



**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU MESTRADO
EM METODOLOGIAS PARA O ENSINO DE LINGUAGENS E SUAS
TECNOLOGIAS**

SUZI BUENO DE ALMEIDA

EMPREENDEDORISMO:

Uma Proposta de Ensino com Base no Estudo de Caso com
Alunos do Curso Técnico de Administração de Londrina

SUZI BUENO DE ALMEIDA

EMPREENDEDORISMO:

Uma Proposta de Ensino com Base no Estudo de Caso com Alunos do Curso Técnico de Administração de Londrina

Dissertação apresentada à UNOPAR, como requisito parcial obter o título de Mestre em Metodologias para o Ensino de Linguagens e suas Tecnologias.

Orientadora: Profª Drª Eliza Adriana Sheuer Nantes.

Londrina
2015

**AUTORIZO A REPRODUÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTA
TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU
ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA,
DESDE QUE CITADA A FONTE.**

**Dados Internacionais de catalogação-na-publicação
Universidade Norte do Paraná
Biblioteca Central
Setor de Tratamento da Informação**

A451e	<p>Almeida, Suzi Bueno de . Empreendedorismo: uma proposta de ensino com base no estudo de caso com alunos do curso técnico de Administração de Londrina / Suzi Bueno de Almeida. Londrina: [s.n], 2015 61f.</p> <p>Dissertação (Mestrado Acadêmico em Metodologias para o Ensino de Linguagens e suas Tecnologias). Universidade Norte do Paraná. Orientador: Prof^a. Dr^a. Eliza Adriana Sheurer Nantes</p> <p>1 - Ensino - dissertação de mestrado - UNOPAR 2- Estudo de caso 3- Empreendedorismo I- Nantes, Eliza Adriana Sheurer ; orient. II- Universidade Norte do Paraná.</p> <p>CDU 658:001.87</p>
-------	---

SUZI BUENO DE ALMEIDA

EMPREENDEDORISMO:

Uma Proposta de Ensino com Base no Estudo de Caso com Alunos do
Curso Técnico de Administração de Londrina

Dissertação apresentada à UNOPAR, no Mestrado em Metodologias para o Ensino de Linguagens e suas Tecnologias, área de concentração Ensino de Linguagens e suas Tecnologias, como requisito parcial obter o título de Mestre conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores.

Profª Drª Eliza Adriana Sheuer Nantes
Universidade Norte do Paraná

Prof. Dr. Regis Garcia
Universidade Estadual de Londrina

Profª Drª Samira Fayes Kfourri da Silva
Universidade Norte do Paraná

Londrina, 20 de Maio de 2015.

Dedico este trabalho aos meus pais e minha irmã que nos momentos de desânimo e desespero me ajudaram a me sentir forte e a me levantar para seguir em frente, conquistando um dia de cada vez.

AGRADECIMENTOS

Não posso deixar de agradecer as pessoas que contribuíram com essa minha caminhada, que fizeram direta e indiretamente o meu crescimento humano “o despertar da minha humanidade” como diz o padre Fábio de Melo.

Obrigada meu Deus por me proporcionar a família que tenho e os amigos que o senhor me deu, eles são a minha base, o meu chão, o meu alicerce.

Agradeço do Fundo do meu coração a Professora Dr^a Sônia Maria da Costa Mendes (orientadora no período de maio de 2013 a janeiro de 2015), por tudo que você fez por mim, foi com a sua orientação e suporte que pude chegar onde cheguei, obrigada por proporcionar o encontro com a Martinha, que me foi um grande presente, os ensinamentos foram grandiosos. MUITO OBRIGADA SONIA.

Claro que não poderia deixar de lado os colegas e amigos de sala de aula, fiz grandes amigos, como a Fernanda Serrano, a Maria Eduvirges, o Lafayette, o Bruno, o Washington, a Carol e a Carla, as risadas, as piadas e as reclamações, tem também as comidinhas maravilhosas, foram momentos deliciosos e muito construtivos.

Muito obrigada a Ana Mozer e a Crislielle de Paula Camilo pelas correções e a generosidade de realizar este trabalho.

Agradeço a todos da banca pelas contribuições, Dr^a Eliza Adriana Sheuer Nantes (orientadora), Dr^a Samira Fayes Kfourri da Silva e Dr. Regis Garcia.

Termino o meu agradecimento com um trecho da oração da Serenidade que foi o que me ajudou a superar a todas as diversidades que enfrentei para concluir esse trabalho. *“Deus, dai-me a serenidade para aceitar as coisas que eu não posso mudar, coragem para mudar as coisas que eu possa, e sabedoria para que eu saiba a diferença entre elas”.*

“Não se mede o estudo pelos números de páginas lidas numa noite ou pela quantidade de livros lido num semestre. Estudar não é o fato de consumir ideias, mas de criá-las e recriá-las”

Paulo Freire

ALMEIDA, Suzi Bueno. **Empreendedorismo**: uma proposta de ensino com base no estudo de caso com alunos do curso técnico de Administração de Londrina. 2015. 61 f. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Metodologias para o Ensino de Linguagens e as suas Tecnologias) – Centro de Educação, Comunicação e Artes, Universidade Norte do Paraná, Londrina, 2015.

RESUMO

A presente pesquisa, vinculada à linha de pesquisa “Ensino de Linguagens e suas Tecnologias”, teve como ponto de partida um questionamento. De que se era possível, a partir de uma experiência pedagógica envolvendo uma amostra de alunos do curso técnico de administração de Londrina, a implantação da disciplina de empreendedorismo nos cursos técnicos oferecidos na rede estadual de ensino. Para tanto, buscou -se entender de que forma o empreendedorismo poderia ser apresentado ao aluno para que o mesmo viesse a ter noção sobre o tema, levando-se em conta a relação, o objetivo, o público alvo, a motivação para aprendizagem, dentre outros fatores. Assim, elegeu-se como objetivo geral deste trabalho caracterizar o empreendedorismo, visando aproximar com a prática pedagógica e compreender a importância do empreendedorismo, propondo uma disciplina curricular nos cursos técnico de administração de empresa da escola pública. Por conseguinte, enquanto objetivos específicos, procurou-se estabelecer um recorte teórico que identifique teorias do tema apresentado; identificar as práticas educacionais e propor um conteúdo final como uma ementa. A metodologia empregada neste trabalho é de caráter qualitativo e interpretativo, sendo então utilizado a pesquisa-ação como método de pesquisa, por haver participação da pesquisadora com os pesquisados, a pesquisa-ação possibilita essa interação entre as partes. Então, neste panorama, realizou-se a pesquisa sobre o ensino de empreendedorismo no curso técnico de administração de empresa de uma escola estadual de Londrina, sob o ponto de vista dos alunos cujos resultados apontaram para a importância de o empreendedor ser motivado a superar os obstáculos, a partir do momento que o aluno não tem os recursos que ele acredita serem necessários para desenvolver a criatividade. Neste sentido, a criação de uma ementa que aborde a temática em pauta pode auxiliar no sucesso do empreendedorismo brasileiro.

Palavras-chave: Ensino. Estudo de Caso. Empreendedorismo.

ALMEIDA, Suzi Bueno. **Entrepreneurship**: an educational proposal based on case study with students Londrina Administration technical course. 2015. 61 f. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Metodologias para o Ensino de Linguagens e as suas Tecnologias) – Centro de Educação, Comunicação e Artes, Universidade Norte do Paraná, Londrina, 2015.

ABSTRACT

This research, linked to the line of research "languages and their Technology Education", had as its starting point the question whether it was possible from an educational experience involving a technical students of sample Londrina administration, deployment the entrepreneurship discipline in the technical courses offered in state schools. Therefore , sought be understood how entrepreneurship could be shown to the student who has notion on the subject, taking into account the relationship , the purpose , the target audience , the motivation for learning, among other factors. Thus, it was elected as a general objective of this study characterize entrepreneurship, aiming to bring to the pedagogical practice and understand the importance of entrepreneurship, proposing a curricular subject in technical courses of public school business administration. Therefore, while specific objectives, we tried to establish a theoretical framework that identifies the theoretical assumptions theme entrepreneurship; identify the educational practices and propose a final content as a menu. The methodology used in this study is qualitative and interpretative character, and then used the action research as a research method, because there is participation of the researcher with the respondents, and action research enables this interaction between the parties. So this panorama, there was research on entrepreneurship education in technical course of business administration of a state school of Londrina, in the students' point of view the results pointed to the importance of the entrepreneur be motivated to overcome obstacles, from the moment the student has the resources it believes are necessary to develop creativity. In this sense, the creation of a menu that deal with the issue at hand may help in the success of the Brazilian entrepreneurship.

Key-words: Education. Case study. Entrepreneurship.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - As principais características empreendedoras	17
Quadro 2 - Competências do empreendedor	21
Quadro 3 – Classificação das empresas por números de funcionários	28
Quadro 4 – Classificação das empresas por receita bruta anual.....	28
Quadro 5 - Planejamento do Projeto – Ensino de Empreendedorismo – Estrutura	34
Quadro 6 - Planejamento do Projeto – Noções de Empreendedorismo – Atividades do projeto.....	36
Quadro 7 - Planejamento do Projeto – Noções de Empreendedorismo – Tópicos dos módulos	37
Quadro 8 - Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Resultados Esperados	39
Quadro 9 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 1 Módulo.....	40
Quadro 10 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 2º Módulo	42
Quadro 11 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 3º Módulo	44
Quadro 12 - Perfil Empreendedor	48

LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

GEM	Global Entrepreneurship Monitor
MPE	Micro e Pequenas Empresas
O&M	Organização, Sistemas e Métodos
PIB	Produto Interno Bruto
SC	Santa Catarina
SEBRAE	Serviço brasileiro de apoio às Micros e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	ENTENDENDO O CONCEITO DO EMPREENDEDORISMO	13
2.1	COMPETÊNCIAS EXIGIDAS PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO.....	16
2.1.1	Situação do Empreendedorismo no Brasil Segundo GEM.....	21
3	ENSINO DE EMPREENDEDORISMO	25
3.1	CARACTERIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)	27
4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	30
4.1	CLASSIFICAÇÃO GERAL DA PESQUISA	30
4.2	UNIVERSO E AMOSTRA.....	32
4.3	COLETAS DE DADOS	32
5	RESULTADOS E DISCUSSÕES	48
5.1	EMENTA SUGERIDA.....	53
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
	REFERÊNCIAS	57
	APÊNDICES	59
	APÊNDICE A - Passo a passo do barco de papel	60

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, sempre esteve presente na sociedade, sendo objeto de investigação e aprimoramento. Estudos indicam que à medida em que ocorriam as mudanças sociais os conceitos eram revistos, moldados, ampliados e sedimentando. Portanto à necessidade que a cada vez mais a relevância do trabalho desenvolvido pelo empreendedor deve ser estudada.

Empreendedorismo tem o poder de mudar uma sociedade ou região, pelo poder de resiliência existente no empreendedor, uma pesquisa realizada por Hashimoto (2013), mostrou que no Brasil há 33 centros de empreendedorismo, sendo que 58% estão no Sudeste, a pesquisa mostra que esses núcleos se desenvolveram em locais que oferecem recursos e meios para que o empreendedorismo se desenvolva.

A importância do ensino do empreendedorismo ocorre pelo fato que através dele as pessoas conseguirão adaptar-se melhor as dificuldades ou implantar os anseios. Portanto é imprescindível que a disciplina empreendedorismo seja ensinada nos cursos técnicos pois os mesmos tem como objetivos proporcionar profissionais mais capacitados para o mercado de trabalho.

Diante do exposto, nota-se que a função do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda *per capita*; envolve iniciar e construir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade.

Uns dos instrumentos que podem ser utilizados para a disseminação da gestão empreendedora e conseqüentemente para o ensino do empreendedorismo é o estudo de caso. Neste panorama será realizada a pesquisa sobre o ensino de empreendedorismo no curso técnico de administração de empresa, de uma escola estadual de Londrina, sob o ponto de vista dos alunos.

A metodologia empregada neste trabalho é de caráter qualitativo e interpretativo, sendo utilizada a pesquisa-ação como método de pesquisa, por haver participação da pesquisadora com os pesquisados, e a pesquisa-ação possibilita essa interação entre as partes.

No momento no qual foi realizado o grupo de estudo, existia em Londrina 6 (seis) escolas que ofereciam o curso técnico de administração de empresa

totalizando 332 alunos matriculados, por uma questão de limitação de pesquisa foi escolhido uma escola na região norte da cidade para realizar o grupo de estudo. Nesta escola estavam matriculados 17 alunos, mas que frequentavam o curso regularmente eram 13 alunos, e como era um trabalho mais especializado e por uma questão de conseguir alcançar os resultados propostos no objetivo específico, o grupo de estudo foi realizado com 6 (seis) alunos.

