

UNIVERSIDADE DE SOROCABA

PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA

PROGRAMA DE MESTRADO EM EDUCAÇÃO

Helton Santos

A DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO NO CURSO DE ANÁLISE

DE SISTEMAS DA UNIVERSIDADE DE SOROCABA:

UMA REFLEXÃO

SOROCABA/SP

Setembro/2004

Helton Santos

**A DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO NO CURSO DE ANÁLISE
DE SISTEMAS DA UNIVERSIDADE DE SOROCABA:**

UMA REFLEXÃO

Dissertação apresentada à Banca
Examinadora do Programa de Mestrado em
Educação da Universidade de Sorocaba,
como exigência parcial para obtenção do
título de Mestre em Educação.

Orientador: Dra. Maria Lúcia Amorim Soares

SOROCABA/SP

Setembro/2004

Ficha Catalográfica

Santos, Helton
S235d A disciplina de Empreendedorismo no curso de Análise de
Sistemas da Universidade de Sorocaba: uma reflexão / Helton Santos.
– Sorocaba, SP: [s.n.], 2004.
149 f.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria Lúcia de Amorim Soares
Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade de
Sorocaba, Sorocaba, SP, 2004.
Inclui bibliografias e anexos

1. Empreendedorismo. 2. Curso de Análise de Sistemas –
Universidade de Sorocaba – Sorocaba (SP). 3. Empreendedor em
Informática – Análise de Sistemas. I. Soares, Maria Lúcia de
Amorim, orient. II. Universidade de Sorocaba. III. Título.

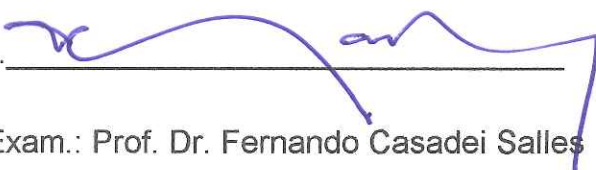
Elaborada por Regina Célia F. Boaventura – Bibliotecária CRB-8/6179

Helton Santos

**A DISCIPLINA DE EMPREENDEDORISMO NO CURSO DE ANÁLISE
DE SISTEMAS DA UNIVERSIDADE DE SOROCABA:**

UMA REFLEXÃO

Dissertação aprovada como requisito parcial
para obtenção do grau de Mestre no
Programa de Mestrado em Educação da
Universidade de Sorocaba, pela Banca
Examinadora formada pelos seguintes
professores:

Ass. 

1º Exam.: Prof. Dr. Fernando Casadei Salles

Ass. 

2º Exam.: Prof. Dr. Paulo Celso da Silva

Sorocaba, 02 de setembro de 2004

É engraçado como o bem-estar não depende de conforto, da tranquilidade ou de situações favoráveis, mas simples e unicamente da sensação de ir em frente.

Amyr Klínk

Com amor e carinho para minha esposa Teresinha pela dedicação e apoio durante toda a realização deste trabalho, aos meus filhos Lucas e Cíntia pela companhia, ao meu pai Helio, minha mãe Aparecida e minha tia Myriam que marcaram com garra e simplicidade a minha vida, aos meus amigos Orlando Ortolan e Rafael Goldszmidt pelo apoio e incentivo, aos professores do programa de mestrado da Uniso pelo conhecimento, para Prof^a Lucila Schwantes Arouca e Prof^o Luiz Octávio de Lima Camargo por acreditarem no meu trabalho e especialmente para a Prof^a. Maria Lúcia Amorim Soares, minha orientadora, que sempre me surpreendeu com suas palavras sinceras e ao mesmo tempo carregadas de carinho e compreensão. Muito obrigado.

Esta pesquisa, não teria sido possível sem o apoio da Universidade de Sorocaba. Muito obrigado.

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo refletir sobre o conhecimento e perspectivas construídos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática ministrada para alunos do curso de Análise de Sistemas da Universidade de Sorocaba. O estudo procurou entender as origens do termo empreendedorismo e quem é o empreendedor, buscando evidenciar fatos históricos que contribuíram para o desenvolvimento dessa atividade. De acordo com a metodologia desenvolvida na pesquisa, no final do semestre letivo, foi solicitado aos alunos que produzissem uma redação que falasse livremente sobre empreendedorismo. Dessa forma, se conseguiu um material rico e complexo que possibilitou a realização de inúmeras leituras e compreensões dos novos conhecimentos e perspectivas sobre empreendedorismo. Finalmente, na análise das categorias obtidas das redações, evidencia-se a percepção de que são necessários conhecimentos, que precisam ser revistos e aperfeiçoados ao longo da trajetória desafiadora de se tornar um empreendedor. Os alunos reconhecem a necessidade de inovar, sabem que é necessária criatividade e uma preocupação em conhecer e aperfeiçoar as técnicas de planejamento e gestão de negócios, sem no entanto ficarem iludidos que existem garantias de sucesso como empreendedor.

Palavras chave: Empreendedorismo; Curso de Análise de Sistemas – Universidade de Sorocaba – Sorocaba (SP); Empreendedor em Informática – Análise de Sistemas.

ABSTRACT

This work intends to reflect upon knowledge and perspectives developed about entrepreneurship within the subject Informatics Entrepreneur in the Systems Analysis Undergraduate Program at Universidade de Sorocaba. Origins of entrepreneurship and entrepreneur characteristics are discussed in order to highlight historical facts that were relevant to the development of this activity. Field data, according to this work's methodology, was collected by means of compositions written by the Informatics Entrepreneur students, having entrepreneurship as the subject. Such compositions offered a complex and rich information that allowed several interpretations and understanding of new knowledge and perspectives on entrepreneurship. The analysis of categories developed from the compositions highlights the need of constantly developed and updated knowledge in order to become an entrepreneur. Students also recognize innovation and creativity relevance, as well as the importance of refining management techniques. On the other hand, they are conscious that there is no way to assure success as an entrepreneur.

Key-words: *Entrepreneurship; Systems Analysis Course – Universidade de Sorocaba – Sorocaba (SP); Systems Analysis Course – Universidade de Sorocaba – Sorocaba (SP).*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 O QUE É EMPREENDEDORISMO.....	13
1.1 Para Pensar!	13
1.2 Conceitos sobre Empreendedorismo	17
1.3 Empreendedorismo no Mundo	29
1.4 Empreendedorismo no Brasil	44
1.5 Empreendedorismo na Rede	48
2 EDUCAÇÃO	51
2.1 Neoliberalismo e Empreendedorismo	53
2.2 A Educação Reflexiva	61
3 EXPERIÊNCIAS EM SALA DE AULA.....	68
3.1 A Sala de Aula.....	68
3.2 Métodos e Técnica.....	75
3.3 Análise das Redações.....	80
3.3.1 Perspectivas com Relação ao Futuro	81
3.3.2 Conhecimento adquirido	87
3.3.3 Empreendedorismo como opção de vida.....	94
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	99
5 REFERÊNCIAS.....	103
ANEXO A – PERSPECTIVAS COM RELAÇÃO AO FUTURO	107
ANEXO B – CONHECIMENTO ADQUIRIDO.....	116
ANEXO C – O EMPREENDEDORISMO COMO UMA OPÇÃO DE VIDA	142
ANEXO D – PLANO DE ENSINO	148

INTRODUÇÃO

No Brasil contemporâneo a temática do empreendedorismo está em constante debate. Entre os vários segmentos sociais a temática é apresentada como uma alternativa ao desemprego, fruto talvez da mídia que sempre apresenta o assunto de forma genérica e dando destaque para as informações que podem ser chamadas de notícias, como: falta de emprego, informações sobre o sucesso de algumas pessoas, cursos e programas de TV que prometem tornar uma pessoa em empreendedor e dados estatísticos que mostram a maior parte dos postos de trabalho pertencentes as micro, pequenas e médias empresas.

Diante de todo esse conjunto de problemas, vários setores sociais anseiam que o processo educativo universitário seja uma possibilidade de alterar a situação crítica da empregabilidade com a qual nos deparamos.

Essa preocupação levou organizações governamentais e não governamentais a gerarem uma demanda de atividades direcionadas para a formação de empreendedores, que ao serem desenvolvidas pedagogicamente, levam o nome de “Educação Empreendedora”, estimulando entre educadores uma nova perspectiva de construção do conhecimento, atribuindo a essa temática um papel desafiador e gerador de novos paradigmas.

No Brasil, o empreendedorismo torna-se presente nos debates acadêmicos a partir da década de 1980. Na década de 1990 apresenta um desenvolvimento rápido impulsionado pelas políticas neoliberais implementadas pelos governos Fernando Collor de Mello, Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso e atualmente o governo Luiz Inácio Lula da Silva.

Em 1993, o Programa Softex, Sociedade Brasileira para Promoção e Exportação de Software, criado pelo CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), através da FUMSOFT - Sociedade Mineira de Software, desenvolveu uma metodologia de ensino para ser oferecida no curso de graduação em ciências da computação da Universidade Federal de Minas Gerais. Essa metodologia foi aplicada em uma disciplina intitulada "O Empreendedor em Informática", com o apoio do Ministério da Educação, sendo posteriormente institucionalizada em todos os cursos de Análise de Sistemas no Brasil.

Atuando como professor da disciplina Empreendedor em Informática, na Universidade de Sorocaba, pude observar que ao final dos estudos sobre o empreendedorismo, ministrado aos alunos no 7º Período B/2001, do curso de Análise de Sistemas, nem todos tinham uma "predisposição" para ser empreendedor e criar seus negócios. Sempre restou para mim uma questão: qual visão haviam construído sobre a empregabilidade futura.

Diante dessa questão, comecei a indagar se, de fato, a minha prática como educador para o empreendedorismo representava uma contribuição para a construção de um conhecimento que possibilitasse o desenvolvimento do empreendedor ou se essa prática estava sendo uma forma de embasar o pensamento neoliberal, aquele para quem só terá sucesso quem for competente.

Enquanto professor tenho claro que meu papel é mediar a construção dos conhecimentos dos alunos, suscitando neles os avanços que não ocorreriam espontaneamente. Nesse sentido, tornou-se necessária uma investigação da minha própria ação, aquela que me possibilitasse elaborar uma análise e um debate reflexivo sobre o conhecimento percebido pelos alunos.

Assim, esta pesquisa foi norteadada pela seguinte questão:

- Qual é o conhecimento e perspectivas construídos junto aos alunos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática?

Para responder à questão proposta inicialmente, foi realizada uma pesquisa com alunos do 7º Período B/2001 do curso de Análise de Sistemas da Universidade de Sorocaba. A escolha desse grupo deveu-se ao fato de ser o curso de Análise de Sistemas o único em que a matéria “Empreendedor em Informática” era obrigatória.

Trabalhei durante um semestre, com um grupo de 73 alunos universitários, dos quais 44 eram homens e 29 eram mulheres. A coleta de dados ocorreu por meio de textos redigidos pelos alunos com o tema “empreendedorismo”, dados interpretados para apresentação através da técnica denominada análise de conteúdo.

O capítulo um, apresenta uma análise dos pressupostos metodológicos e conceituais do empreendedorismo, a evolução histórica do empreendedorismo no mundo e no Brasil.

O capítulo dois trata, dos conceitos de Neoliberalismo enquanto exigente da atividade empreendedora no mundo. Com isso foi possível refletir sobre necessidade de uma Educação que ajude o educando a refletir sobre a realidade.

O terceiro capítulo trata das observações de campo, aulas, debates na elaboração do conceito de empreendedorismo, a partir de categorias que selecionei com base nas redações dos alunos.

O quarto capítulo revela meu papel como mediador no levantamento dos conhecimentos dos alunos a partir das redações. Esses levantamentos apresentam uma visão do que o aluno entendia sobre o empreendedorismo, e como através das minhas intervenções os alunos foram construindo o conceito de empreendedorismo.

1 O QUE É EMPREENDEDORISMO

1.1 Para Pensar!

Reinventar a Educação, é uma expressão cara a Paulo Freire e aos seus companheiros do Instituto de Desenvolvimento e Ação Cultural. De algum modo eles a aprenderam trabalhando como educadores na Guiné-Bissau e nas Ilhas de São Tomé e Príncipe que haviam se tornado independente de Portugal, e tratavam de reinventar, mais do que só a educação, a sua própria vida social. O mais importante nesta palavra, “reinventar”, é a idéia de que a educação é uma invenção humana e, se em algum lugar foi feita um dia de um modo, pode ser mais adiante refeita de outro, diferente, diverso, até oposto. Os homens criam determinados tipos de educação, para que, depois ela recrie determinados tipos de homens.

A educação deve oferecer os meios - a informação e o método, o gosto e o hábito da participação na discussão e, desta forma, criar um cidadão crítico, envolvido com a sociedade e capaz de empreender em benefício desta sociedade. Educar no mundo de hoje é um assunto que apresenta alguns agravantes quando analisamos as tendências de crescimento da população mundial e, de desenvolvimento de emprego. Segundo o Fundo Populacional das Nações Unidas, no mês de Setembro de 1999, o mundo chegou à marca de aproximadamente 6.300.000.000 (seis bilhões e trezentos milhões) de habitantes. Na época em que viveu Jesus Cristo, havia aproximadamente 300 milhões de habitantes no mundo, um quarto do número que hoje habita a China continental. A população mundial aumentou durante os séculos XVIII e XIX, chegando a 1 bilhão em 1850. Entre 1850 e 1925, a população global dobrou, chegando a 2 bilhões, e de 1925 a 1960

aumentou para 3 bilhões. Mantendo a atual taxa de crescimento, chegará a 8,5 bilhões em 2020, e 10 bilhões em 2050 (KEEGAN, 1999). Simplificando, podemos dizer que a população do mundo quase dobrará de tamanho durante a vida de muitos estudantes que atualmente estão entrando no Ensino Fundamental, Ensino Médio e na Universidade.

Segundo Ignacio Ramonet (1998) o fenômeno de transnacionalização da economia desenvolveu-se de maneira espetacular; em 1998 o volume de negócios global das 200 principais empresas do planeta, chegava a 25% da atividade econômica mundial; e, no entanto essas 200 empresas empregam apenas 18,8 milhões de assalariados, ou seja, menos de 0,75% da mão-de-obra planetária.

Essas 200 empresas são conglomerados cujas atividades planetárias abrangem, sem distinção, o setor primário, secundário e terciário: grandes plantações agrícolas, produção manufatureira, serviços financeiros, comércio, etc. Geograficamente distribuem-se em dez países: Japão(62), Estados Unidos(53), Alemanha(23), França(19), Reino Unido(11), Suíça(8), Coreia do Sul(6), Itália(5) e Holanda(4).

O volume de negócios da General Motors por exemplo, é mais elevado do que o PNB (Produto Nacional Bruto) da Dinamarca; o da Ford é maior do que o PNB da África do Sul; e o da Toyota supera o PNB da Noruega. Se acrescentar a isso os atores principais da economia financeira, isto é, os principais fundos de pensão americanos e japoneses que dominam os mercados financeiros internacionais, o peso dos Estados torna-se quase negligenciável, exemplo disso no Brasil foi a crise cambial do final do ano de 1998 e a crise da Argentina no segundo semestre de 2001 que ainda trazem reflexos para toda a nação brasileira.

Conforme relata Pedro Demo (1998), o atual sistema produtivo não tem como arranjar soluções relevantes, e muito menos decisivas, para a inserção da população economicamente ativa no mercado por duas razões:

O capitalismo não consegue colocar os direitos humanos acima do mercado ou fazer do mercado instrumento dos direitos humanos; sua tendência é inverter essa relação de meio e fim.

A competitividade movida a conhecimento intensivo escancara a vocação profundamente anti-social do capitalismo, ao desconstruir a "face social" desse sistema produtivo, que era fazer acompanhar o crescimento econômico de relativa geração de emprego; "pleno emprego" que apareceu na história cá e lá, como mero périplo fugaz, já se tornou "conto de fada", já que o próprio crescimento implica redução da capacidade de empregar, à medida que o uso da força de trabalho é substituído por processos informatizados. (1998, p.7)

Encontro neste cenário um grande desafio para os educadores: prover os estudantes de práticas profissionais úteis, e instrumentalizar o estudante com condições efetivas para poder se confrontar com o mercado.

Embora seja importante a escola estar preparada para essa realidade, não podemos depositar esperanças excessivas na educação visto que o mesmo conhecimento que precisamos para mover a economia é aquele que acaba com os empregos.

Demo (1998, p.10) observa que a entrada em cena do pós-modernismo, em particular na visão de Lyotard, coloca em xeque esse horizonte. Mesmo assim continua a idéia de que a emancipação do sujeito depende basicamente de:

Formação da consciência crítica, sem o que não nasce o sujeito histórico, capaz de ultrapassar a condição de massa de manobra;
Elaboração histórica de um projeto alternativo, com base em educação e conhecimentos críticos;
Organização política coletiva, que transforma a consciência crítica em competência humana;
Desenvolvimento humano integral, tendo no econômico a instrumentação material básica e no político o horizonte ético dos fins. (1998, p.10)

A qualificação cada vez mais exigida reflete uma grande contradição dos novos tempos, pois ela afunila o mercado de oportunidades mesmo para aqueles que sempre estão mais bem preparados.

Muitas instituições de ensino superior estão trabalhando com o propósito de garantir mais condições para que seus alunos “inventem” o próprio trabalho, do que para ter um emprego. O mercado exige uma rápida adaptação em processo inovador competitivo, obrigando o profissional a tornar-se mais capaz de enfrentar novos desafios ou mesmo de se readaptar toda vez que as condições macroambientais apresentarem alguma variação, mas é “enganosa”, à medida que vende a idéia que o estudo é a única forma de ter emprego ou mesmo de ser um empreendedor.

1.2 Conceitos sobre Empreendedorismo

Segundo o Prof. Luiz Pondé Barreto (1998), o vocábulo empreendedorismo é derivado da palavra "imprehendere" do latim, tendo o seu correspondente, "empreender", surgido na língua portuguesa no século XV. A expressão "empreendedor" segundo o Dicionário Etimológico NOVA FRONTEIRA, 2a. edição, 1986, teria surgido na língua portuguesa no século seguinte (XVI). Todavia a expressão empreendedorismo parece ter sido originada da tradução da expressão "entrepreneurship" da linha inglesa que, por sua vez, é composta da palavra francesa "entrepreneur" e do sufixo inglês "ship". O sufixo "ship" indica posição, grau, relação, estado ou qualidade, tal como, em "friendship" (amizade ou a qualidade de ter amigo). O sufixo pode ainda significar uma habilidade ou perícia ou, ainda, uma combinação de todos estes significados como em "leadership" (liderança = perícia ou habilidade de liderar).

Trata-se de uma palavra cuja maior freqüência de uso é recente haja vista que o dicionário avançado Oxford de 1948 (1ª edição) e edições subseqüentes até 1953 ainda não apresentavam o vocábulo "entrepreneurship". De forma análoga a enciclopédia Barsa, edição 1997, também não contém a palavra "empreendedorismo". O dicionário Roquete (franco-português) edição de 1887 , editado por Guillard, Aillaud & Co., já apresentava o termo "entrepreneur" e "entrepreneuse" traduzido como Empreendedor/a; empreiteiro/a; empresário. Portanto, ainda não distinguia os conceitos diferentes dos vocábulos: empresário e empreendedor. Contudo, este mesmo dicionário apresenta o termo "entreprenant " traduzido como empreendedor no sentido de ousado, audaz.

Já o dicionário inglês Português NOVO MICHAELIS (2a. Edição, Melhoramentos 1977), traduz a palavra "entrepreneur" como empresário, diretor, organizador e, portanto, também não faz a distinção conceitual entre "empresário" e "empreendedor".

O Novo Dicionário da Língua Portuguesa escrito por Aurélio Buarque de Holanda Ferreira, diz que:

Empreendedor (ô). *Adj.* 1. Que empreende; ativo, arrojado, cometedor. *S. M.* 2. Aquele que empreende; cometedor. (p. 638)

Empreender. [Do lat. *Imprendere*.] *V. t. d.* 1. deliberar-se a praticar, propor-se, tentar (empresa laboriosa e difícil). 2. Pôr em execução: Só empreende seus projetos quando a família os aprova; "Oswald Spengler tentou empreender um estudo comparativo da morfologia das culturas." (José Honório Rodrigues, *Teoria da História*, p. 117). [Sin., p. us.: *interprender* e *interpresar*.] (p. 638)

Empreendimento. *S. m.* 1. Ato de empreender; empresa. 2. Efeito de empreender; aquilo que se empreendeu e levou a cabo; empresa; realização; cometimento. (p. 638)

Já o Dicionário Houaiss (2001), da Língua portuguesa traz:

Empreendedor /ô/ adj.s.m. (1563) que, ou aquele que empreende. (p. 1127)

Empreender v. (1619 cf. Arceb) 1. t.d. decidir realizar (tarefa difícil e trabalhosa); tentar <e. uma travessia arriscada> 2. t.d. pôr em execução; realizar <e. pesquisas> <e. longas viagens>. etim lat. *imprehendo ou impraehendo, is, di, sum, ère 'tentar executar uma tarefa' (cp. it. imprendere, fr. ant. entreprendre, provç. entreprendre, cat. emprendre, esp. emprender, port. empreender). (p. 1127)

Empreendimento s.m. (1881) 1. ato de uma pessoa que assume uma tarefa ou uma responsabilidade 2. essa tarefa ou responsabilidade; empresa, empresa, empresa, projeto, realização <o novo e. exige muitos colaboradores> 3. organização formada para explorar um negócio <e. comercial> 4. p.ext. entidade regida pelo direito comercial; firma <esse tipo de e. tem isenção fiscal> (p. 1128)

Empreendedorismo

Segundo o Prof. Filion¹ (1997), a origem do conceito de empreendedorismo tem origem nas obras de Cantillon, que era um banqueiro no século XVIII. O interesse de Cantillon pelos empreendedores não era um fato isolado na época, pois

¹ Professor da Cátedra Maclean Hunter de Empreendedorismo na "École des Hautes Études Commerciales – H.E.C", afiliada à "University of Montreal Business School", graduou-se em ciências humanas pela Faculdade de Saint Laurent da Universidade de Montreal em 1966, em Ciência Política, pela Universidade de Ottawa em 1968. Obteve Mestrado em Relações Internacionais pela Universidade de Ottawa em 1974, Mestrado em Administração de Empresas pela H.E.C. em 1976 e Doutorado em Empreendedorismo pela Universidade de Lancaster, Grã-Bretanha, em 1988. É especializado em empreendedorismo e pequenas empresas. Seu campo prioritário é a filosofia do empreendedorismo. Sua experiência profissional em administração inclui as áreas de Recursos Humanos, gerência de Operações e Marketing. Foi consultor da Ernest & Young em Montreal. De 1987 a 1992, participou ativamente do Centro de Empreendedorismo "Heart of Québec", que congregou a Universidade e quatro centros regionais de estudos superiores. Realizou conferências sobre empreendedorismo em universidades dos cinco continentes. De 1991 a 1992, foi Presidente do Conselho Canadense das Pequenas Empresas e dos Empreendedores (CCSBE) e integrou o conselho internacional para as Pequenas Empresas (ICSB).

harmonizava com os ideais dos pensadores liberais da época que exigiam, entre outros, a liberdade para que cada pessoa pudesse tirar proveito da melhor forma de seu trabalho. Cantillon era Irlandês, porém vivia em Paris. No Reino Unido, nascia a revolução industrial, e Cantillon procurava por nichos de mercado lucrativos. Para ele, se o empreendedor lucrava além do esperado, era por que havia inovado, ou seja, fizera algo de novo e de diferente.

Para Fernando Celso Dolabela Chagas² (1999), um dos primeiros autores no Brasil escrever sobre empreendedorismo, foi o economista austríaco Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), que associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios.

Schumpeter formou-se em direito em 1906 pela Faculdade de Direito da Universidade de Viena. Nessa época, as universidades imperiais incluíam no estudo de Direito, cursos e exames complementares de Economia e Ciência Política. A contribuição de Schumpeter para a teoria do desenvolvimento econômico constitui um dos pontos altos da história da ciência econômica, criou sua teoria em uma época em que as discontinuidades cíclicas eram explicadas pelos economistas em função das flutuações da atividade cósmica do sol, da alternância de boas e más colheitas, do subconsumo, da superpopulação etc.

