

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIHORIZONTES

Programa de Pós-graduação em Administração
Mestrado

Rafael Possato Cunha

**EMPREENDEDORISMO SOCIAL: Estudo de um programa de
fomento à educação empreendedora para estudantes de escolas
públicas em Minas Gerais**

Belo Horizonte

2019

Rafael Possato Cunha

EMPREENDEDORISMO SOCIAL: Estudo de um programa de fomento à educação empreendedora para estudantes de escolas públicas em Minas Gerais

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro Universitário Unihorizontes, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva

Linha de pesquisa: Estratégia, Inovação e Competitividade

Área de concentração: Organização e Estratégia

Belo Horizonte

2019

CUNHA, Rafael Possato.

C972e

Empreendedorismo social: estudo de um programa de fomento à educação empreendedora para estudantes de escolas públicas. Belo Horizonte: Centro Universitário Unihorizontes, 2019.

129p.

Orientador: Dr. Wendel Alex Castro Silva

Dissertação (Mestrado). Programa de Mestrado em Administração. Centro Universitário Unihorizontes.

1. Empreendedorismo – perfil do empreendedor 2. Políticas públicas I. Rafael Possato Cunha II. Centro Universitário Unihorizontes Programa de Mestrado em Administração. III. Título.

CDD: 658.4012

**MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO
DO CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIHORIZONTES**

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: Organização e Estratégia

MESTRANDO(A): **RAFAEL POSSATO CUNHA**

Matrícula: 0770892

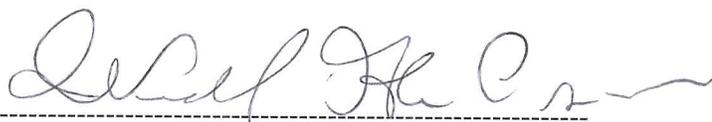
LINHA DE PESQUISA: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE

ORIENTADOR(A): Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva

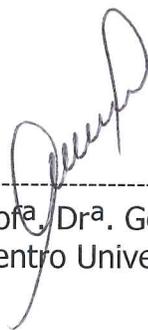
TÍTULO: **EMPREENDEDORISMO SOCIAL: estudo em um programa de fomento a educação empreendedora para estudantes de escolas públicas em Minas Gerais**

DATA: 14/08/2019

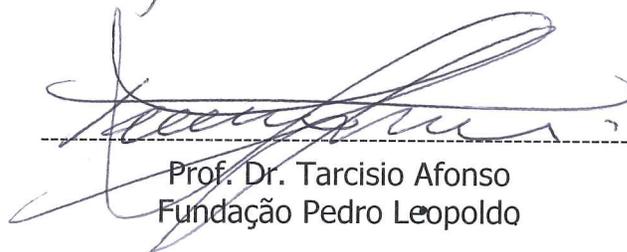
BANCA EXAMINADORA:



Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva
ORIENTADOR
Centro Universitário Unihorizontes



Prof. Dr. Georgiana Luna Batinga
Centro Universitário Unihorizontes



Prof. Dr. Tarcisio Afonso
Fundação Pedro Leopoldo

DECLARAÇÃO DE REVISÃO DE PORTUGUÊS

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Declaro ter procedido à revisão da dissertação de Mestrado intitulada **“EMPREENDEDORISMO SOCIAL: estudo de um programa de fomento à educação empreendedora para estudantes de escolas públicas em Minas Gerais”** apresentada ao Curso Acadêmico em Administração do Centro Universitário Unihorizontes, de autoria de **RAFAEL POSSATO CUNHA**, contendo 129 páginas assim distribuídas:

Capa

Elementos pré-textuais: pp. 01-08

Elementos textuais

- Introdução: pp. 09-17
- Ambiência do Estudo: pp. 18-27
- Referencial teórico: pp. 28-46
- Metodologia: pp. 47-57
- Apresentação e análise dos resultados: pp. 58-106
- Considerações finais: pp. 107-110

Elementos pós-textuais: pp. 111-129

ITENS DA REVISÃO:

- Correção gramatical - Inteligibilidade do texto - Adequação do vocabulário

Belo Horizonte, 31 de julho de 2019.



Revisora Débora dos Passos Laia

. Licenciatura em Letras (Port./Inglês) PUC Minas - Registro LP nº 3791/MEC

. Mestrado em Linguística Aplicada – Universidade de Brasília - UnB – 2008

. Pós-graduação em Revisão de Textos – PUC Minas - 2012

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, Luiza e Cacau, por terem me concedido o dom da vida e por todo amor, incentivo e cuidado dedicado a mim em todos os momentos e projetos da minha vida. Especialmente a minha mãe, por todo suporte dado as minhas atividades ao longo do mestrado, ajudando-me na construção desta dissertação e nos momentos difíceis. A minha namorada Erika pelo amor, companheirismo e compreensão; dividindo comigo todas as dores e conquistas da minha caminhada. A minha irmã Natália, meu cunhado Vinícius e a minha sobrinha Júlia que enche de alegria a minha vida. Aos demais familiares e amigos que, mesmo distantes, estão sempre torcendo pelas minhas vitórias e transmitindo boas energias.

Ao CEFET-MG, na figura de seu corpo diretor e demais técnicos administrativos, por todo suporte e por me oportunizarem cursar esta pós-graduação. Aos meus colegas de trabalho do setor financeiro do CEFET, especialmente a Nádia e Cidinha pelo apoio e compreensão. Ao meu amigo Jader, colega de trabalho e mestrado, por todos os conselhos, conversas e momentos compartilhados nesta jornada.

Aos colegas, funcionários e professores da Unihorizontes que contribuíram para minha formação. Especialmente à professora Dr.^a Georgiana pela disponibilidade em participar da minha qualificação e defesa e pela sensibilidade e generosidade em todas as críticas e considerações doadas; aos professores Dr. Luiz Honório e Dr. Luciano Zille pelas correções e dicas nas disciplinas de Pesquisa em Administração e Seminários; e ao meu orientador professor Dr. Wendel pela disponibilidade em me receber, por todas as orientações e conhecimentos transmitidos e pela confiança no meu trabalho.

Ao Ralf, Iolanda, Aristeu, Luisa e demais pessoas que foram fundamentais na elaboração deste estudo e que dedicaram parte do seu tempo, fornecendo informações valiosas.

A Débora, pela disponibilidade na reta final com as correções ortográficas e lapidação do texto da minha dissertação. E a todos aqueles que porventura não tenha citado, mas que contribuíram, direta ou indiretamente, para a realização deste estudo.

RESUMO

Diversos autores defendem a educação empreendedora como um caminho potencial para redução da desigualdade social bem como no crescimento econômico local, geração de emprego e autonomia profissional. Com isso, as políticas públicas de empreendedorismo têm ganhado cada vez mais espaço nas agendas dos governos nacionais e locais. Com base nas premissas da pesquisa descritiva e da abordagem qualitativa e no intuito de investigar o processo de ensino-aprendizagem dos conceitos e atitudes do empreendedor, esta pesquisa realizou um estudo de campo aprofundado sobre as ações implementadas em um Programa de educação empreendedora para estudantes de escolas públicas no estado de Minas Gerais. Utilizou-se o modelo do perfil empreendedor, construído por Schmidt e Bohnenberger (2009), para identificar e analisar as características comportamentais empreendedoras nos estudantes. Em um primeiro momento, o pesquisador participou como voluntário do Programa e a experiência permitiu um contato introdutório com o campo de pesquisa e ampliou a visão do fenômeno estudado, enriquecendo o processo de investigação e coleta de dados. Em um segundo momento, indivíduos com diferentes funções e atuações dentro do Programa foram entrevistados sobre aspectos relativos à implementação do Programa, ao material e às atividades desenvolvidas, à assimilação e ao despertar das características comportamentais. Informações de documentos, tais como o Manual dos Alunos, também foram analisados para agregar no processo investigativo da pesquisa. Os resultados salientam a importância do fomento às atividades de promoção da cultura e educação empreendedora, com potencial de despertar e desenvolver características comportamentais importantes e agregá-las na formação profissional e pessoal dos estudantes envolvidos. Entre os atributos do perfil empreendedor avaliados nos estudantes, destaca-se o desenvolvimento nos traços comportamentais associados à autorrealização, sociabilidade, liderança e inovação.

Palavras-chave: Políticas Públicas de empreendedorismo. Educação Empreendedora. Perfil Empreendedor. Características comportamentais do empreendedor.

ABSTRACT

Several authors defend entrepreneurial education as a potential way to reduce social inequality as well as local economic growth, job creation and professional autonomy. As a result, public entrepreneurship policies are gaining more and more space on national and local government agendas. Based on the premises of descriptive research and qualitative approach and in order to investigate the teaching-learning process of entrepreneurial concepts and attitudes, this research conducted an in-depth field study on the actions implemented in an Entrepreneurial Education Program for undergraduate students. public schools in the state of Minas Gerais. The entrepreneurial profile model built by Schmidt and Bohnenberger (2009) was used to identify and analyze entrepreneurial behavioral characteristics in students. Initially, the researcher participated as a Program volunteer and the experience allowed an introductory contact with the research field and broadened the view of the phenomenon studied, enriching the process of investigation and data collection. Secondly, individuals with different functions and activities within the Program were interviewed about aspects related to the implementation of the Program, the material and activities developed, the assimilation and the awakening of behavioral characteristics. Document information, such as the Student Handbook, was also analyzed to add to the research investigative process. The results underscore the importance of promoting culture promotion and entrepreneurial education activities, with the potential to arouse and develop important behavioral characteristics (in particular: self-actualization, sociability, leadership and innovation) and to aggregate them into the professional and personal training of the students involved.

Palavras-chave: Public policies of entrepreneurship. Entrepreneurial Education. Entrepreneur Profile. Behavioral characteristics of the entrepreneur.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AEFEs - Atividades educacionais de formação empreendedora

ANPAD - Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração

ENEM - Exame Nacional do Ensino Médio.

GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*

JA - *Junior Achievement*

MPN - Meu primeiro Negócio

ONG – Organizações não governamentais

OS – Organizações sociais

PMEs - Pequenas e médias empresas

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEDECTS - Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior

SA – Sociedades anônimas

SEE - Secretaria do Estado de Educação

SciELO - *Scientific Electronic Library Online*

SPELL - *Scientific Periodicals Library Online*

TCLE - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

UNICEF - Fundo das Nações Unidas para a Infância

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Órgãos envolvidos na implantação do MPN.....	24
Figura 2 - Interconexão entre políticas de empreendedorismo e de PMEs.....	44
Figura 3 - Estudo de viabilidade Brainstorming.....	74
Quadro 1 - Modelo de Perfil Empreendedor.....	32
Quadro 2 - Educação convencional x educação empreendedora.....	35
Quadro 3 - Práticas didáticas pedagógicas no ensino do empreendedorismo.....	36
Quadro 4 - Principais métodos, técnicas e recursos pedagógicos no ensino de empreendedorismo.....	37
Quadro 5 - Partes constitutivas das políticas públicas.....	41
Quadro 6 - Síntese do percurso metodológico.....	56
Quadro 7 - Perfil dos entrevistados.....	60
Quadro 8 - Categorias e subcategorias de análises.....	62

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 Problematização	12
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo geral	14
1.2.2 Objetivos específicos	14
1.3 Justificativas	14
2 AMBIÊNCIA DO ESTUDO	18
2.1 Os desafios do Ensino Médio e educação pública no Brasil	18
2.2 Contexto das políticas públicas de empreendedorismo no Brasil ...	20
2.3 SEDECTES, SEE e Junior Achievement	23
2.4 Informações sobre o programa “Meu Primeiro Negócio”	25
3 REFERENCIAL TEÓRICO	28
3.1 Empreendedorismo e perfil empreendedor	28
3.2 Educação empreendedora	33
3.2.1 Práticas didáticas pedagógicas para a formação empreendedora	35
3.3 Políticas públicas e modelos de análise	39
3.3.1 Políticas públicas para empreendedorismo	41
4 METODOLOGIA	46
4.1 Caracterização da pesquisa	46
4.2 Unidade de análise, observação e sujeitos	48
4.3 Coleta e tratamento dos dados	49
4.3.1 Pesquisa documental	49
4.3.2 Observação participante	50
4.3.3 Entrevista semiestruturada	52
4.4 Análise dos dados	54
4.5 Síntese do percurso metodológico	56
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	57
5.1 Informações preliminares sobre seleção dos documentos	57
5.2 Informações preliminares da observação participante	59
5.3 Informações preliminares das entrevistas realizadas	60
5.4 Análise dos Dados	61
5.4.1 Implementação do Programa	62
5.4.1.1 Atuação dos órgãos	63
5.4.1.2 Informações complementares do programa	65
5.4.1.3 Detalhes sobre a realidade das escolas	67
5.4.1.4 Desafios na execução do programa	68
5.4.2 Material de apoio e atividades desenvolvidas	71
5.4.2.1 Metodologia	71
5.4.2.2 Conteúdos teóricos - (1º momento)	73
5.4.2.3 Vivências práticas - (2º Momento)	78

5.4.2.4 Encerramento - (3º Momento).....	81
5.4.3 Despertar das características comportamentais pelos alunos	84
5.4.3.1 Atuação dos alunos	84
5.4.3.2 Perfil empreendedor	86
5.4.4 Formação dos alunos	95
5.4.4.1 Formação complementar ao currículo do Ensino Médio	95
5.4.4.2 Equipe envolvida/suporte.....	97
5.4.4.3 Formação profissional	99
5.4.4.4 Crescimento pessoal	101
5.4.4.5 Prosseguimento em atividades empreendedoras	103
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	106
REFERÊNCIAS.....	110
Anexo A - Ficha cadastral (voluntário do programa MPN)	116
Apêndice A - Roteiro de entrevista (Voluntários)	118
Apêndice B - Roteiro de entrevista (Professores)	120
Apêndice C - Roteiro de entrevista (Gestores Junior Achievement) ...	122
Apêndice D - Roteiro de entrevista (Agentes de Inovação SEDECTS)	124
Apêndice E - Roteiro de entrevista (Alunos)	126
Apêndice F - TCLE	128

1 INTRODUÇÃO

Examinando-se as estruturas sociais e laborais de muitas sociedades ocidentais, nota-se que grupos socialmente desfavorecidos, no geral, têm maior probabilidade de trabalharem com empregos precários, com salários menores, poucas garantias, benefícios e direitos trabalhistas. Os postos de trabalho secundários são ocupados por aqueles que não conseguem melhor colocação profissional devido a sua baixa e deficitária escolarização. Os padrões de emprego dos trabalhadores de baixa renda são reflexos da estrutura social que reforça padrões de discriminação e preconceito existentes na sociedade (MORGAN, 2006).

O Brasil, na condição de país emergente, enfrenta problemas sociais crônicos relativos ao trabalho e educação, como altos níveis de desemprego, precarização do trabalho, problemas com qualidade da educação e alfabetização, entre outros. Essa realidade estimula demandas sociais e interesses coletivos por ações do Estado que permitam progresso socioeconômico e melhores condições de vida da população. Uma das funções do Estado é articular os diversos atores sociais e instituições, por meios das políticas públicas, em torno de um projeto comum para o bem-estar da população (IPEA, 2009; LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006). Segundo Heidemann e Salm (2009), a atuação do Estado visando amenizar as desigualdades e problemas sociais passam pelas ações afirmativas e os impactos das políticas públicas, aplicando corretamente os recursos públicos em ações que tragam desenvolvimento ao país.

A educação empreendedora tem potencial de ser, em longo prazo, um instrumento de redução na desigualdade social e pobreza no país, pois possui como tema central o desenvolvimento humano, social e econômico (DOLABELA, 2008). Da mesma forma, Hisrich, Peters e Shepherd (2009) entendem que o empreendedorismo possui relevante impacto social e econômico devido ao potencial na construção de novas formas de trabalho, geração de novos negócios e empregos pelos sujeitos empreendedores, permitindo, dessa forma, desenvolvimento de comunidades locais.

Alguns estudos apontam para uma relação positiva entre a presença de atividades

empreendedoras e o crescimento da economia, maior oferta de emprego, redução de desigualdade social e desenvolvimento de iniciativas pautadas na sustentabilidade (SMITH, CHIMUCHEKA, 2014; CASTAÑO, MÉNDEZ, GALINDO, 2015; APARICIO; URBANO; AUDRETSCH, 2016). Esses estudos podem ser caracterizados pelo pensamento da teoria econômica sobre o empreendedorismo (SARFATI, 2013; OLIVEIRA 2014).

Abordando o empreendedorismo sob a perspectiva comportamental, as características comportamentais dos indivíduos empreendedores e a possível relação com o desempenho, sucesso, longevidade dos empreendimentos que atuam, vêm sendo alvo de várias pesquisas (HOELTGEBAUM; SILVEIRA, CAMARGO, 2007; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009; CÂMARA; ANDALÉCIO, 2012; MUYLDER; FALCE; PIRES, 2013; OLIVEIRA; SILVA; ARAÚJO, 2014; SILVA, FONSECA; ARAÚJO, 2015). Nessa linha, ressalta-se o estudo de Schmidt e Bohnenberger (2009) que propuseram um modelo com oito características comuns ao perfil empreendedor: a capacidade de liderança, assumir riscos calculados, detectar oportunidades, ser persistente, inovador, sociável, planejador e autoeficaz.

Investigando as possibilidades da presença do perfil empreendedor nos indivíduos, Sarkar (2014) defende que apenas uma pequena parte das pessoas possui capacidades e características empreendedoras inatas, enquanto outra parte mais expressiva tem a capacidade de se tornarem empreendedoras se forem estimuladas pelo meio na qual vivem, pela educação e pela cultura, ou seja, por fatores extrínsecos. A educação e a cultura, portanto, podem aumentar a fração de pessoas com potencial de se tornarem empreendedoras (DOLABELA, 2008; SARKAR, 2014; OLIVEIRA; SILVA; ARAÚJO, 2014). Nessa perspectiva, Rocha e Freitas (2014) analisaram as diferenças nos atributos do perfil empreendedor entre estudantes que participaram de atividades educacionais de formação empreendedoras (AEFEs) e outros que não participaram. Os resultados evidenciaram que os estudantes que participaram das AEFEs apresentaram alterações significativas no perfil empreendedor.

Considerando-se a importância da atuação estatal direcionando investimento para atenuar problemas sociais, gerar empregos e fomentar novas possibilidades de

trabalho e o empreendedorismo como um fator ligado ao crescimento econômico e geração de emprego e renda e como um caminho possível em direção às novas soluções de trabalho e estilo de vida, as políticas públicas de empreendedorismo têm ganhado cada vez mais espaço nas agendas dos governos nacionais e locais. (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006)

A *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2015 aponta a necessidade de ampliar a difusão da educação empreendedora, tanto no nível básico, como no Ensino Médio e técnico nas instituições de ensino. Nesse sentido, o Governo de Minas implementou, em parceria com a Organização não Governamental (ONG) Junior Achievement e com a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SEDECTES), um programa que visa fomentar a cultura e formação empreendedora para alunos de Ensino Médio das escolas públicas no estado (MINAS, 2018).

A avaliação de políticas públicas ganhou destaque nas publicações acadêmicas nos últimos anos, sobretudo por sua incapacidade de cumprir os resultados esperados pelos governos. Segundo Kressler (1998), a avaliação de políticas públicas é uma atividade complexa, caracterizada por objetivos variados, atores numerosos, instrumentos de medição diferentes e os resultados difusos. Para Souza (2006), vários fatores contribuem para maior visibilidade dos estudos no campo de conhecimento de políticas públicas, entre eles o mais diretamente relacionado aos países em desenvolvimento e ou recém-democratizados. Na maioria desses países, especialmente os da América Latina, as coalizões políticas locais não demonstram as capacidades necessárias para desenhar e executar políticas públicas capazes de impulsionar o desenvolvimento econômico e de promover a inclusão social de grande parte de sua população (SOUZA, 2006).

A avaliação constitui uma das etapas do ciclo de políticas públicas. Deve-se avaliar as políticas implementadas através dos programas estabelecidos, relatar os "outputs" dos programas governamentais, avaliar os desdobramentos dos programas sobre os grupos-alvo e sobre os demais envolvidos, propor mudanças e ajustes. A avaliação da política pretende concluir sobre a sua utilidade, continuidade, aperfeiçoamento ou descontinuidade (HEIDEMANN, SALM, 2009).

1.1 Problematização

Com as transformações ocorridas como resultado das mudanças do paradigma da “Era Industrial” para a “Era do Conhecimento”, novas concepções sobre forma de enxergar o mundo e o trabalho surgiram. Fatores tradicionais que configuravam o modelo de produção e propriedade, como trabalho assalariado, o capital econômico e a terra perderam espaço para novos ativos sustentados pelo conhecimento e informação. O conhecimento passa a ser o capital mais importante do trabalhador nas novas formas de trabalho (STEWART, 1998; KRAWCZYK, 2011).

Por outro lado, para Schaefer e Minello (2016), as pessoas costumam ser educadas para serem empregadas em grandes empresas e historicamente os sistemas educacionais estruturam-se nesse modelo. Nessa concepção, o atual sistema educacional, em vez de estimular o lado empreendedor dos estudantes, acaba priorizando a formação técnica com objetivo de colocação profissional nas organizações do mercado (DOLABELA, 2008). Dessa forma, a dinâmica de ensino no país, muitas vezes, repete o modelo mecanicista de produção na estrutura de ensino, na qual as escolas tratam o aluno como um produto que pertenceria a uma “linha de produção”. O estudante como produto de uma linha de montagem não transforma o mundo, mas tende a ele se adaptar, anulando ou reduzindo dramaticamente seu poder criador. Com isso, nas condições atuais, as escolas possuem baixa influência nas possibilidades de mobilidade social dos alunos (NICOLINI, 2003; KRAWCZYK, 2011).

Somada a isso, a compreensão de que as novas gerações desenvolvem uma “matriz cognitiva” que prioriza as experiências midiáticas impõe alguns desafios às escolas. A dificuldade da escola para manter seu valor socioeducacional resulta de sua dificuldade para oportunizar aos estudantes meios que os desloquem da condição de espectadores passivos e que os permitam decodificar e se relacionar, de forma crítica, com esses novos códigos culturais apresentados pelas mídias sociais e pelos recursos tecnológicos, compreendendo suas implicações e os interesses em jogo (TIRAMONTI, 2005).

Abordando outras reflexões sobre o sistema educacional brasileiro, o Ensino Médio público é o nível de ensino que remete aos debates mais complexos e conflituosos, seja pela taxa de evasão escolar ou pela qualidade da educação oferecida. As deficiências atuais no Ensino Médio nas escolas públicas decorrem de um projeto tardio de democratização da educação pública no Brasil e ainda inacabado (KRAWCZYK, 2011).

Um dos indicadores objetivos para auferir essa realidade deficitária no Ensino Médio é o desempenho geral dos alunos das escolas públicas no Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM). Os resultados do ENEM de 2017 revelam, por exemplo, desempenho inferior das escolas pertencentes à rede pública em relação às escolas da rede particular, em todas as áreas de avaliação. Levando-se em consideração essa realidade, pode-se conceber que os estudantes de Ensino Médio das escolas públicas terão maiores dificuldades profissionais como decorrência de um ensino básico menos qualificado (BRASIL, 2018).

A estrutura da educação básica no país enfrenta grandes desafios e reforça ainda, no geral, um modelo de ensino padronizado e passivo por parte dos alunos (KRAWCZYK, 2011). Como resultado futuro de um ensino básico precário, alunos das escolas públicas tendem a possuir maiores dificuldades para inserção e colocação no mercado de trabalho ou mesmo de definirem outros caminhos profissionais. Conforme exposto anteriormente, a condição social brasileira carece também de ações governamentais no intuito de promover alternativas de desenvolvimento e emancipação profissional e pessoal, sobretudo aos menos assistidos (IPEA, 2009; LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006). Nesse contexto, a formação empreendedora apresenta-se como uma das possibilidades para novos horizontes profissionais e pessoais aos envolvidos (GEM, 2015; DOLABELA, 2008).

Considerando as questões levantadas, questiona-se: **as ações implementadas em um programa de formação empreendedora permitem o desenvolvimento das características comportamentais do perfil empreendedor?**

1.2 Objetivos

Diante do problema de pesquisa colocado, apresentam-se, a seguir, o objetivo geral e os objetivos específicos desta pesquisa.

1.2.1 Objetivo geral

Descrever e analisar a estrutura do programa “Meu Primeiro Negócio”, que visa promover a educação empreendedora entre estudantes de Ensino Médio de escolas públicas no estado de Minas Gerais, e de que forma ele pode despertar características comportamentais empreendedoras nos alunos participantes.

1.2.2 Objetivos específicos

Com vistas a atingir ao objetivo geral, os objetivos específicos são:

- a) Avaliar o envolvimento, protagonismo e dificuldades dos alunos diante das atividades propostas;
- b) Identificar e analisar como as práticas pedagógicas foram desenvolvidas;
- c) Identificar e analisar como as ações tomadas e as práticas pedagógicas influenciaram na construção do perfil empreendedor dos alunos participantes, na percepção dos sujeitos;

1.3 Justificativas

Souza (2006) aponta o crescimento das pesquisas e da importância conferida à área de políticas públicas, nas últimas décadas, no Brasil. Para a autora, ampliam-se os campos e temáticas de pesquisas científicas na área, tornando-se um território multidisciplinar com diferentes teorias e perspectivas de análises. Da mesma forma, Schaefer e Minello (2016) destacam que estudos sobre empreendedorismo avançaram em termos de importância e visibilidade, nas últimas décadas, no Brasil. Entretanto, o assunto educação empreendedora ainda carece de uma discussão mais sólida, para que se dissemine de forma mais eficaz (SCHAEFER, MINELLO,

2016; LOPES 2010). Com isso, do **ponto de vista acadêmico**, a pesquisa mostra-se agregadora como reforço da literatura e em pesquisas de campo sobre o tema de políticas públicas para empreendedorismo e avaliação de programas para educação empreendedora. Como exposto, o assunto ganha destaque nas publicações acadêmicas nos últimos anos no país, bem como se percebe um aumento do número de pesquisas de políticas públicas na área de empreendedorismo em consultas realizadas na *Scientific Periodicals Electronic Library* (SPELL) e na *Scientific Eletronic Library Online* (SCIELO).

No intuito de compreender e visualizar o panorama geral dos trabalhos acadêmicos na área, algumas buscas foram realizadas nos principais portais científicos nacionais. As consultas foram realizadas em abril de 2019, filtrando os trabalhos publicados de 2009 a 2019, nos portais eletrônicos da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ANPAD); Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES); *Scientific Eletronic Library Online* (SCIELO) e *Scientific Periodicals Electronic Library* (SPELL) utilizando-se os termos “políticas públicas de empreendedorismo”, “educação empreendedora”, “características comportamentais empreendedoras”, “avaliação do ensino de empreendedorismo”. Excluindo os trabalhos duplicados retornados em mais de um portal acadêmico, para o termo “políticas públicas de empreendedorismo” foram encontrados 52 trabalhos científicos, para o termo “educação empreendedora” 65 trabalhos, entretanto, filtrando o termo para “Educação empreendedora no ensino básico” apenas um trabalho foi localizado. Para o termo “características comportamentais empreendedoras” foram localizados 20 trabalhos, e para o termo “avaliação do ensino de empreendedorismo” 11 trabalhos científicos.

Verificando as temáticas e o propósito dos trabalhos encontrados nas pesquisas realizadas nos portais científicos, constata-se a ausência de artigos científicos ou dissertações de mestrado que abordem a avaliação de políticas públicas para empreendedorismo com foco em educação empreendedora, formação empreendedora em escolas públicas e/ou avaliação do perfil empreendedor para estudantes de Ensino Médio. Ou seja, em que pesem algumas abordagens parciais ou relacionadas aos assuntos tratados neste estudo, não foram localizados trabalhos acadêmicos que englobavam toda a abordagem e relação de temas

propostos nesta pesquisa. Desta forma, existem indícios de uma lacuna teórica na literatura e nos trabalhos de campo sobre avaliação da educação empreendedora no contexto da educação básica pública, fomentados por políticas públicas.

Com a automatização do trabalho, as transformações geradas por novas soluções tecnológicas e os efeitos das plataformas digitais na sociedade contemporânea, novos trabalhos vão surgir e outros vão deixar de existir, nas próximas décadas (KOVÁCS, 2016). Verifica-se, ainda, o descompasso entre o número de profissionais formados nas instituições de ensino, a maioria deles preparada para serem empregados nas organizações, e a absorção desses profissionais pelos postos de trabalhos disponíveis no mercado, gerando assim índices altos de desemprego. (HENRIQUE, CUNHA, 2008). Considerando as reflexões expostas, do ponto de **vista social**, a pesquisa se apresenta relevante tendo em vista a educação empreendedora como alternativa ligada às novas perspectivas de trabalho, a emancipação profissional (os indivíduos não ficarem reféns do trabalho assalariado e incerto nas grandes corporações) e alternativas socioeconômicas (geração de emprego e movimento da comunidade local).

O empreendedorismo ganha espaço nas agendas governamentais e se tornou um assunto-chave na formulação de políticas públicas. O reconhecimento da importância de se fomentar as atividades de formação empreendedora podem gerar grandes benefícios para as comunidades e economia local, tendo em vista sua relação direta na geração de empregos, fomento ao mercado de trabalho, e no desenvolvimento humano e social (DOLABELA, 2008; DORNELAS, 2014). Estudar sua estrutura e suas concepções ajuda a entender a dinâmica dessa atividade e a construção desse modelo de trabalho e estilo de vida, bem como sua relação com a comunidade. Em vista disso, do ponto de vista institucional, espera-se que este trabalho possa contribuir para os debates e reflexões das políticas públicas voltadas para a educação empreendedora nas escolas e instituições de ensino. A avaliação de programas governamentais, por meio de pesquisas acadêmicas, permite ainda retorno aos participantes, instituições e demais interessados.

Esta dissertação está organizada em seis capítulos, incluindo essa introdução. O segundo capítulo apresenta dados, informações e contextualiza aspectos relacionados ao ambiente da pesquisa. O terceiro capítulo objetiva trazer os principais conceitos e modelos teóricos utilizados para referenciar o estudo. O quarto capítulo aborda as definições, abordagens e técnicas metodológicas e o caminho a ser seguido para desvelar o problema de pesquisa. O quinto capítulo apresenta e analisa os dados coletados por meios das técnicas qualitativas. O sexto e último capítulo traz as considerações finais da pesquisa. Em seguida, as referências das obras utilizadas no texto. E, finalmente, o Anexo A (Ficha Cadastral), Apêndices A, B, C, D e E (Roteiros das entrevistas semiestruturadas) e Anexo F (Termo de Consentimento Livre e Esclarecido).

2 AMBIÊNCIA DO ESTUDO

Este capítulo apresenta reflexões sobre os desafios do Ensino Médio e a educação básica pública e contextualiza as políticas públicas de empreendedorismo no Brasil. Em seguida, são trazidas informações sobre a estrutura do programa “Meu Primeiro Negócio” e dos órgãos envolvidos em sua elaboração e operacionalização.

2.1 Os desafios do Ensino Médio e educação pública no Brasil

Identifica-se um maior fortalecimento e expansão do Ensino Médio público, no Brasil, a partir dos anos 1990. Entretanto, a obrigatoriedade de sua oferta somente foi colocada pelo Governo Federal em 2009, por meio da Emenda Constitucional nº 59/2009 que amplia o dever do estado com a educação básica mediante a garantia de "educação básica obrigatória e gratuita dos 4 (quatro) aos 17 (dezessete) anos de idade, assegurada inclusive sua oferta gratuita para todos os que a ela não tiveram acesso na idade própria". Essa ampliação da faixa obrigatória escolar acompanha uma tendência regional e vai ao encontro de exigências como as do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) (KRAWCZYK, 2011).