O pressuposto de que se é possível ensinar e desenvolver o empreendedorismo baseia-se na literatura que discute o assunto, como Dornelas (2013a, 2013b), Hashimoto (2013), Hisrich e Peters (2004), Hisrich (2014) no entanto é questionado é a metodologia empregada, portanto é importante entender de que forma o empreendedorismo pode ser ensinado para que haja sentido ao público-alvo.

A investigação teve como ponto de partida a seguinte pergunta: é possível, a partir de uma experiência pedagógica envolvendo uma amostra de alunos do curso técnico de administração de Londrina, a implantação da disciplina de empreendedorismo nos cursos técnicos oferecidos na rede estadual de ensino? Para tanto, buscou-se entender de que forma o empreendedorismo poderia ser ensinado, levando-se em conta a relação, o objetivo, o público-alvo, a motivação para aprendizagem, dentre outros fatores.

Assim, o objetivo geral deste trabalho foi caracterizar o empreendedorismo, visando aproximar com a prática pedagógica e a compreensão da importância do empreendedorismo, propondo uma disciplina curricular nos cursos técnico de administração de empresa da escola pública. Os objetivos específicos foram (a) estabelecer um recorte teórico que identifique os pressupostos teóricos do tema empreendedorismo; (b) identificar as práticas educacionais e (c) propor um conteúdo final como uma ementa.

Diante a prática, foi organizado o presente trabalho da seguinte forma: um breve histórico sobre o empreendedorismo; a seguir, sobre os procedimentos metodológicos, culminando com os resultados e discussões acerca dos dados apresentados, bem como as considerações finais e as referências utilizadas.

2 ENTENDENDO O CONCEITO DO EMPREENDEDORISMO

A origem da palavra empreendedor é francesa (*entrepreneur*) que significa aquele que assume os riscos e inicia algo novo. A primeira definição do termo empreendedorismo como o “intermediário” foi com Marco Polo, afirma Dornelas (2013b), o empreendedor era quem buscava estabelecer rotas comerciais com o Extremo Oriente, na forma de contratos. Na Idade Média, o empreendedor significava aquele que participava de grandes projetos de produção, mas não corria riscos, como o clérigo, por exemplo.

A ideia de que os empreendedores assumiam riscos, segundo Dornelas (2013b), surgiu no século XVII, neste período começa a ser estabelecida uma relação com os empreendedores, qualquer lucro ou prejuízo era assumido pelo empreendedor. Em Dornelas (2013b) é traçado o histórico do termo empreendedorismo onde afirma que Richard Cantillon foi uns dos criadores do termo empreendedorismo e uns dos pioneiros em diferenciar empreendedor do capitalista Dornelas (2013b) acrescenta que o primeiro (empreendedor) é aquele que assume riscos e o segundo (capitalista) é aquele que fornece capital. Continuando com o histórico, somente no século XVIII é que de fato os empreendedores e capitalistas são diferenciados, possivelmente por causa do início da industrialização, cujo marco foi a Revolução Industrial. A confusão entre gerentes e empreendedores inicia no final do século XIX e início do século XX, apesar que essas confusões, segundo Dornelas (2013b), ocorre até hoje.

A ideia do empreendedor como inovador se inicia do século XX, portanto a noção que se tem hoje de empreendedor começa nesse período. Segundo Hisrich e Peters (2004), o papel do empreendedor é aperfeiçoar ou revolucionar o padrão de produção ou produto explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um processo tecnológico não-experimentado, para produzir uma nova utilidade ou um bem antigo de uma nova maneira.

Em Hisrich e Peters (2004) lembra que na década de noventa Jeffry Timmons fez uso de uma comparação para apontar a relevância do empreendedorismo, o estudioso assevera que o empreendedorismo seria uma revolução silenciosa para o século XXI, mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX. O autor continua afirmando que o empreendedorismo é destacado

porque o poder industrial foi e continua sendo uma das molas propulsoras dos países desenvolvidos. Numa primeira fase, o poder industrial se deu através das indústrias de base, tais como, siderurgia, carvão, mineração e tecelagem. Com o avanço tecnológico e em pesquisas científicas houve o segundo ciclo, desenvolvendo assim as indústrias de automobilismo, naval, plásticos entre outras. Atualmente, o terceiro ciclo ocorre no setor de informações e capacitação dos envolvidos na organização também conhecidos como *stakeholders*.

Na tabela 1 será mostrado o desenvolvimento das teorias do empreendedorismo e o termo empreendedor.

Tabela 1 - Desenvolvimento da Teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor

Origina-se do Francês:	Significa aquele que está entre
Idade Média:	Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala.
Século XVII:	Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo.
1725:	Richard Cantillion – pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital.
1803:	Jean Baptiste Say – lucros do empreendedor separados dos lucros de capital.
1876:	Francis Walker – distinguiu entre os que forneciam fundo e recebiam juros e aqueles que obtinham lucros com habilidades administrativas.
1934:	Joseph Schumpeter – o empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada.
1961:	David Maccland – o empreendedor é alguém dinâmico que correr riscos moderados.
1964:	Peter Drucker – o empreendedor maximiza oportunidades.
1975:	Alberto Shapero – o empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos, e aceita riscos de fracasso.
1980:	Karl Vésper – o empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, negociantes e políticos.
1983:	Gifford Pinchot – o intra-empreendedor é um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida.
1985:	Robert Hisrich – o empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Fonte: Hirisch e Peters (2004, p. 27).

Na tabela 1 foram mostradas as diferentes concepções que, historicamente,

foram atribuídas ao empreendedor ao longo do tempo. Nota-se que a definição do termo sofre alterações de autor para autor, como descrito por Dornelas (2013b), como é o caso do economista Joseph Schumpeter que idealizou o termo em 1949, e definiu se que empreendedor era o executivo de uma organização com alta criatividade e que conseguia resultados satisfatórios baseado na inovação Peter Drucker concordava com Schumpeter, mas este acrescentou que o empreendedor é aquele que assume riscos de forma consciente.

Nesse mesmo sentido, Dornelas (2013b), Richard Cantillion, em 1755, defende que o empreendedorismo era ligado a pessoa que atuavam de forma diferenciada nas novas e/ou organizações existentes; já Cantillion entendia o empreendedorismo sob a ótica da atuação das pessoas no empreendimento enquanto Jean-Baptiste Say, em 1800 em Dornelas (2013b), acrescentou que além de cuidar do negócio o empreendedor atentava para o futuro da organização ao longo do tempo. Drucker (1987) analisa o empreendedor como aquele que pratica a inovação sistematicamente uma vez que o empreendedor busca as fontes de inovação e cria ou identifica oportunidades. Para este autor, o significado da palavra empreendedorismo está associado à pessoa que pratica uma empreitada laboriosa e difícil.

Segundo Dornelas (2013b), o destaque do empreendedorismo surge mais das consequências das mudanças tecnológicas e devido por sua aceleração e não somente por modismo. Por conseguinte, ele conclui que a competição do mercado faz os gestores utilizarem novos modelos de gestão.

Um dos exemplos de novas teorias de gestão pode ser encontrado no trabalho de Dornelas (2013b), o autor afirma que há mais de 20 anos era improvável um recém-formado interessar-se e investir na criação de uma empresa ou de um produto, haja vista que os empregos oferecidos pelas grandes empresas eram mais atraentes, visto que havia bons salários, estabilidade, *status*, e a possibilidade de crescimento dentro da organização.

Atualmente o empreendedorismo é definido por Hashimoto (2013) como um fenômeno cultural, fruto dos hábitos, práticas e valores pessoais. Para Dornelas (2013b), Hashimoto (2013) Hisrich (2014) existem famílias mais empreendedoras do que outras, assim como cidades, regiões, países.

O tema empreendedorismo é fruto de trabalhos sérios e laboriosos, como o

desenvolvido por Hill, Conger e Read (2011), cujos pesquisadores realizaram um estudo no qual passaram de 15 a 20 anos investigando os programas para líderes de alto potencial e, posteriormente, foram estudadas 45 empresas de todo o mundo para saber como identificam e desenvolvem os líderes de alto nível, o resultado da pesquisa indicou que o profissional do futuro precisa ser empreendedor, os grandes líderes eram empreendedores. Logo, para os autores, o espírito e as características empreendedoras são fundamentais para o profissional do futuro ter sucesso.

2.1 COMPETÊNCIAS EXIGIDAS PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO

Para abordar sobre as características empreendedoras, recorre-se, inicialmente as pesquisas de Dornelas (2013a) o qual acrescenta que o empreendedor é a pessoa que consegue fazer os planos acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tem desenvoltura para a área financeira e além de uma capacidade de identificar as oportunidades.

Assim, as características que se destacam no perfil do empreendedor é que eles, geralmente, possuem uma criatividade aguçada e um alto nível de energia. Além disso, tendem a demonstrar imaginação e perseverança, aspectos que, quando combinados adequadamente, habilitam-no a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado (DORNELAS, 2013a).

Hisrich e Peter (2004) e Dornelas (2013a, 2013b) afirmam que não existe o “verdadeiro perfil empresarial”, e acrescentam que ter o perfil empreendedor é algo que não pode ser afirmado. A argumentação deles é que, o que existe são empreendedores que provêm de experiências profissionais, educacionais, situações familiares e vivências profissionais variadas, logo eles desenvolvem competências, habilidades e conhecimento ao longo da vida. Portanto, o empreendedor pode ser, médico, secretária, trabalhador da linha de montagem, representante comercial, gerente, engenheiro, professor, não há uma profissão que diga que este é o perfil do empreendedor.

No intuito de categorizar algumas das características empreendedoras, recorreremos aos estudos de Hisrich e Peter (2004) e deste quadro epistemológico é destacado:

- Necessidade de reconhecimento;
- Necessidade de poder e *status*;
- Necessidade de segurança;
- Necessidade de auto realização e inovação;
- Capacidade de persuasão;
- Autoconfiança;
- Disposição ao risco;
- Perseverança.

As necessidades dos empreendedores em reconhecimento ocorre pelo fato que todo trabalho empregado para realizar a atividade que se propôs tem que ser reconhecida, o mesmo ocorre com o poder e *status*, são necessidades que estão ligados ao fator de ser bem sucedido no seu projeto ou empresa; a necessidade de segurança está relacionada a questão financeira; a necessidade de auto realização e inovação é o desejo de construir algo, no sentido de querer transformar; a capacidade de persuasão envolve a necessidade de gestão e de convencimento do outro em acreditar o seu projeto; a autoconfiança é a necessidade de afirmação sobre a sua autoestima, e assim sucessivamente. Essas características indicam que o empreendedor está disposto a correr riscos e calculá-los e esse fator estimula o empreendedor a continuar o que é desafiante para ele, e isso aponta para o fato de a perseverança se faz presente independente se algo der certo ou errado.

No quadro 1 estão relacionadas, segundo Dornelas (2013a), as 20 principais características empreendedoras.

Quadro 1 - As principais características empreendedoras

Motivação	Os empreendedores geralmente são pessoas motivadas, pois têm um motivo para agir, uma missão a cumprir, um sonho a realizar. A realização do empreendedor não ocorre apenas por meio do ganho financeiro, mas ganhar dinheiro é uma das maneiras de se realizar!
Iniciativa	Os empreendedores não esperam os eventos acontecerem, eles se antecipam e tomam a iniciativa, são pioneiros, proativos e querem estar à frente da concorrência.

Paixão	Os empreendedores são pessoas otimistas e apaixonadas pelo que fazem. Isso ocorre porque geralmente o negócio criado é o caminho para realização de seu sonho e objetivos traçados (mesmo que informalmente) de realização pessoal.
Visão	O hábito de sonhar do empreendedor faz com que vislumbre cenários futuros, mudanças no ambiente, no comportamento das pessoas e no mercado. A partir dessa análise, o empreendedor passa a desenvolver uma visão clara do futuro de seu negócio.
Networking	Os empreendedores sabem que, se não se relacionarem, não conseguirão convencer as pessoas de que seu sonho é viável. A habilidade de relacionamento pessoal leva ao desenvolvimento de uma rede de contatos extensa, com os mais variados tipos de pessoas. Esse <i>networking</i> é o alicerce das relações que terá por toda a vida; e as conexões estabelecidas serão úteis ao seu desenvolvimento pessoal e ao negócio.
Liderança	Os empreendedores são autênticos e demonstram possuir uma energia e crença incomuns. Esse comportamento inspira as pessoas ao seu redor, que são contagiadas por uma liderança natural.
Trabalho em equipe	O empreendedor aprende na prática que, sozinho, dificilmente conseguirá realizar seu sonho. A formação de equipes que pensam e agem conforme sua visão e que complementam seu perfil passa a ser um trunfo para o sucesso do negócio.
Fazer a diferença	Apesar de uma frase que permite interpretações subjetivas, o “fazer acontecer” resume o mantra dos empreendedores. A atitude perante os desafios resume-se nessa frase, que pode ainda ser interpretada como o ato de realização.

