

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENSINO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA

PAULINE BALABUCH

PROGRAMA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL COM FOCO NA ESPIRAL DO
EMPREENDIMENTO – PEP com EsEm

PONTA GROSSA

2019

PAULINE BALABUCH

**PROGRAMA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL COM FOCO NA ESPIRAL DO
EMPREENDIMENTO – PEP com EsEm**

Produto didático, parte integrante da tese apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Doutora, do Programa de Pós-graduação em Ensino de Ciência e Tecnologia, área de concentração: Educação Tecnológica, do Departamento de Pesquisa e Pós-Graduação do Campus Ponta Grossa, da UTFPR.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos de Francisco
Coorientador: Prof. Dr. João Paulo Aires

PONTA GROSSA

2019

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Metodologias Ativas	6
Figura 2 – Processo de ABPo	8
Figura 3 – Logo do produto didático	10
Figura 4 – Caderno didático temático	11
Figura 5 – Espiral do Empreendimento	14
Figura 6 – Mapeamento de competências	17
Figura 7 – Teste do tipo de negócio	18
Figura 8 – Missão-visão-valores (borrão e versão final)	19
Figura 9 – Avaliação de desempenho de competências – <i>follow up</i>	20
Figura 10 – Mapa conceitual do PEP com EsEm	21

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Etapas de um projeto de ensino na ABPo	7
---	---

SUMÁRIO

1	EMBASAMENTO TEÓRICO	5
2	PRODUTO DA TESE	10
3	CONCLUSÕES	24
4	REFERÊNCIAS	25

1 EMBASAMENTO TEÓRICO

Partindo do marco teórico das abordagens científicas que embasam a educação empreendedora e profissional, a efetivação das competências do apenado se propõe a elaboração de um produto didático, cujo conteúdo educativo-tecnológico proporcione suporte à experiência de vida deste indivíduo. Assim,

defendemos a possibilidade de promover competências em contexto educativo através de programas de intervenção psicoeducativa, formalmente organizados, sistematizados e teoricamente fundamentados. [...] considerando que promover competências através de programas de intervenção permite ao sujeito refletir sobre si e sobre as suas relações com os outros, acreditamos que esta forma de intervenção permite modificar percepções individuais e reforçar comportamentos promotores de bem-estar (DIAS, 2014, p.81-82).

Devido ao processo de ensino-aprendizagem encontrar-se em um momento sem precedentes, uma vez que é possível aprender das mais diferenciadas formas, podendo o aprendiz buscar conhecimento sozinho, na rede, intercâmbios, em grupos diversos, além da escola e universidade, a mudança de paradigma educacional foge do espaço e do tempo, constituindo-se por fontes ilimitadas de informações, as quais necessitam de tratamento para vir a se tornar conhecimento. Para tanto, este novo cenário educativo carece de novas metodologias, surgindo assim, as metodologias ativas ou inovadoras.

Segundo Araújo (2015), o precursor do qual se tem referências sobre a metodologia ativa é Montaigne (1533-1592), o qual pregava que era dever do preceptor atentar-se à inteligência da criança, insuflando-a em novas escolhas que contribuíam para o desenvolvimento de seu discernimento. Depois de Montaigne, diversos autores defendem em suas obras a ideia da metodologia ativa, como Comênio (1592-1670), John Locke (1632-1704), Rousseau (1701-1778), Johann Friedrich Herbart (1776-1841), William James (1842-1910), Adolphe Ferrière (1879-1960), Edouard Claparède (1873-1940), todos esses autores ligados diretamente à ciência biológica e psicológica.

E como não haveria de ser diferente, contemporaneamente tem-se Venturelli (2000), o qual afirma ser a metodologia ativa uma estratégia educacional inovadora, uma vez que suas premissas são: objetivos definidos, o uso de recursos múltiplos educacionais relevantes, avaliação contínua, utilização de alternativas de aprendizagem, integração de destrezas, qualidade e conhecimentos transferíveis, trabalho em equipe, promoção do raciocínio por meio da crítica, ênfase nos aprendizes.

Diferentemente da metodologia tradicional, a ativa apresenta o professor como facilitador da aprendizagem e o aluno como participante ativo do processo, bem como há uma interação maior entre aluno-aluno, o que facilita a conjunção entre teoria e prática. Logo, a aprendizagem ativa ocorre quando o aluno ouve, fala, pergunta, discute, faz e ensina (ROCHA, 2014b; BARROS, 2015).

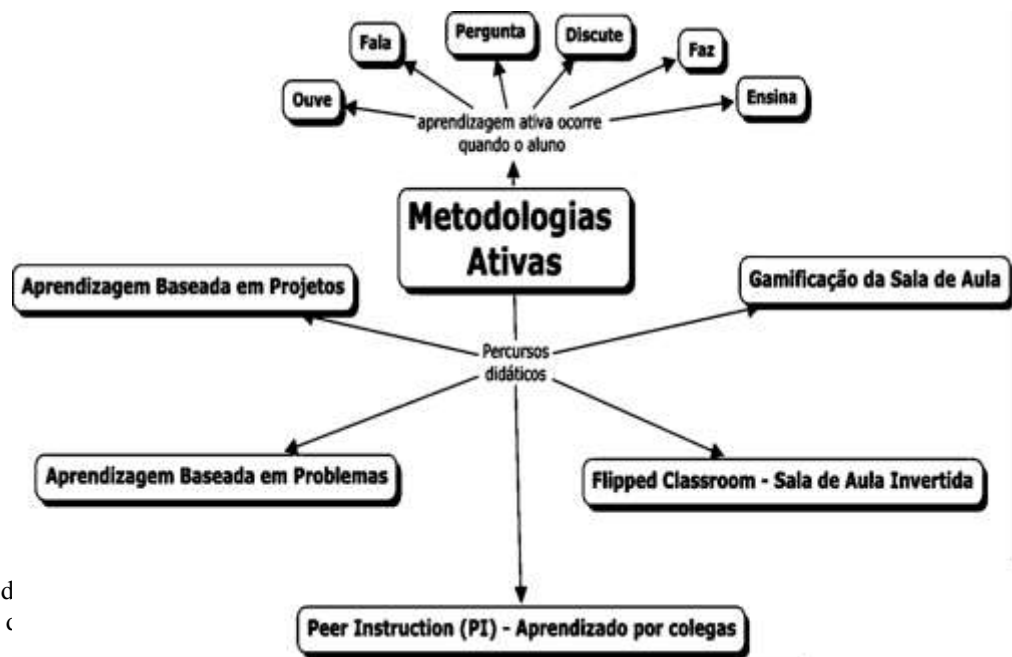


Figura 1 – Metod
Fonte: adaptado c

Especificamente quanto à metodologia ativa da Aprendizagem Baseada em Projetos – ABPo, esta surgiu com John Dewey, em 1897. A proposta é fazer uso de projetos para incentivar a resolução de problemas reais relativos à vida e ao seu contexto, por meio da realização de tarefas coletivas e cooperativas, com a prerrogativa da apresentação de um produto final. Entende-se por projetos tarefas finitas, delimitadas por objetivos claros e concisos, com início, meio e fim, que podem ser de pesquisa, desenvolvimento, intervenção ou ensino-aprendizagem. Para tanto, a ABPo se faz cumprir por meio de seis etapas que contribuem na organização da lógica da aplicação da metodologia para o alcance dos resultados esperados (BARBOSA, 2013; BENDER, 2014; LIN, 2018).