Para alunos de classe média alta, cursar o Ensino Médio é um caminho natural e incentivado com regalias por partes dos pais e familiares. Mas, nem sempre essa é a realidade dos alunos das escolas públicas. Muitas vezes, o Ensino Médio sequer faz parte dos planos de alguns grupos sociais mais pobres, tampouco os jovens desses grupos são incentivados ou cobrados a concluírem o nível médio. O desafio, portanto, consiste em criar motivação nesses alunos pela escola (KRAWCZYK, 2011).

Além dos desafios da universalização do acesso e conclusão do Ensino Médio público e da igualdade de oportunidades de aprendizado, habitam na educação básica outros desafios ligados aos conteúdos a serem ensinados, às condições de infraestrutura e gestão escolar, aos investimentos públicos, à qualificação e plano de carreira de professores e outros (KRAWCZYK, 2011).

Ao mesmo tempo, as novas formas de organização do trabalho demandam menos trabalhadores em um sistema que mescla dirigentes altamente qualificados e uma parcela reduzida de trabalhadores que realizam as tarefas operacionais de menor complexidade. Em muitos casos, as tarefas mecânicas ainda são terceirizadas para empresas especializadas (LEITE, 2003).

Enquanto isso, o currículo do Ensino Médio é visto e discutido por muitos agentes envolvidos (agentes públicos, profissionais da área, campo empresarial e a mídia), como um período de preparo e qualificação técnica do estudante para inserção no mercado de trabalho. Não obstante seu papel de facilitador de uma formação profissional, ao Ensino Médio cumpre também a formação de um cidadão com consciência coletiva que tenha possibilidade de compreender, de forma crítica, as complexas relações sociais ao seu redor. Um indivíduo que possa adquirir senso de coletividade, que integre de forma harmoniosa, altruísta e produtiva a sociedade e comunidade na qual vive (KRAWCZYK, 2011).

Surge então a reflexão sobre a necessidade de um ponto de equilíbrio entre os dois paradigmas levantados (a instrução profissional x a instrução geral), considerando que o jovem deve ser preparado para os diversos papéis e desafios que poderá assumir ao longo de sua vida adulta. O estudante de hoje será amanhã não apenas um trabalhador, mas um pai/mãe, um marido/esposa, um filho, um síndico(a), um amigo (KRAWCZYK, 2011).

Em face de uma tendência de uma menor oferta de postos de trabalho; do desemprego estrutural e econômico; considerando-se também que o currículo do Ensino Médio não deve estar unicamente atrelado às demandas do mercado; pesando-se ainda a função de superar a dicotomia entre profissionalização técnica e formação geral, formando um indivíduo ao mesmo tempo qualificado, com visão humana e consciência cidadã, constrói-se o ambiente com alguns dos desafios do Ensino Médio e da educação pública na formação do jovem do futuro (KRAWCZYK, 2011).

2.2 Contexto das políticas públicas de empreendedorismo no Brasil

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2010 revela que o empreendedorismo ganha força e visibilidade, no Brasil, a partir da década de 90 pelo envolvimento de diversas entidades ligadas ao tema, sobretudo pela consolidação das atividades do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Alguns fatores, tais como a abertura da economia e mercado interno, a estabilização da moeda, controle da inflação, um movimento de privatizações de empresas e serviços estatais podem ser pesados em um cenário mais favorável ao desenvolvimento das atividades empreendedoras, no país, durante o período. Nas décadas seguintes, o tema continua em evidência e relevância, alvo de interesse dos diversos setores e instituições da sociedade (GEM, 2010; DORNELAS, 2014).

Alguns entraves como a complexa legislação tributária, a burocracia na abertura e fechamento de empresas e o acesso ao crédito dificultam a vida de quem deseja empreender no Brasil (GEM, 2014). Mesmo em meio aos entraves citados para o desenvolvimento de empreendimentos no país, a *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) destaca a capacidade empreendedora da população brasileira em estudo comparativo com outros países (MACEDO, 2014).

Discutir políticas públicas de fomento ao empreendedorismo envolve a compreensão do tema como um campo ainda em formação e com características próprias em relação a outros tipos de políticas públicas. Diferente de outras áreas de atuação do governo em que existe uma relativa estabilidade e clareza entre os atores, os interesses, o público alvo, os programas, a temática do fomento ao empreendedorismo, no país, se encontra incipiente e desconectada. Segundo Spink (2013, p.44), "é possível identificar pessoas, secretarias, agências, universidades, empresários, oficinas, profissionais que - teoricamente - são parte de algo que podemos chamar de campo do fomento de empreendedorismo", mas ao estudar o campo na prática há pouca vinculação entre as ações, muito menos definições claras sobre onde e o que precisa ser discutido. O campo de fomento ao empreendedorismo no Brasil caracteriza-se, portanto, pela sua natureza híbrida e complexa (SPINK, 2013).

No mesmo entendimento sobre o caráter incipiente e a falta de convergência entre os entes federativos em relação às políticas públicas brasileiras de fomento ao empreendedorismo, Sarfati (2013, p.43) acrescenta que "no Brasil, as políticas públicas se fracionam entre diversas instituições federais, estaduais e municipais, não havendo qualquer claro ponto focal dos programas". Posto isso, para o autor não há um padrão ou comunicação dos programas entre os diversos níveis da federação, bem como na definição do foco setorial ou geral (SARFATI, 2013).

Sarfati (2013) define as principais condicionantes que afetam a atividade empreendedora pelas mudanças demográficas, sociais, econômicas, regulatórias e tecnológicas. Com base nessas condicionantes, o autor classifica as opções de políticas públicas de empreendedorismo em políticas regulatórias e políticas de estímulo. As políticas regulatórias estão ligadas às regras de propriedade, tributárias, de falência, trabalhistas e de entrada e saída de negócios. As políticas de estímulo, por sua vez, estão relacionadas às ações que promovem diretamente a atividade empreendedora. As políticas de estímulo englobam a promoção de cultura e educação empreendedora, o desenvolvimento de indústria de incubadoras e *venture-capital*, os programas de promoção à inovação (pesquisa e desenvolvimento) e os programas de fomento à internacionalização. Todas essas políticas podem ainda serem propostas e analisadas em dimensão nacional e regional. Dentre as políticas de estímulo citadas, esta pesquisa destaca as atividades de promoção da cultura e educação empreendedora (SARFATI, 2013).

Em um estudo comparativo entre cinco países - Brasil, Canadá, Chile, Itália e Irlanda -, Sarfati (2013) mapeou as iniciativas e os programas sobre as políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo. Sobre os programas de promoção à inovação, o autor verificou diversas iniciativas em todos os cinco países estudados. Em relação aos programas de fomento à internacionalização, os países também registram algumas iniciativas. Entretanto, com relação às políticas de estímulo ligadas à promoção da cultura e educação empreendedora, o pesquisador não identificou nenhuma iniciativa no Brasil em nível nacional, ao passo que no Canadá verificaram-se quarenta e três iniciativas, na Irlanda onze, no Chile seis e na Itália quatro (SARFATI, 2013).

Embora não sejam verificados programas de fomento à cultura e à educação empreendedora a nível federal, existem iniciativas a nível local como, por exemplo, o da cidade de São José dos Campos, município no estado de São Paulo que incluiu o empreendedorismo dentro das diretrizes da educação no ensino básico da rede municipal. Desde 1999, a disciplina empreendedorismo foi implementada nas últimas séries do ensino fundamental. Com o passar dos anos, e no intuito de aprimorar o ensino da disciplina, os gestores do programa sentiram a necessidade de qualificar e melhorar a formação dos professores e, portanto, o Professor Fernando Dolabela, referência na área, proporcionou a eles um treinamento sobre a "Pedagogia Empreendedora". Atualmente, estima-se que 36 mil alunos estão envolvidos nos programas de educação empreendedora no município, desde a primeira série do ensino fundamental. (SARFATI, 2013)

Buscando compreender a atuação de um governo municipal no fomento ao empreendedorismo, Morais (2017) estudou sobre a atuação das instituições governamentais do município Belo Horizonte - MG, no período de 2009 a 2016. Ressalta-se que a pesquisa de Morais não foca apenas nas atividades de formação e educação empreendedora, mas nas diversas iniciativas ligadas ao estímulo e fomento ao empreendedorismo a nível local, como, por exemplo, as atividades de suporte e incentivo às Pequenas e Médias empresas (PMEs). A investigação conduzida por Morais (2017) aponta para diversos programas locais, sobretudo voltados às MPEs, de fomento ao empreendedorismo e promovidos por organizações públicas e privadas, executados de forma integrada pela gestão do governo municipal de Belo Horizonte, caracterizando, assim, a cidade como polo organizacional de fomento ao empreendedorismo regional (MORAIS, 2017).

Outro exemplo, a nível estadual, pode ser verificado com o programa do governo de Minas na implantação do programa "Meu Primeiro Negócio" em 2017 e 2018 como uma das iniciativas do projeto guarda-chuva "Minas Digital". Tal projeto reúne diversas iniciativas e ações do governo e da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SEDECTS) na área de inovação, sustentabilidade e empreendedorismo. O programa "Meu Primeiro Negócio" busca proporcionar aos estudantes a experiência prática em negócios e gestão por meio da organização e operacionalização de miniempresas estudantis

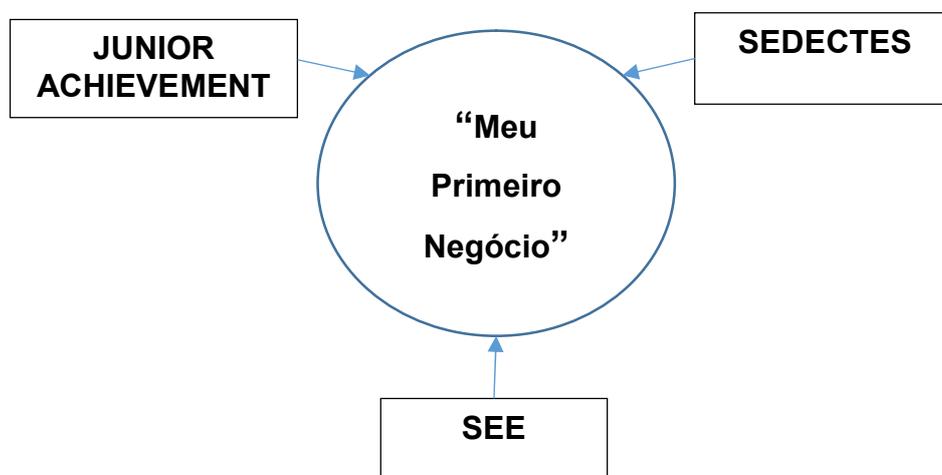
(MINAS, 2018). Mais informações sobre a estrutura e as instituições envolvidas nesse programa de formação empreendedora, que será o tema desta pesquisa, serão apresentadas nas próximas duas seções.

2.3 SEDECTES, SEE e Junior Achievement

Políticas de empreendedorismo não se restringem a intervenções no contexto econômico e caracterizam-se por uma abordagem ampla, aspirando atingir diferentes segmentos e áreas sociais como a cultura, a educação, o trabalho, e as realidades regionais. Seu viés abrangente demanda que diferentes entidades, organizações e parcerias interministeriais atuem de forma integrada por meio de uma abordagem horizontal (LUNSDRÖM; STEVENSON, 2006).

Nesse sentido, a pesquisa pretende avaliar a estrutura do programa “Meu Primeiro Negócio” (MPN). O programa é uma iniciativa do governo de Minas Gerais em parceria com a organização não governamental Junior Achievement de Minas Gerais, operacionalizado pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SEDECTES) em parceria com a Secretaria de Estado de Educação (SEE) que tem como principal objetivo promover a cultura empreendedora entre estudantes do Ensino Médio de escolas estaduais de Minas Gerais (MINAS, 2018).

Figura 1 – Órgãos envolvidos na implantação do MPN.



Fonte: Elaborado pelo autor com base na estrutura do programa, 2018.

Conforme ilustrado na Figura 1, o Programa é uma parceria entre dois órgãos vinculados a administração pública estadual e uma ONG que atua na área de empreendedorismo. A SEDECTES trabalha em várias frentes em projetos de inovação, empreendedorisos e tecnologia em diversos polos regionais do estado, como exemplo de outros programas e iniciativas gerenciadas pela Secretaria ressaltam-se: FINIT, UAITEC, SEED, Parques Tecnológicos, Cidades Digitais, Polos de Inovação, *Startup* Universitário, incubadoras, entre outros. O programa “Meu Primeiro Negócio” seria uma dessas iniciativas voltadas ao fomento de empreendedorismo e inovação para jovens (MINAS, 2019).

A SEE possui como missão, conforme o seu *site* institucional, “desenvolver e coordenar políticas públicas de educação básica, inclusivas e de qualidade, garantindo plenas condições de funcionamento da rede pública”, em especial da rede estadual, promovendo a formação de estudantes, com vistas ao exercício da cidadania e à inserção no mercado do trabalho (MINAS, 2019). A Secretaria de Educação é responsável pelos projetos pedagógicos, gestão dos professores e das escolas públicas estaduais e atuou no projeto ministrando os cursos de treinamento dos professores interessados na condução do programa em suas respectivas escolas.

A Junior Achievement (JA) é uma ONG global voltada para educação de jovens . Fundada em 1919 nos EUA, presente em mais de 100 países, atua no Brasil desde 1983 e em Minas Gerais há 15 anos. A JA trabalha com empresas locais, escolas e organizações na elaboração e execução de programas de aprendizagem experiencial, para estudantes de 5 a 25 anos, nas áreas de alfabetização financeira, preparação para o trabalho, e empreendedorismo. Uma das principais ações da ONG, no estado de Minas, foi a gestão do programa MPN, em que os alunos do Ensino Médio, ao longo de 12 semanas, aprendem conceitos relacionados à educação empreendedora, funcionamento de empresas e desenvolvimento de produtos por meio do método “aprender-fazendo”.

2.4 Informações sobre o programa “Meu Primeiro Negócio”

A primeira e a segunda edição do programa “Meu Primeiro Negócio” foram realizadas, respectivamente, em 2017 e 2018. O Programa foi implementado dentro das dependências das escolas estaduais selecionadas, compondo-se de 12 encontros semanais, de 3h e 30min cada um, durante o contraturno escolar. Cada escola selecionada no programa teria uma turma entre 20 a 40 alunos interessados. Ao todo foram 120 escolas selecionadas, em 68 cidades mineiras na primeira edição e mais de 650 escolas e 20.000 alunos estimados na segunda edição. Qualquer escola pública estadual do estado pode participar, basta manifestar interesse em desenvolver a atividade extracurricular de formação empreendedora em suas dependências, conforme previsto no edital de chamamento público. O público-alvo são os estudantes do Ensino Médio das escolas estaduais, e são consideradas elegíveis as escolas da rede pública estadual, vinculadas à SEE-MG (MINAS, 2018).

Conforme o item 2.5 do edital do Programa, ele contempla oito etapas, a seguir detalhadas:

- a) lançamento e abertura do Edital;
- b) inscrições das escolas interessadas;

- c) seleção, por parte da SEDECTES, das escolas participantes do Programa “Meu Primeiro Negócio”;
- d) sensibilização das escolas selecionadas e inscrição dos alunos;
- e) seleção de, no mínimo, 20 (vinte) alunos e, no máximo, 40 (quarenta) alunos por escola, para participar do Programa;
- f) início do “Meu Primeiro Negócio” em todas as escolas selecionadas, a partir de março de 2018.
- g) execução do Programa durante 12 (doze) semanas consecutivas.
- h) evento de encerramento do Programa “Meu Primeiro Negócio” no fechamento do primeiro semestre de 2018.

Conforme previsto na alínea "g" do cronograma, o Programa foi idealizado para ser implementado em 12 semanas. Cinco semanas são destinadas à idealização do negócio, que é formado por ações de estudo de viabilidade, pesquisa de mercado, capitalização, planejamento financeiro, prototipagem e *brainstorming*. São mais sete semanas para operacionalização do negócio, e nesta etapa são desenvolvidas atividades de produção e gestão da miniempresa, feira de miniempresas e auditorias. Durante as últimas jornadas, concomitantemente às atividades de produção, são realizadas atividades para controle e encerramento da miniempresa, como as entregas de relatórios, assembleia de acionistas e formatura das miniempresas. (MINAS, 2018)

Para participar do Programa, o diretor geral da escola deve inscrever a instituição sob sua gestão, no prazo estipulado no edital. As primeiras turmas de alunos formaram-se no início de 2018, na primeira edição do programa e em 2018 novas escolas e turmas participaram da segunda edição do programa “Meu Primeiro Negócio” (MINAS, 2018).

O Programa foi desenvolvido no ambiente escolar das escolas participantes, na região metropolitana de Belo Horizonte e em cidades do interior de Minas. O

Programa contará com o apoio de um professor que será responsável pela condução dos trabalhos previstos no Manual do Aluno. Os professores interessados recebem um breve treinamento ministrado pela SEE antes do início do curso, abordando os conteúdos, objetivos e dinâmicas.

Além disso, o Programa conta também com voluntários para auxiliar nas atividades propostas ao longo das jornadas. Os voluntários são pessoas da comunidade que possuem interesse e conhecimento técnico nas áreas relacionadas à educação empreendedora. O Programa prevê quatro voluntários para cada turma/escola participante, cada um responsável prioritariamente por uma dessas quatro áreas: Finanças, Marketing, Recursos Humanos e Produção. Para participar como voluntário é necessário preencher um formulário de interesse, no *site* do Programa. Posteriormente, os interessados são contatados para definir local (escola) e área de interesse do candidato, e realizar o treinamento dos voluntários. O treinamento dos voluntários é realizado por um gestor do Programa da Junior Achievement.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo serão apresentados os conceitos teóricos relacionados a esta pesquisa. Inicialmente, abordam-se os conceitos gerais e teorias do empreendedorismo e do perfil empreendedor. Em seguida, explanam-se os conceitos da educação empreendedora e das práticas didáticas pedagógicas para formação empreendedora. Na sequência, são apresentadas as definições de políticas públicas e modelos de análises e, posteriormente, discorre-se sobre conceitos relativos às políticas públicas de empreendedorismo. E, por fim, apresentam-se alguns trabalhos recentes na área.

3.1 Empreendedorismo e perfil empreendedor

O termo “empreendedor” é de origem francesa e deriva-se da palavra “*entrepreneur*”, caracterizando as pessoas que assumem riscos em começar algo novo (DORNELAS, 2014). Em uma perspectiva histórica, considerando as lentas mudanças sociais no fim do sistema feudal e a ascensão das cidades, nesse período, o termo empreendedor pode ser associado com os comerciantes ou com os indivíduos que participavam ou administravam projetos de produção e negociação de bens e serviços (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). Já em uma conceituação mais moderna, a *European Commission* (2004) define o empreendedorismo como uma mentalidade e um processo necessário para a criação e desenvolvimento de atividades econômicas e de habilidades comportamentais que envolvem a tomada de riscos, a criatividade e a inovação.

O empreendedor não necessariamente é o dono dos recursos ou possui habilidades para desenvolvimento de novos produtos, mas o indivíduo que viabiliza o negócio, aquele que tem uma ideia e a executa. Seria o sujeito que assume os riscos de seus empreendimentos e contribui com a expansão do desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1982).

Os empreendedores, quanto a sua atuação, podem ser classificados em quatro tipos de categorias distintas, segundo Morris et.al.(2015), o empreendedor de sobrevivência, estilo de vida, de crescimento gerenciado e de crescimento elevado.

O empreendedor de sobrevivência, como o próprio nome sugere, foca em sua subsistência e de sua família, possui pouca estrutura e ativos. O empreendedor estilo de vida visa atingir estável retorno para empresa, e de maneira modesta reinveste em seus negócios. O empreendedor de crescimento gerenciado possui um modelo viável de negócio e busca um crescimento estável em longo prazo, visa ter uma marca forte local e ocasionalmente produz novos produtos, serviços, e expande seu mercado e instalações. O empreendedor de crescimento acelerado, também conhecido como gazela, são empresas de base tecnológica, caracterizadas por elevada capacidade inovadora e crescimento exponencial; atuam no mercado nacional e internacional (MORRIS; NEUMEYER; KURATKO, 2015).

Duas correntes teóricas se destacam nas abordagens conceituais do empreendedorismo, a teoria econômica e a teoria comportamentalista. As primeiras abordagens remetem-se à teoria econômica e ao menos dois teóricos exerceram, historicamente, grande influência na área, Richard Cantillon e Joseph Schumpeter. Em meados do século XVIII (1680-1734), Richard Cantillon promoveu reflexões sobre atuação dos comerciantes, artesãos e “empresários” na sociedade da época, introduzindo alguns conceitos sobre o empreendedorismo e com o foco sobre o risco e as incertezas. Já na primeira metade do século XX (1883-1950), o economista Joseph Schumpeter rompeu alguns paradigmas dominantes no pensamento econômico que por vezes desconsideravam os aspectos mutáveis da economia (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; VERGA; SILVA, 2014).

A abordagem comportamentalista surge mais fortemente na segunda metade do século XX, sobretudo com os estudos de David McClelland (1961 e 1972) e dos avanços nas ciências do comportamento, também conhecida como behaviorista. Ressalta-se que a corrente comportamental não possui intenção de romper ou seguir por um caminho oposto ao da corrente econômica, a abordagem comportamental pretende agregar valor e ampliar perspectivas à segunda, sobretudo focando no papel e nas características dos indivíduos, que recebem e exercem influência no ambiente no qual convivem. As duas abordagens, ainda, convergem para o mesmo ponto na medida em que idealizam que uma sociedade fundamentada no livre mercado seja capaz de produzir mais riqueza, torna-se viável e sustentável com a existência de indivíduos capazes de criar e aproveitar

oportunidades, melhorar processos e desenvolver negócios (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; VERGA; SILVA, 2014).

Para a corrente econômica, o conceito de empreendedorismo estaria intimamente ligado ao de inovação, não seria possível falar de empreendedorismo sem falar de inovação. A inovação econômica poderá ocorrer de várias formas, através de novos métodos de produção, pela exploração de novos recursos e matérias primas, pelo desenvolvimento de novos produtos, pela exploração de novos mercados e pelo surgimento de novas formas de organização de uma indústria. É pela inovação que surge um empreendimento e a partir dela que os empreendedores exploram uma oportunidade (SCHUMPETER, 1982; DRUCKER 1986; VALE; WILKINSON, AMANCIO, 2008).

Schumpeter (1982) defendeu, desde o início do século XX, o empreendedorismo como fator primordial para o desenvolvimento e crescimento econômico de um país. Ampliando a visão das ideias neoclássicas, que habitualmente ignorava certas dinâmicas do mercado e concebia uma realidade mais estática, Schumpeter defendia que a economia está sempre em movimento e evolução, capaz de criar novas formas de produção, novos tipos de concorrências, novos tipos de bens e serviços. Nessa linha, o autor propõe o conceito de "processos de destruição criativa", que seriam os processos pelos quais práticas econômicas antiquadas seriam destruídas dando lugar a práticas inovadoras. Os velhos padrões sucumbiriam ciclicamente frente às constantes mudanças inovadoras e aos avanços tecnológicos, tratando-se, assim, de mudanças que alteram a ordem vigente. A figura do empreendedor seria justamente o agente capaz de alterar essa ordem econômica, por meio de ideias e práticas inovadoras (OLIVEIRA, 2014; SCHUMPETER, 1982).

Dornelas (2014) relaciona o empreendedorismo com o desenvolvimento econômico, para o autor a "era do empreendedorismo" não seria apenas um modismo, seria consequência das velozes mudanças tecnológicas e suas possibilidades, bem como da competitividade do mundo globalizado. Isto porque o empreendedorismo estaria renovando conceitos econômicos, eliminando barreiras e encurtando distâncias, tanto culturais como comerciais. A nova economia é capaz de quebrar paradigmas,

apresentando ideias inovadoras. Ainda para o autor, um número cada vez maior de países incentiva as práticas empreendedoras, e boa parte deles é inspirado pelo modelo econômico norte-americano, que estimula o empreendedorismo como base de sua economia. O empreendedorismo seria o combustível para o crescimento e progresso econômico, criando empregos e trazendo prosperidade ao país (DORNELAS, 2014).

Já a corrente comportamental, direciona os seus estudos para o indivíduo empreendedor, concentra-se nas tentativas de compreender seu comportamento, seus traços de personalidade e na definição do perfil empreendedor (ZAMPIER; TAKAHASHI, 2011; VERGA; SILVA, 2014). Em uma abordagem mais ampla, os estudos nessa área também buscam relacionar as competências empreendedoras com o espaço e desempenho organizacional (COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009).

Nesse entendimento, o perfil empreendedor tem sido objeto de pesquisas acadêmicas na intenção de identificar as características e habilidades comuns encontradas em indivíduos que atuam no ambiente de inovação e empreendedorismo (ROCHA; FREITAS, 2014). Como exemplo, Oliveira, Silva e Araújo (2014) estudaram sobre as características comportamentais do perfil empreendedor e verificaram, ao procederem a uma revisão da literatura sobre o tema e sintetizarem a visão de quinze autores da área, a recorrência de alguns atributos de forma significativa. Por exemplo, entre os trabalhos dos quinze autores pesquisados, entre eles McClelland (1962), Dolabela (1999), Hisrich, Peters e Shepherd (2009), Dornelas (2001) e outros, pelo menos dez deles concordam que ter persistência, correr riscos calculados, criatividade, ser inovador, ser independente, ter autoconfiança, necessidade de realização, estabelecer uma boa rede de contatos, planejar e monitorar sistematicamente as atividades são atributos essenciais dos empreendedores de sucesso.

Da mesma forma, Schmidt e Bohnenberger (2009) estudaram sobre a base conceitual do perfil empreendedor e propuseram um esquema reunindo as habilidades e comportamentos determinantes para o perfil empreendedor. Essas

características comuns que formam o perfil empreendedor estão esquematizadas no Quadro1, abaixo:

Quadro 1 - Modelo de Perfil Empreendedor

Características	Descrição
Autoeficaz	É a estimativa cognitiva que uma pessoa tem das suas capacidades de mobilizar motivação, recursos cognitivos e cursos de ação necessários para exercitar controle sobre eventos na sua vida.
Assume riscos calculados	Pessoa que, diante de um projeto pessoal, relaciona e analisa as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade do projeto.
Planejador	Pessoa que se prepara para o futuro.
Detecta oportunidades	Habilidade de capturar, reconhecer e fazer uso efetivo de informações abstratas, implícitas e em constante mudança.
Persistente	Capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até mesmo a privações sociais, em projetos de retorno incerto.
Sociável	Grau de utilização da rede social para suporte à atividade profissional.
Inovador	Pessoa que relaciona ideias, fatos, necessidades e demandas de mercado de forma criativa.
Líder	Pessoa que, a partir de um objetivo próprio, influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo.

Fonte: Schmidt & Bohnenberger (2009, p.455).

No intuito de validar as principais características verificadas na literatura, Schmidt e Bohnenberger (2009) realizaram uma pesquisa de campo com especialistas da área, por meio de uma escala Likert, associando questões que abordavam situações, comportamentos, percepções e preferências, às oito dimensões levantadas na literatura e expostas no Quadro 1. Os resultados comprovaram que o perfil empreendedor é um construto multidimensional conforme sugerido na literatura, composto por seis dimensões: líder; planejador; inovador; assume riscos; sociável; e autorrealização (essa nova dimensão foi definida conforme os dados coletados na pesquisa e engloba os conceitos de autoeficácia, persistência e detecção de oportunidades).

Com isso, diante de uma perspectiva de formação empreendedora para estudantes, um modelo confiável de referência das características comportamentais do perfil empreendedor pode captar as diferentes manifestações das dimensões presentes ou não nos estudantes participantes (ROCHA; FREITAS, 2014). Dessa forma, levando-se em consideração os principais atributos ou características identificadas na literatura para definir o perfil empreendedor, e considerando-se os estudos realizados por Schmidt e Bohnenberger (2009), esta pesquisa utilizará como norte o modelo do perfil empreendedor construído e validado por esses autores e definidos pelas seis dimensões citadas.

3.2 Educação empreendedora

Na educação empreendedora é fundamental propiciar ao aluno mecanismos para que ele possa desenvolver habilidades de pensar, aprender e agir de forma empreendedora. Para isso, é necessário criar e simular contextos reais, pertinentes ao que acontecem na prática, incentivando a execução de trabalhos colaborativos e inovadores. Há consenso que o aprendizado empreendedor deve ser estimulado por uma abordagem experiencial. Esse ambiente de experimentação permitirá ao aluno a aprendizagem das habilidades empreendedoras (LOPES, 2010).

Para Dolabela (2003), a educação empreendedora seria o estímulo e orientação para consciência individual na busca da realização de um sonho. Não há indução do aluno para ser apenas empreendedor de negócios, ou seguir um caminho específico, pretende-se auxiliar os alunos em suas próprias escolhas individuais. A partir dessa ideia, o autor caracteriza o empreendedor como o ser que sonha e busca transformar o seu sonho em realidade, seja em qual for a área que almeja seguir. Por isso, o autor qualifica o empreendedorismo como uma forma de ser, defendendo a extensão da atividade empreendedora para outras áreas, lucrativas ou não (DOLABELA, 2003).

Assim, se deixa de vincular o papel do empreendedor apenas às atividades empresariais, econômicas e geração de autoemprego. Esse olhar permite transportar os conceitos de empreendedorismo do seu *habitat* natural, o meio empresarial, para outras esferas existenciais do indivíduo, aumentando o horizonte

dos benefícios da educação empreendedora (DOLABELA, 2003).

O indivíduo pode assumir papel de intraempreendedor ou empreendedor corporativo que seria aquele que atua de forma proativa e inovadora dentro da própria empresa na qual trabalha, do empreendedor disposto a abrir um novo negócio seja ele por estilo de vida ou voltado para alto crescimento, ou mesmo aquele que aplica os conceitos e mentalidade do empreendedorismo em outros campos e atividades da sua vida e projetos pessoais (HENRIQUE; CUNHA, 2008; DOLABELA, 2003; MORRIS; NEUMEYER; KURATKO, 2015).

Dessa forma, a educação empreendedora além de estar relacionada e fomentar a criação e abertura de novos negócios, da autonomia profissional, possui viés abrangente e aplica-se a todos os níveis educacionais. Relaciona-se ao desenvolvimento de habilidades e competências que estimulam a criatividade, a inovação e o trabalho em equipe (LOPES, 2010).

Ser empreendedor é aplicar as habilidades criativas, inclusivas e inovadoras na sua própria vida e onde for atuar. Possui um viés humano e não apenas econômico, preparando o indivíduo para se relacionar de forma produtiva e consciente na sociedade na qual está inserido; visando também melhorar a qualidade de vida e reduzir a exclusão social (DOLABELA, 2003).

Sobre o ensino do empreendedorismo na educação básica, Dolabela (2003) propõe o que ele chama de "Pedagogia Empreendedora". Para o autor, o empreendedorismo é passível de ser ensinado e suas habilidades e benefícios podem ser desenvolvidos e assimilados pelos estudantes, nos diferentes níveis de ensino (DOLABELA, 2003). A pedagogia para o empreendedorismo difere-se da educação tradicional, sobretudo por privilegiar atividades experienciais, colocar o aluno em um papel ativo, tomando decisões. Algumas diferenças entre a educação convencional e a educação empreendedora são abordadas no Quadro 2, abaixo.