Conhecimento	O conhecimento é um ativo intangível, mas de extrema importância para o sucesso do empreendedor. Aqueles que conhecem em detalhes seu produto/serviço, o modelo de negócio de sua empresa, o setor/mercado no qual a empresa atua, adquirem uma vantagem em relação a seus competidores.
Criatividade	Ser criativo não é pré-requisito para ser empreendedor, mas os empreendedores criativos geralmente estão mais preparados para inovar. Um caminho para desenvolver a criatividade é praticar o ato de ser curioso, já que a curiosidade desperta no empreendedor o interesse por novas oportunidades.
Dinamismo	Não se contentar com o <i>status quo</i> e ser um inconformado são o que faz do empreendedor uma pessoa dinâmica, que se envolve em várias atividades e não se sente confortável com a calma. O lado ruim desse tipo de comportamento pode ser o excesso de impaciência, que muitas vezes leva ao estresse em demasia.
Assumir risco	Quem não arrisca não petisca. Essa é a essência do comportamento empreendedor. Para conseguir resultados relevantes, deve haver uma pitada de risco. E quando se arrisca, pode-se falhar. Aceitar que a falha com certeza pode ou vai ocorrer é o primeiro passo para lidar com o risco. Com isso, o empreendedor aprende a se levantar quando há um fracasso e dedica-se a novos desafios. O fracasso, portanto, faz parte da curva de aprendizado do empreendedor.
Planejamento	Quando se tem um objetivo claro do que se quer ou aonde se quer chegar, o planejamento passa a ser uma atividade quase natural. Por isso, o ato de planejar é considerado de suma importância para o sucesso do empreendedor. Porém, há empreendedores que têm o sonho claro, mas o objetivo não tão bem definido.

Fonte: Dornelas (2013a, p. 51).

Como apresentado no quadro 1, as 20 principais características empreendedoras mostram que o empreendedor é aquele que tem motivação, paixão

pelo que faz, assume riscos de forma consciente, possui visão e toma iniciativa, faz planejamento, sabe trabalhar em equipe, é um ser dinâmico, criativo, privilegia a interação com as outras pessoas, aprofunda o saber sobre o que faz, dentre outras características que podem ser observadas no empreendedor.

Para aprofundar essa temática, do que vem a ser o intraempreendedor Donelas (2013a), afirma que quando se imagina o empreendedor pensa-se em uma pessoa envolvida com a criação e abertura dos novos empreendimentos, contudo a concepção pode ser mais ampla. Exemplifiquemos com os estudos de Gilfford Pinchot, realizados na década de setenta, mais especificamente em 1978, ocasião em que ele definiu que existe o intraempreendedor. Define-se um intraempreendedor aquele empreendedor que faz parte da organização e atua de forma diferenciada, é o empreendedorismo dentro da organização. Dito de outra forma, trata-se de colaboradores que conseguiram transcender suas práticas laborais desenvolvendo uma gestão empreendedora, ou seja, são profissionais que em qualquer momento podem gerar inovação

O termo “intraempreendedor”, segundo Hashimoto (2013), foi utilizado por Gifford Pinchot (1989), trata-se da livre tradução da palavra *intrapreneur*, Intraempreendedorismo é o empreendedorismo dentro de uma estrutura empresarial existente, sendo esta organização propícia ou não para o desenvolvimento do intraempreendedor. O intraempreendedor atua na organização de forma diferenciada, ou seja, atua como fosse sua, independente da cultura organizacional.

O intraempreendedorismo é, então, o meio de estimular e capitalizar pessoas nas organizações para as quais acreditam que podem melhorar um processo ou mesmo inventar um afirmam Hisrich e Peter (2004). Fava (2012) afirma que o segredo do momento é saber se adaptar as diferentes realidades que são impostas pelas mudanças ocorridas na sociedade. E acrescenta que adaptar a essas mudanças é a grande chave do momento porque o que se aprende hoje não é o mesmo que será usado daqui a um ou dois anos.

Para uma melhor compreensão, no quadro 02 serão mostradas algumas das competências do intraempreendedor.

Quadro 2 - Competências do empreendedor

Área	Descrição
Conhecimento do produto	Habilidades para entender o produto, o desenho, a concepção e o potencial.
Negócio	Habilidade para realizar as atividades funcionais de uma organização e entender o seu funcionamento como um todo.
Setor	Habilidade para compreender o setor e as implicações de suas tendências e mudanças.
Liderança	Habilidades para motivar e influenciar o comportamento dos subordinados.
Rede de contatos	Habilidades para criar uma rede de contatos com pessoas influentes e tomadores de decisão.
Administrativa	Habilidades de planejamento e organização de atividades.
Empreendedor	Habilidades relacionadas ao reconhecimento de oportunidades.

Fonte: Hashimoto (2013, p. 20).

No quadro 2 são apontadas as competências e habilidades do intraempreendedor, de acordo com a sua área de atuação. Como exemplo da área de desenvolvimento que tem habilidade de entender o produto em todas as esferas, a área do negócio possui visão holística e consegue alcançar todo o funcionamento da organização. O setor de liderança, por sua vez, possui a capacidade de motivar e influenciar as pessoas, a área de *networking* tem a competência de formar redes de contatos; no setor da administração, desenvolve a habilidade de planejamento e organização das atividades, e na área do empreendedor a habilidade que se destaca diz respeito a capacidade de reconhecimento de uma oportunidade.

2.1.1 Situação do Empreendedorismo no Brasil Segundo Gem

O GEM (Global Entrepreneurship Monitor) faz o monitoramento global do empreendedorismo anualmente, o GEM realiza pesquisas global sobre empreendedorismo com mais de 80 países, tendo a participação de mais de 300 acadêmicos e pesquisadores que participam ativamente da pesquisa, o GEM classifica os empreendedores em duas categorias, a de empreendedores iniciais ou em estágio inicial que são os empreendedores nascente ou novos e os empreendedores estabelecidos. As diferenças são que os nascentes estão envolvidos na estruturação do negócio, mas ainda não pagam salários ou pró-labores, ou qualquer outro tipo de remuneração aos proprietários por mais de três

meses. Já os empreendedores novos são aqueles que conseguiram gerar remuneração (salário, pró-labore ou qualquer outra remuneração) acima de três meses e menos e quarenta e dois meses. Neste contexto, os empreendedores estabelecidos administram e são donos de um negócio tido como concretizado, esses empreendedores conseguiram gerar remuneração por mais de quarenta e dois meses (3,5 anos).

Na tabela 2 pode-se ver a classificação dos estágios de empreendimento e os dados classificados pelas regiões brasileiras.

Tabela 2 - Taxas de empreendedorismo pelos estágios dos empreendimentos – Brasil e regiões – Comparativo 2012-2013

Estágio do empreendimento	Brasil		Regiões brasileiras									
			Norte		Nordeste		Centro-Oeste		Sudeste		Sul	
% da população de 18 a 64 anos												
Estágio	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Empreendedores iniciais	15,4	17,3	17,6	17,3	16,8	14,9	16,3	16,5	14,2	20,2	15,3	13,6
Empreendedores Nascentes	4,5	5,1	5,3	7,1	4,8	4,8	3,8	2,5	4,6	6,1	3,5	3,2
Empreendedores Novos	11,3	12,6	12,5	10,8	12,4	10,5	12,9	14,3	10,0	14,7	12,0	10,5
Empreendedores Estabelecidos	15,2	15,4	16,9	12,1	13,9	14,4	15,1	19,8	15,5	16,0	16,6	15,1
Taxa Total de Empreendedores	30,2	32,3	34,2	28,9	30,4	28,7	30,8	36,3	29,1	35,7	31,3	28,6

Fonte: GEM Brasil (2015).

Como observado na tabela 2 no Brasil, a taxa de empreendedores iniciais em 2013 era de 17,3%, e a de 2012 que foi de 15,4%, ou seja, houve um crescimento nacional no número de empreendedores iniciais. Porém, nas regiões nordeste e sul as taxas diminuíram, as taxas de empreendedores estabelecidos ficou praticamente igual no nível nacional, apesar da forte redução na região norte e elevado crescimento na região centro-oeste.

A tabela 3 mostra a TEA segundo a motivação e a classificação ocorre por categorização nacional e por regiões.

Tabela 3 - Empreendedores iniciais (TEA) segundo a motivação – Brasil e regiões – Comparativo 2012-2013

Motivação do empreendimento	Brasil		Regiões brasileiras									
			Norte		Nordeste		Centro-Oeste		Sudeste		Sul	
	Medida											
Motivação	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Taxa de oportunidade (%)	10,7	12,3	10,1	10,9	10,3	9,3	13,9	10,9	10,4	15,2	11,2	10,6
Taxa de necessidade (%)	4,7	5,0	7,7	6,4	6,6	5,5	2,5	5,6	3,6	4,9	3,8	3,0
Razão oportunidade/necessidade	2,3	2,5	1,3	1,7	1,6	1,7	5,5	1,9	2,9	3,1	3,0	3,6
Oportunidade como percentual da TEA	69,2	71,3	56,0	62,9	60,4	62,7	84,0	66,0	73,9	75,6	74,1	78,2

Fonte: GEM Brasil (2015).

A tabela 3 faz uma relação com os empreendedores iniciais segundo a motivação, portanto a tabela mostra que em 2013 a taxa de empreendedores por oportunidade no Brasil foi de 71,3%, um dado considerável em relação ao ano anterior, visto que a proporção aumentou no país e em quase todas as regiões exceto no centro-oeste, onde houve um declínio de 84% para 66%.

Os dados mostram que a razão oportunidade *versus* necessidade no Brasil é de 2,5, ou seja, entre os empreendedores iniciais existem 2,5 que iniciaram um negócio por identificar uma oportunidade para cada empreendedor por necessidade. Um dos fatores que pode explicar o aumento nessas taxas é o fato de que apesar do crescimento do emprego formal o empreendedorismo por oportunidade continua sendo uma alternativa para milhões de brasileiros.

Assim, segundo GEM Brasil (2015), uma das características do empreendedor por oportunidade é a admissão do empreendimento para a obtenção da independência financeira ou o aumento da renda pessoal.

Segundo Dornelas (2013a), os empreendedores de oportunidade são aqueles empreendedores visionários que sabem aonde querem chegar e criam a empresa, após fazerem um planejamento prévio, tem noção do crescimento do empreendimento e a geração de lucros e riqueza. Essas ações, devidamente coordenadas estão totalmente ligadas ao desenvolvimento setor econômico como geração de empresa e capital.

A aventura na jornada empreendedora por falta de opção é a característica do empreendedor de necessidade, ou seja, o sujeito pode estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Neste caso é que surge os empreendimentos informais e como o próprio nome aponta, não há planejamento de forma adequada e

muitos negócios fracassam nos primeiros anos de vida.

O empreendedorismo por oportunidade apresenta um impulso na economia, mesmo assim é necessário mais do que programas que estimulem o empreendedorismo, portanto, é importante estimular e ensinar as pessoas a buscarem novas oportunidades. O tipo mais comum de empreendedorismo nos países em desenvolvimento é o de oportunidade, como ocorre no Brasil.

Na tabela 4 é mostrado os órgãos de apoio às empresas e/ou empreendedores e as taxas de pessoas que procuram esses órgãos.

Tabela 4 – Busca de órgãos de apoio pelos empreendedores brasileiros – Brasil e regiões - 2013

Órgãos de apoio	Brasil	Regiões Brasileiras				
		Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
% de Empreendedores						
Instituição						
Não procurou nenhum	84,6	84,1	83,2	87,6	83,9	88,0
Associação comercial	0,6	0,5	0,0	1,1	1,0	0,3
SENAC	1,4	1,4	2,1	1,1	1,2	0,7
SEBRAE	9,2	10,6	10,7	7,1	8,7	8,4
SENAI	1,8	1,4	1,5	1,9	2,2	0,9
SENAR	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2
SENAT	0,2	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0
Sindicato	0,2	0,0	0,4	0,5	0,1	0,3
Endeavor	0,1	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
Outro	1,8	1,8	1,4	0,6	2,4	1,1

Fonte: GEM Brasil (2015).