Schumpeter distinguiu claramente a diferença entre crescimento e desenvolvimento na realização da sua Teoria do Desenvolvimento Econômico:

² Fernando Dolabela é o principal autor de livros sobre Empreendedorismo no Brasil, além de dedicar toda sua carreira para pesquisas nessa área, é Bacharel em Direito, UFMG (1970); bacharel em Administração, UFMG (1971); pós graduado em Administração pela EAESP da Fundação Getúlio Vargas, SP (1976); Mestre em Administração pela Fundação Getúlio Vargas e UFMG (1990). Sua experiência profissional na área de empreendedorismo inclui: consultor do CNPQ – Programa Softex, para criação da disciplina de criação de empresas desde 1993; criador e organizador da disciplina “Empreendedor em informática”, do Departamento de Ciências da Computação da UFMG; consultor e coordenador do projeto SOFTSTART no núcleo SOFTEX, financiado pelo CNPq; responsável pela disseminação da disciplina “O Empreendedor em Informática”, em 81 universidade brasileiras criador da Revista SOFTBIZ, do Clube do Empreendedores do programa SOFTEX, do programa COJEM – Concurso Nacional do Jovem Empreendedor em Informática da REUNE – Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo e do Programa FIEMG – SENAI.

"Nem será designado aqui como um processo de desenvolvimento o mero crescimento da economia, demonstrado pelo crescimento da população e da riqueza." (1985, p.47)

Destacou a figura do empreendedor inovador como agente econômico que traz novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica.

A relação entre a inovação, a criação de novos mercados e a ação do empreendedor são descritas por Schumpeter:

"Entretanto, é o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daqueles que tinham o hábito de usar." (1985, p.48)

Ao longo de sua teoria Schumpeter também descreve a destruição criadora, ou seja, a substituição de um produto antigo e hábitos de consumo por novos:

"...numa economia de concorrência, na qual combinações novas signifiquem a eliminação das antigas..." (1985, p.49)

Schumpeter considerava que o crédito ao consumidor não era um elemento essencial ao processo econômico ele procura demonstrar que o desenvolvimento é impossível sem crédito, porém deixa claro que o crédito deve ser dado ao empreendedor:

“...devemos provar a afirmação tão estranha à primeira vista, de que em princípio ninguém além do empresário precisa de crédito – ou o corolário, mas de imediato uma afirmação muito menos estranha, de que o crédito serve ao desenvolvimento industrial. Já foi estabelecido que o empresário - em princípio e via de regra - não precisa de crédito, no sentido de uma transferência temporária para ele de poder de compra, para produzir, para ser capaz de realizar suas combinações novas, para tornar-se empresário.” (1985, p.71)

O debate sobre o papel do crédito, do capital e do dinheiro, unifica as três fontes de poder caracterizando-as como um mecanismo para financiar a inovação e conseqüentemente, o crescimento.

Schumpeter discute o lucro empresarial afirmando que é impossível ao empreendedor transmitir geneticamente a seus herdeiros as qualidades que o conduziram ao sucesso isso acontece principalmente porque os que herdam a riqueza dos empreendedores estão geralmente distanciados da batalha do dia-a-dia.

Relaciona os períodos de prosperidade ao fato de que o empreendedor inovador ao criar novos produtos é imitado por um grande número de outros empreendedores não inovadores que investem recursos para produzir e imitar os bens criados por outros mais inovadores.

Dessa forma, foi capaz de caracterizar a importância do progresso tecnológico e do papel do empresário no desenvolvimento econômico, Desenvolver

é inovar, é recompor os fatores de produção, é por em execução o progresso tecnológico, e quem inova é exatamente o empreendedor.

Para Schumpeter, existem cinco tipos de inovação:

1) Introdução de um novo bem – ou seja, um bem com que os consumidores ainda não estiverem familiarizados – ou de uma nova qualidade de um bem.

2) Introdução de um novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum precisa ser baseada numa descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria.

3) Abertura de um novo mercado, ou seja, de um mercado em que o ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha ainda entrado, quer esse mercado tenha existido antes ou não.

4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados, mais uma vez independentemente do fato de que essa fonte já existia ou teve que ser criada.

5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio (por exemplo, pela trustificação) ou a fragmentação de uma posição de monopólio. (1985, p.48)

Embora seu conceito de inovação seja amplo, isto não impediu Schumpeter de limitar o conceito de empreendedor, restringindo-o àqueles homens de negócio que inovam de forma absolutamente original, porém, aquele, por exemplo, que imita

de forma bem sucedida, pode também ser considerado um empreendedor, desde que essa imitação represente uma inovação dentro do âmbito de sua empresa. Além disso, a atividade empresarial não se limita a criar novas empresas. Desenvolvê-las é uma função que exige, muitas vezes, uma ação inovadora decidida. Isto é especialmente verdade nas sociedades industriais modernas, onde existe alguma forma de competição entre as empresas, onde está sempre se verificando uma pressão sobre as empresas para produzirem mais eficientemente.

Inovar, encontrar continuamente novas e melhores combinações para os fatores de produção é, portanto, a característica essencial do empreendedor. Cabe ainda buscar no que está ocorrendo à sua volta a oportunidade econômica e, em seguida, aproveitar essa oportunidade efetivamente. Dessa forma, ele estará inovando, sendo esta a característica básica e exclusiva de sua contribuição ao desenvolvimento econômico de um país.

O pensamento de Schumpeter a respeito do tema foi se modificando ao longo de sua carreira, não sendo exatamente igual no início e no final da mesma. Aprofundou suas idéias anteriores, mudando seu enfoque do empresário inovador para o processo de inovação propriamente dito. E uma das mais importantes mudanças em sua teoria foi a inclusão do Estado no rol dos agentes da inovação tecnológica.

Essa idéia é apresentada quando ele refere-se especificamente aos Estados Unidos, cuja economia agrária foi repetidamente revolucionada por novos métodos desenvolvidos e difundidos por órgãos governamentais do seu Departamento de Agricultura:

For instant, the pratice of farmers in this country hás been revolutionized again and again by the introduction of methods worked out in the Department of Agriculture and by the Department of Agriculture`s success in teaching these methods. In this case then it was the Department of Agriculture that acted as na entrepreneur. (2002, p211)

Empreendedores e Estado são, portanto, agentes estratégicos do desenvolvimento. O Estado cria as oportunidades, estabelece as condições e os estímulos próprios ao investimento, de acordo com um plano geral de reorganização do sistema produtivo. Os empreendedores aproveitam as oportunidades, reorganizando os fatores de produção no nível da empresa.

Gustavo Franco (2004, p. 157), se referindo ao desenvolvimento da atividade empreendedora no Brasil diz que: “Não existe, nos dia de hoje, dúvida sobre o fato de que será o setor privado o demiurgo do próximo ciclo de crescimento...”.

Quanto a função do Estado no processo de desenvolvimento da atividade empreendedora, Franco não acredita na capacidade e na agilidade do governo para atender as expectativas dos novos empreendedores do Brasil, o que tem feito com que:

“...aumente o descompasso entre um novo empreendedorismo que cresce por sua própria conta e um Estado falido, decadente e ainda iludido com seu gigantismo, como se isso representasse efetiva capacidade de conduzir o destino econômico do país.” (FRANCO, 2004, 157)

O empreendedor, não pode ficar esperando que o Estado o ajude, é necessário buscar de forma inovadora o crescimento, independente das condições

estabelecidas pela política econômica, não pode ser do "...político, a partir de "planos de desenvolvimento", mas da figura do empreendedor, milhares e milhares deles, pequenos, médios e grandes, agindo de forma descentralizada, obedecendo a seus instintos e aos sinais do mercado." (ibidem)

- **Empreendedor**

Em seu livro intitulado “O Segredo de Luiza”, Dolabela (1999) trabalha com a definição de empreendedor formulada por Fillion (1991), “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.”

Para Pondé (1998) trata-se de alguém com personalidade criativa; sempre lidando melhor com o desconhecido, perscrutando o futuro, transformando possibilidades em probabilidades e caos em harmonia.

Embora o empreendedorismo não seja uma característica de personalidade, vários pesquisadores encontraram características associadas a indivíduos criativos, que, devido a necessidade de mudanças, criam muita confusão à sua volta, previsivelmente perturbadora para aqueles que o ajudam em seus projetos.

Dolabela (1999) diz que um empreendedor é um indivíduo que cria uma empresa, uma pessoa que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, vender, fabricar, distribuir, seja na forma de promover seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores; empregado que introduz inovações em uma organização, provocando o surgimento de valores adicionais.

Devido às mudanças tecnológicas e sócio-econômicas verificadas em escala mundial cresceu substancialmente, nas últimas décadas, a importância dos pequenos empreendimentos como geradores do desenvolvimento econômico em face de sua habilidade para inovar, diversificar e criar novos empregos. Na opinião de Dolabela, tal fenômeno coloca, perante os agentes de desenvolvimento, órgãos governamentais, universidades e institutos de treinamento, o desafio de fomentar o desenvolvimento de novos empreendimentos através da formação de uma cultura empreendedora.

Por tudo isto, a educação para o empreendedorismo é tratada em muitas instituições como um componente de integração dos programas acadêmicos de universidades e escolas, com nítida tendência à expansão propelida pelas forças políticas, sociais e econômicas.

1.3 Empreendedorismo no Mundo

Um estudo realizado pelo Departamento de Economia do Banco de Boston identificou 4.000 empresas formadas por ex-alunos do MIT – Massachusetts Institute of Technology, em 1994, essas empresas empregavam 1 milhão e 100 mil pessoas e faturaram US\$ 232 bilhões em todo o mundo.

Este é o maior exemplo internacional do impacto econômico gerado por uma única instituição universitária³. Vale ressaltar alguns números deste estudo:

Se essas empresas formassem um país, este seria a 24ª maior economia do mundo;

Somente nos estados de Massachusetts e Califórnia, essas empresas geraram 287 mil empregos;

Desde 1990, os alunos e professores do MIT têm gerado uma média de 150 novas empresas por ano;

90% dessas empresas foram criadas nos últimos 50 anos;

Algumas das mais antigas empresas originadas no MIT hoje em atividade são a Arthur D. Little (criada em 1886), Campbel Soup (1900) e Gillette (1901).

Segundo Maurício Guedes Pereira (2000, p.3), os alunos do MIT consideram como principais fatores que os levaram a criar empresas:

³ Empreendedorismo: ciência, técnica e arte / Instituto Euvaldo Lodi. – Brasília : CNI. IEL Nacional, 2000

O fato de terem um contato direto com pesquisas de qualidade em áreas de tecnologia de ponta;

A existência de professores com uma atitude de mentores de novos negócios;

O espírito empreendedor dominante em toda instituição.

Em visita realizada ao MIT, Pereira (2000, p.4), indagou a um professor responsável pela área de transferência de tecnologia por que não existia no MIT uma incubadora de empresas, principalmente por ser uma instituição que dá tanta importância a cultura empreendedora entre seus alunos. A resposta segundo o autor foi a seguinte:

“Porque não precisamos. De todo bom aluno do MIT, os seus colegas esperam que ele tente criar uma empresa. Trabalhar em uma grande empresa da região é uma opção muito pouco valorizada pelos próprios estudantes”.

O MIT procura provar a possibilidade de se desenvolver uma educação voltada para o empreendedorismo, porém fica claro que o MIT recebe alunos que querem empreender, e ao contrário do que se pode pensar, empreender não é característica de personalidade, o empreendedorismo pode ser desenvolvido, estimulado.

Em artigo publicado pelo Encontro Nacional dos Programas de Pós-graduação em Administração – Enanpad (2003), Liliane de Oliveira Guimarães, procurou apresentar o histórico da implantação de disciplinas de empreendedorismo nos currículos de cursos de graduação e pós-graduação (MBA's) em administração

de escolas de negócios de universidades norte-americanas e analisar a organização didático-pedagógica de disciplinas desta natureza, especificamente conteúdos e metodologias de ensino, são os objetivos do trabalho por ela apresentado.

Guimarães (2003) detalhou os fatores que impulsionaram a implantação da disciplina de empreendedorismo na grade curricular, seu trabalho é baseado nos planos de ensino resumidos publicados no compêndio de Vesper (1993), a configuração de 319 disciplinas ofertadas em 116 universidades norte-americanas. O trabalho desenvolvido por Guimarães é de caráter exploratório e conteúdos e técnicas instrucionais foram identificadas conforme os tópicos exibidos nas sínteses de ementas e descrições de cursos das disciplinas sob os rótulos empreendedorismo, criação de empresas, gestão de pequenos negócios, *marketing* para empreendedores e outras com denominações indicativas de formação empreendedora que foram introduzidas maciçamente no sistema universitário norte-americano a partir da década de 1980.

Segundo Guimarães (2003, p.5), “a introdução de cursos com objetivos de formação empreendedora data, no caso norte-americano, de 1947 e foi oferecido, primeiramente, na escola de Administração de Harvard, para qualificar ex-combatentes da Segunda Grande Guerra Mundial para o mercado de trabalho, principalmente para a geração do auto-emprego”.

O processo de ampliação na oferta de disciplinas dessa natureza por parte dos programas de graduação e pós-graduação foi lento, até a década de 1970. A autora relata que “até 1967, apenas seis cursos de administração tinham inserido, em seus programas, disciplinas com objetivos de formação empreendedora”. Baseada em um estudo de Vesper (1999) a autora diz que em 1985, foram identificadas disciplinas de empreendedorismo em 160 cursos de graduação e, em

1995, acima de 400 escolas de administração contavam com esse tipo de disciplina em seus cursos. Com relação à pesquisa, a autora relata que em 1970, quatro escolas conduziam pesquisas em empreendedorismo, quarenta, em 1985. As razões apontadas nos estudos para a lentidão no processo de disseminação de disciplinas voltadas para a criação e gerenciamento de novas empresas foram atribuídas principalmente à dependência financeira das universidades em relação às grandes empresas. Corporações consolidadas financiam pesquisas, doam equipamentos e bolsas de estudos, patrocinam eventos. Empresas maduras utilizam a universidade para treinamentos e reciclagem de executivos. Por outro lado, empresas emergentes estavam, até há pouco tempo, distanciadas do ambiente acadêmico norte-americano.

O recebimento de doações por parte de ex-alunos que acumularam riqueza como empreendedores é comum nas universidades americanas. Referindo-se a um estudo de Vesper (1999), a autora que diz que:

“residia aí uma grande contradição no comportamento pedagógico e curricular das escolas de administração norte-americanas, pois o dinheiro recebido através de doações desses empreendedores era aplicado para gerar informações e pesquisas para companhias consolidadas e não alocado para produzir conhecimentos que pudessem incrementar o percentual de empresas criadas e minimizar as dificuldades iniciais de gerenciar um negócio próprio” (p.5).

Outro fator crítico era segundo a autora, o sistema de promoção docente nas universidades norte-americanas, pois as promoções na carreira docente estão

estritamente relacionadas à capacidade de gerar pesquisas e publicações e artigos sobre empreendedorismo e problemas de gerenciamento em pequenas empresas são menos atraentes “porque é relativamente pobre a reputação das pesquisas e periódicos neste campo”.

Guimarães (2003, p.6) diz que, “a década de 80 é considerada o marco divisor de águas entre o ensino tradicional de administração, direcionado para a formação gerencial e atuação em grandes empresas e a introdução definitiva de disciplinas de empreendedorismo”.

Conforme relata a autora, a *American Assembly of Collegiate Schools of Business - AACSB* -, conceituada entidade norte-americana que desenvolve trabalho de avaliação e credenciamento de cursos em gestão, patrocinou um estudo conduzido por Porter e McKibbin (1988) para avaliar a situação, o futuro e o desenvolvimento da educação em gestão. Os resultados do estudo geraram o livro denominado *Management education and development: drift or thrust into the 21st century?* , e indicam entre as principais críticas que:

os conteúdos e métodos de ensino dos cursos não estimulavam o comportamento inovador e o desenvolvimento de visão nos estudantes; as escolas de administração tradicionais privilegiavam a formação gerencial para atuação em grandes empresas já estabelecidas, negligenciando o ensino para a criação e gestão de novos negócios; davam muita ênfase às técnicas de análise quantitativa, reforçando a tendência nos estudantes de considerarem todos os problemas empresariais como tendo uma origem quantitativa/financeira; e, por fim, conteúdo insuficiente para capacitar ao gerenciamento de pessoas, ou seja, habilidades interpessoais e de liderança. (2003, P.6)

Vários fatores conjugados, além do diagnóstico e críticas sobre as lacunas na formação em gestão, determinaram o crescimento da área a partir do final da década de 1970. A proliferação de periódicos especializados no tema foi um deles. Segundo Cooper, Hornaday e Vesper (1997), até 1975, apenas o *Journal of Small Business Management*, criado em 1963, representava espaço para publicações em empreendedorismo e gestão de pequenos negócios.

Hoje, segundo os mesmos autores, existem aproximadamente 21 periódicos norte-americanos especializados em empreendedorismo e pequenos negócios. Paralelamente, as conferências e congressos se multiplicaram a partir da década de 1980. Guimarães relata ainda que a primeira conferência em empreendedorismo, de caráter acadêmico, ocorreu ainda em 1970, na Purdue University e que desde 1981, a conferência organizada pelo Babson College - *The Babson Conference Research* - é uma das mais tradicionais na área do empreendedorismo que proporcionou um crescimento das pesquisas na área e diversas subáreas que, atualmente, representam objeto de pesquisa e análise no campo maior do empreendedorismo.

Para Guimarães, outro estímulo à inclusão de disciplinas de formação empreendedora nos cursos de graduação e pós-graduação norte-americana foi dado pelo *Small Business Administration* - SBA -, instituição cuja missão é apoiar e estimular o desenvolvimento das pequenas empresas, por meio do programa *Small Business Institute Program* - SBI -. Iniciado em 1972, na *Texas Tech University*,

o programa oferecia suporte financeiro às universidades interessadas em organizar cursos nos quais, em uma das atividades obrigatórias, os alunos atuavam, sob a supervisão de professores, como consultores de pequenas empresas. Dois outros fatores parecem ter sido definitivos para a organização de disciplinas de empreendedorismo e gestão de pequenos/novos negócios na

universidade norte-americana: o aumento da demanda por cursos dessa natureza por parte dos alunos de graduação e pós-graduação e a disposição de ex-alunos para doarem recursos para a universidade de forma a fortalecer e consolidar o empreendedorismo no meio acadêmico. (p. 7)

Segundo Guimarães (2003), a recessão econômica no início da década de 1980, nos países em desenvolvimento, e nos países ricos, “influenciou a realização de um processo de reestruturação organizacional com adoção de estratégias que reduziam níveis gerenciais, informatizavam processos anteriormente manuais e reduziam custos pela eliminação de mão-de-obra” foram fatores que influenciaram a disseminação do empreendedorismo nas universidades norte-americanas. Outro importante fator relatado no trabalho de Guimarães, foi a:

criação e expansão de empresas de base tecnológica nesse período consolidaram e popularizaram tecnologias de informação ao mesmo tempo em que difundiu o perfil qualificado do empreendedor e o aspecto inovador e com alto potencial de crescimento desse tipo de negócio. (p.7)

Guimarães (2003, p.8) elaborou o quadro a seguir que nos possibilita entender e visualizar os aspectos principais que são abordados pelos programas das disciplinas de empreendedorismo nos Estados Unidos.

**Conteúdo programático das disciplinas de empreendedorismo
de 116 universidades norte-americanas**

Conteúdo Programático	Predomínio	Frequência %
• Processo de planejamento e criação de uma empresa (identificação de oportunidades, análise de viabilidade)	109	34
• Perfil do empreendedor/habilidades empreendedoras/teorias sobre empreendedorismo	106	33
• Captação de capital de risco/alavancagem de empresas/fontes de financiamento/gestão financeira/abertura de capital	30	9
• Estratégias empreendedoras (fusões, aquisições, venda, franquia, licenças)	27	8,5
• Consultoria para novas e pequenas empresas/pesquisa	26	8
• Intraempreendedorismo/negócios em corporações	26	8
• Gestão de pequena empresa	23	7

FONTE: Quadro elaborado por Liliãne de Oliveira Guimarães, de acordo com planos de ensino divulgados em: VESPER, Karl H. Entrepreneurship Education 1993. Los Angeles: Entrepreneurial Studies Center, 1993

Obs.: Outros temas tais como gestão de empresa familiar, ética e responsabilidade social, negócios de base tecnológica dentre outros, fazem parte dos conteúdos contemplados nas disciplinas, mas não foram considerados por apresentarem frequência individual abaixo de 7%.

A autora analisa que o “processo de planejamento e criação de uma empresa é o conteúdo predominante nos planos de ensino das disciplinas, sendo seguido de perto pelos conteúdos que privilegiam a discussão sobre perfil e habilidades empreendedoras e teorias de empreendedorismo”. Constata-se, que as universidades norte-americanas concedem maior atenção aos temas afetos ao empreendedorismo – e não aos afetos à gestão de pequenos negócios -, já que se destacam os conteúdos relacionados ao processo de identificação de oportunidades, à análise de viabilidade e à reflexão sobre as características do comportamento empreendedor além dos tópicos que discutem o papel das entidades de suporte, incubadoras e outras instituições de apoio aos novos e pequenos negócios.

Destaca-se ainda nas análises que a análise de viabilidade de um negócio por meio de outros procedimentos como fusão, licenciamentos, parcerias e franquias, somente são discutidos em 8,5% dos conteúdos, o processo conjunto de criação e crescimento de empresas é estudado em 6% dos conteúdos, e o ciclo completo de um negócio – da criação ao encerramento das atividades – em apenas 2,2% das disciplinas.

Já os temas relacionados à captação de recursos financeiros para o negócio, como levantamento de financiamentos por meio de capital de risco, fontes de financiamento e abertura de capital e elementos estratégicos da gestão financeira como administração do capital de giro e do fluxo de caixa ocuparam a terceira posição nos tópicos mais abordados pelos cursos, captação de recursos e gestão financeira representam apenas 9% , disciplinas sobre negócios em corporações (intra-empendedorismo), consultoria e pesquisa para novas e pequenas empresas representam 8% dos temas constantes de planos de ensino.

Atividades de consultoria, pesquisa e estágio, desenvolvidos nos centros de formação podem ser computadas e aproveitadas como crédito curricular. Sete por cento das disciplinas são relacionadas à gestão de pequena empresa, 4% à discussão dos problemas afetos à empresa familiar e 3% à gestão de empresa franqueada.

Quanto analisadas as metodologias de ensino ou técnicas instrucionais mais comumente utilizadas em cursos dessa natureza, Guimarães (2003, p.11), indicou que, as formas mais utilizadas são “os depoimentos de empreendedores, os estudos de caso, o desenvolvimento de projetos e o desenvolvimento de um plano de negócios”. O quadro a seguir retrata isso:

**Técnicas instrucionais no ensino do empreendedorismo
nas Universidades Norte-americanas**

Metodologias de Ensino	Predomínio	Frequência % (319 Disciplinas)
• Depoimentos/histórias de vida empresarial/entrevista com empresários/empreendedores	162	51
• Estudos de Casos	150	47
• Projetos/Relatório de Consultorias/Diário de trabalho/avaliação de um negócio/oportunidade/setor/produtos	139	44
• Plano de Negócios	109	34
• Leituras/artigos de jornal e revistas	99	31
• Aulas expositivas	73	23
• Livro –texto	65	20
• Estudos Dirigidos/ Discussões em grupo/exercícios	42	13
• Pesquisa (assistentes)/orientação individual/tutoria em estudo de caso	23	7,2

FONTE: Quadro elaborado por Liliane de Oliveira Guimarães, de acordo com planos de ensino divulgados em: VESPER, Karl H. Entrepreneurship Education 1993. Los Angeles: Entrepreneurial Studies Center, 1993

Obs.: Outras metodologias tais como vídeos, simulações/jogos, estágios com empreendedores, visitas a festivais de arte, produção de artigo/casos aparecem como técnicas utilizadas no processo pedagógico, mas não foram consideradas por apresentarem frequência individual abaixo de 7%.

A mesma autora destaca ainda que “os tipos de técnicas acima listadas tomam muitas formas conforme os objetivos do curso e a criatividade do instrutor”, por exemplo, os depoimentos podem ser dados por empreendedores, investidores, consultores ou especialistas como advogados e contadores representam 51% das técnicas utilizadas, além disso, a realização de individual de entrevistas com empresários e a posterior construção de um caso ou artigo que trate da experiência e sua inter-relação com o entrevistado.

Estudos e análises de caso vem em seguida com 47% das técnicas instrucionais utilizadas, Instituições como o Babson College ou Harvard, dizem que a análise de casos é recurso pedagógico utilizado em quase todas as suas disciplinas.