Quadro 1 – Etapas de um projeto de ensino na ABPo

<p>I. Introdução e planejamento em equipe do projeto de ABP Examinar a âncora e a reflexão sobre a questão motriz Fazer um <i>brainstorming</i> com a turma toda sobre questões de pesquisa específicas Distribuir as tarefas aos grupos para a experiência de ABP Estabelecer metas e desenvolver linhas do tempo Fazer a divisão do trabalho sobre as questões de pesquisa (todos têm um papel) Atribuir artefatos e produtos necessários</p> <p>II. Fase de pesquisa inicial: coleta de informações Webquests completadas na escola Entrevistas com a população local Examinar/identificar outras fontes (p. ex., YouTube, jornais, livros, centro de mídia, etc.) Minições sobre tópicos específicos podem ser oferecidas Avaliação do formato das informações (ver Quadro 4.5, Avaliação das informações da internet)</p> <p>III. Criação, desenvolvimento, avaliação inicial da apresentação e de artefatos prototípicos Desenvolvimento do <i>storyboard</i> Começar a baixar vídeos, imagens Desenvolver apresentações e artefatos prototípicos (iniciais) Avaliações em grupo dos protótipos Avaliação formativa dos artefatos prototípicos</p> <p>IV. Segunda fase de pesquisa Procurar informações adicionais para desenvolver protótipos de forma mais completa Minições sobre tópicos específicos podem ser oferecidas Revisão dos protótipos e do <i>storyboard</i> com novas informações</p> <p>V. Desenvolvimento da apresentação final Revisões e acréscimos ao <i>storyboard</i> Um pouco de escrita, de fala, de vídeoteipe, de edição, de arte, etc.</p> <p>VI. Publicação do produto ou dos artefatos Avaliação final da turma inteira (talvez avaliação de colegas) Publicação do projeto ou dos artefatos</p>

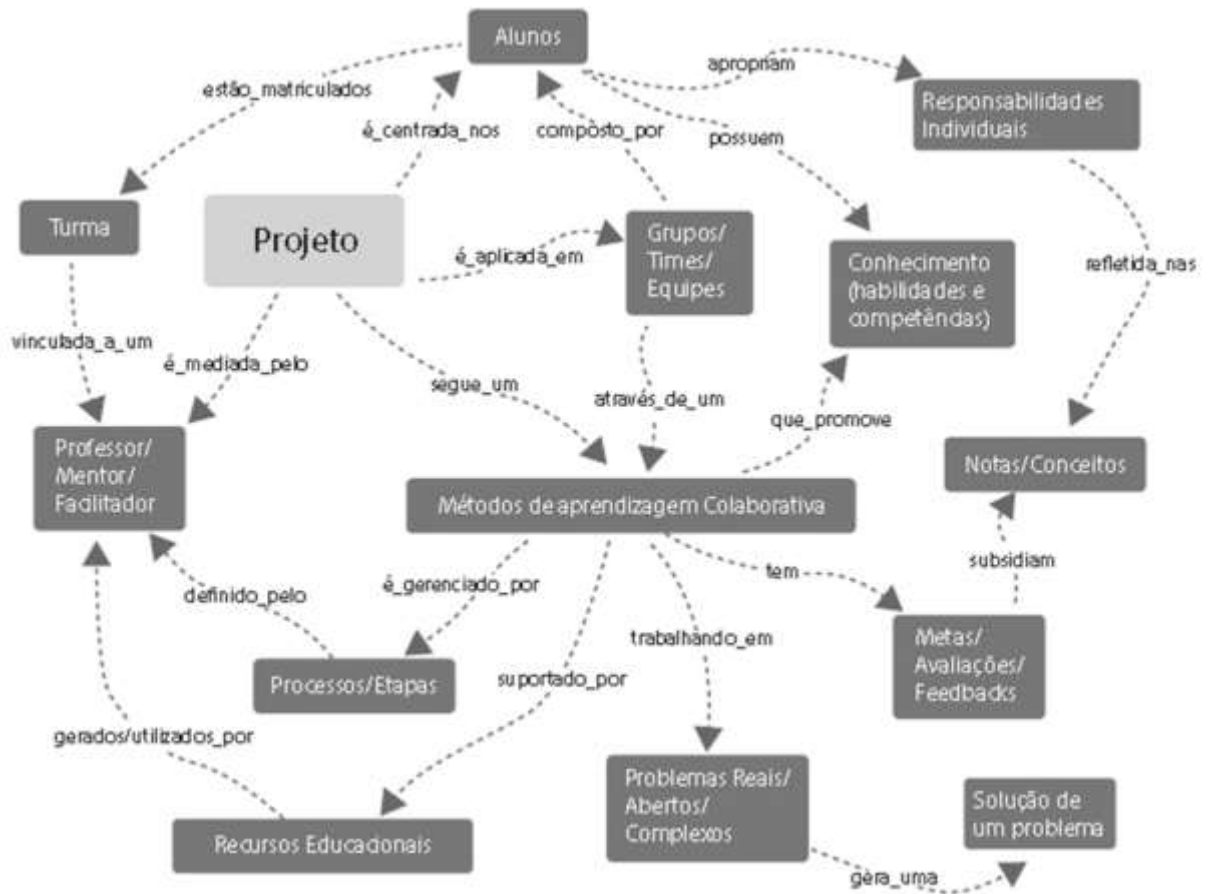
Fonte: Bender (2014)

Para nortear as etapas, é importante fazer uso das características da ABPo, que são

a âncora, o trabalho em equipe, a questão motriz, a assistência e revisão, a investigação e inovação, as oportunidades para reflexão, o processo de investigação, os resultados apresentados publicamente e a voz e escolha dos estudantes, em alguns aspectos, de como o projeto deve ser realizado (CIPOLLA, 2016, p.574).

As vantagens desta metodologia giram ao redor do desenvolvimento de competências como a motivação, integração do conhecimento, o pensamento crítico e relacionamento interpessoal. Já as desvantagens dizem respeito à insegurança, tempo, inadequação do currículo, limitação de recursos financeiros, avaliação por parte do professor e falta de habilidade deste para com esta metodologia. Em campo neutro, aparece a opção da autoavaliação, avaliação por pares, por participação, por comportamento, por interação com a

equipe, pela qualidade da participação e do trabalho final (ROCHA,2014b; SOUZA, 2015; CIPOLLA, 2016).