Analisando a tabela 4 é possível notar que são poucos os empreendedores que procuram ajuda de algum setor para desenvolver o seu negócio, ou seja, no Brasil 84,6% empreendedores não procuram nenhum apoio de entidade, sendo o SEBRAE a organização que os empreendedores mais procuram.

3 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO

Dornelas (2013a) salienta que o empreendedorismo pode ser ensinado, ao contrário do que se imaginava há alguns anos. O autor não desmerece os empreendedores natos, tais como, Bill Gates, Sílvio Santos, Olavo Setúbal e Antônio Ermírio de Moraes, mas acrescenta que o ensino do empreendedorismo proporciona melhor formação para empresários, conseqüentemente melhores empresas e maior arrecadação de riqueza para o país.

Para Dornelas (2013a) o empreendedor sempre teve um papel fundamental na economia, mas o que ocorreu nos últimos tempos é que o ensino do empreendedorismo está mais intensificado. Para o autor, os fatores determinantes são a inovação e o avanço tecnológico, sendo que esses dois elementos proporcionaram mudanças na forma como as organizações formalizavam os seus conhecimentos.

O coração do ensino de empreendedorismo para Dornelas (2013a) é a disponibilização, de forma sistematizada, de ferramentas, de recursos e de métodos comprovadamente eficazes e testados pelos empreendedores para que a pessoa que deseja ser empreendedor possa construir a sua própria trajetória, de tal forma que ela seja capaz de adaptá-la, da melhor forma possível, sendo essa ação a essência do ensino do empreendedorismo. Contribuindo com a fala de Dornelas (2013a) pode acrescentar a fala de Gasparin (2007) quando lista os cinco passos da prática pedagógica, o primeiro passo corresponde muito bem com a realidade do empreendedor que é a preparação e uma mobilização para a construção do conhecimento no caso do aluno um conhecimento escolar no caso do empreendedor um conhecimento de gestão, como o autor relata é preciso fazer uma leitura da realidade, é imprescindível ter contato com o que deseja estudar, e uma das forma para conseguir o contato e a motivação para estudar ou empreender é conhecendo a prática social imediata descrito por Gasparin (2007).

Fava (2012) acrescenta que a predicação humana mais desejado e interessante e que possui diferencial dos profissionais em todas as áreas é a capacidade de pensar, agir e desenvolver adequadamente, o autor relembra outros tempos em que desejava no mercado de trabalho pessoas que não pensavam, mas que tivessem apenas e somente a habilidade de realizar a tarefa de forma repetitiva

e constante.

Segundo a lógica de Fava (2012) e Dornelas (2013a) pode acrescentar a fala de Saviani (2000) em que o problema no caso é o ensino de empreendedorismo não deve ser compreendido como complexo, fonte de questionamento, e obstáculo, para o autor a palavra problema é “uma questão cuja resposta se desconhece e se necessita conhecer” (SAVIANI, 2000, p. 14). Analisando os autores é possível perceber que o que desejam transmitir é que os problemas do cotidiano devem ser enfrentados e superados pelo homem e faze-lo da melhor forma.

Hashimoto (2013) afirma que o ensino de empreendedorismo deve ir além do modelo formal de ensino, visto que o desenvolvimento do empreendedor deve acontecer em todas as esferas, pessoal, grupal e organizacional, pois o aprendizado deve ser contínuo e ininterrupto. Fava (2012) acrescenta que a organização, a entidades educadoras devem organizar e construir currículos flexíveis e de fácil alteração e adaptação e que contemplem na sua essência o conhecimento, a habilidade e competências que faça uma relação do passado com o presente e o futuro e não apenas o passado e o presente.

Fava (2012) e Gasparin (2007) acrescentam que o professor deve ter a função mediadora como foco e responder questões como: vencer os obstáculos e proporcionar um ensino personalizado. Para Fava (2012) e Gasparin (2007) o professor deve ficar atento para que aprendizagem do aluno seja eficaz, duradoura e úteis para lidar com problemas e dilemas na sua área de atuação e ter relação com o seu cotidiano.

Contudo, entende-se que a construção do conhecimento do empreendedor é baseada na troca constante de experiências, justamente por isso o estudo de caso, ferramenta elegida para este estudo, trata-se de um modelo interessante de informação e de experiências vividas por empreendedores de sucesso.

Fava (2012) afirma que o professor preocupe –se com o desenvolvimento das funções cognitivas do aluno, há necessidade que o aluno desenvolva autonomia, e o professor deve ser o mediador desse processo, o autor frisa que a característica mais importante do professor é a da mediação, pois o mesmo possibilita condições e os meios necessários para a aprendizagem.

Saviani (2000) acrescenta que a paixão para o aprendizado e superação deve estar no aluno e no professor, pois é a mola propulsora para agir, e superar os

obstáculos que iram surgir. Pensando no dia a dia do aluno e na superação que o empreendedor enfrenta diariamente a frase de Saviani vem a enfatizar o ensino voltado para a realidade do aluno.

[...] trata-se de retomar vigorosamente a luta contra a seletividade, a discriminação e o rebaixamento do ensino das camadas populares. Lutar contra a marginalidade por meio da escola significa engajar-se no esforço para garantir aos trabalhadores um ensino de melhor qualidade possível nas condições históricas atuais. (SAVIANI, 2008, p. 31).

Como o estudo foi realizado com alunos do curso técnico de administração e o mesmo prepara para o mercado de trabalho e no Brasil as micros e pequenas empresas é muito presente no setor, no próximo tema será trabalhado a caracterização do micro e pequena empresas no Brasil.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)

Tradicionalmente no Brasil as empresas são classificadas em pequenas, médias e grandes. Em relação à Micro, Pequena e Média Empresa, no Brasil e no mundo, não existe unanimidade ou homogeneização de conceitos, portanto não há uma conceituação exclusiva para denominação. A definição mais usada baseia-se em critérios quantitativos, como: número de empregados ou receita bruta anual.

De acordo com Sebrae – SC as empresas podem ser classificadas segundo a receita bruta anual ou quanto aos números de empregados.

A quadro 3 abaixo apresenta a classificação sendo os números de funcionários.

Quadro 3 – Classificação das empresas por números de funcionários

Porte da Empresa	Números de Empregados Industria
Empresa de Micro porte	Até 19
Empresa de Pequeno porte	20 a 99
Empresa de Médio porte	100 a 499
Empresa de Grande porte	à partir de 500

Fonte: Sebrae SC (2015).

A seguir as classificações das empresas segundo a receita bruta anual.

Quadro 4 – Classificação das empresas por receita bruta anual

Porte da Empresa	Faturamento Anual da Industria
Empreendedor individual	EI - Lei 123/06 - Até R\$ 60.000,00
Microempresa	ME - Lei 123/06 - Até R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeno porte	EPP - Lei 123/06 - De R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00

Fonte: Sebrae SC (2015).

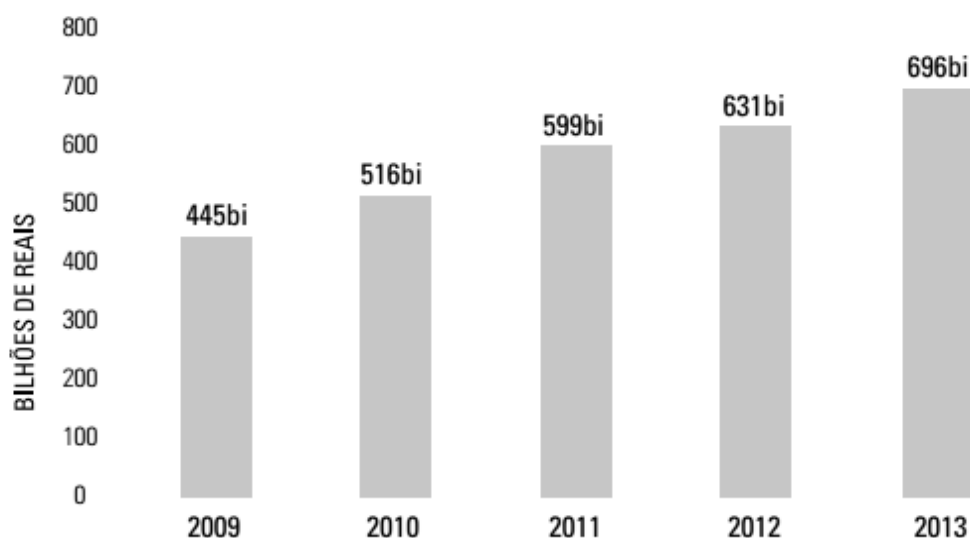
Com diferentes limitações, econômicas ou operacionais, as micro e pequenas empresas formam um dos pilares da economia nacional: de acordo com Sebrae (2015) são 696 bilhões de reais que foram injetados na economia em 2013, como mostrado no gráfico 1 abaixo.

Segundo os dados do Sebrae (2015), o crescimento das Micro e Pequenas Empresas (MPE) é notável na economia brasileira, cada ano tem aumentado mais. Em um breve resumo histórico a participação das MPE em 1985 era de 21% e em 2001 em 23% e em 2011 em 27%. É importante destacar a importância das MPE no

período 2009-2011, só no setor de Setor de Serviços as MPE - geraram 36,3% da somatória do valor acrescentado do setor e representavam 98,1% do número de empresas e empregaram 43,5% dos trabalhadores e pagaram 27,8% das remunerações de empregados no período. No Setor de Comércio as MPE - geraram 53,4% do total do valor acumulado do setor e representavam 99,2% do número de empresas e empregaram 69,5% do pessoal ocupado no setor e, pagaram 49,7% das remunerações dos empregados do setor no período. Já no Setor Industrial as MPE geraram 22,5% do valor adicionado do setor e representavam 95,5% do número de empresas e empregaram 42% do pessoal ocupado no setor e pagaram 25,7% das remunerações de empregados no período.

No gráfico 1 ilustra em bilhões o crescimento em valor agregado das MPE na economia brasileira no período de 2009 a 2011 com projeção de 2012 e 2013.

Gráfico 1 - Valor agregado pela MPE na economia brasileira – 2009 – 2011 (projeção 2012 e 2013) – em R\$



Fonte: Sebrae SC (2015).

Os ambientes das micros e pequenas empresas é muito complicado, segundo dados do Sebrae (2015) mais da metade das MPE não cumprem sua finalidade maior que é o lucro e não sobrevivem. Para a entidade, o grande desafio para a sobrevivência, destas, está no diferencial da empresa, na qualidade oferecida e no preço compatível com o mercado.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho foi organizado da seguinte forma: primeiramente, irá ser apresentado a pesquisa empreendida para nortear as ações empregadas, justificando a opção pela pesquisa qualitativa; na sequência, será descrito o tipo de pesquisa, bem como o instrumento utilizado para coleta de dados. Dentro dessa perspectiva, será exibido o ambiente da pesquisa, a população participante e, por fim, a análise dos dados, bem como a descrição dos resultados obtidos.

4.1 CLASSIFICAÇÃO GERAL DA PESQUISA

A presente pesquisa caracteriza-se como qualitativa pelo fato de não haver a preocupação com a quantificação dos dados, além disso, segue os pressupostos de Trivinos (1987) que classifica esta pesquisa sendo:

[...] composta da escolha de um problema, uma coleta e a análise das informações obtidas, havendo flexibilidade nas etapas e análise dos dados. À medida em que as informações são coletadas ocorre a interpretação, se tornando, então, uma pesquisa flexível (TRIVINOS, 1987, p. 132).

A presente pesquisa baseia-se, ainda, na proposta de Vergara (2012), a qual classifica a pesquisa quanto aos fins e quanto aos meios. No que tange a questão da finalidade, a mesma pode ser exploratória ou descritiva. A primeira - a exploratória - segundo o autor, "é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado. Por sua natureza de sondagem, não comporta hipóteses que, todavia, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa" (VERGARA, 2000, p. 47). A segunda, - a descritiva - limita-se a expor "características de determinada população ou de determinado fenômeno. Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação" (VERGARA, 2000, p. 47). Classifica-se dentro da pesquisa descritiva a pesquisa de opinião.

No que tange aos meios, Vergara (2000) ressalta que pode ser de campo, de laboratório ou bibliográfica. Na pesquisa de campo inclui-se instrumentos de pesquisa como entrevistas, questionários, testes, observação participante ou não, dentre outros. O importante é que seja realizada a investigação de forma empírica e no mesmo lugar de ocorrência do fenômeno, pois desta forma pode ter acesso a

possíveis elementos que o expliquem.