Relatórios de consultoria, diários de trabalho ou estudos de viabilidade, são utilizados em 44% das disciplinas, a autora relata que:

Quando se analisam os conteúdos programáticos constantes dos planos de ensino das disciplinas de empreendedorismo, não se percebe ênfase nos aspectos do contexto ambiental que possam esclarecer os alunos sobre os limites à atividade empreendedora. No entanto, quando se verifica uma das técnicas de ensino predominante – projetos/estudos de viabilidade -, acredita-se que a ausência explícita de conteúdo que aborde os elementos restritivos do ambiente possa ser minimizada por uma pedagogia que estimule a investigação, a pesquisa, a observação e a comparação, como parecem ser o caso dos estudos de análise setorial e relatórios de avaliação de viabilidade. (2003, p. 12)

Planos de negócios são citados como recurso pedagógico em 34% dos planos de ensino, e podem prever o lançamento de um novo produto ou a criação de empresa de serviços, comercial ou mesmo do ramo industrial. Guimarães destaca que “na maior parte das vezes, a avaliação dos planos de negócios desenvolvidos pelos alunos é feita, ao final do semestre letivo, por banca composta de capitalistas de risco, investidores e empreendedores”.

No desenvolvimento de projetos ou de um plano de negócios, a autora diz que é comum, “além do docente da disciplina, a utilização de mentores ou tutores que possam, como especialistas na área ou experientes no negócio, auxiliar as

equipes na elaboração do projeto”, esses papéis podem ser desempenhados por ex-alunos que tenham se destacado como empreendedores ou empresários da comunidade.

Os projetos e planos de negócios utilizados, de maneira conjunta, em 78% das situações de ensino, exigem participação intensa dos alunos e em que a posição do professor é de orientar e facilitar o processo de pesquisa e elaboração do relatório ou plano de negócio e também são mais adequadas no desenvolvimento de habilidades para avaliar negócios.

Para Guimarães (2003, p.13)

Os motivos que levaram à introdução de disciplinas de empreendedorismo nos currículos de graduação e pós-graduação em administração foram de diversas naturezas tais como o diagnóstico patrocinado pela *American Assembly of Collegiate Schools of Business*, apontando deficiências na formação em gestão por negligenciar o desenvolvimento de habilidades empreendedoras; o programa desenvolvido pelo SBA, oferecendo suporte financeiro às universidades que incluíssem disciplinas de empreendedorismo; a integração dos mercados em nível mundial por meio do desenvolvimento dos sistemas informatizados de produção e gestão, conjugada com as reestruturações organizacionais sinalizando um cenário pessimista na oferta de empregos mesmo para quadros com alta qualificação; o *boom* das empresas de alta tecnologia, com ênfase, no seu caráter empreendedor/inovador e, finalmente, a percepção por parte dos gestores universitários da possibilidade de aumento no fluxo de doações de ex-alunos com disciplinas que divulgassem o empreendedorismo como opção de carreira.

A pesquisa realizada por Guimarães, indicou que, “em termos de conteúdo programático, predominam, de maneira significativa, temas relacionados ao

processo de planejamento e criação de empresas e ao perfil/habilidades/comportamento empreendedor”.

As metodologias de ensino utilizadas para promover o desenvolvimento do empreendedor são basicamente os depoimentos, estudos de casos, projetos/relatórios de consultoria, plano de negócios.

Quanto a discussões sobre o risco de fracasso das organizações a autora relata:

Constatou-se, por um lado, que questões relacionadas às restrições a empreender, como barreiras à entrada nos negócios, ou elementos dificultadores à sobrevivência empresarial não são explicitamente objeto de discussão nas disciplinas, mas por outro, acredita-se que a alta exposição ao mundo empresarial estimulada por técnicas de ensino que exigem a ampla participação discente bem como a contribuição de pessoas da comunidade empresarial cumpre o papel de esclarecer os limites ao processo de empreender.(2003, p.13)

Na análise das práticas pedagógicas Guimarães (2003) observou que tais práticas “exigem além da participação ativa dos estudantes, uma contrapartida intensa de empresários na forma de relatos da própria experiência empresarial”, a autora demonstra ainda que é necessário a “co-participação nos trabalhos que exigem mentores e orientadores, participação em comissões para avaliação de planos de negócios e abertura de informações empresariais para que projetos e planos de negócios sejam realizados”.

O Empreendedorismo é um assunto discutido e refletido pelas principais economias do mundo, na União Européia o desenvolvimento do empreendedorismo se assemelha a o que ocorreu nos Estados Unidos, pois o sistema Neoliberal

avançou em vários países em um mesmo momento histórico (isso será detalhado no próximo capítulo).

No artigo intitulado *Entrepreneurship education and training programmes: A review and evaluation*, Thomas N. Garavan, diz que:

Entrepreneurship is in vogue. A wide range of factors have contributed to the revival of interest in entrepreneurship and small business in both Europe and USA in the 1990s. In recent years, many industrialized countries have suffered from economic recession, high unemployment rates and fluctuation in international trade cycles to a degree not experienced since World War II. (1994, P.01)

Os conceitos sobre empreendedorismo aplicados na União Européia são os mesmos aplicados nos EUA e Canadá. Os programas voltados para a formação de empreendedores dão ênfase na busca por idéias inovadoras para o desenvolvimento de novos negócios e as metodologias de ensino utilizadas também são idênticas ao modelo norte-americano.

No artigo intitulado *Educating entrepreneurs: looking at universities*, John Breen and Sue Bergin, apresentam os resultados de uma pesquisa desenvolvida com universidades australianas. Esta pesquisa mostrou que a atividade de formação de novos empreendedores no país está aquém do que deveria, pois as universidades são muito lentas no desenvolvimento e implantação de cursos e matérias que tratam sobre o assunto.

Em 1998, as universidades australianas ofereciam 44 programas de pós-graduação, a matéria empreendedorismo era oferecida em 57 cursos de graduação e em 15 cursos diferentes. Em relação ao início dos anos 1990, o número de cursos oferecidos pelas universidades australianas praticamente dobrou o que indica que,

embora lento, os cursos de formação de empreendedores estão crescendo também na Oceania.

A exemplo do ocorrido na União Européia, os programas de empreendedorismo seguem o modelo norte-americano, ou seja, dão ênfase na busca por idéias inovadoras para o desenvolvimento de novos negócios.

1.4 Empreendedorismo no Brasil

Em 1981, é criada pelo Prof. Roland Bigen da Escola de Administração Empresas da Fundação Getúlio Vargas a disciplina “Novos Negócios”, dirigida ao Curso de Especialização em Administração para Graduados (CEAG). Em 1984 a FGV estende o curso para a graduação, com o nome de “Criação de Novos Negócios – Formação de Empreendedores”, nesse mesmo período a Universidade de São Paulo começa a oferecer a disciplina Criação de Empresas, no curso de graduação em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), ainda em 1984, o Departamento de Ciência da Computação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul cria a disciplina de criação de empresas.

A FEA/USP inaugura em 1985 a disciplina “Criação de Empreendimentos de Base Tecnológica”, no Programa de Pós-graduação em Administração.

A FGV-SP cria em 1989, o CIAGE, Centro Integrado de Gestão Empreendedora, e com isso o ensino do empreendedorismo passa a fazer parte dos cursos de mestrado, doutorado e MBA da FGV.

Em 1992, a FEA com apoio do SEBRAE-SP lança um Programa de Formação de Empreendedores voltado para profissionais da comunidade paulistana interessados em abrir empresas. A Universidade Federal de Santa Catarina cria a Escola de Novos Empreendedores, a ENE. Surge o CESAR – Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife, por iniciativa do Departamento de Informática da Universidade Federal de Pernambuco, com suporte da Fundação de Apoio à Ciência do Estado de Pernambuco (Facepe).

Entre 1992 e 1994 o GEPE, Grupo de Estudos da Pequena Empresa, que é vinculado ao Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, promoveu vários workshops com pesquisadores como Louis Jacques Filion, André Joyal e Dina Lavoie todos da Universidade do Quebec no Canadá. Destes o principal influenciador do pensamento empreendedor no Brasil é o Prof. Filion com a apresentação da Teoria Visionária, que será comentada adiante.

Em 1993, o Programa Softex, Sociedade Brasileira para Promoção e Exportação de Software do CNPq, através do FUMSOFT - Sociedade Mineira de Software, desenvolveu uma metodologia de ensino para ser oferecida no curso de graduação em ciências da computação da Universidade Federal de Minas Gerais. Essa metodologia foi aplicada em uma disciplina intitulada "O Empreendedor em Informática", que gerou em média a criação de 5 empresas a cada oferecimento da disciplina.

Ainda em 1993, a Escola Federal de Engenharia de Itajubá, em Minas Gerais, cria o CEFEI – Centro Empresarial de Formação de Empreendedores, e inova expondo todo o corpo discente ao conteúdo, sob a alegação de que todas as disciplinas do curso podem contribuir para o desenvolvimento do espírito empreendedor no aluno.

A Universidade de Brasília cria em 1995 a Escola de Empreendedores com apoio do Sebrae-DF.

O ano de 1996 apresenta vital importância para a disseminação do empreendedorismo no Brasil. A disciplina "Empreendedor em Informática" ganha alcance nacional e passa a ser oferecida em mais de 100 departamentos de ensino de informática em 24 estados do Brasil.

O programa SOFTEX, criado pelo CNPq em 1992, passa a partir de 1997 a ser gerido pela Sociedade SOFTEX, com a finalidade de estimular a exportação de softwares brasileiros, e cria dois projetos o primeiro na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, com a inauguração do Instituto Gênesis para Inovação e Ação Empreendedora, na área de incubação universitária, o segundo é denominado Softstart, na área de ensino de empreendedorismo, estes projetos juntos viabilizaram a criação de 20 incubadoras e o oferecimento da disciplina “O Empreendedor em Informática” em mais de 100 instituições de ensino. A principal contribuição desses programas é a aproximação dos centros de pesquisa, empresas e a sociedade em um esforço para formar empreendedores e gerando com isso uma preocupação com pesquisa, ensino e extensão.

Em 1997 foi criado em Minas Gerais o Programa Reune – Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo, apoiado por um consórcio de instituições formado pelo SEBRAE, Instituto Euvaldo Lodi (IEL) MG, FUMSOFT, Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia e a Fundação João Pinheiro.

A partir de 1998, o SEBRAE Nacional e o IEL, lançam o Programa Reune-Brasil com o objetivo de expandir empreendedorismo por todo o país. Paralelamente, o número de incubadoras de empresas cresceu de 2 em 1988 para 78 em 1998, as quais abrigam 614 projetos gerando 2.765 empregos diretos.

Em 1999, o Instituto Euvaldo Lodi cria o Prêmio IEL de Integração Universidade Indústria, tendo como vencedor o Instituto Gênesis da PUC-RJ, por ter sido a instituição que mais desenvolveu projetos em sua incubadora.

A Universidade de Sorocaba, atendendo a uma determinação do MEC cria em 1998, no curso de Análise de sistemas, a matéria “Empreendedor em Informática”.

A partir do ano 2000 a Faculdade Olidense de Ciências Contábeis e Administrativas (Focca), entra no rol das instituições que incluem o empreendedorismo no currículo. A proposta da instituição é de inserir o aluno no mundo do empreendedorismo e com isso estimular os alunos a adotar um comportamento arrojado e transformador para que eles possam atuar como agentes de transformação social na região.

1.5 Empreendedorismo na Rede

A atividade empreendedora, embora esteja ganhando espaço no setor educacional, em organizações governamentais e não-governamentais, também vive um momento em que pode transcender as barreiras institucionais, superar barreiras burocráticas. Na década de 1990, a Internet saiu do círculo fechado dos tecnólogos e comunidades e foi levada para a sociedade por empreendedores, "... as firmas comerciais foram a força propulsora de sua expansão, a Internet em grande parte foi moldada em torno desses usos comerciais." (CASTELLS, 2003, p.49)

Segundo Castells, "... a Internet transformou as empresas do mesmo modo, se não mais que as empresas transformaram a Internet." (2003, p.49), a função do empreendedor com agente de disseminação da Internet é clara:

Sem intenções as pessoas não agem, e sem a ação desses empresários, orientados por um conjunto específico de valores, não teria havido nenhuma nova economia, e a Internet teria se difundido num ritmo muito mais lento e com um elenco diferente de aplicações.

Se refletirmos sobre a formação das companhias do Vale do Silício, o viveiro da nova indústria, várias características culturais da prática dos empresários que criam essas firmas em torno de projetos tecnológicos e comerciais sobressaem. O ponto-chave é que eles ganharam dinheiro com idéias, numa época em que a falta de novas idéias levava empresas estabelecidas a perdas financeiras. Assim, a inovação empresarial, e não o capital, foi a força propulsora da economia da Internet. O mais das vezes, esses empresários não investiram o próprio dinheiro. Não arriscaram muito, talvez apenas seus sonhos, ou o dinheiro seminal que obtiveram de seus sonhos – com exceção de algumas hipotecas executadas. Quando fracassavam, podiam sempre voltar para suas garagens, para suas escolas, ou para seus empregos bem remunerados numa empresa – e para um novo sonho. Não eram, portanto os empresários aventureiros do relato histórico de Sombart. Não eram tampouco os inovadores tecnológicos da versão schumpeteriana da atividade empresarial. Alguns eram, alguns não. Alguns eram excelentes vendedores e não grandes engenheiros. Mas todos foram capazes de transformar sua capacidade de imaginar novos processos e

novos produtos em projetos comerciais adaptados ao mundo da Internet – um mundo que não tinham imaginado, muito menos inventado. (2003, p.49)

A utilização da Internet para a realização de negócios por empreendedores “...está transformando a prática das empresas em sua relação com fornecedores e compradores, em sua administração, em seu processo de produção e em sua cooperação com outras firmas, em seu financiamento e na avaliação de ações em mercados financeiros.”(CASTELLS, 2003, p.56)

Mas não é só no mundo dos negócios que a Internet exerce sua influencia, em geral o setor empresarial, mesmo num ambiente de competitividade crescente aprende e se desenvolve neste novo modelo por si mesmo, com aplicações em comércio eletrônico, organização interna, relações externas, entre outros processos.

Com o desenvolvimento da Internet principalmente nos anos de 1990, surge uma nova sociedade de indivíduos, uma sociedade de pessoas e de redes entre pessoas, não de instituições tradicionais, compondo um desafio às instituições sociais atuais, num processo de globalização e fragmentação simultâneas, com a reação por meio da busca de identidades culturais primárias.

A sociedade moderna está presenciando um processo de reestruturação global do modelo de desenvolvimento dominante, de um modelo industrial para um modelo informacional, que conforma uma nova arquitetura tecnológica, econômica, política, organizacional, de gestão coletiva baseado na rede, que “...é um conjunto de nós interconectados. A formação de redes é uma prática humana muito antiga, mas as redes ganharam vida nova em nosso tempo transformando-se em redes de informação energizadas pela Internet.” (CASTELLS, 2003, p.7).

A expansão das empresas se deu essencialmente na “...conexão em rede, interativa, baseada na Internet, entre produtores, consumidores e prestadores de serviços.” (CASTELLS, 2003, p.65). Embora tenham ocorrido mudanças, o trabalho continua sendo a fonte de produtividade, inovação e competitividade, a economia eletrônica, não pode existir e funcionar sem profissionais capazes de navegar, tanto tecnicamente quanto em termos de conteúdo”, porém esses profissionais precisam ter predisposição para inovar e renovar seu conhecimento,

“... uma economia eletrônica requer o desenvolvimento de um aprendizado eletrônico como companheiro permanente da vida profissional. As características mais importantes desse processo de aprendizado são, em primeiro lugar, aprender a aprender, já que a informação mais específica tende a ficar obsoleta em poucos anos, pois operamos numa economia que muda com a velocidade da Internet; em segundo lugar, a capacidade de transformar a informação obtida a partir do processo de aprendizado em conhecimento específico.”(2003, p.79)

Além disso, os profissionais ou empreendedores da nova economia, tem que estar atentos para uma diversidade das condições de trabalho, precisam estar preparados para a flexibilidade no trabalho, padrões variáveis de emprego, individualização das relações de trabalho e principalmente estar dispostos a inovar constantemente.

2 EDUCAÇÃO

O Babson College (EUA), localizado na periferia de Boston, conhecido como o maior centro de ensino de empreendedorismo, foi fundado por Roger Babson, um consultor financeiro americano que ficou famoso por ter previsto a quebra da bolsa de 1929. O Babson College surgiu quando os filhos de Roger Babson queriam estudar em uma escola de negócios e ele, contente com o que encontrou, resolveu criar a sua própria escola que fica localizada na periferia de Boston na Nova Inglaterra, região que é o segundo pólo de desenvolvimento da Nova Economia nos Estados Unidos, atrás apenas da região do Vale do Silício, na Califórnia.

Núcleo pioneiro de respeitada instituição de ensino e pesquisas relacionados com o tema - as diretrizes educacionais desafiam os estudantes a se comportarem tanto como generalistas como especialistas para serem desenvolvedores e solucionadores de problemas em oposição a serem somente sonhadores. As diretrizes enfocam o raciocínio conceitual, todavia, seguido da implementação prática e real.

É claro que, nesse tempo todo, a escola mudou. Durante muitos anos, ela foi vista como um reduto da aristocracia corporativa: num de seus cursos, por exemplo, os estudantes costumavam levar suas secretárias para a sala de aula para treinar ditados de executivo. Atualmente, em vez da imagem de aristocrático, o Babson College é reconhecido como o principal pólo do ensino de empreendedorismo nos Estados Unidos.

Em 1993, a revista *US News & World Report* instituiu a lista de melhores faculdades de negócios do país, em todas as edições do ranking, o Babson College

aparece como a melhor instituição para formação de empreendedores. E também o primeiro colocado no ranking de ensino de empreendedorismo da *Business Week*, à frente de centros de excelência como Wharton, Harvard e Stanford.

A formação de empreendedores virou uma febre nos Estados Unidos. Em 1999, mais de 1.100 faculdades americanas ofereceram cursos de empreendedorismo (REVISTA EXAME, 2000). Em mais de 30 Estados dos EUA, cursos de empreendedorismo vêm sendo oferecidos para crianças e adolescentes, e oito desses estados já aprovaram legislação requerendo que as escolas de ensino primário e secundário incluam essa matéria em seu currículo. Até a Escola de Negócios da Universidade Harvard, está reorganizando seu currículo para se adequar às exigências atuais.

O empreendedorismo está ganhando cada vez mais espaço em universidades dos mais variados setores da atividade, está cada vez mais se expandindo por vários países, para chegar nesse ponto, existiram vários fatores que de forma conjugada proporcionarão para a atividade empreendedora o destaque atual, para entender esses fatores vamos analisar o momento político, econômico e sua relação com o empreendedorismo.

2.1 Neoliberalismo e Empreendedorismo

Logo depois da II Guerra Mundial, houve um movimento de ordem política e cultural que deu origem ao neoliberalismo, esse movimento nasceu na região da Europa onde imperava o capitalismo e da América do Norte. Perry Anderson (1995, página) destaca que “foi uma reação teórica e política contra o Estado intervencionista e de bem-estar”.

Bianchetti relata que nessa época surgiu o texto que dá origem ao conceito de neoliberalismo, trata-se do livro intitulado *O Caminho da Servidão*, escrito por Friederich Hayek.

O trabalho de Hayek é um ataque contra qualquer limitação dos mecanismos de controle do Estado sobre o mercado, Hayek diz que esses mecanismos de controle estatal são uma ameaça à liberdade, não somente econômica, mas também política. O alvo de Hayek, naquele momento, era o partido Trabalhista inglês, às vésperas da eleição geral de 1945 na Inglaterra, que este partido efetivamente venceria. A mensagem de Hayek é objetiva: “Apesar de suas boas intenções, a social-democracia moderada inglesa conduz ao mesmo desastre que o nazismo alemão – uma servidão moderna” (ANDERSON, 1995)

Em 1947, enquanto as bases do Estado de bem-estar na Europa do pós-guerra efetivamente se constituíam, não somente na Inglaterra, mas também em outros países, neste momento Hayek convocou aqueles que compartilhavam sua orientação ideológica para uma reunião na pequena estação de Mon Pèlerin, na Suíça. Essa reunião deu origem a chamada Sociedade de Mont Pèlerin, uma espécie de “franco maçonaria neoliberal” (ANDERSON, 1995, p.10) Seu propósito era combater o keynesianismo e o solidarismo, duro e livre de regras para o futuro.

Não seria fácil implantar essas idéias, visto que o capitalismo avançado estava entrando numa longa fase de auge sem precedentes, apresentando o crescimento mais rápido da história, durante as décadas de 1950 e 1960. Por esta razão, não pareciam muito terríveis os avisos neoliberais dos perigos que representavam qualquer regulação do mercado por parte do Estado. A polêmica contra a regulação social, no entanto, tem uma repercussão maior.

Hayek e seus companheiros argumentavam que o novo igualitarismo (muito relativo, bem entendido) deste período, promovido pelo Estado de bem-estar, destruía a liberdade dos cidadãos e a vitalidade da concorrência, da qual dependia a prosperidade de todos. Desafiando consenso oficial da época, eles argumentavam que a desigualdade era um fator positivo – na realidade imprescindível em si –, pois disso precisavam as sociedades ocidentais. Esta mensagem permaneceu na teoria por mais ou menos 20 anos. (ANDERSON, 1995, P10)

É nesse cenário, que surge o primeiro registro de uma matéria voltada especificamente para a formação empreendedora data, no caso norte-americano, de 1947 e foi oferecido, primeiramente, na escola de Administração de Harvard, para qualificar ex-combatentes da Segunda Grande Guerra Mundial para o mercado de trabalho, principalmente para a geração do auto-emprego (GUIMARÃES, 2003, p.5). Até meados da década de 1970, o processo de ampliação na oferta de disciplinas dessa natureza por parte dos programas de graduação e pós-graduação pode ser considerado, lento e esporádico (GUIMARÃES, 2003, p.5). Até 1967, apenas seis cursos de administração tinham inserido, em seus programas, disciplinas com objetivos de formação empreendedora.

A chegada da grande crise do modelo econômico do pós-guerra, em 1973, quando todo o mundo capitalista avançado caiu numa longa e profunda

recessão, combinando, pela primeira vez, baixas taxas de crescimento com altas taxas de inflação, mudou tudo. Nesse momento, as idéias neoliberais passaram a ganhar destaque. Hayek e seus companheiros, afirmavam que as raízes da crise,

Estavam localizadas no poder excessivo e nefasto dos sindicatos, e de maneira geral, do movimento operário, que havia corroído as bases de acumulação capitalista com sua pressão parasitária para que o Estado aumentasse cada vez mais os gastos sociais (ANDERSON, 1995, p.10)

Com os níveis de lucratividade abalados e um processo inflacionário ganhando cada vez mais força, não podia acontecer outra coisa a não ser uma crise generalizada das economias de mercado. O remédio, então, era claro: manter um Estado forte em sua capacidade de romper com os sindicatos e no controle do dinheiro, mais fraco em todos os gastos sociais e nas intervenções econômicas. A estabilidade monetária deveria ser a meta suprema de qualquer governo. Para isso seria necessária uma disciplina orçamentária, com a contenção dos gastos com bem-estar, e a restauração da taxa natural de desemprego, ou seja, a criação de um exército de reserva de trabalho para quebrar os sindicatos. Reformas fiscais eram imprescindíveis para incentivar os agentes econômicos, com isso haveria redução de impostos sobre os rendimentos mais altos e sobre rendas. Assim, uma nova e saudável desigualdade iria voltar a dinamizar as economias avançadas, o crescimento retomaria quando a estabilidade monetária e os incentivos essenciais houvessem sido restituídos.

O terreno para a implementação do programa neoliberal estava formado, porém foi necessária toda a década de 1970, quando a maioria dos governos da OCDE – Organização Européia para o Comércio e Desenvolvimento – tratava de

aplicar remédios keynesianos às crises econômicas para que as idéias neoliberais ganhassem força. O grande impulso para disseminação do empreendedorismo na Europa veio a partir de 1979, quando na Inglaterra foi eleito o governo Thatcher, o primeiro regime de um país de capitalismo avançado publicamente empenhado em pôr em prática o programa neoliberal. Em 1980, Reagan chegou a presidência dos Estados Unidos. Em 1982, Kohl chegou a presidência da Alemanha. Em 1983 Schleuter assume o governo dinamarquês. O que se vê nos anos seguintes é que quase todos os países do norte da Europa ocidental, com exceção da Suécia e da Áustria, também viraram à direita.

O ideário neoliberal, sempre incluiu em seu discurso, o anticomunismo. Em 1978, com eclosão da 2ª guerra fria, havia campo para um novo combate contra o “império do mal” – servidão humana mais completa aos olhos de Hayek – inevitavelmente fortaleceu o poder de atração neoliberalismo político, consolidando uma nova direita na Europa e na América do Norte.

