avaliação Nacional do Rendimento Escolar, também conhecida por Prova Brasil (Avaliação Censitária para escola pública com alunos do 5º ano, 8ª série/9º ano do Ensino Fundamental).

⁸ ANA – Avaliação Nacional de Alfabetização (Avaliação Censitária para escola pública com alunos do 3º ano do Ensino Fundamental).

de 5,2 no Ensino Médio. Segundo o INEP, esse índice é correspondente ao sistema educacional de países desenvolvidos. Nesse sentido, o Quadro 3 apresenta um comparativo entre os índices⁹ obtidos durante o período de 2005 a 2013 e suas respectivas metas até 2021 para o Brasil e para o estado do Rio Grande do Sul.

Quadro 3 – Ensino Médio IDEB Observado e Meta – Brasil/Rio Grande do Sul – 2005-2021

Ano	IDEB OBSERVADO					METAS				
	2005	2007	2009	2011	2013	2007	2009	2011	2013	2021
Brasil	3,4	3,5	3,6	3,7	3,7	3,4	3,5	3,7	3,9	5,2
Rio Grande do Sul	3,7	3,7	3,9	3,7	3,9	3,8	3,9	4,0	4,3	5,5

Fonte: MEC/INEP, 2014.

De acordo com os resultados das avaliações realizadas pelo MEC e com o IDEB apresentados, pode-se constatar que os estudantes do Ensino Médio não estão se saindo bem nessas avaliações. Isso pode estar ocorrendo porque o que está sendo exigido não reflete o que está sendo trabalhado nas escolas, ou ainda, que os estudantes, ao realizar essas avaliações podem não estar comprometidos, ou não sabem a importância dessas avaliações. Entretanto, esses resultados merecem uma análise diferenciada, que não faz parte dos objetivos dessa pesquisa.

Importante destacar novamente entre os princípios e fins da educação nacional presentes no artigo 2º da Lei 9.394/96 a “qualificação para o trabalho”, segundo a qual a conexão entre educação e trabalho deve ser entendida como necessidade, confirmada novamente em seu artigo 35, que explicita como finalidade do ensino médio “a preparação básica para o trabalho”. Essa finalidade, conforme Parecer nº 13/2010 do Conselho Nacional de Educação, Brasil (2010), implica em desenvolver a compreensão das transformações que estão ocorrendo no mundo do trabalho, através da contextualização dos conteúdos, para que o estudante se aproprie do conhecimento por meio de relações concretas entre contexto e conhecimento, proporcionando, assim, a exploração de novas possibilidades profissionais e interesses vocacionais ou ainda a busca de novos projetos de vida.

A educação para o trabalho deve estimular a iniciativa do aluno. Para tal, as aulas não devem ser exclusivamente expositivas, em que, geralmente o estudante recebe as respostas prontas, não questiona e é treinado para reproduzir técnicas ou fragmentos de textos

⁹ Foram marcados os índices que atingiram a meta proposta.

em avaliações futuras. Uma estrutura de ensino que favorece a mera repetição e não deixa que o aluno expresse sua curiosidade, privando-o de sua criatividade, resulta num ensino que não tem significado para o estudante e tampouco para a sociedade.

2.2 ENSINO MÉDIO POLITÉCNICO NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

A educação no Rio Grande do Sul passou por alterações curriculares, em particular a partir do ano de 1980, ao dispor, por exemplo, de certa autonomia em relação ao currículo, pois, até então, era a Secretaria de Educação quem organizava o currículo das escolas e elaborava os exames finais para serem aplicados a todos os estudantes do estado após o término do ano letivo.

Com o surgimento em 2006, do *Movimento Todos pela Educação*, que estabelece cinco metas para atingir seu objetivo de construir uma educação básica de qualidade para todos os brasileiros até 2022, o governo do Estado do Rio Grande do Sul apresentou em 2008 uma proposta de referencial curricular conhecida como “Lições do Rio Grande”. Estas são definidas como “o conjunto mínimo de conteúdos que devem ser desenvolvidos em cada um dos anos letivos dos quatro anos finais do ensino fundamental e no ensino médio” (RIO GRANDE DO SUL, 2009, p. 10), para se obter habilidades e competências cognitivas. Destacam-se algumas das características dessa proposta: um currículo interdisciplinar e contextualizado organizado por áreas de conhecimento; a utilização de metodologia centrada na aprendizagem com atividades diversificadas com foco no desenvolvimento habilidades e competências, em que o professor deve ser orientador e mediador e do estudante, de quem é esperado ativismo e protagonismo. As Lições do Rio Grande foram entregues somente em agosto de 2009 e, com a troca do governo ocorrida 2011, sua efetivação não se concretizou por completo.

Em setembro de 2011, o então secretário estadual da educação, professor José Clóvis Machado apresentou nova proposta para o Ensino Médio, denominada Proposta Pedagógica para o Ensino Médio Politécnico e Educação Profissional Integrada ao Ensino Médio 2011–2014. O governo iniciou a execução da proposta de forma gradativa com os estudantes do 1º ano do Ensino Médio no ano de 2012; em 2013, agregou os estudantes do 2º ano e, em 2014, contemplou todos os estudantes do Ensino Médio.

A elaboração dessa proposta motivou-se pelos baixos índices no IDEB obtidos pelo estado e em uma análise diagnóstica do Ensino Médio da rede estadual, que revelou altos índices de abandono de jovens entre 15 e 17 anos que não estavam frequentando a escola e

que agravando esse panorama constatou-se que o ensino se realizava “mediante um currículo fragmentado, dissociado da realidade sócio-histórica, e, portanto, do tempo social, cultural, econômico e dos avanços tecnológicos da informação e da comunicação” (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p. 5).

Essa proposta de reestruturação do Ensino Médio já estava prevista no Plano de Governo para o Rio Grande do Sul 2011-2014. Na sua construção, são considerados os dispositivos da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB) nº 9394/96 que dizem respeito à finalidade do Ensino Médio e a Resolução sobre Diretrizes Curriculares para a Educação Básica, emitida pelo Conselho Nacional de Educação (CNE) (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p. 3).

A proposta contextualiza uma Educação do século XXI, que objetiva apresentar ao estudante do Ensino Médio mudança estrutural que acresce ao Ensino Médio maior qualificação, melhor articulação com o mundo do trabalho e com as práticas produtivas. Conforme o documento que traz as orientações e as diretrizes do Ensino Médio Politécnico

A proposta basicamente se constitui por um Ensino Médio politécnico que tem por base na sua concepção a dimensão da politecnicidade¹⁰, constituindo-se na articulação das áreas de conhecimento e suas tecnologias com os eixos: cultura, ciência, tecnologia e trabalho enquanto princípio educativo. [...] A execução desta proposta demanda uma formação interdisciplinar, partindo do conteúdo social, revisitando os conteúdos formais para interferir nas relações sociais e de produção na perspectiva da solidariedade e da valorização da dignidade humana (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p. 4)

Segundo Saviani (2003, p. 132), a noção de politecnicidade deriva

[...] basicamente, da problemática do trabalho. Nosso ponto de referência é a noção de trabalho, o conceito e o fato do trabalho como princípio educativo geral. Toda a educação organizada se dá a partir do conceito e do fato do trabalho, portanto do entendimento e da realidade do trabalho.

Conforme a proposta, “a relação entre as mudanças ocorridas no mundo do trabalho e as novas demandas de educação geral, profissional e tecnológica, evidencia o advento de um novo princípio educativo: O trabalho.” (SAVIANI, 2003, p. 13). Reconhecer o trabalho como responsável pela formação humana e pela constituição da sociedade só é possível se o mesmo for compreendido como toda forma de ação que os seres humanos desenvolvem para assegurarem sua sobrevivência. “É pelo trabalho que os seres humanos produzem

10 Politecnicidade – Na teoria da educação a palavra técnica vem do grego significa construção e poli = várias/múltiplas, ao utilizar o termo ensino politécnico estamos adjetivando a palavra ensino. É um ensino que permite formar o homem em múltiplas dimensões. É o ensino capaz de fazer com que o homem desenvolva as suas potencialidades, que ele se construa na sua dimensão intelectual, ativa, física, ética, etc. (BRASIL, 1991, p. 55).

conhecimento, desenvolvem e consolidam sua concepção de mundo, conformam as consciências, viabilizando a convivência, transformam a natureza construindo a sociedade e fazem história.” (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p. 13).A proposta tem como princípios orientadores:

- a relação parte-totalidade, em que “o movimento constante de ir e vir, da parte para o todo e do todo para a parte, como um processo de estabelecer limites e amplitude de problemas e busca de alternativas de solução” (RIO GRANDE DO SUL, 2011,p. 17), viabiliza a construção de novos conhecimentos;
- o reconhecimento de saberes, em que se assume “a complementaridade entre todas as formas de conhecimento, reconhecendo que o saber popular se constitui no ponto de partida para a produção do conhecimento científico” (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 17), constituindo significado que motive a sua apropriação;
- a relação entre teoria e prática deve ser um processo contínuo de fazer, teorizar e refazer, uma vez que “quando submetida à realidade, a teoria apartada da prática social vira palavra vazia e sem significado (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 18)” e, se somente a prática for considerada “ se transforma em mera atividade para execução de tarefas, reduzida a um fazer repetitivo que pode se traduzir em automação, ou seja, em ação destituída de reflexão” (RIO GRANDE DO SUL, 2011,p.18). Nessa relação, o diálogo deve ser permanente, estabelecendo-se como fundamento da transformação da realidade;
- a interdisciplinaridade precisa realizar a articulação entre o estudo da realidade e a produção de conhecimento com vistas à transformação – “Como estratégia metodológica, viabiliza o estudo de temáticas transversalizadas, o qual alia a teoria e prática, tendo sua concretude por meio de ações pedagógicas integradoras” (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 19), tendo como objetivo a integração entre as áreas do conhecimento e o mundo do trabalho;
- a avaliação emancipatória, como eixo dessa proposta reafirma a opção por práticas democráticas, que usem da realidade, mostrem o progresso do estudante, e aponto nos seus processos os meios para superação das dificuldades. Que essas novas práticas sejam caracterizadas “também pelo abandono da prática da avaliação como instrumento autoritário do exercício do poder, como função de controle, na explicitação da classificação e da seleção,

conceitos estes vinculados a qualidade na produção industrial” (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p. 20);

- e, por último, a pesquisa que, adaptada ao cotidiano da escola, “garante a apropriação adequada da realidade, assim como projeta possibilidades de intervenção. Alia o caráter social ao protagonismo dos sujeitos pesquisadores” (RIO GRANDE DO SUL, 2011,p. 20).

De forma que se possam contemplar os aspectos legais na construção da proposta para o Ensino Médio e ainda na expectativa de se obter uma aproximação entre a prática educativa com mundo do trabalho e com práticas sociais, é fundamental um currículo que articule:

- uma formação geral sólida¹¹, que advém de uma integração com o nível de ensino fundamental, numa relação vertical, constituindo-se efetivamente como uma etapa da Educação Básica, a
- uma parte diversificada¹², vinculada a atividades da vida e do mundo do trabalho, que se traduza por uma estreita articulação com as relações do trabalho, com os setores da produção e suas repercussões na construção da cidadania, com vista à transformação social, que se concretiza nos meios de produção voltados a um desenvolvimento econômico, social e ambiental, numa sociedade que garanta qualidade de vida para todos. (RIO GRANDE DO SUL, 2011 p.22).

Segundo o governo do Rio Grande do Sul (2011, p. 23), para que sejam articuladas as duas partes do currículo, ocorre um aumento de 600h na carga horária do currículo anterior, totalizando um total de 3000h, dos quais sugerem-se 1500h de formação geral e 1500h de parte diversificada, além de se criar uma disciplina denominada Seminários Integrados:

Os Seminários Integrados constituem-se em espaços planejados, integrados por professores e alunos, a serem realizados desde o primeiro ano e em complexidade crescente. Organizam o planejamento, a execução e a avaliação de todo o projeto político-pedagógico, de forma coletiva, incentivando a cooperação, a solidariedade e o protagonismo do jovem adulto (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 23).

Na disciplina de Seminários Integrados, ocorre o desenvolvimento de projetos “elaborados a partir de pesquisa que explicita uma necessidade e/ou uma situação problema, dentro dos eixos temáticos transversais” (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 24). Os temas

¹¹ Entende-se por formação geral (núcleo comum) um trabalho interdisciplinar com as áreas de conhecimento com o objetivo de articular o conhecimento universal sistematizado e contextualizado com as novas tecnologias com vistas à apropriação e integração com o mundo do trabalho (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 23).

¹² Entende-se por parte diversificada (humana – tecnológica – politécnica), a articulação das áreas do conhecimento, a partir de experiências e vivências, com o mundo do trabalho, a qual apresente opções e possibilidades para posterior formação profissional nos diversos setores da economia e do mundo do trabalho (RIO GRANDE DO SUL, 2011, p. 23).

podem ser variados, se adotados individualmente por cada turma da escola; pode-se optar, ainda, por um único tema para toda escola, obtendo, assim, diferentes enfoques do mesmo assunto. Para conclusão do projeto, cada turma deverá elaborar uma apresentação para comunidade escolar, por meio de representações, palestras, exposições ou filmes do desenvolvimento do projeto e suas conclusões. Os projetos devem ser avaliados a cada trimestre. Para garantir a interdisciplinaridade, a distribuição de carga horária da formação geral se apresenta dividida nas seguintes áreas de conhecimento: Linguagens e suas Tecnologias; Matemática e suas Tecnologias; Ciências Humanas e suas Tecnologias e Ciências da Natureza e suas tecnologias. O currículo inclui, ademais, os seguintes eixos temáticos transversais para parte diversificada: Acompanhamento Pedagógico; Meio Ambiente; Esporte e Lazer; Direitos Humanos; Cultura e Artes; Cultura Digital; Prevenção e Promoção da Saúde; Comunicação e Uso de Mídias; Investigação no Campo das Ciências da Natureza e, por fim, Educação Econômica e Áreas da Produção.

Conforme Rio Grande do Sul (2011), a equipe diretiva, a supervisão e a orientação educacional serão responsáveis pela organização e pela realização desses seminários, enquanto a coordenação dos trabalhos será de responsabilidade do coletivo dos professores, que deverá ser exercido de forma rotativa, oportunizando assim uma maior apropriação do processo de construção coletiva da organização curricular.

O governo do Rio Grande do Sul (2011, p. 29), estabeleceu as seguintes metas para a proposta:

- 1- Universalização do acesso ao Ensino Médio Politécnico, com qualidade social, até 2014;
- 2- Aumento gradativo da taxa de aprovação e permanência nas escolas de Ensino Médio na medida da implantação da reestruturação curricular, de 2012 a 2014;
- 3- Resignificação do Ensino Médio Politécnico e Ensino Médio - Curso Normal, através da reestruturação curricular, de 2012 a 2014;
- 4- Aprovação, pelo Conselho Estadual de Educação, de Regimento Referência para o Ensino Médio, decorrente da proposta de reestruturação curricular do Ensino Médio - até dezembro de 2011;
- 5- Implantação gradativa da reestruturação curricular nas escolas de Ensino Médio da rede estadual, iniciando em 2012 com o 1º ano;
- 6- Formação continuada para os professores do Ensino Médio com vistas à implantação e implementação da reestruturação curricular, de 2012 a 2014;
- 7- Articulação de ações entre o Departamento Pedagógico e Superintendência da Educação Profissional, com vista à implantação da Educação Profissional integrada ao Ensino Médio nas escolas de Ensino Médio, de 2012 a 2014;
- 8- Desenvolvimento de projetos de Iniciação Científica nas Escolas de Ensino Médio, envolvendo Professores e Alunos, de 2012 a 2014.

No contexto atual, cabe ainda destacar que os resultados das avaliações, que antes formavam uma nota de zero a dez, foram substituídos por conceitos uniformes, a saber: CSA – Construção Satisfatória da Aprendizagem; CPA – Construção Parcial da Aprendizagem e CRA – Construção Restrita da Aprendizagem. Para a construção destes conceitos, o professor deve considerar além das aprendizagens da área, o desempenho dos estudantes na disciplina de Seminário Integrado. Desse modo, acredita-se numa avaliação mais completa que favorece tanto as aprendizagens do estudante quanto a sua prática.

Quanto à aprovação, houve um aumento de possibilidades para que se possa resgatar o estudante. O principal instrumento de resgate é o PPDA – Plano Pedagógico Didático de Apoio, realizado após o encerramento de cada trimestre com alunos que tenha obtido os conceitos CPA ou CRA. O estudante que obteve o conceito CRA em somente uma área do conhecimento e não conseguiu melhorar seu conceito no PPDA no 1º e 2º ano poderá ser aprovado com PP – Progressão Parcial – e deverá realizar a recuperação de forma concomitante ao ano seguinte, por meio de atendimento específico, considerando as aprendizagens já realizadas e as defasagens apresentadas pelo estudante. Percebe-se que, com essa medida, houve um aumento no índice de aprovação.

Entende-se que a proposta implantada, que avalia o estudante por meio de conceitos, poderá fazer com que os professores reflitam sobre novas formas de avaliar as aprendizagens expressadas pelos estudantes.

2.3 OS CONTEÚDOS CONCEITUAIS, PROCEDIMENTAIS E ATITUDINAIS

Na organização de sua aula, o professor deve ter sempre presente o objetivo desta aula. Qual é o objetivo mais comum para uma aula? Normalmente, o ensino de conteúdos. Mas que conteúdos e como ensiná-los? Essas perguntas são feitas e refeitas muitas vezes.

Conforme Nilbo Ribeiro Nogueira (2001, p. 19), “de certa forma, ainda somos extremamente conteudistas, pois cumprir 100% de nosso conteúdo ao final do ano letivo parece ser um dos principais objetivos de alguns professores.” César Coll (2000) afirma que a maioria dos males que atingem a educação escolar está centrada ao “excessivo peso” que conteúdos sempre tiveram e que os mesmos em alguns momentos já foram considerados um mal necessário. Entretanto, Coll (2000) destaca que a expressão “excessivo peso” atribuída aos conteúdos, na verdade é atribuída somente a um tipo de conteúdo, ou seja, aquele que se refere a fatos e conceitos.

Para continuar, se fazem necessárias algumas definições. A definição de conteúdos curriculares, segundo Coll (2000, p. 13), “são uma seleção de formas ou saberes culturais, cuja assimilação é considerada essencial para que se produza um desenvolvimento e uma socialização.” Conforme as Diretrizes Curriculares Nacionais da Educação Básica (2013, p. 24), os conteúdos curriculares da Educação Básica, deverão observar:

- I – a difusão de valores fundamentais ao interesse social, aos direitos e deveres dos cidadãos, de respeito ao bem comum e à ordem democrática;
- II – consideração das condições de escolaridade dos estudantes em cada estabelecimento;
- III – orientação para o trabalho;
- IV – promoção do desporto educacional e apoio às práticas desportivas não-formais.

No Relatório para UNESCO da Comissão Internacional sobre Educação para o século XXI, Jacques Delors (1998, p. 22) cita um dos desafios da educação, relacionado aos conteúdos. Segundo o autor, “os conteúdos devem desenvolver o gosto por aprender, a sede e alegria de conhecer e, portanto, o desejo e as possibilidades de ter acesso, mais tarde, à educação ao longo de toda a vida.”

Coll (2000, p. 14) destaca a importância da assimilação e apropriação dos conteúdos nos processos de ensino e de aprendizagem:

O que importa é que os alunos possam construir significados e atribuir sentido àquilo que aprendem. Somente na medida em que se produz este processo de construção de significados e de atribuição de sentido se consegue que a aprendizagem de conteúdos específicos cumpra a função que lhe é determinada e que justifica a sua importância: contribuir para o crescimento pessoal dos alunos, favorecendo e promovendo o seu desenvolvimento e socialização.

Conforme Coll (2000, p. 14) “fatos e conceitos são considerados somente um tipo de conteúdo, e juntamente com eles devem ser levados em consideração os outros tipos de conteúdos, [...], ou seja, procedimentos e as atitudes, valores e normas.” Ao fazer a distinção entre os três tipos de conteúdos, o autor faz uma ressalva de que a classificação não é necessariamente rígida, um mesmo conteúdo poderá ser abordado numa perspectiva factual, conceitual, procedimental e atitudinal, e sugere que o professor planeje e desenvolva atividades que relacionem os três tipos de conteúdos.

Segundo Antoni Zabala (1998), os conteúdos factuais são baseados em fatos, acontecimentos, situações, dados e fenômenos concretos e singularidades de caráter descritivo. O ensino está repleto de conteúdos factuais: na história, por exemplo, temos datas e acontecimentos históricos; na matemática, o π . Coll (2000, p. 20) complementa esse

argumento mediante a caracterização da aprendizagem dos conteúdos factuais “eles devem lembrados ou reconhecidos de modo literal.”. Entretanto, Coll (2000) ressalta que os dados e fatos só terão significado se os estudantes possuírem conceitos que lhes permitam interpretá-los – por exemplo, ao apresentar para uma criança a seguinte informação: “o IPCA acumulado nos últimos 12 meses é de 8,84%”, essa informação poderá até ser decorada, mas não possui significado algum para ela, pois falta-lhe o conceito de inflação, de porcentagem, e esses precisarão de outros conceitos ainda.

Nos parâmetros Curriculares Nacionais, Brasil (1997, p. 51), define conteúdos conceituais como aqueles que “referem-se à construção ativa das capacidades intelectuais para operar com símbolos, idéias, imagens e representações que permitem organizar a realidade.” Um exemplo de conteúdo conceitual em matemática é a porcentagem: para poder compreendê-la em sua forma mais simples, o estudante precisará relacionar o conceito de multiplicação e de razão; posteriormente, poderá agregar ainda o conceito de números racionais – assim, quanto mais conceitos ele agregar, maior será sua compreensão.

Para aprendizagem de um conceito é necessário, então, estabelecer

[...] relações significativas com outros conceitos. Quanto mais entrelaçada estiver a rede de conceitos que uma pessoa possui sobre uma área determinada, maior será sua capacidade para estabelecer relações significativas e, portanto, para compreender os fatos próprios dessa área. (COLL, 2000, p. 22).

Coll (2000) salienta as seguintes diferenças entre a aprendizagem de conceitos e fatos:

Quadro 4 – Os fatos e os conceitos como conteúdos da aprendizagem

	<i>Aprendizagem de fatos</i>	<i>Aprendizagem de conceitos</i>
• Consiste em...	Cópia literal	Relação com conhecimentos anteriores
• É alcançado por...	Repetição (aprendizagem memorística)	Compreensão (aprendizagem significativa)
• É adquirida...	De uma só vez	Gradativamente
• É esquecida...	Rapidamente sem revisão	Mais lenta e gradativamente

Fonte: Coll (2000, p. 27).

Conforme Quadro 4, os fatos são adquiridos e os conceitos são construídos mediante processos diferentes. Para a aprendizagem dos fatos, o estudante assume postura mais passiva,

pois esses são transmitidos externamente e prontos; já na aprendizagem de conceitos, a postura do estudante deve ser ativa, pois necessita relacionar seus conhecimentos prévios aos novos conceitos, construindo, assim, uma nova interpretação. Para instigar o interesse do estudante na aprendizagem de conceitos, “é conveniente que as atividades para adquirir novos conceitos se baseiem em procedimentos que o aluno ou aluna já conhece ou domina de certa forma.” (COLL, 2000, p. 24). Para melhor descrever os objetivos educacionais referentes à aprendizagem de fatos e de conceitos, Coll (2000, p. 91) indica os seguintes verbos conceituais “*descrever, conhecer, explicar, relacionar, lembrar, analisar, inferir, interpretar, tirar conclusões, enumerar, resumir, etc.*”.

Conforme (governo federal/lei/documento X) Brasil (1997, p. 52) os conteúdos procedimentais “expressam um saber fazer, que envolve tomar decisões e realizar uma série de ações, de forma ordenada e não aleatória, para atingir uma meta.” Para exemplificar a utilização de um conteúdo procedimental, podemos citar qualquer atividade planejada para uma aula, por exemplo, gráficos de uma função. Ao solicitar que o estudante construa o gráfico de uma função de segundo grau, o professor sabe que, necessariamente, o estudante deverá: calcular as raízes da função, o ponto de máximo ou mínimo, ter o conceito de plano cartesiano presente, e dominar escalas. Assim o estudante terá várias etapas, com diferentes conceitos, até concluir a construção do gráfico.

Para melhor descrever os objetivos educacionais referentes à aprendizagem de procedimentos, Coll (2000, p. 91) indica os seguintes verbos procedimentais “*manejar, usar, construir, aplicar, coletar, observar, experimentar, elaborar, simular, demonstrar, planejar, compor, avaliar, representar, etc.*”.

Conforme Zabala (1998), os conteúdos procedimentais possuem características diferentes quanto ao tipo de ações situadas em três parâmetros: o primeiro, situado na linha contínua *motor/cognitivo*, por exemplo: saltar, recortar, estariam mais próximas do extremo motor enquanto, ler, traduzir mais próximas do extremo cognitivo. O segundo está determinado pelo *número de ações* que ele exige, por exemplo: espetar, saltar, estariam mais próximos ao extremo de poucas ações, enquanto, ler, desenhar estariam próximos ao extremo de muitas ações. O terceiro pelo grau de determinação da ordem das sequencias, nesta linha temos os seguintes extremos *continuum algorítmico/heurístico* em que os conteúdos cuja ordem das ações é sempre a mesma, por exemplo: os cálculos estariam mais próximos do extremo algorítmico. No extremo oposto, estariam os conteúdos procedimentais em que a organização das ações depende das características presentes em cada caso, por exemplo, a resolução de problemas.