Por haver participação da autora no grupo de estudo a pesquisa se baseia-se na pesquisa-ação, os autores Takahashi (2013) Michaliszyn e Tomasini (2008) e Severino (2007) afirmam que a pesquisa ação deve ser utilizada quando o intuito é haja interação colaboradora e participativa do pesquisador com os pesquisados e com isso visa intervir na situação na qual está pesquisando com o objetivo de modifica-la, podendo definir um diagnóstico e analisar determinada situação, o foco da pesquisa-ação é agrupar um conjunto de sujeitos que desejam mudanças e que estão querendo aprimorar as práticas analisadas.

Já a pesquisa de laboratório, como a própria nomenclatura aponta, refere-se as experiências realizadas em locais circunscritos, e para clarificar pode ser citada a questão do uso de computador ou mesmo laboratório específico.

Por fim, a pesquisa bibliográfica, segundo Vergara (2000, p. 48), trata-se do "estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais, redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral". Essa modalidade de pesquisa permite que tenha um instrumento analítico que pode ser útil para qualquer tipo de pesquisa.

Diante disso, destaca-se que na metodologia de pesquisa aplicada nesta pesquisa, devem ser analisadas todas as variáveis envolvidas, sendo elas: quem (referindo-se aos elementos observados), como (diz respeito aos procedimentos) e com quê (acerca dos instrumentos). Dessa forma, a metodologia empregada na escolha do objeto de estudo é fundamental para a relevância e eficácia do trabalho. (VERGARA, 2012).

Por conseguinte, a pesquisa será feita em quatro fases: a primeira, como já apresentado, compreende a revisão de literatura, na qual tem a definição da abordagem e a segunda fase de adaptação dos constructos do empreendedorismo e a adaptação dos instrumentos para este estudo, a penúltima fase com a coleta dos dados e pôr fim a análise dos dados.

Houveram algumas limitações importantes para esse estudo quanto aos estudos de casos selecionados (Casa do pão de Queijo, Alpargatas e Rei do Mate), a pequena amostra definida para o estudo foi definida após ser perguntado em sala de aula quem desejaria participar de forma voluntária para o estudo que ocorreriam aos sábados, como visto há própria seleção da amostra pode ser definida como fator

limitante, de certa forma impossibilitando a inferência do estudo.

Tendo delimitado a pesquisa, o próximo tema a ser abordado será o universo e amostra que integram os dados a serem objeto de análise.

4.2 UNIVERSO E AMOSTRA

Serão apresentados o universo e a amostra que compõe a *córpore* deste trabalho.

Em Londrina existem 5 escolas (regiões norte, sul, leste e oeste) estaduais que oferecem o curso técnico de administração de empresa e em nenhuma delas é ministrada a disciplina de empreendedorismo, o que existe é um tópico na disciplina de O&M (Organização, Sistemas e Métodos). A escola objeto desta investigação fica localizada na região norte de Londrina e foi selecionada pelo alto poder comercial existente na região.

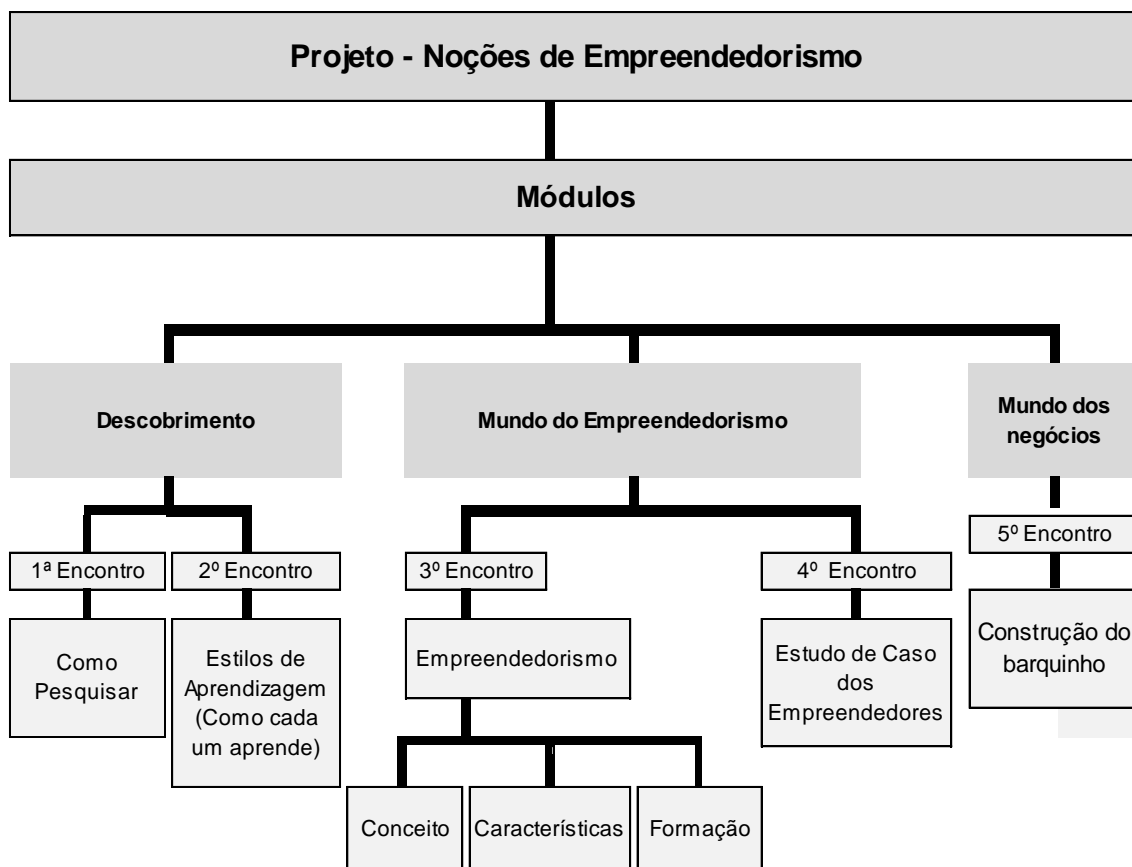
No que tange à seleção dos alunos, a pesquisadora expôs, à classe que tem o total de treze alunos, como ocorreria o grupo de estudo, expôs os assuntos bem como as respectivas datas, e os alunos interessados a participar manifestaram-se levantando mão. Assim, num total de treze alunos seis sujeitos optaram por fazer parte da pesquisa. Na sequência, foi concedido um espaço para esclarecimentos, mas não houve nenhum questionamento.

4.3 COLETAS DE DADOS

A coleta de dados ocorreu em 8 encontros, no qual era discutido com os alunos o tema empreendedorismo e os fatores que o envolvem, como o estudo de caso de sucessos e insucessos, tipos de empreendedores e o perfil de cada um.

Os encontros ocorreram entre os meses de junho e agosto de 2014, com duração de 18 horas no total, inicialmente os encontros aconteceram na escola, mas por motivos de barulhos e falta de recursos (a internet desconectava constantemente) tendo como necessidade a mudança para casa de uma das integrantes do grupo de estudo, cujos dados deste trabalho foram coletados nesse espaço. No fluxograma abaixo é mostrado a ideia do projeto e os passos a serem seguidos.

Figura 1 – Projeto – Ensino de Empreendedorismo



Fonte: Produzido pela autora.

Conforme observado acima, o projeto foi dividido em três grandes módulos, sendo que cada módulo correspondia a alguns elementos. No módulo "Descobrimto" o intuito era mostrar para o aluno como ele pode utilizar a internet para o benefício da sua aprendizagem e apontar que qualquer dúvida que ele tivesse sobre qualquer assunto era possível encontrar na internet, desde que ele soubesse pesquisar.

No módulo seguinte, o foco era entender sobre empreendedorismo (conceito, características e a formação) e no terceiro módulo o objetivo era identificar uma das formas de prever os cenários que a empresa irá enfrentar.

No quadro 05 será apresentado o planejamento do projeto, como foram estruturados os módulos.

Quadro 5 - Planejamento do Projeto – Ensino de Empreendedorismo – Estrutura

Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Estrutura		
Conceito	Noções de empreendedorismo	
Público alvo	Alunos do ensino técnico das escolas estaduais de Londrina	
Recursos	Midiáticos, laboratório da escola e internet	
Inspiração do projeto	A sustentabilidade das micros e pequenas empresas através da educação	
Carga Horária total	18 horas	
Carga Horária por módulo	1º Módulo (6 horas - 1º e 2º encontro) 2º Módulo (6 Horas - 3º e 4º encontros) 3º Módulo (6 horas - 5º e 6º encontros)	
Frequência de encontros	1 encontro Semanal	
Estrutura dos Módulos	1ª Descobrimto	Introdução e visão geral do projeto e a busca de recursos disponíveis gratuitamente
	2º Mundo do Empreendedorismo	Desvendando o Empreendedorismo e conhecendo o perfil do empreendedor, entendendo a diferença entre ideia, oportunidade, criatividade e inovação
	3º Mundo dos Negócios	O objetivo é conhecer o mundo dos negócios, analisando a competitividade e vantagem competitiva, o valor e sustentabilidade do mesmo no mercado, noções de mercado, concorrentes, consumidores. Definindo o conceito do produto e a equipe do negócio, o setor de marketing e vendas, a estrutura e operações do Negócio, estratégia (Pensando no Futuro) e por fim as finanças

Fonte: Produzido pela autora

No quadro 5 é possível verificar o planejamento do projeto, o intuito desse

quadro é que se possa visualizar a forma que foi montado o grupo de estudo, o conceito básico do grupo de estudo era que o aluno tenha noção do tema empreendedorismo, o público alvo alunos do curso técnico de administração de empresas de uma escola da rede Estadual de Londrina. Os recursos que iriam ser utilizados seriam os midiáticos, computadores e internet, os encontros aconteceriam no laboratório da própria escola, o trabalho foi dividido em módulos, foram 3 módulos, com 2 encontros cada um, cada um com duração de 3 horas.

Cada módulo compunha um tema central no caso do primeiro módulo que o nome era Descobrimto o objetivo era que o aluno tivesse uma visão geral do projeto, tais como, buscar os recursos disponíveis gratuitamente na internet, o segundo módulo que a alcunha era Mundo do empreendedorismo o foco era proporcionar as noções sobre o tema empreendedorismo, como conhecer alguns empreendedores de sucesso, no terceiro e último módulo foi conhecido como Mundo dos negócios o intuito era que o aluno através da técnica do barquinho pudesse perceber as dificuldades que podem ser encontradas nos negócios.

A técnica do barquinho era a construção do barco de papel, é o mesmo barco que muitas pessoas aprendem quando crianças que utiliza a dobradura para a construção do mesmo. O motivo de utilizar o barco como metodologia se deu pelo o fato do material no caso o papel ser de fácil acesso e de custo baixo, a autora do projeto entendeu que como é uma atividade praticada por crianças os participantes do projeto não teriam dificuldade em entende-la e executa-la por isso a autora resolver utilizar a técnica como base do seu projeto.

No quadro 6 é apresentado o planejamento do projeto com base nas atividades propostas, tais como. Resultados esperados com o grupo de estudo e as vantagens para o aluno em estudar sobre empreendedorismo.

Quadro 6 - Planejamento do Projeto – Noções de Empreendedorismo – Atividades do projeto

Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Atividades do Projeto	
Atividades do Projeto	Discussão com o grupo, micro aulas expositivas e dinâmicas.
Resultados Esperados	Espera que o grupo entenda a importância do empreendedor e a diferença que ele faz no mercado, e que os participantes saibam criar e analisar negócios sustentáveis.
Vantagens para o aluno	Estimula a interação e o trabalho em equipe, além de desenvolver habilidades empreendedoras, tais como autonomia, iniciativa, criatividade, liderança e pensar o futuro (visão), prepara os participantes para administrar um negócio próprio, auxilia na formação de profissionais para o mercado de trabalho e estimula o hábito do planejamento.
Seleção dos participantes	A oferta ocorrerá a todos os alunos do curso técnico de administração de uma escola estadual de Londrina, que desejam participar.
Local para realização do projeto	Dependências do colégio (laboratório, sala de aula e biblioteca)

Fonte: Produzido pela autora

O objetivo do quadro 6 é apresentar a maneira na qual as atividades do projeto foram desenvolvidas como discussão com o grupo sobre o tema exposto, seria utilizado micro aulas expositivas como dinâmicas para que o aluno pudesse ter uma compressão maior do tema, com esse trabalho era esperado que os alunos entendam a importância do empreendedor e a diferença que ele faz no mercado, e que os participantes saibam criar e analisar negócios sustentáveis, as vantagens do aluno em aprender sobre o tema é que estimula a interação e o trabalho em equipe, além de desenvolver habilidades empreendedoras, tais como, autonomia, iniciativa, criatividade, liderança e pensar o futuro (visão), prepara os participantes para administrar um negócio próprio, auxilia na formação de profissionais para o mercado de trabalho e estimula o hábito do planejamento.