Quadro 2 – Educação convencional x educação empreendedora

Educação convencional	Educação Empreendedora
Ênfase no conteúdo, que é visto como meta.	Ênfase no processo, aprender a aprender.
Conduzido e dominado pelo instrutor.	Apropriação do aprendizado pelo participante.
O instrutor repassa o conhecimento.	O instrutor como facilitador e educando; participantes geram conhecimento.
Aquisição de informações “corretas” de uma vez por todas.	O que se sabe pode mudar.
Currículo e sessões fortemente programados.	Sessões flexíveis e voltadas a necessidades.
Objetivos do ensino impostos.	Objetivos do aprendizado negociados.
Prioridade para o desempenho.	Prioridade para a autoimagem geradora do desempenho.
Rejeição ao desenvolvimento de conjecturas e pensamento divergente.	Conjecturas e pensamento divergente vistos como parte do processo criativo.
Ênfase no pensamento analítico e linear; lado esquerdo do cérebro.	Envolvimento de todo o cérebro; aumento da racionalidade no lado esquerdo do cérebro por estratégias holísticas, não lineares, intuitivas; ênfase na confluência e fusão dos dois processos.
Conhecimento teórico e abstrato.	Conhecimento teórico amplamente complementado por experimentos na sala de aula e fora dela.
Resistência à influência da comunidade.	Encorajamento à influência da comunidade.
Ênfase no mundo exterior; experiência interior considerada imprópria ao ambiente escolar.	Experiência interior é contexto para o aprendizado; sentimentos incorporados à ação.
Educação encarada como necessidade social durante certo período de tempo, para firmar habilidades mínimas para um determinado papel.	Educação vista como processo que dura toda a vida, relacionado apenas tangencialmente com a escola.
Erros não aceitos.	Erros como fonte de conhecimento.

Fonte: (DOLABELA, 2008, p. 153)

3.2.1 Práticas pedagógicas para a formação empreendedora

A formação empreendedora possui caráter multidisciplinar. Para atingir as metas propostas, é necessário traçar um plano de ensino que adapte a metodologia pedagógica ao contexto da aprendizagem esperada. Nessa perspectiva, diferentes

métodos e técnicas são empregados no processo de ensino e aprendizagem da formação empreendedora (SCHMIDT; SOPER; FACCA, 2012).

Entre os métodos pedagógicos do ensino de empreendedorismo, Henrique e Cunha (2008) reuniram algumas práticas didáticas relevantes, citadas a seguir: sugestões de leituras, palestras e aulas expositivas, vídeos educativos, estudos de casos, desenvolvimento de plano de negócio, visita a empresas, entrevistas com empreendedores, dinâmicas interativas e *brainstorming*. Todas essas ações visam permitir ao indivíduo o desenvolvimento das habilidades e técnicas empreendedoras por meio de, não apenas informações e conceitos teóricos, mas, sobretudo experiências e interações práticas e ativas para aprendizagem do aluno. (HENRIQUE, CUNHA, 2018). Os autores organizaram e dividiram as práticas didáticas pedagógicas em quatro grupos, as práticas reflexivas-teóricas, as reflexivas-aplicadas, as ativas-teóricas e as ativas-aplicadas, conforme verifica-se no Quadro 3.

Quadro 3 – Práticas didáticas pedagógicas no ensino do empreendedorismo.

ESTILOS DE APRENDIZAGEM E TÉCNICAS PEDAGÓGICAS

QUADRANTES I E II – OBSERVAÇÃO REFLEXIVA

QUADRANTES III E IV – EXPERIMENTAÇÃO ATIVA

<p>III – Ativo-aplicado – mudanças em habilidades e atitudes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jogos em papéis (ou de negócios) • Simulações de gerenciamento • Exercícios estruturados • Processos de discussões • Grupo T • Diários • Projetos de campo (plano de negócios) 	<p>II – Reflexivo-aplicado – mudança na avaliação</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filmes • Palestras e aulas expositivas • Diálogos • Discussões limitadas • Estudos de caso • Avaliação de problemas • Instruções programadas
<p>IV – Ativo-teórico – mudanças na compreensão, entendimento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Focado em trabalhos de grupo • Discussões argumentadas • Experimentos/pesquisa • Sugestões de leitura • Análise de artigos 	<p>I – Reflexivo-teórico – mudança no conhecimento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aulas e palestras teóricas • Leituras requeridas • Anotações do professor • Instrução programada (conceitos) • Artigos teóricos • Avaliação de conteúdos

Fonte: (HENRIQUE; CUNHA, 2008, p. 129)

As opções pedagógicas de ensino-aprendizagem empreendedoras também foram alvo de investigação no trabalho de Rocha e Freitas (2014). Os autores estudaram uma série de práticas e conteúdo de aprendizagem em periódicos nacionais e internacionais bem como em obras conceituadas de autores nacionais, como Dornelas (2008), Dolabela (2008), Mendes (2009) e Leite (2012). Como fruto dessa revisão teórica, Rocha e Freitas (2014) relacionam e descrevem as respectivas aplicações dos principais métodos, técnicas e recursos utilizados no ensino do empreendedorismo, conforme no Quadro 4, a seguir.

Quadro 4 – Principais Métodos, Técnicas e Recursos pedagógicos no ensino de empreendedorismo

Métodos e Técnicas	Aplicações
Aulas expositivas	Transferir conhecimentos sobre o Empreendedorismo, as características pessoais do empreendedor, os processos de inovação, fontes de recursos, financiamentos e aspectos legais de pequenas empresas.
Visitas e contatos com empresas	Estimular o network e incitar o estudante a sair dos limites da IES para entender o funcionamento de mercado na vida real. Desenvolver visão de mercado.
Plano de negócios	Desenvolver as habilidades de planejamento, estratégia, marketing, contabilidade, recursos humanos, comercialização. Desenvolver a habilidade de avaliação do novo negócio, analisando o impacto da inovação no novo produto ou serviço. Construir habilidade de avaliar e dimensionar riscos do negócio pretendido.
Estudos de casos	Construção da habilidade de pensamento crítico e de avaliação de cenários e negócios. Desenvolver a habilidade de interpretação e definição de contextos associados ao Empreendedorismo.
Trabalhos teóricos em grupo	Construção da habilidade de aprender coletivamente. Desenvolver a habilidade de pesquisar, dialogar, integrar e construir conhecimentos, buscar soluções e emitir juízos de valor na realização do documento escrito.
Trabalhos práticos em grupo	Construção da habilidade de atuar em equipe. Desenvolver a habilidade de planejar, dividir e executar tarefas em grupo, de passar e receber críticas construtivas. Ampliar a integração entre o saber e o fazer.
Grupos de discussão	Desenvolver a habilidade de testar novas ideias. Desenvolver a capacidade de avaliar mudanças e prospectá-las como fonte de oportunidades.
<i>Brainstorming</i>	Construção da habilidade de concepção de ideias, prospecção de oportunidades, reconhecendo-as como oportunidades empreendedoras. Estimular o raciocínio intuitivo para criação de novas combinações de serviços ou produtos, transformando-as em inovações.
Seminários e palestras com empreendedores	Transferir conhecimentos das experiências vividas por empreendedores desde a percepção e criação do produto, abertura do negócio, sucessos e fracassos ocorridos na trajetória empreendedora.

Criação de empresa	Transpor as informações do plano de negócios e estruturar os contextos necessários para a formalização. Compreender várias etapas da evolução da empresa. Desenvolver a habilidade de organização e planejamento operacional.
Aplicação de provas dissertativas	Testar os conhecimentos teóricos dos estudantes e sua habilidade de comunicação escrita.
Atendimento individualizado	Desenvolver a habilidade de comunicação, interpretação, iniciativa e resolubilidade. Aproximar o estudante do cotidiano real vivido nos pequenos negócios.
Trabalhos teóricos individuais	Construção da habilidade de geração de conhecimento individualizado, estimulando a autoaprendizagem. Induzir o processo de autoaprendizagem.
Trabalhos práticos individuais	Construção da habilidade da aplicação dos conhecimentos teóricos individuais, estimulando a autoaprendizagem. Estimular a capacidade laboral e de autorrealização.
Criação de produto	Desenvolver habilidade de criatividade, persistência, inovação e senso de avaliação.
Filmes e vídeos	Desenvolver a habilidade do pensamento crítico e analítico, associando o contexto assistido com o conhecimento teórico. Estimular a discussão em grupo e o debate de ideias.
Jogos de empresas e simulações	Desenvolver a habilidade de criar estratégias de negócios, solucionar problemas, trabalhar e tomar decisões sob pressão. Aprender pelos próprios erros. Desenvolver tolerância ao risco, pensamento analítico, comunicação intra e intergrupais.
Sugestão de leituras	Prover ao estudante teoria e conceitos sobre o Empreendedorismo. Aumentar a conscientização do ato empreendedor.
Incubadoras	Proporcionar ao estudante espaço de motivação e criação da nova empresa, desenvolvendo múltiplas competências, tais como habilidades de liderança, organizacionais, tomada de decisão e compreender as etapas do ciclo de vida das empresas. Estimular o fortalecimento da network com financiadores, fornecedores e clientes.
Competição de planos de negócios	Desenvolver habilidades de comunicação, persuasão e estratégia. Desenvolver capacidade de observação, percepção e aplicação de melhorias no padrão de qualidade dos planos apresentados. Estimular a abertura de empresas mediante os planos vencedores.

Fonte: Rocha e Freitas (2014, p.469)

Sendo um fenômeno econômico, social e cultural, o empreendedorismo apoia-se no desenvolvimento sustentável, tendo como alvo não apenas o indivíduo, mas toda a comunidade envolvida (CASTAÑO, MÉNDEZ; GALINDO, 2015). Pesando ainda seu impacto regional, as limitações e características locais dos indivíduos e do ambiente na proposição das atividades de formação empreendedora devem ser levadas em consideração (DOLABELA, 2003).

3.3 Políticas públicas e modelos de análise

Segundo Silva e Silva (2001), as políticas públicas estão relacionadas à totalidade de decisões e ações do Estado. São decisões tomadas pelos governos que geram impacto social passível de mensuração e avaliação, alterando as condições de vida de um grupo de pessoas ou população, com potencial de produzir mudanças de comportamentos e atitudes no indivíduo. Encontram-se intimamente ligadas ao conceito de promoção de bem-estar social e qualidade dos serviços oferecidos pelo Estado. São frutos do papel intervencionista estatal como agente regulador da sociedade, por meio de ações ou omissões, decisões e não decisões.

Heidemann e Salm (2009) apresentam a definição de política pública como a alocação de recursos públicos do Estado, com metas, programas e beneficiários bem definidos, visando o bem comum e o progresso da população. Nesse cenário, a realização de uma política pública é, sobretudo, uma vontade política.

Para Dye (2005), a ausência de ações em relação a uma questão traduz a decisão de nada se fazer em relação a ela, que representaria a inação diante de um fato objetivo. A inação seria, portanto, também uma política de governo, de caráter negativo. Ou seja, a política pública é tudo o que os governos decidem fazer ou deixar de fazer.

Dentre os modelos de políticas públicas descritos por Dye (2005), destacam-se, para este estudo, o conceito teórico do modelo da opção pública e o modelo sistêmico, a seguir conceituados.

O modelo da opção pública defende que os indivíduos se associam politicamente pelo mesmo motivo pelo qual eles se reúnem no mercado. Para propiciarem benefícios e bem-estar mútuo, mediante acordo de interesses. As pessoas buscam satisfazer interesses pessoais tanto na política quanto no mercado, e conseguem tirar um benefício recíproco mediante tomada de decisão coletiva (DYE, 2005).

A promoção de políticas públicas empreendedoras se encaixaria nesse conceito, na medida em que propicia um benefício mútuo entre governo e sociedade, entre

público e privado. Ou seja, os custos da atuação governamental são compensados pelo seu retorno social (STOREY, 2008).

O modelo sistêmico é o modelo conceituado por um sistema político que recebe demandas e estímulos do meio ambiente (*inputs*), filtra-os de acordo com prioridades e disponibilidade de recursos e gera *outputs*, que seriam as políticas públicas. O sistema político, subsidiado pelo seu conjunto de estruturas e processos inter-relacionados, decide onde irá alocar os valores em resposta às demandas (*inputs*). Cabe ao governo analisar e decidir quais as dimensões ambientais mais significativas, quais demandas seriam mais relevantes e merecedoras de transformação em uma política pública. As alocações dos recursos oficiais seriam as próprias políticas públicas. A teoria sistêmica, portanto, retrata as políticas públicas como produto (*outputs*) do sistema decisório político (DYE, 2005).

No caso, os "*inputs*" seriam as demandas populares por empregos e melhores perspectivas de vida, seriam demandas de alta relevância governamental do ponto de vista social e de desenvolvimento do país. As políticas públicas empreendedoras seriam os "*outputs*" desse sistema de demandas sociais x atuação governamental.

Outra forma de definir e de analisar políticas públicas seria pelo entendimento das partes que as integram. Segundo Heidemann e Salm (2009), existem três perceptivas para o estudo das políticas públicas: a modelagem teórica para sua formulação, a forma de sua implementação e as avaliações de seus impactos. A perspectiva intermediária (forma de implementação), segundo os autores, não tem sido tão abordada nos estudos acadêmicos quanto às demais, o que abre espaço para maior atenção e aprofundamento dos estudos sobre a estrutura dos programas propostos.

Na mesma linha, o cientista político Jones (1977) propõe o desdobramento das concepções gerais das políticas em suas partes constitutivas. Nessa abordagem, considerou quatro perspectivas na composição estrutural de uma política pública: a distinção entre as várias propostas de políticas públicas (meios especificados para atingir as metas), os programas (meios autorizados para atingir as metas), as

decisões (ações específicas assumidas para implementar as metas) e os efeitos (impactos mensuráveis dos programas). O tema foi resumido no Quadro 5, abaixo.

Quadro 5 – Partes constitutivas das políticas públicas

Parte	Conceito	Característica
Propostas	Os meios especificados para atingir as metas.	As várias possibilidades para elaborar e propor uma política pública para uma demanda específica.
Programas	Os meios autorizados para atingir as metas.	Discutir filosoficamente sua proposição, contexto, público alvo, peculiaridades, formulação, razões.
Decisões	As ações específicas assumidas para implementar as metas.	Abordar e discutir a forma de implementação, estrutura do programa, ações tomadas.
Efeitos	Os impactos mensuráveis dos programas.	Mensurar os efeitos, impactos do programa para o público alvo.

Fonte: Elaborado pelo autor baseado nos conceitos de Jones (1977)

O foco deste trabalho consiste na parte constitutiva das decisões. Ou seja, o estudo propõe-se a analisar as ações específicas assumidas para implementar as metas (educação empreendedora para jovens) do Programa em questão. Pretende-se analisar as ações e atividades propostas no Programa, à luz da literatura aqui levantada e debatida.

3.3.1 Políticas públicas para empreendedorismo

Morais (2017) verificou a extensão de fatores determinantes do nível da atividade empreendedora em uma sociedade, constatando que as possibilidades de atuação dos governos nessa área não se restringem as ações puramente econômicas, e abrangem também outros campos de fomento e desenvolvimento social como a educação e a cultura. Esse cenário convida os dirigentes públicos a elaborarem políticas inclusivas e integradas de incentivo ao empreendedorismo de forma a convergirem os esforços despendidos, tanto internamente entre seus órgãos e secretarias, quanto externamente entre outras organizações e unidades federativas (MORAIS, 2017).

Em vista da sua natureza abrangente, o empreendedorismo pode ser compreendido como um fenômeno econômico e social que envolve empreendedores, o governo e todo um sistema legal e institucional ligado à atividade empreendedora. Assim sendo, engloba não apenas o empreendedor, mas todas as variáveis e instituições no ambiente ao seu redor (LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006; MORRIS, 1996).

Com essa compreensão, o empreendedorismo é evidenciado como parte indissociável da sociedade, uma expressão das atividades realizadas por diversos atores sociais, envolvidos em uma rede mútua de interações. Nessa concepção, a figura do governo emerge como importante agente na condução de ações no intuito de propiciar um ambiente favorável à formação e às atividades dos indivíduos empreendedores (LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006).

Para Thurik (2008), em economias consideradas empreendedoras, o governo tem o papel de formular e implementar políticas que apoiem o empreendedorismo e desenvolvimento dos negócios locais. Portanto, caberia ao governo agir na elaboração e execução de políticas públicas que impulsionem as vantagens econômicas regionais e minimizem suas desvantagens. Políticas que apoiam o desenvolvimento de empreendedores visam fomentar a presença na sociedade de indivíduos inovadores, que possam gerar um impacto positivo no crescimento econômico regional. Empreendedores movimentam a economia local com maior oferta na geração de produtos e serviços. Quando uma região possui vários empreendedores de alto impacto, há uma melhora considerável em seu desenvolvimento econômico (HENREKSON; STEKULA, 2009).

Dornelas (2014) aponta que a educação para o empreendedorismo se tornou uma ferramenta importante em um cenário econômico de evolução e transformação acelerada. O empreendedorismo tem sido um assunto-chave na formulação de políticas públicas em diversos países e o reconhecimento da importância do fomento governamental ao empreendedorismo pode gerar grandes benefícios para a sociedade e para a economia local e nacional (DORNELAS, 2014).

Nesse momento, faz-se necessário distinguir o escopo das políticas públicas de empreendedorismo e suas finalidades. As políticas públicas de empreendedorismo

podem tencionar o desenvolvimento do empreendedor em duas realidades distintas, as das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) e a do empreendedor para alto impacto. Na primeira situação (MPMEs) objetiva-se o desenvolvimento de programas de apoio ao pequeno empresário. Já na segunda, visa-se formar indivíduos inovadores, fomentar o surgimento de empreendedores na sociedade, desenvolver habilidades e comportamentos dos empreendedores (SARFATI, 2013).

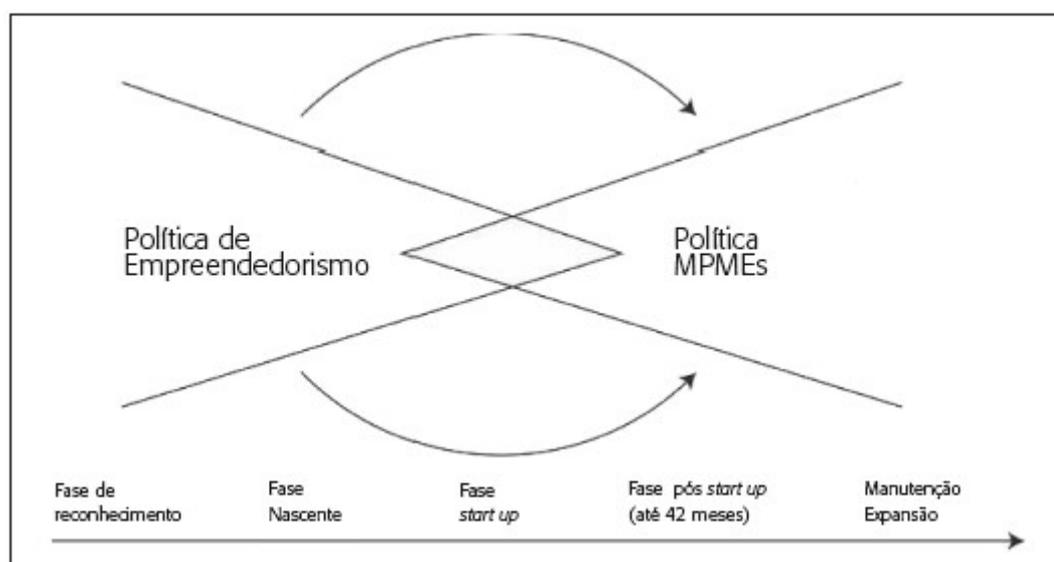
As políticas públicas de MPMEs objetivam ajudar as firmas a se modernizarem, expandirem sua atuação, competirem em condições mais favoráveis com outras empresas de maior porte. Com isso, cabe aos governos criarem uma estrutura favorável em relação à cobrança diferenciada de tributos, acesso ao crédito, entrada nos mercados, redução de burocracias, legislações específicas. Dessa forma, o foco dessas políticas é, nas firmas, em seu crescimento e competitividade por meio de incentivos financeiros e fiscais por parte dos governos. (LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006).

Por outro lado, as políticas públicas de empreendedorismo objetivam encorajar mais pessoas a desenvolverem seus próprios negócios, prover oportunidades para que elas aprendam sobre o processo empreendedor e possam desenvolver as características comportamentais necessárias. Assim sendo, cabe aos governos criarem uma cultura favorável à promoção do empreendedorismo na sociedade, aprimorarem o acesso à informação, facilitarem atividades de troca de informações, *networking* e parcerias. O foco então passa a ser no indivíduo e no crescimento da atividade empreendedora por meio de incentivo a atividades sociais, educativas, contato com profissionais da área, cursos teóricos e práticos, por parte dos governos (LUNDSTRÖM; STEVENSON, 2006).

Os autores Lundstrom e Stevenson (2006) propõem uma arte ilustrando a visão das duas perspectivas apresentadas e suas convergências. Na visão dos autores, as políticas públicas de formação empreendedora seriam o início do processo e visam fomentar novos empreendedores; já as políticas voltadas às Micro e Pequenas Empresas representam uma fase posterior em que os negócios já estão em operação e visam atingir empresas e setores específicos. Em que pesem as diferenças apresentadas na intenção e no público-alvo de cada política, é desejável

que haja uma interseção e conexão entre as duas propostas. Essa junção corresponde justamente ao fim da fase de política de empreendedorismo ou fomento ao empreendedorismo e ao início da fase para as políticas de MPMEs, conforme se verifica na Figura 2 abaixo:

Figura 2 - Interconexão entre políticas de empreendedorismo e de MPMEs



Fonte: Lundstrom e Stevenson (2006)

O enfoque deste trabalho consiste em abordar a política pública de empreendedorismo em sua fase inicial que correspondem à fase de reconhecimento e a fase nascente. Desse modo, nas primeiras abordagens, nos primeiros contatos com atividades, oficinas, cursos teóricos e práticos de empreendedorismo para construção de uma cultura e educação para empreendedorismo que estejam presentes na realidade de estudantes. Esse é um despertar inicial para que futuramente, com interesse e envolvimento, o indivíduo que teve contato com essas atividades possa seguir em outras etapas empreendedoras como a fase de *startup*, a fase *pós-startup* (até 42 meses) e assim por diante, conforme exposto na Figura 2, com vistas em se tornar um empreendedor de alto impacto ou um pequeno e médio empreendedor.

Lundstrom e Stevenson (2006) ressaltam ainda a importância de os governos realizarem uma análise prévia na situação econômica e estrutura social do país ou região. As características da economia e da população local e o mapeamento da cultura empreendedora da região são fundamentais para criação de políticas

públicas empreendedoras específicas. Fatores tais como taxa de desemprego, PIB *per capita*, disponibilidade de crédito, fontes de financiamento e tamanho da população, nível de escolaridade, prática e modelos de empreendedorismo praticados na região são parâmetros importantes na avaliação do emprego das políticas. Esses fatores variam de acordo com a característica e nível de desenvolvimento de cada economia ou região. Analisar o contexto político social específico de cada região resulta em políticas empreendedoras mais eficazes e duráveis.

4 METODOLOGIA

Este capítulo trata dos procedimentos metodológicos que orientam o desenvolvimento desta dissertação. Inicialmente, apresenta-se o tipo de pesquisa, a abordagem e o método. Na sequência, descrevem-se as unidades de análise, observação e os sujeitos de pesquisa. No terceiro tópico, abordam-se as técnicas de coleta de dados e os respectivos tratamentos para análise dos dados coletados. Por fim, apresenta-se uma síntese do percurso metodológico.

4.1 Caracterização da pesquisa

A pesquisa desenvolvida neste trabalho é a do tipo descritiva. A pesquisa descritiva, de acordo com Gil (2009), objetiva, preponderantemente, a descrição das características de determinada população ou fenômeno, com possibilidade de estabelecer relação entre variáveis. Ainda, segundo Gil (2009), os mais variados tipos de estudos utilizam a pesquisa descritiva e se caracterizam pela utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados.

Vergara (2009) acrescenta que a pesquisa descritiva visa expor características de determinado fenômeno, não se preocupando em explicá-lo. A função do pesquisador na pesquisa descritiva se restringe a descobrir e determinar a frequência na qual o fenômeno ocorre ou como funciona sua estrutura. Nesse contexto, busca-se, ainda, a identificação, registro e análise das características, fatores ou variáveis que se relacionam com o fenômeno ou processo (VERGARA, 2009).

A opção pela pesquisa descritiva, proposta pelo presente estudo, justifica-se pelo fato de ter como objetivo descrever e analisar a estrutura e ações de um programa de educação empreendedora e como ocorreu a absorção de conhecimento e conteúdos propostos entre os estudantes que participaram do programa.

Esta pesquisa possui uma abordagem qualitativa. A pesquisa qualitativa não tem a pretensão de numerar, medir, quantificar as variáveis ou eventos estudados. Tem a filosofia de compreender o fenômeno estudado na perspectiva do sujeito, ou seja, dos participantes da situação em estudo. Possui um viés de pesquisa

interpretativista, promovendo seu contato direto com a realidade estudada e conferindo maior grau de liberdade ao pesquisador. Utiliza uma observação abrangente do ambiente e das pessoas que estão sendo estudadas (GODOY, 1995).

A pesquisa qualitativa considera cada problema objeto de uma pesquisa específica para a qual são necessários instrumentos e procedimentos específicos ou diferentes. O pesquisador deverá analisar as particularidades de cada realidade para determinar a técnica e o instrumento corretos a serem utilizados, de acordo com ambiente, o problema de pesquisa e o propósito do estudo. Porém, a flexibilidade e adaptabilidade da pesquisa qualitativa exigem maior cuidado e atenção com as etapas e construção da pesquisa (GÜNTHER, 2006).

A avaliação do programa em questão envolve uma complexa rede de pessoas, atividades, contextos locais, documentos, dinâmicas e outros fatores. Tratando-se de um fenômeno complexo, com vários atores e interações, entende-se que a pesquisa qualitativa interpretativista seria a abordagem mais adequada para responder ao problema e objetivos propostos. Trata-se, também, de um ambiente em que não oferece a possibilidade de se controlar o comportamento dos eventos e das variáveis envolvidas.

Por sua vez, o método de pesquisa utilizado foi o estudo de caso. Segundo Yin (2010), o estudo de caso pode ser tratado como uma relevante estratégia metodológica para a pesquisa em ciências humanas, pois permite ao investigador um aprofundamento em relação ao fenômeno estudado, revelando diferentes facetas. O autor ainda defende que o estudo de caso é um método rigoroso de pesquisa, caracterizado por sua singularidade e, ao mesmo tempo, complexidade.

O estudo de caso é utilizado em pesquisas acadêmicas no intuito de esclarecer problemas de pesquisa que visam explicar as variáveis causais de determinado fenômeno em situações muito complexas que não possibilitam a utilização de levantamentos e experimentos controlados. Utiliza-se também o estudo de caso para explorar situações da vida real cujo limite não é claramente definido, quando se busca preservar o caráter singular do objeto estudado, e quando se pretende

descrever a situação do contexto em que a pesquisa é feita (GIL, 2009).

O estudo de caso foi realizado no programa “Meu Primeiro Negócio” e no ambiente escolar de uma escola estadual, do município de Contagem, com o propósito de realizar um estudo em profundidade sobre as atividades, ações e comportamentos em uma realidade específica em que os sujeitos de pesquisa estão inseridos. Evidencia, portanto, o caráter singular do estudo cujas interações e fronteiras não são objetivamente delimitadas.

Considerando ainda a complexidade envolvida na proposição e execução de uma política pública, o estudo de caso justifica-se pela imersão do pesquisador na busca por compreender as interações complexas entre os agentes envolvidos: governo estadual, escolas, alunos, servidores, voluntários. A investigação exige analisar não apenas os conteúdos normativos e explícitos, mas todo conteúdo latente e não claramente perceptível.

4.2 Unidade de análise, observação e sujeitos

Para Collis e Hussey (2005), a unidade de análise corresponde ao fenômeno a ser estudado, ligado ao respectivo problema de pesquisa. É a situação que engloba as variáveis em estudo, o problema de pesquisa, e o meio pelo qual serão coletados e analisados os dados. Dessa maneira, a unidade de análise desta pesquisa são as ações específicas realizadas e a assimilação dos conteúdos e habilidades empreendedoras durante a operacionalização de um programa de educação empreendedora, por meio do programa “Meu Primeiro Negócio”.

Já a unidade de observação, corresponde à unidade na qual serão coletados os dados (COLLINS; HUSSEY, 2005). Ainda, para Pereira (1999), consiste na unidade detentora das propriedades ou características que se pretende analisar. Nessa proposta, a unidade de observação da pesquisa foi uma das escolas públicas selecionadas para participar do Programa e que foi alvo da pesquisa de campo.

A respeito dos sujeitos de pesquisa, Flick (2009) indica que são aqueles cujas informações proporcionarão a resolução do problema de pesquisa. Vergara (2009)

os define como os indivíduos que fornecerão os dados necessários para a elaboração da pesquisa. Neste estudo, os sujeitos de pesquisa foram os alunos, professores, voluntários, agentes de inovação da SEDECTS, e gestores do programa da ONG Junior Achievement. Com isso, objetivou-se atingir diferentes participantes do programa “Meu Primeiro Negócio”. Cada grupo exerceu uma função na dinâmica do Programa, e, deste modo, diferentes percepções puderam ser coletadas, identificando os pontos comuns e os pontuais. Dessa forma, os cinco grupos citados compõem os sujeitos de pesquisa que, por sua vez, correspondem aos indivíduos fornecedores das informações necessárias para coleta e análises dos dados. Os detalhes e informações dos grupos correspondentes aos sujeitos de pesquisa, como a quantidade de cada grupo e total de indivíduos, os critérios de acessibilidade e escolha, e o papel de cada um na pesquisa, serão apresentados na seção 4.3.3, concernente à pesquisa semiestruturada, que consiste na última e principal técnica da pesquisa.

4.3 Coleta e tratamento dos dados

De acordo com Marconi e Lakatos (2007), esta é a etapa da pesquisa em que os instrumentos e as técnicas de coleta de dados são colocados em prática. Yin (2010) destaca a importância de se buscar diferentes fontes de dados no processo de execução de um estudo de caso. Ressalta ainda que o estudo de caso permite a triangulação de técnicas de pesquisas, de maneira que os pontos positivos e as limitações de cada procedimento de coleta de dados sejam complementados durante o estudo (YIN, 2010).

Nesse mesmo entendimento, este estudo utilizou-se de três tipos de coleta de dados em seu embasamento metodológico: a pesquisa documental, a observação participante e a entrevista semiestruturada.

4.3.1 Pesquisa documental

O uso da pesquisa documental é utilizado como uma das possibilidades para embasamento das pesquisas qualitativas. A análise de documentos constitui-se em uma valiosa técnica de abordagem de dados qualitativos, com a possibilidade de

estabelecer conexões importantes. Documentos de naturezas distintas podem ser utilizados, visando prover o pesquisador com dados complementares para a melhor compreensão do problema investigado (GODOY, 1995). Na perspectiva da pesquisa qualitativa, a pesquisa documental constitui um método importante seja complementando informações obtidas por outras técnicas, seja revelando aspectos inéditos do tema investigado (ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER, 1999).