Com a entrada dos anos 1980, pode-se observar os caminhos que os governos neoliberais estavam percorrendo. Na Europa, por exemplo: o governo Thatcher reduziu a emissão monetária, elevaram as taxas de juros, baixaram drasticamente os impostos sobre os rendimentos altos, aboliram controles sobre os fluxos financeiros, criaram níveis de desemprego massivos, aplastaram greves, impuseram nova legislação anti-sindical e cortaram gastos sociais e lançaram um amplo programa de privatizações (habitação pública, indústrias básicas de aço, eletricidade, petróleo, gás e água). Esse pacote de medidas é conhecido como o mais sistemático e ambicioso de todas as experiências neoliberais.

Nos EUA, onde não havia o Estado de bem-estar do tipo europeu, a prioridade neoliberal era mais a competição militar com a União Soviética, concebida

como estratégia para quebrar a economia soviética e, por esta via derrubar o regime comunista na Rússia. Reagan também reduziu impostos em favor dos ricos, elevou as taxas de juros, porém não teve disciplina orçamentária.

O caso norte-americano exigiu do governo a criação de programas para incentivo da competitividade e a busca por oportunidades de negócios em outras partes do mundo, o incentivo aos programas de empreendedorismo é percebido por Guimarães (2003, p.5) ao citar um estudo de Vesper (1985), que constatou a “existência de disciplinas de empreendedorismo em 160 cursos de graduação de universidades norte-americanas e, em 1995, acima de 400 escolas de administração contavam com esse tipo de disciplina em seus cursos”. A autora destaca que o mesmo ocorreu com o desenvolvimento de pesquisas. “Em 1970, quatro escolas conduziam pesquisas em empreendedorismo, quarenta em 1985”.

Para Guimarães (2003, p.5), “o processo de disseminação de disciplinas voltadas para a criação e gerenciamento de novas empresas foi lento, principalmente por causa da dependência financeira das universidades em relação às grandes empresas e aos incentivos governamentais”, ela comenta ainda que as,

Corporações consolidadas financiam pesquisas, doam equipamentos e bolsas de estudos, patrocinam eventos. Empresas maduras utilizam a universidade para treinamentos e reciclagem de executivos. Por outro lado, empresas emergentes estavam, até há pouco tempo, distanciadas do ambiente acadêmico norte-americano.

O modelo neoliberal aclamado por muitos países, também teve resistência, o governo Mitterrand na França e Papandreu na Grécia, bem que tentaram resistir e buscar uma política de deflação e redistribuição, de pleno emprego e de proteção social, mas esses países não obtiveram sucesso. E em 1982 o governo francês, se viu forçado pelos mercados financeiros internacionais a mudar seu curso drasticamente e reorientar-se para praticar uma política muito próxima da ortodoxia neoliberal, dando prioridade para a estabilidade monetária, a contenção do orçamento, concessões fiscais aos detentores de capital e abandono do pleno emprego, tanto que no final dos anos 1980, o desemprego na França socialista era mais alto do que na Inglaterra conservadora. A Espanha, do governo González, também neoliberal, chegou a apresentar o recorde europeu de desemprego com 20% da população ativa fora dos postos de trabalho.

Do outro lado do mundo, na Austrália e na Nova Zelândia, houve uma reestruturação radical desmontando o Estado de bem-estar com mais agilidade e complexidade que qualquer outro lugar do mundo, é provavelmente o maior exemplo de todo o mundo capitalista avançado.

O ideário neoliberal, também chegou na América do Sul e América Central, inicialmente com o Chile sob a ditadura de Pinochet. Também fizeram parte do grupo dos países que implantaram as políticas neoliberais: Salinas, no México em 1988; Menem, na Argentina, em 1989; Carlos Andrés Pérez, na Venezuela, em 1989; Fujimori, no Peru, em 1990.

Conforme relata Negrão (1998, p.65), “no Brasil, o neoliberalismo se instalou a partir do Governo Collor”, devemos nos lembrar que Collor assume o governo após a década de 1980, que chamamos de “*década perdida*”, em 1992 após ser decretado o impeachment de Collor o ideal neoliberal, continuou ganhando

força no “*governo de transição*” de Itamar Franco, mas teve suas linhas de pensamento bem delineadas a partir da posse do então Ministro de Relações Exteriores, Fernando Henrique Cardoso que passou a ocupar o cargo de Ministro da Fazenda. Começava aí a articulação de um projeto que viria a se desdobrar em duas fases:

1) O **Plano de Ação Imediata**: elaborado por FHC e sua equipe logo após sua posse no Ministério da Fazenda, em maio de 1993, o objetivo era combater a inflação e ajustar as contas por meio da redução das despesas públicas, controle de transferências da União para estados e Municípios, controle sobre a ampliação do crédito dos bancos federais e estatais, combate à sonegação, aceleração das privatizações e assinatura de acordo de renegociação da dívida externa com o Fundo Monetário Internacional e bancos credores. Ainda em 1993, FHC implantou a URV (Unidade Real de Valor), sobre esse momento histórico do Brasil, Francisco de Oliveira, em seu artigo intitulado *Neoliberalismo a Brasileira* afirma,

“(...) a forma pedagógica de incutir a desesperança nas formas econômicas, sociais e políticas que estavam sendo construídas, que lutaram contra o projeto neoliberal, para uma nova investida neoliberal. (OLIVEIRA, 1995, P.26)

Para Oliveira, “*o receituário do Plano pode ser reconhecido, quase ponto por ponto, em todas as características listadas exhaustivamente...*” pelo ideal neoliberal. Um exemplo que pode mostrar fortes indícios desse pensamento, é a declaração do presidente da General Motors do Brasil, sobre a localização da nova fábrica da empresa no Brasil: “a fábrica não será em São Paulo, nem em São

Caetano, tampouco em São Bernardo. Ela irá para uma cidade do interior de Minas, porque lá não tem sindicato”.

2) O **Plano Real**: a consequência imediata da implantação desse plano foi a queda da inflação e a estabilização da economia, o que serviu para alavancar a candidatura do então ministro da fazenda Fernando Henrique Cardoso à sucessão do então presidente Itamar Franco.

O Brasil viveu um momento de grandes mudanças, sob o ponto de vista político e econômico que exigiu uma adequação dos mais variados segmentos da sociedade brasileira, com a educação não foi diferente, muitos autores discutem quais são as melhores alternativas para as políticas educacionais no país, este, é um momento de reflexão sobre os caminhos que a educação pode oferecer para o povo brasileiro, em especial para os jovens que buscam uma oportunidade de trabalho.

2.2 A Educação Reflexiva

Hoje, se fala que é preciso educar as pessoas como o mundo precisa, é importante que se compreenda que esse processo, necessariamente, não será uma educação para o conformismo, mas voltada à liberdade e à autonomia. Uma alternativa apontada para o desenvolvimento dessa liberdade e autonomia é a educação reflexiva.(GOMES, 2002, P.696)

A Teoria da Indagação, de John Dewey (1859-1952), filósofo, psicólogo e educador norte-americano influenciou, o desenvolvimento da atividade reflexiva e o pensamento pedagógico contemporâneo. Segundo Gomes (2002, p. 696), “suas obras foram fundamentais para que o movimento da Escola Nova tomasse impulso e se propagasse por quase todo o mundo, sendo citado, por muitos, como o pai da educação progressista”.

Para Dewey, sempre que nos deparamos com um problema existe a reflexão, “e a educação deve tomar para si essa condição, enfrentando-a com uma atitude ponderada, cuidadosa, persistente e ativa, para garantir o melhor desenvolvimento do educando”.

Segundo Dewey, quando surge um problema um problema, o ato de pensar deve ancorar-se nos seguintes pontos: 1) uma necessidade sentida, ou seja, o problema; 2) a análise da dificuldade; 3) as alternativas de solução do problema; 4) a experimentação de várias soluções, até que o teste mental aprove uma delas, e 5) a ação como prova final para a solução proposta, que deve ser verificada de maneira científica (PEREIRA, 1998).

Gomes (2002), citando Dewey diz que ele “argumenta que o processo de reflexão inicia-se no enfrentamento de dificuldades de difícil superação, e a

instabilidade gerada perante essas situações leva o indivíduo a analisar as experiências anteriores”.

Sendo uma análise reflexiva, envolverá a ponderação cuidadosa, persistente e ativa das suas crenças e práticas à luz da lógica da razão que a apóia. Nessa reflexão, estarão envolvidas, com a mesma intensidade, a intuição, a emoção e a paixão, e a lógica da razão e da emoção estão atreladas entre si e caracterizam-se pela visão ampla de perceber os problemas. As pessoas com ações reflexivas não ficam presas a uma só perspectiva, examinam, criteriosamente, as alternativas que a elas se apresentam como viáveis, como também aquelas que lhes parecem mais distantes da solução, com o mesmo rigor, seriedade e persistência.

Conforme relata Gomes (2002, p.701), “um dos autores com maior peso na difusão do conceito de reflexão, foi Donald Schön⁴”, filósofo e pedagogo norte-americano que tem estudado os problemas de aprendizagem, nas organizações e na eficácia profissional.

Valorizando a experiência e a reflexão na experiência, conforme Dewey, e o conhecimento tácito, conforme Lúria e Polanyi, Schön propõe a formação profissional baseada numa *epistemologia da prática*, ou seja da valorização da prática profissional como momento de construção de conhecimento, através da reflexão, análise e problematização desta, e o reconhecimento do conhecimento tácito, presente nas soluções que os profissionais encontram em ato. Conforme destaca Pimenta (2002, p.19) “esse conhecimento na ação é o conhecimento tácito, implícito, interiorizado, que está na ação e que, portanto não precede. É mobilizado

⁴ Donald Schön foi Professor de Estudos Urbanos e Educação no Instituto de Tecnologia de Massachusetts. Formou-se em filosofia em 1951, na Universidade de Yale, e é mestre (1952) e Ph.D. (1955), em filosofia, pela Universidade de Harvard. Também estudou na Sorbonne e no Conservatoire Nationale, em Paris, França. Em seu trabalho como pesquisador e consultor, Schön concentrou-se no aprendizado organizacional e na eficácia profissional. Durante sete anos, antes de sua indicação para o corpo docente do M.I.T., Schön foi presidente da Organização para a Inovação Social e Técnica (OSTI), uma organização sem fins lucrativos que ele ajudou a fundar. Desempenhou inúmeros outros papéis administrativos e consultivos junto a agências do governo e à indústria privada. Schön teve participação ativa em um grande número de organizações profissionais e foi membro da Comissão sobre o ano 2000 da Academia Americana de Artes e Ciências e da Comissão sobre Sistemas Sociotécnicos do Conselho Nacional de Pesquisa.

pelos profissionais no seu dia-a-dia, configurando um hábito”. Esse conhecimento não é suficiente para permitir uma exploração adequada de novas situações que extrapolam a rotina, dessa forma, os profissionais desenvolvem novas soluções, novas alternativas, o que se dá por um processo de reflexão na ação.

A partir daí, constroem um repertório de experiências que mobilizam em situações similares (repetição) configurando um conhecimento prático. Estes, por sua vez, não dão conta de novas situações, que colocam problemas que superem o repertório criado, exigindo uma busca, uma análise, uma contextualização, possíveis explicações, com outras perspectivas, uma apropriação de teorias sobre o problema, uma investigação, enfim. A esse movimento, o autor denomina de reflexão sobre a reflexão da ação. Com isso, abre perspectivas para a valorização da pesquisa na ação dos profissionais, colocando as bases para o que se convencionou denominar o professor pesquisador de sua prática. (PIMENTA, 2002, p.20)

Schön valoriza a prática na formação dos profissionais; mas uma prática refletida, que lhes possibilite responder às situações novas, nas situações de incerteza e indefinição.

Segundo Gomes (2002, p.701) “Os pressupostos de Schön, apoiados no pensamento de Dewey acerca da reflexão aplicada às questões educacionais, começaram a ser difundidos por meio de seus livros “The Reflective Practitioner” (SCHÖN, 1983) e “Educating the Reflective Practitioner”(SCHÖN, 1987)”.

Esses livros contribuíram para o desenvolvimento de uma argumentação calcada no saber profissional, tomando como ponto de partida a “reflexão-na-ação”, “que é realizada ao se defrontar com situações de incertezas, singularidade e conflito” (GOMES, 2002, p.701), sempre amparado por um tutor de aprendizagem prática, numa relação mediada pelo diálogo entre tutor e estudante, onde “a atitude de dizer e demonstrar do tutor combina-se com a atitude de escutar e imitar do

estudante e, nesse sentido, uma “reflexão-na-ação” de ambos, o que implica aprender a prática de um prático, praticando. Nesse processo efetiva-se a aprendizagem, o que é chamado por Schön de um círculo vicioso de aprendizagem”(CAMPOS, 1998).

Schön centra sua idéia de desenvolvimento numa prática reflexiva, para a formação de um profissional reflexivo, em três idéias centrais: o “conhecimento-na-ação”, a “reflexão-na-ação” e a “reflexão sobre a reflexão-na-ação”.

O primeiro conceito que sustenta a teoria de Schön é o “conhecimento-na-ação”, que traz consigo um saber que está presente nas ações profissionais as quais, por sua vez, vêm carregadas de um “saber escolar”, entendido como um tipo de conhecimento supostamente possuído pelos profissionais; uma visão dos saberes profissionais como fatos e teorias aceitos.

É esse “saber escolar” que possibilita ao profissional transitar no seu meio e poder agir, por possuir “um conhecimento na ação”. Porém, o “saber escolar” também se caracteriza por estar colado a um certo modo de enfrentamento das situações do cotidiano e por revelar um conhecimento *espontâneo, intuitivo, experimental*. O conhecimento, portanto, está na ação em si, e o revelamos por meio de ações espontâneas e habilidades.(GOMES, 2002, p.702)

O “conhecimento-na-ação” é entendido por Schön, como o conhecimento técnico necessário para a solução de um determinado problema, ou seja, “é o componente inteligente que orienta toda a atividade humana e manifesta-se no “saber fazer”.

Segundo Schön (1998, p.32), a “reflexão-na-ação”, está relacionada com uma ação presente, que ele chama de “conhecimento-na-ação”, e significa produzir uma pausa para pensar durante uma ação presente, é um breve momento em que

paramos para pensar, para reorganizar o que estamos fazendo, refletindo sobre a ação presente:

Podemos refletir sobre a ação, pensando retrospectivamente sobre o que fizemos, de modo a descobrir como nosso ato de conhecer-na-ação pode ter contribuído para um ambiente de tranquilidade, ou podemos fazer uma pausa no meio da ação para fazer o que Hannah Arendt (1971) chama "parar e pensar". Em ambos os casos, nossa reflexão não tem qualquer conexão com a ação presente. Como alternativa, podemos refletir no meio da ação, sem interrompe-la. Em um presente-da-ação, um período de tempo variável com o contexto, durante o qual ainda se pode interferir na situação em desenvolvimento, nosso pensar serve para dar nova forma ao que estamos fazendo, enquanto ainda o fazemos. Eu diria, em casos como este, que refletimos-na-ação. (idem)

Para Gomes (2002, p.702), essa:

"reflexão-na-ação" só se desencadeia quando não encontramos respostas às situações inesperadas que emergem da ação presente e, então, posicionamo-nos criticamente perante o problema e questionamos as estruturas de suposição do "conhecimento-na-ação". Pensamos de maneira crítica sobre o pensamento que nos levou a essa situação-surpresa e, durante o processo, podemos reestruturar estratégias de ação: pela compreensão do fenômeno ou pela maneira de formular o problema.

A autora comenta ainda que o "distanciamento da ação presente, para refletirmos, é um movimento que pode ser desencadeado sem gerar, necessariamente, uma explicação verbal, uma sistematização teórica". Porém quando descrevemos verbalmente, estamos realizando uma reflexão sobre nossa reflexão da ação passada, que segundo Schön (1998, p.36) "pode conformar indiretamente nossa ação futura". Schön chama esse momento de "reflexão sobre a

reflexão-na-ação”, que é caracterizado pela intenção de se produzir uma descrição verbal da “reflexão-na-ação”, sobre isso Schön diz:

Assim como conhecer-na-ação, a reflexão-na-ação é um processo que podemos desenvolver sem que precisemos dizer o que estamos fazendo. Improvisadores habilidosos ficam, muitas vezes, sem palavras ou dão descrições inadequadas quando se lhes pergunta o que fazem. É claro que, sermos capazes de refletir-na-ação é diferente de sermos capazes de refletir sobre nossa reflexão-na-ação, de modo a produzir uma boa descrição verbal dela. E é ainda diferente de sermos capazes de refletir sobre a descrição resultante. (1998, p.35)

“Minha reflexão presente sobre minha reflexão-na-ação anterior dá início ao diálogo de pensar e fazer” (2002, p.36), a “reflexão sobre a reflexão-na-ação” é uma análise que será realizada posteriormente sobre as características e processos da sua própria ação, “é a utilização do conhecimento para descrever, analisar e avaliar os vestígios deixados na memória por intervenções anteriores (GÓMEZ, 1992).

Schön propõe uma formação profissional que interage com teoria e prática, em um ensino reflexivo, baseado no “o conhecimento-na-ação”, “a reflexão-na-ação” e na “reflexão sobre a reflexão-na-ação”, esses processos não são independentes, mas, sim, completam-se entre si para garantir uma intervenção prática racional, ou seja, um ensino em que o ato de aprender através do fazer seja privilegiado; um ensino em que a capacidade de refletir seja estimulado com a interação entre professor e aluno em diferentes situações práticas. Para Gomes (2002, p.703), no processo prático de formação de profissionais reflexivos o

pensamento prático do professor não pode ser ensinado ao aluno, mas “ele pode ser aprendido desde que, por meio de uma reflexão conjunta e recíproca entre o aluno e o professor/tutor, se faça e se reflita na ação prática e sobre ela”, a autora diz ainda que:

Nas situações decorrentes da prática, não existe um conhecimento profissional para cada caso-problema, que teria uma única solução correta. O profissional competente atua refletindo na ação, criando uma nova realidade, experimentando, corrigindo e inventando por meio do diálogo que estabelece com essa mesma realidade. Na base dessa perspectiva, que confirma o processo de “reflexão-na-ação” do profissional, é que se encontra uma concepção construtivista da realidade confrontada. (2002, p.703)

Na formação do futuro profissional reflexivo, “as percepções, apreciações, juízos e crenças do professor acerca dessa realidade são fatores decisivos de orientação no processo de produção de significados” (GOMES, p.703), portanto, o diálogo entre o professor e o aluno é fundamental do ponto de vista educativo para que levar o indivíduo a pensar, ao invés de apenas se preocupar com o resultado do processo.

3 EXPERIÊNCIAS EM SALA DE AULA

3.1 A Sala de Aula

No desenvolvimento da disciplina Empreendedor em Informática, houve o compromisso em aplicar os conceitos utilizados no Brasil baseados no modelo proposto por Fernando Dolabela denominado “Oficina do Empreendedor”.

Esse modelo de trabalho é equivalente aos que são utilizados por centros de referência no ensino do empreendedorismo dos EUA, alguns países da Europa e Oceania.

A coordenação dos trabalhos em sala de aula, na visão de Dolabela (1999, p3) fica aos cuidados do *Organizador da Oficina do Empreendedor (OOE)*, que tem a função de mediar o desenvolvimento e a formação do empreendedor. Podemos definir o perfil do Organizador da Oficina do Empreendedor como:

Alguém que, dominando conhecimentos tecnológicos de determinado campo, esteja disposto a conhecer a suas aplicações comerciais e sua organização enquanto negócio, as relações de mercado decorrentes e os principais atores e agentes neste processo. (1999, p.7)

O principal elemento da Oficina do Empreendedor (OE) é o mercado, que a envolve completamente. Dependendo do campo onde se dá o ensino, como é o caso de áreas do conhecimento que produzem alta tecnologia, a OE pode se adaptar com facilidade.

Para dinamizar o processo de ensino, o OOE organiza um ambiente em que o aluno irá conhecer o perfil do empreendedor de sucesso e dos que não obtiveram sucesso, a partir daí trabalhar o conceito de si como empreendedor, desenvolvendo métodos próprios de aprendizagem.

O OOE deve incluir na OE os elementos de mercado necessários para o conhecimento do setor, o ambiente de negócios, os principais atores que contribuirão para a formação de uma *network* (rede de relacionamento) do aluno. Foram convidados quatro empreendedores sendo um da área de Informática, dois do setor de Comunicação e um do setor de Educação, todos usuários de sistemas informatizados como elemento básico no desenvolvimento de seus negócios, a função desses empreendedores foi de dar depoimentos sobre a sua vida e trajetória.

Segundo Dolabela, o OOE não pode se colocar na pele de um especialista. Ele não deve assumir uma postura no sentido de ser uma fonte de todos os conhecimentos de que trata a disciplina, já que para o empreendedor o saber não é representado por um estoque estático de conhecimentos, mas pela capacidade de percepção do comportamento do mercado, composto por conjuntos de pessoas cujas ações provocam a sua transformação constante que, por sua vez, é geradora do alvo que o empreendedor incansavelmente persegue: a oportunidade. O OOE precisa manter, além dos vínculos acadêmicos, uma proximidade com o ambiente empresarial e político-econômico e trazer o seu *network* para a sala de aula. Sob este prisma, as funções do OOE são vistas principalmente como um elo de ligação do aluno com o mundo empresarial. Deve ter também uma visão multidisciplinar, agregando especialistas em torno da disciplina, e criando um ambiente em que seja possível o conhecimento através da ação, uma vez que o aluno deve aprender como o empreendedor aprende, de forma pró-ativa.

Os pressupostos da formação do empreendedor baseiam-se mais em fatores motivacionais e habilidades comportamentais do que em um conteúdo puramente instrumental.

Portanto, os papéis do OOE e do aluno são transformados: aquele é somente um agente indutor do processo de autoaprendizado pelo aluno, cuja tarefa é o desenvolvimento de habilidades comportamentais inspiradas na própria bagagem. O saber específico, instrumental, é consequência da forma de ser, da atitude diante dos objetivos de se criar um negócio.

As ferramentas de trabalho com a sala de aula foram implementadas conforme o que Dolabela chama de “elementos integrantes da Oficina do Empreendedor (OE)”, descritos a seguir:

- **A formação do network:** desde o início da disciplina o aluno é estimulado a estabelecer uma rede de relações. Ele encontrará facilidades, já que a OE mantém vínculos fortes com o ambiente empresarial e demais sistemas de suportes.
 - **O amadurecimento da Visão:** O pressuposto é que os alunos recebidos na OE já tenham concebido uma visão, mesmo que de forma primitiva, e ali irão desenvolver o seu amadurecimento, cujo resultado é a empresa, e a exercitar a sua capacidade de projeção no futuro, através de exercícios visionários.
 - **Perfil do empreendedor:** As principais características comportamentais dos empreendedores, descritas em relatórios de pesquisas foram apresentadas e discutidas com o alunos. Este módulo, agregado ao processo visionário, o
-

qual complementa, compõem o arcabouço teórico-conceitual do curso que será a luz para a análise e compreensão da narrativa de experiências reais.

- **Criatividade:** segundo Dolabela a criatividade compreende o ciclo cujas etapas são a descoberta, a invenção, a inovação, a melhoria e o processo de mudanças. A criatividade é fundamental para a identificação de novos paradigmas que poderão configurar uma oportunidade de negócio. Exercícios de criatividade são propostos (OECH, 1988) de quebra dos bloqueios mentais que inibem a criatividade.
 - **Capacidade de identificação, análise e aproveitamento de oportunidades:** O estudo das oportunidades tem importância nuclear na metodologia. Os alunos foram estimulados à explorar a realidade do ambiente de seus negócios em busca de sintomas (mudanças, inadequações, caos ou outros) que possam significar oportunidades. São discutidas as principais fontes de oportunidade na área de atuação dos futuros empreendedores. Com o auxílio de filmes e textos, foram feitos exercícios em que os alunos são convidados a identificar quebras de paradigmas no passado e a projetar quebras de paradigmas no futuro, em seu campo de atuação. Os depoimentos de empreendedores são também fontes de aprendizado do processo de análise da oportunidade.
-

- **Plano de Negócios:** o "Plano de Negócios" (PN) é o trabalho do curso. É a validação da idéia, a análise de sua viabilidade enquanto negócio. Na sua elaboração o aluno deverá buscar apoio nos sistemas de suporte e na rede relações que ele inicia a tecer durante a disciplina. Na elaboração do Plano de Negócios o aluno exerce auto-aprendizado, devendo buscar autonomamente os conhecimentos e ferramentas necessárias. Aqui o OOE contribui através de perguntas, nunca oferecendo respostas.
 - **Depoimentos de empreendedores:** empreendedores que são chamados a comparecer à sala de aula para falarem sobre sua experiência na área de negócios, abordando, principalmente, os aspectos pessoais do seu envolvimento na empresa. Segundo Dolabela (1999, p.5), tais narrativas de vivências na área serão um dos componentes didáticos mais valiosos para o aluno-empreendedor conhecer os caminhos percorridos por aqueles que alcançaram o sucesso e também por aqueles que amargaram fracassos. O depoimento é imprescindível à formação e/ou enriquecimento da visão do aluno no que diz respeito ao perfil do empreendedor e àquilo que se entende como empreendimento. É escolhido um empreendedor que tenha criado o próprio negócio, uma vez que o conteúdo a ser discutido é justamente a formação da visão, a idéia da empresa, do primeiro produto, do primeiro cliente, da abordagem do mercado, da passagem de um estado de não empreendimento para a criação do próprio negócio. É muito importante o relato da transformação na vida pessoal: as novas relações pessoais, a reação do núcleo familiar aos rendimentos incertos na empresa. Dolabela (1999, p.7) comenta que a "prática tem demonstrado que depoimentos sobre
-

situações que ensejaram fracassos empresariais são extremamente ricos, devido à possibilidade de identificação de causas objetivas que provocaram o insucesso e que na opinião dos alunos a presença do empreendedor na sala de aula é o ponto alto do curso”.