No quadro 7 será mostrado o planejamento do projeto, com base nos tópicos a serem estudados dentro de cada módulo.

Quadro 7 - Planejamento do Projeto – Noções de Empreendedorismo – Tópicos dos módulos

Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Tópicos dos Módulos		
Temas		
1º Módulo - Descobrimto	Como pesquisar	Tipos de pesquisas, recursos utilizados, como pesquisar na internet
		Tipos de motores de busca
	Estilos de aprendizagem	Auditivos, visuais e cinestésicos
		Aprendizagem significativa
	Como aprender	
2º Módulo - Mundo do Empreendedorismo	Empreendedorismo	Conceito de empreendedorismo
		Características empreendedoras
		Formação do empreendedor
		Exemplos de empreendedores
	Estudo de casos de empreendedores	Empresas empreendedoras, casa do pão de queijo, Arnald's, Alpargatas, Rei do Mate
3º Módulo - Mundo dos Negócios	Prática	Construção do barquinho

Fonte: Produzido pela autora.

No quadro 7 foi organizado o que aconteceria em cada módulo, como os módulos foram divididos em dois encontros, cada encontro seria abordado um tópico, no primeiro módulo o do Descobrimto foi trabalhado no primeiro encontro “Como pesquisar” como os alunos conheciam apenas o motor de busca “google” e mesmo este apenas sabiam fazer pesquisa sem utilizar nenhum recurso o que era disponibilizado por essa ferramenta como dois pontos “:”, as aspas “ “, o sinal de soma da matemática “+”, o filetype para procurar arquivos, ou o sina de subtração “-

“como incluir ou excluir palavras na busca usando, como pesquisar em sites específicos usando dois pontos e o nome do site, como achar imagem que deseja ou que já viu mais rápido, essa forma algumas das ferramentas que são mostradas no “Google Dicas e Truques”, também foram mostrados os outros motores de busca e os tipos de pesquisas que poderiam ser feitas utilizando diferentes, e como saber “perguntar” para o motor de busca para localizar mais rápido o que deseja de maneira confiável. No segundo encontro ainda no primeiro módulo foi abordado a maneira como cada um aprende, para que o aluno possa aprimorar à sua maneira de aprender sendo mais autônomo.

No segundo módulo o do Mundo do empreendedorismo aconteceram o 3º e 4º encontros, nestes momentos foram abordados o tema empreendedorismo, neste período os alunos iriam conhecer e ter noção sobre empreendedorismo e quais eram os empreendedores de sucesso, os alunos realizariam buscar na internet sobre o tema, por isso foi tão importante mostrar aos alunos no primeiro encontro como pesquisar.

Nos 5º e 6º encontros que aconteceu no 3º módulo que era o Mundo dos Negócios, o objetivo desses encontros era mostrar aos alunos como a diversidade pode influenciar na empresa, para mostra aos participantes a importância do planejamento foi utilizada a construção do barco de papel.

No quadro 8 será mostrado o planejamento do projeto, com base nos resultados esperados em cada módulo do projeto, como os recursos utilizados em cada fase e os resultados esperados por elas.

Quadro 8 - Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Resultados Esperados

Planejamento do Projeto - Noções de Empreendedorismo - Resultados Esperados				
		Etapas	Recursos	Resultados Esperados
1º Módulo - Descobrimento	Como pesquisar	Neste momento é mostrado aos alunos os diferentes motores de busca disponíveis na WEB e de que forma pode ser pesquisado para que a busca seja eficiente e otimizada	Computador internet	Espera que os participantes saibam como realizar pesquisa na WEB, utilizando diversos motores de busca
	Estilos de aprendizagem	É entregue um resumo dos estilos de aprendizagem (visuais, auditivos, sinestésicos, escrita e leitura) e com dicas de estudos, cada aluno um deve analisar a maneira que aprende mais rápido e fazer um resumo de como estuda e como irá estudar	Computador internet	Espera que o participante conheça qual o melhor estilo de aprendizagem de acordo com o seu perfil
2º Módulo - Mundo do Empreendedorismo	Empreendedorismo	Será pesquisado na web o conceito de empreendedorismo, as características, perfis e formação dos empreendedores, e tais como os casos de sucesso, após essa pesquisa será analisado o que cada empreendedor fez para alcançar o seu objetivo.	Computador internet	Nesta fase o participante deverá entender o que é empreendedorismo, as suas características, quais autores estudam o assunto, e quais são os recursos que os empreendedores utilizam para alcançar a suas metas.
3º Módulo - Mundo dos Negócios	Prática	O trabalho em equipe e interação serão analisados na construção do barquinho, cada participante deverá fazer parte do processo de construção do barquinho de papel e posteriormente analisar o que deveriam ter feito para que o processo fosse otimizado e bem-sucedido,	Computador internet, papel, cola e régua	Nesta fase o aluno conseguirá entender quais fatores envolvem o empreendimento, e a importância do planejamento para o negócio.

Fonte: Produzido pela autora.

No quadro 8 foram abordados os temas que foram trabalhados em cada módulo e o que esperava dos mesmos, no caso do primeiro módulo que era Descobrimto esperava que os participantes aprendessem como realizar pesquisa na WEB, utilizando diversos motores de busca e que os alunos conhecessem qual o melhor estilo de aprendizagem de acordo com o seu perfil com base em sua análise de aprendizagem. No segundo módulo que aborda o tema empreendedorismo esperava que os alunos nesta fase o entendesse o que é empreendedorismo, quais são as suas características, quais autores estudam o assunto, e quais são os recursos que os empreendedores utilizam para alcançar a suas metas. No terceiro e último módulo o aluno nesta fase terá condições de entender quais fatores envolvem o empreendimento, e a importância do planejamento para o negócio.

Quadro 9 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 1 Módulo

Projeto em Ação - Noções de Empreendedorismo - 1º Módulo		
Objetivos	Atividades	Resultados Esperados
Conhecer o projeto (visão holística) e ensinar a fazer pesquisa na WEB, utilizando diversos motores de busca.	1º Encontro Mostrar o projeto através do fluxograma (construído junto com eles)	Nesta fase espera que os participantes entendam como irá funcionar o projeto e o que deseja alcançar e de que forma.
	2º Encontro Pesquisar de forma mais específica nos diferentes motores de busca.	Espera que os participantes saibam como realizar pesquisa na WEB, utilizando diversos motores de busca
Tempo de Duração real	Local	Dificuldade encontrada para realizar a atividade
(1º Encontro) 2 horas e 30 minutos	Laboratório da escola	Internet não funcionava direito (muito lenta e desconectava constantemente) e muito transito de pessoas na sala

(2º Encontro) 3 horas e 30 minutos	Laboratório da escola	Internet não funcionava direito (muito lenta e desconectava muito) e muito transito de pessoas na sala
Resultados Alcançados pelos alunos		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno
1º Encontro sem dificuldade	2º Encontro sem dificuldade	3º Encontro sem dificuldade
2º Encontro sem dificuldade	3º Encontro sem dificuldade	4º Encontro Precisou de ajuda inicial, (não entendeu que o “google” era um entre tantos outros motores de busca e o motivo de utilizar outros buscadores), mas preferiu pedir ajuda ao colega ao lado que tinha conseguido.
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
1º Encontro sem dificuldade	2º Encontro sem dificuldade	3º Encontro sem dificuldade
2º Encontro Sem dificuldade	3º Encontro Conseguiu alcançar os objetivos mas precisou detalhar passo a passo de forma escrita para que possa aprender realmente, sente a necessidade de praticar mais	4º Encontro Sem dificuldade

Fonte: Produzido pela autora.

No primeiro módulo que tinha a proposta de mostrar o projeto (visão holística) através do fluxograma 1 (o fluxograma foi montado junto com os alunos) e ensinar a fazer pesquisa na WEB, utilizando diversos motores de busca, o objetivo era que os alunos aprendessem a fazer pesquisa específicas utilizando os motores de busca de forma mais exclusiva, o tempo gasto em cada encontro foram de 2 horas e 30 minutos no primeiro e 3 horas e 30 minutos no segundo, a atividades foram realizadas no laboratório da escola porém a internet estava muito instável e com alguns sites bloqueados, nos dois sábados que aconteceram os encontros

havia muito barulho na sala do laboratório e foi sugerido por parte dos alunos em estudar em outro local. Os participantes foram classificados do 1 ao 6.

No quadro 10 será apresentado o projeto em ação no 3º e 4º encontro, o grupo de estudo aconteceu na casa da 5ª integrante, todos preferiram mudar de local por causa das dificuldades encontradas no laboratório da escola.

Quadro 10 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 2º Módulo

Projeto em ação - Noções de Empreendedorismo - 2º Módulo		
Mundo do Empreendedorismo		
Objetivos	Atividades	Resultados Esperados
Conhecer o tema empreendedorismo (características, perfis e estilos) e os autores que abordam o assunto e os empreendedores de sucesso. E discutir como chegaram aos seus objetivos	Pesquisa na web sobre o tema empreendedorismo (sites, artigos e estudo de caso) e discussão do tema	Nesta fase espera que os alunos tenham noções sobre a disciplina de empreendedorismo e as suas particularidades tais como os empreendedores de sucesso para promover discussões sobre o tema e como os empreendedores chegaram ao sucesso
Tempo Estimado de cada encontro	Tempo de Duração real	Local
3 horas	(3º Encontro) 3 horas (4º Encontro) 4 horas e 30 minutos	Casa da integrante nº 5
Resultados dos alcançados pelos Alunos		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno

sem dificuldades	Não teve dificuldade com o tema, mas acredita que os empresários não precisavam do dinheiro por isso que tiveram sucesso	Não teve dificuldade sobre o tema, mas referente aos empreendedores (estudo de caso) acredita ser impossível terem sucesso sem precisar do capital que investiram para sobreviver e que os mesmo tiveram tempo para realizar as atividades que dependiam o empreendimento e que somente quem tem tempo pode parar para planejar para realizar a atividade que deseja, porque o pobre faz sem pensar.
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
Não teve dificuldade sobre o tema.	Concorda com as outras integrantes referente o fator dinheiro mas lembrou dos lanches Arnald's e o lanche da Cida que conseguiu um bom patrimônio fazendo lanches e eram pessoas que não tinha capital e nem planejamento sobre o que faziam. E não teve dificuldade sobre o tema.	Não encontrou dificuldade sobre o tema, desejaria ter as mesmas ideias e oportunidades que os empreendedores mas acredita que o meio e a motivação são fatores chaves para o sucesso, porque possui empresa e está passando por dificuldades por falta de capital, então ter capital disponível é fator determinante para um bom resultado de sucesso empresarial.

Fonte: Produzido pela autora.

No quadro 10 é apresentado o que os alunos acharam da atividade que ocorreu no 3º e 4º encontro, não houveram dificuldades quanto aos recursos para desenvolver a atividade, a atividade consistia em fazer busca na web sobre o tema empreendedorismo e procurar os estudos de casos com empreendedores de sucesso, o grupo de estudo aconteceu na casa do integrante número 5, todos levaram os seus computadores e a internet foi disponibilizada no local, nenhum dos participantes tiveram problemas em entender o tema proposto, e realizaram a atividade de forma satisfatória, o 5º aluno lembrou de outros empreendedores que desenvolveram os seus negócios perto da região onde moram (empreendedores locais e participantes). Porém o 3º integrante salientou que “acredita ser impossível terem sucesso sem precisar do capital que investiram para sobreviver e que os mesmo tiveram tempo para realizar as atividades que dependiam o empreendimento e que somente quem tem tempo pode parar para planejar para realizar a atividade que deseja, porque o pobre faz sem pensar” o 6º integrante também comentou que

“desejaria ter as mesmas ideias e oportunidades que os empreendedores mas acredita-se que o meio e a motivação são fatores chaves para o sucesso, porque possui empresa e está passando por dificuldades por falta de capital, então ter capital disponível é fator determinante para um bom resultado de sucesso empresarial”.