Segundo Coll (2000, p. 95), a aprendizagem de procedimentos não pode ficar restrita “a aprender enunciados das fórmulas, das regras de atuação, das instruções sob as a quais são apresentados, mas também saber pô-los em prática.”. Enquanto Zabala (1998) diz que a aprendizagem de conteúdos procedimentais implica na: a) *realização de ações* – por exemplo, só se aprende a jogar jogando –; b) na *exercitação múltipla*, deve-se exercitar os diferentes passos de um algoritmo tantas vezes quantas forem necessárias; c) na *reflexão sobre a própria atividade* – por exemplo, não basta apenas copiar a resposta, “fazer por fazer”, é necessário compreender como chegar a resposta, por meio de reflexão em que o estudante deverá relacionar o conhecimento do conteúdo conceitual; e por último d) na *aplicação em contextos diferenciados*, quando, por exemplo, o estudante utiliza os conhecimentos matemáticos obtidos em aula no seu cotidiano.

Para que se possa promover uma aprendizagem mais significativa ao estudante, é importante que o professor proporcione diferentes estratégias de abordagem do conteúdo de forma procedimental, pois, a cada novo procedimento, o estudante busca conexão com outros processos já conhecidos, ampliando, assim, sua visão. Por exemplo, a aplicação do Teorema de Pitágoras é ensinada inicialmente na geometria plana e acompanha o estudante por várias fases: trigonometria, geometria espacial – em diferentes contextos –; a cada fase, uma nova abordagem é realizada, de modo que o aluno identifica, com progressiva facilidade, situações que recaem na sua utilização. Conforme Coll (2000, p. 96), “quanto mais vínculos possam ser estabelecidos entre os conhecimentos referentes a ação que possuímos e aos novos conhecimentos procedimentais mais e melhor poderemos seguir agindo.”.

Segundo PCN (1997, p. 52) os “conteúdos atitudinais permeiam todo o conhecimento escolar. A escola é um contexto socializador, gerador de atitudes relativas ao conhecimento, ao professor, aos colegas, às disciplinas, às tarefas e à sociedade”. Para Zabala (1998, p. 48) a aprendizagem dos conteúdos atitudinais

[...] supõe um conhecimento e uma reflexão sobre os possíveis modelos, uma análise e uma avaliação das normas, uma apropriação e elaboração do conteúdo, que implica a análise dos fatores positivos e negativos, uma tomada de posição, um envolvimento afetivo e uma revisão e avaliação da própria atuação.

Para Coll (2000, p. 122), a atitude demonstra o modo de pensar e sentir relacionado a uma ação, sobre coisas ou pessoas; assim, as atitudes são definidas como “tendências ou disposições adquiridas e relativamente duradouras a avaliar de um modo determinado um objeto, pessoa, acontecimento ou situação e a atuar de acordo com essa avaliação”. Para

formar ou mudar uma atitude devem ser considerados três componentes básicos: o cognitivo (conhecimentos e crenças); o afetivo (sentimentos e preferências) e o componente de conduta ou conativo (ações manifestas e declarações de intenções). Assim os conceitos de maior importância que fazem parte dos conteúdos atitudinais, conforme Coll (2000), são:

- *valores*, uma vez que a escola não se restringe ao ensinar conhecimentos básicos, ou seja, a escola transmite, reproduz e contribui para gerar valores básicos da sociedade. A solidariedade, o respeito aos outros, a responsabilidade, são exemplos de valores;
- normas são padrões ou regras de comportamento que devem ser seguidas em determinadas situações, como as normas de convivência de uma escola. A aprendizagem das normas perpassa por etapas: aceitação, conformidade voluntária, conformismo forçado e interiorização;
- as atitudes não ocorrem sempre da mesma forma. A afetividade e o comportamento humano são dois componentes intimamente ligados às atitudes. As atitudes podem ser intuitivas, automatizadas, ou ainda reflexões sobre valores, normas e crenças – a essas atitudes chamamos de *juízos de valor*.

Para melhor descrever os objetivos educativos referentes com relação aprendizagem de atitudes exemplificamos alguns verbos atitudinais: *comportar-se, respeitar, aceitar, praticar, ponderar, comprometer-se, obedecer, reagir, ouvir, dialogar, etc.*

Os conteúdos atitudinais estão presentes nas relações sociais, logo, também estão presentes nas ações do cotidiano escolar, em que o estudante tem a possibilidade de realizar diferentes leituras e interpretações do mundo que lhe cerca. Por exemplo, ao realizar um trabalho em grupo de qualquer disciplina e solicitar uma apresentação, estarão envolvidas várias atitudes, como respeito a opinião dos demais colegas, o respeito pelo material alheio, a participação em aula, o debate, a curiosidade pelo saber, a objetividade na análise, etc. Existem ainda diversos temas geradores de atitudes, como, solidariedade, diferenças sociais, cidadania, entre outros.

Diante do exposto até aqui, percebe-se a importância do conceito de conteúdo e suas tipologias, pois, ao compreender suas relações com a aprendizagem, o professor pode organizar suas atividades de maneira que possa proporcionar uma aprendizagem com maior significado para seus estudantes.

2.4 PROJETOS DE TRABALHO

Os projetos estão presentes nas diversas áreas do conhecimento. Para que se constitua um projeto, serão necessários: um intervalo de tempo (início e fim) definido e um objetivo, claro e específico. A palavra projeto vem do latim *projectum* que significa “algo lançado à frente”, uma projeção, por isso contém uma intencionalidade que designa tanto o objetivo quanto o caminho para alcançá-lo.

Para Nogueira (2001, p. 90), o projeto é “uma irrealidade que vai se tornando real, conforme começa a ganhar corpo a partir da realização de ações e conseqüentemente, as articulações destas.” Como exemplo, podemos citar: o projeto arquitetônico de uma casa, projetos de lei, projetos de vida pessoal e profissional.

Fernando Hernández (1998, p. 22) por sua vez, refere-se a projeto:

[...] como um procedimento de trabalho que diz respeito ao processo de dar forma a uma idéia que está no horizonte, mas que admite modificações, está em diálogo permanente com o contexto, com as circunstâncias e com os indivíduos que, de uma maneira ou de outra, vão contribuir para esse processo [...] Além das possibilidades de estabelecer conexões, gerar transformações, explorar caminhos alternativos.

Segundo Knoll (1997), a utilização de projetos no contexto educacional teve início no século XVI nas escolas de arquitetura e engenharia. A utilização do termo “projeto” ocorre pela primeira vez na *Accademia di San Luca* em Roma, que realizava competições acadêmicas nas quais “os projetos se destinavam a ser exercícios de imaginação, uma vez que não se destinavam a ser construídos”, por isso recebiam o nome de “*progetti*”. Em 1671, é fundada a *Académie Royale d'Architecture* em Paris, que adota o modelo italiano de competições, diferenciando pela periodicidade das competições, que passaram a ser mensais, tornando a participação obrigatória para obtenção do título acadêmico de arquiteto e restringindo a participação de quem não era estudante da Academia. Conforme Knoll (1997, p. 3) tais iniciativas fizeram com que “[...] a evolução da idéia de projeto como atividade escolar e como método de ensino se tornasse completa”.

No século XVIII, a aprendizagem por projetos é adotada pelas escolas de engenharia da Europa e também da América. Conforme Knoll (1997), esse movimento teve grande importância para a difusão e expansão dessa abordagem. Nas escolas de engenharia, buscava-se uma formação que aliasse teoria à prática, que permitisse ir do projeto à construção. O estudante deveria ser um artesão para se tornar um engenheiro. Conforme esse ponto de vista,

defendido principalmente pelo professor de Engenharia Mecânica Stillman H. Robinson, os estudantes deveriam elaborar projetos de máquinas ou suas partes e construí-los na oficina.

O tempo que os estudantes levariam para elaborar a pesquisa e o custo de suas produções eram os problemas na formação proposta por Robinson. Para superar tais problemas, professores da Universidade de Washington propuseram deslocar o treinamento em habilidades manuais para o nível secundário usando o chamado “sistema russo”. Em 1879, foi criada a Escola de Formação Manual, onde essa proposta foi posta em prática; nessa escola, os alunos trabalhavam sucessivamente na carpintaria, no torno, na forja, fundição e oficina mecânica, recebiam instruções de como lidar com as ferramentas, realizavam aplicações práticas de seus conhecimentos como exercícios e, ao final de cada unidade de ensino – o ano escolar – desenvolviam projetos. No final do terceiro ano, para receber o diploma, o aluno deveria executar o “projeto para a graduação”, que consistia na construção real de uma máquina, acompanhado dos desenhos técnicos e moldes utilizados para a fundição das peças. Esse treinamento manual tornou-se tão popular que foi introduzido também em escolas primárias na década de 1890 (KNOLL, 1997).

Diante deste contexto, surgiu um movimento reformista, crítico ao uso do trabalho e estudo como o principal impulso para a formação manual. John Dewey foi o principal expoente desse movimento de reforma e defendia o treinamento baseado nos interesses e na experiência da criança, com igual valorização de criatividade e habilidades técnicas (KNOLL, 1997).

O termo projeto passa então a ser visto como um método de educação progressista, e começa a ser usado amplamente entre os professores americanos. Em 1918, com a publicação de *The Project Method* por William Heard Kilpatrick, esse discípulo de Dewey faz uma redefinição do conceito de projeto, apoiando a teoria da experiência, mas fortemente influenciado pela psicologia da aprendizagem. De acordo com Leandra Oliveira e Paulo Cezar Santos Ventura (2005, p. 2), tal influência “levou no século XX a uma psicologização do método de projetos, caracterizando-o como ato intencional sincero do estudante, valorizando a liberdade de ação dos alunos e desvinculando-o completamente de matérias ou áreas específicas.”.

Com esse método, presumia-se romper com a passividade do ensino de modelo (taylorista/fordista) com uma metodologia ativa, dinâmica e criativa (FLECK, 2005). Nesse método, as ideias iniciais eram: o projeto deveria iniciar com uma situação-problema que despertasse a curiosidade do aluno, aumentando, assim, o provável interesse do aluno por meio de uma atividade com valor intrínseco. Levava-se adiante o processo de aprendizagem

relacionando o mundo exterior à Escola, e oferecia-se uma alternativa à fragmentação das matérias com uma considerada margem de tempo (HERNÁNDEZ, 1998).

Sáinz (1931 apud Hernández (1998) caracterizou quatro possibilidades de realizar o Método de projetos:

- a) globais, nas quais se fundem todas as matérias desenvolvendo projetos complexos em torno de núcleos temáticos como a família, as lojas as cidades;
- b) por atividades: de jogo, para adquirir experiência social e na natureza e com finalidade ética;
- c) por matérias vinculadas às disciplinas escolares e
- d) de caráter sintético. Fala-se também de projetos simples e complexos relacionados com as matérias, ou com a experiência próxima, breves ou extensos (HERNÁNDEZ, 1998, pág. 68).

De acordo com Hernández (1998), ainda citando Sáinz (1931), que descreve críticas sofridas quanto a falta de um trabalho sistemático, a não abordagem de conteúdos e a perda do rigor lógico. A essas críticas Sáinz responde:

o projeto é, sobretudo, uma reforma de ordem metodológica que não se impõe ao professor nem à Escola, mas, sim, ao contrário, quando o professor deduz a maneira de conseguir a instrução de seus alunos, é uma questão dada, inventa livremente um projeto (HERNÁNDEZ, 1998, pág. 69).

Segundo Maria Luiza Fleck (2005, p. 2), “no Brasil, as ideias foram propagadas pelo renomado professor Anísio Teixeira na década de 30.”. Anísio Teixeira, por sua vez, observou os sistemas escolares norte-americanos durante sua viagem aos EUA e publicou *Aspectos americanos da educação* (1928) “que, além das observações de viagem, traz o primeiro estudo sistematizado das idéias de John Dewey” (NUNES, 2000 pág. 11).

Em meados dos anos 1960, produz-se um segundo fluxo de interesse pelos projetos, segundo o qual o ensino deveria centrar-se em facilitar o desenvolvimento de conceito-chave, a partir das estruturas das disciplinas (HERNÁNDEZ, 1998). Segundo Hernández (1998, p.71), a partir dos anos 1980, os projetos voltam a ser objeto de interesse devido a uma série de mudanças na educação e à influência de dois fenômenos na educação escolar, quais sejam, “o impacto da denominada revolução cognitiva, na forma de entender o ensino e a aprendizagem e as mudanças nas concepções sobre o conhecimento e o saber derivado das novas tecnologias de armazenamento, tratamento e distribuição da informação.” (HERNÁNDEZ, 1998, p. 71).

De acordo com Hernández, as necessidades da educação atual são mais complexas, uma vez que a avalanche de informações disponíveis em vários meios exige do estudante a capacidade para selecionar, interpretar e analisar essas informações:

Cada dia se guardam aproximadamente 20 milhões de palavras de informação técnica. Um leitor capaz de ler 1000 palavras por minuto necessitaria um mês e meio, lendo oito horas por dia, para poder ler a informação recolhida num só dia. O que significa que as possibilidades de acesso à informação vão além do professorado e dos livros-texto.

Produziu-se mais informação durante os últimos 30 anos do que nos últimos 5000. Mais de 9000 revistas são publicadas a cada ano nos Estados Unidos, e quase 1000 livros se publicam a cada dia no mundo. O que quer dizer que é necessário aprender a selecionar a informação que se produz e da qual dispomos.

A edição do fim-de-semana de *The New York Times* contém mais informação do que a que uma pessoa média poderia ter acesso ao longo de sua vida na Inglaterra no século XVII. O que leva a estabelecer-se como ensinar a interpretar a informação e relacioná-la criticamente com outras fontes (HERNÁNDEZ, 1988, p. 65).

Neste mesmo contexto, Oliveira e Ventura (2005, p. 2) apontam a aprendizagem por projetos como uma estratégia que propicia aos estudantes uma aprendizagem mais significativa, em que estes assumem um papel ativo diante do processo de construção do conhecimento. Para os autores, essa estratégia poderá contemplar as necessidades da educação atual:

As exigências da educação neste século apontam para o desenvolvimento de uma aprendizagem onde os alunos sejam desafiados a pensar/refletir e a propor soluções para questões e problemas contemporâneos. A escola, concebida como local de produção de conhecimento, também é desafiada a romper com as bases calcadas no tradicionalismo através da interação com novas formas de saberes e novos meios disponíveis para a busca de aprendizagem significativa. Neste contexto, a aprendizagem por projetos tem sido ressaltada em muitas bibliografias que se propõem a discutir um novo retrato para os ambientes de ensino-aprendizagem.

Nogueira (2005, p. 94) defende que para a aprendizagem, os projetos se constituem como “verdadeiras fontes de investigação e criação que passam sem dúvida por processos de pesquisas, aprofundamento, análise, depuração e criação de novas hipóteses, colocando em prova a todo momento as diferentes potencialidades dos elementos do grupo, assim como suas limitações.” Isso propicia aos estudantes uma constante reflexão, mediante a novas informações, novas situações, novos materiais. Desse modo, suas conhecimentos fazem novas conexões,; assim o estudante desenvolve, progressivamente, suas competência. Assim, para Hernández e Ventura (1998, p. 61), a função do projeto é

favorecer a criação de estratégias de organização dos conhecimentos escolares em relação a: 1) O tratamento da informação, e 2) a relação entre os diferentes

conteúdos em torno de problemas ou hipóteses que facilitem aos alunos a construção de seus conhecimentos, a transformação da informação procedente dos diferentes saberes disciplinares em conhecimento próprio.

Diante do exposto até aqui e com base nas leituras de Nogueira (2001, 2005), Hernández (1998) e Hernández e Ventura (1998) descrevo as etapas para o desenvolvimento de um projeto de trabalho.

Para a realização de um projeto, a *primeira etapa* é a escolha do tema, é necessário que o professor realize um levantamento com os estudantes para que eles argumentem suas ideias, troquem suas experiências, partindo, assim, de seus conhecimentos, experiências ou, ainda, curiosidades. Dessa forma, o interesse será crescente. Normalmente, a escolha do tema acarreta sua problematização, pois dificilmente o estudante terá interesse em algo que compreenda ou domine. Com o tema e o problema a resolver, chega-se a *segunda etapa*; cabe ao professor planejar as etapas do projeto, apresentar as possíveis fontes para solucionar o problema e orientar os estudantes perante novas dúvidas. Poderá ser mais interessante para o estudante se o professor, a cada aula, possa contribuir com novas informações, com novidades sobre o tema, ou mesmo com diferentes atividades a ele relacionados. Cabe destacar que esse processo pode ter a duração que o professor desejar, igualmente, o professor também assume o papel de motivador.

Nessa etapa, para que possa haver uma avaliação constante, o professor nesta pode realizar perguntas como: “como está o andamento do projeto? O que estão aprendendo? Isso tem sentido para você?”. Mediante essas questões, mesmo o estudante que não gosta de se manifestar acaba tendo suas dúvidas esclarecidas. A *terceira etapa* se concretiza quando os estudantes respondem ou resolvem o problema proposto; nesse momento, faz-se necessário a apresentação e a exposição da solução para todos os estudantes; assim o estudante pode expor suas descobertas, apresentar seus resultados e demonstrar suas criações. A *quarta etapa* se dará por meio de uma autoavaliação do estudante, de uma avaliação por parte do colega do grupo e a mediação do professor nesse processo, de forma que não aconteçam críticas exageradas e que os erros sejam percebidos pelo próprio estudante.

Pode-se pensar a realização de projetos de trabalho como uma estratégia facilitadora que conduz o estudante a realizar conexões além das disciplinas, propiciando, assim, uma nova interpretação do mundo em que ele vive.

2.5 EMPREENDEDORISMO

A palavra empreendedorismo está associada à criação de algo diferente e com valor, ou ainda à criação de algum negócio em que se assumem riscos financeiros e se recebem as consequentes recompensas. Segundo Timmons (1990 apud DORNELAS, 2014 p. 7), “O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX.”

José Carlos Assis Dornelas (2014, p. 8) define empreendedorismo como uma revolução em que: “Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, são 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.”

Fernando Dolabela (1999, p. 43), por sua vez, descreve uma possível origem do termo: “Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.”

Conforme Dornelas (2014), a palavra empreendedor (*entrepreneur*), que tem origem francesa, significa aquele que assume riscos e começa algo novo. Dornelas (2014), ao fazer uma análise histórica do surgimento do empreendedorismo, credita-o a Marco Polo, navegador italiano, o primeiro exemplo histórico da definição de empreendedorismo. “Como empreendedor, Marco Polo teria assinado um contrato com um homem que possuía dinheiro (capitalista) para vender suas mercadorias, através de uma rota comercial para o Oriente, a Rota da Seda” (MARTINS, 2010, p. 28). Segundo Dornelas (2014, p. 19) “Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma ativa, o aventureiro empreendedor assumia o papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.”

Na Idade Média, conforme Dornelas (2014), o termo empreendedor era utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção, utilizando recursos do governo, assim esse indivíduo não assumia grandes riscos. Somente no século XVII surgem os primeiros indícios da relação entre assumir riscos e empreendedorismo, pois o empreendedor estabelecia um contrato com o governo para fornecer algum produto ou realizar algum serviço com preços prefixados, assim “qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor.” (DORNELAS, 2014, p. 20).

Richard Cantillon, no século VXII, foi o primeiro a usar o termo *entrepreneur*, na teoria econômica no seu livro *An Essay on Economic Theory [ano de publicação original]*. Cantillon possuía uma concepção semelhante a de muitos autores contemporâneos, já que via

o empreendedor como um tomador de risco. Somente décadas após Cantillon é que o economista Jean-Baptiste Say faz uma clara distinção entre o capitalista e o *entrepreneur*. Devido a isso, Say pode ser chamado de “pai do *entrepreneurship*”, pois ele foi o primeiro a explicar essa distinção. Say considerava empreendedor mais um “planejador”. A palavra, surgida na metade do século XIX, cada vez mais foi utilizada, à medida que se desenvolviam as atividades empresariais (MEC/SEBRAE, 2000).

Conforme Dornelas (2014, p. 20), no século XVIII o investidor de capital “e o empreendedor foram finalmente diferenciados, devido ao início da industrialização”. Como exemplo cita as pesquisas feitas por Thomas Edison com eletricidade que, para serem colocadas em prática necessitava do auxílio de investidores.

No século XX, Joseph Schumpeter, economista moderno, associa o empreendedor ao inovador: “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” (SCHUMPETER, 1949, apud DORNELAS, 2001, p. 38). Timmons (apud MEC/SEBRAE, 2000, p. 72-73), por sua vez, define empreendedorismo como uma habilidade:

criar e construir algo a partir praticamente do nada: fundamentalmente é um ato humano e criativo. É encontrar energia pessoal para iniciar e construir uma empresa ou organização mais do que simplesmente assistir, analisar ou descrever. Fazer tal afirmação sobre o seu ponto de vista requer uma voluntariedade em acalentar riscos – ambos pessoais e financeiros – e, então, fazer todo o possível para colocar do seu lado as vantagens, reduzindo assim as possibilidades do fracasso [...].

O Global Entrepreneurship Monitor-GEM (GEM, 2015, p. 7), define empreendedorismo como: “qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”. O termo empreendedor é utilizado, ainda, para qualificar o indivíduo que possui uma forma especial e inovadora de organizar, administrar, executar e “principalmente na geração de riquezas e na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercadorias ou serviços”. (BRASIL, 2010, p.2).

Segundo Dolabela (1999, p. 68) o empreendedor é

Alguém que define por si mesmo o que vai fazer e em que contexto será feito. Ao definir o que vai fazer, ele leva em conta seus sonhos, desejos, preferências, o estilo de vida que quer ter. Desta forma, consegue dedicar-se intensamente, já que seu trabalho se confunde com o prazer.

Para Dornelas (2014, p. 28-29), “o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados.” Dornellas (2014, p. 29), caracteriza o processo empreendedor com “todas as suas etapas, ou seja, criar algo novo e de valor, mediante a identificação de uma oportunidade, dedicação e persistência na atividade que se propõe a fazer para alcançar os objetivos pretendidos e ousadia e ânimo para assumir os riscos calculados.”.

Quanto à natureza do empreendedorismo, Dolabela (2008), diz que é uma manifestação da liberdade humana, que existe desde a primeira ação humana inovadora, que todos nascemos empreendedores, é um fenômeno econômico e social que fundamenta-se na cidadania, visando a construção do bem-estar coletivo. Dornelas (2014, p. 23-24), em seu turno, destaca diversas características dos empreendedores de sucesso, entre as quais transcrevo algumas:

são visionários - Eles tem a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: têm a habilidade de implementar seus sonhos;

sabem tomar decisões - Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, fator-chave para seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente;

determinados e dinâmicos - Implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam certo inconformismo diante da rotina;

dedicados - Eles se dedicam 24 horas por dia, sete dias por semana, ao negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares e encontram energia para continuar, mesmo em situações adversas. São incansáveis e loucos pelo trabalho;

possuem conhecimento - São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois entendem que, quanto maior seu domínio sobre o ramo de negócio, maior será a chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.

Para Dolabela (2008, p. 34) empreender é 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 autoestima, a crença em si mesmo.

Segundo Dornelas (2014, p. 30), as habilidades requeridas de um empreendedor são classificadas em três áreas:

- **Técnicas** que envolvem saber escrever, saber ouvir as pessoas e captar informações, ser um bom orador, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe e possuir *know-how* técnico da área de atuação.
- **Gerenciais** incluem as áreas envolvidas na criação, desenvolvimento e gerenciamento de uma nova empresa: marketing, administração, finanças, operacional, produção, tomada de decisão, controle das ações da empresa e ser um bom negociador.
- **Características pessoais** incluem ser disciplinado, assumir riscos, ser inovador, ser orientado à mudança, ser persistente e ser um líder visionário.

Ao identificar as competências gerais do empreendedor, correspondentes as dimensões do saber conhecer, o saber ser-conviver e o saber fazer, o SEBRAE (2006, p. 57), as define da seguinte forma:

Saber conhecer: inclui competências Cognitivas, razão-lógica, pensar crítico, conhecimentos gerais, específicos e tecnológicos, comunicação, esquemas estruturais cognitivos. Análise, argumentação, julgamento, discernimento, formulação de hipótese, raciocínio analítico, conceitual e lógico.

Saber ser/conviver: inclui competências Atitudinais, intuição/síntese, pensar criativo, autodesenvolvimento, inovação e criatividade, orientação para mudanças, relacionamento interpessoal, parceria/cooperação, persuasão, negociação, autoconfiança, ludicidade, iniciativa, proatividade, pensamento projetivo, pensamento sistêmico, inter-relacionamento, visão de equipe, respeito à diversidade valores da organização, emoções/sentimentos, princípios éticos.

Saber fazer: inclui competências de Aplicação Motriz, pensamento operacional, aplicação, pragmatismo, orientação para resultados, prática de valores organizacionais, orientação para a qualidade, gerenciamento de equipes, planejamento, liderança, execução de autogerenciamento, aplicação de estratégias, processo decisório, concretização e resolução de problemas.

Essas mesmas dimensões são denominadas de “pilares da educação” por Delors (1998), que são definidas como: “aprendizagens fundamentais que, ao longo da vida serão de algum modo para cada indivíduo, os pilares do conhecimento” (p. 89-90). Esta definição está em seu Relatório para UNESCO da Comissão Internacional sobre Educação para o século XXI.

Dalabela (2008, p. 24) ressalta a importância do empreendedorismo para o indivíduo, pois o empreendedorismo gera autonomia e autorrealização, e para a sociedade, “uma vez que o empreendedor é responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social.”. Para Messias Lamim (2016c, p. 1), vontade, criatividade e motivação são qualidades de um empreendedor. Pessoas empreendedoras costumam envolver todos ao seu redor, com um ritmo contagiante, procurando demonstrar como seus sonhos se tornarão realidade. Possuem uma postura voltada para o resultado, “procuram sempre uma forma de expressão por não conseguir conter-se no espaço do seu interior, transportam para o exterior suas emoções, projetos e principalmente ações”. Criam formas e meios para aplicar suas ideias, tendo o foco

como uma atitude constante. O termo empreendedor, usado há alguns anos para designar grandes empresários, donos de um negócio, ou ainda classificar pessoas com atitudes “diferentes” daquelas que estamos acostumados a ver, pode ser aplicado também a todos aqueles profissionais que possuem características semelhantes, pois o empreendedorismo não se detém a atitudes, trata-se da razão de ser do indivíduo.