Figur:
Fonte

Além de modificar o paradigma educacional dando ênfase ao aluno, a ABPo também proporciona o aprimoramento da prática docente, uma vez que o professor acompanha, orienta e sustenta o processo de resolução do problema proposto. Este método retira o docente de sua zona de conforto, pois ele necessita pesquisar e dominar diferentes práticas diante das novas formas de aprendizagem, fato este que contribui para sua formação continuada (BOROCHOVICIUS, 2014; ROCHA, 2014b; SOUZA, 2015).

Com relação à *Peer Instruction*, este foi criado e estruturado em 1992 para um curso inicial de Física, por Eric Manzur – físico e educador neerlandês, professor da Universidade de Harvard. A proposta é melhorar a aprendizagem e desenvolvimento conceitual, bem como ampliar a construção de conhecimento dos alunos. Quanto às etapas, estas são: lançar um questionamento; resolução individual com o tempo limite de um minuto; anotação da resposta individual; interação, por dois minutos, com colegas para comparar respostas; anotação da

resposta final; feedback ao professor; discussão e explicação da resposta correta (MANZUR, 2015; MÜLLER, 2017; DINI, 2019).

Já na Gamificação a proposta é fazer uso dos elementos, técnicas nativas, estratégias, métodos e formas de pensamento do game (jogo), em ambiente real, externo e aleatório a este, com o objetivo de conseguir maior envolvimento, liberdade e participação dos indivíduos na atividade proposta e o contexto onde está inserida. Quanto aos elementos, estes são: sistema; jogadores; abstração; desafio; regras; interatividade; *feedback*; resultados quantificáveis; reações emocionais; história; pontuação; *ranking*; *badges* (prêmios/poderes) (PEDRO, 2016; DINI, 2019).

2 PRODUTO DA TESE

O produto didático desenvolvido para a tese “Desenvolvimento de competências profissionais do apenado por meio do ensino de Empreendedorismo” foi um Programa de Educação Profissional com foco na Espiral do Empreendimento – PEP com EsEm, baseado no método Andragógico em conjunto com a Aprendizagem Significativa, nas metodologias ativas de ABPo, *Peer Instruction* e Gamificação, por meio do Plano de Negócios e do *Canvas Business*.

Na figura 3, é possível verificar a logo do produto em questão.



Figura 3 – Logo do produto didático
Fonte: autoria própria

A elaboração do produto e a salvaguarda do aporte intelectual ocorreram no Power Point com o desenvolvimento do caderno didático temático com o conteúdo do embasamento teórico (figura 4) e, também, a Espiral do Empreendimento (figura 5); no Excel com o desenvolvimento do mapeamento de competências (figura 6), teste do tipo de negócio (figura 7), missão-visão-valores borrão e versão final (figura 8), avaliação de desempenho de competências – *follow up* (figura 9) e toda EsEm para futura transformação em *software*; no Word para escrita da tese.

Os requisitos para reproduzir, replicar e/ou reaplicar o produto são:

- Levantamento de idade e escolaridade da população pesquisada. A questão ‘sexo’ somente se for população de ambos os sexos ou se for influenciar em alguma variável da pesquisa que está sendo realizada;
- Levantamento de aporte financeiro da população pesquisada, ou seja, se os envolvidos têm alguma reserva de dinheiro para o investimento inicial do negócio. Caso tenham, qual o valor total dessa reserva;

- Seguir a ordem da aplicação do PEP: aplicar o mapeamento de competências, aplicar o teste do tipo de negócio, definindo assim, a área e tipo de negócio que será desenvolvido e planejado na EsEm; missão-visão-valores do negócio definido (borrão/esboço); aula da Fase 1 e preenchimento da EsEm 1; missão-visão-valores do negócio definido (versão final); aula da Fase 2 e preenchimento da EsEm; aula da Fase 3 e preenchimento da EsEm 3; aula da Fase 4 e preenchimento da EsEm 4; aula da Fase 5 e preenchimento da EsEm 5, baseado no levantamento de aporte financeiro já realizado junto à população pesquisada; aplicar avaliação de competências e fazer comparação simples com o mapeamento, se houve melhora ou piora em cada competência. Em caso de haver melhora substancial é possível validar a aprendizagem e tornar o participante um monitor para a próxima população de aplicação.

Cabe salientar que todos os requisitos estão nas figuras da sequência.



Figura 4 – Caderno didático temático
 Fonte: autoria própria (continua)



Figura 4 – Caderno didático temático
 Fonte: autoria própria (continua)