Quadro 11 - Projeto em Ação – Noções de Empreendedorismo – 3º Módulo

Projeto em Ação - Noções de Empreendedorismo		
3º Módulo - Mundo dos Negócios		
Objetivos	Atividades	Resultados Esperados
Prever possíveis dificuldades que o negócio irá enfrentar	Construção do barquinho de papel	Espera que os alunos trabalhem em equipe (entendem a força da equipe) e dificuldade que possam enfrentar sem o planejamento e a descrição de tarefas (cargos) que cada um deve realizar.
Tempo de Duração real	Local	Dificuldade encontrada para realizar a atividade
(5º Encontro) 2 horas	Casa da integrante nº 5	Nenhuma dificuldade encontrada, local favorável
Resultados Alcançados pelos alunos		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno
Atividade interessante, mas não lembrava como tinha que fazer onde acabou encontrando muito dificuldade, acredita que deveria ter um treinamento antes.	Muito fácil, mas acredita que podia ter analisado melhor a situação para poder explorar mais a mão de obra	A atividade era fácil e entendeu a proposta, mas ficou nervosa com o fator tempo onde não conseguiu produzir
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno

<p>Conseguiu atingir o objetivo, mas achou frustrante ficar pensando no tempo e nas peças não acabadas</p>	<p>Não sabia fazer o barquinho e teve que aprender na hora, teve vontade de largar tudo, mas se sentiria fracassada e seguiu em frente e no final demorou mas conseguiu fazer um barquinho</p>	<p>Não lembrava como de fazer o barquinho, faltou treinamento na sua opinião e acredita que trabalhou no escuro porque não sabia a próxima atividade que seria proposta.</p>
--	--	--

Fonte: Produzido pela autora.

No quadro 11 foi sintetizado o que ocorreu nos encontros 5^o e 6^o, a atividade iniciou com uma breve explicação de qual é a função da empresa, e quais setores que a empresas possuem (Financeiro, Marketing, Produção e Pessoas e as suas interligações), foi pedido que não houvesse nada na mesa de trabalho, o grupo deveria trabalhar junto sempre e deveriam pensar como se fosse uma linha de montagem, quando o trabalho tivesse saído da estação (cada participante era uma estação, a tarefa mesmo que estivesse errada ou não completa não poderia voltar para o mesmo) assim a atividade deveria passar nas mãos de todos sem exceção e no último o trabalho deveria chegar apenas para finalização. Até esse momento os alunos não sabiam o que iam construir, foram entregues uma folha de sulfite A4 para cada aluno e nada mais, neste momento não havia cola, nem tesoura, régua, absolutamente nada além do papel.

Neste momento foi avisado que iriam construir um barquinho de papel, o mesmo que as crianças fazem, dois integrantes olharam assustados porque não lembravam do processo. A atividade foi iniciada, mas foi lembrado que a confecção do barquinho tinha que “passar” na mão de todos os integrantes do grupo não podendo ficar nenhum de fora, porém tinha de seguir uma sequência, se a tarefa fosse iniciada pela direita não poderia seguir outro curso, ter a volta, deveria sempre ser seguida sentido horário. O grupo teve 5 minutos para se organizar e ver com quem começava a realizar a atividade e quem terminava, não houve nenhuma interferência da pesquisadora no momento da organização das tarefas que cada um iria realizar.

Foi disponibilizado ao grupo um tempo inicial de 10 minutos para a confecção dos barquinhos, a única exigência era que eles confeccionassem os barquinhos com o papel dado, e eles deveriam vender o barquinho no final, lembrando sempre de agregar o valor ao produto.

O resultado foi que cada integrante começou uma parte do trabalho e

passou para a pessoa seguinte, ou seja, todos recortaram a folha em um quadrado e depois iniciaram a dobradura, as participantes que não lembravam do processo aguardava um pouco de tempo para iniciarem as suas atividades, porque ficaram olhando como os demais estavam fazendo. Após 20 minutos de iniciada a atividade o resultado foi que dos possíveis 6 barquinhos que saíam da confecção apenas 5 conseguiram ficar prontos e mesmo assim nenhum parava em pé na mesa, os barquinhos ficavam apoiado na lateral e o papel que iria fazer o sexto barco ficou tão dobrado e amassado que foi impossível realizar a tarefa com o mesmo.

Os alunos não conseguiram vender e nem agregar valor ao produto por causa da qualidade que os mesmos apresentaram, foi pedido então que o grupo deveria discutir entre eles (15 minutos) o que deu certo e errado na empresa deles. Além disso, foi solicitado um exercício reflexivo no qual deveriam apresentar o que deveria ser mudado. Na sequência, poderiam solicitar o que quisessem ao fornecedor, porém só poderiam pedir qualquer coisa neste momento. Passado esse período nada mais poderia ser solicitado. Foi pedido régua e mais papel

Os alunos fizeram algumas considerações quanto a produção do barquinho como: treinamento de pessoal, e mais matéria prima (papel) e régua para auxiliar, no final das solicitações foi questionado se não gostariam de fazer mais nenhuma mudança e disseram que não, então foi perguntado porque cada um não ficava em um setor exemplo: um apenas corta o outro realiza as duas primeiras dobras e assim sucessivamente como mostrado no apêndice, foram dados mais 10 minutos para discutirem entre eles as possíveis mudanças e determinaram que cada um ia realizar uma parte do trabalho como somente um iria cortar a folha o outro ia fazer as primeiras dobras até chegar no final do produto mas que queriam 20 minutos para eles fazerem o treinamento do grupo. Foi dado o que eles pediram após passado o tempo foi reiniciada a atividade.

Para realizar novamente a atividade foi disponibilizado 10 minutos, o resultado foi que cada aluno recebeu novamente uma folha de A4 (total de 6 folhas) e régua, todas as folhas foram devolvidas para a pessoa que iria realizar o corte na 1ª estação) e em seguida o a 2ª estação iria dobrar ao meio a folha, a 3ª estação iria juntar as pontas formando um telhado de casa a 4ª estação iria dobrar a parte inferior para cima dos dois lados a 5ª estação iria virar as pontas internas e a 6ª e última estação iria juntar as pontas do losango formando um triângulo e abriria com

cuidado o triangulo concluindo o barquinho.

Os alunos conseguiram fazer 12 barcos de papel na segunda produção e acharam muito mais fácil e sem dificuldades com relação ao tempo pois cada um sabia o que tinha que fazer e como fazer, e apenas no início quando o papel foi cortado que com a régua que os outros integrantes ficaram parados, mas após o primeiro corte a sequência conseguiu fluir de forma satisfatória.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Alguns dos objetivos específicos do trabalho era identificar a competência empreendedora do grupo, para tanto foram utilizados os *quizzes* do site do José Dornelas, Sebrae e da revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios. A dinâmica era que os participantes liam e respondiam as questões e o próprio site apresentava o resultado.

Diante disso, foi utilizado esses sites voltados para o empreendedorismo principalmente de micros e pequenas empresas.

Após ter procedido desta forma, no quadro 12 abaixo será sintetizado os resultados e o que os participantes acharam dos resultados.

Quadro 12 - Perfil Empreendedor

Perfil empreendedor		
Quiz - Site Dornelas		
Você é ousado ou conservador na hora de empreender?		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno
Ousado. Você quer construir um negócio de crescimento rápido e alto impacto, e está disposto a correr alguns riscos e fazer sacrifícios para chegar lá.	Conservador. Você quer um negócio pequeno e estável, que lhe garanta uma vida tranquila e não exija grandes sacrifícios.	Ousado. Você quer construir um negócio de crescimento rápido e alto impacto, e está disposto a correr alguns riscos e fazer sacrifícios para chegar lá.
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
Ousado. Você quer construir um negócio de crescimento rápido e alto impacto, e está disposto a correr alguns riscos e fazer sacrifícios para chegar lá.	Conservador. Você quer um negócio pequeno e estável, que lhe garanta uma vida tranquila e não exija grandes sacrifícios.	Ousado. Você quer construir um negócio de crescimento rápido e alto impacto, e está disposto a correr alguns riscos e fazer sacrifícios para chegar lá.
Você está pronto para empreender?		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno

<p>Você tem uma boa ideia das oportunidades e desafios de um empreendedor, mas ainda pode cair em algumas armadilhas. Procure conhecer mais detalhes do dia-a-dia de quem toca o próprio negócio.</p>	<p>Você está pronto para empreender. Mãos à obra!</p>	<p>Você tem uma boa ideia das oportunidades e desafios de um empreendedor, mas ainda pode cair em algumas armadilhas. Procure conhecer mais detalhes do dia-a-dia de quem toca o próprio negócio.</p>
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
<p>Você tem uma boa ideia das oportunidades e desafios de um empreendedor, mas ainda pode cair em algumas armadilhas. Procure conhecer mais detalhes do dia-a-dia de quem toca o próprio negócio.</p>	<p>Você tem uma boa ideia das oportunidades e desafios de um empreendedor, mas ainda pode cair em algumas armadilhas. Procure conhecer mais detalhes do dia-a-dia de quem toca o próprio negócio.</p>	<p>Você está pronto para empreender. Mãos à obra!</p>
Sebrae		
Você Seria um Empresário de Sucesso?		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno
<p>Os resultados mostram que você tem algum potencial para ser empreendedor. Mas, ainda é preciso desenvolver os atributos pessoais dos empresários de sucesso. Para isso, você deve preparar-se lendo mais sobre negócios, fazendo treinamentos para desenvolver sua criatividade, autodisciplina, confiança e capacidade de assumir riscos, e conversar com empresários bem-sucedidos, para descobrir como eles chegaram lá.</p>	<p>Tudo indica que você pode vir a ser um empresário de sucesso. Todavia, é necessário que você procure adquirir mais autoconfiança, independência, criatividade e maior capacidade para enfrentar riscos. Use os resultados deste teste para identificar os pontos fracos e fortes de sua personalidade, visando superar os aspectos negativos e reforçar os positivos.</p>	<p>Tudo indica que você pode vir a ser um empresário de sucesso. Todavia, é necessário que você procure adquirir mais autoconfiança, independência, criatividade e maior capacidade para enfrentar riscos. Use os resultados deste teste para identificar os pontos fracos e fortes de sua personalidade, visando superar os aspectos negativos e reforçar os positivos.</p>
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno

<p>Os resultados mostram que você tem algum potencial para ser empreendedor. Mas, ainda é preciso desenvolver os atributos pessoais dos empresários de sucesso. Para isso, você deve preparar-se lendo mais sobre negócios, fazendo treinamentos para desenvolver sua criatividade, autodisciplina, confiança e capacidade de assumir riscos, e conversar com empresários bem-sucedidos, para descobrir como eles chegaram lá.</p>	<p>Você tem algum potencial para ser empreendedor. Mas, ainda é preciso desenvolver os atributos pessoais dos empresários de sucesso. Para isso, você deve preparar-se lendo mais sobre negócios, fazendo treinamentos para desenvolver sua criatividade, autodisciplina, confiança e capacidade de assumir riscos, e conversar com empresários bem-sucedidos, para descobrir como eles chegaram lá.</p>	<p>Tudo indica que você pode vir a ser um empresário de sucesso. Todavia, é necessário que você procure adquirir mais autoconfiança, independência, criatividade e maior capacidade para enfrentar riscos. Use os resultados deste teste para identificar os pontos fracos e fortes de sua personalidade, visando superar os aspectos negativos e reforçar os positivos.</p>
--	--	--

Revista pequenas Empresas Grandes Negócios

Você tem perfil empreendedor

1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno
<p>Realmente, você reúne as características necessárias para tornar-se um empreendedor de sucesso, seu perfil indica que você possui um conjunto de qualidade. Não deixe de manter-se atualizado.</p>	<p>Realmente, você reúne as características necessárias para tornar-se um empreendedor de sucesso, seu perfil indica que você possui um conjunto de qualidade. Não deixe de manter-se atualizado.</p>	<p>Realmente, você reúne as características necessárias para tornar-se um empreendedor de sucesso, seu perfil indica que você possui um conjunto de qualidade. Não deixe de manter-se atualizado.</p>
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
<p>Seu perfil indica que você tem um bom potencial, mas ainda insuficiente para empreender sem um elevado risco de fracasso. Você necessita se aprimorar. Verifique quais áreas você deve aprimorar (comportamento, liderança ou finanças)</p>	<p>Seu perfil indica que você tem um bom potencial, mas ainda insuficiente para empreender sem um elevado risco de fracasso. Você necessita se aprimorar. Verifique quais áreas você deve aprimorar (comportamento, liderança ou finanças)</p>	<p>Realmente, você reúne as características necessárias para tornar-se um empreendedor de sucesso, seu perfil indica que você possui um conjunto de qualidade. Não deixe de manter-se atualizado.</p>
Opinião do aluno sobre os resultados		
1º Aluno	2º Aluno	3º Aluno

Se acha ousada "Tenho 18 anos, tenho toda uma vida pela frente, posso errar", mas não concorda em não estar pronta para empreender.	Concorda com o resultado " Pensando bem, sou realmente conservadora, tenho medo de perder o que já conquistei, sou nova mas tenho medo de perder o que adquiri", prefiro conservar do que arriscar tudo.	"Sou destemida mesmo, a vida é para ser vivida e ousar, estou pronta as pedras do caminho serão superadas conforme elas irão aparecer"
4º Aluno	5º Aluno	6º Aluno
"Fiquei surpresa com o resultado, não me achava ousada, mas sim conservadora, legal, tenho muito que apreender antes de arriscar, não podemos jogar tudo para o alto antes de analisar bem, porque serão os bens da família que estarão em jogo, tenho que pensar na minha filha"	Não ficou surpresa com o resultado "quando temos família é necessário ser cauteloso, empreender é interessante, mas não se pode jogar tudo para o alto, eu mesma percebi que tenho que aprender muito antes de arriscar"	Gostou do resultado "Gostei do resultado, sou ousada, se não fosse não teria a minha empresa, mesmo ela capengando ... (risada alta), só preciso aprender a administra-la corretamente"

Fonte: Produzido pela autora.