O tipo de documento escolhido deverá permitir a investigação com vistas a ajudar responder o problema e os objetivos da pesquisa. Para isso, o pesquisador deverá extrair os elementos informativos do documento escolhido no intuito de expressar e interpretar o conteúdo original de forma abreviada, resultando na conversão de um documento primário em documento secundário (FLICK, 2009).

Tendo em vista que a pesquisa objetiva investigar a estrutura e ações assumidas no programa de formação empreendedora, a análise documental torna-se importante instrumento preliminar para estudo das ações idealizadas e propostas, bem como das abordagens pedagógicas adotadas.

A pesquisa documental visa entender melhor a estrutura do programa, suas atividades e como ele pretende ser operacionalizado ao longo das 12 semanas nas escolas. Para isso, foram analisados três tipos de materiais: o edital do programa (que contém informações técnicas e estruturais do programa); o Manual do Aluno (que contém desde conceitos teóricos até as atividades e dinâmicas propostas por cada jornada); e as planilhas auxiliares de controle por área de atuação.

4.3.2 Observação participante

Na observação participante, o pesquisador se torna parte da situação observada, interagindo com os sujeitos por longos períodos, buscando partilhar a sua realidade, vivenciando o que significa estar naquela situação (ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER, 1999). Para Guba e Lincoln (1989), esse protagonismo atribuído ao instrumento humano decorre de sua adaptabilidade e visão crítica, o que leva os autores a recomendarem que, principalmente nos estágios iniciais da pesquisa de campo, ele seja um instrumento de investigação adequado. Em outras

etapas, porém, o observador participante poderá combinar a observação com entrevistas e análise de documentos (ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER, 1999).

A fim de se obter mais detalhes do Programa para enriquecer o processo de investigação e coleta de dados, o pesquisador participou como voluntário do programa “Meu Primeiro Negócio”. A participação ocorreu entre os meses de setembro a dezembro de 2018 em uma escola estadual de Contagem. As jornadas aconteceram às quartas-feiras de 14h00 às 17h30 e foram conduzidas pelo professor local que também era o vice-diretor da escola.

A atuação investigatória caracteriza-se como observação do tipo participante tendo em vista que o voluntário não apenas esteve presente durante todo curso, no ambiente em que ele de fato ocorreu, mas interagiu com os sujeitos de pesquisa, conduzindo atividades, propondo reflexões e alertando para falhas, erros, cumprimento de prazos e horários, cobrando informações, relatórios e até mesmo atuando no ensino de conteúdos técnicos.

No contexto desta pesquisa, a observação participante permitiu verificar, na prática, como efetivamente ocorreram as ações e atividades propostas nos documentos analisados anteriormente, como edital e o manual. Se as propostas fluíram dentro do programado ou não, quais os gargalos ou quais pontos de divergência entre o planejado e o executado e demais observações. Possibilitou, ainda, analisar os comportamentos dos alunos, considerando os atributos do perfil empreendedor e as atividades de acordo com as práticas pedagógicas sugeridas pela literatura.

Como voluntário, a experiência permitiu um contato introdutório com o campo de pesquisa e ampliou a visão do pesquisador e ajudá-lo a compreender o fenômeno estudado com base nas premissas da abordagem qualitativa. Desse modo, por meio da observação participante, o pesquisador assumiu papel determinante na construção do instrumento de coleta de dados, a entrevista semiestruturada. Salienta-se que, durante as vivências, as questões que surgiram foram sendo trabalhadas e investigadas com os demais sujeitos da pesquisa, verificando a percepção deles. Esta visão ficaria comprometida ou abordada de forma superficial

sem esse contato.

Ressalta-se, ainda, que a observação participante não assume papel único na condução da investigação do problema de pesquisa e somou informações de coleta de dados e percepções às outras técnicas do arcabouço metodológico.

Antes da participação voluntária efetiva, foi preenchida uma ficha de interesse, no *site* do Programa, que se encontra no Anexo A deste trabalho. No mesmo período, foram realizados contatos com funcionário da SEDECTS e com agentes de inovação da Junior Achievement. Após aprovação da participação deste pesquisador como voluntário, foi realizado um breve treinamento de 2h, na sede da Junior Achievement, no início do mês de setembro de 2018. Os detalhes sobre o treinamento também serão relatados na análise dos resultados.

4.3.3 Entrevista semiestruturada

A entrevista semiestruturada foi definida como a terceira técnica de coleta de dados deste estudo. Segundo Marconi e Lakatos (2007), nessa técnica o pesquisador busca obter informações do pesquisado sobre um determinado assunto, mediante proposição de questões previamente elaboradas. Com a possibilidade de ser utilizada para os mais variados grupos de pessoas e situações, apresenta grandes benefícios no contexto da pesquisa qualitativa. O entrevistador pode repetir ou esclarecer perguntas, reformulá-las de outra forma, a fim de garantir que está sendo compreendido. Permite ao pesquisador avaliar atitudes e condutas do entrevistado, observando suas reações e linguagem corporal, concede ainda a oportunidade de obtenção de dados que não são encontrados em documentos (MARCONI; LAKATOS, 2007).

Considerando a sua natureza interativa, a entrevista permite tratar de temas complexos que dificilmente poderiam ser investigados adequadamente por meio de questionários. A entrevista pode ser a única técnica de coleta de dados ou, como visto, pode ser parte integrante da observação participante (ALVES-MAZZOTTI; GEWANDSZNAJDER, 1999).

Essa forma de roteiro (semiestruturado) mostra-se adequada a esta pesquisa por permitir uma maior flexibilidade na inclusão de novas abordagens e questionamentos ao longo processo de interlocução com o pesquisado. Desse modo, possíveis novas indagações, que não se encontravam no roteiro inicial e que seriam pertinentes à investigação, puderam ser colocadas conforme a percepção do pesquisador na realização da entrevista.

Foram entrevistadas pessoas com diferentes atuações dentro do Programa. A diversificação dos grupos de sujeitos de pesquisa visa abarcar o máximo de profissionais e indivíduos envolvidos em diferentes funções e atuações no Programa. Entrevistar diferentes categorias de profissionais possibilita contribuições específicas e níveis e tipos diferentes de informações e percepções que, somados entre si, e com as demais técnicas de coletas de dados citadas anteriormente, possibilitarão a resposta para o problema de pesquisa.

Os indivíduos entrevistados foram divididos em cinco grupos de atuação conforme exposto no item 4.2 relativo aos sujeitos de pesquisa: 3 (três) alunos, 1 (um) professor, 2 (dois) voluntários, 1 (um) gestor do programa da ONG Junior Achievement e 2 (dois) agentes de inovação da SEDECTS, totalizando 9 (nove) indivíduos. Essa divisão teve como propósito balancear os grupos, e priorizar os alunos que são os principais agentes. Os critérios de escolha e acessibilidade basearam-se na experiência como voluntários e no contato com os alunos, professores e também com as pessoas dos órgãos envolvidos contatadas inicialmente através dos contatos via *site* do Programa, correio eletrônico e aplicativos de mensagem. A partir disso, outras indicações de pares dos grupos pesquisados que atuaram em outras escolas e/ou outras regiões foram avaliadas como possíveis novos sujeitos a partir do critério de relevância e saturação.

Cada entrevistado recebeu o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), apresentado no Apêndice F, com informações sobre a entrevista bem como sobre sigilo, anonimato e a utilização dos dados coletados com finalidade exclusivamente acadêmica. Sendo assim, os entrevistados participaram de forma livre e voluntária, em concordância com as condições apresentadas.

Os roteiros de entrevistas abordaram desde aspectos gerais até questões específicas de cada grupo. Com isso, a estrutura geral dos roteiros seguiu o seguinte caminho: dados iniciais e pessoais do entrevistado; informações sobre implementação do Programa e pontos específicos de cada grupo, andamento do Programa e material de apoio, questões sobre a atuação dos alunos, questões sobre a percepção da assimilação e das características atitudinais do perfil empreendedor e pontos sobre a formação profissional e pessoal dos alunos. Os roteiros completos das entrevistas semiestruturadas constam nos Apêndices A, B, C, D e E desta dissertação.

4.4 Análise dos dados

Para a análise dos dados desta pesquisa, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo de Bardin (2009). Essa técnica baseia-se no registro e interpretação das informações obtidas a partir dos dados coletados. A análise de conteúdo consiste em um conjunto de técnicas de comunicação que abrange as iniciativas de explicitação e expressão do conteúdo de mensagens, cuja finalidade é efetuar deduções e sistematizações a respeito da origem dessas mensagens (BARDIN, 2009). As categorias e subcategorias de análise foram baseadas no modelo e os atributos do perfil empreendedor de Schmidt e Bohnenberger (2009), apresentado no Quadro 1, nos conceitos da educação empreendedora de Dolabela (2008), apresentados no Quadro 2, nas práticas didáticas pedagógicas de ensino do empreendedorismo de Henrique e Cunha (2008), abordadas no Quadro 3, e de Rocha e Freitas (2014), do referencial teórico.

Para análise documental, a técnica de análise de conteúdo de Bardin propõe como etapas básicas: inicialmente a leitura superficial dos documentos a fim de escolher os mais adequados à pesquisa, posteriormente selecionar os documentos a serem utilizados e organizá-los, essa etapa constitui-se como a pré-análise dos documentos selecionados, em seguida realizar a leitura atenta e o estudo aprofundado dos documentos, essa seria a etapa de exploração do material e, por fim, a interpretação dos materiais por meio de reflexões e intuições inclusive dos conteúdos latentes (não explícitos), essa seria etapa do tratamento dos resultados (KRIPKA; SCHELLER; BONOTTO, 2015).

No que diz respeito à técnica de observação participante, ao término de cada jornada foram anotadas informações em um diário de campo sobre atividades desenvolvidas no dia, o que foi realizado com relação ao que fora programado, as dificuldades encontradas e outras percepções. Na discussão dos resultados, serão detalhadas tais anotações e percepções sobre cada jornada e o balanço geral da experiência à luz do conteúdo programático e do referencial teórico sobre formação e educação empreendedora.

Nas entrevistas com roteiro semiestruturado foram abordados os temas investigados nesta pesquisa e obtidos relatos com bastante riqueza de detalhes. Todas as entrevistas foram gravadas, transcritas e revisitadas, sempre que necessário, para absorver e analisar todo conteúdo repassado e associar as informações registradas com as análises necessárias. Destaca-se que alguns pontos abordados na análise dos resultados emergiram das respostas dos entrevistados e foram abordados dentro das subcategorias relacionadas.

4.5 Síntese do percurso metodológico

Como forma de resumir as principais informações desse capítulo, apresenta-se, no Quadro 6, a síntese do percurso metodológico seguido nesta pesquisa:

Quadro 6 – Síntese do percurso metodológico

Pesquisa	FASE 1	FASE 2	FASE 3
Tipo	DESCRITIVA		
Abordagem	QUALITATIVA		
Método	ESTUDO DE CASO		
Técnicas de coleta de dados	PESQUISA DOCUMENTAL	OBSERVAÇÃO PARTICIPANTE	ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA
Objetivo	Analisar documentos com informações do programa, atividades propostas, a fim de colher dados preliminares.	Observar as atividades, ações e atuação dos alunos na assimilação dos conteúdos propostos, no ambiente escolar.	Entrevistar os diferentes sujeitos de pesquisa para identificar o conteúdo não explícito, as percepções e visões dos participantes.
Objetos/ Sujeitos de Pesquisa	a) O Manual do Aluno; b) As planilhas auxiliares de controle.	Participação como voluntário do programa ao longo das 12 jornadas.	Roteiro A: Voluntários Roteiro B: Professores Roteiro C: Gestores Junior Achievement Roteiro D: Agentes de Inovação (SEDECTS) Roteiro E: Alunos participantes.
Análise dos dados	Análise de conteúdo - Bardin (2009)		

Fonte: Elaborado pelo autor (2019)

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este capítulo apresenta e discute os dados coletados na pesquisa com base nas premissas da abordagem qualitativa e no referencial teórico. Conforme trabalhado no capítulo de metodologia, esta pesquisa utilizou-se de três técnicas complementares com vista a atender aos objetivos específicos e ao objetivo geral.

A análise e discussão dos resultados, agrupadas por categorias e subcategorias de temas seguindo a lógica da análise de conteúdo de Bardin (2009), serão apresentadas na seção 5.4, no qual se pretende reunir e associar as informações e percepções dos dados coletados pelas entrevistas juntamente com as percepções verificadas na observação participante e as informações obtidas nos documentos.

Antes disso, faz-se necessário registrar algumas informações e observações introdutórias sobre a coleta de dados, os documentos e o ambiente da pesquisa, no intuito de contextualizar a experiência. Estas informações serão apresentadas nos próximos tópicos.

5.1 Informações preliminares sobre seleção dos documentos

A análise documental permite transformar um documento primário (estado bruto) em um documento secundário (transformado após análises). O documento secundário produzido pelo pesquisador poderá representar as informações obtidas na fonte de forma mais sucinta, acessível e direcionada, de acordo com os objetivos pretendidos (BARDIN, 2009). Seguindo a proposta da análise de dados documental, três fases foram observadas para selecionar e analisar os arquivos.

A primeira fase corresponde à "pré-análise dos documentos selecionados". A princípio foram coletados e separados sete tipos de materiais: edital do programa, Manual do Aluno, Manual dos Voluntários, planilhas de controle, arquivo de FAQ (dúvidas frequentes), sugestões de dinâmicas, treinamento para voluntários. Todos esses arquivos estão em formato "PDF", exceto as planilhas que constam em anexo ao Manual do Aluno e, além disso, estão disponíveis em formato de planilhas eletrônicas. Entre eles foram escolhidos os materiais: Manual do Aluno e as

planilhas auxiliares de controle, seguindo o critério de relevância e abrangência. O edital dos alunos já foi abordado, em suas principais partes, no capítulo de Ambiência da Pesquisa, os outros dois materiais serão abordados, mais detalhadamente, neste capítulo.

A segunda fase consiste na "exploração do material". Após selecionar os documentos, uma leitura atenta foi realizada a fim de entender a sequência dos conteúdos e sinalizar as partes potencialmente mais importantes para serem abordadas e discutidas na dissertação.

A última fase consiste no "tratamento dos resultados" e objetiva apresentar os principais conceitos, práticas didáticas, conteúdos teóricos e práticos propostos nos materiais selecionados. Assim sendo, após analisar e separar as principais partes do material, elas foram resumidas e conectadas no texto, transformando-o em um documento secundário.

a) O Manual do Aluno:

O Manual do Aluno foi elaborado pela ONG Júnior Achievement, entidade responsável por produzir o conteúdo e a metodologia do curso. O material foi obtido durante a experiência como voluntário. O material é organizado e dividido pelas doze jornadas que compõem o Programa e, na parte final encontram-se os anexos de planilhas de controles. Cada aluno recebeu uma versão do Manual, podendo lê-lo e compreender os conteúdos durante as jornadas ou em casa, no espaço de tempo entre os encontros, assim como os voluntários. O material foi elaborado em 2016 e possui 100 páginas.

b) Planilhas de controles:

Conforme prevê o Manual do Aluno, os alunos escolhidos como diretores da miniempresa são os responsáveis pelo preenchimento de planilhas auxiliares de controle. As planilhas servem como instrumento para controle de informações e apoio às decisões entre as diretorias e também cumprem o papel de refletir os

dados históricos da miniempresa, ao registrar, por exemplo, a movimentação dos produtos, estoque, vendas, frequência dos alunos.

As planilhas devem ser preenchidas por meio dos *softwares Excel* ou do *Livre Office*. Na ausência da disponibilidade dos *softwares* na escola, as planilhas podem também ser impressas e atualizadas manualmente. As primeiras abas tratam das instruções de preenchimento e dúvidas, cadastro dos alunos participantes e informações gerais do programa.

As planilhas são interconectadas entre elas, ou seja, após o preenchimento de algumas informações, outras informações são preenchidas automaticamente, facilitando o preenchimento de outras abas. São 14 (quatorze) planilhas auxiliares de controle de informações, divididas e correlacionadas entre as 4 (quatro) grandes áreas definidas no curso: Recursos Humanos, Produção, Marketing e Finanças.

5.2 Informações preliminares da observação participante

No intuito de ampliar os conhecimentos pessoais e percepções sobre o Programa, bem como interagir com os sujeitos e vivenciar o ambiente, participei como voluntário do Programa, em sua segunda edição, entre os meses de setembro a dezembro de 2018. Para participar, fiz minha inscrição no *site* conforme a ficha cadastral presente no Anexo "A". Após algumas semanas sem retorno, obtive o contato de uma das gestoras do programa da JA e manifestei meu interesse em ser voluntário e fui selecionado. Antes do início do curso, fiz um breve treinamento, com duração aproximada de 2h, com uma das gestoras da JA. O treinamento foi realizado no escritório compartilhado da Junior Achievement e lá me foram passadas as principais informações sobre o Programa, como a sua metodologia e as atividades desenvolvidas.

A minha participação como voluntário aconteceu em uma escola estadual em Contagem/MG, e a escolha da escola foi por alocação de uma das gestoras responsável pela região, baseando-se na disponibilidade de vagas e considerando-se o andamento do curso, pois, quando me inscrevi (setembro de 2018), boa parte

das escolas já estava com o Programa em andamento e em jornadas mais avançadas.

5.3 Informações preliminares das entrevistas realizadas

O Quadro 7, a seguir, apresenta o perfil dos sujeitos de pesquisa que participaram da entrevista com roteiro semiestruturado. Além da diversificação da atuação dos sujeitos (grupos alvos), que assumiram diferentes papéis na execução do Programa, buscou-se também entrevistar indivíduos com boa bagagem e atuação relevante dentro do Programa, no intuito de se obter visões mais amplas e aprofundadas dos temas propostos. Com isso, o critério de seleção dos participantes levou em consideração o envolvimento dos sujeitos, percebido ao longo do curso e por meio de outras indicações de uma gestora do Programa.

Quadro 7 - Perfil dos entrevistados

Entrevistado	Código do Entrevistado	Grupo	Mais Informações sobre a atuação
Entrevistado 1	Agente1	Agente de Inovação (SEDECTS)	Agente público responsável por divulgar o Programa, mobilizar e selecionar escolas na regional de Contagem e na RMBH* (1ª edição).
Entrevistado 2	Agente2	Agente de Inovação SEDECTS	Agente público responsável por acompanhar e dar suporte para escolas em Contagem (2ª edição).
Entrevistado 3	Gestora	Gestora Programa (Junior Achievement)	Gestora da JA, responsável pelo acompanhamento da execução do programa em mais de 40 escolas em várias cidades no estado de MG.
Entrevistado 4	Professor	Professor	Prof. Doutor e Diretor (turno da noite), responsável pela escola que atuei.
Entrevistado 5	Voluntário1	Voluntário	Voluntário nas duas edições do Programa.
Entrevistado 6	Voluntário2	Voluntário	Voluntário na 2ª edição do Programa.
Entrevistado 7	Aluno1	Aluno	Presidente (Miniempresa) na escola em que atuei.
Entrevistado 8	Aluno2	Aluno	Diretora de Marketing (miniempresa) em uma escola pública em Esmeraldas.
Entrevistado 9	Aluno3	Aluno	Presidente (Miniempresa) em uma escola pública em BH.

Fonte: Elaborado pelo autor, 2019.

O tempo médio das entrevistas foi de 38 minutos, variando de acordo com o sujeito; a mais longa chegando a 60 minutos e a mais curta com duração de 17 minutos. Todas as entrevistas foram gravadas e, posteriormente, transcritas em documento *Word*, preservando seu conteúdo original. As transcrições produziram um material de 107 páginas no total. Todos os relatos foram ouvidos e lidos para identificação dos pontos mais pertinentes e relevantes a serem abordados no texto.

O roteiro semiestruturado permitiu que novos temas e abordagens pertinentes à investigação da pesquisa fossem tratados, de acordo com o desenrolar natural das perguntas e considerações dos sujeitos, possibilitando uma coleta rica de informações.

5.4 Análise dos Dados

Objetiva-se com este capítulo apresentar e analisar, à luz do referencial teórico, as percepções dos sujeitos envolvidos com a realização do Programa, em suas diferentes áreas de atuação, por meios dos dados coletados com as entrevistas semiestruturadas, juntamente com a percepção do próprio pesquisador por meio das observações registradas em sua atuação como voluntário, e com os recortes e entendimento do material de apoio. Para isso, utilizou-se o critério de agrupamentos por grupos temáticos propostos pela análise de conteúdo de Bardin (2009). No intuito de organizar as informações, o Quadro 8, a seguir, reúne as categorias e subcategorias que serão detalhadas na análise de dados.

QUADRO 8 - Categorias e subcategorias de análises.

Categorias	Subcategorias
Implementação do curso	Atuação dos órgãos
	Informações complementares do Programa
	Detalhes sobre a realidade das escolas
	Desafios na execução do Programa
Material de apoio e atividades desenvolvidas	Metodologia
	Conteúdos teóricos - (1º momento)
	Vivências práticas - (2º Momento)
	Encerramento - (3º Momento)
Despertar das características comportamentais pelos alunos (perfil empreendedor)	Atuação dos alunos
	Perfil Empreendedor:
	a) Autorrealização
	b) Assumir riscos calculados
	c) Planejamento
	d) Sociabilidade
	e) Inovação
f) Liderança	
Formação dos alunos	Formação complementar ao currículo do Ensino Médio
	Equipe envolvida/suporte
	Formação profissional
	Crescimento pessoal
	Prosseguimento em atividades empreendedoras

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados coletados na pesquisa e dos modelos teóricos utilizados (2019)

Os próximos tópicos abordam os conteúdos coletados, analisados e organizados em seus respectivos temas/subcategorias. O objetivo do tema será contextualizado em cada tópico contendo as categorias e as subcategorias de análise.

5.4.1 Implementação do Programa

Esta seção apresenta e analisa algumas visões sobre os órgãos envolvidos no Programa e suas atuações, questões gerais sobre a implementação nas escolas, estruturas de apoio e os desafios enfrentados. Contextualiza também questões específicas na realidade da escola em que participei como voluntário.

A primeira edição do Programa MPN aconteceu no ano de 2017, desde a mobilização até a seleção das escolas, execução do Programa e formatura dos

alunos. No ano seguinte (2018), um novo edital para seleção de novas escolas e turmas foi lançado, visando abranger mais escolas e atingir mais alunos.

5.4.1.1 Atuação dos órgãos

Como apresentado no capítulo de Ambiência, o Programa é fruto de uma parceria entre três órgãos, dois deles vinculados ao estado (SEDECTS, SEE) e uma ONG na área de educação financeira e empreendedorismo (Junior Achievement). Assim sendo, esta seção tem o intuito de contextualizar a estrutura e a atuação desses órgãos e de seus agentes, segundo a visão dos próprios participantes.

a) SEDECTS

Em entrevista, uma agente de inovação da SEDECTS, que participou de várias atividades na implementação do Programa, relatou com detalhes a atuação desta Secretaria no fomento às atividades de empreendedorismo e inovação no Estado.

Secretaria de Ciência e Tecnologia, Desenvolvimento Econômico e Ensino Superior (SEDECTS), não nessa ordem, que é responsável por essas pautas no estado de Minas e, ano passado, eu fui agente de inovação, que é responsável por promover tecnologia e empreendedorismo, inovação nos polos regionais de Minas. Então, eram 30 e poucos agentes de inovação no estado de Minas inteiro que levam para a sua região as políticas da Secretaria e eu era uma delas, responsável por Contagem e Região Metropolitana de BH. Minas Digital é o Programa guarda-chuva. O nosso papel era levar o Minas Digital para os municípios de MG [...] então tinham vários programas e o nosso papel era gerar envolvimento das pessoas da nossa cidade nesses programas e fortalecer com isso todas essas pautas. **(AGENTE1)**

[...] Eu acho que a SEDECTS é uma secretaria que cresceu muito durante esse período (últimos anos), e teve tanta coisa ótima [...] Foi um crescimento gigante, a gente colocou Minas no mapa da tecnologia da inovação no Brasil. Tanto que BH foi eleita a segunda melhor cidade, segundo maior ecossistema de inovação do Brasil, perdendo só para Fortaleza ou Ceará, não sei. **(AGENTE1)**

A gente acompanhava as escolas, a gente fazia o acompanhamento das escolas, dentro das jornadas, dando orientação, mas mínima possível para não interferir no andamento do processo, nas escolas em Contagem. **(AGENTE2)**

[...] O Meu Primeiro Negócio, ele é uma parceria com a Junior Achievement, que é uma ONG, ela é presente no mundo inteiro e ela desenvolveu essa metodologia de levar o empreendedorismo para as

escolas, desde crianças até adolescentes, toda educação básica. **(AGENTE1)**

b) JUNIOR ACHIEVEMENT

Bom, o projeto é uma parceria com a Junior e o estado. Ele era financiado pelo estado. Na verdade, a Junior entrou com a metodologia do Miniempresa, que é um projeto que já acontece há muito tempo, que tem esse fundamento de ensinar o empreendedorismo para alunos de Ensino Médio. [...] é uma coisa que eu acredito muito nessa coisa de educação empreendedora, desde 2013 eu trabalho com o miniempresa. E o Estado vinha buscando algo para as escolas e chegou nesse consenso junto com a Junior. **(GESTORA)**

O miniempresa ele também era levado para as escolas públicas, só que financiado pelas empresas que mantém a Junior Achievement [...] O Meu Primeiro Negócio abrangeu mais escolas, se tornou o maior projeto da Junior Achievement de miniempresas rodando simultaneamente. Da última vez trabalhamos com cerca de 400 escolas. **(GESTORA)**

A ONG Junior Achievement já trabalhava com o Projeto Miniempresa em outras escolas, particulares e públicas. Entretanto, era de forma mais pontual e local, de acordo com disponibilidade de recursos pelo financiamento dos parceiros. O programa “Meu Primeiro Negócio” permitiu maior democratização de acesso aos alunos da rede pública, em todo o estado, em vários municípios e escolas que antes não tinham ou teriam essa oportunidade.

c) SEE

[...] Educação só entra aí, a Educação (Secretaria) só participa desse projeto nessa parte (remuneração dos professores participantes)... é até uma crítica ao Programa, porque o Programa é feito com escolas, certo!?... quem concebeu o Programa sozinha foi a SEDECTS, a Educação não foi chamada para ser parte dessa concepção e quem entende de educação é a Educação... e gerou um monte de problemas, o fato da SEDECTS não ter incluído a Educação no processo, para além do pagamento dos professores, gerou um monte de problemas... mas, que agora estão sendo solucionados porque a Educação está muito mais presente nesta edição (2ª edição) do que na passada (1ª edição). E, agora sim, o Programa está ajustado, entendeu?... **(AGENTE1)**

O professor recebe treinamento também, a Secretaria de Educação traz eles para Belo Horizonte, todos, de Minas Gerais inteira, e eles têm treinamento aqui.. é um treinamento mais profundo (do que os voluntários), sobre a metodologia do Programa **(AGENTE1)**

O treinamento foi de um dia (para os professores). O conteúdo é muito grande, então quem já teve contato ele vai ter um ótimo desempenho, mas às vezes a gente pegava um professor de português que nunca teve esse contato, professor de educação física. Então assim, o próprio professor ele tinha certas dificuldades e ele buscava em nós, gestores que conheciam o projeto, para ajudar ele (**GESTORA**).

Na verdade a Educação, qual foi o aporte que ela nos deu? Ela nos contratou entre aspas, ela nos ofereceu uma extensão de carga honorária, para assumir essas aulas..é como se nós virássemos professores de empreendedorismo. Ela custeou todo nosso envolvimento com o projeto, pagou como se fossem aulas..(**PROFESSOR**)

A principal atividade da Secretaria da Educação foi o treinamento e remuneração adicional dos professores que demonstraram o interesse em participar do projeto. Os professores são os responsáveis locais pela execução do Programa, movimentando a comunidade e promovendo o engajamento dos alunos do Ensino Médio para participarem. Ao longo de todo curso, juntamente com os voluntários, são encarregados pela condução e intermediação das atividades no ambiente escolhido para criação e gestão da miniempresa.

5.4.1.2 Informações complementares do programa

Esta seção aborda informações importantes sobre origem e gestão do Programa. Durante as entrevistas, três aspectos relevantes foram explanados pelos entrevistados.

Dentro do Minas Digital tinham vários programas, tem tudo que você imaginar, tinha aceleradoras, tinha as comunidades de *Startups*. não vou lembrar todos agora [...] Então tinha o Meu Primeiro Negócio estava dentro do Minas Digital, que é a parte de empreendedorismo com educação para os jovens, é a parte que a gente atingiu os jovens ...(**AGENTE1**)

[...] Mas falando especificamente do Meu Primeiro Negócio, ele está dentro desse projeto guarda-chuva. Como eu te falei, existem vários agentes regionais, agente de inovação do governo, um em cada território de Minas. Tem no norte de Minas, tem no sul de Minas [...] Minas Gerais tem uma regionalização que se chama Territórios de Desenvolvimento, que é a regionalização que o governo faz hoje (2018) para aplicar as políticas públicas dele. São 17 Territórios de Desenvolvimento. Aí cada um desses 17 Territórios tem um ou mais agente de inovação [...] os agentes de inovação executavam ele (o Programa) na sua cidade [...] Acaba que agora a gente está conseguindo unificar Minas Gerais nessa pauta de empreendedorismo por meio desses agentes que tornam as ações do governo um pouco

mais tangíveis para a população que está lá (interior do estado), sabe?...**(AGENTE1)**

O primeiro ponto a ser aqui ressaltado diz respeito aos Territórios de Desenvolvimento e aos agentes regionais de inovação que permitiram e levaram a realização do Programa para cidades do interior do estado. Muitas vezes, as principais ações de desenvolvimento social concentram-se nos grandes polos e cidades do estado, e esse tipo de estrutura oportuniza o acesso a projetos de desenvolvimento para populações que residem em cidades pequenas e distantes dos grandes centros urbanos.

Para ele se adequar (o Programa Miniempresa da JÁ) ao programa Meu Primeiro Negócio do Estado, houve uma pequena reformulação no cronograma de dias. O Miniempresa era um pouquinho maior, eram 15 semanas, o Meu Primeiro Negócio ele ficou um pouco mais enxuto, ficou com 12 semanas... tendo a opção de adquirir uma semana extra para poder fazer fechamentos de balanço. Sendo que é muita informação para os alunos acompanharem, para os alunos trabalharem... **(GESTORA)**

O segundo ponto a ser ressaltado refere-se à origem do programa "Meu Primeiro Negócio". O Programa foi uma adaptação do Projeto Miniempresa promovido pela Junior Achievement, com redução do número de jornadas e adaptação de conteúdos e de identidade visual.

[...] Sobre a estrutura de custos do Programa... O maior custo do Programa é esse (professores), tipo assim, os dois maiores custos do programa do Meu Primeiro Negócio são os professores e a Junior Achievement. A gente teve que contratar essa empresa, essa ONG na verdade, para orientar a gente quanto ao Programa. Então tipo para adaptar a identidade visual, adaptar o conteúdo para as escolas e para o Programa, fazer tudo, a gente contratou essa equipe. Existe uma equipe de umas 10 pessoas da Junior Achievement que trabalha para a Secretaria nesse Programa e elas recebem para dar suporte à Secretaria na realização desse Programa [...] E os professores recebem um adicional no salário deles para acompanhar as turmas. Esse adicional é pago não pelo SEDECTS, mas pela Educação **(AGENTE1)**

O terceiro ponto a ser ressaltado envolve a estrutura de custos do Programa. Considerando que boa parte da mão de obra do Programa é composta por voluntários; que são poucos os gestores, tanto da JA como da SEDECTS na equipe envolvida com o Programa (conforme os relatos expostos); que cada escola tem apenas 1 professor como responsável, recebendo um valor adicional; que o Programa ocorre no próprio ambiente escolar das escolas, sem aluguel de espaços,

e que os gastos com a miniempresa serão obtidos com sua própria operação, pode-se deduzir que a estrutura de custo não é alta, sobretudo levando-se em consideração os benefícios que pode gerar aos alunos e seu alcance.