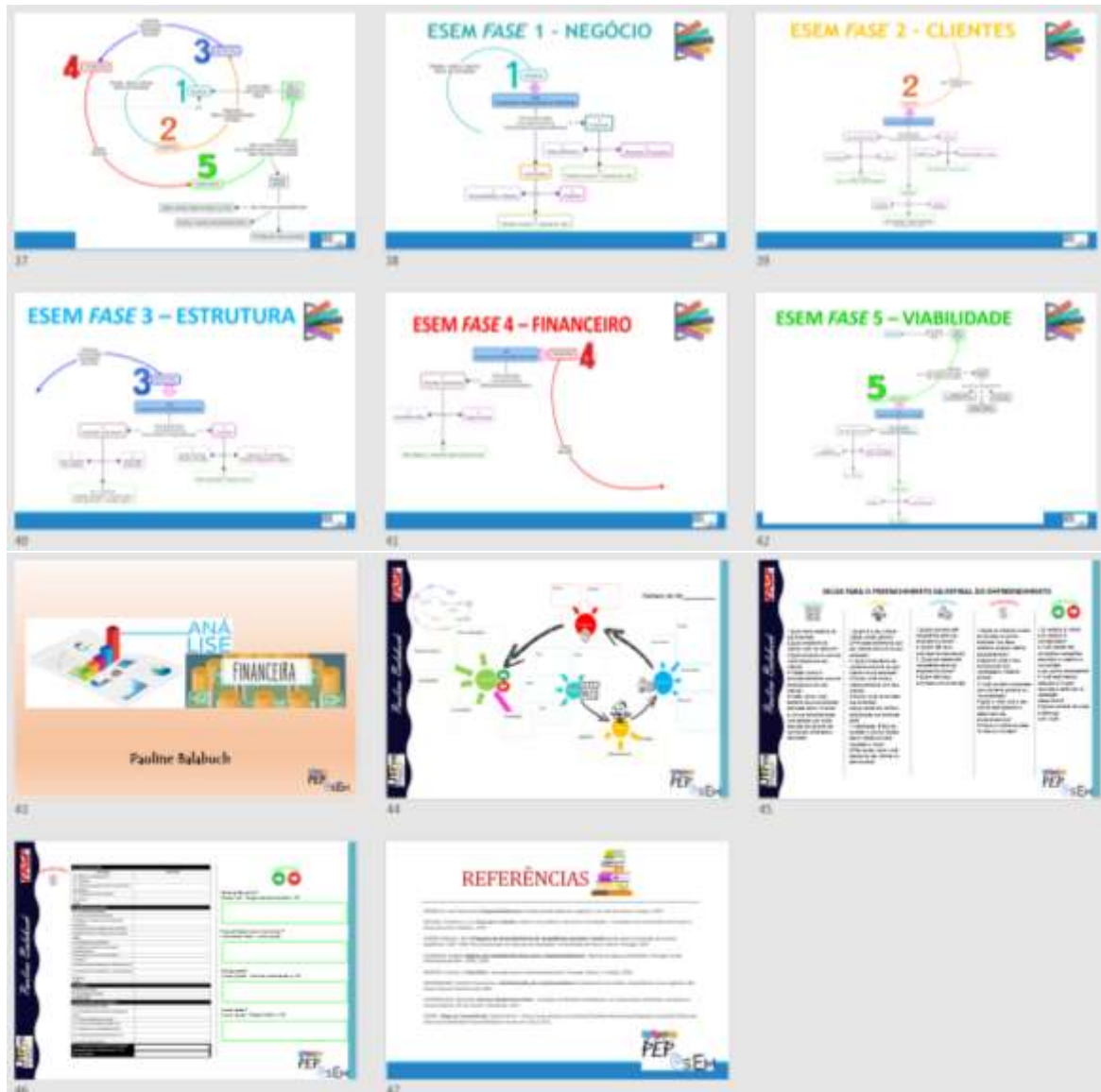
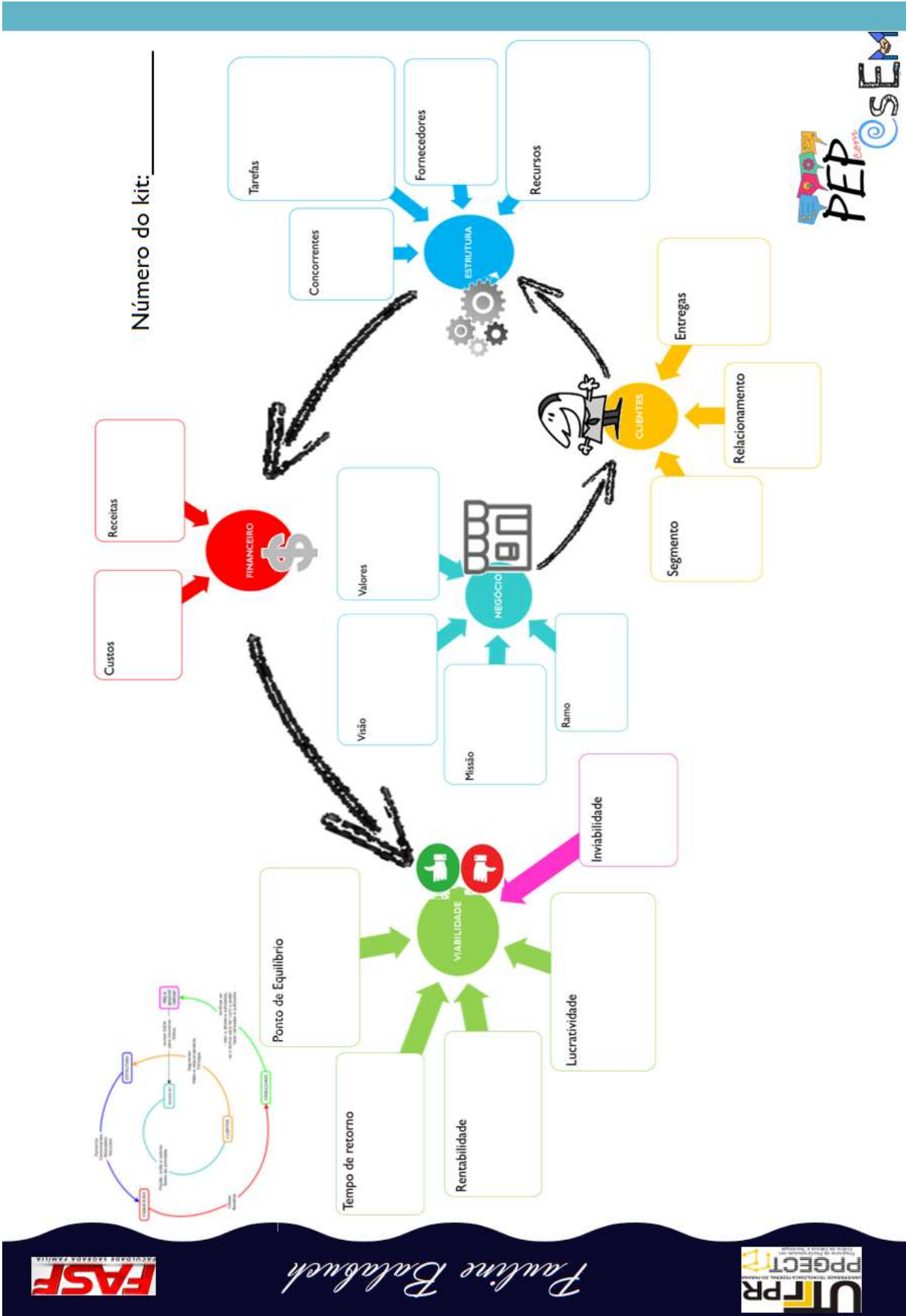


Figura 4 – Caderno didático temático
 Fonte: autoria própria



DICAS PARA O PREENCHIMENTO DA ESPIRAL DO EMPREENHIMENTO

NEGÓCIO



1. Qual ramo/negócio da sua empresa?
2. Qual problema do cliente você vai resolver?
3. Qual produto ou serviço você oferece ao seu cliente?
4. Missão: qual é o principal benefício que sua empresa leva ao seu cliente?
5. Visão: como você gostaria que sua empresa estivesse daqui 10 anos?
6. Se sua empresa fosse uma pessoa, por quais atitudes ela deveria ser conhecida, lembrada e admirada?

CLIENTES



1. Quem é o seu cliente (idade, renda, bairro)?
2. Principais benefícios que seu cliente procura na sua empresa?
3. Qual a frequência de compra/consumo do seu cliente na sua empresa?
4. Como você inicia o relacionamento com seu cliente?
5. Como você vai divulgar sua empresa?
6. Que canais de venda e distribuição sua empresa terá?
7. Visibilidade: É fácil de localizar o ponto? Existe algum obstáculo para visualizar o local?
8. Pós-venda: como você atende ao seu cliente no pós-compra?

ESTRUTURA



1. Quais recursos são necessários para sua empresa funcionar?
2. Quem são seus principais fornecedores?
3. Quais atividades são necessárias para sua empresa funcionar?
4. Quem são seus principais concorrentes?

FINANCEIRO



1. Quais os maiores custos envolvidos na minha empresa (luz, água, telefone, aluguel, salário, equipamentos)?
2. Quanto custa o seu produto/serviço (embalagem, matéria-prima)?
3. Você vai abrir a empresa com dinheiro próprio ou vai emprestar?
4. Qual o valor que o seu cliente está disposto a pagar pelo seu produto/serviço?
5. Como o cliente te paga (à vista ou à prazo)?