Diante dos dados no quadro foi possível que identificar as seguintes competências e habilidades no público estudado:

- a) O perfil do empreendedor;
- b) Capacidade de liderança;
- c) A construção do barquinho de papel *versus* análise de custos;
- d) Atividades desenvolvidas com a ferramenta midiática filme.

No que tange à segunda categoria de análise, a capacidade de correr riscos, diante da investigação sobre os dados e das asserções constantes como resultado da primeira categoria, observa-se que os sujeitos consideram importante trabalhar as fraquezas e minimizá-las, mas o que os resultados mostram indica se que esse grupo é cauteloso, visto que se tem medo de arriscar e perder o que já possuem. Para sedimentar essas asserções tem a justificativa que mais destaca é o fator de manutenção da família, por ter descendentes envolvidos.

A próxima categoria diz respeito à construção do barquinho de papel (Apêndice A). Trata-se de uma das atividades utilizada também nos grupos de estudos. Essa atividade colaborou sobre o comportamento e as dificuldades que o empreendedor e o intraempreendedor enfrentam diante a construção de um

empreendimento

O motivo no qual levou a realização dessa atividade era mostrar que o empreendedorismo pode ser mostrado, mas, para haver criação e desenvolvimento, é preciso criar situações onde possam florescer, desenvolver.

No caso do presente trabalho, foi escolhido como aporte metodológico a criação de barquinhos de papel por dois motivos: (a) baixo custo; (b) o fato de todos envolvidos terem visto ou mesmos já terem feito barquinhos de papel na infância, retomando, assim, a criação lúdica do empreendedor, a metodologia do barquinho foi desenvolvida pela autora do estudo.

Por fim, a última categoria de análise abarcou o gênero midiático filme, isso ocorreu antes de iniciar a atividade exposta no parágrafo anterior. Contextualizando, os alunos tinham assistido “Os piratas do Vale do Silício”, “Jobs” e “O lobo de Wall Street”. A escolha dos filmes se deu por ambos serem de base tecnológica e empreendedora. Os passos da atividade foram:

Enquanto análise dessa atividade, observou que os participantes elencaram alguns problemas na empresa que deveriam ser solucionados, tais como: (a) mão de obra qualificada (muitos tinham esquecido como faziam o barquinho); (b) falta de equipamentos (régua e tesoura); e (c) falta de produto em estoque caso haja algum problema com a matéria prima (o papel rasgou quando foram cortar).

A função dessa atividade era mostrar que, através das diversidades, deve e pode-se criar produtos e serviços inovadores e com cunho tecnológico.

O objetivo central foi mostrar que o empreendedor é motivado a superar os obstáculos, a partir do momento que o aluno não tem os recursos que ele acredita serem necessários para desenvolver a criatividade.

Diante disso, o empreendedor passa a criar, de acordo com as matérias disponíveis, como ocorre no mercado econômico. O objetivo é transpor os alunos da teoria para a prática e aproximá-los, o máximo possível, do mercado de trabalho.

Outro ponto a ser destacado é que outro intuito da atividade anteriormente descrita não era apenas que os alunos devessem criar empresas para serem empreendedores, mas que pudessem criar o seu próprio emprego, conforme enunciam os autores cujos aportes teóricos sedimentam essa pesquisa (FILION, 1999a, 1999b; HASHIMOTO, 2013; DORNELAS, 2013a, 2013b; HISRICH, 2014).

A análise dessa categoria permite aferir que a atividade do barquinho

proporcionou desenvolver a característica de visão empreendedora dos alunos, que é a imagem do empreendimento no futuro, nos momentos em que tinham que trabalhar apenas com os recursos que eles dispunham e auxiliar e não descartar a equipe, no caso quando houve a reclamação de “mão-de-obra” qualificada os alunos perceberam que era importante haver um treinamento sem a pressão de entrega, mas ao mesmo tempo salientaram que nas organizações ocorre exatamente dessa forma, concomitantemente ao momento em que está havendo o treinamento ou logo em seguida.

Os estudos de Dornelas (2013a, 2013b) como a prática deste trabalho apontam que não é uma atividade rápida de se realizar, visto que demanda tempo, pelas dificuldades encontradas para desenvolver essa parte do projeto. Outros fatos que comprova essas asserções é a sugestão, como leitura futura, presente no livro do Fernando Dolabela “O segredo de Luiza” que conta a história da transformação de ideia em oportunidade e a criação da empresa.

Na sequência a sugestão de uma ementa.

5.1 EMENTA SUGERIDA

DISCIPLINA: Noções de empreendedorismo e Plano de negócios

Carga horária: 20

Objetivo: Proporcionar noções sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento e execução de projetos/negócios.

Metodologia: Aulas expositivas-interativas de forma a levar a fazer da sala de aula um simulacro da realidade, a fim de motivar a refletir sobre o que vem a ser um empreendedor. Para tanto, a postura de professor-orientador é essencial, bem como atividades teórico-práticas que possibilitem a superação de possíveis obstáculos. Serão utilizados recursos como estudo de caso, uso de recursos do *datashow* e da Internet em sala.

Ementa:

Como identificar oportunidade de negócios.
Análise da situação e dos recursos necessários.
Como desenvolver um plano de negócios.

Avaliação:

Criação de um projeto de Plano de negócio.

Conteúdo programático:

Noções de empreendedorismo no Brasil e no mundo: a nova realidade dos negócios.

O processo empreendedor e o ciclo de vida das organizações.

Reconhecimento de oportunidades: dos negócios tradicionais aos de base tecnológica.

O processo de inovação.

O Plano de negócios: público-alvo, mercado, equipe, gestão e análise financeira.

Empreendedores e a internet: parceiras possíveis.

Intraempreendedorismo.

Bibliografia básica

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

PORTAL MACKENZIE. **Empreendedorismo e inovação**. Disponível em: <http://www.mackenzie.br/adm_sp_estrutura_empre_inovacao.98.html>. Acesso em: 15 maio 2015.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho iniciou-se a partir de uma questão que inquietava: seria possível, a partir de uma experiência pedagógica envolvendo uma amostra de alunos do curso técnico de administração de Londrina, a proposta de implantação da disciplina de empreendedorismo nos cursos técnicos oferecidos na rede estadual de ensino.

Na busca pela resposta a questão anterior, na qualidade de professora-pesquisadora, foi elaborado um projeto de pesquisa, vinculado à linha “Ensino de Linguagens e suas Tecnologias” elegendo como objetivo geral caracterizar o empreendedorismo, visando maior aproximação com a prática pedagógica, bem como compreender a importância do empreendedorismo, propondo uma disciplina curricular nos cursos técnico de administração de empresa da escola pública.

Tal objetivo demandou duas ações de pesquisa. A primeira, um estudo sobre o empreendedorismo. Para tanto, recorreu ao quadro epistemológico no qual estão sedimentados os estudos sobre o empreendedorismo, dentre os quais foram destacados Dornelas (2013a, 2013b), Hisrich e Peters (2004) e Drucker (1987). A segunda, agora já tendo acesso ao construto teórico, foi à prática, por meio de uma pesquisa-ação, a metodologia empregada no trabalho proporcionou a aproximação do aluno com o tema, e possibilitou após a experiência, a construção de uma proposta de ementa flexível, visto que cabe a cada professor adaptá-la à sua realidade escolar, de acordo com as demandas observadas em sua escola.

O trabalho em campo, com os alunos, através da técnica do barquinho, permitiu concluir que o conhecimento é uma ferramenta essencial para qualquer empreendedor, e através da técnica do barquinho foi possível fazer a análise comportamental dos participantes. Outro ponto que a destacar diz respeito a relevância da informação, pois a aplicação da pesquisa indicou que a ação de se informar sobre as mudanças que ocorrem na sociedade e a necessidade premente de adaptação a elas pode ser um fator essencial para o bom desenvolvimento das atividades do empreendedor.

Outro ponto observado, após ter aplicado as etapas da realização da pesquisa, é que o ensino estivesse voltado para a ação, portanto, foi proposto que houvesse uma ementa no curso de administração que discutisse as questões que

envolvem o empreendedorismo, nos momentos de crise ou de necessidade de superação de obstáculos de diversas naturezas o empreendedor, possivelmente o aluno, estaria melhor preparado.

Na página 55 foi mostrado uma proposta de ementa, a sua elaboração ocorreu através das experiências ocorridas ao longo do projeto, a finalidade é proporcionar que o ensino de empreendedorismo seja acrescentado como disciplina no curso técnico de administração de empresas.

Lembrando que não pretende esgotar a temática em pauta neste trabalho, ao contrário, tem-se aqui apenas reflexões iniciais para a realização de outras pesquisas envolvendo outras realidades educacionais, que possam aprofundar ou complementar a temática em pauta.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação**. Rio de Janeiro, 2013a.

_____. **Empreendedorismo: transformando Idéias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2013b.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.

FAVA, Rui. **Educação 3.0: como ensinar estudantes com culturas tão diferentes**. 2. ed. Cuiabá: Carlini e Caniato Editorial, 2012.

FILION, Louis Jacques. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 6-20, out./dez. 1999a.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999b.

GASPARIN, João Luiz. **Uma didática para a pedagogia histórico-crítica**. 4. ed. Campinas: Autores Associados, 2007. (Coleção educação contemporânea).

GEM Brasil. **Lançamento GEM Brasil 2014**. Disponível em: <www.gembrasil.org.br>. Acesso em: 16 fev. 2015.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito empreendedor nas organizações**. 3. ed. São Paulo: Saraiva 2013.

HILL, Linda A.; CONGER, Jay A.; READ, Douglas A. Você tem alto potencial? **Harvard Business Review**, São Paulo, fev. 2011.

HISRICH, Robert D. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: Mcgraw Hill, 2014.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2004.

MICHALISZYN, Mario Sergio; TOMASINI, Ricardo. **Pesquisa: orientações e normas para elaboração de projetos, monografias e artigos científicos**. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 2008.

PINCHOT, Gifford. **Intrapreneuring**: por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor. São Paulo: Harbra, 1989.

SAVIANI, Dermeval. **Educação**: do senso comum à consciência filosófica. 13. ed. Campinas: Autores Associados, 2000.

_____. **Escola e democracia**. 40. ed. Campinas: Autores Associados, 2008. (Coleção polêmicas do nosso tempo, n. 5).

SEBRAE. **Porte das empresas**. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em 28 abr. 2015.

SEBRAE-SC. **Estudo de pesquisa de participação de micros e pequenas empresas no PIB brasileiro**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2015.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

TAKAHASHI, Adriana Roseli Wünsch. **Pesquisa qualitativa em administração**: fundamentos, métodos e usos no Brasil. São Paulo: Atlas, 2013.

TRIVIÑOS, Augusto. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

APÊNDICES

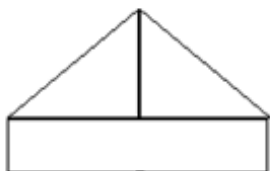
APÊNDICE A - Passo a passo do barco de papel



1. Pegue o sulfite e não amasse



2. Dobre ao meio



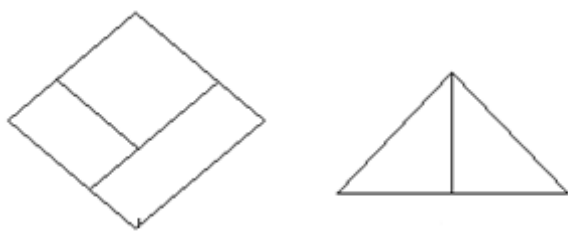
3. Junte as pontas formando um telhado de casa (essa parte é a dobrada)



4. Dobre a parte inferior para cima, faça isso dos dois lados



5. Vire as pontas (parte interna) retangulares.



5. Abre cuidadosamente esse triangulo



6. Junte as pontas e abra