Nesse ponto é possível associar a concepção estrutural de custos do Programa com o modelo sistêmico de políticas públicas. Nesse modelo, o governo recebe as demandas sociais e as filtra de acordo com as prioridades e disponibilidade de recursos e assim escolhe, entre as opções, as mais viáveis (DYE, 2005). Tendo-se em conta que o Programa possui potencial impacto na vida dos estudantes e uma estrutura de custos relativamente baixa, ele pode se configurar como uma política viável, sobretudo em contextos econômicos de baixa disponibilidade de recursos.

5.4.1.3 Detalhes sobre a realidade das escolas

Esta tópico traz algumas percepções importantes sobre a etapa anterior à realização do curso propriamente, e sobre a realidade comum em algumas escolas. Nesse momento, aborda-se a atuação dos agentes de inovação da SEDECTS para mobilizar as escolas, em suas realidades locais, para que possam entender a filosofia e conteúdo do Programa e promover engajamento e interesse de professores e alunos, internamente.

A gente teve treinamento da metodologia do Programa, depois teve o processo de inscrição, de fazer campanha para as escolas se inscreverem, divulgação na verdade, e aí eu fui nas escolas divulgar. Depois eu participei da entrevista delas. [...] A escola se inscreve, o diretor se inscreve, aí eu marco uma entrevista com ele e tem uma fichinha de perguntas que eu tenho que fazer, aí eu checo se a escola tem boa estrutura, se tem pessoas suficientes para participar do Programa, se tem comprometimento, você vai vendo... [...] A gente selecionou, aqui em Contagem, as 5 escolas que se mostraram com um perfil mais engajadas com o Programa [...] em Contagem foi a segunda cidade com o maior número de escolas (depois de BH) (AGENTE1)

O critério de seleção é importante para verificar o engajamento local dos professores e diretores, evitando-se, dessa forma, uma seleção precipitada e sem o devido envolvimento dos profissionais. Realizar um filtro e avaliação sobre o interesse e deixar claras as questões envolvidas na operacionalização diminuem as possibilidades de insucesso futuros, da escola posteriormente não dar prosseguimento nas atividades por problemas diversos como: recursos físicos e

materiais, professor desinteressado, quórum de alunos. Pode-se, assim, evitar a utilização de recursos públicos e capital humano do Programa que poderiam atingir outras escolas e alunos mais interessados.

Tem escola que tem acesso à internet, tem uma boa estrutura, tem escola que não. Também tem o fator de motivação do professor, às vezes a escola não tinha nada e o professor fazia um milagre, então variava muito... muita coisa que foi empecilho foi a estrutura da escola, inclusive quando a gente estava fazendo a seleção das escolas a gente pedia esse requisito para escola, para ter acesso à internet e estrutura para poder atender os alunos, mas muitas vezes eram escolas que não tinham internet, que a sala de vídeo não estava funcionando.. tinha uma escola lá que sofria com dificuldade com folhas, precisava de imprimir para os meninos a relação de materiais, não tinha folha, não tinha como imprimir (**GESTORA**)

A visão colocada pela gestora permite inferir que o bom andamento das atividades, o sucesso do Programa, o cumprimento das atividades da jornada e o usufruto de todos os recursos previstos dependem muito da realidade local, tanto em relação aos recursos e instalações físicas quanto ao suporte. Nem todas as escolas possuem a mesma infraestrutura e o mesmo apoio dos professores e dos voluntários, e estes são fatores que afetam diretamente o desenvolvimento das atividades.

5.4.1.4 Desafios na execução do programa

Esta seção tem como objetivo reunir e analisar alguns pontos em comum relatados pelos entrevistados na realização do Programa, indicando algumas não conformidades em relação ao que era previsto, como a presença e disponibilidade de voluntários, quórum de alunos, cumprimento de prazos e datas. Pretende-se também abordar alguns detalhes e informações sobre a operacionalização do curso na escola em que atuei como voluntário, contextualizando a realidade local, o perfil da comunidade, e as não conformidades verificadas.

Somente uma escola das que eu acompanhei tinha voluntário (acompanhou 4 escolas em Contagem), as outras não tinha voluntário nenhum [...] Assim, apesar do material ser bem didático, autoexplicativo, eu acho que você ter a experiência de uma pessoa que tem a vivência na área faz diferença, agrega muito no Programa. A deficiência de voluntário era realmente algo que me incomodava bastante. (**AGENTE2**)

Olha, voluntariado, ele é difícil de conseguir. Fazer esse trabalho de divulgação a gente até fez pelos meios da Junior Achievement... o Meu Primeiro Negócio não é tão conhecido. A gente até conseguiu parceria com a UNI-BH na 1ª edição, então a gente teve um alto banco de dados de pessoas que teriam interesse, mas, no entanto, quando a gente recrutava esses voluntários, chamavam, não viam muitos... Assim, teve muitos (voluntários), mas muitas escolas que não tiveram voluntários, principalmente as do interior. As do interior a gente tinha os agentes de inovação, eles que ficavam nessas cidades polos, Governador Valadares por exemplo.. eles tentavam fazer parcerias com as universidades de lá para poder levantar esse número de voluntários, mesmo assim é muito baixo. Quem que ficava responsável para conduzir o projeto em si era o papel do professor, ele tinha que suprir RH, suprir um profissional de marketing, um profissional de finanças...(GESTORA)

O edital do Programa prevê quatro voluntários por turma/escola, conforme explicitado no capítulo 2, Ambiente do Estudo. Entretanto, conforme os relatos da agente e da gestora do Programa, algumas escolas não tiveram apoio de voluntário ou tiveram apoio parcial, contando com apenas um ou dois voluntários. Com isso, apenas umas poucas escolas tiveram supridas suas demandas com um número acima dos quatro voluntários previstos, principalmente em BH, ao passo que outras escolas não contaram com nenhum voluntário, ou com apenas um.

Além do curso se realizar, na maioria das escolas, em horário comercial e em dia útil, outro fator importante a ser considerado como uma possível explicação para a ausência e baixo recrutamento de voluntários, pode estar relacionado à localização das escolas, tanto em termos de cidade quanto em termos de bairros, facilitando ou não o acesso e disponibilidade de voluntários interessados para aquela escola/região. Havia dois voluntários na escola em que atuei: eu e mais um. Sem dúvida, a ausência ou número insatisfatório de voluntários prejudica muito o andamento das atividades e sobrecarrega o professor que sozinho precisa assumir todas as tarefas. Sem contar que nem sempre ele domina todos os conteúdos.

Nenhuma escola que eu acompanhei tinha o número necessário de alunos. [...] A escola que eu tive mais alunos, eu acho que ela tinha 13. (AGENTE2)

Tinha uma escola lá no Caiçara, a professora nunca tinha tido tanto contato com o empreendedorismo, mas já tinha ouvido falar do projeto, ela era uma professora excelentíssima, ela agarrou o projeto com muita vontade, ela levou até o último dia, mas sofreu muito com a paralisação, sofreu muito com a redução de alunos... (GESTORA)

A gente começou com 17 alunos, na verdade na minha lista inicial tinham 28 alunos, minha lista de interessados em fazer [...] tentei trazer esses alunos, eu vim aqui no Ensino Médio, tentei pegar os alunos de 3º ano, de quase 70 alunos do 3º ano eu tive pouquíssimos interessados, muito por causa dessa logística, por ter começado tarde, o aluno do 3º ano já estavam mais preocupados com ENEM [...] Quando eu cheguei no 2º ano aumentou um pouco mais, mas quem realmente encorpou mais o Programa foram os alunos do 1º ano, que tinham mais interesse em fazer[...] (**PROFESSOR**)

O edital do Programa prevê de 20 a 40 alunos, com número sugerido de 30 alunos por turma/escola. Todavia, conforme os relatos dos agentes e do professor, muitas escolas não atingiram o quórum mínimo de alunos. O curso aconteceu mesmo assim, mas as atividades também ficaram um pouco comprometidas, especialmente nas jornadas de produção e vendas. Na escola em que atuei como voluntário, o curso iniciou no fim do primeiro semestre de 2018 e logo em seguida aconteceram algumas paralisações e eventos na escola. Após as paralisações, muitos alunos desistiram, a maioria deles, ficando menos de cinco alunos dos que começaram. Em setembro de 2018, novos alunos foram recrutados com a mobilização do professor e do presidente da miniempresa e a turma reiniciou o curso com doze alunos e finalizou com oito alunos.

Levou muito mais tempo que o normal (duração do Programa nas escolas)... algumas escolas finalizaram dentro do prazo, mas assim, de 100% se foi 5% das escolas, então é muito difícil. A escola, por exemplo, que você trabalhou ela era do primeiro grupo, eu acho que a previsão de término dela era outubro, por aí, eu não me lembro bem [...] tiveram escolas que custaram a terminar, teve escola no interior que começou certinho e terminou certinho (**GESTORA**)

A maior parte das escolas terminou o curso, chegando até a última jornada. Porém, a maior parte delas não conseguiu cumprir o cronograma de prazos e datas, como por exemplo, atrasando o início do curso e tendo problemas ao longo das jornadas, por diferentes razões: falta de quórum de alunos como já relatado; realização de outros eventos na escola na mesma época; substituição do professor responsável; férias escolares; paralisações e greves. Na escola em que participei como voluntário não foi diferente: o curso aconteceu e chegou ao seu término em dezembro de 2018, sendo que a previsão era outubro/18. Aconteceram muitos atrasos, tanto para começar quanto ao longo das jornadas, devido às paralisações, às greves e a outros eventos. Uma sugestão para que essa situação seja evitada consiste em deixar tudo acertado administrativamente, ou seja, a parte burocrática de escolha e seleção das

escolas no início do ano. Dessa forma, consegue-se promover a mobilização dos envolvidos logo no primeiro mês de aulas no ano, o que permitirá com que o curso possa se iniciar em março ou abril e finalizar antes das férias escolares de julho. Assim, evita-se que paralizações e outros eventos que ocorrem no decorrer do ano possam concorrer ou atrapalhar a execução do Programa.

Verifica-se, portanto, que na prática nem sempre é possível cumprir o que está previsto no edital, seja em relação ao número de voluntários, ao quórum de alunos ou ao cumprimento de datas e prazos. Corresponder a todos os critérios desejados, ou mesmo parcialmente, vai depender de uma conjuntura de fatores que envolvem desde o engajamento da escola e do professor responsável, até questões sobre a realidade local, como o número de alunos, e o perfil socioeconômico.

5.4.2 Material de apoio e atividades desenvolvidas

Este tópico apresenta mais detalhadamente as atividades e os conceitos propostos no curso, por meio dos materiais selecionados e analisados, fazendo um paralelo como de fato as atividades ocorreram na prática, por meio da experiência do pesquisador como voluntário em uma das escolas participantes e das situações observadas e anotadas pela observação participante, ao longo das jornadas. A percepção dos entrevistados também será incluída em alguns pontos, agregando outros aspectos na análise dos dados.

5.4.2.1 Metodologia

O Programa foi elaborado para ser executado em 12 jornadas, com um encontro semana e pode ser dividido em três momentos distintos. Da 1ª a 5ª jornada os alunos têm contato com conceitos teóricos relativos ao empreendedorismo, gestão, tipos de empresas e sociedades, pesquisa de mercado, finanças, estrutura de custos, recurso humanos e produção. Além disso, precisam definir nome e estrutura da miniprensa o produto que irão desenvolver. Já da 6ª a 11ª jornada são jornadas destinadas à compra de insumos, produção, ajustes operacionais da produção e venda dos produtos da miniprensa. As duas últimas jornadas (12ª jornada e uma jornada extra) destinam-se ao encerramento das atividades da miniprensa, com

preenchimento e entrega das fichas de controles, relatórios, apresentação dos resultados, o acerto com acionistas e funcionários, *feedbacks* gerais e individuais aos envolvidos.

[...] A estrutura do Programa eu vejo ela positiva... eu vejo que teve essa parte conceitual, um pouco mais teórica sobre a empresa, sobre a organização da empresa, sobre os processos, sobre as áreas então essa parte mais conceitual da empresa. E, depois tem a parte prática a partir da quinta jornada, se eu não me engano, então a partir disso, aí que vive o empreendedorismo, ali não é uma aula sobre empreendedorismo, é o empreendedorismo na prática [...] A partir da quinta jornada as pessoas estão aprendendo-fazendo, então esse *learning by doing*, essa questão de fazer, de aprender com a prática é uma coisa muito positiva do Programa. **(VOLUNTÁRIO1)**

A estrutura do Programa, corroborado pela visão do voluntário, vai ao encontro do conceito proposto por Lopes (2010), que defende que o aprendizado do empreendedorismo deve ser estimulado por uma abordagem experiencial, com o aprender-fazendo. Esse ambiente de experimentação é que permitirá ao aluno a aprendizagem das habilidades empreendedoras.

Conforme levantado nos tópicos preliminares, o Manual do Aluno foi o principal material de apoio utilizado tanto para os alunos como para os voluntários ao longo do Programa. Ele contém todo o conteúdo teórico e as atividades que são desenvolvidas, organizados por tópicos temáticos e por jornada.

[...] é bem didático (material), claro, didático, objetivo... **(AGENTE2)**

Olha, para fins didáticos, eu acredito que é um material adequado, não é um material pesado, né... igual ao um nível de graduação. Então eles conseguem de uma forma mais tranquila, assimilar o conteúdo **(GESTORA)**

O material é muito bom.. ele é bem coeso, bem direto e ele instrui realmente os alunos a promoverem isso.. Raramente você consegue trabalhar com projeto prático tendo um suporte de acompanhamento, um suporte didático pedagógico tão eficiente quanto era o material da Junior Achievement... sem eles os alunos teriam ficado bem mais perdidos...**(PROFESSOR)**

Achei o material simples, prático, fácil para manusear... era tipo de fácil acesso, né... **(ALUNO1)**

Sobre o material e sua metodologia houve consenso, entre todos os entrevistados, com relação à qualidade e à adequação dos conteúdos, boa didática, acessibilidade

(mais acessível e de fácil entendimento). Na minha percepção, considero também que o material é realmente muito apropriado ao que se propõe, possui linguagem simples, bastante acessível para alunos mais jovens e, ao mesmo tempo é completo, didático e coeso.

Cada um dos três momentos citados nesta seção será trabalhado nas próximas, com um relato da experiência jornada por jornada.

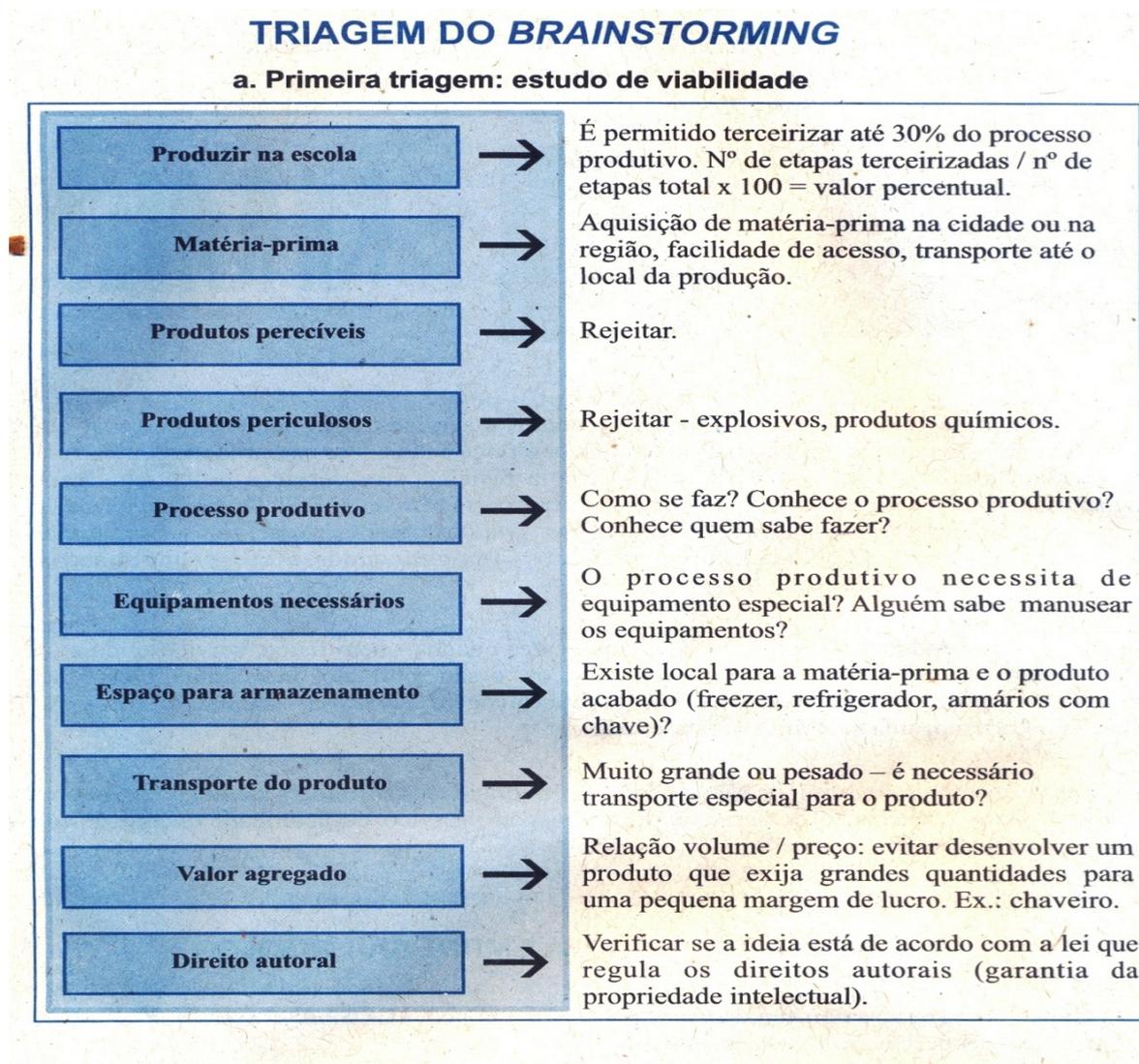
5.4.2.2 Conteúdos teóricos - (1º momento)

Como forma de organizar e apresentar os conteúdos, serão analisadas as principais atividades e ações propostas no curso por jornada.

Na primeira jornada é feita a apresentação dos professores e voluntários da turma, bem como são debatidos aspectos sobre o papel da livre iniciativa e os tipos de empresas, pilares para o desenvolvimento do empreendedorismo. Além disso, é realizado um "*brainstorming*" para se debater as ideias em relação ao produto, a empresa que os alunos têm intenção de desenvolver e a viabilidade da mesma. Nessa fase, triagens sobre impacto ambiental e inovação dos produtos sugeridos também são realizadas.

Conforme Rocha e Freitas (2014), o *brainstorming* caracteriza-se como importante estratégia para concepção de ideias e prospecção de oportunidades, nas etapas iniciais de projetos em empreendedorismo.

A Figura 3, a seguir, representa o fluxo de triagem e viabilidade para o *brainstorming*.

FIGURA 3 - Estudo de viabilidade do *Brainstorming*

Fonte: Manual do Aluno, elaborado pela JA (2016)

Por exemplo, quando a gente vai fazer a miniempresa, a gente faz o *brainstorming* dos produtos, depois a gente avalia qual que é viável, e mesmo que o produto seja viável, a gente avalia qual que pode dar mais certo, qual que vai dar mais lucro... Pensa em 40 produtos, três são viáveis, um daria um lucro absurdo, então tipo, é isso que a gente quer... (ALUNO3)

Em seguida, são apresentados aos alunos os conceitos relativos ao capital social de uma sociedade limitada e de uma sociedade anônima, inclusive a miniempresa que eles tinham que constituir seria uma Sociedade Anônima (SA) na qual eles teriam que captar acionistas para financiar o capital social inicial da empresa. Abordam-se também, ainda na primeira jornada, os conceitos relacionados à pesquisa de mercado na qual os alunos têm que cotar os preços dos insumos a serem utilizados na produção, bem como as características dos produtos similares já existentes no

mercado, para tomar como base em suas operações futuras. A pesquisa de mercado deve ser realizada no intervalo entre as jornadas.

Já na segunda jornada, os alunos têm que definir o produto e o nome da miniempresa e determinar o valor do capital social estimado para financiamento inicial de sua operação, para que também possam definir os valores e quantidades de ações a serem capitalizadas.

As ações são vendidas na comunidade e entre os interessados e, ao final do programa, no encerramento da miniempresa, elas são devolvidas aos acionistas com os respectivos juros, de acordo com o lucro ou prejuízo na operação da empresa. Essa visão permite aos alunos estarem em contato, em um caso simples, mas real, com a estrutura de funcionamento de empresas que operam através desse modelo de sociedade anônima (S.A). Uma planilha com controle e identificação dos acionistas e o número da ação vendida deve ser preenchida à medida que elas estão sendo vendidas.

Após o *brainstorming*, os alunos na escola em que atuei decidiram produzir suporte de celulares para carregamento em tomadas suspensas. Entretanto, após comprarem os tecidos que seriam utilizados, eles enfrentaram dificuldades para elaborar o produto de acordo com o protótipo que eles haviam concebido. Sendo assim, diante dos tecidos comprados, surgiu uma nova ideia para a produção de almofadas, e o produto escolhido ficou sendo as almofadas. Segundo Rocha e Freitas (2014), a criação de produtos desenvolve as habilidades criativas e constitui-se como importante recurso pedagógico no ensino do empreendedorismo.

Na terceira jornada é feita a contabilização das ações vendidas e os alunos têm contato com conceitos importantes de finanças relativos aos custos fixos e variáveis, custo direto de matéria-prima e mão de obra, determinação do ponto de equilíbrio, margem de contribuição e do preço de venda do produto. Esses conceitos são extremamente importantes para determinar a colocação e a viabilidade do produto no mercado, assim como na avaliação se o produto será rentável e se haverá mercado consumidor pelo preço de venda calculado. Além disso, a fase de cálculo com estimativas de custos e preço de venda, faturamento e margem de contribuição,

constitui a fase de planejamento, um dos atributos das características do perfil empreendedor propostas por Schmidt e Bohnenberger (2009).

Na quarta jornada os alunos devem definir a missão, visão e valores, bem como definir o organograma da miniempresa e escolher os Diretores e o Presidente. São quatro Diretores, cada um de uma grande área: um Diretor de Produção, um de Marketing, outro de Finanças e um de Recursos Humanos. Os alunos interessados se candidatam e realiza-se na turma uma eleição para a escolha do Presidente e dos Diretores, de acordo com o interesse, a habilidade e o perfil demonstrado por cada um.

A gente fez uma votação. Primeiro de quem queria ser (Diretor/Presidente), aí as pessoas que se alistaram, tiveram que se apresentar e falar porque que elas queriam o cargo, para desenvolver e tudo mais. O meu argumento para ser Diretora de Marketing, foi que eu sempre gostei muito de comunicação, eu sou muito boa com publicidade e propaganda.. **(ALUNO2)**

Trata-se de um momento importante para os alunos desenvolverem a oratória, suas estratégias de comunicação, seu poder de persuasão e seu marketing pessoal. Essa habilidade de comunicação, oratória e persuasão constituem o ser sociável, uma das dimensões das características do perfil empreendedor propostas por Schmidt e Bohnenberger (2009).

A quinta jornada prevê que os alunos retomem os conceitos definidos da miniempresa até o momento e façam um balanço das escolhas e de tudo que foi realizado. Nesta jornada, alguns questionamentos importantes devem ser feitos, tais como: "A operação e fluxograma de produção já estão definidos?", "De que forma os produtos serão desenvolvidos?". Neste momento, faz-se necessário atualizar e realizar ajustes na pesquisa de mercado, nos custos de produção e no preço de venda, no intuito de deixar tudo alinhado e preparado para próxima jornada, que se constitui a primeira jornada de produção. Nesta jornada, os alunos também devem levar um protótipo produzido por eles do produto a ser produzido no decorrer das próximas jornadas.

A maior parte das atividades propostas deve ser realizada no próprio período previsto para a realização das jornadas. Não obstante, no intervalo entre as

jornadas, os alunos necessitam de proatividade para realizarem algumas tarefas, buscando o ajuste de situações, de definições, e o levantamento de informações. A proatividade na solução dos impasses e definições que naturalmente surgem é primordial como preparo para próxima jornada, permitindo que a próximo encontro ocorra conforme o planejado.

Com relação ao suporte dos alunos em sala de aula, os professores juntamente com os voluntários são os responsáveis pela condução das atividades.

O papel do professor é ser a interface entre a turma e o voluntário, facilitar as coisas. A ideia é que o professor seja o suporte dos voluntários e também oriente a turma e faça o projeto acontecer na escola...[...] Ele vai chegar na escola, vai abrir o portão, vai se comunicar com os alunos, vai organizar a seleção dos alunos, porque tem muita escola que tem mais de uma sala de alunos do Ensino Médio, né... e aí eles têm que fazer uma seleção de quais alunos vão participar, dessa turma de 30 a 40 (**AGENTE1**)

Quem toca é quase 100 por cento os voluntários. O professor é muito importante para ele manter a turma engajada, muito importante... Assim, tem escola que quem leva nas costas é o professor, porque os voluntários desaparecem... (**AGENTE1**)

O aluno é quem deve assumir o papel de protagonista durante execução das tarefas, para que melhor possa se desenvolver, especialmente na parte prática do Programa. No processo de ensino-aprendizagem, ressalta-se também a atuação dos voluntários e professores na condução das atividades, para que a experiência ocorra da melhor forma. São eles que direcionam e alertam os alunos para cumprirem o que foi programado, repassam todo o conteúdo teórico exposto anteriormente, tiram dúvidas e propõem reflexões.

Um ponto comum e relevante relatado nas entrevistas diz respeito à evasão dos alunos durante esse primeiro momento com uma abordagem predominantemente teórica, conforme pode se observar nos relatos a seguir:

Na verdade, quando o Programa chega na escola é aquele *boom*, todo mundo quer participar. Aí, as primeiras jornadas são muito técnicas, né... aí começa a evasão do Programa, aí todo mundo desiste, até você aglutinar as pessoas de novo. Também não pode entrar no Programa com a jornada muito avançada, acho que até a quarta jornada podia entrar [...] Aí quando chega na parte prática, aí os alunos engrenam e eles vão, mas na parte do planejamento eles têm muita dificuldade (**AGENTE2**)

Realmente, tipo tem um padrão, que é um padrão que às vezes você entra com uma turma muito cheia, ao longo das semanas, ao longo do projeto, os alunos vão falhando, "não, não é isso que eu quero", então houve uma redução do quórum, então ficava aí na faixa de uns 20 [...] realmente isso, as 4 primeiras jornadas, tanto que eu ajudava muito os professores, até mesmo porque os professores não têm muito esse contato com empreendedorismo, né.... repassar essa metodologia para os alunos era difícil para eles (**GESTORA**)

A não vivência dos alunos com esse tipo de (material/conteúdo), como é uma novidade, é lógico que novidade interessa, mas uma novidade que você não está acostumado, muitas vezes por ser uma, pode te desanimar... fazer novas atividades que não tem domínio... (**PROFESSOR**)

Como os alunos do Ensino Médio não têm tanto contato e familiaridade com alguns conteúdos mais técnicos propostos nesta parte inicial do Programa, para eles "tudo é novo". Tal novidade pode vir a gerar neles certa resistência, ou até mesmo ser um esforço intelectual fora da zona de domínio, e o Programa torna-se mais uma atividade "não obrigatória" para eles fazerem além das aulas. Considerando tudo isso, muitos acabam desistindo e desanimando, conforme observado pelas gestoras e pelo professor. Constata-se, portanto, a ocorrência de uma grande evasão nessa parte do Programa (1º momento), e com isso surge o dilema: ao mesmo tempo em que eles precisam ter algum contato preliminar com a parte teórica e essa base será fundamental posteriormente, existe a dificuldade no interesse e absorção de todo esse conteúdo novo pela falta de base; sobretudo para alunos mais jovens do Ensino Médio, o que ocasiona o abandono do curso, em muitos casos. Porém, observa-se pelo relato da Agente2 e pela minha própria experiência, que os alunos que permanecem no curso após esse início mais teórico, eles se engajam mais ao iniciar a parte prática de produção, e, geralmente, vão até o fim do curso, porque eles criam espírito de grupo, lealdade, sentimento de pertencimento.

Devido a esta mesma dificuldade e aos problemas operacionais (paralisações, eventos) citados anteriormente, muitos alunos na escola em que atuei também desistiram nessa parte inicial do curso.

5.4.2.3 Vivências práticas - (2º Momento)

Da quinta jornada em diante, se eu não me engano, até a última, eles produzem, eles fazem a empresa acontecer (**AGENTE1**)

Eu achei que seria uma coisa bem monótona, aquela coisa só teórica, nada prática, eu me surpreendi quando eu vi que a gente teve que colocar a mão na massa mesmo, quando eu vi que eu tinha que liderar pessoas, que eu tinha me colocar à frente, colocar meu sangue lá para fazer tudo dá certo, então que eu me surpreendi bastante foi nisso... eu vi que realmente tem a prática... (ALUNO2)

Em um segundo momento, o programa convida os alunos a assumirem uma postura totalmente ativa, envolvendo-os em atividades de compras de insumos, produção, armazenamento, vendas e controles da produção e financeiro.

A quinta jornada é uma jornada de planejamento de produção e balanço geral, como visto. A sexta jornada é a primeira jornada de produção efetivamente. Para isso, os alunos devem levar todos os insumos, equipamentos e utensílios adquiridos, planejar e preparar o ambiente de produção. Eles se organizam e dividem as tarefas entre eles. Devem utilizar esta jornada também como uma jornada de testes e aprendizado, momento no qual eles desenvolvem os primeiros produtos.

Como visto, é necessário bastante planejamento e organização entre as jornadas, justamente para que no momento da jornada oficial, os insumos e materiais já estejam à disposição e prontos para uso. É que os alunos já tenham pensado na dinâmica da produção e divisão das tarefas, para que durante a jornada eles possam maximizar o tempo e utilizá-lo efetivamente produzindo o bem.

Nesse ponto, torna-se relevante ressaltar o conceito do ciclo PDCA que, segundo Chiavenato (2004), compreende as etapas de planejamento, execução, controle e as possíveis correções dos desvios e melhoramentos do processo, repetindo esse ciclo em prol de uma boa administração. O conceito do ciclo PDCA é fundamental para alunos assimilarem o conceito de planejamento e otimizarem o processo de produção, evitando perdas, aprimorando o produto e primando pelos princípios da qualidade.

Da sétima à décima primeira jornada os alunos seguem um ritmo semelhante de atividades, em que eles vão, durante cada jornada, confeccionar o produto escolhido. Entre as jornadas, eles devem buscar estratégias para comercializar esse produto e gerar recursos financeiros para financiar as operações futuras, novos ciclos de produção. Nesse momento, o Diretor de Marketing deve buscar estratégias

para captação e atração de clientes, definir os canais de venda, reunir, treinar e motivar a equipe de venda, com foco nas metas de vendas estabelecidas.