VIABILIDADE



1. O negócio é viável?
2. O negócio é compensador?
3. Você dispõe das condições necessárias para abrir o negócio e concretizar o seu sonho empresarial?
4. Você está mesmo disposto a investir recursos e esforços na realização desse sonho?
5. Quem somará recursos e esforços com você?



3. Investimentos (R\$)	Descrição	Valor (R\$)
3.1.	Móveis e equipamentos	
3.2.	Veículos	
3.3.	Reformas (quando não for manutenção preventiva)	
3.4.	De despesas pré-operacionais	
3.5.	Outros	
Total		
4. Análise Financeira (R\$)		
4.1. Custos dos produtos		
a)	Custo do produto (material)	
b)	Salários e encargos com pessoal (da produção)	
c)	Depreciação de máquinas de produção	
d)	Manutenção de máquinas de produção	
Total		
4.2. Despesas operacionais		
a)	Salários e encargos com pessoal (administrativo)	
b)	Prestação de serviços (contador)	
c)	Aluguel	
d)	Manutenção (máquina da administração)	
e)	Comissões de vendedores / representantes	
f)	Outros	
Total		
5. Receitas		
a)	Preço de venda	
b)	Quantidade vendida	
Receita total		
6. Demonstrativo dos resultados		
1.	Receita bruta de vendas	
2.	(-) Deduções da receita bruta (impostos 21%)	
3.	(=) Receita líquida de vendas	
4.	(-) Custos dos produtos (item 4.1)	
5.	(=) Margem de contribuição bruta	
6.	(-) Despesas operacionais (item 4.2)	
7.	(=) Lucro operacional	
7.	(-) Imposto de renda (Lucro presumido calculado sobre a receita bruta 1,2%)	
8.	Lucro líquido	



Ponto de Equilíbrio =
(Custo Fixo / Margem de contribuição) x 100

Prazo de Retorno do Investimento =
Investimento Total / Lucro Líquido

Rentabilidade =
(Lucro líquido / Valor do Investimento) x 100

Lucratividade =
(Lucro Líquido / Receita Total) x 100






COMPETÊNCIA		C + A	Nº	ITEM	MAPEAMENTO DAS COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS INDIVIDUAIS				
					0	40	70	100	
					NÃO SEI	SEI O BÁSICO	SEI	SEI MUITO	
					QUESTÃO/RESPOSTA				
CAPACIDADE EMPREENDEDORA (compêtno)	C		1	Planejamento	Para conseguir o que você quer, você sabe cobocar em primeiro lugar o que é mais importante, quanto tempo irá levar, como irá fazer e quanto irá custar em dinheiro seu sonho?				
			2	Capacidade de análise	Você sabe e consegue contar para os outros cada passo que precisa dar para conseguir o que quer?				
			3	Visão estratégica	Você sabe pensar no que precisa fazer e como deve fazer as coisas para conseguir o que quer?				
			4	Visão sistêmica	Você sabe e consegue perceber que cada coisa da sua vida está ligada a outra, que todas essas coisas juntas formam a sua realidade, e que o que você faz ajuda ou piora a situação?				
			5	Capacidade de Controlar	Você sabe como comprovar se o que você fez deu certo, se aconteceu da maneira que você pensou e quis?				
CAPACIDADE EMPREENDEDORA (compêtno)	A		1	Inicativa e Proatividade	Você sabe que para conseguir o que você quer, você precisa dar o primeiro passo, estar pronto para as consequências e pensar numa segunda opção, caso você veja que a primeira ideia não vai dar certo?				
			2	Tomada de decisão	Caso o que você quer não dá para fazer como você imaginou, você sabe mudar de ideia e continuar a fazer as coisas de outro jeito para conseguir o que quer?				
			3	Criatividade	Você sabe imaginar formas diversas e variadas para conseguir o que quer?				
			4	Organização	Você sabe começar e terminar as coisas, deixando tudo arrumado e em ordem, de um jeito que as outras pessoas vejam e entendam o que você fez?				
			5	Articulação e responsabilidade	Você sabe enfrentar os desafios com seriedade, juízo e cuidado?				
ASERTIVIDADE (habilidade)	C		1	Sustentabilidade e cidadania	Você sabe cuidar dos seus direitos e deveres, e também sabe cuidar do meio ambiente, das pessoas e do dinheiro da comunidade onde você sempre viveu e vive?	0	0	0	0
			2	Marketing	Você sabe o que é necessário fazer para criar e vender algo produzido por uma empresa?				
			3	Comunicação	Você sabe ouvir e entender o que estão te pedindo, também sabe falar o que você precisa do jeito que os outros entendam?				
			4	Informática/Tecnologia	Você sabe usar o computador de forma que facilite sua vida?				
COOPERAÇÃO (atitude)	A		1	Adaptação	Você sabe entender que nem sempre as coisas acontecem do jeito que você espera, e sabe pensar um jeito tranquilo de aceitar a situação?	0	0	0	0
			2	Autonomia	Você sabe resolver seus problemas e conquistas sozinho, sem que ninguém mais diga como você deve fazer?				
			3	Flexibilidade	Ao ver que uma situação está totalmente diferente do que você queria, você consegue perceber que talvez seja melhor e sabe aceitar a situação numa boa?				
			4	Autodesenvolvimento	Você sabe como fazer para melhorar seu jeito de ser sozinho, sem ninguém ajudar?				
COOPERAÇÃO (atitude)	C		1	Empreendedorismo	Você sabe como montar e fazer funcionar uma empresa?	0	0	0	0
			2	Gestão de pessoas	Você sabe como escolher colegas para trabalharem com você e te ajudarem a conseguir o que você quer?				
			3	Trabalho em equipe	Você sabe trabalhar junto com outras pessoas para conseguir o que quer?				
COOPERAÇÃO (atitude)	A		1	Dinamismo e Persistência	Você sabe como ter energia para não desistir tão facilmente que quer?	0	0	0	0
			2	Liderança e sociabilidade	Você sabe formar parcerias de forma educada, atenciosa e gentil?				
			3	Relações interpessoais e empatia	Você sabe conviver com outras pessoas, por mais que você não goste delas, de maneira tranquila e se cobocando no lugar dessas pessoas, imaginando e tentando entender o porquê delas serem do jeito que são?	0	0	0	0