No presente contexto em que o mundo do trabalho exige do “indivíduo um acentuado grau de cognição, que a chamada era industrial deu lugar à era do conhecimento, da competitividade e da capacidade de agir,” a escola precisa evoluir. (BRASIL, 2010, p. 3).

Aprender a fazer não se restringe mais a preparação do indivíduo para determinadas tarefas. Qualidades como capacidade de se comunicar, estabelecer relações, ser proativo, criativo, ter iniciativa, comprometimento e persistência tornam-se cada vez mais importantes para o mercado de trabalho, a educação para o trabalho deve preparar o aluno para o mundo que se abre além dos muros da escola, e não deve ser confundida como uma forma de adestramento as leis do mercado. A preparação para o trabalho necessita desenvolver a compreensão das transformações que estão ocorrendo no mundo do trabalho em função da globalização e do avanço tecnológico (BRASIL, 2010).

A pesquisa Global Entrepreneurship Monitor – GEM, realizada no Brasil pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas empresas (SEBRAE) em parceria com a *London Business School* e o *Babson College* menciona

como condição limitante ao empreendedorismo no Brasil a educação e capacitação, em especial nos níveis básico, fundamental e técnico, que historicamente têm como foco a formação de mão-de-obra para o mercado de trabalho ou para setor público, sem a devida ênfase ao empreendedorismo. [...] As recomendações para educação e capacitação propõem que o empreendedorismo seja disciplina transversal e esteja presente em todos os níveis educacionais, do básico ao superior, fazendo uso das tecnologias da informação (GEM, 2015, p 18-19).

Conforme parecer do Conselho Nacional de Educação 13/2010 (Brasil, 2010, p. 4), ressalta que preparar-se para o trabalho significa “explorar possibilidades profissionais e interesses vocacionais ensaiar alternativas de vida e de organização social, preparar-se para buscar novos projetos de vida e de sociedade”. A ação empreendedora gera novos conhecimentos a partir da experiência de vida e conhecimentos prévios do indivíduo. Segundo o mesmo documento, o empreendedorismo é um “comportamento necessário para a inserção do indivíduo no mundo do trabalho e como tal uma questão importante a ser tratada pela escola no seu conjunto de forma transversal.” (BRASIL, 2010, p. 4).

Diante do que foi exposto até aqui, percebe-se que empreendedorismo está associado à criação de algo diferente e com valor, ou ainda, à criação de alguma empresa, em que se assumem riscos financeiros e se recebem as consequentes recompensas. Entretanto, seu significado ultrapassa os aspectos econômicos quando utilizado para caracterizar o comportamento geral do empreendedor, que possuem certas características comuns e necessárias a qualquer pessoa, de qualquer área do conhecimento. Com o uso da teoria empreendedora, a pessoa pode adquirir novas habilidades e competências aumentando, portanto, suas qualificações pessoais e profissionais.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo, descrevo a abordagem da pesquisa e o tipo de pesquisa, os sujeitos, os instrumentos de coleta, a análise de dados e, por fim, as etapas da pesquisa.

3.1 ABORDAGEM E TIPO DE PESQUISA

A natureza desta pesquisa é qualitativa, pois existia a necessidade de compreender o problema em seu ambiente natural. Nesse tipo de pesquisa Uwe Flick (2004, p. 21) afirma que:

[...] os objetos não são reduzidos a variáveis únicas, mas são estudados em sua complexidade e totalidade em seu contexto diário. Portanto, os campos de estudo não são situações artificiais em laboratório, mas as práticas e interações dos sujeitos na vida cotidiana.

Em relação à dinâmica existente entre mundo real e sujeito na pesquisa qualitativa Mengan Lüdke e Marli André (1986, p. 11) afirmam que:

A pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como sua fonte direta de dados e o pesquisador como seu principal instrumento, a pesquisa qualitativa supõe o contato direto e prolongado do pesquisador com o ambiente e a situação que está sendo investigada.

Lüdke e André (1986) destacam ainda outras características básicas que configuram a pesquisa qualitativa:

I – os dados obtidos são predominantemente descritivos, apresentados em forma de texto detalhando situações vivenciadas pelos sujeitos pesquisados;

II – o interesse pelo processo é maior do que o interesse pelo resultado, de modo que “o interesse do pesquisador ao estudar um determinado problema é verificar como ele se manifesta nas atividades, nos procedimentos e nas interações cotidianas” (LÜDKE e ANDRÉ, 1986, p. 12);

III – o significado que os sujeitos pesquisados dão as questões que estão sendo investigadas é foco de atenção do pesquisador, esse, por sua vez, sempre tenta capturar as expectativas dos participantes;

IV – o pesquisador tende a analisar seus dados de forma indutiva – não existe a preocupação pela busca da evidência para comprovar a hipótese. Segundo os autores (p. 13),

“as abstrações são realizadas e se consolidam a partir da análise dos dados num processo de baixo para cima.”.

Conforme Moraes e Galiuzzi (2013), a pesquisa qualitativa aprofunda a compreensão dos fenômenos que investiga a partir de uma análise rigorosa e criteriosa dos dados obtidos. “Não se pretende testar hipóteses para comprová-las ou refutá-las ao final da pesquisa; a intenção é a compreensão, reconstruir conhecimentos existentes sobre os temas investigados” (MORAES; GALIAZZI, 2013, p. 11).

Para atingir os objetivos desta pesquisa foi utilizado o estudo de caso, uma vez que este enfatiza o conhecimento do fenômeno em sua particularidade. Conforme Robert Yin (2001), essa abordagem metodológica favorece as pesquisas em educação, em que o pesquisador procura respostas para as questões do tipo “como” e o “por que” e ainda, em que seu objetivo é descrever e analisar um fenômeno de forma complexa.

Conforme Antônio Carlos Gil (2008, p. 78), pode-se caracterizar o estudo de caso “pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir conhecimento amplo e detalhado do mesmo.” Assim, a busca da compreensão da realidade de forma completa e profunda é uma das principais características do estudo de caso. Neste sentido, Lüdke e André (1986, p. 17), destacam que “o caso é sempre bem limitado, devendo ter contornos claramente definidos no desenrolar do estudo. [...] O caso pode ser similar a outro, mas é ao mesmo tempo distinto, pois tem um interesse próprio, singular, que tem valor em si mesmo.”. Segundo Yin (2001, p. 32), um estudo de caso é uma investigação empírica que “investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.”.

Diante das características do estudo de caso, esta se torna adequada aos objetivos do estudo uma vez que a pesquisa ocorre em uma escola pública, onde o pesquisador atua como professor e os sujeitos de pesquisa são seus discentes.

3.2 SUJEITOS DE PESQUISA

Os sujeitos de pesquisa são 25 estudantes da disciplina de Seminário Integrado, sendo 15 do sexo masculino e 10 do sexo feminino, com idades entre 15 e 16 anos, que cursaram o primeiro ano do Ensino Médio Politécnico no ano de 2015 em uma escola pública estadual de um município da grande Porto Alegre.

3.3 INSTRUMENTOS DE COLETA

Para obtenção dos dados desta pesquisa foi utilizado um questionário com questões abertas (Apêndice A), respondido pelos estudantes ao final da disciplina. Ao se utilizar questões abertas, têm-se a vantagem de não haver a influência das respostas pré-estabelecidas pelo pesquisador, além de propiciar maior liberdade nas respostas e o uso da linguagem própria dos sujeitos de pesquisa. Roberto Richardson (2011, p. 189) afirma que “existem diversos instrumentos de coleta de dados que podem ser utilizados para obter informações acerca de grupos sociais. O mais comum entre esses instrumentos talvez seja o questionário”. Dessa forma, o questionário é a técnica que servirá para coletar informações da realidade.

Conforme Gil (2008, p. 121), pode-se definir questionário como:

A técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc.

Gil (2008, p. 122) apresenta, ainda, as seguintes vantagens do questionário sobre as demais técnicas de coleta de dados:

- a) possibilita atingir grande número de pessoas, mesmo que estejam dispersas numa área geográfica muito extensa, já que o questionário pode ser enviado pelo correio;
- b) implica menores gastos com pessoal, posto que o questionário não exige o treinamento dos pesquisadores;
- c) garante o anonimato das respostas;
- d) permite que as pessoas o respondam no momento em que julgarem mais conveniente;
- e) não expõe os pesquisadores à influência das opiniões e do aspecto pessoal do entrevistado.

Segundo Richardson (2011, p. 188-189), em relação à função e características dos questionários, tem-se que:

Geralmente, os questionários cumprem pelo menos duas funções: descrever as características e medir determinadas variáveis de um grupo social. A informação obtida por meio de questionário permite observar as características de um indivíduo ou grupo.

Além do questionário, também foram submetidas à análise as produções dos alunos na disciplina de Seminário Integrado (Apêndice B).

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

Para realizar a análise dos dados, foi utilizada Análise Textual Discursiva (ATD), conforme proposto por Moraes e Galiazzi (2013). Esse método de análise permite ao pesquisador construir novas compreensões sobre os fenômenos e discursos a partir das respostas dos sujeitos de pesquisa. Segundo Moraes e Galiazzi (2013, p. 13), “a análise textual concretiza-se a partir de um conjunto de documentos denominado “corpus”. Este representa as informações da pesquisa.” A análise seguiu os seguintes passos:

1 – a desconstrução dos textos (*unitarização*) foi realizada em três etapas, descritas a seguir: a) as ideias trazidas pelos sujeitos são fragmentadas e codificadas no que se denominam *unidades de significado*; estas são, a seguir, separadas de acordo com os critérios adotados, b) reescritas observando seu significado e c) são nomeadas para identificação;

2 – o relacionamento de ideias (*categorização*): realizada a partir do agrupamento das unidades de significado, com ideias comuns/próximas, resultando em um sistema de categorias;

3 – a construção de metatextos: as ideias significantes emergidas da segunda etapa são transformadas em textos (*metatextos*). Os metatextos elaborados dependem do que dizem os entrevistados e da interpretação do pesquisador, pois na sua não neutralidade estão implícitas também suas ideias nos metatextos construídos.

No caso desta pesquisa, os textos que compõem o *corpus* são as transcrições das respostas dos questionários com os relatos dos estudantes fornecidos e suas produções na disciplina de Seminário Integrado. Para Moraes e Galiazzi (2013, p. 17), “na análise do *corpus* e na construção do metatexto, entende-se que a saturação dos dados ocorre quando a introdução de novas informações não modificam os resultados.”. Assim, o pesquisador precisa delimitar seu *corpus*, objetivando em sua análise a saturação.

3.5 ETAPAS DA REALIZAÇÃO DO PROJETO EMPREENDEDORISMO COM OS ALUNOS

O desenvolvimento do projeto ocorreu no 3º trimestre do ano de 2015 e teve duração de 28 períodos de aula de 50 minutos cada um, organizados em 15 encontros, descritos a seguir.

1º Encontro – 2 períodos

Exibição do filme indiano *3 Idiotas*, tendo como finalidade a sensibilização da turma com questões que envolvem suas escolhas na vida pessoal e profissional, o valor de suas amizades, as atitudes diante de diversas situações. Após a exibição, foi realizado um debate sobre a ideia principal do filme. A sinopse do filme encontra-se em anexo (Anexo A). A duração do filme é de aproximadamente 171 minutos e foi exibido na sua íntegra continuamente, no mesmo dia.

2º Encontro – 1 período

Coloquei no quadro a palavra “empreendedorismo” e solicitei aos alunos que falassem o que viesse à sua mente ao ler aquela palavra (*insight*). Escrevi no quadro tudo o que os alunos diziam. Com isso, pude identificar quais os conceitos e quais as dúvidas que eles tinham sobre empreendedorismo. Ao questioná-los e ouvir seus argumentos, surgiu a palavra *intraempreendedor*¹³; como já havia esgotado o período da minha aula, solicitei aos alunos que trouxessem para a aula seguinte um pequeno texto sobre empreendedorismo e algo sobre *intraempreendedorismo*.

3º Encontro – 1 período

Li para a turma alguns textos produzidos pelos colegas; neles, constatou-se que *intraempreendedorismo* é a característica desejada para um funcionário; depois, demonstrei um esquema no quadro com os principais tipos de empreendedorismo, além de exemplos. Solicitei aos alunos que formassem seis grupos e que cada grupo escolhesse um dos seguintes filmes, para assistir em casa: *Jobs*, *A rede social*, *À procura da felicidade*; assim teríamos dois grupos olhando o mesmo filme. As sinopses dos filmes encontram-se no Anexo B.

4º Encontro – 2 períodos

Realizei um debate sobre os filmes vistos, pedindo para que um grupo que assistiu ao mesmo filme apontasse o que concordava com o filme e outro grupo com o que discordava. Ao final de suas posições, a turma fazia contribuições. Cabe aqui explicitar que nos três filmes existem fortes características ligadas ao empreendedorismo, tais como: inovação, criatividade, persistência, etc.

5º Encontro – 2 períodos

Solicitei para turma que formassem grupos e coloquei no quadro a seguinte pergunta: O que falta em nosso município?. Anotei no quadro todas as reclamações e reivindicações

¹³ *Intraempreendedor* é o indivíduo que, ao invés de tomar a iniciativa de abrir seu próprio negócio, toma a iniciativa de criar, inovar e buscar novas oportunidades e negócios para a organização na qual trabalha. É o empreendedor dentro da própria empresa (DANTAS, 2008, p.17) .

feitas por eles. Depois, disse à turma que eles deveriam resolver essa situação. “Como?” foi a pergunta deles. Expliquei que iríamos simular a criação de uma empresa, onde eles possuíam certa disponibilidade de dinheiro, para a próxima aula eles deveriam de ter a ideia do que seria sua empresa.

6º Encontro – 2 períodos

Com suas ideias iniciais em mãos, coube a mim explicar então os tipos de sociedade, os tipos de tributação, as atividades comerciais e objetivos sociais, as questões de viabilidade junto ao município, Plano de Prevenção Contra Incêndio (PPCI), alvará de localização. Ao final da aula, disponibilizei um modelo de Contrato Social de uma empresa por cotas de responsabilidade limitada, e solicitei que, de acordo com o que eu havia explicado, eles escolhessem o lugar para ser a sede da empresa.

7º Encontro – 2 períodos

Comecei a aula lendo uma entrevista concedida pelo Sr. Adelino Colombo, proprietário da rede de lojas Colombo, publicada no jornal Zero Hora em 06/07/2014. A reportagem encontra-se no Anexo C.

Recebi as atividades solicitadas na aula anterior e falei sobre a organização interna de uma empresa, desde os móveis, a área de circulação, o local de atendimento aos clientes até o local de armazenagem dos produtos, da exposição dos produtos e de venda.

Destaquei a importância dos fornecedores. Quem são? Onde estão?

Solicitei para as próximas aulas um mapa de localização, isto é, onde seria a empresa; esse mapa deveria conter a localização do terreno no quarteirão, o esboço da organização interna da empresa e uma planta baixa da empresa.

8º Encontro – 2 períodos

Comecei a aula falando alguns slogans, como: *Abuse e use. Amo muito tudo isso. Energia que dá gosto. Tem 1001 utilidades. A gente se liga em você.* Perguntei a eles o que seria isso? A maioria soube relacionar o slogan à marca.

Depois projetei alguns logotipos, Nike, Lacoste, Nestlé, Android, Ferrari, Apple. Comentei com eles sobre a importância que tem a representação da empresa, o quanto isso pode facilitar na venda. Passei em todos os grupos, recebendo as atividades solicitadas anteriormente e esclarecendo dúvidas. Como atividade para a aula seguinte, solicitei a criação do logotipo da empresa deles.

9º Encontro – 2 períodos

Comecei a aula passando nos grupos, resolvendo problemas de relacionamento, esclarecendo dúvidas e recebendo as atividades anteriores. Para controlar a entrega das

atividades, criei uma planilha que eles mesmos podiam ver e se cobrar. A cada grupo que eu passava, lhes pedia que tentassem me convencer a comprar o produto deles. Com isso, falamos sobre marketing e estratégias de venda. Como atividade para a aula seguinte, solicitei a estratégia de venda da empresa deles.

10º Encontro – 2 períodos

Passei por todos os grupos recebendo atividades e esclarecendo dúvidas; depois, falei sobre a falta de planejamento da maioria dos grupos. Expliquei que isso também é comum de se acontecer com empresas. Solicitei que cada grupo elaborasse um plano de negócios para sua empresa com o material que já possuíam, com base em um modelo disponível na internet no site do SEBRAE. Para essa atividade, daria seis períodos de aula, em que eu somente auxiliaria.

11º, 12º e 13º Encontros – 6 períodos

Esses encontros ficaram livres para que os grupos pudessem se reunir em aula para elaboração do Plano de Negócios e esclarecer suas dúvidas.

14º e 15º Encontros – 4 períodos

Apresentação/avaliação. Cada grupo deveria apresentar seu plano de negócios para a turma com tempo máximo de 15 minutos. Após cada apresentação, a turma teria 10 minutos para contribuir com o grupo e realizar perguntas. O grupo teria 10 minutos para responder e se posicionar diante das contribuições.

No início, tive receio pelo fato de o projeto ser desenvolvido em apenas um trimestre e, ainda mais sendo o terceiro trimestre, período em que os estudantes já estão cansados e preocupados com conceitos e aprovação. Entretanto, consegui desenvolver todas as atividades planejadas.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Neste capítulo, apresento as categorias que resultaram da análise realizada. São elas: percepções dos sujeitos com relação ao Projeto Empreendedorismo, conhecimentos mobilizados e construídos pelos estudantes, atitudes desenvolvidas por meio do Projeto Empreendedorismo e as relações estabelecidas por meio do Projeto Empreendedorismo.

4.1 PERCEPÇÕES DOS SUJEITOS COM RELAÇÃO AO PROJETO EMPREENDEDORISMO

As respostas dos sujeitos evidenciaram que o Projeto Empreendedorismo foi uma proposta desafiadora com atividades diferenciadas que proporcionaram muitas aprendizagens, exigindo dos alunos comprometimento e responsabilidade; em resumo, um projeto empreendedor. A palavra que foi mais utilizada para descrever o projeto nos depoimentos dos sujeitos foi *interessante*, seguida pela palavra *difícil*. Para ilustrar minha colocação, trago alguns relatos de sujeitos: “Foi um trabalho muito interessante, foi tanto interessante quanto trabalhoso de fazer.” (Sujeito 4); “O projeto do 3º trimestre de 2015 foi muito interessante, difícil e legal.” (Sujeito 17); “Foi um trabalho difícil, pois exigiu muito planejamento, pesquisas e responsabilidades.” (Sujeito 22). Já o sujeito 21 descreve o projeto como “extremamente interessante, pois nos colocou em uma situação que talvez jamais pensássemos em estar.”.

Fica acentuada na justificativa do sujeito 21 sua percepção de ter sido desafiado, posto frente a algo novo, uma situação que jamais imaginaria. Ao sentir-se desafiado, o sujeito tende a se envolver mais com o assunto trabalhado. Dessa forma, esse desafio se torna uma motivação intrínseca e a consequência dessa motivação é demonstrada através de seu interesse. Assim, o projeto se assume como uma estratégia de ensino desafiadora para o sujeito, pois, apesar do projeto ser caracterizado como difícil e trabalhoso, o aluno sente-se motivado com a tarefa. Em relação à motivação relacionada à tarefa, Jesús Alonso Tapia (1999, p. 78) contribui ao afirmar que:

A própria matéria de estudo desperta no indivíduo uma atração que o impulsiona a se aprofundar nela e vencer os obstáculos que possam ir se apresentando ao longo do processo de aprendizagem. O aluno encontra reforço no processo à medida que avança, ao verificar que o domínio de alguns conceitos e técnicas abre-lhes as portas para novos conceitos e técnicas que lhe permitirão ir aprofundando e dominando a matéria objeto de estudo.

Em muitos relatos dos sujeitos, ficaram destacadas também suas preferências em relação às atividades propostas durante a execução do projeto. Para o sujeito 27, “a parte mais interessante foi na hora de decidir nossa empresa, pois o conteúdo era livre e poderíamos confeccioná-la com nossas especialidades e sabedoria”, enquanto para o sujeito 19, “mais interessante foi ver o lugar onde iríamos montar a nossa empresa, o nome também foi interessante e a montagem da planta, onde ficaria cada coisa dentro do estabelecimento.”. Entretanto, para o sujeito 4 “a parte menos interessante foi calcular as despesas, foi muito trabalhoso, prefiro a parte do marketing” e, para o sujeito 3, “o menos interessante foi o contrato social, era chato, só preenchimento.”.

Nestes relatos, percebeu-se a preferência dos sujeitos por atividades diferenciadas, que exigiram deles proatividade e criatividade, atividades que não tinham uma única possibilidade de resposta, uma vez que essas atividades não eram o fim, mas o meio para continuar; ademais, não possuíam algo como certo ou errado. Ao encontro da minha colocação, o sujeito 17 relata “a parte mais interessante foi a criação do logotipo, pois tinha que representar a empresa, com criatividade e esperteza”. Essa visão é complementar ao relato do sujeito 16, que afirmou que “é muito legal quando o professor traz diferentes propostas para a sala de aula.”. Alice Miel (1961, p.26) destaca a importância das atividades oportunizadas pelo professor para a criatividade: “podemos assim julgar a criatividade no ensino pela qualidade de oportunidades efetivamente oferecidas por um professor para que os jovens tenham experiências educativas.”. Nesse sentido, Nogueira (2005, p. 47), ao abordar o trabalho com projetos, comenta:

As flexibilizações pedagógicas imbricadas na prática do trabalho com projetos permitem o posicionamento dos alunos quanto: ao planejamento, às ações, às escolhas, às oportunidades, às trajetórias, etc., as quais são situações propensas à tomada de decisões, o que não poderá ocorrer sem a prática da livre escolha, ou seja, da autonomia. Essa autonomia que tende a propiciar o livre pensar e agir poderá desenvolver no aluno a capacidade de, no futuro continuar aprendendo, buscando soluções, desenvolvendo novos conhecimentos, independentemente de ter um tutor demonstrando seus passos e os caminhos de um processo.

Trabalhar com projetos exige planejamento e observação constantes do professor. Se, ao propor uma atividade, o professor percebe que muitos estudantes não a estão realizando, deve refletir sobre o porquê de tal atitude, o que pode resultar de seu grau de dificuldade, situação que pode ser resolvida pelo auxílio do professor auxiliando a determinado estudante ou grupo. A não realização pode decorrer também da percepção, pelo estudante, de que a atividade é enfadonha. Quanto maior for o número de atividades propostas

pelo professor no projeto, maior deve ser a diversidade destas atividades, assim os participantes do projeto se manterão motivados e o professor contemplará as diferenças com os diversos momentos oportunizados. Nogueira (2005, p. 69) contribui com esta perspectiva ao afirmar que “o professor deve fazer um acompanhamento constante, [...] o acompanhamento é fundamental para correção de rotas, depuração, orientação, inclusão de conceitos, ajustes de hipóteses e até para o próprio ato de investigação.”.

Sendo a construção de conhecimentos a finalidade do projeto, considera-se muito importante que o sujeito perceba que o projeto proporcionou muitas aprendizagens. O reconhecimento dessa aprendizagem depende de uma reflexão, uma conexão entre seus conhecimentos prévios e as possíveis contribuições do projeto; essa só será passível de fazer se essa tiver significado para o estudante. Os depoimentos dos sujeitos evidenciam o reconhecimento de que o projeto levou ao aprendizado. De acordo com o sujeito 16, “foi um projeto bem trabalhoso, mas que proporcionou muito aprendizado para todos”; o sujeito 11 descreve seus aprendizados da seguinte maneira: “aprendi as etapas para a criação de uma empresa, como desenvolver um plano de negócios, estudo de fornecedores e concorrentes, a criar plantas baixas, etc.”. O sujeito 19, por sua vez, afirma: “aprendemos a ser unidos, a fazer a planta baixa, folha de pagamento, plano de negócio, o capital de giro, [...], e ainda aprendi contas que antes tinha dificuldade”. Na visão do sujeito 7, “muitos desses aprendizados servirão para minha vida”. Os depoimentos dos sujeitos corroboram visão de Júlio César Ventura Santos (2016c, p. 4), que destaca:

Por fim, toda aprendizagem só é, de fato, significativa caso se insira de forma ativa na realidade. Intervir no real é o fim último da aprendizagem. A condução dessa fase passa pela atitude do professor no sentido de levar o aluno a simular sua ação num contexto real. Apresentar projetos, desenvolver novas ideias, resolver problemas, aplicar o conceito em sua vida prática são exemplos de atividades que se adequam a fase do “transformar”.

Outra percepção dos sujeitos que ficou evidente em seus relatos foi o reconhecimento de que, para desenvolver o projeto, os estudantes consideraram como importante ter atitudes de comprometimento e responsabilidade. Isso pode ser observado no relato do sujeito 04, quando lhe foi solicitado que desse uma dica para um colega que não tivesse participado do projeto “Eu diria para ele que é um trabalho difícil de fazer e que ele precisaria se comprometer bastante.” O sujeito 16 ao descrever o projeto menciona “Foi complicado, pois exigiu muitas pesquisas, planejamentos e responsabilidades”. Nesse sentido, Tardif (2002, p. 132) contribui com o entendimento de que “nada nem ninguém pode forçar

um aluno a aprender se ele mesmo não se empenhar no processo de aprendizagem.”; ou seja, se os alunos não tivessem comprometimento com o projeto, não o haveriam concluído.

A ideia de empreendedorismo é destacada no depoimento dos sujeitos, caso, por exemplo, do sujeito 30, que descreve o projeto como um “projeto empreendedor que abre seus horizontes, onde surgem novas ideias para você pensar no que você quer para você, em seu ideal, um plano de vida empreendedor”. Percebe-se, nesse relato que o sujeito entende empreendedorismo como uma forma de ser; de outro lado, o sujeito 12 relata que aprendeu “como ser empreendedor. Isso foi importante, pois nos deu mais experiência na hora de emprendermos em nosso próprio negócio.” Nesse relato, o sujeito compreende empreendedorismo como a criação de um negócio. Ambos os sujeitos participaram do mesmo projeto, tiveram as mesmas aulas. Porque será que tiveram concepções diferentes do mesmo tema?