Na escola em que atuei como voluntário, após alguns ajustes no processo de produção, os alunos conseguiram fabricar o número estabelecido de almofadas, durante o desenvolvimento da etapa de produção. No entanto, eles enfrentaram reais dificuldades no momento das vendas. Chegaram a participar de duas feiras e se reunirem com a comunidade para oferecer o produto a potenciais compradores, mas, ainda sim, eles não conseguiram vender a maior parte da produção. Eles produziram 36 almofadas e venderam 15 unidades. O preço de venda estabelecido era de R\$20,00.

Após as vendas, os alunos devem repassar o dinheiro para o Diretor Financeiro, responsável pela arrecadação e controle financeiro de todas as movimentações, desde a compra de insumos de produtos até o pagamento de funcionários. Todas as movimentações financeiras da empresa se encontram sob sua responsabilidade. Por sua vez, o Diretor de Recursos Humanos é o responsável por atestar a assiduidade e fazer o controle de frequência, bem como motivar e coordenar as equipes e as diretorias.

O Diretor de Produção é o responsável por definir quantas unidades devem ser produzidas; definir os parâmetros de controle de qualidade dos produtos; determinar a divisão das tarefas de produção; tomar as decisões referentes à linha de produção e a compra de insumos. Enfim, ele é o responsável por coordenar todo o processo produtivo e o pessoal envolvido na produção.

A gestora do Programa (GESTORA) reforça as percepções observadas sobre as dificuldades na parte prática, com a produção e especialmente com as vendas, pois nem todas as miniempresas obtiveram o lucro esperado. Todavia, considerando todos os fatores envolvidos, os alunos conseguem superar as dificuldades e de alguma forma produzir e vender os bens elaborados, conforme o relato do presidente de uma das miniempresas (ALUNO1).

Boa parte das minhas miniempresas ficaram no zero a zero, ou algumas no lucro, mas muitas também levaram prejuízo, teve

dificuldade de vendas, desenvolver a oferta do produto... custaram muito também para chegar na ideia do produto certo. Eles falavam que as jornadas de produção tinham que ser maiores para conseguir vender, porque eles conseguiam ir melhorando. Escutei muito de professor falar assim: "quando a gente estava chegando na quarta jornada é que a gente chegava no produto ideal para vender, então até lá a gente perdeu muito"[...] eram mais ou menos 4 ou 5 jornadas de produção, então assim, eles iam melhorando com o tempo [...] aí depois que chegava no produto ideal já estava terminando (o curso), não tinha como vender (**GESTORA**)

Agora na parte prática tivemos muita dificuldade, que ao mesmo que você tem que se preocupar com a produção, você não consegue produzir em cima da produção (jornada de produção)... o tempo, o planejamento (antes da jornada).. para falar da prática e da teórica, nas duas tivemos uma certa dificuldade né, mas no fim das contas superamos (**ALUNO1**)

5.4.2.4 Encerramento - (3º Momento)

Durante todo o curso, entre as jornadas, ou até mesmo durante as jornadas, os Diretores de cada área são os responsáveis pelo preenchimento de algumas planilhas importantes para controle de informações. As planilhas devem registrar desde a compra de insumo, a quantidade de produtos acabados por jornada, até o controle da presença de funcionário e os registros de vendas. Realizar os controles torna-se fundamental para avaliar o andamento das atividades e fazer todos os fechamentos e relatórios propostos.

Na área de Recursos Humanos, o controle mais importante é feito pela planilha de controle de frequência de funcionário por jornada, no caso, os funcionários são os próprios alunos. Os alunos recebem salários simbólicos, mas reais (valores pequenos, mas com moeda real), de acordo com o cargo e a presença e, em caso de ausência na jornada, eles não recebem. Isso reforça o espírito de assiduidade e compromisso entre eles e também os ajuda a desenvolver as características empreendedoras de eficiência e comprometimento que, segundo McClelland (1972), representa o esforço para completar uma tarefa, estar sempre colaborando com os colegas para que o trabalho seja terminado.

Na área de Produção, outra planilha importante é a do fluxograma do processo produtivo. É muito importante que os alunos definam e entendam cada etapa de produção para terem uma visão do processo como um todo (visão holística) e, ao

mesmo tempo, reconheçam e compreendam os detalhes de cada etapa definida, como por exemplo: compra de tecido, corte do tecido, enchimento das almofadas, costura das almofadas, controle de qualidade. Cabe ressaltar que os alunos apenas podem terceirizar 30% das etapas produtivas, por exemplo, se no fluxograma constar 10 etapas, eles podem terceirizar no máximo três etapas. Considera-se importante o conceito da possibilidade de terceirização de uma etapa do processo produtivo, como por exemplo, a costura das almofadas, para que eles possam assimilar a função de fornecedores, colaboração de terceiros, e os possíveis problemas e ganhos com tal decisão.

Outro controle valioso constitui-se na planilha de controle de produção por jornada. Esse controle permite realizar projeções e estimativas futuras de produção, tais como estimar o ritmo de produção, quanto tempo faz-se necessário para produção de cada produto e quantos produtos acabados estarão disponíveis para venda ao final de cada jornada. Há também o controle de estoque de matéria-prima e de produto acabado, na área de produção.

Na área de Marketing, o controle mais relevante refere-se ao controle de venda por aluno. Em cada jornada, nele deve ser registrada a quantidade de produtos retirados no estoque, por aluno. Dos produtos retirados, devem-se registrar quantos foram vendidos e por qual preço, e quantos foram devolvidos para o estoque e quantos ficaram retidos com o vendedor. Essa planilha é de suma importância, pois consegue controlar onde está cada produto acabado.

Na área de Finanças há uma planilha que engloba os controles relativos ao balanço patrimonial; o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) e a rentabilidade da miniempresa. A rentabilidade da miniempresa visa determinar qual o retorno para o acionista, que é determinado calculando-se o valor da ação e do número de ações vendidas e o lucro obtido pelas vendas; com esses dados torna-se possível calcular o valor agregado em cada ação e o respectivo retorno ao acionista. Além disso, a empresa deve escolher uma instituição não governamental para doação dos possíveis lucros da miniempresa, visando reforçar o senso coletivo e social dos alunos em uma causa de impacto para outras pessoas.

Na escola que atuei como voluntário, os alunos não realizaram a maior parte dos controles no seu devido tempo. Apenas na penúltima e última jornada, que, junto com os voluntários, eles realizaram, de forma parcial, os controles e relatórios exigidos. Alguns fatores podem ser considerados sobre a inobservância desse ponto, como a falta de prática e domínio com *softwares* de planilhas eletrônicas e a própria dificuldade em conteúdo de matemática básica e operações com números.

Entre a 11^a e a última jornada os alunos devem preparar todos os relatórios e controles, conforme exposto anteriormente, para o fechamento da empresa. Entre essas duas jornadas pode haver uma jornada extra para alguns ajustes finais e os controles. Neste momento, o Presidente solicita aos Diretores os relatórios de controle, para que na última jornada possam ser realizados os procedimentos para o encerramento da empresa com todas as informações documentadas. Neste momento final, é necessário, ainda, realizar o acerto com os acionistas do dinheiro arrecadado com as vendas, corrigido com os possíveis lucros ou prejuízos obtidos com relação ao valor inicialmente investido com a ação. Enfim, após esses procedimentos, a miniempresa é encerrada.

Salienta-se aqui que, entre a sétima e décima primeira jornada os alunos recebem uma auditoria externa do responsável pela escola que, no caso, é uma gestora da Junior Achievement. Ela avalia o andamento das atividades; verifica se o cronograma está sendo seguido; se os relatórios de controle estão sendo realizados, e se as tarefas estão fluindo de acordo com o previsto. A seguir, a gestora salienta e ratifica a questão sobre a dificuldade dos alunos com os cálculos e matemática básica e as planilhas eletrônicas.

Olha, no momento da auditoria que eu realmente tenho a percepção do que realmente eles absorveram ali do projeto né? A maioria das partes conceituais assim até que eles conseguem pegar, mas eles possuem muita dificuldade com matemática, com educação básica, desenvolver os cálculos... e com a educação da informática também eles também têm muita dificuldade [...] Então assim, depende muito da região, isso eu senti muito, os alunos da região mais central até conseguiam desenvolver um pouquinho melhor do Excel, mas se eu fosse para a Metropolitana ou Barreiro, regiões mais carentes aqui de BH, eles não sabiam, eles tinham muita dificuldade de mexer com Excel, reclamavam até... tinha professor que sugeriu até colocar junto com o projeto um curso de Excel básico para ver se eles conseguiam melhorar (**GESTORA**)

Na décima-segunda jornada também é realizado um *feedback* aos alunos por parte dos profissionais envolvidos - os voluntários, a gestora do programa, o professor - fazendo um balanço geral de todas as atividades desenvolvidas e da miniempresa criada. O *feedback* é repassado aos alunos no intuito de trazer reflexões para o crescimento pessoal e profissional deles.

Percebe-se, com todas as atividades detalhadas, que a organização didática do Programa possui alinhamento com as práticas didáticas de ensino do empreendedorismo propostas por Henrique e Cunha (2008), tendo em vista uma adequada divisão entre as ações teóricas e práticas. E também atendem as concepções do caráter multidisciplinar e do pensamento divergente, na formação empreendedora, defendidas por Schmidt, Soper e Facca (2012) e Dolabela (2008).

5.4.3 Despertar das características comportamentais pelos alunos

Este tópico objetiva avaliar o protagonismo e a atuação dos alunos, bem como avaliar o despertar das principais características comportamentais do empreendedor, de acordo com o modelo de perfil empreendedor de Schmidt e Bohnenberger (2009).

5.4.3.1 Atuação dos alunos

As ações do Programa, principalmente considerando as dinâmicas práticas, deslocam o aluno de uma condição passiva para uma condição ativa, permitindo que eles possam assumir o papel de protagonistas. O processo de tomada de decisão gera angústias e dúvidas. No entanto, esse desconforto e insegurança também podem provocar o crescimento dos alunos, visão compartilhada por um dos voluntário no relato abaixo:

Então o Programa levou justamente isso, ele gerou uma situação para os jovens onde eles precisavam de decidir tudo, precisavam de correr atrás das coisas e fazer a engrenagem girar, né? Então, eu vejo o empreendedorismo como uma atitude, essa atitude empreendedora, então independente se a pessoa está dentro de uma empresa, se ela tá desenvolvendo um projeto como esse, se ela tá empreendendo o seu próprio negócio, é uma questão de atitude, porque depende da pessoa para que o resultado venha. Então, ela tem que correr atrás de vendas, toda essa parte comportamental de competências né, comportamentais para o empreendedorismo... (VOLUNTÁRIO1)"

No desenrolar do Programa vão acontecendo problemas, né? Nas jornadas vão aparecendo dificuldades... no sentido da execução, de ter uma ideia e de materializar aquilo, eles tinham que criar a ideia do produto e colocar isso efetivamente em prática, e os problemas iam aparecendo aí... Ok, a gente criou um produto ótimo, maravilhoso, mas como que a gente vai fazer? Que material a gente vai usar? Como aconteceu, por exemplo, com os meninos, compraram o tecido errado e tiveram que mudar (**AGENTE2**)

Os problemas vão acontecer em qualquer área da nossa vida, então aprender a lidar com aquele problema que está ali e não tem jeito de fugir... tipo, apareceu o problema aqui, agora não sei como resolver vou embora para minha casa, não, eles tinham que lidar com o problema, eles tinham que enfrentar aquilo, e eu acho que isso desenvolve a habilidade deles lidarem com as dificuldades da vida, porque que elas vão aparecer, né? E eu via muito neles a vontade... os meninos de uma das escolas que a gente estava se deparavam com a dificuldade, eles enfrentavam, eles mudaram o projeto quantas vezes para acertar. Já teve outra escola que as dificuldades apareceram e eles não conseguiram se reorganizar, atrasou o cronograma, muitos abandonaram no meio do caminho. (**AGENTE2**)

A gente não pode interferir ao ponto de segurar o aluno no Programa, a gente não pode interferir nas decisões porque eles têm que aprender a tomar decisão. Você cria a reflexão neles, mas eles têm que tomar as decisões dentro do projeto porque a intenção é essa mesma, é prepará-los para uma realidade que está ai fora, né? (**AGENTE2**)

Conforme as colocações da agente de inovação (**AGENTE2**), se tomarmos as decisões (voluntários e gestores) e resolvermos os conflitos para eles, os alunos ficarão mais acomodados e mal-acostumados. E assim, sempre que houvesse uma nova situação de impasse eles recorreriam a nós. E a realidade lá fora, nas empresas, no mercado ou no próprio negócio que eles podem ter, não será assim. A realidade nos âmbitos profissional e pessoal irá exigir deles uma postura proativa para que saibam resolver os conflitos por conta própria, de forma autônoma.

Principalmente por causa dessa questão de começar a ter uma noção sobre empreendedorismo, de poder ter um primeiro contato, né? Porque, na realidade, uma das propostas do projeto era essa, de fazer o aluno ali ter o primeiro contato, desenvolver um pouco das habilidades interpessoais também. Por causa disso que eu quis entrar no projeto, sabe, é um mix de coisas... (**ALUNO3**)

O aluno demonstra que, antes mesmo de entrar para o projeto, já tinha boa consciência sobre o objetivo do curso e o que ele poderia agregar na sua formação. O fato de ele utilizar o termo "primeiro contato" com empreendedorismo permite relacionar com o conceito das políticas públicas de empreendedorismo de Lundstrom e Stevenson (2006), representados na Figura 2, em que a "Fase de

reconhecimento" consiste justamente nesse primeiro contato, no intuito de gerar um despertar e provocar o possível interesse nos alunos, ou mesmo o não interesse.

5.4.3.2 Perfil empreendedor

Segundo Dolabela (2003), as habilidades e competências empreendedoras podem ser desenvolvidas pelos estudantes, por meio da educação empreendedora. Em vista disto, a percepção do aluno (ALUNO3), levando-se em conta sua própria experiência, fortalece as concepções de Dolabela.

Um estilo de vida quase né, o empreendedor... Porque no final das contas, depois que você entra (no Programa), sua mente muda, você não é mais o mesmo, eu falo isso. Antigamente eu até pensava algumas coisas, mas depois de fazer o curso, eu quase sempre vejo oportunidades em todos os lugares. Tipo, entrar na faculdade mesmo, eu já comecei a ver várias oportunidades, tanto de coisa que eu poderia vender, tanto de coisas que eu poderia fazer, de eventos que eu poderia tentar fazer, por exemplo ali a gente é cheio de amigo talento quando a gente chega na universidade (ALUNO3)

Em sua colocação, o aluno, que já cursa faculdade em 2019, ao utilizar termos como "sua mente muda" e "eu quase sempre vejo oportunidades em todos os lugares" demonstra sua aptidão em detectar oportunidades nas situações vivenciadas, uma das principais características do empreendedor, conforme sugerem Schmidt e Bohnenberger (2009) e vários autores na área. Além disso, sua fala evidencia que adquiriu uma boa percepção sobre o conceito atual de empreendedorismo, alinhado com a definição da *European Commission* (2004), que entende o empreendedorismo como uma mentalidade e um processo necessário para a criação e desenvolvimento de atividades econômicas.

A seguir, serão apresentadas as análises de cada atributo do perfil empreendedor definidos por Schmidt e Bohnenberger (2009).

a) Autorrealização

O conceito da autorrealização está relacionado às pessoas que buscam fazer as coisas de forma eficiente, estão motivadas e comprometidas em realizar algo. Pessoas que persistem em uma tarefa quando acreditam que elas são suscetíveis a ter sucesso. Também pode ser associado a um comportamento que busca a

excelência e diferenciação. Pessoas que têm alto nível de motivação e confiança por conquistar as coisas. Esse atributo está intimamente ligado, então, ao de autoeficácia, persistência, autoestima e confiança (LUMPKIN; ERDOGAN, 1999).

[...] a partir do momento em que eles começam a desenvolver a ideia, ver que eles conseguiram vender, elaboraram o produto, aí eles mesmos enxergam a capacidade deles, que eles podem correr atrás **(VOLUNTÁRIO2)**

A autoestima deles se desenvolvia durante o projeto, eles se sentiam importantes, parte de algo relevante. Isso foi muito legal durante o Programa, muito, muito mesmo.. **(AGENTE2)**

[...] Além de trabalhar muito a autoestima deles, que muitas miniempresas mesmo que não obtiveram lucros, trabalhou a autoestima de ter realizado o projeto [...] Em uma miniempresa mesmo, tinha uma outra menina que falava assim, "Oh, a gente não teve lucro né, mas a gente conseguiu fazer, a gente conseguiu vender, está aqui o nosso produto, muitas pessoas acreditaram na gente"...Então assim, trabalhar a autoestima e automotivação deles é muito bacana, vi muito isso nos alunos. **(GESTORA)**

Um ponto que é até curioso que ajuda na autoestima, que às vezes a pessoa ela não tem confiança nela mesmo, depois que ela faz e ela vê as coisas dando certo, ela fala "oh legal, está dando certo" [...] então um contato com isso... Agora, eu não preciso ser bom só em uma coisa, eu posso ser bom em várias coisas.. **(ALUNO3)**

Um ponto recorrente descrito pelos entrevistados, tantos os alunos quanto os profissionais, conforme pode ser constatado nos relatos acima, consiste no desenvolvimento da autoestima dos alunos. Com o desenvolvimento e realização das atividades, os alunos passam a acreditar em seu próprio potencial e enxergam que são capazes de realizar diferentes tarefas.

Na primeira experiência de venda eles vão receber não, vão ver que é difícil, e aí pensa que "pô" eu achava que ia vender tanto, não vendeu... E aí entra de novo a parte emocional, que, às vezes, uma rejeição ali do recebeu "não", ele fala "não vou mexer mais com isso, "isso aqui não dá certo", "esse produto não é bom". Mas, na verdade, eles precisam de oferecer para 10 para que uma pessoa compre. Então, assim, eu vejo que a experiência do Programa, ela traz essa questão de persistência... Então, assim, os alunos precisam de ser persistentes até o final e a jornadas mesmo depois da parte de venda, ela traz muita a questão de persistência... **(VOLUNTÁRIO1)**

Era eu era muito feliz sim, que como eu disse, eu sempre gostei muito dessas atividades e aí quando eu me deparei com isso, eu achei muito bacana, eu sempre estava muito feliz indo lá, para ajudar as pessoas e tudo mais, [...], mas para mim era muito satisfatório, eu não me importava de chegar mais cedo, sair mais tarde porque é uma coisa

que eu gostava de fazer. Para mim foi bem satisfatório, eu me senti muito bem assim, não me incomodou, além do desinteresse de alguns alunos não me incomodou nenhuma outra coisa, eu consegui desenvolver super bem.. (ALUNO2)

O curso me ensinou a ser uma pessoa muito pontual, eu era muito pontual mesmo, eu ia até no dia que tava sem curso, trocar ideia com o professor, aprender mais... (ALUNO1)

Na minha sala acho que tinha sete pessoas (participando do curso).. aí um desanimou, aí outro desanimou , aí o 3º desanimou, o 4º desanimou, aí eu pensei assim será que eu devo continuar? Aí eu continuei no curso... aí o quinto desanimou, o sexto ficou.. aí ficou eu e esse sexto... Aí quando o curso teve a greve eu continuei vindo aqui na escola, aí mais do que a metade dos meus colega de curso não se apresentaram mais, sem dar motivo algum, aí isso me deixou muito triste [...] Já chegou um momento que eu queria desistir, mas eu não desisti não, fui muito persistente.(ALUNO1).

Os relatos do (ALUNO1) e (ALUNO2) demonstram o interesse deles em participar e fazer com que tudo ocorresse bem no andamento do Programa em suas escolas. O aluno (ALUNO1) estava empolgado e motivado em participar das atividades, indo na escola até mesmo nos dias em que não havia jornada. Além disso, também faz ponderações sobre sua própria persistência. O aluno estava na escola em que atuei, e, de fato, era o mais engajado e motivado, sempre olhando tudo para a minieempresa, se mobilizando e fazendo o possível para que as atividades e a empresa tivessem sucesso. Constantemente motivava os colegas para fazer o curso, a continuar, sendo que maior parte da turma ficou até o fim por lealdade a esse aluno, segundo sua própria percepção e a do professor da turma. Toda essa motivação, envolvimento, persistência aguçados em suas ações estão relacionados ao senso de realização, atitude observada neste tópico. Os dois alunos são exemplos concretos do atributo de autorrealização.

b) Assumir riscos calculados

Segundo Schmidt e Bohnenberger (2009), a capacidade de assumir riscos calculados corresponde às pessoas que, diante de um projeto pessoal, relacionam e analisam as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade de uma ação ou decisão.

Eu tenho um caso, não é só flores, exatamente..rs Foi uma minieempresa que eu também gosto muito, tipo falar assim que eu gosto muito, do geral mesmo... mas, eu gostei muito da posição desse

menino, era do aromatizante que eu te falei, eles faziam mesmo cálculos de demanda, produção e tudo. Só que eles assumiram o risco de vender, por exemplo, fiado, que foge da regra do projeto e aí no final, se a gente receber tudo, a gente consegue devolver lucro, só que eles não conseguiram receber tudo, a miniempresa acabou quebrando por ele [...] não foi bem pensado, eles não tiveram sucesso no risco que eles assumiram ali, né?... **(GESTORA)**

E aí quando você pega no Programa a parte financeira, eu vejo a parte financeira ela traz muita essa questão do risco... olha, levantamos x reais para que vocês decidam como que vai ser, o que vai comprar e tal... Então, assim, quanto de material que eu vou comprar na primeira vez? Então, os meninos compraram, por exemplo, uma quantidade de material que o dinheiro foi quase todo... então, chegou num momento que eles estavam praticamente sem caixa, então aquilo ali o risco do negócio estava totalmente ali, né? Então eles não tinham uma reserva financeira para que sustentasse aquilo. Se fosse uma empresa seria o dinheiro todo no estoque, então eles têm que vender aquilo para que o dinheiro voltasse, então, assim, era uma situação de risco **(VOLUNTÁRIO1)**

Os alunos tinham que lidar com decisões sobre: escolha do produto (mais simples ou mais ousado), detalhes sobre produção, o que fazer com o dinheiro arrecadado pelas ações (comprar tudo em insumos ou não), vendas (dar descontos ou não), e de certa forma, todas essas tarefas trazem alguma noção sobre assumir os riscos calculados do negócio e as consequências das ações mal sucedidas. Entretanto, não houve relatos positivos conclusivos sobre o desenvolvimento da capacidade de assumir riscos calculados pelos alunos. Pelo contrário, os dois casos citados acima configuram exemplos negativos do atributo.

c) Planejamento

O conceito do indivíduo planejador está relacionado com a pessoa que se prepara para o futuro (SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009). Nessa linha, os controles de informações servem como instrumentos para antever e programar, ajudar na tomada de decisão sobre como a pessoa deseja e o que ela pode fazer para atingir seus objetivos, com base em seus registros, para que isso ocorra.

Sim, e é muito legal porque tem tudo, tem Presidente, Diretor de Marketing, Diretor de Produção, de RH e de Finanças. E eles têm obrigações. Eles têm que fazer o controle de estoque, do setor de produção, controle de qualidade, o de finanças calcula quanto que está entrando e quanto que está saindo. E aí a produção vai pedir para o financeiro liberar mais dinheiro para a matéria-prima, o financeiro nega porque não tem mais dinheiro, etc. Eles vão fazendo o ambiente da empresa acontecer mesmo, sabe? **(AGENTE1)**

A diretriz de planejamento do Programa, ela foi perfeita. Se a pessoa seguiu o Programa e planejar perfeitamente, tá tudo certo, né? Eu vejo que a empresa ia ter todos os controles e o planejamento muito bem executado. Mas, aí de novo essa questão do histórico, a pessoa por não ter aquele histórico de planejamento talvez, uma coisa que foi negligenciada, então talvez até, por exemplo, pela infraestrutura de computador né? Então, como as planilhas era digitais e não tinham a planilha ali do dia a dia para controle, tipo um formulário, isso aí também coisa que não foi tão desenvolvido... eles tiveram a ideia do que seria o planejamento, mas a execução do planejamento não foi muito boa. Então isso aí não foi tão desenvolvido... (VOLUNTÁRIO1)

Por exemplo, a minha Diretora de Produção, a gente chegou a ter um certo problema com ela... ela realmente chegou a se comprometer muito com o desenvolvimento do produto, só que isso chegou a gerar pra gente um certo desfalque no preço. Depois, a gente teve que dar um jeito de balancear, porque acabou que o produto encareceu muito. Encareceu 1 real (custos de produção), na faixa do produto, o produto R\$ 2,92, estava chegando a quase 4 reais no final... mas, o produto melhorou, só que isso acabou gerando depois um certo problema nos cálculos relacionados a produção geral para poder abater e tal. O ponto de equilíbrio né? Ele ficou desbalanceado, não teve o preço constante...(ALUNO3)

Apesar de alguns relatos positivos, na minha percepção, esse também não foi um atributo visivelmente desenvolvido pelos alunos, conforme reforçado pela percepção do voluntário (VOLUNTÁRIO1) e do Aluno (ALUNO3). Como tratado no tópico anterior, os alunos tiveram muitas dificuldades na realização dos controles e no planejamento adequado das atividades, minimizando perdas, erros, gastos inadequados. Pondera-se, porém, alguns fatores limitantes como a dificuldade de utilização dos *softwares* de planilhas eletrônicas e conteúdos mais técnicos, como os cálculos de custos e margem de contribuição. Neste ponto, novamente, ressalta-se a questão da realidade socioeconômica local, algumas escolas com estruturas melhores e turmas mais engajadas podem ter absorvido melhor os conceitos do atributo de planejamento.

d) Sociabilidade

Segundo Schmidt e Bohnenberger (2009), a sociabilidade, no contexto empreendedor, está relacionada ao grau de utilização da rede de pessoas e contatos para suporte à atividade profissional.

Exatamente... em relação a como eles entraram, tinha aluno, por exemplo, que tinha dificuldade de interação social. Então começaram a

trabalhar em equipe e desenvolver, tinha gente que tinha muita dificuldade mesmo. (AGENTE2)

Mas, de uma forma geral, eles desenvolvem o espírito de equipe, trabalham em grupo, espírito de liderança. Eu achei assim: pelo curto período do projeto, muitos alunos se desenvolveram em relação a isso (AGENTE2)

Mas, para mim, a Miniempresa proporcionou mais habilidade no relacionamento com as pessoas porque eu tive que lidar com pessoas que eu não conhecia, eu não sabia como era o tipo da pessoa, eu não sabia como a pessoa lidava com pressão, essas coisas. Então eu tive que trabalhar em mim formas para conversar com aquela pessoa de forma que eu não pudesse magoá-la ou constrangê-la. Então, tipo assim, eu aprendi bastante a lidar com as pessoas. (ALUNO2)

Até mais do que eu achei que eu poderia desenvolver, né? Por exemplo, a questão de relacionamento, é muita coisa que eu consegui melhorar da minha vida pessoal mesmo com base no que eu tive que fazer no projeto, que como eu era Presidente eu tinha que conversar (com as pessoas), a gente também as nossas comissões também lá dentro, né? (até extrapolando o projeto) a gente tinha comissões, às vezes fazia até mais reuniões (que o necessário)... Ter essa disponibilidade, de ter que ficar fazendo, ficar gerenciando isso, me ajudou muito, até mesmo comunicação, né? Para poder chegar e dar um recado, conversar com uma pessoa e a pessoa às vezes não estar esperando... (ALUNO3)

Na percepção da agente (AGENTE2) ratificada pelos relatos dos dois alunos (ALUNO2) e (ALUNO3), a característica comportamental de sociabilidade conseguiu ser desenvolvida ao longo do Programa. Nas palavras do aluno (ALUNO3), "até mais do que eu achei que eu poderia". Na minha visão também foi perceptível em alguns alunos o avanço com relação ao atributo de sociabilidade. Alguns demonstravam um perfil mais introvertido ou com dificuldades para se relacionar e para expor ideias. Desde a eleição para os cargos de Diretoria, em que tiveram que fazer uma autoapresentação, até a parte de vendas e as feiras que puderam ir para expor o produto a outras pessoas e escolas, todas essas situações revelam um desenvolvimento na capacidade de se relacionar e sociabilizar.

e) Inovação

O indivíduo inovador define-se como aquela pessoa que relaciona ideias, fatos, necessidades e demandas de mercado de forma criativa (SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009)

[...] Se bem que tem umas miniempresas que surpreendem, que a galera faz um ventiladorzinho, faz o circuito e faz o ventilador, tem uns negócio assim, uns produtos bem inovadores... (**AGENTE1**)

Sim, a empresa, ela teve lucro... eu não lembro quanto, mas ela teve lucro..rs, eles conseguiram vender. Eu tenho uma pulseira, o produto que eles fizeram foi uma pulseira para mouse, tipo uma pulseira acolchoada [...] eles até pesquisaram na internet para ver se tinha alguma coisa nesse sentido, eles encontraram um que está sendo desenvolvida, mas não é algo assim muito comum no mercado, então seria uma ideia até inovadora por não ser um produto muito divulgado, não sei se é divulgado a palavra certa, muito comum... (**VOLUNTÁRIO2**)

Percebe-se pela fala do voluntário (VOLUNTÁRIO2) que, na miniempresa da escola em que ele atuou, os alunos fizeram pesquisas de mercado e conseguiram, de certa forma, identificar uma lacuna de consumo, identificando uma potencial demanda de mercado, indo ao encontro do conceito de inovação proposto por Schmidt e Bohnenberger (2009).

Na primeira edição do Programa que eu participei.. teve um aluno que pensou em um produto que ele era muito inovador, era para filtrar água através de um carvão mineral, uma coisa bem diferente assim, só que por recurso técnico disponível ali no Programa não era possível, mas assim.. eles tiveram essa ideia, tiveram essa fase de ideação, na metodologia, que possibilita o pensamento criativo e inovador... (**VOLUNTÁRIO1**)

Eram puxa sacos(o produto que eles fizeram na miniempresa)... só que era feito com material reutilizável, era feito com lata, tipo lata de Mucilon, umas coisas assim. Aí a gente meio que decorava a lata bonitinha, e aí a gente tinha um padrão para dobrar a sacola, quando você puxava a sacola do puxa saco já ficava a outra para puxar de novo... (**ALUNO2**)

A inovação não necessariamente está vinculada a algo vultoso ou que trará grandes impactos, sobretudo na realidade estudada com recursos e tempo escassos. O padrão para dobrar a sacola, já deixando a outra na posição correta para utilização, demonstra o cuidado e a atenção dos alunos para produzir algo funcional.

Na escola em que atuei como voluntário, um dos alunos teve a ideia de produzir um produto desengraxante que ele mesmo estava desenvolvendo, mas, por questões técnicas, não foi possível adotar o produto no curso porque o regulamento do Programa não permite a produção de produtos químicos. Apesar disso, o aluno continuou fabricando e vendendo o produto, por conta própria, e conseguia boas vendas na comunidade.

Sendo assim, considerando as ideias dos alunos e demais relatos, verifica-se que eles conseguiram absorver a ideia de produzir algo com algum tipo de originalidade, com algum recurso e conceito ligados à inovação.

f) Liderança

De acordo com Schmidt e Bohnenberger (2009), o líder é a pessoa que, a partir de um objetivo próprio, influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo.