Figura 6 – Mapeamento de competências
 Fonte: autoria própria

INSTRUÇÕES	OPÇÕES DE RESPOSTA				SOMA
	1	2	3	4	
<p>QUAL NEGÓCIO É IDEAL PARA MIM?</p> <p>Responda às perguntas e descubra com qual dos grupos você se identifica mais. Para responder às perguntas, leia as frases dispostas em grupos. Marque sua resposta na coluna que tem a opção que mais se aproxima de você. Não há respostas certas ou erradas, melhores ou piores. Trata-se de sua opinião sincera e honesta. Caso sinta dificuldade em responder alguma das frases, pense de acordo com o seguinte raciocínio: se eu tivesse que trabalhar diariamente com isso, eu teria interesse? Na maioria das situações da minha vida, isto tem a ver comigo? Em termos de projeto de vida, esta característica se identifica com o dia-a-dia que eu pretendo viver?</p>					
	PERFIL				
	REALÍSTICO-GERENCIAL				
Sou bastante autêntico e digo aquilo que penso	0	0	0	0	0
Sou introspectivo, penso muito					
Questões intelectuais profundas não me interessam					
Sou persistente e não desisto até atingir meus objetivos					
As pessoas podem contar comigo. Sou bastante estável em minhas ações					
Gosto de trabalhar com materiais, com as mãos, objetos e instrumentos					
Consigo aguentar por um bom tempo uma atividade física ou intelectual					
Dou muito valor para o dinheiro					
Sei utilizar instrumentos e aparelhos eletrônicos					
Aceito bem as regras, limites, ordens e o contexto em que vivo					
	ARTÍSTICO-IMAGINATIVO				
É difícil para mim aceitar regras, limites e algo que me é imposto	0	0	0	0	0
Para mim é fácil viver em um ambiente desorganizado e fazer as coisas sem uma lógica					
Sou muito sensível. Uso mais a emoção nas minhas decisões					
Sou uma pessoa idealista. Acredito que possamos construir um mundo melhor					
Gosto de criar, inventar, idealizar e fantasiar					
Gosto de causar impacto provocando, entreteendo, seduzindo, encantando as pessoas					
Gosto de descobrir novas possibilidades para as coisas e a situação da vida					
Muitas vezes não penso muito antes de tomar uma decisão, nem meço as consequências					
Gosto de me expressar, de representar ou de me mostrar em público					
Responsabilizo-me por minhas atitudes e decisões					
	SOCIAL-AFETIVO				
Gosto de liderar, de organizar ou de mobilizar um grupo em torno de uma causa ou ação	0	0	0	0	0
Gosto de ajudar e colaborar com os outros. Sou real e benevolente					
Uso a emoção e a sensibilidade para tomar decisões					
Em geral sou uma pessoa agradável e fácil de lidar					
Sou idealista e quero mais da vida					
Questões éticas, de justiça ou bem-estar comum são importantes para mim					
Sou responsável. Podem contar comigo porque sempre correspondo ao esperado					
Costumo me dedicar a pessoas, ou a causas, vestindo a camisa de uma entidade, de um grupo, ou clube que eu acredito					
No geral, me relaciono bem com os outros. Tenho facilidade para dialogar					
Gosto de ajudar, ensinar, curar. De alguma forma quero ser importante para os outros					
	REALIZADOR-EMPREENDEDOR				
Sou firme e confiante em minhas decisões e não preciso de palpites	0	0	0	0	0
Muitas vezes consigo convencer as pessoas sobre determinado ponto de vista					
Sou uma pessoa motivada, auto-incentivada, otimista					
Falo muito. Não desisto facilmente de uma argumentação					
Dou muito valor aos bens materiais. Gosto de comparar e até de demonstrar aos outros minhas conquistas, meus bens materiais, minha sabedoria e meus talentos					
Tomo decisões rapidamente. Ajo sem refletir muito. Chego a ser impulsivo					
Gosto de estar no meio das pessoas, especialmente para mostrar a elas o modo como penso					
Gosto muito de aventuras, de me arriscar e de desafios					
Estou sempre procurando novas oportunidades, novos caminhos a seguir					
Prefiro ser o dono de um negócio a ter de trabalhar para alguém					
	CONCRETO-CONVENCIONAL				
Aceito bem as regras e o contexto em que vivo. Gosto de limites claros	0	0	0	0	0
Sou introvertido, me resguardo e não me exponho muito					
Cuido de minhas coisas e gosto de conservá-las					
Sou bem calmo e tenho bom equilíbrio emocional					
Prefiro ter um plano de ação, uma rotina definida de trabalho					
Sou um tipo de pessoa estável, confiável, adequada à realidade					
Respeito a ética, guardo segredos, cumprio com o combinado					
Sou muito organizado e detalhista nas coisas. Eficácia é muito importante para mim					
Eu vou até o fim em meus objetivos. Não desisto antes de atingi-los					
Gosto de satisfazer os outros em relação aquilo que me pedem					




Figura 7 – Teste do tipo de negócio
 Fonte: autoria própria

DEFINIÇÃO DE MISSÃO, VISÃO E VALORES

 <p>MISSÃO É o propósito de a empresa existir. É sua razão de ser.</p>	<p>Por que existimos? Onde estamos? Quem somos? Para que propósito a organização existe? Que valor nossa empresa oferece para a sociedade? Qual é a nossa identidade? Para quem existimos? Onde estamos agora?</p>	
 <p>VISÃO É a situação em que a empresa deseja estar no futuro.</p>	<p>Para onde queremos ir juntos? Qual é o sonho mais ambicioso de nossa organização? Qual é a nossa visão do futuro? O que queremos alcançar a longo prazo? Para onde nós vamos a partir de onde estamos?</p>	
 <p>VALORES São as atitudes, comportamento e resultados que devem estar presentes em todas as pessoas que atuam no empreendimento e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.</p>	<p>Que crenças (princípios) orientarão nosso comportamento?</p>	

NUMERO DO KIT:

TIPO DE NEGÓCIO: _____

<p>MISSÃO</p> 	<p>1. Defina qual é o principal benefício que sua empresa leva a seu público-alvo, aos seus clientes. 2. Defina qual é a principal vantagem competitiva, ou seja, seu diferencial, que distingue sua empresa da concorrência. 3. Defina se há algum interesse especial que deveria estar na missão da empresa. Ou se o interesse seria uma consequência do sucesso do negócio.</p>	
<p>VISÃO</p> 	<p>1. Defina um horizonte de planejamento de 10 anos. Como gostaria que sua empresa estivesse ao final desse período? 2. Na resposta acima, seria possível determinar algum tipo de indicador de avaliação e metas numéricas que poderiam ser atingidas nesse período de tempo?</p>	
<p>VALORES</p> 	<p>1. Se sua empresa fosse uma pessoa, por quais atitudes ela deveria ser conhecida, lembrada e admirada? 2. Essa lista de atitudes poderia servir como a lista de valores do seu negócio? Se não, refaça a lista de atitudes.</p>	