Acredito que a resposta dessa questão está no fato do sujeito ter contato com as diversas visões sobre o empreendedorismo, em diversas situações como, por exemplo, no plano de negócios, onde desenvolvemos todas as etapas de criação de uma empresa, no debate sobre o filme *À procura da felicidade*, em que o personagem principal demonstra grande persistência para progredir na vida, ou mesmo ao trabalhar intraempreendedorismo. Nogueira (2005, p. 62), destaca o papel do professor na escolha do tema:

O professor deve previamente analisar e verificar se é relevante, pode provocar mudanças de atitudes nos alunos, se é possível tratá-lo de forma globalizada (ou interdisciplinar – dependendo dos objetivos a serem atingidos), se propiciará novos conhecimentos e se atende a todos os anseios e necessidades dos participantes.

Percebe-se que o projeto na visão dos sujeitos, o projeto propiciou novos conhecimentos, contemplou as diferentes formas de aprendizagens, desafiando os alunos a agirem com autonomia, proporcionando uma nova visão, abrindo seus horizontes na criação de seu próprio projeto.

4.2 CONHECIMENTOS MOBILIZADOS E CONSTRUÍDOS PELOS ESTUDANTES

No transcorrer do Projeto Empreendedorismo, os sujeitos realizaram várias atividades que permitiram a mobilização de conhecimentos já existentes, o estabelecimento de novos significados e ainda a construção de novos conhecimentos; esses últimos, por sua vez,

não se limitaram a uma área específica, visto que o projeto ocorreu na disciplina de Seminário Integrado, que tem como característica ser interdisciplinar.

Os sujeitos realizaram diversas atividades para que atingissem o objetivo do projeto, a construção de um plano de negócios para uma empresa fictícia criada por eles. Nessa seção, serão apresentados os conteúdos conceituais e procedimentais, que estiveram envolvidos nestas atividades. O Quadro 5 esclarece a presença dos conteúdos conceituais envolvidos no projeto e a frequência com que os mesmos foram abordados pelos grupos:

Quadro 5 – Conceitos envolvidos no projeto

<i>Conceitos</i>	<i>Quantidade de Grupos que utilizaram o conceito</i>	<i>%</i>
Organização e análise de informações	5	100
Ponto, Reta e Plano	3	60
Figuras planas	3	60
Retas Paralelas	3	60
Retas Perpendiculares	3	60
Razão	5	100
Porcentagem	5	100
Regra de três	5	100
Análise Swot ¹⁴	5	100
Ponto de Equilíbrio ¹⁵	1	20
Payback ¹⁶	1	20

Fonte: O autor (2016).

Observa-se que os conceitos referentes a *ponto, reta e plano, retas paralelas e retas perpendiculares* não foram identificados no projeto de dois grupos; isso se deu porque os sujeitos utilizaram um *software* específico que permitiu confeccionar diretamente a planta baixa, sem a necessidade de utilizar os conceitos acima referidos. Isso não quer dizer que os mesmos não tiveram contato com esses conceitos durante a apresentação dos demais grupos.

¹⁴ Ferramenta estrutural da Administração com a finalidade de avaliar ambientes internos e externos formulando estratégias de negócios para empresas com a finalidade de otimizar seu desempenho no mercado. Acrônimo das palavras strengths, weaknesses, opportunities e threats que significam força, fraqueza oportunidade e ameaças (BASTOS, 2015c).

¹⁵ Indicador de segurança do negócio obtido pela seguinte fórmula: $PE = (\text{Custo Fixo}/(\text{receita} - \text{custo variável})) \times 100$.

¹⁶ Técnica de análise do prazo de retorno de um investimento.

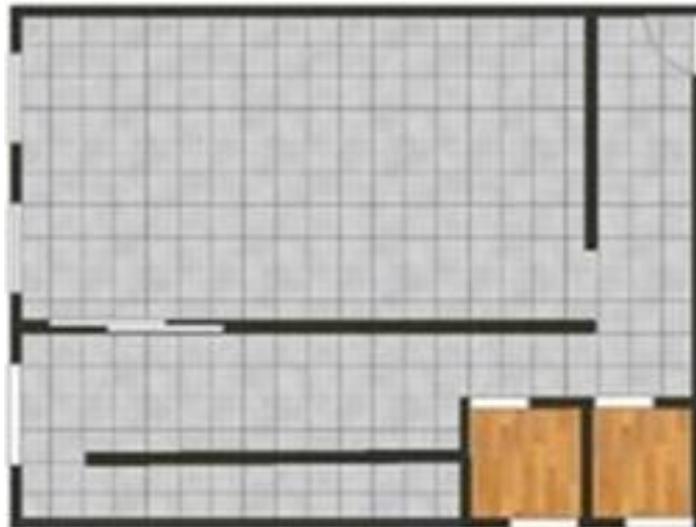
A Figura 1 mostra a atividade de criação de planta baixa, com a distribuição de ambientes, realizada em sala de aula por um dos grupos. Já a Figura 2 apresenta a planta do mesmo grupo, porém realizada através de software de criação de plantas baixas em 3D, utilizado pelo grupo para a apresentação do projeto.

Figura 1 – Planta baixa realizada em aula pelos sujeitos participantes



Fonte: O autor (2016).

Figura 2 – Planta Baixa realizada em casa com o uso de software pelos sujeitos participantes



Fonte: O autor (2016).

As figuras evidenciam as duas etapas que foram solicitadas aos alunos. Inicialmente, deveriam fazer em sala de aula um esboço da planta baixa, utilizando régua, lápis e papel e, posteriormente, em casa, deveriam transpor a planta baixa para um *software*.

Da mesma forma, os conceitos de *Ponto de Equilíbrio* e *Payback* foram apresentados somente por um grupo. Uma vez que estes conceitos não foram trabalhados em aula, os sujeitos os buscaram fora do contexto da aula, demonstrando assim um protagonismo frente ao projeto. Fernando Becker (2003, p. 14), destaca a importância do protagonismo dos estudantes, ao afirmar que “[...] o ensino não pode mais ser visto como a fonte de aprendizagem. A fonte da aprendizagem é a ação do sujeito.”

A Figura 3 mostra a tabela de uma análise SWOT. Para realizar essa análise, o sujeito deve levar em consideração uma série de fatores, positivos e negativos (pontos fortes ou fracos), classificá-los entre forças e fraquezas, como fatores internos, controláveis ou ainda entre oportunidades e ameaças como fatores externos incontroláveis. As possíveis representações que essa análise necessita fazem com que os sujeitos construam muitas interpretações, pois a cada variável, pode mudar sua representação.

Figura 3 – Análise SWOT realizada pelos sujeitos participantes

Avaliação Estratégica:

	FATORES INTERNOS (Controláveis)	FATORES EXTERNOS (Incontroláveis)
PONTOS FORTES	FORÇAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Atendimento diferenciado 2. Espaço Kids e shows 3. Ótima Localização 	OPORTUNIDADES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Bons sabores e variedades 2. Focado em pizzas mas atua também como buffet.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Micro empresa 2. Indisponibilidade de recursos financeiros 3. Preço Variável 	AMEAÇAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Poucos funcionários qualificados 2. Concorrentes

Fonte: O autor (2016).

Em relação ao tratamento da informação, os sujeitos precisaram organizar os dados para realizar a sua análise, criando, assim, uma nova representação do problema analisado. Essa nova representação se deu por meio de sua compreensão. Para começar a análise, o aluno

precisou estabelecer critérios; para tal, foi necessária a utilização de conhecimentos prévios e, ainda, de outros conceitos.

Com relação aos conteúdos procedimentais desenvolvidos durante a execução do projeto, utiliza-se com referência para identificá-los, alguns verbos citados por Coll (2000) e já expostos no Capítulo 2.

Elaborar e Construir: foram constantes durante todo o desenvolvimento do projeto, considerando que o objetivo final do projeto era a *construção e apresentação* de um plano de negócios para uma empresa fictícia criada pelos sujeitos. Para a apresentação, foi necessária também uma construção.

A exposição do projeto feita por um dos sujeitos participantes descreve os procedimentos realizados:

O projeto teve como tema principal o desenvolvimento de uma empresa fictícia. A cada aula o orientador Paulo nos pedia uma parte do trabalho, para que no final elaborássemos um plano de negócios para ver se a empresa era viável, depois de tudo pronto cada grupo apresentava sua empresa para os colegas e para o orientador, cada grupo falou um pouco sobre as regras para obter os alvarás, a escolha do local, a planta baixa, o produto, a concorrência, as estratégias de marketing, os diferenciais, etc (Sujeito 9).

Usar: Durante todo o desenvolvimento do projeto, diversos recursos foram utilizados, entre os quais computador e calculadora. No uso da calculadora, o professor precisou demonstrar algumas funções, pois os sujeitos desconheciam o uso da 2ª função. Fizeram, ainda, o uso de escalas para representar o local onde seria a empresa e, para a confecção do plano de negócios, todos os grupos fizeram uso das normas técnicas da ABNT.

Aplicar: No decorrer do trabalho, novos conceitos foram construídos e posteriormente aplicados a situações diversas. Em algumas atividades foi necessário aplicar os conceitos de porcentagem, razão e regra de três. Quanto à regra de três, durante o projeto, os sujeitos não tiveram dificuldades para utilizá-la; de fato, conseguiram aplicar o conhecimento que possuíam para resolver as tarefas. Entretanto, é comum ouvir as professoras de física e química comentarem das dificuldades dos sujeitos em fazer uso desse conceito. A pergunta que se faz necessária diante do exposto é: *Será que no projeto conseguiram utilizar porque estavam mais motivados? Será que o contexto fazia mais sentido para eles?*

Penso que a contextualização do tema, o envolvimento dos sujeitos com o projeto, as relações estabelecidas entre eles, o interesse gerado pelo desafio de resolver o problema, tudo pode ter contribuído para que eles utilizassem o conceito.

Estimar: Para ver a viabilidade financeira da empresa fictícia criada, os sujeitos necessitaram estimar seus custos operacionais fixos e custos variáveis. Essas estimativas exigiram um estudo de fornecedores, de matéria prima, uma avaliação de estrutura ideal para a empresa, a variedade de produtos, a quantidade de funcionários necessária e o investimento em marketing.

Simular: Após estimar seus custos, os sujeitos deveriam simular possíveis cenários para a empresa. O mínimo exigido foram três: um pessimista, em as vendas seriam poucas, por exemplo, nos meses de janeiro e fevereiro na cidade; um otimista, em que as vendas superam as expectativas como, por exemplo, em datas comemorativas; e um cenário provável, em que a receita com as vendas cubra os custos.

Representar: Diversos resultados foram representados por meio de gráficos. A Figura 4 mostra a representação dos possíveis tipos de aula virtualmente oferecidos na academia fictícia criada pelo grupo. Os dados foram colhidos na escola com alunos de outras turmas do turno da manhã.

Figura 4 – Gráfico elaborado pelos sujeitos participantes

A pergunta número 4 (Gráfico 4) questionou qual aula as pessoas escolheriam.

Gráfico 4- Tipos de Aulas



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Fonte: O autor (2016).

Demonstrar: Para uma demonstração mais objetiva dos estudos de estimativas de custos, simulações, fornecedores, os sujeitos utilizaram tabelas. Na Figura 5 o grupo

demonstrou os possíveis custos relativos a impostos que incidem em uma empresa com faturamento de R\$ 30.000,00 mensais.

Figura 5 – Tabela realizada pelos sujeitos participantes

ESTIMATIVA DE CUSTO VARIÁVEL - IMPOSTOS

DESCRIÇÃO		%	Faturamento Estimado	Custo Total
Impostos Federais				
S I M P L E S	IRPJ	0,27%	R\$ 30.000,00	R\$ 81,00
	CSLL	0,31%	R\$ 30.000,00	R\$ 93,00
	COFINS	0,95%	R\$ 30.000,00	R\$ 285,00
	PIS	0,23%	R\$ 30.000,00	R\$ 69,00
	CPP	2,75%	R\$ 30.000,00	R\$ 825,00
	ICMS	2,33%	R\$ 30.000,00	R\$ 699,00
Impostos Municipais				
	ISSQN	5,00%	R\$ 30.000,00	R\$ 1.500,00
Total				R\$ 3.552,00

Fonte: O autor (2016).

Avaliar: A avaliação durante todo o projeto foi constante, pois a cada atividade novos questionamentos surgiam. Os alunos tiveram que avaliar os trabalhos dos colegas quando estes apresentaram. Para essa avaliação tinham 10 minutos para a formulação de pelo menos duas perguntas ao grupo que apresentou. Depois das perguntas, alguns estudantes fizeram contribuições. A finalidade dessa avaliação era a escolha das duas melhores apresentações para serem apresentadas para toda a comunidade escolar, com a participação de todos os professores do Ensino Médio.

Para contribuir com a argumentação, trago o relato de um sujeito participante, sobre o que foi mais interessante para ele no projeto: “Foi a participação dos outros professores e direção avaliando e observando o projeto.” (Sujeito 14).

Entre todos os conhecimentos que foram construídos e mobilizados durante o projeto, percebe-se que existe uma quantidade maior de conteúdos procedimentais envolvidos. Esse fenômeno talvez seja explicado porque a metodologia utilizada necessita do fazer, promovendo, assim, uma autonomia maior aos estudantes ao mesmo tempo em que exige empenho constante.

4.3 ATITUDES DESENVOLVIDAS POR MEIO DO PROJETO EMPREENDEDORISMO

A análise das respostas dos estudantes evidenciou o desenvolvimento de conteúdos atitudinais ao longo da participação no Projeto Empreendedorismo, tais como respeito ao próximo, respeito ao meio ambiente e, ainda, a manifestação de capacidades como a leitura crítica da realidade e a criatividade. Em algumas descrições de aprendizagens feitas pelos sujeitos, encontram-se os seguintes relatos: “Aprendi a organizar ideias, dialogar, respeitar a opinião dos outros e ser administrador das minhas coisas pessoais (Sujeito 14)”; “tivemos que aprender a respeitar as opiniões alheias (Sujeito 2)”; “tivemos que aprender a ouvir e respeitar as opiniões alheias (Sujeito 7)”. Essas atitudes foram proporcionadas pela autonomia desenvolvida no trabalho, autonomia que permitiu a formação de grupos que foram formados com critérios estabelecidos pelos sujeitos, tais como afinidade e interesses. Com o trabalho em grupo, emergem diferentes opiniões sobre o tema, distribuição das tarefas, apresentação.

No que concerne às argumentações, cada integrante tenta defender seu ponto de vista, procurando, assim, um melhor direcionamento do trabalho. Nessa mesma direção, Coll (2000, p. 137) destaca que “grande parte das atitudes que se pretende ensinar na escola, constituem-se em atitudes gerais desejáveis em qualquer cidadão [...], curiosidades pelo saber, respeito às opiniões alheias, objetividade na análise, etc., constituem-se em objetivos explícitos das diferentes áreas”. O autor complementa: “a participação em diálogos e discussões dentro da sala de aula obriga os alunos a elaborar seus próprios argumentos e a expor suas atitudes. (p. 167)”.

A preocupação com o próximo também ficou evidente nos trabalhos desenvolvidos. Podem-se destacar frases utilizadas pelos sujeitos para descrever os objetivos de seus empreendimentos, por exemplo: “tem como prioridade oferecer todo o apoio que as pessoas necessitam para alcançar seus objetivos (Grupo 1)”; “tem como objetivo atender as diferentes necessidades dos clientes em um ambiente confortável e aconchegante (Grupo 3)”; “tem como objetivo proporcionar aos nossos clientes uma vida mais tranquila, oferecendo um local de lazer agradável com culinária diferenciada (Grupo 2)”. Em alguns grupos, essa preocupação já fica evidenciada como prioridade da empresa criada por eles; em outros, essa preocupação é destacada em sua estratégia de marketing: “contamos com espaço próprio para seus filhos com experientes recreacionistas (Grupo 5)”; “atendimento a deficientes com acompanhamento contínuo (Grupo 1)”. Uma possível interpretação para as ideias manifestadas pelos alunos está na visão que eles possuem da falta de preocupação com o próximo evidenciada nos estabelecimentos que fazem parte da sua realidade. As ideias podem

ser interpretadas, ainda, como um anseio dos sujeitos. Cabe salientar que, ao manifestarem a preocupação em valorizar o próximo e ao se preocuparem com ele, os estudantes estão tendo uma atitude de respeito ao outro.

Por meio da análise dos trabalhos de conclusão dos projetos elaborados pelos estudantes, foi possível verificar sua preocupação com o meio ambiente. As frases a seguir destacam este tipo de preocupação: “descarte adequado do lixo, com lixeiras para vidro, metal papel e plástico (Grupos 1, 2 e 5)”; “caixa d’água para captar a água das chuvas e reaproveitar nos vasos sanitários (Grupo 1); “incentivar a reciclagem de pilhas e baterias (Grupos 1, 2, 3 e 4); “utilizar a água da chuva para a limpeza do local (Grupos 2 e 5).”

A preocupação com o meio ambiente é fundamental diante do contexto em que vivemos, onde os recursos naturais estão se esgotando rapidamente. É responsabilidade da escola conscientizar seus estudantes sobre esse problema, para que os estudantes possam refletir sobre o impacto de suas atitudes no meio em que vivem. Destaco, nas palavras de M. Sato, (2003, p. 23) a definição de Educação Ambiental:

um processo de reconhecimento de valores e clarificação de conceitos, objetivando o desenvolvimento das habilidades e modificando as atitudes em relação ao meio, para entender e apreciar as inter-relações entre os seres humanos suas culturas e seus meios biofísicos. A Educação Ambiental também está relacionada com a prática das tomadas de decisões e a ética que conduzem para a melhoria da qualidade de vida.

Por meio das preocupações com o meio ambiente manifestadas pelos alunos em seus projetos, percebe-se um comportamento que gera uma consequência social positiva. Nesse contexto

[...] fica evidente a importância de educar os brasileiros para que ajam de modo responsável e com sensibilidade, conservando o ambiente saudável no presente e para o futuro; saibam exigir e respeitar os direitos próprios e os de toda comunidade, tanto local como internacional; e se modifique tanto interiormente como pessoas, quanto nas suas relações com o ambiente (BRASIL, 1998, p.181).

Conforme as Diretrizes Curriculares Nacionais da Educação Básica (2013, p. 112):

a história da escola está indissolivelmente ligada ao exercício da cidadania; a ciência que a escola ensina está impregnada de valores que buscam promover determinadas condutas, atitudes e determinados interesses, como por exemplo, a valorização e preservação do meio ambiente, os cuidados com a saúde, entre outros.

Ao longo do projeto, ficou evidente a proatividade de alguns sujeitos, através de sua constante busca de soluções para os problemas que surgiram com a execução do projeto; esses

sujeitos se destacaram mediante a distribuição de tarefas e o exercício de liderança nos grupos. Esses sujeitos eram questionadores e sempre demonstravam a iniciativa perante as atividades exigidas ao grupo, sentiam-se responsáveis pelo grupo e pela construção do trabalho.

Na análise dos trabalhos de conclusão do projeto elaborados pelos sujeitos, foi possível evidenciar a capacidade dos sujeitos de realizarem uma leitura crítica da realidade; nesse sentido, assim apresento três trechos descritos pelos sujeitos em seus trabalhos.

Grupo 3 – “A evolução e inovação estão presentes em boa parte do que conhecemos, e no mundo dos games não é diferente. A Geração Games está presente para que você tenha alcance a algo inovador, com todos os tipos de consoles da nova geração e aparelhos de realidade virtual. Várias pessoas acham que games são apenas para diversão, mas estão enganadas.

Atualmente, no cenário competitivo temos passe de jogadores profissionais valendo até mais que jogadores de futebol. Para isso, é natural que tenhamos acessórios e peças para setups, fazendo que melhore o seu rendimento e desenvolvimento”.

Grupo 2 – “A oportunidade de criar uma cafeteria e livraria surgiu quando, percebemos que não havia nenhum estabelecimento que una um delicioso café com diversos tipos de comida e uma livraria com variedade de livros e gêneros, isso tudo num ambiente confortável e agradável na nossa cidade.”.

Grupo 1 – “A oportunidade de criar uma academia surgiu quando nos deparamos com os serviços oferecidos e descumpridos que algumas academias oferecem, esses casos fazem com que as pessoas invistam um dinheiro em algo que não as satisfazem completamente.”.

É importante destacar o compromisso da escola na formação do cidadão. Para que o estudante possa realizar uma leitura crítica da realidade que o cerca, é necessário que ele compreenda o meio em que vive. Quanto a isso Paulo Freire (1986, p. 85) destaca que:

Ao ler palavras, a escola se torna um lugar especial que nos ensina a ler apenas as "palavras da escola", e não as "palavras da realidade". O outro mundo, o mundo dos fatos, o mundo da vida, o mundo no qual os eventos estão muito vivos, o mundo das lutas, o mundo da discriminação e da crise econômica (todas essas coisas estão aí), não tem contato algum com os alunos na escola através das palavras que a escola exige que eles leiam.

Quando o estudante desenvolve uma atividade bem contextualizada, como foi o plano de negócios, ele pode expressar seus conhecimentos, seus sentimentos mediante a

escrita. Assim conforme, a Base Nacional Comum Curricular (BNCC), (2016, p. 133), “ele desenvolve autonomia para realizar uma leitura crítica do mundo natural e social.”. Segundo Freire, (1991, p. 68) a escrita é:

uma prática discursiva que na medida em que possibilita uma leitura crítica da realidade, se constitui como um importante instrumento de resgate da cidadania e que reforça o engajamento do cidadão nos movimentos sociais que lutam pela melhoria da qualidade de vida e pela transformação social.

Outra capacidade destacada na análise dos questionários e dos trabalhos realizados pelos sujeitos foi a criatividade. Nos questionários, a criatividade foi mencionada em alguns relatos dos sujeitos, como, por exemplo, em: “o projeto despertou o lado criativo e inovador dos alunos (Sujeito 12)”; “a criação de uma empresa exige criatividade e inovação (Sujeito 16).”. Nos trabalhos, a criatividade ficou expressa nas estratégias de vendas e nos logotipos das empresas criadas pelos sujeitos. Como exemplo de estratégia de vendas, destaca-se a estratégia do grupo 2, que, para prestigiar o cliente da livraria criou a campanha *Off*: “*para participar o cliente deverá desligar seu celular, colocando-o em uma caixa fornecida pela livraria, que estará sempre com o cliente e se ele não mexer no celular até o fim de sua refeição ganhará 10% de desconto*”.

A Figura 6 mostra o logotipo criado pelos sujeitos participante do grupo 5, para sua empresa, um salão de beleza. A Figura 7 mostra o logotipo criado pelos sujeitos participantes do Grupo 1 para sua empresa, uma academia.

Figura 6 – Logotipo criado pelo Grupo 5



Fonte: elaborado pelos sujeitos participantes (2016).

Figura 7 – Logotipo criado pelo Grupo 1



Fonte: elaborado pelos sujeitos participantes (2016).

A criatividade pode ser definida, nas palavras de Miel (1972, p.25), como a “qualidade que todo ser humano pode demonstrar em sua maneira de viver. Todavia os indivíduos diferem, tanto em resultado da sua natureza como da sua educação, quanto à quantidade e espécie de criatividade em que demonstram.”.

Torrence (1974, p.2), define o pensamento criativo como

um processo natural dos seres humanos, através do qual uma pessoa se conscientiza de um problema, de uma dificuldade ou mesmo de uma lacuna nas informações, para qual ainda não aprendeu a solução; procura, então, soluções possíveis, em suas experiências prévias ou nas experiências dos outros. Formula hipóteses sobre todas as soluções possíveis, avalia e testa estas soluções, as modifica, as reexamina e comunica os resultados.

Sobre a necessidade da criatividade nas atividades humanas, Miel (1972, p. 33) afirma que

A situação humana em si própria e por si própria exige criatividade. Considerem-se as condições em que todos nós nascemos. Um indivíduo chega inacabado a um mundo que está inacabado, e cada um é novo para o outro. Ele cresce e o mesmo faz o mundo. É cercado pelos produtos de pensamentos e ação, assim como de crescimentos, movimento e mudança. Nasce com um desejo, e também uma necessidade, de participar ativamente daquilo que se passa dentro dele e a sua volta.

Vários fatores respaldam a necessidade crescente da criatividade e de um uso mais adequado do talento criativo disponível nos recursos humanos. Segundo Eunice Alencar (1996, p. 9), “cresce no dia a dia das organizações o número de problemas novos que estão por exigir soluções imediatas e originais, que não podem aguardar as morosas orientações dos processos tradicionais.”.

Quanto à criatividade no ensino, Torrence (1976 p. 20), afirma que “existem diversas razões para escola estimular a criatividade”, com destaque para a preocupação com a saúde mental dos estudantes, pois, ao sufocar a expressão do estudante, o mesmo perde sua satisfação em estudar. Também é importante mantê-lo plenamente ativo, isto é, auxiliá-lo a desenvolver plenamente seus talentos. O sucesso vocacional é importante, na medida em que pessoas criativas se destacam com maior facilidade em empregos; do mesmo modo, a importância social é relevante, uma vez que através da criatividade os problemas são resolvidos com métodos mais inteligentes evitando assim possíveis colapsos nas democracias. Outra razão apontada pelo mesmo autor é a realização educacional, pois, ao ensinar de maneira criativa, o professor passa um maior significado do conteúdo para o estudante.

Os Parâmetros Curriculares Nacionais (PCNs) (2000b, p. 58) reforçam a importância da criatividade na contextualização do Ensino Médio no mundo

A facilidade de acessar, selecionar e processar informações está permitindo descobrir novas fronteiras do conhecimento, nas quais este se revela cada vez mais integrado. Integradas são também as competências e habilidades requeridas por uma organização a produção na qual criatividade, autonomia e capacidade de solucionar problemas serão cada vez mais importantes, comparadas à repetição de tarefas rotineiras.