- **O estilo didático - Enterprise way:** a metodologia de ensino utilizada neste ensino é inspirada nos processos de aprendizagem utilizados pelo empreendedor na vida real. Para se encontrar efetividade didática na área de empreendedorismo é essencial que o ensino seja insistentemente contextualizado. Deve-se submeter o aluno a situações similares àquelas em que encontrará na prática. O processo de aprendizagem do empreendedor, na pequena empresa, é essencialmente baseado em ações. Segundo Gibb, (1992) ele aprende solucionando problemas; fazendo sob pressão; interagindo com os pares e outras pessoas; através de trocas com o ambiente; aproveitando oportunidades; copiando outros empreendedores; pelos próprios erros: é uma área em que se podem cometer erros porque há liberdade; através do *feedback* dos clientes. O propósito do curso é fazer com que os alunos freqüentemente cruzem os muros da escola para entenderem o funcionamento do mercado, e estando em sala de aula, submetê-los a processos de trabalho semelhantes àqueles desenvolvidos pelos empreendedores. Essa metodologia é chamada de *enterprise way*. A teoria é preferencialmente abordada através de sua aplicação à realidade, privilegiando as características do mercado e da economia locais. A abordagem didática fará uso de casos, jogos, estudos de biografias, teatro popular, eliminando a aula expositiva tradicional. A forma de seminário foi
-

priorizada em relação à exposição teórica. Os alunos foram estimulados a se exporem diante dos colegas, de forma a prepará-los para situações de negociação. A capacidade de crítica isenta e objetiva, é estimulada junto aos alunos, que se transformam em avaliadores dos colegas.

3.2 Métodos e Técnica

Para responder a questão de pesquisa “Qual é o conhecimento e perspectivas construídos junto aos alunos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática?”, efetivamos uma pesquisa com um grupo de 73 alunos, sendo 44 homens e 29 mulheres, todos do 7º período B/2001 do curso de Análise de Sistemas da Universidade de Sorocaba.

A escolha desse grupo se deveu ao fato de ser o curso de Análise de Sistemas o único em que a matéria “Empreendedor em Informática” é obrigatória, ao mesmo tempo também por estar atuando como professor nessa classe.

As redações foram analisadas com base na técnica denominada análise de conteúdo, que se refere a um conjunto de técnicas operacionais que são utilizadas para interpretar o conteúdo das mais diferentes formas de comunicação. Esta técnica é utilizada para estudar e interpretar documentos escritos e relatos de discussões. Originada durante a primeira guerra mundial e desenvolvida durante a segunda, foi utilizada pelos ingleses para conhecer o estado de espírito da população alemã diante dos avanços dos aliados, através da leitura e análise de cartas.

Segundo Bardim "é um conjunto de instrumentos metodológicos cada vez mais subtis em constante aperfeiçoamento, que se aplicam a ‘discursos’ (conteúdos e continentes) extremamente diversificados”. (1977, p.9)

Para Chizzotti:

Consiste em um método de tratamento e análise de informações, colhidas por meio de técnicas de coleta de dados, consubstanciadas em um documento. A técnica se aplica à análise de textos escritos ou de qualquer comunicação (oral, visual, gestual) reduzida a um texto ou documento (1991, p.98)

Segundo Minayo, essa técnica de interpretação dos dados tem duas funções principais:

Uma se refere à verificação de hipóteses e/ ou questões. Ou seja, através da análise de conteúdo, podemos encontrar respostas para as questões formuladas e também podemos confirmar ou não as afirmações estabelecidas antes do trabalho de investigação (hipóteses). A outra função diz respeito à descoberta do que está por trás dos conteúdos manifestos indo além das aparências do que está sendo comunicado. As duas funções podem, na prática, se complementar e podem ser aplicadas a partir de princípios da pesquisa quantitativa ou qualitativa. (1994, p.74)

Portanto, a análise de conteúdo, destinada-se à descrição objetiva e sistemática do conteúdo de comunicações, com o objetivo de interpretá-las e analisá-las.

No caso desta pesquisa as redações feitas pelos alunos de Análise de Sistemas, foram submetidas à análise de conteúdo com base em categorias criadas de forma afinada com os objetivos e problema desta pesquisa, via análise categorial, esta modalidade de análise de conteúdo, "funciona por operações de desmembramento do texto em unidades, em categorias segundo reagrupamentos analógicos". (BARDIN, p. 153).

O processo de análise do conteúdo das redações nesta pesquisa estruturou-se em torno das seguintes etapas:

- **definição das categorias de análise**: rubricas em função das quais o conteúdo foi classificado e tratado. Como já observado, as categorias foram definidas em função do problema, dos objetivos da pesquisa e também em função da dinâmica de aplicação das redações. Esta etapa equivale a pré-análise destacada por Bardin;
 - **tratamento das categorias e redações**: esta é a fase em que exploramos, classificamos e organizamos todo o conteúdo de cada uma das redações em função das categorias definidas. Este tratamento foi profundo, exaustivo e exclusivo e equivale a fase de exploração do material, descrita por Bardin;
 - **análise e interpretação dos resultados**: é a fase em que faremos a interpretação e análise dos resultados das categorias tratadas (em nosso caso, será a análise em separado de cada categoria definida). Ou seja, é a fase de análise das redações em função das categorias. Será o momento em que desenvolveremos o trabalho analítico e reflexivo.
-

Tendo em vista o tema abordado junto aos alunos, definimos as seguintes categorias para a análise de conteúdo das redações:

CATEGORIAS	
I	Perspectivas com relação ao futuro
II	Conhecimento adquirido
III	O empreendedorismo como uma opção de vida

A determinação das categorias de análise deriva da questão de pesquisa “Qual é o conhecimento e perspectivas construídos junto aos alunos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática?”, abrangendo o conhecimento adquirido e perspectivas com relação ao futuro.

Para de facilitar a análise e localização dos dados nas redações, criou-se um sistema onde classificamos e organizamos todo o conteúdo de cada uma das redações em função das categorias definidas. À categoria “conhecimento adquirido” foi atribuído o código “I” e as redações foram codificados com números, exemplo:

- I. 15 Esta disciplina é muito importante dado ao fato da presente necessidade do mercado de mão-de-obra terceirizada, abrindo oportunidade a novos empreendedores, principalmente na área de análise e programação de sistemas.

Sendo,

I	Código da categoria "conhecimento adquirido"
15	O trecho foi retirado da redação número 15
Texto	Trecho transcrito exatamente como relatado pelo autor da redação

3.3 Análise das Redações

Após o estudo realizado pelos alunos sobre o empreendedorismo, percebi que era o momento de averiguar o problema de pesquisa que procura refletir sobre: “Qual é o conhecimento e perspectivas construídos junto aos alunos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática?”.

Com esse propósito, desenvolvi a análise do pensamento expresso pelos alunos em uma atividade baseada em textos produzidos em sala de aula.

Com as premissas estabelecidas no problema de pesquisa, desenvolvi uma análise de conteúdo das elaborações apresentadas pelos alunos durante a realização da disciplina Empreendedor em Informática.

Esta atividade visava compreender o nível de desenvolvimento resultante do processo de aprendizado. Com esse objetivo, solicitei aos alunos a realização de uma redação que expressasse livremente suas idéias sobre atividade empreendedora.

Após análise das redações foi possível estabelecer três categorias para análise: I) Perspectivas com relação ao futuro; II) Conhecimento adquirido e III) O empreendedorismo como uma opção de vida. A seguir passo ao processo de análise de cada categoria:

3.3.1 Perspectivas com Relação ao Futuro

Abrir portas, quebrar barreiras e liberar idéias, foi exatamente isso o que aprendi. (I.25)

Podemos observar que o conhecimento sobre empreendedorismo está marcado não só por questões conceituais, mas por mudanças de comportamento, “abrir portas, quebrar barreiras e liberar idéias...”, em que há predisposição para realizar algo e não esperar que algo aconteça.

Essas expressões poderiam ser interpretadas como uma ampla e generalizada definição de empreendedorismo, podemos perceber que o futuro é algo presente como uma preocupação para vários alunos, a atividade empreendedora aparece em vários comentários como uma alternativa que deve ser pensada, como no trecho a seguir:

[...] o conteúdo me serviu bastante sendo que estão ligados aos meus planos futuros. Porque uma de minhas metas é tornar –me empreendedor (...) o ano passado eu não fazia a mínima idéia do que e de como faria para me tornar-me um empresário, mas logo após o término do semestre eu adquiri conhecimentos de como dar início a esta meta, ou seja, essa matéria me ajudou muito. Não sei ao certo se vou conseguir atingir a minha meta mais de uma coisa eu tenho certeza eu vou tentar eu vou tomar a iniciativa. (I.69)

Existe uma relação com os planos formulados para o futuro, “ o conteúdo serviu-me bastante sendo que estão ligados aos meus planos futuros”, percebe-se

que a matéria ajudou a consolidar uma idéia, “porque uma de minhas metas é tornar-me empreendedor”, conforme destaca Fillion (1991), “Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” o aluno em questão sente que pode buscar a realização de suas metas “adquiri conhecimentos de como dar início a esta meta”.

Com as informações obtidas através das redações, verifica-se que os alunos não vêem a atividade empreendedora como uma aventura, e percebem que é necessário planejamento, e estudo para buscar alcançar suas metas, conforme os depoimentos a seguir:

Ser um empreendedor não é algo fácil e simples, mas sim algo que exige muito de você, do seu trabalho e da sua vontade de fazer, acontecer. (I.17)

Empreendedorismo, é visão do futuro próximo ou distante, é saber planejar sua idéias e fazer acontecer, é criar algo novo [...] é ter coragem de saber se você é capaz de concretizar sua idéia e montar algo, em que muitos pensam que empreender é só ter idéia e fazer de qualquer jeito e esquecem que empreender é escrever, ler, estudar, falar, pesquisar, ouvir e fazer aquelas planilhas “chatas” também. (I.46)

[...] entender melhor a importância de estudar e pensar antes de decidir algo. (I.51)

[...] me forneceu conhecimentos suficientes para que se um dia eu quiser ingressar como empreendedor, já é um bom começo, é claro que terei que me especializar, estudar, ler mais sobre o assunto.(I.61)

Nos trechos anteriores, percebe-se que na opinião dos alunos o processo de planejamento é tido como necessário, além disso, o respeito a algumas regras e técnicas (itens que serão tratados na análise da segunda categoria), passa a ser importante para ingressar no mercado como empreendedor.

[...] que de mais marcante ficou na matéria (palestra, aulas, livro) foi o cuidado e algumas regras que devemos observar ao abrir uma empresa e sem dúvida nessas regras, o mais difícil é perceber uma “oportunidade válida”. (I. 58)

[...] talvez ainda não tenha surgido a oportunidade para montar algum negócio, mas sei que ao me defrontar com isso saberei abraçar essa oportunidade e, mais fazendo tudo para que ela tenha sucesso, pois a técnica já tenho conhecimento. Essa foi uma matéria que nos empolgou muito. (I.17)

No decorrer das análises, percebe-se que além das regras e dos elementos técnicos, os alunos identificam que é necessário para realizar seus planos futuros, “ ter uma visão um pouco maior e saber que para as coisas acontecerem você não pode apenas ficar esperando, você tem que ir atrás da oportunidade, pois a

oportunidade não vai na sua porta" (I.67), para isso eles identificam que é importante ter criatividade, idéias inovadoras, estar bem informado, ter iniciativa e investir em idéias próprias.

Outro aspecto importante a ser considerado: o reconhecimento de que mudanças de comportamento são elementos importantes para buscar realizações futuras, vejamos:

Chequei a conclusão que empreendedor não é somente aquele que abre um negócio, mas todo aquele que luta para crescer que não se deixa vencer ao encontrar o primeiro obstáculo, que luta para ultrapassar e sei que posso me incluir nesse meio, pois talvez ainda não tenha surgido a oportunidade para montar algum negócio, mas sei que ao me defrontar com isso saberei abraçar essa oportunidade e mais fazendo tudo para que ela tenha sucesso, pois da técnica já tenho conhecimento.(I.17)

E agora eu tive a oportunidade de repensar minha vida profissional e passei olha-la de uma forma diferente. Procuro me informar, quero ser uma empreendedora. (I. 20)

As lições de empreendedorismo me ensinaram a encarar os problemas e tentar solucioná-los, e ainda mais, quando não havia problemas eu sentia que não havia crescimento, não havia experiência, não havia atitude e coragem. Consegui me libertar de meus próprios fantasmas e voltei a respirar. (I.25)

Quando iniciei este semestre eu tinha uma idéia fixa: era terminar este ano arrumar um bom emprego, estabilizar-me e assim ver a vida passar. Espero que o sonho possa se tornar realidade, mas caso não se torne, eu quero levar a idéia de tentar inovar e melhorar sempre onde quer que eu esteja trabalhando. (I.27)

Essa elaboração foi muito rica, pois assumir que deve haver uma mudança, significa ousar, seja como empreendedor ou empregado, aliás, para os alunos fica claro que para empreender não é necessário abrir um negócio próprio, também é possível empreender como funcionário de alguma instituição, porém sempre ousando e, diferenciando-se como mostram os trechos abaixo:

Uma coisa eu aprendi, se um dia me oferecerem um cargo (que nunca pensei em exercer) eu vou aceitar, porque a vida é feita de desafios e eu adoro aventuras. (I.35)

A disciplina abria as portas para quem tem idéias, vontade para ter seu próprio negócio ou até mesmo ser empregado, mais um empregado bom, com idéias, iniciativa, vontade de crescer, vontade de aprender. (I.70)

As perspectivas construídas por parte dos alunos na disciplina, Empreendedor em Informática, vivem um processo de desenvolvimento, podemos perceber que para realizar as atividades como futuros empreendedores, eles

necessitam de conhecimentos que podem ser aperfeiçoados ao longo desse caminho que eles entendem como desafiador, entendem também a necessidade de inovação, mas não estão dispostos a participar de uma aventura, é necessário um processo criativo, porém que envolva uma mudança na forma de ver e agir no mercado, ter uma preocupação em conhecer e aperfeiçoar as técnicas de planejamento, sem ficar iludido que existe garantias de algum sucesso.

O semestre cursado nos dá esta visão, sem, no entanto nos iludir com falsas possibilidades.(I.01)

Ao longo do semestre, em que trabalhei com os alunos de Análise de Sistemas, foram desenvolvidas atividades que tiveram o objetivo de prepará-los para os desafios da atividade empreendedora, a próxima categoria procura verificar o que efetivamente foi construído de conhecimento a partir da disciplina Empreendedor em Informática e que efetivamente pode ajudar na realização das suas perspectivas futuras.

3.3.2 Conhecimento adquirido

Durante a realização das atividades de classe, um dos objetivos foi levar ao aluno a realidade da vida do empreendedor, nesse sentido, foram apresentados depoimentos de empreendedores que vivem o mercado diariamente e conhecem os desafios desse ambiente, para os alunos esse contato foi importante para mostrar o que realmente acontece no dia-a-dia: os desafios, os dilemas dessa atividade:

[...] pessoas que contaram um pouco de suas vidas, isso ajudou-me a ver e conhecer novas coisas, ver de uma forma diferente, ajudou a descobrir que eu não sou a única que leva tombos , que mesmo assim se levanta e começa de novo, isso dói muito, pois às vezes a gente acha que aquilo só acontece com a gente, quando na verdade está acontecendo em todos os lugares com várias pessoas. (II.63)

As palestras que tivemos foram muito valiosas, pois nos apresentam experiências de vida [...]. (II.12)

Outros alunos destacam que a matéria forneceu um conhecimento que não existia anteriormente, conforme descrito nos depoimentos a seguir:

A disciplina empreendedorismo me ensinou a criar novas oportunidades e não apenas esperar que elas aconteçam.
(II.48)

[...] tomei consciência de conceitos que até então não entendia
[...] (II.47)

[...] ter coragem de saber se você é capaz de concretizar sua idéia e montar algo, em que muitos pensam que empreender é só ter idéia e fazer de qualquer jeito e esquecem que empreender é escrever, ler, estudar, falar, pesquisar, ouvir e fazer aquelas planilhas “chatas” também [...] (II.46)

Os dizeres, “... empreender é escrever, ler, estudar, falar, pesquisar, ouvir...” (I.46) evidenciam uma visão de que empreender não é uma atividade simples, também que a disciplina não propõe ao aluno simplesmente que ele seja empreendedor, mas mostra os desafios, as dificuldades que irão encontrar caso venham a desempenhar essa atividade, não se trata de convencer os jovens a empreender, mas de mostrar-lhes a realidade do mercado. Vejamos o trecho a seguir:

A disciplina me deu uma outra visão de empreendedorismo, a visão que eu tinha era que um professor iria nos ensinar a como montar, abrir uma empresa e, na realidade, a disciplina

mostra como ter uma visão mais ampla e a começar a pensar em possíveis consequências futuras. (II.62)

A análise das redações mostra ainda que, alguns alunos relataram mudanças no seu comportamento profissional, pois a disciplina "... ensina a ter uma maior flexibilidade no que diz respeito a aceitar opiniões por mais absurdas que sejam, a saber, ouvir as pessoas, aceitar como elas são" (II.52). O trecho abaixo mostra que essas mudanças apresentam benefícios para o aluno:

No meu emprego, passei a inovar, inventar novas formas ou maneiras de executar determinadas tarefas, pois durante cinco anos, nunca questioneei uma determinada rotina, e hoje, sei que o que fazia era um desperdício de tempo. (II.28)

[...] o mais legal é você entender o empreendedorismo e embora não tenha uma empresa, começar a praticá-la no seu trabalho. Então você começa a perceber que seu rendimento aumenta. Que a qualidade de do seu trabalho melhora. Essa foi a maior lição que tive sobre empreendedorismo: fazer o que for com dedicação, é empreender. (I.59)

[...] pensando como empreendedor deixei de lado o antigo empregado que faz o que lhe é mandado. (II.41)

Nunca uma disciplina me ensinou tanto quanto esta. Tudo o que eu aprendi nas aulas, conseguia transportar para a minha vida e a maneira de como eu encarava. Houve ocasiões em que, alguém, no meio da situação deveria tomar uma atitude sem medo de errar, sem medo de encarar as conseqüências, eu fiz o que deveria ser feito. Fui inteligente e ganhei a confiança e a admiração das pessoas envolvidas, pois eu consegui assustá-las, ninguém esperava atitudes assim e eu o fiz. Sei que levei em consideração as lições de empreendedorismo. (II.25)

O conhecimento adquirido pelos estudantes, também teve importância para aqueles que já tinham pensado em empreender no passado, mas que por algum motivo não desenvolveram a atividade ou não tinham a base necessária para encarar o mercado, podemos dizer que para essas pessoas a disciplina ofereceu uma nova expectativa:

[...] o que aprendi neste semestre esclareceu tudo o que eu não sabia. Uma vez, quando trabalhava numa empresa metalúrgica, sempre quis abrir minha própria oficina mas não tinha a base, tinha o dinheiro e a relação de materiais que ia utilizar, mas não tinha como começar o negócio; Não tinha como estabelecer bases de apoio. Hoje o processo pode ser totalmente diferente, a disciplina ajudou a abrir minha visão, de como abrir meu próprio empreendimento, hoje sei as bases que posso tomar como apoio. (II.45)

Hoje me vejo muito além de uma funcionária de SPD, vejo que posso transformar meus hobbies de moda em um grande negócio, como uma confecção ou um site de moda, estilo, comportamento, viagens, beleza, contanto que tenha um diferencial dos meus concorrentes. (II.30)

Ao longo das atividades desenvolvidas em sala de aula, outras situações foram surgindo, proporcionando ao aluno a descoberta de coisas novas que até aquele momento estavam despercebidas, novas oportunidades para o desenvolvimento profissional que antes não haviam sido pensadas,

[...] abriu um leque de novas possibilidades e incentivou a criatividade dentro do meu ramo de negócios. (II. 60)

Esta disciplina é muito importante dado ao fato da presente necessidade do mercado de mão-de-obra terceirizada, abrindo oportunidade a novos empreendedores, principalmente na área de análise de sistemas. (II.15)

Quanto à informação técnica, os alunos citarão que a disciplina auxiliou para o desenvolvimento pessoal e profissional e aprenderam que pesquisa, planejamento, gerar novas idéias, análise de mercado são elementos fundamentais da atividade empreendedora. Vejamos as citações:

Um plano de negócio é muito importante para quem quer ser dono do seu próprio negócio, para definir aonde chegar, como chegar, se é viável, enfim planejar o seu negócio, o seu futuro. (II. 40)

[...] realizar uma pesquisa de mercado a verificar que o planejamento é tudo para uma empresa, que não basta termos uma idéia somente, mas sim que essa idéia é somente a ponta do iceberg, temos que fazer sempre análise de mercado, de concorrentes se o produto ou serviço vale a pena, analisar também se o preço do produto é aceito pelo mercado e principalmente se o produto tem a devida qualidade e que atenda o consumidor. (II. 37)

[...] aprendi como montar um plano de negócio, coisa que desconhecia , achei muito interessante , gostei muito de ter concluído este trabalho, pois foi algo diferente do que estou acostumada a fazer durante esses anos de faculdade.(II. 33)

[...] desperta uma pessoa de negócios em cada um de nós. (II.72)

Aprendi muito realizando o trabalho “Plano de Negócio”, pois fomos a um cybercafé, conhecemos pessoas, lugares novos e também aprendemos a aprender. (II.35)

O conhecimento técnico é complementado pela disposição para inovar, em buscar algo diferente para implementar no mercado, promove a noção de que

devemos nos relacionar com muitas pessoas, sempre respeitando as diferenças existentes entre elas, os relatos a seguir dão uma idéia de como isso acontece:

[...] passei a inovar, inventar novas formas ou maneiras de executar determinadas tarefas. (II.28)

[...] passei a me relacionar com pessoas da classe, que antes nem falava oi". (II.35).

3.3.3 Empreendedorismo como opção de vida

Esta categoria mostra a intenção de empreender, seja de forma autônoma ou como empregado de uma organização, também procura identificar os motivos que levarão a decisão de empreender.

Para os estudantes a atividade empreendedora passa a representar uma alternativa contra o desemprego, ou seja, caso não exista uma oportunidade para trabalhar como empregado, empreender passa a ser uma alternativa a ser considerada. Vejamos:

[...] disciplina me despertou um novo modo de olhar o mercado, quem sabe, o melhor caminho para sairmos desta crise de desemprego que o país passa. (III. 5)

Schumpeter destacou a figura do empreendedor inovador como agente econômico que traz novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica. Esses conceitos se tornam claros a partir do momento que os alunos conseguem diferenciar o empreendedor inovador do empresário despreparado:

Esta disciplina me ajudou a diferenciar um empreendedor de um empresário, me mostrou o caminho, basta que eu queira caminhar nele. A semente foi lançada, e eu sou o terreno. Depende de mim, ser ou não ser a terra fértil. (III.12)

Porém para alguns, a possibilidade de empreender parece mais clara, conseguem visualizar possibilidades de criar um negócio, a partir do momento que descobrem uma oportunidade para inovar.