A gente consegue identificar o aluno que é mais proativo. Ele toma a frente, ele consegue conduzir a sua turma, consegue entrar em consenso, eu tive sim, vários alunos que têm esse espírito...
(GESTORA)

"Então, por exemplo, uma das escolas tinha uma empresa que o Presidente era um líder, ele era aglutinador, trazia a equipe para perto dele, ele organizava as ideias, ele conseguia gerir todos os outros alunos, e era uma escola que tinham muitos alunos... porque você coordenar uma equipe, movimentar todo mundo, conseguir colocar todo mundo junto no mesmo objetivo não é fácil, você realmente tem que ter um espírito de liderança. Ele realmente tinha isso, e isso foi ficando muito claro durante o projeto. Eu acho que realmente eles podem desenvolver, apesar do curto espaço de tempo, é um projeto bem enxuto, mas você consegue despertar isso, começar o processo, porque eles vão desenvolver ao longo da vida, mas você desperta..
(AGENTE2)

Vou pegar o destaque dela (miniempresa), o Bruno que foi o aluno Presidente. O Bruno, ao longo do processo, ele desenvolveu um espírito de liderança...ele não tinha no início, ele tinha dificuldade, e ele foi desenvolvendo.. é lógico, eu não vou falar que ele saiu ao final do programa como um líder nato, né? Não... ele tem muito ainda para caminhar e desenvolver, mas se você pegar o antes e o depois, se você olhar para ele no primeiro encontro e olhar para ele no 12º encontro, e olhar até a forma dele se porta perante aos colegas...**(PROFESSOR)**

Os relatos permitem constatar que, apesar do curto espaço de tempo, é possível um desenvolvimento da liderança tanto nos alunos que já possuem esses traços em sua personalidade (relato AGENTE2), bem como o despertar nos alunos que não possuem tais características tão fortemente presentes em sua personalidade (PROFESSOR), e de alguma forma puderam desenvolver a liderança.

Com relação aos aspectos de liderança no Presidente da miniempresa na escola em que participei, compartilho da visão colocada pelo professor **(PROFESSOR)** quanto

ao seu desenvolvimento, percepção ratificada pela gestora da escola, pelos demais entrevistados e por seus colegas. Nas primeiras jornadas, não foram identificados aspectos relacionados a esse atributo em seu comportamento, especialmente exigidos pelo cargo que ocupava. Porém, ao longo das jornadas e ao término do curso ficou nítido o seu desenvolvimento. Obviamente que, como colocado, o aluno não se tornou um "super" líder, mas diante as dificuldades e decisões que precisavam ser tomadas, visivelmente ele conseguiu sair de um ponto A (nível mais passivo e introvertido) para um ponto B (atitudes mais engajadas e mobilizando os demais alunos).

Mas a que não foi eleita (Presidente da miniempresa), que a gente imaginou que seria eleita Presidente da empresa, ela independente de eleita ou não, ela mesmo às vezes tomava a frente e fazia as coisas, isso ajudou também a elaboração do projeto e conseguiram fazer o projeto...(VOLUNTÁRIO2)

Acabou que eu tive que assumir tudo [...] eu fui uma líder informal e aí eu cheguei lá e eu fiquei, gente o que eu faço agora, não sei. O quê que um presidente faz? Aí eu consegui administrar de boas e tal, mas eu cheguei na formatura nossa que a gente teve, foi na Serraria Souza Pinto, aí eu não sabia.. eu simplesmente fui chamada no palco para representar a nossa escola, como Diretora da nossa miniempresa, eu realmente não sabia, foi uma surpresa para mim. (ALUNO2)

Na primeira experiência, nós tivemos um aluno que mesmo não sendo o Presidente, ele buscava as coisas para fazer, ele sabia mais das coisas do que o Presidente, por mais que o Presidente estava numa função que exigia essa liderança, essa habilidade, ele não estava se comportando como, mas outro aluno, que era o Diretor Financeiro, ele emergiu e tomou conta da empresa. Então, ele é que foi tocando as coisas, ele é que estava a par de como estava indo os recursos financeiros... (VOLUNTÁRIO1)

Outro aspecto relevante que emergiu nas respostas dos entrevistados foi sobre a figura do líder informal que surge no grupo e que não necessariamente é o Presidente. Estes alunos, mesmo não tendo a responsabilidade principal na condução da miniempresa, tomavam a frente em decisões e conseguiam mobilizar e motivar os demais colegas por meio de suas próprias atitudes e comprometimento.

Olha, lá se inscreveram mais ou menos uns 30 (alunos), mas engajados mesmo foram 12, 11 que foram frequentes [...] os 11 que ficaram, eles foram até o final, eles trabalharam mesmo, buscaram desenvolver a ideia deles, então dos que participaram eles se engajaram. (VOLUNTÁRIO2)

Acabou que no fim eu gostei demais, foi uma experiência bem dentro mesmo da realidade da empresa e tudo mais, por mais que algumas pessoas não ajudem a colaborar direito, porque querendo ou não, no Ensino Médio, alguns alunos não levam tão a sério quanto os outros, mas deu para ter uma ideia bem melhor do que é a empresa. (ALUNO2)

Eu acho que de todas as características, tivemos alguns alunos que a característica foi despertada, foi potencializada a maioria delas, e tiveram alguns alunos que não. Então, eu vejo que foi uma coisa mais pessoal, se o aluno estava engajado e aberto para essa experiência, ele teve um desenvolvimento da característica, agora quando o aluno não tá aberto para essa experiência e tava ali somente para ter o certificado, por exemplo, eu vejo que ele não conseguiu desenvolver tão bem... (VOLUNTÁRIO1)

Conforme o relato dos voluntários e da aluna (ALUNO2), e tendo por base a minha própria vivência, de uma forma geral, o desenvolvimento das habilidades comportamentais avaliados neste capítulo vai depender do próprio engajamento e interesse individual de cada aluno. Como visto até aqui, o Programa oferece uma boa plataforma de suporte ao aluno, tanto pela adequação e didática do material, como pelo apoio recebido pelos voluntários e professores, e por suas próprias vivências com os conflitos e as tomadas de decisão na miniempresa. Por isso, os alunos que estavam realmente envolvidos obtiveram maior absorção de conhecimento e crescimento pessoal, ao passo que aqueles que estavam menos interessados, assim como ocorre em outros segmentos da vida, obtiveram ganhos marginais.

5.4.4 Formação dos alunos

Esta categoria objetiva abordar e analisar questões relacionadas às diferentes perceptivas para a formação dos alunos que participaram do Programa, nos âmbitos profissional e pessoal.

5.4.4.1 Formação complementar ao currículo do Ensino Médio

Aqui serão abordadas visões sobre a possibilidade da formação complementar dos alunos da rede pública em relação ao currículo base do Ensino Médio, por meio de projetos e programas de empreendedorismo.

[...] estimulava as atividades coletivas, a importância de estudar além da escola, né? De ter um conhecimento além daquilo que é ensinado dentro de sala de aula... o português, matemática e eles evoluíram muito dentro do Programa... todos os professores relataram que o rendimento em sala de aula era melhor, a convivência era melhor, o trabalho em grupo era melhor. (**AGENTE2**)

E traz também uma motivação além também para eles estudarem, porque há certa dificuldade deles estudarem no ensino básico deles, matemática.... como que eles, para calcular o volume de um produto para gastar quanto de pano, então eu já tentava aproveitar isso e mostrar para eles, "gente, tá vendo, aquela geometria que você estuda ali que você precisa saber a área... gente, é para isso aqui, olha".. então assim, é um projeto que ele integra todas as áreas do Ensino Médio que eles estudam, é muito importante, é muito bacana, traz um balanço muito positivo para eles. (**GESTORA**)

Pode-se observar que, levando-se em consideração as percepções da agente de inovação (AGENTE2) e da gestora da JA (GESTORA) nas escolas em que elas acompanharam o Programa, além dos benefícios almejados dentro da área de empreendedorismo, o estímulo a atividades coletivas e em grupo proporcionados pelo Programa podem levar a um incentivo e a melhoria de rendimento dentro da sala de aula. Portanto, a formação complementar empreendedora não entraria em conflito com as disciplinas básicas, e sim somaria na formação do aluno como um todo, em resposta a alguns dos desafios do Ensino Médio público, conforme exposto por Krawczyk (2011). A visão do professor (PROFESSOR) complementa a visão exposta e ressalta sobre a necessidade de continuidade dessas iniciativas nas escolas, para que se obtenham resultados ainda melhores.

Mudanças em educação eles requerem tempo [...] a gente tá falando de um grupo de alunos que evoluíram, claro. Mas imagina uma escola que tenha um prática empreendedora desde o primeiro ano do ensino fundamental, o aluno já vai se acostumando... a própria escola já vive esse ambiente e vai passando para o aluno... então, o projeto chegou, foi a primeira oportunidade que teve, primeiro contato que teve... era a chance de poder evoluir na escola esse tipo de educação... (**PROFESSOR**)

Particularmente eu gostei muito do Programa. Eu acho que o Programa, o MPN deveria ser investido mais nas escolas como um projeto de extensão mesmo, optativo, um projeto extracurricular, até mesmo para se dar o valor devido a aquele projeto [...] Então, se você tem um programa desse que você faz uma seleção, você coloca ali, você vai participar, você dá uma responsabilidade ao aluno, é interessante.... e a metodologia em si ela é muito interessante, não somente pela prática de empreendedorismo, mas pelo que ela ensina, pelo que ela traz, pelo que a gente observou no desenvolvimento dos nossos alunos aqui. Então, o Programa ele é um programa bacana, é um programa extremamente positivo... É um Programa que eu

particularmente recomendaria a continuação dele na SEE e na SEDECTS. Acho que teria que continuar, não necessariamente virar uma disciplina, mas ser essa opção (como um projeto de extensão), até mesmo porque é uma forma de interação entre as escolas também. Acho que querendo ou não as escolas elas têm que interagir mais, é uma forma de você levar a sua comunidade a ter contato com outra comunidade, quebrar um pouco esses domínios, esses feudos que existem... (PROFESSOR)

Conforme exposto pelo professor (PROFESSOR), a continuidade ou incentivo dessas ações, não necessariamente como uma disciplina no currículo do Ensino Médio, mas como um curso de extensão, por exemplo, permite uma possibilidade para as escolas ajustarem as falhas das edições anteriores e para promoverem uma cultura local mais engajada. Conforme exposto por ele, “mudanças na área de educação elas requerem tempo”, essa percepção somada aos demais relatos deste capítulo e pela minha breve experiência, a formação continuada na área seria de grande valia para a comunidade local.

Achei bem bacana também porque os jovens são muito limitados ao Ensino Médio, fundamental e acabou... e depois tentar ingressar no mercado de trabalho de qualquer maneira. Então, querendo ou não, esse programa do Meu Primeiro Negócio, além do conhecimento que a gente tem do Ensino Médio, ele traz um conhecimento a mais para a gente [...] Então acho de extrema importância a gente ter como esses programas nas escolas porque a gente consegue ter uma outra visão, além do que é o Ensino Médio.. então, quando a gente sai daquela zona de conforto que a gente está, a gente descobre outras coisas, é meio libertador, sabe, dá até prazer para a gente fazer. Eu acho que seria de extrema importância se todas as escolas tivessem esse ensino empreendedor (ALUNO2)

É uma experiência transformadora porque eles tiveram contato com um mundo muito diferente do deles, então eles tiveram contato com um conhecimento que se eles quiserem aplicar em sua vida para abrir uma empresa depois de formar, para fazer qualquer tipo de negócio, eles vão ter uma base muito boa e eles tiveram uma abordagem vivencial. Não foi apenas um curso de empreendedorismo teórico, então foi um curso totalmente vivencial que eles tiveram, que tem muito potencial, né? E, assim, tá completamente alinhado com a nova BNCC que leva também conhecimento mais aplicado para a grade do Ensino Médio. Então, eu vejo que essa experiência de empreendedorismo no Ensino Médio, ela é muito importante, precisa ser ampliada... (VOLUNTÁRIO1)

5.4.4.2 Equipe envolvida/suporte

Esta seção objetiva relatar questões sobre o suporte recebido pelos alunos, dos profissionais que se voluntariaram e dos professores que, mesmo não sendo da

área, se envolveram com o projeto. Todo esse suporte técnico pode trazer contribuições muito valiosas aos estudantes.

Teve muito engajamento, muito engajamento mesmo...foi um dos programas que mais gerou engajamento, principalmente no interior, teve muito voluntário, muitos interessados, teve lista de espera (em algumas escolas) de voluntários porque tem uma quantidade máxima. [...] Teve muitos inscritos e os resultados foram muito bons porque geralmente são pessoas das áreas, sabe [...] Em uma escola, por exemplo, teve o coordenador da área de qualidade, diretor da área de qualidade da FIAT, foi um voluntário de Qualidade de Produção [...] **(AGENTE1)**

[...] Desde 2017 eu já estou empreendendo também, na área de desenvolvimento de pessoas, na área de consultoria também. Aí a minha relação prática com o empreendedorismo é essa desde de 2017. E também eu fiz uns cursos, fiz um curso na Perestroika que era empreendedorismo criativo, que ensinava um pouco na prática [...] **(VOLUNTÁRIO1)**

Conforme os relatos acima, em algumas escolas os alunos puderam contar com o apoio de voluntários com experiência na área. Receber o apoio e conselhos de pessoas que já atuam com empreendedorismo, ou de profissionais que lideram e/ou são gestores de departamentos em uma empresa de grande porte, possibilita uma contribuição muito rica para a vida dos jovens alunos.

Os professores assim, os que eu tive de experiência, eram pessoas realmente comprometidas, acreditaram no projeto mesmo e que viram naquilo assim, uma oportunidade para aqueles alunos, porque tudo bem não é uma empresa real, mas aquilo desperta neles uma visão diferente do mundo, abre possibilidades para eles... **(AGENTE2)**

[...] Se for olhar um pouco pela questão da minha história, né, eu estudei em escola pública, eu ganhei uma bolsa ProUni, então eu passei a acreditar muito nessa questão da educação que pode ajudar a transformar vidas, melhorar a qualidade de vida das pessoas. Então se eu me beneficieei então de certa forma eu tenho que ajudar a sociedade, retribuir para que outras pessoas consigam também... **(VOLUNTÁRIO2)**

Mesmo os professores ou voluntários não sendo da área ou não dominando todos os assuntos relativos ao funcionamento de empresas e conceitos teóricos, eles se mostraram engajados e dispostos, conforme colocado nos dois testemunhos acima. Ressalta-se que a experiência em outras áreas na vida também tem muito a contribuir para a formação dos alunos.

5.4.4.3 Formação profissional

Diversos relatos dos entrevistados apontam para a contribuição profissional na vida dos alunos, por meio de experiências compartilhadas. Tal contribuição se dá ao auxiliar na operação de negócios familiares, como exposto nos relatos iniciais dos entrevistados (AGENTE1), (AGENTE2), (GESTORA), ou mesmo no prosseguimento das atividades empreendedoras, conforme exposto nos demais relatos.

[...] demais, nossa (sobre mudança na vida e perspectivas do alunos)... eu participei como voluntária (foi agente de inovação mas também atuou como voluntária), eu acompanhei mais uma escola aqui de Contagem, cada depoimento que você tem, tipo "Ah, nossa, a minha mãe, ela vende pastel na rua e eu percebi que ela está tendo prejuízo, com essa aula que você me deu eu percebi que ela está tendo prejuízo porque ela está gastando mais do que ela vende".. (AGENTE1)

"[...] O Programa trouxe um desenvolvimento muito grande para os alunos, tanto no âmbito escolar como fora. A gente teve aluno, por exemplo, que começou a ajudar o pai no negócio, ele começou a se envolver no negócio do pai, depois da experiência que ele teve no Programa... (AGENTE2)

Uma das minhas alunas, eu não me lembro quem, ela disse assim: eu estou fazendo um projeto para ajudar minha mãe no salão dela porque ela já quebrou. Então ajuda na vida profissional deles, o primeiro contato com Excel, se não teve. Aí assim, parte de nós gestores, professores mesmo falaram com eles, a importância deles terem noção disso para a vida profissional deles. Na escola do Caiçara mesmo, uma aluna também aproveitou o conhecimento que ela teve de fazer canetas personalizadas e vender na mercearia da avó dela e trabalhar com planilhas financeiras, entrada de caixa. Eu falava assim, está vendo isso aqui, eu fiz isso aqui no meu primeiro emprego. Então assim, o projeto traz essa experiência para a vida pessoal, de finanças dele pessoal, tanto quanto profissional (GESTORA)

[...] A empresa que eu mais ajudei, em uma escola pública, aqui de Contagem, eles fizeram Pufs, pufs mesmo de assentar, eles se empolgaram muito, o negócio deu muito certo e eles continuaram. Tipo assim, a miniempresa terminava dia 1 de dezembro, era dia 30 de dezembro, eles estavam fazendo pufs ainda (AGENTE1)

Já vi casos, não foi do ano que eu trabalhei no Meu Primeiro Negócio que o aluno fez o projeto sem perspectiva nenhuma, já foi para um Congresso no México, já foi para um Congresso pela Junior Achievement na Argentina, E ele já está montando uma *Startup* também... (GESTORA)

[...] A caminhada de um empreendedor, ela não começa pegando um dinheiro, separando esse dinheiro, e já comprar o material e produzir... antes dessa caminhada tem o aprendizado, para você fazer algo você precisa aprender... Aí, quando eu levantei o dedo (para participar do curso) eu queria aprender mais, eu queria escutar não só a minha

ideia, mas escutar ideais em geral, vários conceitos, vários modos (fazer as coisas)... (ALUNO1)

Segundo relato do aluno (ALUNO1), ao participar de uma entrevista de emprego há uns meses, em um supermercado da região, ele comentara sobre o programa MPN e o entrevistado ficou interessado perguntando mais sobre essa experiência. Por fim, o aluno foi contratado dias depois e está trabalhando lá atualmente (julho de 2019). Dessa forma, o curso pode tê-lo ajudado de alguma forma a conseguir o primeiro emprego, agregando ao seu currículo a experiência. Mesmo considerando seu sonho de um dia se tornar empreendedor, como será abordado posteriormente.

Foi muito importante, a gente teve muito conhecimento (aprendizado) de Excel, que a gente não sabia, a gente não tinha noção nenhuma, a gente sabia que era para criar planilha e tudo mais, mas a gente não sabia daquele mundo de fórmulas que é o Excel, sabe... Deu para a gente ter muita noção mesmo, a gente conseguiu fazer todos os lançamentos direitinho e tudo mais [...] A gente não sabia como desenvolver algumas coisas, exemplo, eu mesma não sabia como mexer no Excel, eu não tinha noção como fazia fórmulas, essas coisas, então quando eu me deparei com a planilha de frente, eu falei, "Meu Deus" o que que eu vou fazer agora? Ai eu consegui desenvolver, eu consegui aprender a mexer... (ALUNO2)

Já abordando pontos mais específicos na possibilidade de agregá-los na formação profissional dos alunos, a aluna cita sobre o aprendizado no *software* de planilhas eletrônicas Excel, amplamente utilizado no ambiente profissional e em diversas empresas, independente do ramo de atuação e porte, para relatórios, controles de informações e elaboração de planejamento.

Eu falo que eu não tenho vontade de ser empreendedora eu sei que a maioria das pessoas acham que é bem melhor você trabalhar para você mesma, ter seu horário e tudo mais, mas eu acho que depende do lugar que você vai trabalhar. Eu optei por não querer para mim, pelo menos agora eu não tenho isso em mente, porque eu vejo tipo assim, mesmo você sendo empreendedor, você dorme você está com sua empresa na cabeça, você acorda, você está com sua empresa na cabeça... Mesmo você fazendo o seu horário, querendo ou não você vai viver para aquilo. Eu acho que quando você trabalha, mesmo que seja subordinado a alguém, mas em um lugar que você gosta. Vou dar um exemplo da Google, onde as pessoas praticamente são livres lá, faz seu horário praticamente, uma coisa assim mais *light*... então, eu acho que quando você trabalha num lugar onde você gosta, mesmo que seja para outra pessoa, é de grande valia mesmo [...] Porque tipo assim, você tendo um conhecimento empreendedor e você mostrando para a empresa que você tem esse conhecimento, a empresa consegue entender que você sabe como funciona, você não vai entrar lá leigo, você entende como é a vida de um empreendedor, você consegue entender a rotina, consegue entender como funciona as coisas de uma empresa [...] Acho que uma empresa olhando para você

e vendo que você tem esse conhecimento e olhando para outras pessoas que não teve o mesmo contato, você estaria bem à frente.
(ALUNO2)

O relato da aluna (ALUNO2) sobre não ter vontade de ser empreendedora, pelo menos em um primeiro momento, torna-se muito relevante também para abordar dois pontos importantes. O primeiro que, não necessariamente os alunos que fizeram o curso, inclusive os que estiveram bem engajados e motivados como ele, precisam ter vontade de serem empreendedores. A experiência pode ser útil também para descartar um caminho profissional ou enxergar que ele não é uma prioridade em sua vida baseado em suas características pessoais, aspirações e visão de mundo. Estimular o empreendedorismo significa encorajar a pessoa a buscar sua emancipação, liberdade, independente do caminho que ela deseja seguir, não há vinculação para o aluno ser apenas empreendedor de negócios, conforme ressalta Dolabela (2003). O segundo ponto remete ao conceito de possibilidade do aluno, no futuro, trabalhando em uma empresa no mercado, possa assumir o papel de intraempreendedor, profissional cada vez mais valorizado nas organizações atuais e do futuro, conforme apontam Morris et al.(2015).

5.4.4.4 Crescimento pessoal

Examinando todas as declarações, tanto da equipe de apoio (professores, voluntários, gestores) quanto dos próprios alunos, percebe-se que o Programa possibilitou o amadurecimento e o desenvolvimento pessoal dos alunos, tanto abrindo novos horizontes, permitindo uma motivação a mais para cursar uma universidade, quanto para seu crescimento enquanto indivíduo e seus relacionamentos familiares e pessoais. Como pode ser observado nos relatos de um dos voluntários e da gestora abaixo:

As competências que o empreendedorismo desenvolve, elas são importantes na vida pessoal, então quando você fala aí, por exemplo, de liderança, ele vai liderar tanto a sua casa, sabe.. então assim, liderança, persistência, sociabilidade, isso aí são competências individuais, se a pessoa conseguiu desenvolver essas competências, ela vai ter um ganho em todas as áreas da sua vida (VOLUNTÁRIO1)

[...] Tipo assim, são alunos meus (ela cita dois alunos anteriormente) que terminaram o Ensino Médio que estavam ali do primeiro até o terceiro, muitos deles eram do terceiro, que a partir do projeto, eles puderam buscar uma universidade, buscar ter um conhecimento mais,

talvez o projeto, se eles não tivessem acesso, não motivaria mais...
(**GESTORA**)

Olha, vou ser sincero, esse Programa para mim, apesar da empresa na prática ter sido um fracasso em relação à vendas e resultado financeiro, do ponto de vista pessoal foi muito bem sucedido [...] O principal de um projeto como esse do MPN, não é necessariamente o resultado financeiro, porque a gente sabe que está lidando com resultado financeiro mínimo, por mais que você fale ali que ação valorizou 50%... 50% da sua ação é R\$5,00, você não tá falando aí de valores (financeiros da empresa) mas, de um valor incalculável que é a aprendizagem desses meninos. Então, eu acho que nesse ponto de vista, o programa foi muito bem sucedido, acho que a gente formou os alunos, eles amadureceram muito ao longo do Programa, e é uma pena que o Programa não continue... (**PROFESSOR**)

Conforme observado pelo professor o resultado financeiro das empresas que poderia ser associado ao sucesso do programa, pode ser considerado como secundário frente ao desenvolvimento pessoal que os alunos obtiveram durante a realização das atividades e dinâmicas desenvolvidas. Em suas palavras “você não está falando de valores financeiros, mas de um valor incalculável que é a aprendizagem desses meninos...então, eu acho que sob ponto de vista o programa foi muito bem sucedido”.

A persistência também me ensinou uma coisa... o ponto que começa e o ponto que termina nem sempre vai ser o mesmo que você imagina... vai ter várias trajetórias que vai mudar o curso das ideias e do tempo também...(ALUNO1)

Eu amadureci bastante, como eu disse, eu desenvolvi também um pouco de liderança, eu também aprendi a lidar com pessoas, que para mim era uma coisa impossível... (ALUNO2)

Mas quando você pega a pessoa para trabalhar já muda porque tipo assim, como a gente estava num ambiente escolar, as pessoas não conseguiam separar, ali a gente era profissional e no outro lugar a gente era aluno... então, era difícil às vezes, mas consegui separar isso também... Lá no SEBRAE, a gente tem muito isso de separar as coisas.. Lá no SEBRAE eu sou do RH, mudei completamente de marketing para RH né...rs, então quando a gente está na empresa simulada, as meninas conseguem me ver como a gerente delas ali do RH e não como a aluna que brinca, toda hora, tá zoando com eles, entendeu!?! (ALUNO2)

A aluna (ALUNO2), além do relato de desenvolvimento pessoal e amadurecimento em alguns pontos, registra uma visão muito importante sobre maturidade no relacionamento com os colegas, sabendo separar a conduta e tratamento com eles de acordo com o ambiente. Em alguns locais eles podem ter uma maior liberdade

para brincadeiras e descontração. Porém, no ambiente profissional, tanto do curso do MPN como agora na empresa simulada do SEBRAE, eles devem respeitar o organograma, a hierarquia, observar as funções de cada um e discernir sobre o tratamento e comportamento adequados ao ambiente profissional.

[...] Mas então além de possibilitar todo conhecimento para a gente, possibilitou na prática ver como é difícil, como dói, como a gente quer chorar, como a gente quer desistir. Porque às vezes a gente olha para uma empresa e pensa "nossa é muito fácil ela estar ali"... mas quando a gente vive aquilo, a gente vê que não é fácil. Então tanto para mim, como para meus outros colegas que falaram isso para mim, foi uma coisa surreal, da gente ter esse contato, e ver que as pessoas sofrem mesmo, que não é só flores, que não é só ir lá e ganhar dinheiro, você tem que batalhar mesmo, tem que fazer suas campanhas de venda, fazer controle, fazer controle de caixa, fazer planilhas e tudo mais, a gente tem que fazer carta de demissão, tem que fazer contrato social, então, tipo assim, é bem complexo, deu para a gente ter bastante noção. **(ALUNO2)**

Outra visão interessante da aluna (ALUNO2) consiste em que a experiência a possibilitou reforçar sua empatia sobre a vida do empreendedor, que seria colocar-se no lugar do outro do outro, experienciar sua realidade e compreender emocionalmente tudo aquilo que a outra pessoa vive; todas suas angústias, sofrimentos. O senso de empatia é fundamental para todo ser humano crescer como pessoa, evitando julgamento e análises rasas e levianas, compreendendo melhor a função social e dificuldades que o outro passa.

5.4.4.5 Prosseguimento em atividades empreendedoras

Nesta seção são apresentados os relatos dos alunos que participaram do curso e se, após a experiência, eles deram prosseguimento nas ideias e aprendizados que tiveram contato no Programa.

Minha ideia é levar o curso adiante... pegar todas as experiências que eu obtive, vê qual foi os defeitos, nem sempre a gente consegue superar os defeitos, mas eu sou uma pessoa que estuda bastante... vê os erros, aprender com os erros, pega o aprendizado [...] Eu vou dar prosseguimento, na época do curso eu não conseguir achar todos os materiais que a gente queria, de alto padrão, uns mais caros, mas hoje com mais estudo, oito meses depois que o curso acabou, eu andei pesquisando sobre os produtos, eu tenho o caderno até hoje [...] Eu pretendo continuar com o negócio, **(ALUNO1)**

[...] Sim, estou fazendo (SEBRAE).. inclusive no SEBRAE é formação empreendedora... no meu curso a gente tem empresa simulada onde a

gente aprende como se fosse meu Primeiro Negócio mesmo, só que lá é mais extenso, a gente aprende como é um empresa, como funciona uma empresa do começo, são 15 alunos uma sala dividido em 2, a gente tem o sistema próprio da gente onde a gente faz pagamento de contas, a gente tem salário também, mas não em dinheiro assim, real mesmo, é tudo na internet, tudo simulado [...] Aí tem feiras de empresas simuladas, onde a gente vê todas as empresas simuladas no sistema, o sistema que a gente usa é o CESBRASIL que é o próprio sistema do SEBRAE onde tem a simulação das empresas, ensinando a gente a pagar as contas e tudo mais... O salário que a gente ganha, a gente compra as coisas nas empresas dos outros, os outros compram na nossa, a gente faz uma negociação, a gente tem todos os cargos que tem em uma empresa, RH, Marketing, Logística. Tudo a gente aprende lá dentro do SEBRAE mesmo, como mexer na área de logística, como mexer na área de RH, na área de marketing, aí eles dão todo o suporte para a gente. A gente tem a própria sala, em todas as salas temos computadores, a gente tem as planilhas, a gente aprende a mexer em todas as coisas. Faz controle de caixa, controle de estoque, financeiro... aí para não ficar aquela coisa monótona de só um saber mexer em todas as áreas, a gente faz rodízios... Se numa semana você está no RH, na outra você está na logística e tudo mais
(ALUNO2)

A aluna (ALUNO2) cursava o segundo ano do Ensino Médio quando participou do Programa, e neste ano (2019), ela está cursando o terceiro ano regular do Ensino Médio, juntamente com um curso técnico de formação empreendedora no SEBRAE. No SEBRAE, ela tem contato com diversas atividades de formação continuada de empreendedorismo, entre elas a empresa simulada que trabalha com contextos reais do ambiente empresarial. A experiência inicial com o Programa, de alguma forma, pode ter despertado o interesse nela em seguir na área e aprofundar os conhecimentos.

Por exemplo, no nosso projeto, a gente fez uma coisa muito simples, que era o aromatizante, eu ainda reúno com uns amigos meus, que era meu Diretor Financeiro e um outro amigo que chegou a participar do projeto e a gente continua fazendo e vendendo. Às vezes, a gente consegue uma grana para sair, com o dinheiro das vendas....
(ALUNO3)

O aluno (ALUNO3) foi Presidente de uma miniempresa em uma das escolas em Belo Horizonte/MG e, segundo seu relato, continua vendendo, ocasionalmente, o produto que eles desenvolveram na miniempresa. O fato demonstra que o produto teve aceitabilidade de mercado e que ele deu prosseguimento posteriormente à ideia do projeto.

E até mesmo hoje, por exemplo, a tomada de decisões, eu voltei a estudar programação e muito disso tem a ver com o projeto (MPN), porque o projeto ajudou até mesmo a direcionar a minha visão sobre

como eu me devo portar ou como devo tentar me portar frente ao mercado. Por exemplo, tem uma estatística que fala que daqui a dez anos vai precisar mais ou menos de um milhão e quatrocentos mil programadores no mundo, e se a gente continuar no nosso ritmo de formação, só vai ter quatrocentos mil, quer dizer [...] abre uma brecha de atuação que eu posso ter, então já me ajudou a direcionar, por exemplo, esforços que eu posso ter para tentar me encaixar como profissional no futuro [...] Por exemplo, hoje em dia existem certas profissões que foram criadas com base na demanda, por exemplo, designer de conversas. Hoje em dia é difícil de um cara poder fazer uma conversa para poder ficar natural com um robô. Aí, por exemplo, imagina que num certo momento, é necessário uma comunicação...
(ALUNO3)

O mesmo aluno, que atualmente está na universidade cursando o 2º período do curso de Relações públicas, possui uma visão de mundo atenta e consciente ao mercado, se antevendo às novas profissões do futuro e tentando se preparar para elas. Essa visão vai ao encontro do que Kovács (2016) aborda em seu artigo "Os avanços tecnológicos e o futuro do trabalho: debates recentes" em que novas profissões vão surgir e outras vão deixar de existir, e o empreendedorismo tem papel relevante nessa dinâmica, entendendo e propondo soluções para novas demandas da sociedade e novos estilos de vida.