Assim, percebe-se que o Projeto Empreendedorismo, por meio de sua prática, desencadeou algumas atitudes positivas nos sujeitos participantes. Segundo Coll (2000), os conteúdos atitudinais compreendem questões de comportamento expressos nas ações dos sujeitos, esses conteúdos estiveram presentes nos relatos dos sujeitos e nas suas produções elaboradas para a conclusão do projeto. O projeto promoveu ainda, a leitura crítica da realidade, capacidade necessária para o exercício da cidadania, e auxiliou no desenvolvimento da criatividade, capacidade necessária para resolução de problemas frente a situações adversas da vida.

4.4 AS RELAÇÕES ESTABELECIDAS POR MEIO DO PROJETO EMPREENDEDORISMO

A análise das respostas dos estudantes destacou um importante aspecto que se refere às relações pessoais que se estabeleceram com o desenvolvimento do projeto. De um lado, diversos relatos dos sujeitos fizeram menção à afinidade entre os integrantes do grupo; de outro, alguns relatos destacaram a dificuldade estabelecida pela diferença de ideias entre os

integrantes do grupo. Para o sujeito 26, a relação com os colegas do grupo “foi ótima, todos ouviram e aceitaram as ideias propostas, filtrando o que tem de melhor em cada uma delas para realizarmos um ótimo trabalho”; nesse mesmo sentido, para o sujeito 21 “a relação com os colegas do grupo foi tranquila, todos fizeram sua parte”; já para o sujeito 22, a relação com os colegas do grupo, “foi um pouco difícil, por termos ideias diferentes”; para o sujeito 16, “no começo houve alguns desentendimentos, pois cada um é diferente, mas depois que o grupo se uniu, deu tudo certo.”.

Ao relatarem os problemas ocorridos no desenvolvimento do projeto, e como estes foram superados, os sujeitos mencionaram problemas com a divisão das tarefas, o comprometimento de alguns integrantes do grupo. Nesse sentido, relatou-se, por exemplo, que “houve sim problemas, porque algumas pessoas do grupo fizeram muito e outras fizeram pouco,(Sujeito 19)”; “o único problema foi que alguns membros do grupo não ajudaram muito (Sujeito 9); “o problema foi a falta de comprometimento de alguns colegas (Sujeito 7)”. Para solucionar os referidos problemas, tem-se os seguintes relatos: “os problemas foram superados com conversas e maturidade, com muita cautela e respeito entre os colega, fomos muito unidos (Sujeito 19)”. No entanto, Para o sujeito 9 “os problemas não foram superados” e, para o sujeito 7, “com muito insistência, falando todos os dias até fazerem a sua parte.”.

A união do grupo e da turma também ficou evidenciada nos relatos dos sujeitos, como, por exemplo, no relato do sujeito 16 que afirmou que “a união do grupo, pois depois deste trabalho nosso grupo e a turma, junto com o professor, passou a ser mais unida”; no relato do sujeito 9 “o mais interessante foi ver a união da turma durante o projeto.”. Já no relato do sujeito 4 fica evidenciado a união promovendo o interesse:

Nesse trabalho foi tudo muito bom, todos se ajudaram, foi muito legal de fazer esse trabalho, porque normalmente os alunos não se interessam em realizar as atividades, mas nesse trabalho foi diferente, todos se uniram e se dispuseram a fazer o que foi solicitado.

A união do grupo não ficou restrita somente ao questionário; nos trabalhos de conclusão, elaborados pelos sujeitos, também foi destacada a união do grupo, como por exemplo, no grupo 2 “esse trabalho foi um desafio para o grupo, pois nós aprendemos a trabalhar como uma equipe.”. O trabalho em grupo possibilita ao estudante a construção coletiva do conhecimento, pois com a troca entre os estudantes, surgem diferentes percepções do tema abordado no trabalho, aumentando, assim, as relações com seus conhecimentos prévios, o que estimula o convívio entre os diferentes estudantes, propiciando, assim, uma

formação mais ampla, visto que saber ouvir, respeitar e comunicar-se de forma clara é fundamental para seu desenvolvimento como cidadão. Quanto às relações entre estudantes, Coll (1999, p. 145 e 148), destaca três benefícios relevantes dos trabalhos em grupo:

- 1 - pode proporcionar ajudas e apoios que possibilitem a reconstrução, em um nível superior, dos próprios esquemas de conhecimento;
- 2 - que cada um dos participantes explicita seu ponto de vista, tenha que comunicá-lo aos outros de maneira compreensível e possa colocar-se na posição de explicar, dar instruções ou ajudar os outros a realizar a tarefa conjunta;
- 3 - que ao longo da interação os alunos possam coordenar e intercambiar os papéis que vão assumindo no seio do grupo, controlar mutuamente seu trabalho e receber e oferecer ajuda de maneira contínua.

Em diversos relatos, destacaram-se, também, a relação entre os estudantes e o professor, por exemplo: “a relação com o professor foi ótima, pois ele se envolveu com todos os grupos e nos orientou em todas suas aulas (Sujeito 12); “a relação com o professor foi muito boa, pois ele teve paciência e ajudou na dificuldade de todos” (Sujeito 16); “o professor sempre se mostrou companheiro e muito atencioso com todos os alunos, passava sempre em todos os grupos e ia tirando dúvidas, nos cobrando e querendo nos ajudar” (Sujeito 2); “a relação com o professor foi ótima, pois ele se envolveu conosco e tirou todas nossas dúvidas” (Sujeito 26); “A relação com o professor foi muito boa, porque ele sempre ajudava e explicava quantas vezes fosse necessário, ele sempre se importava com seus alunos e como eles aprendiam” (Sujeito 4).

Cabe destacar a importância das relações entre professor e estudante, pois é a partir da maneira de agir do professor, de sua linguagem, de sua afetividade, de seu respeito com os estudantes e dos diferentes recursos utilizados por ele que os estudantes poderão adquirir maior confiança e obter uma aprendizagem mais significativa. Para contribuir com minhas colocações, trago as palavras de Coll (1999, p. 42), que descreve os fatores fundamentais para que a relação entre professor e estudante possa favorecer o estudante na construção de seu conhecimento: “a disponibilidade mostrada ao aluno, o respeito e o afeto a ele transmitido, a capacidade de mostrar-se acolhedor e positivo, [...], o conhecimento da matéria, a capacidade de motivar e envolver os alunos, clareza das exposições, etc.”.

Diante do exposto, percebe-se a importância que as relações tiveram no processo de construção e mobilização dos conhecimentos, durante o desenvolvimento do Projeto Empreendedorismo, essa importância foi expressa pelas atitudes de respeito mútuo e de confiança, expostas pelos sujeitos participantes do projeto.

5 REFLEXÕES SOBRE A CAMINHADA

Quando passaria pela minha mente escrever algumas reflexões sobre minha caminhada com a disciplina de Seminário Integrado? Jamais imaginaria que, ao aceitar o convite para trabalhar como professor de Seminário Integrado, acabaria realizando uma pesquisa sobre meu trabalho na disciplina. Meu objetivo inicial permanece o mesmo: dar maior significado ao que se ensina para estudantes do Ensino Médio, mas minha prática mudou.

Como um projeto sobre empreendedorismo poderia contribuir para a formação inicial do estudante do Ensino Médio Politécnico? Essas perguntas *matematizaram* essa pesquisa. Precisávamos elaborar um objetivo geral, que envolveu avaliar as contribuições de um Projeto sobre Empreendedorismo para a formação de um grupo de estudantes do Ensino Médio Politécnico, de maneira que pudéssemos atingir esse objetivo, construímos objetivos específicos que envolveram analisar as percepções dos estudantes sobre o projeto; verificar quais as aprendizagens desenvolvidas a partir de um projeto sobre empreendedorismo na visão dos estudantes e identificar os diferentes conteúdos mobilizados para o desenvolvimento do projeto sobre empreendedorismo.

Aqui, trago os resultados obtidos nessa pesquisa, diante da minha interpretação, no presente momento. pois assim que terminei o projeto, novas ideias já se avizinhavam, às quais pretendo, em breve, colocá-las em prática. Na primeira categoria, percepções dos sujeitos com relação ao Projeto Empreendedorismo, ficou evidenciado que o projeto era visto pelos estudantes como algo desafiador, que exigiu um maior comprometimento e mais responsabilidades. Outro aspecto que emergiu nessa categoria foi a preferência que os estudantes demonstraram em seus relatos por atividades diferenciadas, que proporcionassem o desenvolvimento de sua criatividade e proatividade e, ainda o reconhecimento dos estudantes de que o projeto desencadeou aprendizagens.

Na segunda categoria, conhecimentos mobilizados e construídos pelos estudantes, foram destacados, primeiramente, os conteúdos conceituais que estiveram presentes nas atividades desenvolvidas. Por meio destas atividades, eles construíram diversos conhecimentos e ainda mobilizaram outros, estabelecendo novos significados. Na sequência, destacaram-se os conteúdos procedimentais envolvidos nas atividades realizadas pelos estudantes ao longo do Projeto Empreendedorismo, esses tiveram maior presença, devido à metodologia utilizada, projetos de trabalho, que necessita do fazer, para ser concluída.

Na terceira categoria, atitudes desenvolvidas por meio do Projeto Empreendedorismo, com o envolvimento dos estudantes no projeto, diversos conteúdos atitudinais foram desenvolvidos por eles, muitos estudantes apresentaram melhoras em atitudes na escola. O diálogo esteve sempre presente nas aulas: a cada conflito, aumentava o poder de argumentação de alguns sujeitos, enquanto outros começaram a ouvir mais, a respeitar as opiniões alheias. O respeito ao próximo foi destacado em diferentes momentos do projeto. Outra atitude que foi refletida nas produções dos estudantes foi a preocupação com o meio ambiente. Nesta categoria foram destacadas, também, capacidades manifestadas pelos estudantes em suas produções, como a de realizar uma leitura crítica da realidade do mundo que os cerca, vital habilidade para a formação como cidadão. Outra capacidade manifestada foi a criatividade, presente nas estratégias utilizadas pelos estudantes para promover seus produtos, diferenciais e também para a criação dos logotipos.

Na quarta categoria, as relações estabelecidas por meio do Projeto Empreendedorismo, destacaram-se as relações entre os estudantes, os conflitos pelas diferenças de ideias e pela falta de comprometimento de alguns colegas de grupo. A relação entre professor e estudante foi destacada, também, nos relatos dos estudantes, com ênfase no envolvimento e comprometimento que o professor demonstrou com os estudantes.

Ao utilizar projetos de trabalho, tendo como tema o empreendedorismo, os estudantes puderam expressar seus sonhos; em todos, a matemática estava presente, tanto para mim quanto para os alunos. O ato de “empreender” no projeto ficou destacado por sua proatividade, pelo comprometimento expresso nos diferentes momentos do projeto, pela criatividade na busca da inovação para suas fictícias empresas, na solução dos problemas oriundos de suas relações, de seus planos de negócio. Esses planos, como o nome sugere, têm como objetivo planejar; ao construí-lo, os estudantes projetam ideias, um possível caminho na busca de seus sonhos. Também realizam uma análise da realidade que os cerca diante de seus sonhos, num processo dinâmico. Em todas as etapas, o envolvimento dos estudantes com projeto fez com que as relações existentes entre eles e com o professor ficassem marcadas pela amizade, afetividade, respeito. Um olhar novo foi possível: a distância entre os conteúdos e a sua realidade se reduziu, e isso ficou demonstrado no seu interesse e participação no projeto.

“De tudo fica um pouco”. Percebe-se que o Projeto Empreendedorismo foi capaz de contribuir para a formação dos estudantes por meio da mobilização e construção de conhecimentos. Ao se trabalharem os diferentes tipos de conteúdos, conceituais,

procedimentais e atitudinais, foram despertadas novas e diversas atitudes positivas nos estudantes.

REFERÊNCIAS

- ALENCAR, Eunice M. L. Soriano de. **A gerência da Criatividade**. São Paulo: MAKRON Books, 1996. 125 p.
- BASTOS, Marcelo. **Análise SWOT (Matriz) – Conceito e aplicação**. 2015c Disponível em: <<http://www.portal-administracao.com/2014/01/analise-swot-conceito-e-aplicacao.html>>. Acesso em: 02 jul. 2016.
- BECKER, Fernando. **A origem do conhecimento e a Aprendizagem Escolar**. Porto Alegre: Artmed, 2003.
- BRASIL. Ministério da Educação. Secretaria Nacional de Educação Básica. **Politecnia no ensino médio** / [Walter Garcia, Célio da Cunha coordenadores]. São Paulo: Cortez; Brasília: SENEb, 1991 – (Cadernos SENEb ; 5).
- _____. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional**. Lei n. 9394, de 20 de dezembro de 1996. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Brasília, DF, 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9394.htm>. Acesso em: 08 out. 2014.
- _____. Ministério da Educação. Secretaria da Educação Fundamental. **Parâmetros Curriculares Nacionais**: introdução aos parâmetros curriculares nacionais. Brasília: MEC/SEF, 1997. 126 p. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/livro01.pdf>>. Acesso em: 19 jul. 2016.
- _____. Ministério da Educação. Secretaria da Educação Fundamental. **Parâmetros Curriculares Nacionais (Ensino Médio): Bases Legais**. Brasília: MEC/SEF, 2000. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/blegais.pdf>>. Acesso em: 08 out. 2014.
- _____. Ministério da Educação. Secretaria de Educação Fundamental. **Parâmetros curriculares nacionais para o Ensino Médio: Ciências da Natureza, Matemática e suas Tecnologias**. Brasília: MEC/SEF, 2000b. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/ciencian.pdf>>. Acesso em: 08 out. 2014.
- _____. Ministério da Educação. **Formação Empreendedora na Educação Profissional**. Projeto Integrado MEC/SEBRAE de Técnicos Empreendedores. Brasília: MEC/SEBRAE, 2000.
- _____. Secretaria da Educação Média e Tecnológica. **PCN+: Ensino Médio** – orientações educacionais complementares aos Parâmetros Curriculares Nacionais: Ciências da Natureza Matemática e suas Tecnologias. Brasília: MEC, 2002. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/CienciasNatureza.pdf>>. Acesso em: 08 out.2014.
- _____. Secretaria de Educação Básica. **Orientações Curriculares para Ensino Médio: Ciências da Natureza, Matemática e suas Tecnologias**. Brasília: MEC, 2006. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/book_volume_02_internet.pdf>. Acesso em: 08 out. 2014.

_____. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. **Parecer 13/2010 – Conselho Educação Básica**. Brasília: MEC/SEF, 2010. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=6552-pceb013-10&Itemid=30192>. Acesso em: 15 out. 2014.

_____. Secretaria de Educação Básica. **DOCUMENTO ORIENTADOR PROGRAMA ENSINO MÉDIO INOVADOR**: MEC, 2011. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=9607&tmpl=component&format=raw&Itemid=>>. Acesso em: 08 out.2014.

_____. Secretaria de Educação Básica. **Diretrizes Curriculares Nacionais da Educação Básica**. Brasília: MEC, 2013. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=15547-diretrizes-curriculares-nacionais-2013-pdf-1&Itemid=30192>. Acesso em: 15 out. 2014.

_____. Secretaria de Educação Básica. **DOCUMENTO ORIENTADOR PROGRAMA ENSINO MÉDIO INOVADOR**: MEC, 2013b. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=13249-doc-orientador-proemi2013-novo-pdf&category_slug=junho-2013-pdf&Itemid=30192>. Acesso em: 08 out.2014.

_____. Ministério da Educação. **BASE NACIONAL COMUM CURRICULAR**: Proposta Preliminar. v. 2, 2016. Disponível em: <<http://basenacionalcomum.mec.gov.br/documentos/bncc-2versao.revista.pdf>>. Acesso em: 29 jul. 2016.

COLL, Cesar. **O construtivismo na sala de aula**. Tradução de: Cláudia Schilling. 6 ed. São Paulo: Editora Ática, 1999. 221 p.

_____. **Os conteúdos na reforma**: ensino e aprendizagem de conceitos, procedimentos e atitudes. Tradução de: Beatriz Affonso Neves. Porto Alegre: Artes Médicas, 2000. 182 p.

DANTAS, Edmundo Brandão. **Empreendedorismo e Intra-Empreendedorismo**: É preciso aprender a voar com os pés no chão. 2008. Disponível em: <<http://www.bocc.ubi.pt/pag/dantas-edmundo-empreendedorismo.pdf>>. Acesso em: 02 jul. 2016.

DELORS, Jacques (Comp.). **Educação um Tesouro a Descobrir** 1. Ed. Brasília: Cortez 1998. 288 p.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Ed. de Cultura, 1999. 280 p.

_____. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008. 299 p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando idéias em negócios. 5 Ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2014. 268 p.

FIORENTINI, Dário. Alguns modos de ver e conceber o ensino da matemática no Brasil. **Revista Zetetiké**, ano III, n.4, p. 1-38, mês. 1995..

- FLECK, Maria Luiza Steiner Fleck. Pedagogia de Projetos. In: NORNBERG, M. (org.). **Manual de Didática**. Canoas. Salles. 2005. Disponível em: <http://extensao.cecierj.edu.br/material_didatico/edc905/PedagogiaDeProjetos-Genese.pdf>. Acesso em: 06 jun. 2016.
- FLICK, Uwe. **Uma introdução à Pesquisa Qualitativa**. Tradução: Sandra Netz 2 ed. Porto Alegre. Bookman, 2004. 312 p.
- FREIRE, Paulo; SHOR, Ira. **Medo e ousadia** – O cotidiano do professor. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986. 116 p.
- FREIRE, Paulo. **A educação na cidade**. São Paulo: Cortez, 1991. 144 p.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil, Relatório Executivo, 2015. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/\\$File/5904.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/c6de907fe0574c8ccb36328e24b2412e/$File/5904.pdf)>. Acesso em: 02 jul. 2016.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**, 2. Ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 1989. 206 p.
- HERNÁNDEZ, F. **Transgressão e mudança na educação: os projetos de trabalho**. Tradução de: Jussara Haubert Rodrigues. Porto Alegre: Artes Médicas, 1998. 150 p.
- HERNÁNDEZ, Fernando; VENTURA, Montserrat. **A organização do currículo por projetos de trabalho** – o conhecimento é um caleidoscópio. Tradução de Jussara Haubert Rodrigues. 5 Ed. Porto Alegre: Artes Médicas, 1998. 199 p.
- KNOLL, M. The project method: It's vocational education origin and international development. **Journal of industrial Teacher Education**, v. 34, n. 3, p. 59-80, 1997. Disponível em: <<http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/JITE/v34n3/Knoll.html>>. Acesso em: 27 jun. 2016.
- LAMIM, Messias. **Empreendedorismo: uma atitude...** 2016c. Disponível em: <<http://www.sitedoempreendedor.com.br/artigos.php?acao=exibir&id=817>>. Acesso em: 02 jul. 2016.
- LÜDKE, Menga; ANDRÉ, Marli E.D.A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo, EPU, 1986. 99 p.
- MARTINS, Silvana Neumann. **Educação Empreendedora Transformando o Ensino Superior: diversos olhares de estudantes sobre professores empreendedores**. 2010. 156 p. Tese (Doutorado em Educação) - Faculdade Educação, PUCRS, Porto Alegre, 2010.
- MIEL, Alice. **Criatividade no Ensino**. Tradução de: Aydano Arruda. São Paulo: IBRASA, 1972. 328 p.
- MORAES, Roque.; GALIAZZI, M. C. **Análise textual discursiva**. 2.ed. Ijuí: UNIJUÍ. 2013. 223 p.

NOGUEIRA, Nilbo Ribeiro. **Pedagogia dos Projetos: etapas, papéis e atores.** 1 Ed. São Paulo: Érica, 2005. 102 p.

_____. **Pedagogia dos Projetos: uma jornada interdisciplinar rumo ao desenvolvimento das múltiplas inteligências.** São Paulo: Érica, 2001. 220 p.

NUNES, Clarice. Anísio Teixeira entre Nós: A defesa da educação como direito de todos. **Educação & Sociedade**, v. 21, n. 73, p. 9-40, dez. 2000. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v21n73/4203.pdf>>. Acesso em: 21 jun. 2016.

OLIVEIRA, Leandra Martins de; VENTURA, Paulo Cezar Santos. A prática da aprendizagem por projetos em três óticas distintas. **Educação e Tecnologia**, CEFET-MG Belo Horizonte, v. 10, n. 2, p. 22-28, jul./dez. 2005.

RICHARDSON, Roberto Jarry et al. **PESQUISA SOCIAL: Métodos e técnicas.** 3. ed. São Paulo (SP): Editora Atlas, 2011. 334 p.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria de Estado da Educação. Departamento Pedagógico. **Referencial Curriculares do Estado do Rio Grande do Sul: Matemática e suas Tecnologias.** Porto Alegre: SE/DP. 2009

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria de Estado da Educação. Departamento Pedagógico. **Proposta Pedagógica para o Ensino Médio Politécnico e Educação Profissional Integrada ao Ensino Médio – 2011-2014.** Porto Alegre: SE/DP. 2011. Disponível em: <http://www.educacao.rs.gov.br/dados/ens_med_proposta.pdf>. Acesso em: 15 out. 2014.

SANTOS, Júlio César Furtado. **DESAFIO DE PROMOVER A APRENDIZAGEM SIGNIFICATIVA.** Disponível em: <<http://juliofurtado.com.br/textodesafio.pdf>>. Acesso em: 28 jul. 2016.

SATO, Michèle. **Educação Ambiental.** São Carlos, Rima, 2004. 176 p.

SAVIANI, D. O choque Teórico da Politecnia. **Trabalho, Educação e Saúde**, v.1, n. 1, p. 131-152, mar. 2003. Disponível em: <<http://www.revista.epsjv.fiocruz.br/upload/revistas/r41.pdf>>. Acesso em: 28 jul. 2016.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, **Referenciais Educacionais**, v. 2006, Brasília. SEBRAE, 2006. 131 p. Disponível em: <http://www.concepcaoconsultoria.com.br/images/upload/file/SEBRAE_SE%202014/Refer%C3%A2ncia%20Bibliogr%C3%A1fica%20do%20SEBRAE_SE/Refer%C3%A2ncias%20Educacionais%20do%20Sebrae.pdf>. Acesso em: 28 out. 2014.

TARDIF, Maurice. **Saberes docentes e formação profissional.** Petrópolis, RJ: Vozes, 2002. 323 p.

TAPIA, Jesús Alonso. **A Motivação em Sala de Aula: o que é, como se faz.** Tradução: Sandra Garcia. 4 ed. São Paulo: Loyola, 1999. 148 p.

TORRANCE, Ellis Paul. **Criatividade: medidas, testes e avaliações.** São Paulo: IBRASA, 1976. 295 p.

TORRANCE, Ellis Paul; TORRANCE, J. Pansy. **Pode-se ensinar criatividade?** São Paulo: EPU, 1974. 49 p.

VENTURA, P. C. S. Por uma pedagogia de projetos: uma síntese introdutória. **Educação & Tecnologia**, CEFET-MG. Belo Horizonte, v.7, n.1, p.36-41, jan./jun./2002.

ZABALA, Antoni. **A Prática Educativa: Como Ensinar** [recurso eletrônico]. Tradução de: Ernani F. da F Rosa. Revisão técnica: Nalu Farenzena. Porto Alegre. Artes Médicas, 1998.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: planejamentos e métodos**. Tradução: Daniel Grassi. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 205 p.

APÊNDICE A

QUESTIONÁRIO ENTREGUE AOS SUJEITOS PARTICIPANTES

Nome: _____ Idade: _____

1. Como você descreveria o projeto realizado no 3º trimestre de 2015 para um colega que não participou?
2. Se um colega perguntasse o que foi mais interessante no projeto, o que destacaria? Por quê?
3. E se ele perguntasse o que foi menos interessante. O que você diria? Por quê?
4. Que dicas você daria a um colega que fosse participar deste projeto?
5. Se você fosse professor, realizaria esse tipo de projeto com seus alunos? Por quê? Faria algo diferente? O que e Por quê?
6. Cite tudo que você aprendeu no projeto (do mais importante ao menos importante). Qual a importância dessas aprendizagens?
7. Em relação ao trabalho em grupo. Descreva:
 - a. Como foi a relação com os colegas de grupo no decorrer do trabalho?
 - b. Houve problemas? Quais?
 - c. Como foram superados?
 - d. Como foi a relação com o professor no decorrer do trabalho?
8. Para realizar o trabalho você procurou algo além do solicitado? O que?

APÊNDICE B

ATIVIDADE REALIZADA PELOS SUJEITOS PARTICIPANTES

COLÉGIO ESTADUAL

TURMA 102

GERAÇÃO GAMES

Plano de Negócio

DISCIPLINA: SEMINÁRIO

ORIENTADOR: PAULO SÉRGIO

Gravataí

2015

PLANO DE NEGÓCIO

INFORMAÇÕES GERAIS

A nossa loja, “Geração Games”, está focada para conserto, aluguel e venda de jogos, eletrônicos, acessórios, relíquias, etc. Oferecemos um atendimento especializado e focado em games antigos, controles personalizados, óculos games, monitores e consoles.

Todo mundo um dia, ou em sua infância passou várias horas na frente da telinha jogando seu jogo favorito, mas ao passar dos anos, vamos evoluindo e deixando tudo isso para trás. A Geração Games dá a chance de você reviver momentos legais e nostálgicos oferecendo um acervo de jogos, consoles, móbilis, portáteis, RPG entre outros.

A evolução e inovação estão presentes em boa parte do que conhecemos, e no mundo dos games não é diferente. A Geração Games esta presente para que tenha alcance a algo inovador como todos os consoles da nova geração e aparelhos de realidade virtual.

Várias pessoas acham que games são apenas para diversão, mas estão enganadas. Hoje em dia, no cenário competitivo, temos passe de jogadores profissionais valendo até mais que jogadores de futebol. Para isso é natural que tenhamos acessórios e peças para setups, fazendo que melhore o seu rendimento e desenvolvimento.

Nossa empresa sempre tenta de todas as maneiras satisfazer o cliente, oferecendo um serviço de ótima qualidade, com um ambiente climatizado decorado a gosto dos mais exigentes jogadores. Em nosso espaço, o museu é uma das partes mais visitadas, onde contém toda a evolução dos jogos e produtos até os dias de hoje.