Através dessas análises pude perceber novas idéias surgindo e algumas delas consegui filtrar e classificar como oportunidades, sinceramente sinto-me motivado a investir na experiência de empreendedor. (III. 42)

[...] cheguei a conclusão de que ser dono do seu próprio negócio não é tão fácil assim. É preciso planejar. Planejar uma oportunidade que a vida te oferecer, é preciso ter visão. Ver o futuro. Só que o fato de não ser fácil, não quer dizer que não podemos empreender, pelo contrário, quer dizer que devemos empreender sim, mas no momento certo, na coisa certa, da maneira certa. (III. 59)

Estudar o empreendedorismo, despertou o desejo que estava adormecido, abrir um negócio e ser dono do seu próprio destino.

[...] a disciplina trouxe a vontade de volta, pois sempre quis ter o meu próprio negócio [...] nasci para ser empregador (empreendedor hoje falo) e não empregado. Quem sabe com esta base, novos conhecimentos, não possa realizar este sonho no futuro próximo. (III. 7)

[...] eu não fazia a mínima idéia do que e de como eu faria para me tornar um empresário, mas logo após o término do semestre eu adquiri conhecimentos de como dar início a esta meta, ou seja, essa matéria me ajudou muito. (I. 69)

Alguns conseguem definir que a atividade empreendedora fará parte da sua vida no futuro, para eles o momento atual, serve de trampolim para conseguir adquirir mais experiência e abrir seu negócio.

Há aproximadamente cinco meses, comecei a trabalhar como programador e pretendo manter-me nesta área, durante o tempo que vou tentar estruturar o meu sonho. Neste período quero buscar no meu trabalho informações técnicas e experiências diversas, enquanto isso, paralelamente farei estudos mais detalhados sobre o mercado [...] (III. 27)

Antes do estudo da disciplina eu era uma pessoa que tinha medo de arriscar, tinha dúvidas em trocar o certo pelo duvidoso, porém hoje penso de uma forma diferente, já procuro algo novo. Estou tentando ser diferente para alcançar o meu sucesso. (III. 47)

Para alguns alunos, a realização do sonho de ter uma vida independente já está definida, faltando apenas chegar o momento adequado, os trechos abaixo evidenciam isso:

Eu tenho um sonho! Ter o meu próprio negócio. Estou caçando a oportunidade, e quando a encontrar, sei que tenho a base para desenvolvê-la e colocá-la em prática, graças a esta disciplina. (III.2)

Como no meu caso, o meu pai é dono de uma gráfica, e eu e meus irmãos talvez tenhamos que tomar conta, ou seguir a nossa carreira, só que para isso, você tem que pensar muito para ver se vale a pena.(III.68)

Hoje os meus planos mudaram um pouco, continuo querendo um bom emprego, porém, minhas intenções são outras. Eu sempre tive vontade de trabalhar na área técnica como programador de sistemas, no entanto, sempre me imaginei trabalhando prestando serviços para uma empresa como funcionário e agora começa a brotar um sonho, mesmo que ainda tímido: é o sonho de ter minha própria empresa de desenvolvimento de softwares. (III. 27)

A consciência de que empreender apresenta riscos, não impede que o sonho de ser dono do próprio negócio fique para trás, pelo contrário, parece que serve de motivação para a realização, conforme comentário no trecho a seguir:

O empreendedorismo mostrou-me que oportunidades na vida existem, mas precisamos estar atentos, mas comigo ficaram alguns receios, por exemplo: se eu abrir um negócio, mesmo depois de formulado um plano de negócio corro o risco de não dar certo, e isso dá medo. Porém estou fazendo um plano de negócio [...] (III.38)

Essa matéria me fez acreditar mais em mim, descobrir que eu também posso ter meu próprio negócio. (III.26)

A partir das evidências constituídas nas vozes dos alunos aqui representadas pelas citações e alicerçados na concepção de empreendedorismo assumidas nesta pesquisa, podemos verificar que os resultados obtidos nessa análise mostram que o conhecimento e perspectivas adquiridos pelos alunos contribuíram para uma visão real da atividade empreendedora, não criando a ilusão de que tudo irá dar certo e que as coisas são fáceis nesta atividade.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

É só, e é o bastante. O bastante para dar início a uma grande vitória. Então... É só o início. (III.49)

O desenvolvimento desta pesquisa possibilitou a minha reflexão sobre o conhecimento e perspectivas construídos sobre empreendedorismo na disciplina Empreendedor em Informática.

Logo no início deste trabalho cito que educar no mundo de hoje é um assunto que apresenta muitos desafios, quando analisamos as tendências de crescimento da população mundial e de desenvolvimento de emprego. Dados do fundo populacional das Nações Unidas, dizem que o mundo chegou à marca de aproximadamente 6.300.000.000 (seis bilhões e trezentos milhões) de habitantes em 1999, isso não deixa dúvidas sobre a situação crítica que vivemos, quando se fala em gerar empregabilidade. Somando-se a isso a concentração dos recursos em um número pequeno de organizações globais que investem constantemente em tecnologia, melhorando a produtividade e limitando a quantidade de pessoas empregadas, é importante lembrar Ignacio Ramonet (1998) que diz que o fenômeno de transnacionalização da economia desenvolveu-se de maneira espetacular; em 1998 o volume de negócios global das 200 principais empresas do planeta chegava a 25% da atividade econômica mundial; e, no entanto essas 200 empresas empregavam apenas 18,8 milhões de assalariados, ou seja, menos de 0,75% da mão-de-obra.

O desenvolvimento de habilidades que proporcionem aos alunos do curso de Análise de Sistemas da Universidade de Sorocaba, a busca de alternativas para se engajar no mercado, é um dos compromissos da disciplina Empreendedor em Informática.

A minha participação no processo de construção do conceito de empreendedorismo estimulou o conhecimento de algo que para muitos era novo. No processo de ensino e aprendizagem dos alunos, as percepções, apreciações, juízos e crenças do professor acerca da realidade são um fator decisivo de orientação no processo de produção de significados, que constitui, para o aluno, o fator mais importante do processo de construção da realidade profissional.

Evidencio nesse trabalho que a disciplina contribuiu para que os alunos revissem alguns pré-conceitos sobre seu futuro no mercado de trabalho e conhecessem outras alternativas para o desenvolvimento profissional.

Com essa perspectiva, os alunos foram sujeitos desse processo, na medida em que criei mecanismos para facilitar, acompanhar e dar a eles a oportunidade de construir o seu próprio conhecimento sobre empreendedorismo e refletir sobre os caminhos e perspectivas para o futuro. Através das aulas, debates, palestras de empreendedores, pesquisa e da formulação de um Plano de Negócios, os alunos refletiram sobre a realidade caótica do mercado.

Neste processo, procurei respeitar e incorporar a este trabalho todos os pontos de vista elaborados pelos alunos em sala de aula, que foi um espaço de rica interação em que pudemos nos relacionar e refletir sobre questões sociais, ambientais, econômicas entre outras, com isso, eles tiveram a oportunidade de elaborar e de se apropriar de vários conceitos que não existiam ou que eram

incompreendidos. Essa relação de reflexão deu origem a um respeito muito grande entre professor e alunos, pois passamos a debater e pensar a realidade.

De acordo com a metodologia desenvolvida nesta pesquisa, no final do semestre letivo, solicitei aos alunos que produzissem uma redação que falasse livremente sobre empreendedorismo. Dessa forma, obtive um material rico e complexo que possibilitou a realização de inúmeras leituras e compreensões dos novos conhecimentos e perspectivas desses alunos.

A partir disso foi possível verificar que, para os alunos, estudar empreendedorismo foi interessante, pois agregaram informações novas que não eram conhecidas anteriormente, informações de caráter técnico como plano de negócio, análise de mercado, dentre outras, que também são apontadas como novas, até para aqueles que já tinham uma empresa ou que trabalhavam como empregados de alguma organização. Os alunos relataram a descoberta de novas oportunidades nunca antes pensadas e também se percebe uma maior preocupação em estabelecer uma rede de relacionamentos.

As redações mostram que existe consciência dos alunos de que empreender exige planejamento, mas isso não elimina o risco do fracasso. Mesmo assim observa-se que muitos querem correr esse risco, só que alegam sentirem-se mais preparados, pois as informações técnicas discutidas nas aulas e trabalhos realizados dão uma nova visão sobre as oportunidades que existem no mercado.

Empreender exige desses alunos criatividade, idéias inovadoras, estar bem informados, ter iniciativa e investir no desenvolvimento de idéias próprias que representem uma oportunidade de mercado. Esta disciplina permitiu que esses alunos desenvolvessem uma visão mais crítica sobre a sua condição pessoal para empreender e, caso necessário, buscar a qualificação necessária para tal.

De acordo com as redações, foi possível perceber que alguns alunos procuraram, a partir do estudo do empreendedorismo, mudar seu comportamento no trabalho e na universidade, passando a criar novas maneiras de realizar determinadas atividades e procurando, de alguma forma, inovar.

Existem alunos que têm a consciência de que empreender apresenta riscos, mas que mesmo assim querem encontrar uma oportunidade de mercado e investir em um empreendimento que, para eles, parece significar a liberdade para definir o seu próprio caminho.

Esses conhecimentos e as perspectivas construídas junto aos alunos sobre empreendedorismo passam por um processo de mudança contínua. Nas redações evidencia-se a percepção dos alunos que, para realizar as atividades como empreendedores, são necessários conhecimentos que podem ser aperfeiçoados ao longo desse caminho, que os alunos entendem como desafiador. Eles reconhecem a necessidade de inovação, sabem que é necessário um processo criativo, porém que envolva mudanças na forma de ver e agir no mercado, ter uma preocupação em conhecer e aperfeiçoar as técnicas de planejamento, sem ficar iludido que existem garantias de algum sucesso.

5 REFERÊNCIAS

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

BARRETO, Luis Ponde. Educação para o empreendedorismo. **Educação Superior**, Brasília, v. 20, n. 41, p. 189 – 197, jul./dez. 1998.

BIAGGIO, Ângela M. Brasil. **Psicologia do desenvolvimento**. 9 ed. Petrópolis; Vozes, 1988.

BIANCHETTI, Roberto G. **Modelo neoliberal e políticas educacionais**. 2 ed. São Paulo: Cortez . 1999. (Coleção Questões da nossa época)

BRASIL, **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional de 1996**, Pub. nº 9394 (20 de dezembro, 1996).

BREEN, John; BERGIN, Sue. **Educating entrepreneurs**: Looking at universities. ABI/INFORM Global, Australian CPA; Aug 1999; 69, 7.

CAMPOS S, Pessoa VIF. **Discutindo a formação de professoras e professores com Donald Schön**. In: Geraldi CMG, Fiorentini D, Pereira EMA, (orgs.). Cartografias do trabalho docente: professor(a)-pesquisador(a). Campinas (SP): Mercado de Letras; 1998. p.183-206.

CASTELLS, Manuel. **A galáxia da Internet**: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade; trad. Maria Luiza X. de A. Borges; Revisão Paulo Vaz. RJ: Jorge Zahar, 2003.

CHIZZOTTI, Antônio – **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. Rio de Janeiro: Cortez, 1991.

DEMO, Pedro. Educação profissional, vida produtiva e cidadania. **Boletim técnico do SENAC**, v.24, n.1, jan./abr. 1998.

CHAGAS, Fernando Dolabela. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

_____, **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura, 1999.

_____, **Uma revolução no ensino universitário de empreendedorismo no Brasil. A metodologia da oficina do empreendedor**. In: ICSB World Conference, 44th, Nápoles, junho de 1999.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Editora Nova Fronteira, 2 ed., ver. e aum., 1986.

FILLION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n. 3, p.63 - 71 jul/set.1991.

FILLION, Louis Jacques. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 7, n.3, p. 2 – 7, 2000.

FILLION, Louis Jacques. Ten steps to entrepreneurial teaching. **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, v. 11, n. 3, p. 68 – 78, 1994.

FILLION, Louis Jacques. Visão e relações: elementos para um meta modelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 33, n.6, p. 50 – 61, 1993.

FILLION, Louis Jacques., **Vision et relations: Clefs du succès de l'entrepreneur**. Les Éditions de l'Entrepreneur, Montreal, Canada, 1991.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa**. - São Paulo: Paz e Terra, 1996. - Coleção Leitura.

FRANCO, Gustavo. O Nacional-empreendedorismo. **Veja**. São Paulo, v. 31, ed. 1865, ano 37, p.157, 4 ago. 2004.

GARAVAN, Thomas N. O, CINNEIDE, Barra. Entrepreneurship education and training programmes: A review and evaluation – Part 1. **Journal of European Industrial Training**, Bradford, v. 18, ISS. 8; p. 3, 1994

GARAVAN, Thomas N, O Cinneide, Barra. Entrepreneurship Education and Training programmes: A review and evaluation – Part 2. **Journal of European Industrial Training**. Bradford, v. 18, ISS. 11; p. 13, 1994.

GARCIA LC. Nasce mais um filho da Unipaz. **Unipaz Jornal**, v.1, jul. 1998.

GIBB, A., Enterprise culture-its meaning and implications for education in training, **Journal of European na Industrial Training**, Bradford, v. 11, n. 2, 1991.

GIBB, A., Strategies to implant an entrepreneurial culture in key actors influencing SME development, In: CEFE's **International Conference**, 3, 1998, Belo Horizonte, Brasil.

GÓMEZ Ap. O pensamento prático do professor: a formação do professor como profissional reflexivo. In: Nóvoa A, (org.). **Os professores e a sua formação**. Lisboa (Portugal): Publicações Dom Quixote, 1992. p.95-114.

GOMES Jomara Brandini, Casagrande Lisete Diniz Ribas. **A educação reflexiva na pós-modernidade: uma revisão bibliográfica.** Rev Latino-am Enfermagem 2002 set.-out.; 10(5):696-703.

GUIMARÃES, Liliâne de Oliveira. **Empreendedorismo nos cursos de graduação e pós-graduação em administração:** análise da organização didático-pedagógica destas disciplinas em escolas de negócios norte-americanas. ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 17, 2003, Atibaia. **Anais...** Rio de Janeiro: Anpad, 2003.

HOUAISS, Antonio; VILLAR, Mauro Salles. **Dicionário Houaiss da língua portuguesa,** Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

KEEGAN, Warren J. e GREEN, Mark C. **Princípios de marketing global,** São Paulo: Saraiva, 1999.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade.** Rio de Janeiro: Vozes, 1994.

NEGRÃO, João José. **Para conhecer o neoliberalismo.** São Paulo: Publisher Brasil, 1998.

OECH, R., **Um "toc" na cuca,** Rio de Janeiro: Livraria Cultura, 1988

PEREIRA, Ema. **Professor como pesquisador:** o enfoque da pesquisa-ação na prática docente. In: Geraldi CMD, Fiorentini D, Pereira Ema, (orgs.). Cartografias do trabalho docente: professor(a)-pesquisador(a). Campinas (SP):Mercado de Letras; 1998.

PEREIRA, Maurício Guedes. Apresentação. In: Instituto Euvaldo Lodi **Empreendedorismo: ciência, técnica e arte.** Brasília : CNI/IEL Nacional, 2000.

PIMENTA, Selma Garrido; GHEDIN, Evandro. **Professor reflexivo no Brasil.** – 2 ed. São Paulo: Cortez, 2002.

RAMONET, Ignácio. **Geopolítica do caos.** Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

SADER, Emir; GENTILI, Pablo. **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

SCHÖN, Donald A. **Educating the reflective practitioner.** New York (EUA): Jossey-Bass, 1987.

SCHÖN, Donald A. **The reflective practitioner.** New York (EUA): Basic Books, 1983.

SCHÖN, Donald A. **Educando o profissional reflexivo: um novo design para o ensino e a aprendizagem.** Porto Alegre: Artes Médicas Sul, 2000.

SHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico. 2 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SHUMPETER, Joseph Alois. Economic Theory and Entrepreneurial History. In: **Change and the entrepreneur**: postulates and patterns of entrepreneurial history, Cambridge: Harvard U.P., 1949. (republicado, com uma introdução de Tamás Szmrecsányi, na Revista Brasileira de Inovação, vol 1(2): p.201-24, 2002).

STEVENSON, Howard H. (Eds.). Entrepreneurship – what it is and how to teach it. Cambridge: **Harvard Business School**, 1985.

STEVENSON, Howard H; GARTNER, William B. Measuring progress in entrepreneurship education. **Journal of Business Venturing**, v. 12, 1997.

VIGOTSKI, Lev Semenovitch. **A formação social da mente**: o desenvolvimento dos processos psicológicos superiores. 6 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

VIGOTSKI, Lev Semenovitch. **Pensamento e linguagem**. 2 ed., São Paulo: Martins Fontes, 1998.

ANEXO A – PERSPECTIVAS COM RELAÇÃO AO FUTURO

- I. 64 A matéria foi importante para mim, pois ajudou-me a esclarecer alguns pontos sobre o que é empreender, principalmente ao mostrar que empreender não é só quando você abre um negócio novo, e sim que nós podemos empreender em nossas casas e também no nosso trabalho.
- I.6 Creio que a disciplina pode abrir os olhos e a “cabeça” de muitos de nós aqui na classe. Através de todas as palestras e da leitura do livro “O segredo de Luisa”, nos mostrou uma visão de empreendedorismo, de como pensa um empreendedor, com os exemplos práticos colocados para nós pudemos ver os erros e acertos de cada um dos palestrantes.
- I.2 A disciplina Empreendedorismo me ajudou a despertar para ao mundo, a prestar mais atenção nas coisas que estão a minha volta. A cada dia, eu procuro me aperfeiçoar cada vez mais o meu senso de observação, a fim de captar uma oportunidade e poder aproveitá-la.
- I.5 Como escolhi uma área onde existe muita concorrência e a atualização constante é essencial, eu achei que através da disciplina a gente desperta a buscar novos métodos de aprendizagem e consegue-se preparar melhor para enfrentar o competitivo mercado de trabalho.
- I. 56 A disciplina Empreendedorismo foi interessante e contribuiu para uma nova visão de futuro.
-

- I. 51 Este semestre com a disciplina de empreendedorismo, consegui compreender e aprender muitas coisas que passavam despercebidas em relação à negócios e pessoas, passei a ter idéias diferentes e a me entusiasmar com a matéria e principalmente quando comecei a ler o livro indicado pelo professor.
- I. 15 A leitura do livro “O Segredo de Luisa”, abriu nossos horizontes, no sentido de abrir os olhos para o mundo do empreendedorismo.
- I. 17 A disciplina empreendedorismo, foi uma das matérias desse semestre da qual muita coisa me acrescentou pessoalmente e uma das mais interessantes, pois deu-nos uma visão para o futuro.
- I. 57 O empreendedorismo deu uma nova perspectiva de como abrir um negócio, porém ainda continuo achando que o dinheiro é um dos principais fatores para se abrir um negócio., não deixando é claro de parabenizar os palestrantes que aqui estiveram, os quais me deram uma nova visão do lado de empreendedor que eu não conhecia.
- I. 68 Esta matéria, foi umas das que eu mais me interessei, pois odeio ter que ler livros e o livro que foi citado pelo professor eu li inteiro. Nele mostrou um interesse em abrir um negócio, onde pode ajudar muitas pessoas a abrir o seu próprio negócio, se não quiser ser um empregado. Assisti todas as palestras, pois foram interessantes.
-

- I. 70 A disciplina Empreendedorismo, tráz uma visão, no sentido de iniciativa, criar, investir em idéias própria. Tenta abrir caminho para aprender criar e principalmente sobre fazer dar certo.

Na minha opinião as palestras nos trouxeram uma boa visão de como abrir um negócio, de como elaborar passo a passo o nosso próprio negócio dando experiências reais de empreendedorismo ficando a critério de cada um se pretende se um empregado ou o patrão. A disciplina abria as portas para quem tem idéias, vontade para ter seu próprio negócio ou até mesmo ser empregado, mais um empregado bom, com idéias, iniciativa, vontade de crescer, vontade de aprender

- I. 1 Uma instituição de ensino universitário não deve formar seus alunos de maneira a fazer de todos eles empregados. A posição de empregado não tem nenhum tipo de desvantagem, nem deve ser considerada como inferior, mas as instituições têm o dever de mostrar a seus alunos uma outra possibilidade: a de empreendedor, a possibilidade de ser o seu próprio patrão.

- I. 27 Quando iniciei este semestre eu tinha uma idéia fixa que era terminar este ano arrumar um bom emprego e me estabilizar e assim ver a vida passar. Espero que o sonho possa se tornar realidade, mas caso não se torne, eu quero levar a idéia de tentar inovar e melhorar sempre onde quer que eu esteja trabalhando.
-

- I. 53 Eu passei praticamente toda minha vida trabalhando como empregado, segui carreira dentro de uma empresa até conseguir um bom cargo, mas fiquei um pouco decepcionado, e pensava em ter meu próprio negócio, fiquei pelo menos uns 02 anos pensando no que eu poderia fazer, e sempre me faltou coragem, cheguei até a ter boas idéias, mas não conseguia por em prática. Vi pessoas que tiveram coragem e “copiaram” minha idéia e se deram bem. E eu ficava meio frustrado e me sentindo sem coragem de encarar um negócio.
- I. 45 Certo que hoje abrir uma oficina está fora da minha questão até porque não quero seguir este ramo e sim trabalhar com área de sistemas. Já trabalhei muito tempo neste ramo e o meu interesse por esta área caiu muito. Mas se na época tivesse fazendo faculdade e tivesse tido esta disciplina, quem sabe hoje eu poderia ter minha própria oficina. Eu acho que a disciplina empreendedorismo é muito boa para pessoas que estão interessadas em abrir seu próprio empreendimento, porque esclarece as idéias e abre os campos de pesquisa que podem ser feitos.
- I. 65 Tenho certeza que trará para mim futuramente muitas vantagens na minha carreira.
- I. 34 A disciplina é fundamental para formar a consciência da mudança nas exigências pelo novo profissional, capaz de aprender a aprender, buscar inovação, criar, pensar no futuro, planejar.
-

- I. 31 Nos abriu a visão que se a tão sonhada área de informática não aparecer então vamos partir para outra área, negócio etc. A motivação, o empreendedor esta dentro de cada um.
- I. 26 A matéria empreendedorismo para mim foi muito legal, foi uma matéria que me incentivou a pensar em algo que eu não havia pensado antes. Me fez enxergar um outro mundo, um outro lado ou seja algo que eu podia ser no caso ter meu próprio negócio ser dona do meu nariz, não ter um chefe como eu disse na prova nunca havia pensado em ter meu próprio negócio e isso me incentivou a pelo menos pensar.
- I. 2 A maneira entusiástica como a disciplina foi ministrada durante o semestre, sempre me sacudia para encarar a semana e preparar o futuro
- I. 10 A disciplina empreendedorismo em informática foi importante para que eu lembrasse de uma série de conceitos que aprendi em alguns cursos feitos pelo Sebrae há alguns anos (jovens empreendedores) e despertar alguns sentidos um tanto “afogados”por minhas últimas experiências profissionais.
- I. 66 Ensinou ser eu mesmo, mas um eu corajoso, encarando desafios, e partindo para situações novas. Ou seja “não deixando marcas na Areia da praia”.
-

- I. 71 No desenvolver do semestre a visão introduzida pela disciplina foi tornando-se valiosa, onde toca o fato de buscar novas aplicações de trabalho, transformando o conhecimento técnico em sucesso profissional.
- I. 25 Na vida nascemos empreendedor, temos que tomar decisões e entender os acontecimentos e isso era uma coisa que estava extinta no meu caminho. As lições de empreendedorismo me ensinaram a encarar os problemas e tentar solucioná-los, e ainda mais, quando não havia problemas eu sentia que não havia crescimento, não havia experiência, não havia atitude e coragem.
- Consegui me libertar de meus próprios fantasmas e voltei a respirar.
- I. 44 No meu ponto de vista esse tipo de disciplina é no mínimo indispensável, pois ela dá não só uma base de como se montar um negócio, mas te dá a noção e a visão de como deve ser visto uma oportunidade para ser visto um bom negócio. Essa disciplina não deveria ter somente um semestre mas sim pelo menos uns 3 ou 4 pois se o aluno tem como meta abrir seu próprio negócio, em qualquer área que seja esse tipo de disciplina deveria fazer parte da grade.
- I. 7 As palestras e a leitura recomendada me levaram a ter uma visão mais aberta em relação à vida e ao futuro. É preciso buscar alternativas e dedicar-se a elas.
-