https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF

Figura 8 – Missão-visão-valores (borrão e versão final)
 Fonte: autoria própria

		AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO				
		0	40	70	100	
COMPETÊNCIA C + A	ITEM	NÃO SEI	SEI O BÁSICO	SEI	SEI MUITO	
CAPACIDADE EMPREENDEDORA (conhecimento)	1. Planejamento	Para conseguir o que você quer, você sabe colocar em primeiro lugar o que é mais importante, quanto tempo irá levar, como irá fazer e quanto irá custar em dinheiro seu sonho?				
	2. Capacidade de análise	Você sabe e consegue contar para os outros cada passo que precisa dar para conseguir o que quer?				
	3. Visão estratégica	Você sabe pensar no que precisa fazer e como deve fazer as coisas para conseguir o que quer?				
	4. Visão sistêmica	Você sabe e consegue perceber que cada coisa da sua vida está ligada à outra, que todas essas coisas juntas formam a sua realidade, e que o que você faz ajuda ou piora a situação?				
	5. Capacidade de Controle	Você sabe como comprovar se o que você fez deu certo, se aconteceu da maneira que você pensou e quis?				
CAPACIDADE EMPREENDEDORA (habilidade)	1. Iniciativa e Proatividade	Você sabe que para conseguir o que você quer, você precisa dar o primeiro passo, estar pronto para as consequências e pensar numa segunda opção, caso você veja que a primeira ideia não vai dar certo?				
	2. Tomada de decisão	Caso o que você quer não dá para fazer como você imaginou, você sabe mudar de ideia e continuar a fazer as coisas de outro jeito para conseguir o que quer?				
	3. Criatividade	Você sabe imaginar formas diversas e variadas para conseguir o que quer?				
	4. Organização	Você sabe começar e terminar as coisas, deixando tudo arrumado e em ordem, de um jeito que as outras pessoas vejam e entendam o que você fez?				
	5. Atencioso e responsabilidade	Você sabe enfrentar os desafios com seriedade, jeito e cuidado?				
ASSESSIVIDADE (habilidade)	1. Sustentabilidade e cidadania	Você sabe cuidar dos seus direitos e deveres, e também sabe cuidar do meio ambiente, das pessoas e do dinheiro da comunidade onde você sempre viveu e vive?				
	2. Marketing	Você sabe o que é necessário fazer para criar e vender algo produzido por uma empresa?				
	3. Comunicação	Você sabe ouvir e entender o que estão te falando; também sabe falar o que você precisa do jeito que os outros entendam?				
	4. Informática/Tecnologia	Você sabe usar o computador de forma que facilite sua vida?				
COOPERAÇÃO (atitude)	1. Adaptação	Você sabe entender que nem sempre as coisas acontecem do jeito que você espera, e sabe pensar um jeito tranquilo de aceitar a situação?				
	2. Autonomia	Você sabe resolver seus problemas e conquistas sozinho, sem que ninguém mais diga como você deve fazer?				
	3. Flexibilidade	Ao ver que uma situação está realmente diferente do que você queria, você consegue perceber que talvez seja melhor e sabe aceitar a situação numa boa?				
	4. Autoaperfeiçoamento	Você sabe como fazer para melhorar seu jeito de ser sozinho, sem ninguém ajudar?				
COOPERAÇÃO (atitude)	1. Empreendedorismo	Você sabe sozinho como montar e fazer funcionar uma empresa?				
	2. Gestão de pessoas	Você sabe como escolher colegas para trabalharem com você e te ajudarem a conseguir o que você quer?				
	3. Trabalho em equipe	Você sabe trabalhar junto com outras pessoas para conseguir o que quer?				
COOPERAÇÃO (atitude)	1. Dinamismo e Persistência	Você sabe como ter energia para não desistir das coisas que quer?				
	2. Liderança e sociabilidade	Você sabe formar parcerias de forma educada, atenciosa e gentil?				
	3. Relações interpessoais e empatia	Você sabe conviver com outras pessoas, por mais que você não goste delas, de maneira tranquila e se cobrando no lugar dessas pessoas, imaginando e tentando entender o porque delas serem do jeito que são?				

Figura 9 – Avaliação de desempenho de competências – follow up
 Fonte: autoria própria