Situada na principal rua da cidade de Gravataí, Av. José Loureiro da Silva, nas proximidades da prefeitura municipal, sendo um lugar espaçoso e bem organizado, com acesso para deficientes, contendo todas as medidas de portas e saídas de emergência, extintores de incêndio, de acordo com as normas técnicas dos bombeiros.

DADOS DA EMPRESA

NOME: Geração Games

SÓCIOS: PARTICIPANTES DO PROJETO

CNPJ: 20.214.726/0206-12

LOCALIZAÇÃO:

Av. José Loureiro da Silva, 1350

Bairro: Centro **Cidade:** Gravataí **Estado:** RS

TELEFONE:

DADOS DOS EMPREENDEDORES

NOME: SUJEITO A

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Gerente da Geração Games, estudante do ensino médio, com ótima facilidade em encontrar uma oportunidade, analisa os cenários da melhor forma possível, sempre tentando solucionar algum problema que esteja ocorrendo em nossa empresa, ou aprimorar dando suporte com alguma ideia.

Procura se especializar na área da administração, e está focado no melhor caminho da nossa empresa. Deseja após completar o ensino médio, realizar alguns cursos técnicos e profissionalizantes e ingressar no ensino superior.

NOME: SUJEITO B

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Um aluno muito esforçado, que busca sempre atingir sua melhor capacidade, procurando encontrar a maneira mais correta para prosseguir em cada obstáculo que a vida lhe der. Visa colocar e manter a nossa empresa como uma das maiores e melhores no ramo.

Deseja se formar em uma faculdade de administração, para que a cada dia consiga ter o maior conhecimento possível de como reagir a cada problema que venha ocorrer no nosso negócio.

Realiza diversos cursos técnicos e profissionalizantes, em busca de uma melhor qualificação para seguir como técnico em eletrônica da nossa empresa.

NOME: SUJEITO C

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Cursando ensino médio, trabalha em um dos caixas da nossa empresa, persistente, que não desiste nos primeiros tropeços, busca encontrar o seu lugar certo, se tornar um profissional exemplar, etc. Tem como ideal encontrar uma faculdade e cursos técnicos que aperfeiçoem seu conhecimento.

Está sempre buscando o melhor para a nossa empresa, com o intuito de progredir e levar com sigilo todo o conhecimento adquirido nesse período.

Tem diversas qualidades, sempre participativo, ajudando os outros sócios a solucionar problemas, realizando alguma melhoria em seu tempo livre, etc.

NOME: SUJEITO D

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Trabalha como um dos nossos vendedores, muito participativo e perfeccionista, ele tende a posicionar a nossa empresa no topo do mercado, sempre com uma postura correta dentro da nossa organização, procurando um diferencial, um algo a mais. Cursando o ensino médio, já tem a intenção de melhorar suas especializações, realiza cursos, etc.

NOME: SUJEITO E

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Sempre buscando um melhor futuro, trabalha como técnico em eletrônica da nossa empresa, desde o ensino médio realiza cursos de operador de computador, busca uma melhor posição no mercado de trabalho, já tem como intenção realizar uma faculdade.

Busca sempre o melhor para a nossa empresa, cumpre horários e tenta encontrar o melhor caminho para o nosso negócio.

NOME: SUJEITO F

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Um dos nossos vendedores, muito assíduo, perfeccionista, persistente, cursando ensino médio, se prepara para um melhor futuro, e uma melhor posição em nossa empresa. Está sempre tentando suprir as necessidades do nosso negócio, trazendo novidades e ideias.

NOME: SUJEITO G

ENDEREÇO:

CIDADE:

ESTADO:

PERFIL:

Um ótimo funcionário que exerce a função de caixa em nossa empresa, deixando somente a desejar no quesito “assiduidade”, procura sempre uma melhor posição na empresa, Investe no seu futuro, e procura se especializar em alguma área.

Busca cursos técnicos, faculdades, assiste palestras, e sempre tenta realizar a melhor escolha dentro do nosso negócio.

INFORMAÇÕES DETALHADAS

SETOR DE ATIVIDADE:

- Comercial
- Prestação de Serviços

FORMA JURÍDICA:

- Sociedade Limitada

ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO:

- Regime Simples

MISSÃO

Ter um dos melhores locais, para jogar, se divertir ou simplesmente se reunir com os amigos, mantendo sempre um diferencial com os demais concorrentes, procurando liderar o mercado de jogos, vendas de consoles, etc. Estar sempre com os melhores lançamentos a disposição dos clientes, realizar torneios, e sempre agradar o nosso público.

ESTUDO DOS CLIENTES

A nossa empresa tem como público alvo, todos aqueles que querem se divertir, sejam eles, adultos ou adolescentes. A nossa intenção é trazer o público com as promoções, os torneios, campeonatos, etc. Todos os jogadores que procuram por diversão, estarão bem acomodados em nossa casa de jogos.

COMPORTAMENTO DOS CLIENTES

Como o mercado brasileiro de jogos eletrônicos está em ritmo acelerado de crescimento, a demanda pelos produtos da loja é proporcional à procura dos clientes, que demonstram bastantes satisfeitos com a alta quantidade de jogos para venda.

CAPITAL SOCIAL

Foi investido em nossa empresa por cada um de nossos sócios, 14,28% do valor total, ficando de responsabilidade de cada um o valor de R\$15.000,00. Alguns de nossos sócios tiveram que fazer até empréstimo ou vender algum bem para completar o valor.

SÓCIO	CONTRIBUIÇÃO
SUJEITO A	R\$15.000,00
SUJEITO B	R\$15.000,00
SUJEITO C	R\$15.000,00
SUJEITO D	R\$15.000,00
SUJEITO E	R\$15.000,00
SUJEITO F	R\$15.000,00
SUJEITO G	R\$15.000,00
TOTAL	R\$105.000,00

Com esse valor adquirido, foi dada entrada na compra dos computadores, vídeo games, concertos básicos na loja, primeiros jogos, compra de relíquias, mobílias, etc.

Uma parcela também foi utilizada, para pagar o salário de todos que ajudaram na construção da nossa loja, aos organizadores, etc.

O restante foi guardado em uma conta poupança, para caso de algum aperto, termos uma reserva, para que as chances de nossa empresa falir se reduza um pouco.

ESTUDO DOS CONCORRENTES

LOJA	QUALIDADE	PREÇO	COND. DE PAGAMENTO	LOCAL	ATENDIMENTO	GARANTIAS OFERECIDAS
PC & Games	Bom	Médio	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Centro de Gravataí	Bom	Garantia de 30 dias nos produtos

Megatronic	Ótimo	Caro	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Centro de Gravataí	Muito Bom	Garantia de 30 dias nos produtos
RC Games & Cia	Médio	Médio	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Centro de Gravataí	Muito Bom	Garantia de 30 dias nos produtos
Tri Games	Ótimo	Caro	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Shopping de Gravataí	Ótimo	Garantia de 30 dias nos produtos
Sul Games	Ótimo	Caro	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Canoas	Bom	Garantia de 30 dias nos produtos
MegaMidia	Muito Bom	Médio	Parcelado, cartão, dinheiro, etc.	Porto Alegre	Muito Bom	Garantia de 30 dias nos produtos

Existem diversas empresas nesse ramo, há um longo tempo, mas se fizermos promoções, inovações, chamar a atenção do público de alguma forma, conseguimos ganhar uma parcela de clientes.

Não podemos desistir somente pela alta concorrência, pois isso pode ser um bom sinal, afinal, como terá tantos competidores se este ramo não estiver rendendo lucro?

O mercado de jogos tem aumentado bruscamente nos últimos tempos, podendo que ao longo do tempo, nossa loja se estabilize e se torne uma empresa de alto nível.

ESTUDO DOS FORNECEDORES

MATÉRIAS-PRIMAS	NOME DO FORNECEDOR	PREÇO	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	PRAZO DE ENTREGAR	LOCALIZAÇÃO
Edição de colecionador	Playstation	R\$500,00	Boleto 5 dias	15 dias	EUA
Edição de colecionador	Microsoft	R\$500,00	Boleto 5 dias	15 dias	EUA
Consoles e jogos antigos	Ibay	R\$100,00 a R\$20,00	Boleto 14 dias	30 dias	Resto do mundo
Acessórios para computador	Razer	R\$30,00 a R\$300,00	Boleto 15 dias	20 dias	Manaus
Peças de computador e computadores	Amd	R\$300,00 a R\$20,00	Boleto 3 dias	15 dias	EUA
Consoles e jogos	Playstation Brasil	R\$1,500	Boleto 5 dias	20 dias	Manaus

Consoles e jogos	Microsoft Brasil	R\$1,500	Boleto 5 dias	20 dias	Manaus
ENTRE OUTROS					

Estes são alguns dos nossos principais fornecedores, dentre eles procuramos os que disponibilizam os maiores e melhores descontos e condições de pagamento, para que possamos realizar mais promoções também.

Afinal, quanto mais barato o valor dos produtos, mais clientes, e mais rapidamente faremos sucesso.

PLANO DE MARKETING

DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS:

Dentre nossos principais produtos, vendemos e revenderemos consoles, jogos e acessórios para todos os tipos de vídeos games e computadores.

Terá um espaço reservado dentro de nossa peça, onde serão guardados os jogos mais antigos. Sendo aberto ao público, e com uma pequena contribuição poderão até testar e jogar essas coleções, para lembrar de como foi a história de cada clássico.

E também será disponibilizado um serviço de teste, antes da compra, para que o cliente compre o jogo ciente de como ele funciona.

Serão realizados diversos torneios e competições, cada um tendo um jogo diferente como tema principal. O(s) vencedor(es) receberá(ão) diversas premiações, e terão a chance de entrar para a lista de ranking, onde os 3 melhores do mês receberão premiações em dinheiro.

ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Seriam entregues panfletos nos horários de grande movimento nas ruas da cidade. Também como forma de divulgação, utilizaremos as redes sócias, como Facebook, Twitter, Instagram, etc. E a criação de um site, para vendas online, encomendas e informações gerais e de contato da nossa loja.

CAPACIDADE COMERCIAL E SERVIÇOS

A empresa trabalhará com o estoque totalmente diversificado, contando com jogos de PlayStation, Nintendo, Xbox, computador, etc. Com relíquias de jogos antigos, que marcaram a história.

Venda de consoles, acessórios, como headsets, controles, direção, e outros materiais totalmente originais.

PROMOÇÕES:

- Compre qualquer tipo de console e receba dois jogos a sua escolha.
- Nas compras acima de R\$300,00 o consumidor receberá um brinde, por exemplo, um personagem de algum jogo, ou de alguma série.
- A cada 5 campeonatos participados, ganha um ingresso gratuito para participar de mais um.
- A cada campeonato vencido, ganha um jogo gratuitamente a sua escolha, além da premiação em dinheiro.
- O jogador que mais vencer durante o mês, ganha uma premiação em dinheiro.

ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Teremos um técnico em reparação de consoles e computadores, que estará disposto a realizar reparos e instalação de novos softwares nos computadores, etc.

Um de nossos sócios trabalhará na administração e contabilidade da nossa loja, e os demais, no caixa, na organização dos jogos, controle dos campeonatos, etc. E um funcionário seria contratado para a limpeza da loja.

PROCESSOS OPERACIONAIS

- 1º Compra da mercadoria
- 2º Organização
- 3º Aprovação do cliente
- 4º Teste da compra
- 5º Entrega

NECESSIDADE DE PESSOAS

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS	SALÁRIO
Gerente	Experiência em gerenciamento, técnicas de venda, informática, relações com o cliente, estatística e controle de qualidade são também requisitos importantes.	R\$2.000,00 (p/ mês)
Vendedores	Experiência em atendimento ao público.	R\$1.000,00 (p/ mês)
Caixa	Habilidade para manusear dinheiro e atendimento ao público.	R\$1.000,00 (p/ mês)
Técnico em Eletrônica	Curso técnico em eletrônica, e habilidade em consertar e manusear vídeo games e computadores.	R\$1.500,00 (p/ mês)
Faxineira	Conhecimento de todo trabalho e rotina na área de auxiliar de limpeza.	R\$120,00 (p/ dia)

Estas são as principais funções que serão disponibilizadas em nossa loja. Um profissional responsável e de confiança para gerenciar os lucros, despesas, pagar contas, etc.

Vendedores dedicados que têm facilidade em lidar com o público, saibam convencer o cliente de comprar nossos produtos. Uma pessoa para trabalhar no caixa, com habilidade em manusear o dinheiro, etc.

Um técnico em eletrônica que tenha um bom conhecimento na área de concerto de vídeo games, com uma pequena habilidade em informática, que possa manusear os computadores da nossa empresa.

E também uma faxineira para manter o local organizado e limpo, contratado 2 vezes ao mês.

PLANO DE INVESTIMENTOS

Investimentos Iniciais

ITEM	QUANTIDADE	PREÇO	TOTAL
Vídeo Games	7	R\$1.500,00	R\$10.500,00
Computadores	6	R\$1.750,00	R\$10.500,00
Televisores	7	R\$1.500,00	R\$10.500,00
Monitores	6	R\$500,00	R\$3.000,00
Mesas e Cadeiras	6	R\$250,00	R\$1.500,00
Sofás e Poltronas	3	R\$1.200,00	R\$3.600,00
No Break	1	R\$500,00	R\$500,00
Roteador	1	R\$150,00	R\$150,00
Armário	1	R\$400,00	R\$400,00
Ar Condicionado	1	R\$2.000,00	R\$2.000,00
Registro da Empresa	1	R\$150,00	R\$150,00
Website (layout)	1	R\$750,00	R\$750,00
Outros	---	R\$5.000,00	R\$5.000,00
TOTAL:		R\$48.550,00	

Estimativa de custo fixo (mensal)

A estimativa de custos fixos representa aqueles custos que serão contabilizados todo mês e que independem da produção da empresa. A tabela abaixo demonstra os custos fixos.

ITEM	PREÇO
Aluguel	R\$2.000,00
Salários e encargos	R\$10.000,00
Domínio e hospedagem do <i>website</i>	R\$28,00
Internet	R\$120,00
Telefone	R\$90,00
Água	R\$80,00
Energia Elétrica	R\$250,00
Depreciação	R\$577,47
Outros	R\$558,33
TOTAL:	R\$13.703,80

A nossa empresa, por estar em um espaço alugado, tem como um de seus gastos o aluguel, e por ser uma área de grande movimento, o valor é um pouco elevado. Os salários são divididos nas seguintes funções: gerente, vendedores, caixa, técnicos em eletrônica, e auxiliar de limpeza.

Uma parcela dos nossos gastos é para o domínio e a hospedagem do nosso site, outra para a internet, telefone, água, energia elétrica, e também um valor reservado para a depreciação dos objetos da nossa loja, como mostra a tabela abaixo.

Depreciação

ITEM	PREÇO	TAXA DE DEPRECIÇÃO		DEPRECIÇÃO	
		ANUAL	MENSAL	ANUAL	MENSAL
Vídeo Games	R\$10.500,00	20%	1,66%	R\$2.100,00	R\$175,00
Computadores	R\$10.500,00	20%	1,66%	R\$2.100,00	R\$175,00
Televisores	R\$10.500,00	20%	1,66%	R\$2.100,00	R\$175,00
Monitores	R\$3.000,00	10%	0,83%	R\$300,00	R\$25,00
No Break	R\$500,00	20%	1,66%	R\$100,00	R\$8,33
Roteador	R\$150,00	20%	1,66%	R\$30,00	R\$2,50
Ar Condicionado	R\$2.000,00	10%	0,83%	R\$200,00	R\$16,66
TOTAL:		R\$577,47			

Estimativa de custo variável (mensal)

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO	TOTAL
Jogos	100	R\$60,00	R\$6.000,00
Acessórios	50	R\$40,00	R\$2.000,00
Colecionáveis	20	R\$60,00	R\$1.200,00
Vídeo Games	10	R\$900,00	R\$9000,00
Premiação	---	R\$5000,00	R\$5000,00
TOTAL:		R\$18.200,00	

CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

DESPESAS	
DESCRIÇÃO	TOTAL
Custos fixos	R\$13.703,80
Custos variáveis	R\$18.200,00
TOTAL	R\$31.903,80

Cenário Otimista:

RECEITA		
DESCRIÇÃO	PREÇO	TOTAL
Venda de 100 jogos	R\$160,00	R\$16.000,00
80 inscritos em campeonatos	R\$80,00	R\$6.400,00
25 concertos de video games	R\$500,00	R\$12.500,00
Venda de 10 video games	R\$2.000,00	R\$20.000,00
1500 horas jogadas	R\$02,00	R\$3.000,00
Venda de 20 acessórios, coleções, etc.	R\$150,00	R\$3.000,00
TOTAL:		R\$60.900,00

RECEITA	R\$60.900,00
DESPESAS	R\$31.903,80
LUCRO/PREJUÍZO MENSAL:	R\$28.996,20

Consideramos o cenário otimista, como que em um mês, conseguíssemos vender todos os jogos do estoque, alguns vídeos games, vinte acessórios e objetos

colecionáveis, como personagem de jogos, vinte e cinco consoles reparados e/ou concertados por um de nossos técnicos, e oitenta participantes nos campeonatos.

Cenário Provável

RECEITA		
DESCRIÇÃO	PREÇO	TOTAL
Venda de 60 jogos	R\$160,00	R\$9.600,00
50 inscritos em campeonatos	R\$80,00	R\$4.000,00
13 concertos de vídeo games	R\$500,00	R\$6.500,00
Venda de 6 vídeo games	R\$2.000,00	R\$12.000,00
1000 horas jogadas	R\$02,00	R\$2000,00
Venda de 15 acessórios, coleções, etc.	R\$150,00	R\$2.250,00
TOTAL:	R\$39.000,00	

RECEITA	R\$39.000,00
DESPESAS	R\$31.903,80
LUCRO/PREJUÍZO MENSAL:	R\$7.096,20

Já no cenário provável, um meio termo entre o otimista e pessimista, tendo uma venda de sessenta jogos, 50 inscritos em campeonatos, alguns concertos e vendas de vídeo games e quinze acessórios e/ou objetos colecionáveis vendidos.

Cenário Pessimista

RECEITA		
DESCRIÇÃO	PREÇO	TOTAL
Venda de 40 jogos	R\$160,00	R\$6.400,00
30 inscritos em campeonatos	R\$80,00	R\$2.400,00
10 concertos de vídeo games	R\$500,00	R\$5.000,00
Venda de 5 vídeo games	R\$2.000,00	R\$10.000,00
800 horas jogadas	R\$02,00	R\$1.600,00
Venda de 13 acessórios, coleções, etc.	R\$150,00	R\$1.950,00
TOTAL:		R\$27.350,00

RECEITA	R\$27.350,00
DESPESAS	R\$24.585,50
LUCRO/PREJUÍZO MENSAL:	R\$2.764,50

O cenário pessimista representa uma situação abaixo da esperada, com poucas vendas e somente 30 inscritos nos campeonatos, dez concertos de vídeo games.

INDICADORES

Investimento Inicial: R\$48.550,00

Custos Fixos Anuais: R\$164.445,60

Custos Variáveis Anuais: R\$218.400,00

Receita Bruta Anual: R\$468.000,00

Lucro Anual (Cenário Provável): R\$85.154,40

Ponto de Equilíbrio:

$$\frac{\text{R\$164.445,60}}{\text{R\$468.000,00} - \text{R\$218.400,00}} \times 100 = 65\%$$

Tempo de Retorno do Investimento (Payback):

Payback é o período de tempo necessário para a empresa recuperar o investimento inicial no projeto, ou seja, é a intervalo de tempo necessário para que os fluxos de caixa descontados tenham o valor presente de zero.

$$\frac{\text{R\$48.550,00}}{\text{R\$85.154,40}} \times 12 = 7 \text{ meses}$$

PLANO ESTRATÉGICO

	FATORES INTERNOS (Controláveis)	FATORES EXTERNOS (Incontroláveis)
	FORÇAS	OPORTUNIDADES
PONTOS FORTES	• Atendimento Diferenciado	• Local muito frequentado
	• Variedades de Jogos	
	• Promoções	• Bons clientes
	• Campeonatos	
	• Mercadoria de qualidade	• Mercado em alta
	• Museu de jogos antigos	
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS	AMEAÇAS
	• Micro empresa	• Muita concorrência
	• Loja Nova	
	• Poucos funcionários	• Funcionários inexperientes
	• Margem de lucro baixa	
	• P. consoles para jogar	• Custos muitos elevados
• Preço variável		

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de viabilidade demonstra que o empreendimento é viável. E que o valor investido será retornado rapidamente. O empreendimento foi construído dentro de um cenário provável, que foi baseado nas pesquisas realizadas para este trabalho, porém é possível que em um cenário otimista, ou seja, com maior volume de vendas, o projeto tenha uma atratividade maior.

O sucesso da organização está ligado ao faturamento da loja, que depende de clientes que realizem compras de jogos, reparos, inscrições para campeonatos, etc. E também depende das mercadorias que serão revendidas e da margem de lucro que será utilizada.

O trabalho foi importante para nós, pois ele serve como um guia na criação de empresas. Saber realizar planos de negócio é muito necessário para conseguir descobrir se o negócio é viável ou não. E também pela obtenção da ampla visão de mercado e das partes de uma empresa.

ACADEMIA GOOD SHAPE

Trabalho de conclusão do conteúdo de Seminário.

ACADEMIA GOOD SHAPE

Trabalho de Conclusão do componente de Seminário, como exigência para aprovação da matéria, referente ao terceiro trimestre.
Orientador: Professor Paulo Sérgio Souza

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
1 O NEGÓCIO	9
2 CONCEITO DO NÉGOCIO	9
3 OPORTUNIDADE	9
4 PESQUISA DE CAMPO	9
5 HISTÓRICO	15
6 DADOS DA EMPRESA	16
7 LOCALIZAÇÃO	16
8 PÚBLICO ALVO	17
9 MERCADO E COMPETIDORES	18
9.1 MERCADO	
9.2 COMPRETIDORES	
10 MISSÃO	18
11 VISÃO	18
12 PRINCIPIOS E VALORES	19
13 PRODUTOS E SERVIÇOS	19
14 VANTAGEM COMPETITIVA	20
15 METAS DA EMPRESA	20
16 POLITICA AMBIENTAL	20
17 EQUIPE	21
17.1 SÓCIOS	
17.2 COLABORADORES	
18. ORGANOGRAMA	23
19. ESTRUTURA E OPERAÇÕES	24
20 METODOLOGIA DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	26
21 PARCERIAS	28
22 ESTRATÉGIA DE PREÇO	28
23 ESTRATÉGIA DE PROMOÇÃO	29
24 ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO	29
25 PLANO FINANCEIRO	29
26 PLANO DE RH	32
26.1 NORMAS DE CONVIVENCIA	
26.2 NORMAS DE SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO	
26.3RECRUTAMENTO E SELEÇÃO	
26.4 PLANO DE CARGOS E SALÁRIOS	
27. PLANO DE MARKETING E VENDAS	34
28 ANÁLISE SWOT	36
CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
ANEXOS	38

INTRODUÇÃO

Esse trabalho é um planejamento de negócios que visa criar uma academia chamada “GOOD SHAPE”, e tem como prioridade oferecer todo apoio que as pessoas necessitam para alcançar seus objetivos.

A academia se importa com o bem estar e uma orientação adequada para nossos clientes, oferecendo nutricionista, instrutores para musculação, aulas aeróbicas, lutas e natação.

O plano de negócio mostra o desenvolvimento de trabalho explicando como o empreendimento começou, e como funciona a estrutura da empresa, assim destacando seus principais colaboradores.

A academia GoodShape tem como objetivo proporcionar todo o acompanhamento que nossos clientes necessitam.

1. O NEGÓCIO

A GoodShape é uma sede de atividades físicas que atende pessoas de todas as idades e, proporciona uma melhoria na qualidade de vida e resgata a autoestima e dignidade de nossos clientes.

2. CONCEITO DE NEGÓCIO

O conceito da empresa é constituir uma academia, que tem como objetivo garantir uma vida mais saudável para nossos clientes, estimulando a prática dos exercícios físicos e aeróbicos.

3. A OPORTUNIDADE

A oportunidade de criar uma academia surgiu quando nos deparamos com os serviços oferecidos e descumpridos que algumas academias oferecem, esses casos fazem com que as pessoas invistam um dinheiro em algo que não as satisfazem completamente.

Então resolvemos criar uma academia que oferecesse todo o apoio e orientação que nossos clientes precisam para alcançar o resultado esperado.

4. PESQUISA DE CAMPO

O objetivo da pesquisa realizada era saber a opinião do público alvo, para melhor atendimento.

Na primeira pergunta conforme o Gráfico 1, objetivo era saber o que a população acha da Academia se localizar na rua João Maria da Fonseca 1320, próximo ao Shopping de Gravataí, e esta localização foi bem aceita pelos entrevistados.