- I. 35 Uma coisa eu aprendi, se um dia me oferecerem um cargo (que nunca pensei em exercer) eu vou aceitar, porque a vida é feita de desafios e eu adoro aventuras. Devo isso graças ao prof. Helton. Muito Obrigada.
- I. 32 Entrei no menor cargo que é estagiária, e hoje, após quase 6 meses, estou sendo treinada em um dos sistemas da empresa e acredito muito na futura efetivação. Como aprendemos neste semestre, empreender é arriscar e ter coragem de lutar. A matéria nos ajudou a ter embasamento para então, poder lutar. Vou terminar com uma frase que o gerente de informática da empresa onde estou me disse na semana passada ; “O vencedor enxerga oportunidades nos desafios”. É isto que estou tentando fazer.
- I. 61 A disciplina de empreendedorismo no curso de Análise de Sistemas, foi de grande importância, uma matéria nova que me forneceu conhecimentos, suficientes para que se um dia eu quiser ingressar como empreendedor, já é um bom começo, é claro que terei que me especializar, estudar, ler mais sobre o assunto, mas foi bom. Espero que outras pessoas de outros anos também tenham essa possibilidade de conhecimento embora seja pouco mas suficiente. O que eu tenho a dizer é só agradecer por ter tido esta oportunidade de poder participar dessas aulas que só me deram a ganhar.
-

- I. 58 Na minha opinião o que de mais marcante ficou na matéria (palestra, aulas, livro) foi o cuidado e algumas regras que devemos observar ao abrir uma empresa e sem dúvida nessas regras, o mais difícil é perceber uma "oportunidade válida".
- I. 17 Chequei a conclusão que empreendedor não é somente aquele que abre um negócio, mas todo aquele que luta para crescer que não se deixa vencer ao encontrar o primeiro obstáculo, mas que luta para ultrapassar e sei que posso me incluir nesse meio, pois talvez ainda não tenha surgido a oportunidade para montar algum negócio, mas sei que ao me defrontar com isso saberei abraçar essa oportunidade e mais fazendo tudo para que ela tenha sucesso, pois a técnica já tenho conhecimento. Essa foi uma matéria que nos empolgou muito para a realização do trabalho e que se deixamos um pouco a desejar foi por desgaste de outras matérias, mas tivemos assim mesmo muita vontade na sua realização.
- I. 69 O que tenho a colocar é o que foi o semestre na minha opinião, pois o conteúdo me serviu bastante sendo que estão ligados aos meus planos futuros. Porque uma de minhas metas é me tornar empreendedor. Sendo que o ano passado eu não fazia a mínima idéia do que e de como eu faria para me tornar um empresário, mas logo após o término do semestre eu adquiri conhecimentos de como dar início a esta meta, ou seja, essa matéria me ajudou muito. Não sei ao certo se vou conseguir atingir a minha meta mais de uma coisa eu tenho certeza eu vou tentar eu vou tomar a iniciativa.
-

- I. 17 Ser um empreendedor não é algo fácil e simples, mas sim algo que exige muito de você, do seu trabalho e da sua vontade de fazer, acontecer, pois para muitos isso é algo difícil de ser percebido.
- I. 25 Abrir portas, quebrar barreiras, e libertar idéias, foi exatamente isso o que eu aprendi ao longo do semestre.
- I. 51 Tentei passar uma visão diferente da que eu antes tinha para as pessoas e entender melhor a importância de estudar e pensar antes de decidir algo.
- I. 01 O semestre cursado nos dá toda esta visão, sem no entanto nos iludir com falsas possibilidades.
- I. 20 E agora eu tive a oportunidade de repensar minha vida profissional e passei olha-la de uma forma diferente. Procuro me informar, quero ser uma empreendedora. Eu procuro literatura a respeito. Tanto que a revista "Veja" mostrada em sala de aula hoje, já foi lida por mim, na Internet.
-

ANEXO B – CONHECIMENTO ADQUIRIDO

- II.11 A respeito desta matéria Empreendedorismo posso dizer que achei muito importante, pois me mostrou algo sobre um conceito que ainda não conhecia. Na realidade ouvir sobre empreendedorismo, ler sobre empreendedorismo foi novidade para mim, pois até então não havia ouvido falar sobre isso.
- II.42 Participando das aulas, palestras e pesquisas sobre o trabalho. Posso dizer com certeza que a disciplina me proporcionou um enriquecimento muito grande, não só em termos teóricos, como a elaboração de um Plano de Negócios, mas também em nível ideológico, já que tivemos a oportunidade de analisar os diferentes perfis de empreendedores apresentados nas palestras.
- II. 53 Empreendedorismo, até alguns meses atrás não saberia explicar o que significava esta palavra. Não que hoje eu tenha pleno domínio do assunto, mas posso dizer que se algum dia resolver ter eu próprio negócio, eu saberei pelo menos por onde começar.
- II. 33 Esta disciplina me ajudou a obter uma visão sobre o que é o empreendedorismo pois a algum tempo atrás eu era completamente leiga neste assunto.
-

- II. 32 Falandu em empreendedorismo, eu nunca imaginei que teria uma matéria assim na faculdade. Não sabia nada sobre o assunto.
- II. 47 Achei muito importante a disciplina de Empreendedorismo, tomei conhecimento de conceitos que até então não entendia o que daria de retorno para a empresa. Não entendia o porque de uma empresa colocar o nome em praças e jardins, o porque do investimento neste tipo de atividade, hoje compreendo o porque da empresa onde eu trabalho possuir uma estação de tratamento da água, o porque ele incentivou cada um de seus funcionários a plantar uma árvore, isto hoje faz parte de um acervo na empresa, da árvore e qual funcionário que plantou. Hoje tenho uma visão melhor do porque das empresas estarem investindo no social. Não somente dos funcionários, mas principalmente no voluntariado.
- II. 18 Sinceramente, até o início das aulas, nunca tinha ouvido falar, aliás, não me lembro de ter escutado a palavra “empreendedorismo”. No decorrer desse semestre que passei a conhecer, a saber o conteúdo e após ter lido o livro “O Segredo de Luísa”, acho que abriu muito minha cabeça.
- II. 54 No passado, posso considerar que tinha uma maneira errada de entender o significado das palavras, marketing, empreendedor e empreendedorismo. Mas hoje, no final deste semestre posso entender melhor o conceito destas palavras, apesar de ter a consciência de que para coloca-las em prática no nosso trabalho é necessário ter bom senso e objetivos pré-estabelecidos.
-

- II.66 O curso de empreendedorismo me mostrou como ver o lado ético do desafio, ou seja, enfrenta-lo sem temer o que vem pela frente, o curso mostra o lado administrador e investidor de ser agindo com ética e profissionalismo. Também mostrou como não se deve perder oportunidades, porque as vezes é difícil aparecer novamente.
- II. 65 Esta disciplina de Empreendedorismo trouxe para mim um grande conhecimento na área de negócios, pois através do nosso trabalho que foi realizado em equipe eu tive a oportunidade de conhecer melhor essa área.
- II. 71 Considero de grande importância qualquer forma de agregar valor à nossa profissão escolhida, e tratando-se de empreendedorismo, caracteriza-se como uma grande fonte de recursos para o curso no que se trata de novas alternativas e ampliação dos conhecimentos.
- II. 5 Desde o primeiro contato com a disciplina, já gostei do assunto e achei muito interessante a abordagem do assunto feita pelo professor Helton. Eu sempre tive um sonho de montar próprio negócio e não depender de patrões ou do mercado, e acho que com ajuda desta disciplina, conseguirei me preparar bem melhor para a concretização deste sonho, pois na elaboração do Plano de Negócios a gente, com certeza, consegue diminuir consideravelmente os riscos para se abrir qualquer novo negócio.
-

- II. 73 Aprendi também que para se sair no mercado de trabalho e procurar ser um bom profissional é preciso que saibamos bem o chão que iremos pisar, ou seja, as pessoas que iremos encarar neste mundo a fora e o ambiente que existe.
- II. 15 Esta disciplina é muito importante dado ao fato da presente necessidade do mercado de mão-de-obra terceirizada, abrindo oportunidade a novos empreendedores, principalmente na área de análise e programação de sistemas.
- II. 43 O curso empreendedorismo foi muito importante neste semestre não só para mim, mas para muitos, pois nos fez abrir a cabeça a respeito de como montar um negócio e se dar bem com este negócio.
- Ao longo do curso fui analisando que abrir um negócio não é tão Fácil assim, pois precisa conhecer muito bem este negócio, nós tivemos palestras de diferentes tipos, uns mais audaciosos, outros mais calculistas e outros mais inteligentes.
- II. 48 A disciplina empreendedorismo, me ensinou a criar novas oportunidades e não apenas esperar que elas aconteçam.
- II. 72 A disciplina Empreendedorismo é bastante interessante, depende de muita pesquisa e desperta uma pessoa de negócios em cada um de nós.
-

- II. 16 Na minha opinião a matéria empreendedorismo só me acrescentou coisas boas. É uma matéria que ajuda demais, a enxergar o lado comercial e humano de uma empresa, além de ter também o seu lado técnico, que possibilita que saibamos todos os passos para se tornar um empreendedor de sucesso. Tivemos 3 palestras que mostraram ângulos diferentes de pessoas bem sucedidas no mercado de trabalho.
- Nota-se que o professor é uma pessoa experiente e vivida no assunto, o que fez com que passasse suas idéias com muita facilidade para nós alunos. Em poucas palavras o curso de empreendedorismo foi “Show”.
- II. 22 Esta disciplina foi importante no meu aprendizado, acho que abriu minha visão para o futuro, talvez me deixando mais encorajada a enfrentar a realidade profissional (dificuldades encontradas), para quem sabe enfrentar um futuro melhor.
- Uma frase que gostei desde o primeiro dia de aula foi que gostei “Empreendedorismo é aprender a aprender”. Para mim foi um fato curioso ouvir isso, pois acho que é bem por este caminho mesmo, ou seja , inovando alguma coisa que já existe, modulando para os dias atuais, principalmente pela tecnologia que temos atualmente, tão evoluída (avançada).
- II.51 Hoje entrei de cabeça com um futuro empreendedor, estou fazendo com ele às possibilidades de montar um negócio próprio, e com certeza utilizando todas as ferramentas usadas no trabalho e experiências transmitidas em sala de aula.
-

II. 45 Eu acho que o que aprendi neste semestre esclareceu tudo o que eu não sabia. Uma vez, quando trabalhava na Faço I, sempre quis abrir minha própria oficina mas não tinha a base . Tinha o dinheiro e a relação de materiais que ia utilizar, mas não tinha como começar o negócio. Não tinha como estabelecer bases de apoio.

Hoje o processo pode ser totalmente diferente, a disciplina me ajudou abrir minha visão de como abrir meu próprio empreendimento, hoje sei as bases que posso tomar como apoio, como fazer pesquisas de mercado e até me deu o interesse de passar o assunto para outras pessoas que conheço.

II. 7 Com o desenvolvimento do plano de negócios, percebi que é bem interessante entrar no mercado com um novo produto, mas é preciso trabalhar muito em cima de cada detalhe para se obter sucesso.

II. 60 Se acreditarmos que uma idéia é possível, não podemos descuidar e devemos traçar um plano de negócios para que nossos riscos diminuam e conseqüentemente assegurar nosso investimento.

II. 56 Os meus planos para o futuro eram terminar a faculdade e conseguir um emprego em uma empresa. Agora o meu pensamento é outro, pretendo adquirir o meu próprio negócio. As palestras e o livro "O segredo de Luisa" me auxiliaram em como devo começar a planejar o meu empreendimento de maneira segura e confiável.

- II. 57 O mais importante foi de que até em minuciosas coisas e oportunidades eu consiga encontrar respostas valiosíssimas para o meu negócio, o qual penso eu, que agora também tenho capacidade para abri-lo.
- II. 40 Um plano de negócio é muito importante para quem quer ser dono do seu próprio negócio, para definir aonde chegar, como chegar, se é viável, enfim planejar o seu negócio, o seu futuro.
- II. 15 As dificuldades e a forma de se conceber uma idéia válida através de uma oportunidade de negócio.
- II.46 Ainda bem tivemos a oportunidade de conhecer que “abrir um negócio” não é apenas idéia (como eu pensava) e sim “Empreender”
- II. 36 Creio que como foi visto neste semestre na matéria, poderei conseguir um maior sucesso profissional. Isso porque as empresas estão cada vez mais, procurando alguém que tenha uma visão crítica das coisas e que consiga olhar adiante no futuro e ver possíveis mudanças.
- A pessoa que empreende consegue ter uma visão mais estratégica das coisas, sendo que isso é muito necessário nos dias de hoje, e não só no trabalho. Planejar é vital desde a gerência de uma equipe até a compra de um eletrodoméstico. As pessoas que empreendem conseguem um maior destaque na sociedade em geral.
-

- II. 19 Com a base obtida nas aulas, compreendi o tema empreendedorismo, pois atualmente presto atenção nas reportagens e discuto sobre ele com amigos. Na televisão vi exemplos de jovens de 15 anos montando o seu próprio negócio.
- II. 14 Acredito que não só o empreendedor que abre a sua própria empresa, mas que qualquer pessoa independente de ser empregado ou patrão tem que ter iniciativa e nas horas certas, enfrentar os desafios com todo o comprometimento.
- II. 62 Particularmente. A disciplina me deu uma outra visão de empreendedorismo, a visão que eu tinha era que um professor iria nos ensinar a como montar, abrir uma empresa e, na realidade, a disciplina mostra como ter uma visão mais ampla e a começar a pensar em possíveis consequências futuras. Eu como toda e qualquer pessoa já pensei em abrir um negócio próprio, sem pensar se é bem assim e que após ver tantos exemplos, eu tenho certeza de que fracassaria, sem conhecer um pouquinho do empreendedorismo.
- II. 22 Portanto o que posso dizer é que esta disciplina realmente contribui para meu aprendizado, deixando-me talvez até um pouco mais otimista principalmente em relação ao mercado de trabalho, onde não devemos ter medo de enfrentar novos desafios que a vida nos oferecer. Por aqui, deixo meus agradecimentos por mais este conhecimento adquirido.
-

- II. 72 O livro, as palestras e o trabalho mostraram o perfil de um empreendedor, alguém que procura desafios e busca inovação. A disciplina certamente contribuiu para o amadurecimento de novas idéias,
- II. 67 Na minha opinião as aulas de Empreendedorismo foram importantes para abrir um pouco a cabeça dos alunos de análise, ter uma visão um pouco maior e saber que para as coisas acontecer você não pode apenas ficar esperando, você tem que ir atrás da oportunidade, pois a oportunidade não vai na sua porta.
- II. 66 Mostra também como se deve fazer quando se quer ter o próprio negócio, mostrando o lado bom de não ter patrão e as dificuldades que podem se encontrar no decorrer do processo.
- II. 71 Os temas abordados condizentes com a área de informática tanto como o trabalho, nos proporciona uma experiência e clareza de como enfrentar o desafio de se lançar no mercado de trabalho. Como conclusão acredito ter aproveitado e absorvido o máximo de cada ponto interessante do curso.
- II. 60 A leitura do livro também contribuiu para que essa mudança de mentalidade fosse possível. A lição que levo de tudo isso é que devemos aproveitar as possibilidades que surgem a nossa frente, visualiza-la e acima de tudo “agarra-la”.
-

- II. 59 Minha maneira de pensar mudou. Antes eu achava que era só abrir uma empresa e ver no que dava. Quase fiz isso. E quando para pra pensar, eu vejo a burrada que teria feito.
- II. 55 Na disciplina lecionada neste semestre Empreendedor em informática, houve um trabalho em cima do tema empreendedorismo e a leitura do livro (bom livro) “o Segredo de Luísa” que trouxe para mim esse Plano de Negócio, além disso tive novo conhecimento sobre marketing, os 4 P’s, e experiências de empreendedores nos bate-papos. Uma pena ter perdido a palestra da Microsiga. Essa disciplina me ajudou a ver com outros olhos as micro e pequenas empresas (a cria-las) pois achava que bastava só dinheiro, percebi que dinheiro é o menos importante. Talvez eu abra uma empresa, mas mesmo que não, quero incorporar em mim as características de um empreendedor.
- I. 54 Pessoalmente, considero importante também a vontade de atingir as metas, melhor dizendo, a vontade de vencer uma característica que observei nas palestrantes e que parece ser de vital importância no empreendedor.
- II. 41 Esta disciplina me ajudou e muito nas relações no meu emprego pois pensando como empreendedor deixei de lado o antigo empregado que faz o que lhe é mandado passando a colaborar diretamente com o crescimento da empresa.
-

- II. 53 Nestes meses, depois de alguns esclarecimentos e principalmente depois das palestras, onde pode-se ver a experiência de outras pessoas, através do trabalho, onde tentamos montar nossa própria empresa, hoje posso dizer que vejo o “empreendedorismo”, com outros olhos, talvez se tivesse estas experiências anteriormente, tivesse coragem de ter enfrentado os obstáculos e montado meu negócio.
- II. 52 Ao longo do semestre, tivemos um grande embasamento sobre esse tema empreendedorismo que. De uma certa forma, ao meu ver, ajudou não só a mim mas também toda classe a ter uma visão mais ampla sobre tudo aquilo que fazemos ou pretendemos, mostra também como pensar em coisas que já realizamos mas que podíamos realizar de maneira muito melhor com essa “nova visão de mundo”.
- II. 30 Aprendi muito com as aulas de empreendedorismo. Sempre teve alguns sonhos e desejos além de trabalhar em um SPD. Muitos assuntos me interessam além da computação como moda, estilismo, estilo.
- II. 40 No meu ponto de vista acho esta disciplina muito importante para a formação acadêmica, mudar a visão do aluno. A visão que eu tinha sobre abrir meu próprio negócio era pensando primeiro em finanças, capital de giro e depois das aulas de empreendedorismo percebi que o mais importante são idéias e não o dinheiro.
-

- II. 48 Mostrou que quando pensamos em fazer uma determinada coisa devemos ir até o fim, acreditar em nós mesmos no nosso potencial, pesquisar sobre o determinado assunto, procurar o melhor local verificar a quantidade de pessoas que poderei atingir, qual o gosto destas pessoas, o que devo fazer para diferenciar dos meus concorrentes, mostrou também que na vida não existe somente a vitória e que caso venhamos a conhecer a derrota que isso não nos desanime e que continuemos a lutar pelas nossas idéias.
- II. 43 Bom, para abrir uma empresa “um negócio” não é fácil como parece, na primeira palestra que tivemos o palestrante era bastante corajoso, ou seja, era do tipo, tem uma idéia vamos logo colocar em prática, sem analisar se vai dar certo ou não, o segundo palestrante já era mais estudioso, ou seja, já pensava em um negócio e estudou esse negócio, tinha uma idéia na cabeça e analisava essa idéia, tanto em entrevista como o mercado, o terceiro já era bastante inteligente se preocupava não só em suas idéias, mas no mundo lá fora.
- II. 11 Mas valeu foi com muita satisfação que participei destas aulas, e o mais importante que me enriqueci com esta nova idéia, se na prática não saberia ser uma empreendedora, no sentido de ter meu próprio negócio, mesmo trabalhando para outras pessoas, em empresa, sei que posso ser empreendedora, sei que posso dar minha colaboração procurando mudar no que for possível o meu local de trabalho.
-

- II. 37 Acho que o empreendedorismo nos ajudou para nosso desenvolvimento, ensinando como devemos realizar uma pesquisa de mercado, a verificar que o planejamento é tudo para uma empresa, que não basta termos uma idéia somente, mas sim que essa idéia é somente a ponta do iceberg, temos que fazer sempre análise de mercado, de concorrentes se o produto ou serviço vale a pena, analisar também se o preço do produto é aceito pelo mercado e principalmente se o produto tem a devida qualidade e que atenda o consumidor.
- II.49 Sobre o curso, ou melhor, a disciplina, posso dizer que foi de grande valia para mim. Sempre tive vontade de ser empreendedor e, principalmente, ter meu próprio negócio, mas isto me parecia um bicho de sete cabeças, pois não sabia ao certo por onde começar. Assistindo às aulas, às palestras e principalmente expondo os meus receios para pessoas mais experientes, que já passaram pela fase que estou passando, pude perceber que nem tudo é tão difícil quanto parece e que, mesmo quando erramos ou fracassamos em algum projeto, estamos aprendendo e caminhando em busca de uma grande vitória.
- II. 31 A matéria de empreendedorismo para mim foi muito boa porque a mesma abriu a visão de que nós alunos não somos apenas pessoas programadas a aceitar o que a sociedade nos exige e sim que temos um poder interno que é de mudar o mundo sermos agentes de mudança para um mundo melhor e porque não fazermos de nós mesmos melhores a cada dia.
-

- II. 33 Não somente tive uma visão sobre empreendedorismo, como me ajudou também em outros aspectos, como pessoais, pois tinha muito medo de algum dia ficar desempregada ou ficar no mesmo emprego pelo resto da vida, com o mesmo salário, hoje percebo que existe muitas coisas que podemos fazer para conquistar os nossos objetivos, se não for de uma forma podemos facilmente voltar para outra, esta disciplina me auxiliou muito neste aspecto.
- II. 10 Pude consolidar meus pensamentos de que não só o dono de uma empresa deve ser empreendedor, mas também os funcionários devem ter esse perfil (digo isso por ser minha realidade atual) Eu poderia ter dois perfis de trabalho, o primeiro de funcionário padrão que executa o que é mandado, o segundo de funcionário crítico, que questiona as ordens e pensa a frente, principalmente quando o tema abordado é de meu domínio técnico.
- II. 47 Espero que esta disciplina tenha continuidade no curso e sempre se aperfeiçoando na velocidade que anda o mundo, afinal estamos quase formados e com certeza alguém terá uma empresa de software, ou mesmo ocupará cargos de alto nível, e não se pode ficar preso a uma visão de uma máquina, apenas atrás do computador, nós analistas de sistemas também somos pessoas capazes de comandar e administrar em organizações.
-

- II. 46 Realmente empreender fará parte de nossa vida daqui por diante, e isso será muito difícil para aqueles que não prestaram atenção nas palestras e aulas. Empreendedorismo, é ter visão do futuro próximo ou distante, é saber planejar sua idéias e fazer acontecer, é criar algo novo que facilite a vida dos clientes que deseja atingir, ou seja é empreender. Mais do que criar não digo mais, mas tão importante quanto é também fazer acontecer, é ter coragem de saber se você é capaz de concretizar sua idéia e montar algo, em que muitos pensam que empreender é só ter idéia e fazer de qualquer jeito e esquecem que empreender é escrever, ler, estudar, falar, pesquisar, ouvir e fazer aquelas planilhas “chatas” também.
- II.35 Para mim, foi fabulosa essa matéria, adorei ler o livro “O Segredo de Luisa”, quanto mais eu lia, mais queria ler. Eu viajava na história dela. Eu gosto de pessoas assim, que lutam por um sonho, batalham e vão atrás de sua felicidade. Pois assim é um empreendedor, ele vê sua oportunidade ao seu lado e a agarra com todas as forças. Porque se você não a agarrar vai saber quando ela passará ao seu lado outra vez...
Aprendi muito, realizando o trabalho “Plano de Negócios”, pois fomos a um cybercafé, conhecemos pessoas e lugares novos e também aprendemos a aprender.
- II. 10 Creio que a disciplina é extremamente útil ao curso pois cria e desenvolve uma visão nova às pessoas que tem muita iniciativa e incita aos visionário que coloquem sua idéias avante.
-

- II. 63 A matéria empreendedorismo me ajudou muito, tive uma grande noção do que esse assunto, e eu que tentava ser uma empreendedora descobri que não dar para a “coisa” e desisti de tudo. Essa matéria foi muito legal, trouxe pessoas que contaram um pouco de suas vidas e que com isso ajudou-me a ver e conhecer novas coisas, ver de uma forma diferente, ajudou a descobrir que eu não sou a única que leva tombos e que mesmo assim se levanta e começa de novo, isso dói muito, pois as vezes a gente acha que aquilo só acontece com a gente, quando na verdade está acontecendo em todos os lugares com várias pessoas. O empreendedorismo me ajudou a ver que não basta apenas ter dinheiro e montar um negócio e sim que temos que planejar cada detalhe para conseguirmos levar um negócio para frente, por eu agradeço muito o Sr. Por ter me ajudado a enxergar as coisas de forma diferente, da maneira certa, para que tudo ocorra da maneira que a gente quer. Essa matéria me ajudou muito e tenho certeza que a muitas pessoas desta sala também.
- II. 32 Não me imagino dona do meu próprio negócio, pelo menos ainda não, mas acredito que eu posso ser empreendedora na empresa onde estou. Mesmo sem saber, este ano fiz algo que tem a ver com empreendedorismo. Pedi a conta na empresa onde eu trabalhava há 3 anos e meio para entrar como estagiária em outra empresa, porém mudando de área, saí de Recursos Humanos para entrar na área de Informática. Pesei muito tudo antes de tomar a decisão e hoje, olhando para trás, faria tudo novamente e fosse preciso.
-