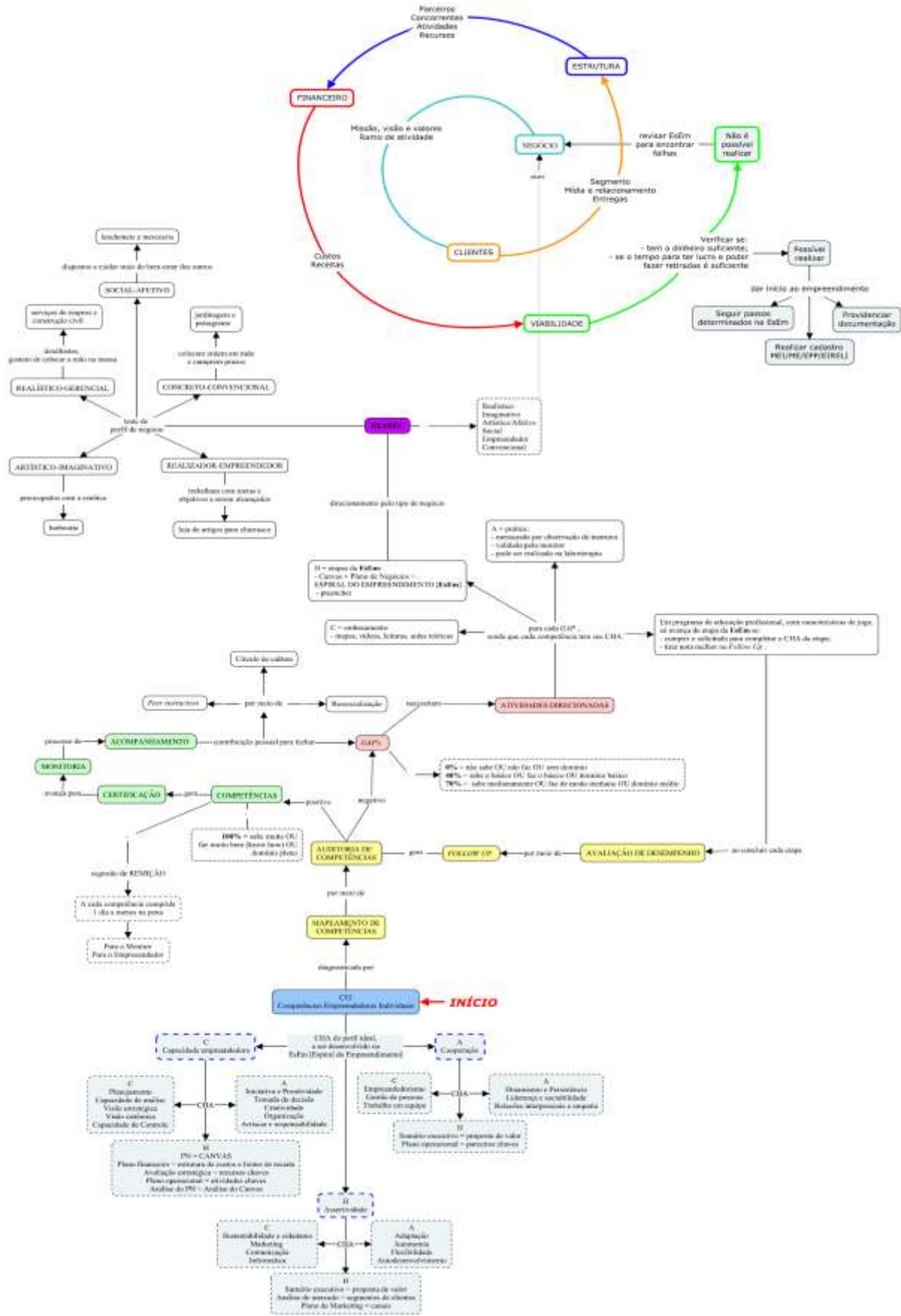


Figura 10 – Mapa conceitual do PEP com EsEm
 Fonte: autoria própria

O PEP com EsEm pretende proporcionar o desenvolvimento pessoal e profissional do apenado, auxiliando-o na relação dos saberes adquiridos na laborterapia com a vida cotidiana, bem como contemplar conteúdos científicos, tecnológicos, sócio-históricos e de competências empreendedoras, que realizem a articulação entre conhecimentos gerais e específicos. Para tanto, foi elaborado um mapa conceitual utilizando-se da ferramenta *CmapTools*, que apresenta em detalhes o PEP com EsEm.

3 CONCLUSÕES

Afirma-se que o produto didático proposto – PEP com EsEm, irá proporcionar o intercâmbio do conhecimento empírico, competências, ciência, tecnologia e sociedade, como via de acesso da população apenada à dignidade humana, através do processo de ensino-aprendizagem do Empreendedorismo e da Educação Profissional.

A intenção é proporcionar uma segunda alternativa de labor ao apenado, quando este retornar para a sociedade. Hoje, a única opção oficial é ser empregado com ‘carteira assinada’ e extraoficial, ser informal. Sendo que, na primeira, são raras as oportunidades que lhe são abertas e, a segunda, é muito instável em um país como o Brasil. Destarte, a intenção é promover o apenado a status de empreendedor, com noções administrativas de aplicação de seu pecúlio. Acredita-se que desta forma, a reincidência será por opção e não por falta dela.

Por isso, que se infere que a inovação no ensino de empreendedorismo, por meio de um “Programa de Educação Profissional com ênfase na Espiral do Empreendimento – PEP com EsEm”, pode proporcionar suporte à experiência de vida para o indivíduo que se encontra em situação de apenado. Tal afirmação baseia-se no fato que o PEP com EsEm faz uso do método Androgógico na inovação do ensino de empreendedorismo, uma vez que a meta principal é o objetivo que o aprendiz tem, sendo esse o fator que determina se métodos diretos ou indiretos de ensino que serão utilizados. Nesse sentido, a Aprendizagem Significativa vem complementar tal método, uma vez que sabe-se que o objeto a ser aprendido tenha significado para o aprendiz, e que esse demonstre disposição de relacionar o novo objeto com a estrutura cognitiva que já possui. Dessa forma, a aprendizagem torna-se mais atrativa, pois os resultados são sentidos e internalizados pelo aprendiz (KNOWLES, 1986; CRAWFORD, 2008; LIN, 2018; PARAPPILLY, 2019; SCHUSTER, 2018).

4 REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Jose Carlos Souza. Fundamentos da metodologia de ensino ativa (1890-1931). In: REUNIÃO NACIONAL DA ANPED, 37^a, 2015, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: UFSC, 2015.

BARBOSA, Eduardo F.; MOURA, Dácio G. de. Metodologias ativas de aprendizagem na educação profissional e tecnológica. **Boletim Técnico SENAC**. v.39, n.2, p.48-67, maio/ago. 2013.

BARROS, Marcos. **Metodologias ativas no ensino de Biologia**. UFPE: Centro de Educação, 2015.

BENDER, William N. **Aprendizagem baseada em projetos: Educação diferenciada para o século XXI**. Tradução de Fernando de Siqueira Rodrigues. Porto Alegre: Penso, 2014.

BOROCHOVICIUS, Eli; TORTELLA, Jussara Cristina Barboza. Aprendizagem Baseada em Problemas: um método de ensino-aprendizagem e suas práticas educativas. **Ensaio: Avaliação e Políticas Públicas em Educação**. v. 22, n. 83, p. 263-294, jun. 2014.

CAMPOS, Aline de; et al. Aprendizagem baseada em projetos: uma experiência em sala de aula para compartilhamento e criação do conhecimento no processo de desenvolvimento de projetos de software. **Competência**. v.9, n.2, p. 17-35, ago/dez. 2016.

CIPOLLA, Luís Eduardo. Resenha de livro – William N. Bender, Project-based learning: differentiating instruction for the 21st century, 1st edition, 2012. **Administração: ensino e pesquisa**. v.17, n.3. p.567–585, set/dez, 2016.

CRAWFORD, Steven R. Andragogy. **Journal of International Education in Business**. Colorado, p.1-4, 2008.

DIAS, Maria I. P. S. Promover competências em contexto educativo. **Educação Por Escrito**. v.5, n.1, p. 80-97, jan.-jun. 2014.

DINI, V et al. Dynamics of Scientific Engagement in a Blended Online Learning Environment. **Research in Science Education**. p.1-29, 2019.

KNOWLES, Malcolm S; JONES, Merrick. Andragogy in Action: Applying Modern Principles of Adult Learning. Canadian Journal of Communication - **Journal of International Business Studies**. v.12, n.1, p.77-80, 1986.

LIN, C; CHUANG, SS. Role of empathy between functional competence diversity and competence acquisition: a case study of interdisciplinary teams. **Quality & Quantity**. v.52, n.6, p.2535–2556, 2018.

MANZUR, Eric. **Peer Instruction: a revolução da aprendizagem ativa**. Tradução de Anatólio Laschuk. Porto Alegre: Penso, 2015.

MÜLLER, Maykon G.; et al. Uma revisão da literatura acerca da implementação da metodologia interativa de ensino *Peer Instruction* (1991 a 2015). **Revista Brasileira de Ensino de Física**. v.39, n.3, e.3403, 2017.

PARAPPILLY, M et al. Feasibility and Effectiveness of Different Models of Team-Based Learning Approaches in STEMM - Based Disciplines. **Research in Science Education**. p.1–15, 2019

PEDRO, Laís Z. **Uso da gamificação em ambientes virtuais de aprendizagem para reduzir o problema da externalização de comportamentos indesejáveis**. 2016.152f. Dissertação (Mestrado em Ciências da Computação e Matemática Computacional). USP – Universidade de São Paulo, São Carlos, 2016.

ROCHA, Enilton Ferreira. **Metodologias Ativas: um desafio além das quatro paredes da sala de aula**. ABED, 2014b.

SCHUSTER, D et al. Learning of Core Disciplinary Ideas: Efficacy Comparison of Two Contrasting Modes of Science Instruction. **Research in Science Education**. v.48, n.2, p.389–435, 2018.

SOUZA, S. C.; DOURADO, L. Aprendizagem baseada em problemas (ABP): um método de aprendizagem inovador para o ensino educativo. **HOLOS**. ano 31, v.5, p.182-200, 2015.