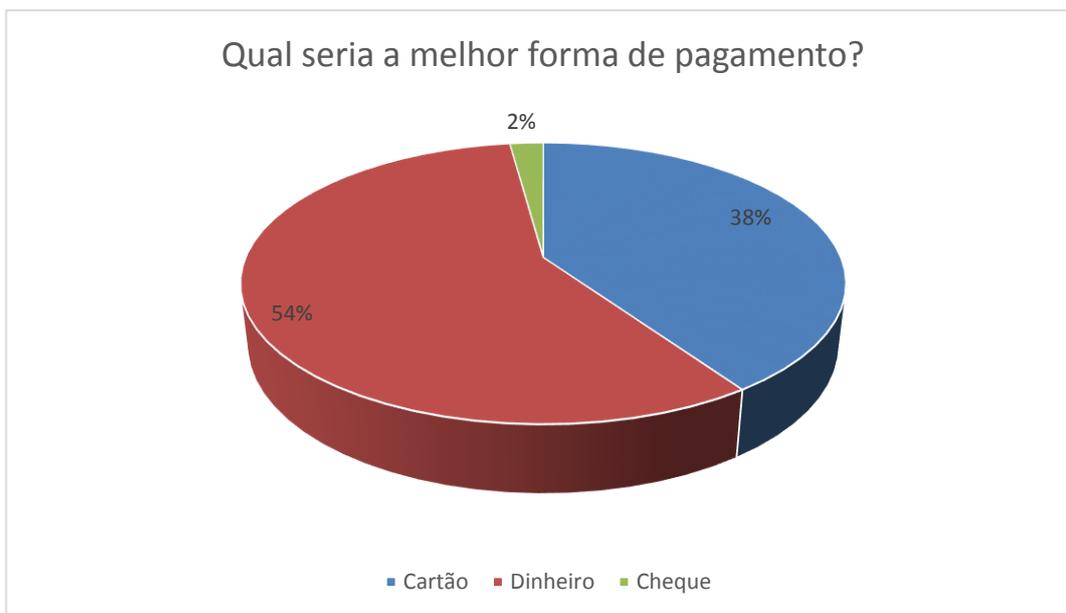
Gráfico 1 – Localização



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

O Gráfico 2, demonstra os dados da segunda pergunta, onde foram elaboradas três formas de pagamento para que o cliente possa ter vantagens e opções. A forma de pagamento mais utilizada será dinheiro.

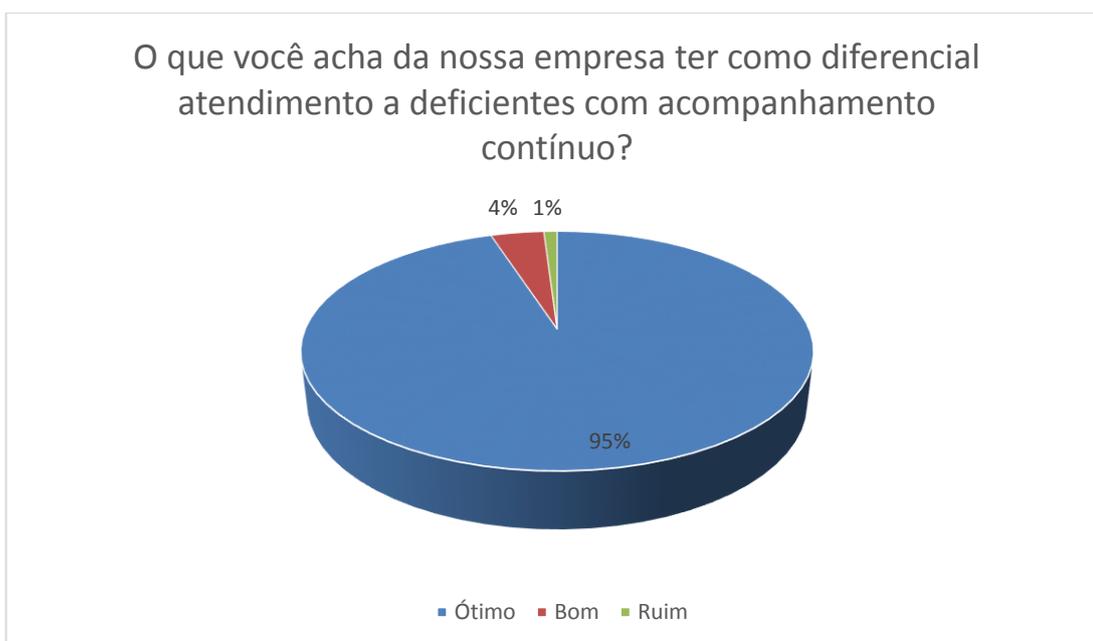
Gráfico 2- Tipos de Pagamento



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Já o Gráfico 3, mostra os dados da terceira pergunta que foi para saber a opinião das pessoas sobre a nossa empresa ter como diferencial atendimento a deficientes com acompanhamento contínuo.

Gráfico 3- Diferencial



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

A pergunta número 4 (Gráfico 4) questionou qual aula as pessoas escolheriam.

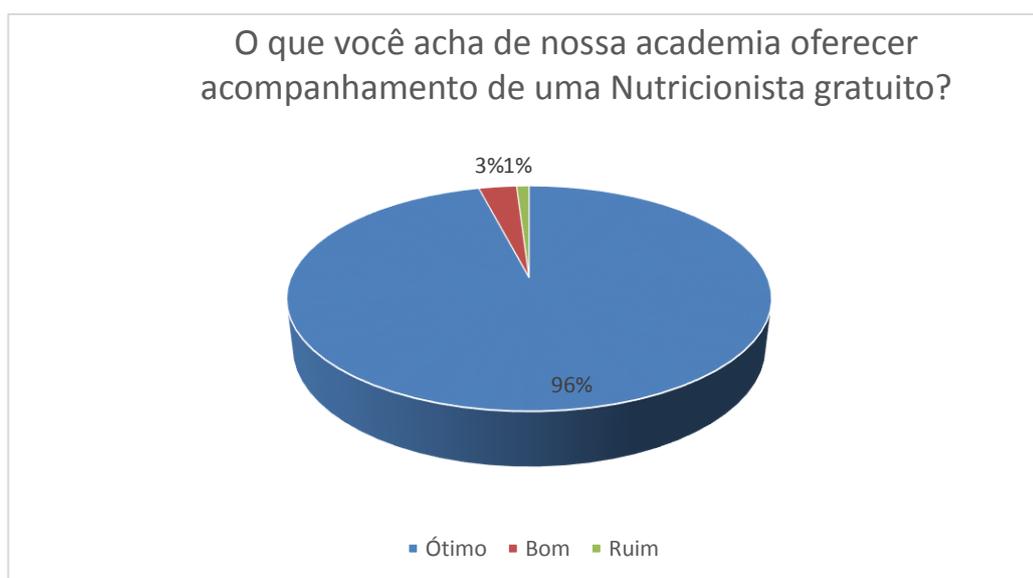
Gráfico 4- Tipos de Aulas



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Também foi perguntado (Gráfico 5) o que as pessoas acham de nossa academia oferecer um acompanhamento de uma Nutricionista gratuito.

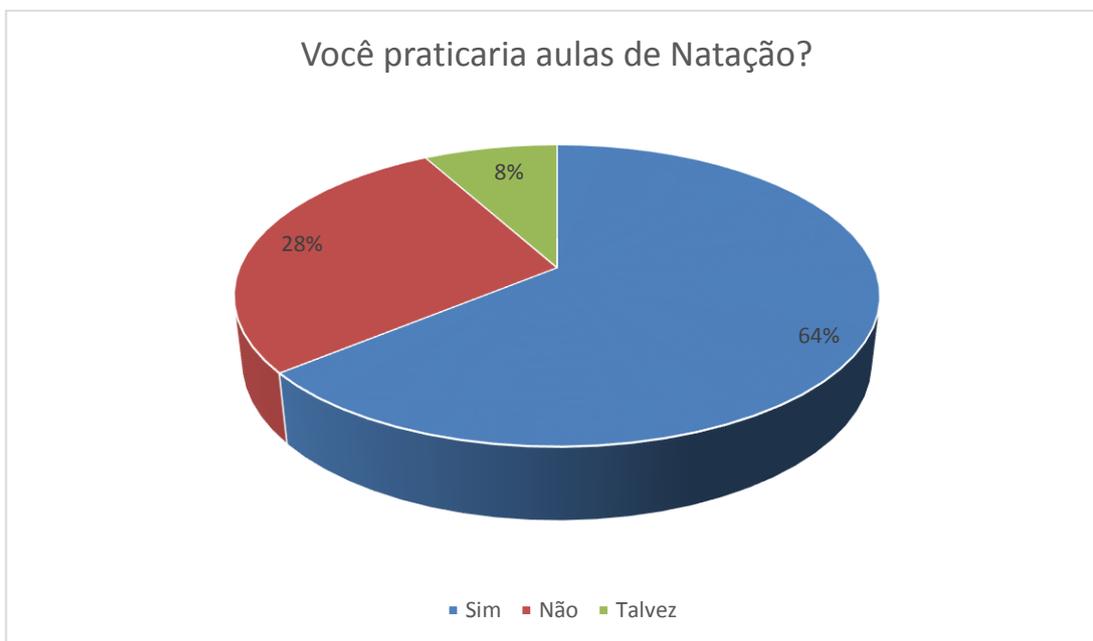
Gráfico 5 - Nutricionista



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

A sexta pergunta, mostrada no Gráfico 6, foi para saber se as pessoas iriam praticar aulas de natação.

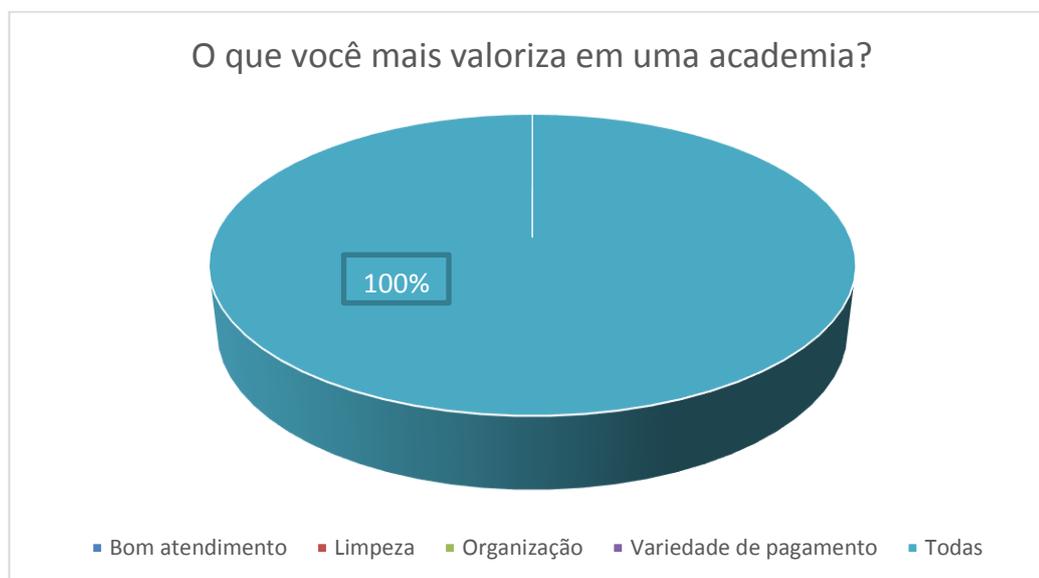
Gráfico 6 – Natação



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

O Gráfico 7 mostra a sétima pergunta, que foi para saber a opinião das pessoas sobre o que elas mais valorizam em uma academia.

Gráfico 7- Valorização



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

5. HISTÓRICO

A ideia de criar uma academia surgiu em uma conversa entre cinco amigos, Sujeito S, Sujeito R, Sujeito T, Sujeito U e Sujeito V. Nessa conversa Sujeito T relatou que estava tendo que pagar um valor absurdo em sua academia para poder obter o acompanhamento de uma nutricionista.

Então, resolvemos criar uma academia que oferecesse todo o apoio que nossos clientes precisariam para obter um bom resultado.

Sujeito S, Sujeito R, Sujeito T, Sujeito U e Sujeito V se tornaram sócios. Cinco de nós investiram no valor de R\$ 200.000,00 cada para a academia, e Sujeito R entrou com o terreno onde o mesmo foi construído.

Para adquirir experiências as amigas trabalharam em diversas academias. Depois de um ano de trabalho, criaram seu próprio estabelecimento em Gravataí.

6. DADOS DA EMPRESA

Nome Fantasia: Good Shape

Razão Social: GoodShape Comércio e Prestação de Serviços LTDA

Telefone: (51) 3302-2447

Facebook: Academia Good Shape

Site: www.academiagoodshape.com.br

Email: academiagoodshape@hotmail.com

CNPJ: 05.837.049/9374-85

Inscrição Estadual: 230638001594

Inscrição Municipal: 5414858371

Ramo de Atividade: Comércio e Prestação de Serviços

Para a abertura da empresa foi confeccionado e assinado o contrato social.

7. LOCALIZAÇÃO

A academia GoodShape se localizará na Rua João Maria da Fonseca nº 1320 próximo ao Shopping de Gravataí na parada 79.

Na figura 1 é possível identificar melhor a localização da empresa, bem como principais pontos de referencias e suas ruas aos arredores.

9.2 Competidores

A academia GoodShape não tem competidores diretos, mas existem academias que prestam serviços de atividades físicas, não sendo do mesmo nível da GoodShape.

Nossos competidores são: Paladino; Academia do SESC.

10. MISSÃO

Proporcionar aos nossos clientes uma vida mais saudável, oferecendo bem-estar físico e mental.

11. VISÃO

Visamos em 5 anos conquistar duas filiais em Cachoeirinha e Porto Alegre.

12. PRINCIPIOS E VALORES

- Referência do cliente
- Boa relação com os clientes
- Cuidado com o meio ambiente
- Educação
- Ser profissional
- Criatividade e conhecimento
- Resolver problemas com seriedade
- Ter competência

13. PRODUTOS E SERVIÇOS

- Nutricionista
- Professor de natação
- Instrutores
- Recepcionistas

14.VANTAGEM COMPETITIVA

A academia oferece Nutricionista gratuito para nossos clientes também proporcionamos instrutores que estarão o tempo todo ao seu lado na hora dos exercícios, e também possuímos aulas de Natação.

15.METAS DA EMPRESA

- Curto, Médio e Longo Prazo.
- Contratar mais funcionários qualificados.
- Mais meios de divulgação para a empresa.
- Comprar novos materiais para a empresa.
- Abrir novas filiais em Cachoeirinha e Porto Alegre.

16.POLITICA AMBIENTAL

A principal causa dos problemas sócio ambientais são os padrões insustentáveis de produção e consumo. Sabendo disso a GoodShape se preocupa com o meio ambiente como parte fundamental, sem se preocupar apenas com riquezas e consumo.

A GoodShape conta com uma caixa de água para captar a água das chuvas e reaproveitar nos vasos sanitários. Também será feito o descarte adequado do lixo, com lixeiras para vidro, metal, papel e plástico ajudando na coleta seletiva.

A academia GoodShape tem cinco meios de reciclagem aplicados.

1. Gestão de resíduos: A academia pensa em pequenos gestos, como incentivar a reciclagem de pilhas e baterias.
2. Recicle: Fazer o descarte correto do lixo.
3. Troque as lâmpadas: Depois de usadas as lâmpadas podem ser recicladas.
4. Evite desperdício de água: Invista em acessórios que gastam menos água para reduzir o consumo, utilize também água da chuva para fazer a limpeza do local.

5. Comunique: Os funcionários devem estar informados da política ambiental da empresa.

17.EQUIPE

17.1 Sócios

- Sujeito V(Presidente)
 - Ensino superior – Faculdade de Administração UFRGS
 - Curso técnico em administração – Escola de Faculdades QI
 - Experiência profissional – 3 anos como Diretora na Empresa Nestle.
- Sujeito R (Recursos Humanos)
 - Ensino superior
 - Suas Atuações:
 - Práticas trabalhistas em RH
 - Auxílio de elaboração de planilhas de custos profissionais (Folha de pagamento)
- Sujeito T (Diretora Financeira)
 - Curso de administração
 - Faculdade de administração em andamento
 - Suas Atuações:
 - Atendimento aos clientes
 - Contas à pagar e receber
 - Controle de contra corrente
 - Folha de pagamento
- Sujeito U (Diretora de Marketing)
 - Faculdade de publicidade e propaganda
 - Curso técnico em marketing
 - Suas Atuações:
 - Cuidar da imagem da academia, divulgar
 - Criar propagandas
 - Redes sociais
 - Outdoor

- Sujeito S (Nutricionista)
 - Faculdade de Nutrição
 - Atendimento nutricional em consultório
 - Suas Atuações:
 - Planejamento de cardápio

17.2 COLABORADORES

O quadro da empresa é constituído por 25 funcionários, distribuídos em 6 cargos.

A empresa contará com 2 recepcionistas que irão orientar os visitantes, 2 seguranças que irão proporcionar uma segurança melhor para nossos clientes, 3 professores de natação nos quais 1 irá trabalhar em cada turno, iremos possuir também 9 instrutores dos quais cinco darão aulas que estão divididas em onze modalidades, e para sempre manter a higiene do nosso local de trabalho iremos possuir 4 funcionários na área da limpeza. Alguns de nossos sócios atuam no marketing, recursos humanos, direção administrativa, direção financeira e nutrição.

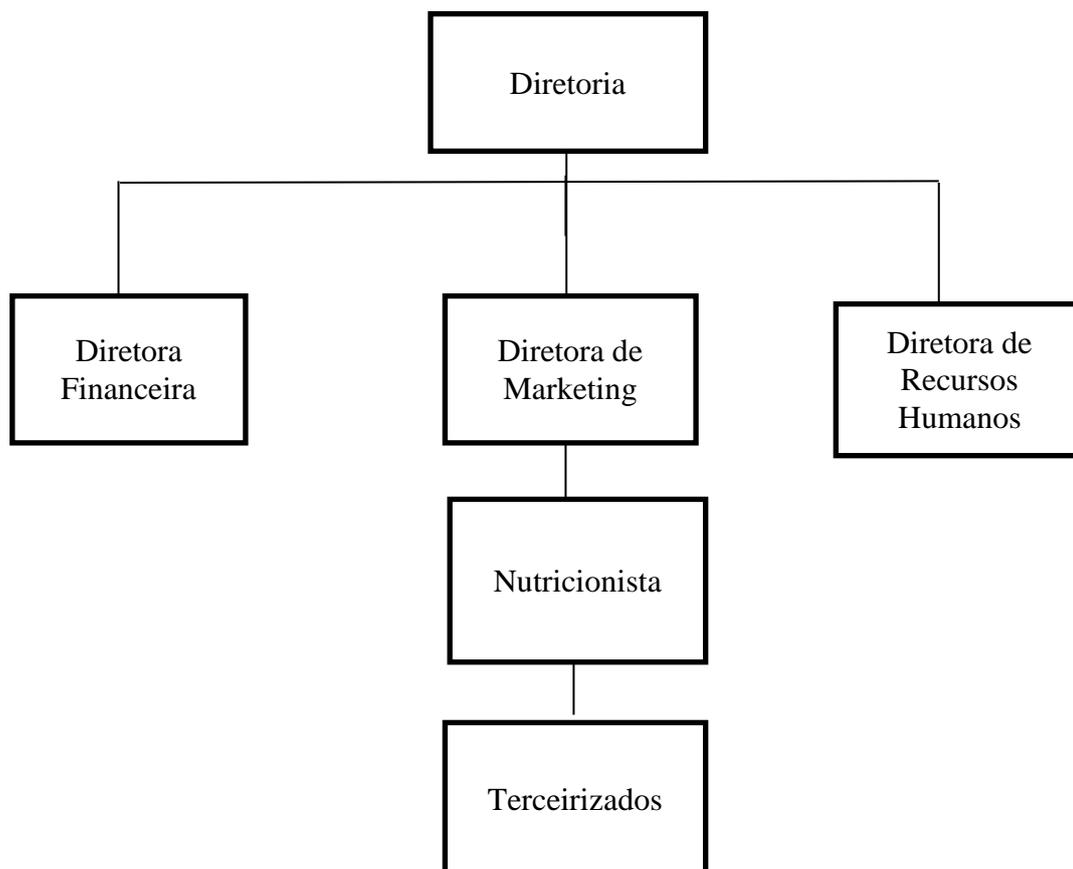
18. ORGANOGRAMA

Um organograma vertical é usado para representar claramente a hierarquia na empresa, usamos esse tipo para representar melhor a hierarquia da GoodShape.

O tipo de organograma da empresa é vertical, o motivo da escolha foi motivar os funcionários a buscarem sempre o topo.

Na figura 2 é possível visualizar o organograma da empresa.

Figura 2 – Organograma



19. ESTRUTURA E OPERAÇÕES

- Atendimento: Responsável pela recepção e orientação do cliente.
- RH: Responsável pela contratação e demissão de funcionários, responsável pelo pagamento de salários e benefícios.
- Financeiro: Responsável por contas a pagar e receber, controle de conta corrente.
- Nutricionista: Responsável por orientar os clientes.
- Marketing: Responsável pela divulgação da empresa.
- Presidência: Responsável pela gerencia geral.
- O empreendimento possui um amplo espaço de atendimento.
- Dois Banheiros – Feminino e Masculino, e uma para os funcionários;
- Dois vestiários – Feminino e Masculino, na área de natação;
- Uma cozinha;

- Sala para a nutricionista
- Sala de recepção, onde ficarão localizados os produtos de suplementação e acessórios da academia.
- Sala para aulas e lutas
- Área de natação com duas piscinas (adulta e para crianças)

Figura 3 - Planta Baixa da Empresa.





20. METODOLOGIA DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

Ao entrar na Academia, o cliente é atendido pela recepcionista, que será encaminhado para preencher uma ficha de inscrição com os seus dados pessoais, após o preenchimento passará por uma avaliação física com um instrutor, para saber como está o seu físico, logo após passará por um acompanhamento com uma nutricionista. Com isso o cliente ganhará 3 meses de avaliações físicas para sempre poder ver seus resultados. Este processo pode ser verificado na figura 4.

Figura 4 - Fluxograma



A academia GoodShape estabeleceu um contrato com a empresa multinacional de nutrição, controle de peso e nutrição externa Herbalife.

A academia GoodShape ganhará descontos nas compras na empresa Herbalife em troca de divulgação e venda dos produtos da marca.

22. ESTRATÉGIA DE PREÇO

Os preços variam conforme a necessidade dos nossos clientes.

A academia possui três formas de pagamento, mensal, trimestral e anual, que poderão ser realizadas no cartão de crédito.

Tabela 1 – Tabela de Valores

Musculção	Natação	Natação/ Musculação
R\$100,00	R\$70,00	R\$170,00

Inscrição: Doar 1 kg de alimento não perecível = ganha uma toalha.

23. ESTRATÉGIA DE PROMOÇÃO

Para a fidelidade de nossos clientes, tendo três parcelas pagas em dia, serão oferecidos 10% de desconto na próxima parcela. E para casais que se inscreverem juntos terão 20% de desconto nos primeiros quatro meses.

Planos Promocionais

	Valor mensal	Valor total
Plano mensal	R\$170,00	R\$170,00
Plano Semestral	R\$145,00	R\$870,00
Plano Anual	R\$120,00	R\$1.440,00

24. ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO

A empresa acredita ter um crescimento muito grande e com excelente serviço no ramo. Procurando atingir as metas e crescer cada vez mais com a empresa.

25. PLANO FINANCEIRO

Foi realizado um investimento onde cada um dos sócios entrou com o valor de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) e Sujeito R entrou com o terreno onde o mesmo foi construído.

Para a montagem e início das atividades, foi necessário adquirir os seguintes itens, conforme a tabela 2.

Tabela 2 – Investimento Inicial

Produto	Quantidade	Valor (R\$)
Esteiras	9	7.147,16
Bicicleta	4	1.399,96
Biceps	1	1.459,99
Des. Ombros	2	2.350,00
Flexor/ Extensor	2	1.979,98
Flexor sentado	1	2.645,00
Leg 180°	1	5.800,00
Triceps	1	1.800,00
Triceps paralelo	1	2.190,00
Peitoras dorsal	1	3.500,00
Peitoral Crucifixo	1	2.995,00
Puxada Alta	2	7.000,00
Cross over	1	1.580,00
Abdutor	2	5.200,00
Extensor	2	8.486,00
Flexor Deitado	1	2.800,00
Gluteo em pé	1	2.990,00
Puxada baixa	1	3.323,00
Remada sentada	1	1.208,00
Legpress 45°	1	1.820,00
Maq. Hack 45°	1	1.800,00
Abdominal veet	1	1.472,00
Banco romano	1	1.500,00
Banqueta	1	918,00
Banqueta regulável	1	815,00
Estante para anilhas	1	899,00
Estante para barras	1	785,00
Estante para dumbeles	1	609,00
Gluteohorizontal	1	2.890,00
Hack de agachamento	1	1.780,00
Panturilha sentado	1	1.100,00
Paralela abdominal	1	998,00
Puxador Triceps	1	3.200,00
Remada cavalinho	1	2.678,00
Supino declinado	1	3.484,00
Supino inclinado	1	3.289,00
Supino regular	1	13.572,00
Supino reto	1	3.851,00
	Total:	109.383,00

As despesas fixas são com o marketing, luz, telefone, e salário dos funcionários como mostra a tabela 3.

Tabela 3 – Despesas Fixas

Despesas Fixas	Mensais
Água	R\$ 1.200,00
Luz	R\$ 2.500,00
Telefone	R\$ 700,00
Marketing	R\$ 3.000,00
Folha de Pagamento	R\$ 44.858,00
Total	R\$ 52.258,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

O faturamento das mensalidades pagar à academia com a estrutura oferecida é de R\$ 103.000,00 atendendo 500 pessoas.

Tendo como gastos mensais R\$ 52.258,00e tendo como lucro R\$ 51.256,50

A empresa conseguirá pagar o empreendimento que fez em cerca de 2 anos e 3 meses.

25.1 CAPITAL DE GIRO

A academia possui R\$ 80.000,00 para capital de giro.

26. PLANO DE RECURSOS HUMANOS

26.1 Normas de Convivência

As normas são importantes para boa convivência dos clientes e funcionários. Também são elaborados para a educação e respeito dentro do estabelecimento, sabendo suas responsabilidades com a empresa, para assim aproveitar mais o espaço oferecido.

- Boa relação entre funcionários
- Bom atendimento
- Escutar o cliente

- Respeitar o ambiente de trabalho
- Bom humor
- Não ter relações entre funcionários no ambiente de trabalho
- Evitar gírias
- Não mascar alimentos durante o horário de trabalho
- Ter postura profissional diante do ambiente de trabalho
- Uso frequente do crachá e uniforme

26.2 Normas de Saúde e Segurança no Trabalho

As normas são importantes no ambiente de trabalho para que o funcionário se sinta seguro e confiante no ambiente onde trabalha, passando esse para seus clientes.