- II. 28 Portanto posso concluir que palestras é muito importante para nós, principalmente com exemplos da vida real, e que este tipo de aula dada pelo Sr. deveria ser aplicada em outras disciplinas, pois nos motiva a refletir.
- II. 30 Quando comecei a ler sobre empreendedorismo percebi que não é um bicho de sete cabeças apenas precisamos ter vontade de aprender tudo sobre determinada área a ser desenvolvida.
- Hoje me vejo muito além de uma funcionária de SPD, vejo que posso transformar meus “hobbys” de moda em um grande negócio, como uma confecção ou um site de moda , estilo, comportamento, viagens, beleza , contanto que tenha um diferencial dos meus concorrentes.
- Nunca devemos abrir um negócio sem ter em mente, o objetivo, concorrentes, o quanto de dinheiro a investir, marketing, resumindo nunca abrir um negócio sem fazer antes um “webplân”.
- II. 49 Aprendi! Aprendi e não foi pouco... Agora sei que tudo na vida é válido, seja vitória ou derrota, quando lutamos por um ideal, e que podemos fazer dos tropeços, lições de vida.
- II. 26 As aulas sempre foram muito interessantes, interessantes pelo fato de poder sempre discutir com o professor os problemas encontrados para desenvolver o plano de negócios.
-

- II. 25 Aprendi demais com essas aulas!!!
Uma matéria bem elaborada, um professor inteligente que sabe prender a atenção das pessoas apenas observando e certamente uma lição de vida.
- II. 29 Com certeza, eu consegui assimilar muito melhor a matéria, porque o professor não ficou cobrando nada, ele simplesmente fez uma “proposta” para que a classe desenvolvesse esta proposta e produzisse algo de “concreto”.
- II. 13 A maneira que o professor dá aula é de forma que estimula as pessoas a ser autodidatas, a ler e aprender pelas próprias pernas. Gostei deste jeito, pois tem professor que acha que está explicando e acaba não deixando o aluno pensar.
- II. 35 Também passei a me relacionar com pessoas da classe, que antes nem falava “oi”.
- II. 39 Aproveitei o máximo que pude desta disciplina embora meu aproveitamento e o de toda a sala tenha sido comprometido por esta disciplina ser ministrada no mesmo período de Estágio Supervisionado. Minha sugestão é para que se desloque a disciplina para a 5º ou 6º período aonde seria possível haver maior dedicação.
- II. 12 As palestras que tivemos foram muito valiosas, pois nos apresentaram experiências de vida e pensamentos diferentes.
-

- II. 65 Gostei muito da matéria que foi aplicada pelo professor, porque tivemos a oportunidade de mostrar um pouco do nosso conhecimento, tendo um espaço para dar opiniões próprias. O livro de Luisa também foi uma grande ferramenta usada por nós, pois nós através dele podemos criar o nosso plano de negócio, e algo fantástico, gostei muito, muito, porque gosto da área administrativa, de visitar empresas e conhecer um pouco sobre seu mundo interno, pois também tivemos a oportunidade de ouvir palestras de vários empreendedores que puderam nos passar o que é ser um empreendedor na vida real, é foi muito interessante, aprendi bastante com o professor e com a forma de seu método de ensino.
- II. 38 A matéria no qual o senhor leciona despertou curiosidades dos alunos, onde paramos para pensar o que podemos fazer para ser um empreendedor.
- II. 33 Com o trabalho que foi feito durante o semestre aprendi como montar um plano de negócio, coisa que desconhecia e achei muito interessante e gostei muito de ter concluído este trabalho, pois foi algo diferente do que estou acostumada a fazer, durante esses anos de faculdade.
- II. 28 Posso afirmar sem nenhuma dúvida, que as palestras ministradas por pessoas empreendedoras e também pelo nosso colega de classe, ajudou a ampliar os meus horizontes tornando-me mais confiante de si. Passei a prestar mais atenção nas coisas a me preocupar com o próximo, a gostar de aprender coisas novas.
-

- II. 34 Essas habilidades são adquiridas com o tempo e treino, onde nessa disciplina tivemos a oportunidade de exercer essas funções, pesquisando e aprimorando. Infelizmente, o fator tempo fala alto, pois acredito que essa matéria, deveria ocupar, no mínimo, 2 semestres ao invés de 1, para que pudéssemos nos desenvolver mais.

Acredito que, outra deficiência seja não ter a disciplina de Marketing, pois todos os profissionais independente do ramo de atuação, tem que ter conhecimentos mínimos sobre esse assunto.

“Na minha formação e opinião, essa disciplina é fundamental” .

- II. 67 Outra coisa é saber construir sua base, arriscar sempre e o principal aprender a planejar a sua vida para que tudo ocorra bem e você não tome sustos no futuro e coloque a culpa nos outros.

- II. 3 Acho que essa disciplina foi de grande importância em minha vida pessoal. Sinceramente não pretendo pelo menos por enquanto ter nenhum negócio, porque as oportunidades nem sempre surgem, e como o próprio professor falou para se tornar um empreendedor é preciso de um bom tempo trabalhando em cima disso. Mas isto me achou a pensar como em funcionário empreendedor.

As palestras foram de grande importância, pois mostraram como é a realidade das pessoas empreendedoras e de certa forma incentivaram para que nós estudantes pense de uma maneira empreendedora.

- II. 29 Foi muito importante entender este novo conceito de empreendedorismo e como ele pode ser aplicado em qualquer parte de nossas vidas. (...) as aulas de empreendedorismo acabaram me surpreendendo porque eu achava eu seria mais um semestre aprendendo sobre conceitos de administração de Empresas.

Eu me senti motivada a executar a sua “proposta” em com o desenvolvimento do plano de negócios, consegui assimilar os conceitos principais da disciplina.

Enfim, foi uma das disciplinas mais interessantes do curso.

Gostei também da forma como o professor ministrou as aulas, porque hoje em dia a cobrança por provas e trabalhos da parte dos professores para com os alunos é muito “maçante” e isto acaba gerando um “stress

- II. 25 Nunca uma disciplina me ensinou tanto quanto esta. Tudo o que eu aprendi nas aulas, conseguia transportar para a minha vida e amaneira de como eu encarava. Houve ocasiões de que alguém no meio da situação deveria tomar uma atitude e sem medo de errar, sem medo de encarar as conseqüências, eu fiz o que deveria ser feito. Fui inteligente e ganhei a confiança e a admiração das pessoas envolvidas, pois eu consegui assustá-las, ninguém esperava atitudes assim e eu o fiz. Sei que levei em consideração as lições de empreendedorismo e pelo menos elas agiram inconscientemente dentro das minhas idéias.

Com certeza não foi apenas profissional, mas também pessoal.

II. 73 Eu acredito que esta disciplina me fez ver o mercado de trabalho de outra forma, porque por mais que se imagina que seja, as pessoas não sabem como é o mercado e muitas vezes com opiniões e experiências de outros nos ajuda a avaliar melhor esta fase.

II. 14 A disciplina veio adicionar ao meu conceito a idéia de que o empreendedor tem que ser totalmente independente em suas metas e idéias

Como um líder religioso, passa para os seus fiéis a esperança e o conforto nas horas difíceis a disciplina passou aos alunos a idéia de independência não só no campo profissional, mas também no lado pessoal.

Quem não tem auto-estima, e confiança, recebeu uma dose extra de ensinamentos e instruções para que o idealizado realize-se.

II. 15 O livro mostra o perfil de um empreendedor, suas atitudes dentro e fora dos negócios, seus relacionamentos e o seu contato com a sociedade.

Nas aulas, em sua maioria desenvolvidas, assim como Luísa, um plano de negócio, que nos ajudou a se posicionar como empreendedores diante das dificuldades e desafios do semestre escolar.

O professor colaborou com uma introdução sobre o Marketing e suas funcionalidades e nos apresentou diversas palestras.

As palestras foram objetivas e esclarecedoras, principalmente a do Antonio Carlos", tivemos uma boa noção dos atos e afazeres de um empreendedor nato.

- II. 55 O que contribuiu da disciplina para mim foi o conhecimento dessa revolução e a leitura do livro. O que não contribuiu muito foram as vezes que faltei, perdi uma palestra e algumas faltas. No geral foi uma matéria muito gratificante de aprender.
- II. 59 Mas o mais legal é você entender o empreendedorismo e embora não tenha uma empresa, começar a praticá-la no seu trabalho. Então você começa a perceber que seu rendimento aumenta. Que a qualidade de do seu trabalho melhora. Essa foi a maior lição que tive sobre empreendedorismo : Fazer o que for com dedicação, é empreender.
- II. 22 Aprendi alguma coisa também, e achei interessante a história do “O Segredo de Luísa”, pois a protagonista foi corajosa em abandonar a sua futura carreira de Odontologia para ir a busca de seus sonhos, seus ideais, apesar das dificuldades encontradas. Na minha opinião, todos nós deveríamos pensar e agir desta forma, mas talvez o medo e a insegurança não deixam, pois tudo o que é novo em nossa vida, é sinônimo de “medo” pelo menos eu tenho essa visão.
- II. 54 Particularmente, neste semestre esta disciplina pode nos dar uma visão mais abrangente de como podemos ser empreendedores no nosso ambiente de trabalho e também no ambiente familiar que na verdade é o alicerce de nossas vidas.
-

- II. 64 Em primeiro lugar, gostaria de lhe dizer, que o senhor, foi um dos poucos que agiu com segurança ao lidar com a turma, pois soube impor o seu ponto de vista, sem abusar da autoridade, dando nos a liberdade de opinar e discutir o que seria melhor para ambas as partes, para que a matéria pudesse fluir normalmente, contando com a opinião da turma.
- Me auxiliou também na maneira de lidar com as pessoas com quem trabalho, tentando despertar nelas o interesse em tomar as decisões por si próprias, em ter a iniciativa de fazer algo sem serem mandadas.
- II. 52 Posso dizer que, depois de aprender o que nos foi passado, agora, “sonhe” uma atenção maior em tudo que faço e também de todos os negócios que acontecem a minha volta, tento enxergar uma oportunidade em tudo aquilo que procuro desenvolver.
- Em suma, posso dizer com certeza que o empreendedorismo conseguiu mudar minhas idéias sobre tudo a minha volta.
- O empreendedorismo me ensina a ter uma maior flexibilidade no que quis respeito a aceitar opiniões por mais absurdas que sejam, a saber ouvir as pessoa, aceitar como elas são.
- I. 41 Neste semestre ao qual a disciplina “Empreendedorismo em Informática” nos foi passada, foi muito interessante para o curso. Diferente da grande maioria das outras matérias do curso ela provou ser uma grande prova de reflexão, pois apenas foram passados os conceitos e o Segredo de um empreendedor também é refletir.
-

- II. 51 Com esta matéria consegui passar para as outras pessoas o meu conhecimento obtido em sala de aula.

Devido também conhecer algumas pessoas com vontade de ser empreendedoras, pude passar á elas a experiência de pessoas que estavam abrindo um negócio e que para isto não basta apenas ter dinheiro, tem que saber se relacionar, e entender as pessoas em geral, que irão participar do seu negócio. Com isso, consegui adquirir muita experiência.

- II. 11 A partir de agora, posso ver as coisas no meu redor de outra maneira, aprendi isso com o empreendedorismo.

- II. 8 Oportunidade é a palavra que levo desta disciplina. Todos nós temos esta chance de diferentes formas, mas a forma que Luísa e o professor nos mostrou de poder enxergar é a diferença que nas matérias de administração não nos ensinou.

- II. 38 De minha parte estou satisfeito e gostaria que tivéssemos esta matéria no próximo semestre, agradeço por tudo que nos ensinou e até breve...

Professor Helton gostaria de dizer que o modo como você ensina cativa os alunos a aprenderem, pois usa a dinâmica como arma de aprendizado.

- II. 60 Foi uma matéria interessante, pois abriu um leque de novas possibilidades e incentivou a criatividade dentro do meu ramo de negócios.
- II. 28 No meu emprego. Passei a inovar, inventar novas formas ou maneiras de executar determinadas tarefas, pois durante cinco anos, nunca questionei uma determinada rotina, e hoje, sei que o que fazia era um desperdício de tempo.
- II. 28 No meu emprego. Passei a inovar, inventar novas formas ou maneiras de executar determinadas tarefas, pois durante cinco anos , nunca questionei uma determinada rotina, e hoje, sei que o que fazia era um desperdício de tempo.
-

ANEXO C – O EMPREENDEDORISMO COMO UMA OPÇÃO DE VIDA

- III. 5 O primeiro contato que tive com o termo “Empreendedorismo” foi na aula do professor Helton e confesso que deveria ter conhecido antes, pois esta disciplina me despertou um novo modo de olhar o mercado e talvez, quem sabe, o melhor caminho para sairmos desta crise de desemprego que o país passa.
- III.8 A oportunidade está aí, e tenho como investi-la. Vamos ver o que vai dar, talvez um negócio, quem sabe. Valeu! Até mais!
- III. 18 Na faculdade, até o fim do ano passado, aprendemos também a ser empregados de alguma empresa. Esse semestre foi diferente, aprendemos também a sermos donos do nosso nariz. Claro, que não é tão fácil ser empreendedor como parece, mas pude perceber ótimos conceitos com as aulas, as palestras, o livro e o trabalho. Não sei ainda se vou seguir essa área de Sistemas, não fiz meus planos, estou um pouco perdida, mas valeu pelo aprendizado, por novas idéias, novas buscas e novas conquistas.
- III. 42 Através dessas análises pude perceber novas idéias surgindo e algumas delas consegui filtrar e classificar como oportunidades, sinceramente eu me sinto motivado a investir na experiência de empreendedor. De um modo geral eu considero a disciplina muito importante, pois abre visão de novas possibilidades.
-

- III. 44 No meu caso eu tenho uma micro empresa onde faço manutenção em máquinas testeis, eu não tinha a visão de como deve ser portar um empreendedor, de como ele deve ver o seu negócio, e principalmente de como deve ser vista a oportunidade de bons negócios e como conduzir esse negócio. Também vendo detalhes onde não se vê, e sabendo que o dinheiro não é o principal artifício para ter o negócio. Volto a enfatizar essa disciplina deveria ter 3 ou 4 semestres.
- III. 2 Eu tenho um sonho! Ter o meu próprio negócio. Estou caçando a oportunidade, e quando a encontrar, sei que tenho a base para desenvolve-la e coloca-la em prática, graças à esta disciplina.
- III. 12 Esta disciplina me ajudou a diferenciar um empreendedor de um empresário, me mostrou o caminho, basta que eu queira caminhar nele. A semente foi lançada, e eu sou o terreno. Depende de mim, ser ou não ser a terra fértil.
- III. 49 É só ... E é o bastante. O bastante para dar início a uma grande vitória. Então... É só o início.
- III. 43 Concluindo, o curso empreendedorismo é muito importante futuramente, pois muitos que trabalham com informática, muitas vezes pensam em abrir seu próprio negócio, e quem realizou todas suas tarefas durante o curso, ouvir suas palestras e leu seus livros de apoio, com certeza não quebrará a cara futuramente ao pensar em montar seu próprio negócio.
-

- III. 68 O professor deu muitos exemplos, onde pode ajudar muitas pessoas a verem se estão no caminho certo ou não. Como no meu caso, o meu pai é dono de uma gráfica, e eu e meus irmãos talvez tenhamos que tomar conta, ou seguir a nossa carreira, só que para isso, você tem que pensar muito para ver se vale a pena.
- III. 59 Durante este primeiro semestre de 2001 eu cheguei a conclusão de que ser dono do seu próprio negócio não é tão fácil assim. É preciso planejar. Planejar uma oportunidade que a vida te oferecer.
É preciso ter visão. Ver o futuro.
Só que o fato de não ser fácil, não quer dizer que não podemos empreender, pelo contrário, quer dizer que devemos empreender sim, mas no momento certo, na coisa certa, da maneira certa.
- III. 18 Deixei um pouco de lado o pensamento procurar, conseguir um emprego, pois somos educados (a maioria das pessoas) para sermos empregados de alguém, ou seja, termos um chefe, um superior, um gerente e sermos subordinados a ele.
- III. 7 A disciplina trouxe a vontade de volta, pois sempre quis ter o meu próprio negócio. O qual sempre brincava com minha família dizendo "Nasci para ser empregador (empreendedor hoje falo) e não empregado". Quem sabe com esta base novos conhecimentos não possa realizar este sonho no futuro próximo. O empreendedor é um sonhador, o qual traz seus sonhos para realidade e procura um ideal.
-

- III. 47 Atualmente consigo entender que o empreendedor é uma pessoas diferente que está sempre vendo oportunidades a longo prazo. Antes do estudo da disciplina eu era uma pessoa que tinha medo de arriscar, tinha dúvidas em trocar o certo pelo duvidoso, porém hoje penso de uma forma diferente, já procuro algo novo. Estou tentando ser diferente para alcançar o meu sucesso.
- III. 20 A disciplina foi bastante interessante e surpreendente para mim. Fez com que eu refletisse sobre o assunto diversas vezes, inclusive fez com que eu discutisse o assunto com colegas de profissão. Eu realmente li o livro e me interessei pela leitura. Coisa que é difícil acontecer quando não se trata de um livro técnico. O interessante é que o estudo desta disciplina fez com que eu reavivasse na memória, um assunto que eu havia deixado um pouco “de lado”. Não sei se acontece isso também em outras áreas, mas na informática se aprende uma coisa nova a cada segundo! E essa coisa de aprender, aprender e aprender acabou desviando um pouco a minha atenção. Esta disciplina despertou em mim um sentimento que talvez eu tivesse esquecido. E quanto mais eu leio a respeito, mais me desperta o interesse. E posso dizer, com certeza, que esta disciplina me ensinou a ouvir mais as pessoas. Este estudo me deu a sensação de estar no caminho certo. Agora só depende de mim!
-

- III.38 O empreendedorismo mostrou-me que oportunidades na vida existem, mas precisamos estar atentos, mas comigo ficaram alguns receios, por exemplo: se eu abrir um negócio, mesmo depois de formulado um plano de negócio corro o risco de não dar certo, e isso dá medo. Porém estou fazendo um plano de negócio para o ano de 2002, onde pretendo montar uma loja de informática revolucionária.
- III. 7 A disciplina me ajudou a ter um pouco mais de otimismo, e lutar mais pelos meus objetivos. Me incentivou também a procurar estabelecer melhor quais são esses objetivos.
- III. 26 Essa matéria me fez acreditar mais em mim descobrir, que eu também posso ter meu próprio negócio.
- III. 4 Confesso que ultimamente não tenho lido livros, mas o segredo de Luisa fez com que eu sempre desse um jeitinho para ler mais e mais a sua história. Todas as noites chegando da faculdade ou até mesmo no ônibus pegava para ler e não tinha vontade de parar (coisa que é muito difícil de acontecer comigo)
- Eu particularmente achei esta matéria muito interessante, e com certeza mudou e muito minha maneira de pensar. Tanto as palestras, como as aulas e o livro "O segredo de Luísa" despertaram grandes interesses.
- Todos os domingos pela manhã acompanho o programa de Empreendedorismo que passa na Globo e acho super interessante. Acho que estou preparada para encarar esta nova trajetória em minha vida.
-

- III. 27 Hoje os meus planos mudaram um pouco, eu continuo querendo um bom emprego, porém, as minhas intenções são outras. Eu sempre tive vontade de trabalhar na área técnica como programador de sistemas, no entanto, sempre me imaginei trabalhando prestando serviços para uma empresa como funcionário e agora começa a brotar um sonho mesmo que ainda tímido. : é o sonho de ter minha própria empresa de desenvolvimento de softwares.
- III. 27 A aproximadamente cinco meses, eu comecei a trabalhar como programador e pretendo me manter nesta área, durante o tempo que vou tentar estruturar o meu sonho . Neste período quero buscar no meu trabalho informações técnicas e experiências diversas, enquanto isso paralelamente vou fazer estudos mais detalhados sobre o mercado e a viabilidade de abrir ou não esta empresa.
-

ANEXO D – PLANO DE ENSINO**1. Caracterização da Disciplina**

Curso:	Análise de Sistemas		
Disciplina:	Empreendedor em Informática		
Período:	7º período B	Semestre: primeiro	Ano: 2001
Professor	Helton dos Santos		Carga
Horária:	40		

2. Objetivos Gerais

O presente curso, visa estimular a visão empreendedora dos alunos dos cursos de Análise de Sistema, estimular e fornecer ferramentas àqueles cuja vocação e/ou vontade profissional estiver direcionada à criação de uma empresa no setor de informática e proporcionar aos alunos a oportunidade de se colocarem diante do mercado de trabalho com a preparação requerida pelo mundo moderno, em que a força maior do desenvolvimento econômico encontra-se fundamentalmente na pequena empresa.

3. Ementa

Conceitos básicos e terminologia. desenvolvimento da capacidade e empreendedora na área de informática, com ênfase no estudo do perfil do empreendedor, nas técnicas de identificação e aproveitamento de oportunidades, na aquisição e gerenciamento dos recursos necessários ao negócio, fazendo uso de metodologias que priorizam técnicas de criatividade e da aprendizagem pró-ativa.

4. Programas e Estratégias de Ensino:

Tópicos	Estratégias utilizadas e condições oferecidas pelo professor	Atividade dos alunos	Horas Aulas
1. O novo empreendedor	Aula expositiva e utilização de filme sobre o Prêmio O Jovem Empreendedor	Participar de Debate	4
2. A construção de uma visão empreendedora	Aula expositiva, exercícios para a criação de Visão	Executar o exercício proposto	4
3. Projetando a organização da empresa	Aula Expositiva com uso de lousa e retroprojektor	Iniciar o processo de criação de uma empresa	6
4. Os impactos da empresa na vida do empreendedor	Aula Expositiva e depoimento de profissionais da área	Participar de debate	4
5. Plano de Negócio	Aula expositiva com uso de retroprojektor	Executar os exercícios propostos	6
6. Estratégia de Marketing	Aula expositiva detalhando as funções de Marketing e como podem ser implementadas	Participar de debate	6
7. A Preparação do Empreendedor	Aula Expositiva	Participar de debate	4
8. Plano Financeiro	Aula expositiva com uso de retroprojektor	Executar os exercícios propostos	6

5. Recursos Humanos e Materiais

Retroprojektor, transparências, debates, resolução de exercícios, palestra de profissionais especializados, leitura de artigos.

6. Avaliação

Provas

Serão realizadas duas provas, baseadas no livro O Segredo de Luiza.

Trabalho

A realização de um trabalho em grupo denominado *Plano de Negócio*

Critérios de Avaliação

Durante todo o semestre o aluno será avaliado segundo os seguintes critérios: a) Participação de atividades em sala de aula (presença, leitura de textos e etc.); b) resolução de exercícios e trabalhos propostos ; c) Provas composta de questões dissertativas e testes.

Toda avaliação será individual, exceto as atividades realizadas em grupo. Será realizado o controle de presença dos alunos e serão observados os critérios de abono de faltas previstos em lei. Ao final do semestre, e conseqüente ao desempenho, o aluno receberá um dos seguintes conceitos: A (Ótimo, aprovado plenamente); B (Bom, aprovado); R (Insuficiente, reprovado) ou Nav (Não avaliado, avaliação suspensa).

7. Referências Bibliográficas

Bibliografia Básica

- DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa – São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

Bibliografia Complementar

- KOTLER, Philip. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implementação e controle / Philip Kotler; tradução Ailton Bomfim Brandão – 5º ed São Paulo: Atlas, 1998.
- KOTLER, Philip. **Princípios de marketing**. Rio de Janeiro: LTC, 2000.
- LEVITT, Theodore. **Miopia em marketing**. São Paulo: Abril, 1986.
- LINNEMAN, Robert E. **Marketing de nichos**: uma estratégia vencedora para atingir certamente os nichos de mercado e aumentar suas vendas e seu lucro. São Paulo: Makron Books, 1993.
- HOOLEY, Graham J. **Posicionamento competitivo**. São Paulo: Makron Books, 1996.
- LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing**: conceitos, exercícios e casos. São Paulo: Atlas, 1997.
- HAMPTON, David R. **Administração contemporânea**: teoria, prática e casos. São Paulo: McGraw Hill, 1983.
- WHITELEY, Richard C. **A empresa totalmente voltada para o cliente**: do planejamento à ação. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- DAY, George S. **Estratégia voltada para o mercado**: processos para a criação de valor ao cliente. Rio de Janeiro: Record, 1990.
- WESTWOOD, John. **O plano de marketing**. São Paulo: Makron Books, 1991.

Em 27/01/2001

Prof. Helton Santos