- Extintores de incêndio
- Uso do álcool em gel para esterilização dos objetos e para higiene das mãos
- Placas de segurança e informação
- Saídas de emergência visíveis
- Funcionários adequadamente uniformizados e identificados

26.3 Recrutamento e Seleção

Os candidatos podem mandar seus currículos por e-mail ou entregar diretamente na recepção da empresa. Ao fazer a seleção a empresa valoriza a experiência, conhecimento e profissionalismo, através de entrevistas individuais, algumas dinâmicas e deixando o candidato expor suas opiniões sobre a empresa.

Os documentos necessários para o registro de funcionários são: carteira de trabalho, histórico escolar, exame admissional e comprovante de residência. Todos eles com cópia.

26.4 Plano de Cargos e Salários

A empresa oferece aos funcionários: férias, vale-transporte e cozinha para que façam suas refeições.

A tabela 4 mostra melhor o plano de cargos e salários da empresa.

Tabela 4 – Plano de Cargos e Salários

Quantidade de funcionários	Setores	Valor total (R\$)
1	Presidente	4.500,00
1	Diretora Financeira	4.500,00
1	Diretora RH	4.500,00
1	Diretora de Marketing	4.500,00
1	Nutricionista	4.500,00

Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Em anexo segue a folha de pagamento completa, com todos os proventos e descontos (Anexo 1).

27. PLANO DE MARKETING E VENDAS

Os serviços de divulgação são através de panfletos, redes sociais, divulgação pelos nossos clientes e propaganda em rádios e televisão. O valor mensal disponibilizado para o marketing é de R\$ 3.000,00, a empresa faz o possível para ter melhor divulgação e conhecimento na região. A figura 5 representa o logotipo da empresa.

Figura 5 - Logotipo



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

A figura 6 representa o crachá da empresa usado pelos funcionários o seu uso traz segurança para o mesmo e seus clientes.

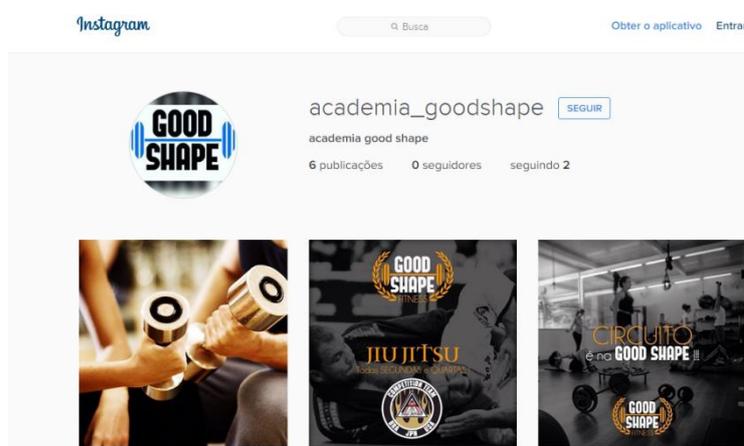
Figura 6 – Crachá



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

As Figuras 7 e 8 representam nossas páginas nas redes sociais, sendo usada para divulgação e imagem de nossa academia.

Figura 7 – Instagram



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Figura 8 – Facebook



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

28. SUJEITO SLISE SWOT (FOFA)

Na figura 9 é representado a Sujeito Slise swot da GoodShape, as forças da academia são a orientação de nutricionista gratuito, oferecimento de aulas, lutas, aulas de natação para crianças e adultos e atendimento aos deficientes. Tem como fraqueza pouco tempo de mercado e falta de credibilidade. As novidades e os diferenciais são oportunidades pra a academia crescer. O que ameaça a empresa são as concorrências que já tem mais tempo de mercado.

Figura 9 – Análise Swot

Forças	Fraquezas
Nutricionista Gratuito	Pouco tempo de mercado
Acessibilidade a deficientes	Falta de credibilidade
Aulas de todas as modalidades	
Oportunidades	Ameaças
Novidades e diferencial	Concorrência e seu tempo de mercado

Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho foi realizado com o objetivo de criar uma academia e para alcançarmos o objetivo foi criado um plano de negócio, lembrando que não é fácil montar uma empresa, pois passamos por várias etapas importantes, como o planejamento da empresa, definição dos investidores, serviços oferecidos, organizar o plano de marketing. Tudo isso para a empresa ter um bom rendimento, proporcionando um bom ambiente aos funcionários e seus clientes.

Esse trabalho foi um desafio para o grupo, pois nós aprendemos a trabalhar como uma equipe e pensar como futuros empreendedores, onde se percebe que montar uma empresa não é fácil e requer muita determinação, pois devem ser Sujeito Slisados todos os fatores que garantam o sucesso da empresa, gerando lucro para seus proprietários e proporcionando oportunidades de crescimento para seus colaboradores.

A CONSTRUÇÃO DA ACADEMIA

A academia GoodShape é uma empresa viável, pois o faturamento da academia com a estrutura oferecida é de R\$ 110.000 atendendo 500 pessoas, tendo como gastos R\$ 52.258,00 com o lucro de R\$ 21.900,00.

Anexo 1 – Folha de Pagamento

Qtde. Funcionários	Cargos	Salário Base	INSS	VT	Salário Líquido	Total Folha Pgto Mensal
1	Presidente	R\$ 4.500,00	R\$ 495,00	R\$ 270,00	R\$ 3.735,00	R\$ 3.735,00
1	Diretora Financeira	R\$ 4.500,00	R\$ 495,00	R\$ 270,00	R\$ 3.735,00	R\$ 3.735,00
1	Diretora RH	R\$ 4.500,00	R\$ 495,00	R\$ 270,00	R\$ 3.735,00	R\$ 3.735,00
1	Diretora de Marketing	R\$ 4.500,00	R\$ 495,00	R\$ 270,00	R\$ 3.735,00	R\$ 3.735,00
1	Nutricionista	R\$ 4.500,00	R\$ 495,00	R\$ 270,00	R\$ 3.735,00	R\$ 3.735,00
9	Instrutores	R\$ 1.800,00	R\$ 162,00	R\$ 108,00	R\$ 1.530,00	R\$ 13.770,00
2	Recepcionista	R\$ 1.100,00	R\$ 88,00	R\$ 66,00	R\$ 946,00	R\$ 1.892,00
2	Segurança	R\$ 1.300,00	R\$ 104,00	R\$ 78,00	R\$ 1.118,00	R\$ 2.236,00
3	Professor de Natação	R\$ 1.900,00	R\$ 171,00	R\$ 114,00	R\$ 1.615,00	R\$ 4.845,00
4	Aux. De Limpeza	R\$ 1.000,00	R\$ 80,00	R\$ 60,00	R\$ 860,00	R\$ 3.440,00
25	Total					R\$ 44.858,00

ANEXO A

SINOPSE DO FILME 3 IDIOTAS - 2009

É a história de três amigos, os três idiotas do título, que estudavam engenharia na mesma universidade, sendo essa muito renomada e a causa de muito estresse entre seus alunos. Rancho (Aamir Khan) é um aluno genial, que foge do convencional (ele procura entender e aprender, ao invés de decorar) e com uma história de vida desconhecida. Após a conclusão do curso, ele some. Passados dez anos, um ex-colega de classe reaparece aos dois amigos de Rancho, alegando que tem pistas do seu paradeiro. Dessa forma, não só a viagem em busca dele começa como também a do próprio espectador, que além de conhecer alguns lugares da Índia, entenderá como essa bela amizade foi construída e porque Rancho é uma figura tão marcante e querida, além de saber sua verdadeira história.

Fonte: <http://www.psicologiaecinema.com/2012/03/3-idiotas.html>

ANEXO B

SINOPSE DO FILME À PROCURA DA FELICIDADE - 2007

Chris Gardner (Will Smith) é um pai de família que enfrenta sérios problemas financeiros. Apesar de todas as tentativas em manter a família unida, Linda (Thandie Newton), sua esposa, decide partir. Chris agora é pai solteiro e precisa cuidar de Christopher (Jaden Smith), seu filho de apenas 5 anos. Ele tenta usar sua habilidade como vendedor para conseguir um emprego melhor, que lhe dê um salário mais digno. Chris consegue uma vaga de estagiário numa importante corretora de ações, mas não recebe salário pelos serviços prestados. Sua esperança é que, ao fim do programa de estágio, ele seja contratado e assim tenha um futuro promissor na empresa. Porém seus problemas financeiros não podem esperar que isto aconteça, o que faz com que sejam despejados. Chris e Christopher passam a dormir em abrigos, estações de trem, banheiros e onde quer que consigam um refúgio à noite, mantendo a esperança de que dias melhores virão.

Fonte: <http://www.adorocinema.com/filmes/filme-54098/>

SINOPSE DO FILME A REDE SOCIAL - 2010

Em uma noite de outono em 2003, Mark Zuckerberg (Jesse Eisenberg), analista de sistemas graduado em Harvard, se senta em seu computador e começa a trabalhar em uma nova ideia. Apenas seis anos e 500 milhões de amigos mais tarde, Zuckerberg se torna o mais jovem bilionário da história com o sucesso da rede social Facebook. O sucesso, no entanto, o leva a complicações em sua vida social e profissional.

Fonte: <http://www.adorocinema.com/filmes/filme-147912/>

SINOPSE DO FILME JOBS - 2013

De hippie sem foco nos estudos a líder de uma das maiores empresas de tecnologia do mundo. Este é Steve Jobs (Ashton Kutcher), um sujeito de personalidade forte e dedicado, que não se incomoda de passar por cima dos outros para atingir suas metas, o que faz com que tenha dificuldades em manter relações amorosas e de amizade.

Fonte: <http://www.adorocinema.com/filmes/filme-198187/>

ANEXO C

ENTREVISTA CONCEDIDA A ZERO HORA EM 06/07/2014

Fonte: <http://zh.clicrbs.com.br/rs/noticias/economia/noticia/2014/07/adelino-colombo-nao-da-pra-encher-a-empresa-de-cunhado-4543843.html>

Adelino Colombo: "Não dá pra encher a empresa de cunhado"

Fundador da Lojas Colombo fala sobre sua experiência à frente de um dos maiores grupos de varejo do país.

Aos 83 anos, Adelino Colombo não deixa nem passar pela cabeça a ideia de se aposentar. Cheio de energia, o fundador da Lojas Colombo, quinta maior rede de eletrodomésticos do Brasil, faz questão, ainda hoje, de comparecer todos os dias ao escritório da empresa em Farroupilha, onde mora.

Sempre que pode, também visita uma das 255 unidades da rede espalhadas pelos três Estados da Região Sul. Nascido em uma família de pequenos agricultores, começou vendendo TVs de porta em porta. Comanda uma rede de faturamento bilionário e, 55 anos depois de abrir a primeira loja, continua a imprimir sua personalidade ao negócio. Enquanto concorrentes têm corrido à bolsa de valores para angariar investidores e ganhar musculatura em um mercado cada vez mais competitivo, Colombo insiste em seguir carreira solo:

— Sócio me dá coceira. Se algum dia precisar de dinheiro, posso fazer empréstimo no banco.

Nesta entrevista, Adelino conta como encara o assédio das concorrentes para comprar sua empresa, fala sobre a tentativa frustrada de entrar no mercado paulista e explica por que não pretende que nenhum dos quatro herdeiros o suceda no comando da Colombo.

O senhor é conhecido por gostar de pescarias e de fazer bons negócios. Qual é o segredo para fisgar o cliente?

Quando tinha 17 anos e era balconista em um armazém em Farroupilha, minha maior preocupação eram os clientes e os funcionários. Não se faz empresa sem gente. É o mesmo na pescaria. O importante é atrair o peixe. Para isso, é preciso ter a isca certa, o anzol adequado, senão não fisga. Mais do que uma loja de eletrodomésticos, a Colombo é uma prestadora de serviço. Até hoje, 55 anos depois, se precisar, eu interfiro para resolver o problema de algum cliente. O importante é sair satisfeito. O respeito ao colaborador também é muito grande.

Quando decidiu que seria comerciante?

Sou oriundo de uma família de pequenos agricultores no interior do Rio Grande do Sul. Aos 11 anos, terminei o primário e tinha muita vontade de estudar, mas meu pai não tinha condições de me matricular em um colégio para que eu me preparasse para o vestibular.

Então foi trabalhar?

Só me restou essa alternativa. Dos 11 até os 15 anos, ajudei meus pais em casa com agricultura familiar. Um dia, durante um almoço de domingo na casa de meus avós paternos, meu pai e meus tios conversavam sobre um forasteiro que tinha aparecido na missa naquela manhã. Um tio achava que, pela aparência, era um advogado. Outro, que era médico. Lembro bem da opinião do meu pai: "Pelo traje, ele é comerciante". Escutei aquilo e pensei: "Se comerciante se veste bem, então é o que vou ser".

Quando descobriu o talento para vender?

Minha mãe costumava ir até a cidade vender produtos da horta e, um dia (em 1948), voltou dizendo que o funcionário do armazém do seu Manoel, o maior da cidade, tinha sido demitido e que havia conseguido uma entrevista de emprego para mim. Não dormi a noite toda pensando se o patrão ia me considerar "fraquinho" para a vaga. Eu não era encorpado e, naquela época, tudo era vendido a granel.

Era preciso ter força?

Sim, para carregar sacos de arroz, feijão. O salário não era alto, mas fiquei na casa dele, ganhava comida e roupa lavada, não me importei. Os primeiros dias foram difíceis. À noite, estava exausto. Mas gostei desde o começo. Estava onde queria, atendendo aos clientes. E, modéstia à parte, ia bem.

Foi daí que surgiu a vontade de ter o próprio negócio?

Sim. Lá eu comecei a planejar meu futuro. Afinal, um dia queria ser dono. Mas ganhando o que eu ganhava, não tinha condição nenhuma. Um tempo depois, o seu Manoel, meu patrão, abriu uma filial e me colocou como gerente. Depois de alguns meses, me chamou para uma reunião e fez uma proposta. Queria vender o armazém principal para mim e para outros dois funcionários. Cada um teria 33% do negócio. Ele venderia as mercadorias a preço de custo e nós teríamos 90 dias para pagá-lo. não pensei duas vezes: aceitei!

Mas o dinheiro não era curto?

Eu tinha de pagar 100 mil cruzeiros em três meses. Minhas economias eram só de 3 mil cruzeiros. Faltavam 97 mil. Hoje não acredito que tive coragem para aceitar. Foi uma loucura. E não é que no final das contas eu arranjei o dinheiro para pagar o homem?

Foi assim que nasceu a Colombo?

Não, foi mais adiante. Depois de dois anos, eu e meus dois sócios também abrimos uma filial. Como sociedade nem sempre dá certo, resolvemos nos separar. Como eu tinha a menor parte da sociedade, fiquei com a filial. Aí, sim, a Colombo nasceu.

E quando o armazém se transformou em uma loja de eletrodomésticos?

Eu tinha um primo que trabalhava em uma oficina de manutenção de rádio eletrônico. Às vezes, no final de semana, ele montava seus próprios rádios. Eu levava esses aparelhos para o meu armazém e revendia. Pagava 100 para o primo e vendia os rádios por 200 (cruzeiros, a moeda da época). Ali comecei a sentir o gosto de vender produtos com maior valor agregado (de maior valor por unidade).

Como funcionava o varejo no Brasil 55 anos atrás, quando a Colombo começou?

Sempre fui muito curioso. Um dia fui a São Paulo para conhecer o comércio lá. Vi empresas cheias de mercadorias, com um movimento fantástico. Voltei impressionado. Aproveitei e comprei liquidificador, ferro elétrico, enceradeira, batedeira no atacado e passei a vender na minha loja. Eu comprava por carta. A venda era feita na caderneta. Não tinha cheque nem cartão. Imagina como era somar tudo no final do mês... Toda semana, eu vinha a Porto Alegre fazer compras e, quando me sobrava um tempinho, dava uma volta pela cidade. Um dia, passando pela Rua Dr. Flores, vi na vitrine uma maravilha: uma máquina calculadora! Na época, era uma novidade. Era enorme. Não tinha 10 teclas como hoje, eram mais de 100 teclas, mas somava. Saía a fita que era uma beleza! Entrei na loja e fui falar com o vendedor. Ele me fez a seguinte proposta: se eu comprasse duas calculadoras me daria a segunda com 30% de desconto. Comprei sem nem saber o que ia fazer com a segunda. Acabei vendendo para um vizinho pelo preço cheio. E a minha acabou saindo 60% mais barato. Então, decidi montar uma loja de eletrodomésticos.

O primeiro produto da Colombo foi uma máquina de calcular?

Não. Levei não só a máquina de calcular, mas também a de escrever. Também levei uma geladeira para o interior e, em poucas horas, vendi. O padeiro passou lá e ofereceu levar a geladeira em troca de pão. Fiz as contas. Em três meses, a dívida se pagaria. Fechei negócio. Como deu certo, voltei para comprar outra. E outra e mais outra. Assim começou a loja. Sem capital, como a grande maioria no Brasil.

Como começou a venda de televisores?

Em 1959, foi inaugurada a TV em Porto Alegre. A maioria sabia que existia, mas nunca tinha visto. Pouco depois, eu estava no balcão quando chegou um senhor todo engravatado e estacionou o carro na frente da loja. Ele desceu e perguntou se poderia instalar o aparelho de TV para ver se captava bem a imagem. Estávamos a 120 quilômetros de Porto Alegre, não havia muitas antenas, acabei deixando. Ele instalou e captou uma imagem fantástica. À noite, colocamos na porta da loja, e a cidade toda foi ver TV. Fechou a rua, veio a polícia, uma loucura. No dia seguinte, era só o que se falava na cidade. Naquela noite, fiz um levantamento para saber quais famílias de Farrroupilha teriam recursos para comprar um televisor. Cheguei a quatro. E encomendei quatro unidades. Uma semana depois, recebi carta da fábrica avisando que não enviaria o pedido porque o valor da encomenda era maior que o patrimônio da loja. E era mesmo!

No início, o senhor vendia os televisores de porta em porta. Foi hostilizado?

Sabe como funciona o varejo? Se alguém vê algo que vai bem, já monta um negócio semelhante. Um tempo depois, o maior comerciante de Farrroupilha na época abriu uma loja de eletrodomésticos. Uma loja enorme, bonita e na mesma

rua que a nossa. Concorrência pesada. Acabou com meu negócio na cidade. Imagina duas lojas em um município de 8 mil habitantes. Percebi que precisava buscar novos mercados. Falei para minha mulher tomar conta do armazém e fui para Caxias do Sul, a praça mais próxima. Ia de ônibus mesmo. Nem estrada tinha direito. Chegando lá, fui até a casa de um conhecido e fiz a mesma estratégia que eu tinha visto funcionar um tempo antes. Pedi para instalar um televisor para "ver se captava bem a imagem". Em tese, ele não tinha compromisso nenhum de comprar. Seria só um "teste". Quando a mulher dele viu o televisor funcionando, se apaixonou, quis comprar. Pedi indicações de outros possíveis compradores para essa senhora. Ela, que não era boba, disse que indicaria, sem problemas, se eu lhe desse uma comissão pelos contatos. Fechei negócio. A partir daí, saí vendendo televisores em tudo que é bairro de Caxias do Sul. Varri a cidade de ponta a ponta. Restaurante, hotel, armazém, banco, tudo com a mesma conversa. Eu pedia para instalar, testar a qualidade da imagem, e o produto seduzia o cliente. Quando tinha criança, então, era mais fácil ainda. Vendíamos tantos televisores que não dávamos conta de instalar tudo.

Tem um ditado de que onde há prefeitura e igreja também há uma Colombo. A ideia ainda é se expandir no Interior ou o momento é de focar em grandes centros?

O mercado maior é melhor. Hoje só abrimos lojas novas em cidades que comportem mais consumo. Não abriremos mais em municípios muito pequenos. Estamos inaugurando uma loja no bairro Bom Fim nas próximas semanas. Em Porto Alegre, qualquer lugar que eu abrir uma loja é sucesso. No Interior, a escolha precisa ser mais seletiva.

É mais fácil iniciar um negócio agora ou no passado?

No passado era mais fácil. Hoje o mercado é muito maior, e os concorrentes, também. E isso exige mais capital, bom ponto de negócio, ótimo preço, variedade de produtos e excelente atendimento. E isso você não faz se não tiver experiência e dinheiro. Hoje não dá para começar engatinhando, tem que já sair correndo. E quem, mesmo assim, quer empreender precisa saber economizar. Nós ficamos de 1960 a 1974 sem gastar nada. Tudo que ganhávamos reinvestíamos na empresa. Fui morar em um apartamento próprio no dia que completei 25 anos de casado. Morei 25 anos pagando aluguel para não precisar tirar dinheiro da empresa.

No varejo, preocupam mais os níveis de inadimplência ou a alta do juro?

O juro, sem dúvida. A inadimplência é baixa, não é bicho de sete cabeças. O brasileiro, e especialmente o gaúcho, é bom pagador. O que me assusta de verdade são os impostos. É a carga tributária. Mas sou otimista. Continuo trabalhando e investindo. Agora quero construir uma loja nova em Tramandaí e já estou vendo outra em Viamão.

Imposto alto não inibe investimento?

O imposto não sou eu quem paga, é o consumidor. Encarece o produto. Se na minha empresa eu mesmo disser para o cliente não comprar porque o país está em crise, aí quem entra em crise sou eu! O meu lema é "Não fale em crise, trabalhe". Trabalhe, faça economia. Ninguém arruma a vida sem fazer economia.

Aposentadoria está nos planos?

Trabalho o dia todo e com prazer. Se me disserem para ficar em casa eu nem sei o que fazer. Jogar carta na bodega? Sentar na praça? Nada disso. Não tenho esse espírito.

Como o senhor projeta os próximos 55 anos da Colombo?

Independentemente do ramo do negócio, crescer é questão de sobrevivência. E continuar sendo rentável, claro. O que é uma tarefa muito difícil hoje em dia no varejo. As margens são muito pequenas. E para viver num ambiente desses é preciso fidelizar o cliente. Essa é a solução.

É cogitada a entrada de um sócio?

Não. Sócio me dá coceira. Se eu precisar de dinheiro algum dia, posso fazer um empréstimo no banco. Recebo a toda hora oferta de investidores, mas eu não quero. De jeito nenhum.

Há três anos, o senhor contratou um superintendente para ser seu braço direito na Colombo. Ele tem quase 50 anos a menos que o senhor. Como é essa relação de duas gerações tão diferentes?

Tenho cinco diretores e um superintendente. O Rodrigo Piazer veio da indústria, não tem o cacoete do comércio, mas está indo muito bem. Me dá tranquilidade e hoje tenho o privilégio de chegar um pouco mais tarde e sair um pouco mais cedo. É um rapaz inteligente e com espírito de liderança.

O senhor tem quatro filhos. Não sonha que algum assuma a empresa?

Ninguém da família está na empresa. Cada um tem seu próprio negócio. Quero uma gestão profissional. Tenho apenas um neto trabalhando comigo, mas vai ficar por aqui somente enquanto estiver estudando. Quando se formar na universidade, terá de procurar o próprio rumo. Não dá para encher a empresa de cunhado e parente. Não dá certo. Na minha família, cada um deve fazer a própria vida. O mais importante é que o negócio esteja bem para que possa distribuir dividendos. Estou preparando meus filhos e netos para serem acionistas.

E quem sabe um neto?

Este neto que trabalha comigo cursa Economia e quer estudar no Exterior. Está indo bem. Se um dos netos se sair bem em determinada atividade, e for da vontade dos meus quatro filhos, então poderá atuar na Colombo. Mas primeiro é preciso construir uma carreira fora. Tem de ser provado que tem capacidade.

A Colombo tentou se expandir para o restante do país, chegou a se estabelecer em São Paulo, mas a empreitada não foi bem-sucedida, e a rede vendeu as 65 lojas lá para a Cybelar. O que não deu certo?

São Paulo nunca deu o resultado que esperávamos. É um mercado fantástico, mas nada fácil. Tivemos dois grandes entraves. O primeiro foi o custo de publicidade. Não conseguíamos fazer sequer sombra aos concorrentes na mídia. Era muito caro. Outra dificuldade foi a mão de obra. Era complicado contratar pessoal qualificado para trabalhar nas lojas. Felizmente, mais uma vez eu tive sorte e um amigo se interessou pela empresa. Vendemos tudo para ele e fechamos um ótimo negócio. E passamos a investir somente na Região Sul. Vendemos 65 em São Paulo, mas abrimos mais de 65 lojas na Região Sul. E continuamos expandindo. Em 2014, já inauguramos seis lojas e planejamos abrir mais cinco até o final do ano.

Voltará a investir em São Paulo?

No momento, não é o objetivo. Mas a chance existe. O mercado de São Paulo é ótimo, mas exige mais preparação. Chegar com força.

O assédio das concorrentes para comprar a Colombo é muito grande?

Diminuiu. De tanto eu recusar ofertas, acho que o pessoal entendeu o recado. Vez ou outra ainda me ligam, mas nem escuto a proposta. Já vi muita empresa ser vendida, mas nenhum dos antigos proprietários está bem. Nenhum. Pelo contrário, alguns estão muito mal. Muitos venderam lá na época da inflação alta, e a inflação comeu o dinheiro deles. Estão pobres. É preciso manter a empresa saudável para que possa gerar lucros e dividendos para a família viver. Sempre digo para meus filhos: a empresa é a vaca, não queiram comer a vaca. Vamos nos contentar com o leite.

Pensa em comprar outras redes?

A Colombo comprou uma porção de lojas menores no passado. Hoje não tenho interesse. Qualquer loja que eu compre nos três Estados do Sul se sobrepõe ao meu negócio. Um dia vamos retornar a São Paulo. Mas para ir até lá precisamos nos preparar melhor.

O senhor compartilha do pessimismo da maioria do empresariado?

Outro dia fui comprar um tênis em Farroupilha e o dono da loja me contou que pensava em vender o negócio porque a economia estava mal. Eu penso o contrário. O Brasil vai bem. Um país que não tem desemprego! É só ver as estradas. É automóvel e caminhão para todo lado. Todo dia, uma fábrica nova. O que vai mal é o governo, que não investe em infraestrutura, não faz estrada. O governo não consegue ajudar a economia.