Os diferentes relatos dos alunos permitem inferir que a experiência inicial com o Programa abriu novos horizontes para eles e, de alguma forma, para suas novas decisões, escolhas e ideias, contribuindo com sua formação profissional e pessoal.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo geral descrever e analisar as ações assumidas na implantação do programa “Meu Primeiro Negócio”, que visa promover a educação empreendedora entre estudantes de Ensino Médio de escolas públicas no estado de Minas Gerais, e de que forma elas podem despertar características comportamentais empreendedoras nos alunos participantes.

Analisando a metodologia do Programa e o material de apoio, constata-se que tanto a parte conceitual como as atividades propostas como aulas expositivas, *brainstorming*, pesquisa de mercado, plano de negócio, trabalhos práticos em grupo, criação de produtos e da miniproprietária estão alinhadas com os recursos pedagógicos no ensino de empreendedorismo organizados por Rocha e Freitas (2014) e Henrique e Cunha (2008).

Em que pese as boas práticas didáticas pedagógicas e a metodologia do Programa, e não haver maiores restrições sobre a implementação do curso em diferentes realidades, o bom andamento das atividades vai depender de fatores locais, envolvendo questões sobre infraestrutura, disponibilidade e engajamento de profissionais, limitações e base conceitual dos alunos. Portanto, deve-se observar e avaliar as particularidades locais que envolvem a realidade socioeconômica e a mobilização da comunidade (escola, professores, alunos), visando os ajustes necessários para o maior alcance, efetividade e taxa de sucesso do curso e, desse modo, evitando a evasão dos alunos.

Com relação ao despertar das características comportamentais do perfil empreendedor propostos por Schmidt e Bohnenberger (2009), entre os seis atributos analisados, por meio dos relatos e da minha atuação como voluntário, identificaram-se situações e atitudes dos alunos que possibilitaram observar o desenvolvimento em pelo menos quatro deles: autorrealização, sociabilidade, inovação e liderança. Não foi possível identificar, com a minha vivência os relatos coletados, o desenvolvimento dos atributos referentes ao "planejamento" e "assumir riscos calculados". Ressalta-se que o despertar e o desenvolvimento dessas características dependerá do envolvimento e engajamento de cada aluno, uns

podem ter ganhos maiores e outros ganhos marginais, a depender do envolvimento pessoal.

O empreendedorismo mostra-se como uma possibilidade de formação complementar ao currículo tradicional do Ensino Médio, sendo um importante instrumento para formação de alunos. A formação empreendedora apresenta-se, ainda, como uma das possibilidades para superar o desafio de uma instrução profissional *versus* a instrução geral na educação básica, conforme reflexão sugerida por Krawczyk (2011), tendo em vista as habilidades potenciais que podem ser desenvolvidas.

Ressalta-se a importância da continuidade de projetos do tipo na área de educação a na realidade das escolas públicas, permitindo que elas se adaptem às exigências, aprendam com as falhas operacionais e façam os ajustes necessários, promovendo maior interesse e engajamento local. Levando-se em consideração as dificuldades com relação ao interesse e absorção de conhecimentos pelos alunos, especialmente os mais jovens, devido à falta de contato anterior com muitos conteúdos técnicos, a continuidade do projeto poderá aumentar a cultura local e institucional em relação à formação empreendedora de alunos interessados. Observa-se, ainda, que caso programas de formação empreendedora sejam aplicados no Ensino Médio, possa ser mais interessante focar nos alunos do 1º e 2º anos, tendo em vista os alunos de 3º ano estarem mais direcionados e preocupados com ENEM e outros vestibulares.

Aspectos relevantes para o desenvolvimento e formação dos alunos foram observados na percepção dos professores, agentes de inovação, da gestora, do pesquisador na condição de voluntário e dos próprios alunos. Com isso, avaliando a proposta e objetivos do Programa, e atentando-se para os pontos a serem aperfeiçoados, pode-se indicar a sua continuidade e de outras iniciativas na área de educação empreendedora, especialmente considerando a realidade dos estudantes de escolas públicas, seguindo as ponderações de Heidemann e Salm (2009) e Souza (2006) sobre avaliação de políticas públicas nos países em desenvolvimento.

Considerando os estudos e reflexões de Spink (2013) e Sarfarti (2013) sobre o caráter incipiente e a falta de convergência das políticas públicas na área de

empreendedorismo no Brasil, ressalta-se, ainda, a necessidade dos gestores da área de diferentes instituições e esferas (estaduais, municipais e fenderas) possam cada vez mais promover e melhorar a comunicação entre as diversas iniciativas propostas, trocando experiências e buscando mais convergência em um plano de desenvolvimento comum nos programas existentes em diferentes localidades.

Por meio de uma pesquisa de campo aprofundada nas ações de um programa de formação empreendedora, esta pesquisa buscou agregar conhecimentos teóricos sobre o processo de ensino-aprendizagem dos conceitos e atitudes do empreendedor, abordando diferentes nuances e revelando fatores relevantes associados a este processo. Os resultados salientam a importância do fomento às atividades de promoção da cultura e educação empreendedora, definidas por Sarfati (2013), com potencial de despertar e desenvolver características comportamentais importantes e agregá-las na formação profissional e crescimento pessoal do estudante.

Este estímulo às atividades de promoção da cultura e educação empreendedora pode ser subsidiado pelo Estado, por meio de políticas públicas, ONGs, Organizações Sociais e também por iniciativas privadas. Assim sendo, do ponto de vista institucional e social, este trabalho contribui para debates e reflexões na formulação e execução das políticas públicas e demais programas relacionados à educação empreendedora nas escolas e instituições de ensino.

Em relação as **limitações da pesquisa**, O Programa “Meu Primeiro Negócio” foi implementado em diferentes escolas em várias cidades do estado, com diferentes realidades socioeconômicas. Esta pesquisa entrevistou apenas uma parte dos profissionais e alunos envolvidos no Programa, e outros profissionais e alunos podem ter percepções semelhantes, complementares ou divergentes.

Esta pesquisa não teve a pretensão de mensurar resultados, impactos e efetividade do Programa em questão e da educação empreendedora na vida dos alunos, o que demandaria outros tipos de instrumentos de coleta e análise de dados. Objetivou-se apenas reunir, sistematizar e analisar informações detalhadas sobre o processo de aprendizagem dos conceitos e o possível despertar dos comportamentos ligados ao

empreendedorismo, por meio de uma pesquisa de campo qualitativa e um estudo aprofundado nas ações do Programa e nas percepções dos envolvidos.

Levando-se em consideração o tema e pontos abordados nesta dissertação, estudos complementares ou com outras abordagens sobre programas e projetos de educação empreendedora podem ser realizados, visando atingir diferentes objetivos. Desse modo, **sugere-se como possíveis investigações futuras:**

- Novos estudos com grupos de alunos que participaram do Programa e outros que não participaram, podem ser realizados visando mensurar o impacto do Programa por meio de uma abordagem quantitativa;
- Estudo comparativo de desempenho, envolvimento e assimilação dos conteúdos e atitudes empreendedoras, entre escolas de regiões ou cidades diferentes. Levando em consideração que a realidade socioeconômica local pode variar sensivelmente e isso impactar no perfil de egressos e nas atividades desenvolvidas;
- Estudo comparativo entre os alunos da rede estadual pública em relação aos da rede privada, com grupos que também tiveram contato com curso de formação empreendedora como o miniempresa;
- Estudo investigando e analisando as demandas, necessidades específicas e projetos pedagógicos na educação empreendedora em relação aos diferentes níveis de ensino: Ensino Fundamental, Ensino Médio e nível superior (considerando a didática e atividades mais adequadas em relação a idade/série dos alunos) ;
- Estudo com estudantes que tiveram contato e participaram de cursos e matérias de formação empreendedora (fase de reconhecimento), quantos deram prosseguimento, qual parcela ou percentual começaram a empreender de fato (fase nascente, *Startup*, MPEs);
- Estudo debatendo a possibilidade de inserção do empreendedorismo no Ensino Médio público estadual/municipal, seja como uma disciplina na matriz curricular ou como um curso de extensão ofertado para os alunos interessados, fora do horário escolar.

REFERÊNCIAS

- ALVES-MAZZOTTI, A. J.; GEWANDSZNAJDER, F. **O método nas ciências naturais e sociais: pesquisa quantitativa e qualitativa**. 2ª ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1999.
- APARICIO, S.; URBANO, D.; AUDRETSCH, D. Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 102, p. 45–61, 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>>.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2009.
- BRASIL. Emenda Constitucional nº 59, de 11 de novembro de 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc59.htm>. Acesso em 23 jan. 2019.
- BRASIL. ENEM. Resultado dos participantes 2017. Disponível em: <<http://portal.inep.gov.br/web/guest/microdados>>. Acesso em 27 mar. 2019.
- CÂMARA, E. C.; ANDALÉCIO, A. M. Características empreendedoras: um estudo de caso com farmacêuticos utilizando o modelo de McClelland. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 1, n. 3, p. 64-77, 2012.
- CASTAÑO, M. S.; MÉNDEZ, M. T.; GALINDO, M. A.. **The effect of social, cultural, and economic factors on entrepreneurship**. Journal of Business Research, v. 68, n. 7, p. 1496–1500, 2015. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.040>>.
- COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- COSTA, A. M.; BARROS, D. F.; CARVALHO, J. L. F. A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 2, art. 1, p. 179-197, 2011.
- DENZIN, K. N.; LINCOLN Y. S. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- DOLABELA, F. C.. **Pedagogia Empreendedora**. São Paulo: Cultura, 2003.
- DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J. C. A.. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 5. ed. Rio de Janeiro. Editora Elsevier, 2014.
- DRUCKER, P. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Thompson/Pioneira, 1986.
- DYE, T. R. **Understanding Public Policy**. 11. ed. Upper Saddle, New Jersey:

Prentice-Hall, 2005.

EUROPEAN COMMISSION. **Action Plan:** The European Agenda for Entrepreneurship. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: 2004.

FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa.** Porto Alegre: Bookman, 2009.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4ª edição. São Paulo: Editora Atlas 2009.

Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP, 2010.

Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP, 2014.

Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP, 2015.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

GODOY, A. S. A pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas. **Revista de administração de empresas** v. 35, n. 4, p. 65-71, 1995.

GUBA, E. G.; LINCOLN, Y. S. **Forth generation evaluation.** Londres: Sage Publications, 1989.

GÜNTHER, H. Pesquisa Qualitativa Versus Pesquisa Quantitativa: Esta é a questão? **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 22, n. 2, p. 201-210, maio/ago. 2006.

HEIDEMANN, F. G.; SALM, J. F. (Org.). **Políticas públicas e desenvolvimento:** bases epistemológicas e modelos de análise. Brasília: UnB, 2009.

HENREKSON, M.; STENKULA, M. **Entrepreneurship and public policy**, IFN Working Paper No. 804, 2009.

HENRIQUE, D. C.; CUNHA, S. K. Práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 9, n. 5, art. 189, p. 112-136, 2008.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo.** Porto Alegre: Bookman. 7a ed, 2009.

HOELTGEBAUM, M.; SILVEIRA, A.; CAMARGO, M. S. G. Análise do perfil

empreendedor do fundador e seu sucessor em empresas familiares catarinenses. **Revista Alcance**, v. 14, n. 3, p. 427-446, 2007.

IPEA. Brasil em desenvolvimento: Estado, planejamento e políticas públicas / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. IPEA. Brasília, 2009. 3 v.

JONES, C. O. **An introduction to the study of public policy**. Boston: Duxbury, 1977.

KOVÁCS, I. **Os avanços tecnológicos e o futuro do trabalho: debates recentes**. XVI encontro Nacional de SIOT, 2016. Lisboa. Atas do XVI ENSIOT, pp. 10-23, 2016.

KRAWCZYK, N. Reflexão sobre alguns desafios do Ensino Médio no Brasil hoje. **Cadernos de Pesquisa**. vol.41, n.144, p.752-769, 2011.

KRESSLER, M. C. **Evaluation des politiques publiques**. Paris: L'Harmatann, 1998.

KRIPKA, R. M. L.; SCHELLER, M.; BONOTTO, D. L. Pesquisa documental na pesquisa qualitativa: conceitos e caracterização. **Revista de investigaciones UNAD Bogotá - Colombia**. No. 14, 2015.

LEITE, M. P. **Trabalho e sociedade em transformação**: mudanças produtivas e atores sociais. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2003.

LOPES, R. M. A. **Educação empreendedora**: conceitos, modelos e práticas. Rio de Janeiro. Elsevier. São Paulo: SEBRAE. 2010.

LUNDSTRÖM, A.; STEVENSON, L. **Entrepreneurship Poliy: Theory and Practice**. New York: Springer, 2006.

MACEDO, M. et al. **Global Entrepreneurship Monitor**: Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP, 2014.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

McCLELLAND, D. **The achieving society**. Princeton: Van Nostrand, 1961.

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

MINAS GERAIS. Informações programa Meu Primeiro Negócio, Disponível em: <<http://www.minasdigital.mg.gov.br/inicio/projetos/projeto/40/meu-primeiro-negocio>>, acesso em 30 nov. 2018.

MINAS GERAIS. Edital do programa Meu Primeiro Negócio, Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.mg.gov.br/application/projetos/projeto/772/meu-primeiro-negocio>>, acesso em 15 ago. 2018.

MINAS GERAIS. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SEDECTES). Disponível em: <www.desenvolvimento.mg.gov.br/>, acesso em 15 jan. 2019.

MINAS GERAIS. Secretaria de Estado Educação (SEE). Disponível em: <<http://www2.educacao.mg.gov.br/sobre/servicos-18/missao-e-valores>>, acesso em 22 mar. 2019.

MORAES, R.; GALIAZZI, M. **Análise Textual Discursiva**. 2. ed. Ijuí: Ed. Unijuí, 2011.

MORGAN, G. **Imagens da Organização**. 2ª ed. São Paulo. Editora Atlas, 2006.

MORRIS, M. H. **Sustaining the Entrepreneurial Society**. Working paper 96-01. The Small Business Foundation of America: The Research Institute for Small and Emerging Business. Washington. 1996.

MORRIS, M. H.; NEUMEYER, X.; KURATKO, D. F. A portfolio perspective on entrepreneurship and economic development. **Small Business Economics**, v. 45, n. 4, p. 713-728, 2015.

MUYLDER, C. F.; FALCE, J. L.; PIRES, A. M. Influência do perfil empreendedor na gestão de uma instituição de ensino. **Amazônia, Organizações e Sustentabilidade**, v. 2, n. 2, p. 7-18, 2013.

NICOLINI, A. Qual será o futuro das fábricas de administradores?. **Revista de Administração de Empresas**, v. 43, n. 2, p. 44-54, 2003.

OLIVEIRA, J. R. C.; SILVA, W. A. C.; ARAÚJO, E. A. T. Características comportamentais empreendedoras em proprietários de MPE's longevas do Vale do Mucuri e Jequitinhonha/MG. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 15, n. 5, p. 102-139, 2014.

OLIVEIRA, F. A. Schumpeter: a destruição criativa e a economia em movimento. **Revista de História Econômica & Economia Regional Aplicada – Vol. 10 Nº 16** jan-jun. 2014.

PEREIRA, J. C. R. **Análise de dados qualitativos: estratégias metodológicas para as ciências da saúde, humanas e sociais**. 2. ed. São Paulo: USP, 1999.

ROCHA, E. L. C.; FREITAS, A. A. F. Avaliação do ensino de empreendedorismo entre estudantes universitários por meio do perfil empreendedor. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 4, p. 465-486, 2014.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. **Revista de Administração Pública**, v. 47, n. 1, p. 25-48, 2013.

SARKAR, S. **Empreendedorismo e Inovação**. 3. ed. Lisboa. Escolar editora. 2014.

SCHAEFER, R.; MINELLO, I. F. Educação Empreendedora: Premissas, Objetivos e Metodologias. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 10, n. 3, p. 60-81, 2016.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 13, n. 3, art. 6, p. 450-467, 2009.

SCHMIDT, S.; SOPER, C.; FACCA, M. Creativity in the entrepreneurship classroom. **Journal of Entrepreneurship Education**, p. 123-131, 2012.

SILVA, W. A. C.; FONSECA, R. A.; ARAÚJO, E. A. T. Comportamento Empreendedor e Trajetória Empresarial de Fundadores de MPEs em Barão de Cocais/MG. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 4, n. 2, p. 33-65, 2015.

SILVA e SILVA, Maria Ozanira (Org.). **Avaliação de políticas e programas sociais: teoria e prática**. São Paulo: Veras, 2001.

SMITH, W.; CHIMUCHEKA, T. Entrepreneurship, Economic Growth and Entrepreneurship Theories. **Mediterranean Journal of Social Sciences**, 2014.

SPINK, P. K. **A Articulação de Ações Públicas em Situações Complexas**. In: Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas 16 Empresas. GOMES, M. V. P.; ALVEZ, M. A.; FERNANDES, R. J. R FGV. São Paulo, 2013.

SOUZA, C. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. **Revista Sociologias**, Porto Alegre, ano 8, nº 16, p. 20-45, 2006.

STEWART, T. A. **Capital intelectual: a nova vantagem competitiva das empresas**. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

TIRAMONTI, G.. La Escuela en la encrucijada del cambio epocal. **Educación & Sociedad, Campinas**, v.26, n.92, p.889-910, out. 2005.

THURIK, R. Entrepreneurship, Economic Growth and Policy in Emerging Economies. ERIM. **Report Series Reseach in Management**, 2008. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1276618>>. Acesso em: 17/12/2018.

VALE, G. V.; WILKINSON, J.; AMÂNCIO, R. Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem. **RAE-eletrônica**, v. 7, n. 1, art. 8, p. 1-17, 2008

VERGA, E.; SILVA, L. F. S. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2009.

YIN, R.K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4ªed. Porto Alegre: Bookman. 2010.

ZAMPIER, M. A.; TAKAHASHI, A. R. W. Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa. **Cadernos EBAPE.BR**, v. 9, n. Ed. Especial, art. 6, p. 564-585, 2011.

Anexo A - Ficha cadastral (voluntário do programa MPN)

2º Edição do Programa Meu Primeiro Negócio: Seja voluntário em 2018

O Programa “Meu Primeiro Negócio” é um projeto de educação empreendedora que tem como principal objetivo promover a cultura empreendedora entre estudantes do Ensino Médio de escolas estaduais. Ao longo de 12 semanas, monitores, voluntários (das áreas de Marketing, Finanças, Recursos Humanos e Produção) e estudantes se encontrarão semanalmente por 3h30min para aprender conceitos como livre iniciativa, mercado, produção e comercialização.

Qual o papel do voluntário?

O grupo de voluntários contribui nas áreas de Produção, Marketing, Finanças, RH e diretoria geral. Cada grupo de voluntários é responsável por atuar em uma escola, presencialmente, por 12 semanas. Os voluntários receberão um treinamento sobre o programa e serão acompanhados durante as 12 semanas por um agente local e/ou por um professor responsável.

Os requisitos para ser voluntário (a) do programa são:

- Ter mais que 18 anos completos até a data de divulgação dos voluntários participantes do programa.
- Alunos participantes da edição de 2017 podem ser Voluntários Juniores.
- Disponibilidade de participar dos encontros semanais fixos de 3h30min durante 12 semanas.
- Ter experiências profissionais e/ou acadêmicas preferencialmente correlacionadas às seguintes áreas de atuação: Finanças, Negócios, Marketing, Recursos Humanos e Produção.
- Identificar-se com iniciativas empreendedoras e com os objetivos do Programa “Meu Primeiro Negócio”.
- Compromisso com os valores e princípios do trabalho voluntário.
- Habilidade para trabalhar com adolescentes e jovens em diferentes ambientes sociais.

Seja um (a) voluntário (a)!

Preencha o formulário abaixo com os seus dados pessoais. Este é um pré-cadastro de interesse para ser voluntário do Programa em 2018.

1. Nome completo:
2. Data de nascimento:
3. Qual é o seu e-mail?
4. Celular (DDD) 9 XXXX-XXXX
5. Selecione a cidade de interesse para ser voluntário
6. Você foi participante da 1º edição do Programa Meu Primeiro Negócio em 2017?
- Participei como aluno

- Participei como voluntário
- Participei como professor
- Ainda não participei

7. Qual o seu nível de escolaridade?

- Ensino Médio
- Ensino técnico profissionalizante
- Ensino superior incompleto / cursando
- Ensino superior completo
- Pós-graduação
- Mestrado
- Outro:

8. Em qual área você gostaria de atuar no projeto? (Caso se interesse, marque mais de uma opção)

- Finanças
- Recursos Humanos
- Produção
- Marketing

9. Qual sua disponibilidade para atuar no projeto? (Caso necessário, marque mais de uma opção)

10. Algo a acrescentar?

Apêndice A - Roteiro de entrevista (Voluntários)

Dados pessoais iniciais e motivação

1. Qual é sua formação?
2. Participou por qual escola?
3. Participou nas duas edições ou apenas em uma?
4. Já participou de atividades de formação empreendedora anteriormente? Atualmente atua na área? Qual sua relação com empreendedorismo?
5. Porque teve interesse em participar como voluntário?

Material de apoio e atividades desenvolvidas

6. O que achou do material de apoio?
7. Acredita que permitiu, aos alunos, a **aprendizagem dos conceitos básicos de empreendedorismo** (funcionamento e organização de uma empresa, pesquisa de mercado, estrutura de custo de um produto, marketing e vendas)?
8. As atividades propostas, as práticas didáticas, eles conseguiram acompanhar/seguir o fluxo programático do Manual?
9. Sobre a estrutura do curso (número de seções, duração, organização do tempo), achou adequado para eles poderem assimilar os conceitos e comportamentos?
10. Os alunos cumpriam as tarefas propostas dentro do prazo/jornada?
11. Conseguiram atingir as metas de produção/vendas?

Atuação dos alunos e despertar de características atitudinais do empreendedor (perfil empreendedor)

12. Como você considera que foi o **engajamento/envolvimento** dos alunos na escola em que participou? Assumiram o papel de **Protagonismo**?
13. Na sua percepção, quais as **maiores dificuldades** na operacionalização do curso na escola em que atuou? Como os alunos lidaram com os conflitos e as decisões? (escolha do produto, dos diretores, quantidade insumo para comprar, onde vender)? (Perguntar se tiver alguma situação em especial que gostaria de relatar durante a realização do curso que marcou mais).
14. Acredita que essas práticas foram capazes de desenvolver, de alguma forma, as características comportamentais do perfil empreendedor nos alunos? (Citar os seis atributos, de Schmidt e Bohnenberger (2009), e apresentar o conceito geral de cada uma delas, abordando uma de cada vez, e relacionar com algumas situações do curso).

- a). Uma das dimensões é o **planejamento**. (Os alunos realizavam os controles Excel que eram propostos no prazo estipulado?)
- b). Outra dimensão seria a **inovação**. (Quais produtos eles desenvolveram lá e como foi o processo de escolha? Houve *brainstorming*?)
- c) Outra dimensão seria a **sociabilidade**, relacionamento. (Os eventos que eles participaram. As feiras, as decisões internas e necessidade de ter que vender).
- d) Outra dimensão seria **liderança**.
- e). **Assumir riscos calculados**. (os alunos tinham que arrecadar o dinheiro das ações, decidir produto (mais ousado ou mais simples e fácil), pensar no que vão comprar (quantidade insumos), para dar retorno mais retorno aos acionistas e lucro para empresas ou não).
- f) **Autorrealização** (ser eficaz, persistente, estar motivado em realizar as tarefas, cumprir o que foi proposto).

Formação dos alunos

15. Considerando o currículo do Ensino Médio, as aulas tradicionais: acredita que estimular atividades de empreendedorismo seja importante no Ensino Médio público? (**Experiência fora da realidade cotidiana escolar**).

16. Baseado em sua experiência, acredita que o programa ou iniciativas como essas (educação empreendedora) são importantes para caso os alunos decidam um ser empreendedores, ou mesmo agregar na sua **formação profissional** se seguirem outro caminho?

17. E como **crescimento pessoal** deles, (as habilidades que falamos anteriormente), foram importantes para ajudá-los a crescer como pessoa?

18. Acredita que o curso pode **abrir novos horizontes**, permitir a **sonhar**, acreditar que é possível de repente fazer algo, que talvez antes não imaginam ser capaz?

19. **Considerações finais sobre a experiência**. Principais aprendizados que eles podem levar com eles e desenvolver mais, em suas próprias vidas, depois.

Apêndice B - Roteiro de entrevista (Professores)

Dados pessoais iniciais e motivação

1. Qual é sua formação?
2. Trabalha como professor em qual escola?
3. Há quanto tempo trabalha na escola?
4. Além de professor, assume outra função?
5. Já participou de atividades de formação empreendedora anteriormente? Qual sua relação com empreendedorismo?
6. Porque teve interesse em participar do programa e ser responsável por conduzir os trabalhos na escola?

Implementação do Curso

7. Qual foi o papel da Secretaria de Educação (SEE) no programa “Meu Primeiro Negócio”?
8. Quanto tempo durou e como foi o treinamento da SEE para participar do curso? Falaram sobre os conceitos e práticas da formação empreendedora?
9. Recebeu algum incentivo financeiro para participar do projeto como professor responsável?
10. Na sua percepção, quais as maiores dificuldades na operacionalização do curso na escola?
11. Quais os maiores problemas ou desafios enfrentados inicialmente para começar o curso na escola e dar prosseguimento, cumprindo os prazos?
12. Quantos alunos havia na turma?
13. Se houvesse maior quórum, seria mais apropriado para desenvolvimento da minimpresa e o cumprimento das metas?
14. Existe alguma situação que gostaria de relatar durante realização do curso que chamou sua atenção?

Material de apoio e atividades desenvolvidas

15. O que achou do material de apoio?
16. O que achou dos métodos pedagógicos e atividades propostas no curso?
17. Os alunos cumpriram as tarefas propostas dentro do prazo e conseguiram atingir as metas de vendas?
18. Os alunos realizavam os controles que eram propostos no prazo estipulado?
19. Achou adequadas as atividades propostas com relação ao tempo e número de jornada e do curso?
20. Quanto às atividades propostas e às práticas didáticas: eles conseguiram acompanhar/seguir o fluxo programático do Manual?

Atuação dos alunos e despertar de características atitudinais do empreendedor (perfil empreendedor)

21. Como você considera que foi o **engajamento/envolvimento** dos alunos na escola em que participou? Assumiram o papel de **Protagonismo**?

22. Como os alunos lidaram com os conflitos e as decisões? (escolha do produto, dos diretores, quantidade insumo para comprar, onde vender)?

23. Acredita que essas práticas foram capazes de desenvolver, de alguma forma, as características comportamentais do perfil empreendedor nos alunos? (Citar os seis atributos, de Schmidt e Bohnenberger (2009), e apresentar o conceito geral de cada uma delas, abordando uma de cada vez, e relacionar com algumas situações do curso).

a). Uma das dimensões é o **planejamento**. (Os alunos realizavam os controles Excel que eram propostos, no prazo estipulado?)

b). Outra dimensão seria a **inovação**. (Qual produto foi desenvolvido lá; como foi o processo de escolha? Houve *brainstorming*?)

c) Outra dimensão seria a **sociabilidade**, relacionamento. (Os eventos que eles participaram, feiras, as decisões internas e necessidade de ter que vender)

d) Outra dimensão seria **liderança**.

e). **Assumir riscos calculados**. (os alunos tinham que arrecadar o dinheiro das ações, decidir produto (mais ousado ou mais simples e fácil), pensar no que vão comprar (quantidade insumos), para dar retorno mais retorno aos acionistas e lucro para empresas ou não).

f) **Autorrealização** (ser eficaz, persistente, estar motivado em realizar as tarefas, cumprir o que foi proposto).

Formação dos alunos

24. Considerando o currículo do Ensino Médio, as aulas tradicionais: acredita que estimular atividades de empreendedorismo seja importante no ensino médio público? (**Experiência fora da realidade cotidiana escolar**).

25. Baseado em sua experiência, acredita que o programa ou iniciativas como essas (educação empreendedora) são importantes para caso os alunos decidam um dia ser empreendedores, ou mesmo agregar na sua **formação profissional** se seguirem outro caminho?

26. E como **crescimento pessoal** deles, (as habilidades que falamos anteriormente), foram importantes para ajudá-los a crescer como pessoa?

27. Acredita que o curso pode **abrir novos horizontes**, permitir a **sonhar**, acreditar que é possível de repente fazer algo, que talvez antes não imaginavam ser capazes?

28. **Considerações finais sobre a experiência**. Principais aprendizados que eles podem levar com eles e desenvolver mais, em suas próprias vidas, depois.

Apêndice C - Roteiro de entrevista (Gestores Junior Achievement)

Dados pessoais Iniciais e motivação

1. Qual é sua formação?
2. Qual cargo e qual era a sua função durante o programa?
3. Você foi gestora/acompanhou quantas escolas?
4. Já atuou em outros projetos semelhantes anteriormente? Qual sua relação com empreendedorismo?

Implementação do Curso

5. Qual foi o papel da Junior Achievement na elaboração e operacionalização do programa?
6. Qual a sua percepção sobre o andamento das atividades e operacionalização do curso nas escolas, de modo geral?
7. Quais as **maiores dificuldades** na operacionalização do curso nas escolas em que atuou? Houve algo em comum, ou depende mais da realidade local?
8. As escolas, no geral conseguiram **cumprir os prazos e condições previstos** (número de alunos (quórum), voluntários, data de início/término)?
9. Houve **desistência de alguma escola** ou alguma escola que não finalizou o programa? Se sim, por qual razão?
10. O que achou do **engajamento e envolvimento dos professores e voluntários**?

Material de apoio e atividades desenvolvidas

11. O que achou do material de apoio? (qualidade, metodologia).
12. Acredita que permitiu, aos alunos, a **aprendizagem dos conceitos básicos de empreendedorismo** (funcionamento e organização de uma empresa, pesquisa de mercado, estrutura de custo de um produto, desafios de produção e vendas).
13. Na auditoria prevista no Manual pelos gestores, os alunos cumpriram as atividades propostas, tais como preenchimento dos controles nas planilhas, os dados sobre frequência dos alunos, assiduidade e demais informações?
14. Pela sua vivência nas escolas, os alunos cumpriam as tarefas propostas dentro do prazo/jornada? Conseguiram atingir as metas de produção/vendas?

Atuação dos alunos e despertar de características atitudinais do empreendedor (perfil empreendedor)

15. Como você considera que foi o **engajamento/envolvimento** dos alunos nas escolas em que acompanhou? Assumiram o papel de **Protagonismo**?

16. Como os alunos lidaram com os **conflitos e as decisões** (escolha do produto, dos diretores, quantidade insumo para comprar, onde vender)?

17. Acredita que essas práticas foram capazes de desenvolver, de alguma forma, as características comportamentais do perfil empreendedor nos alunos? (Citar os seis atributos, de Schmidt e Bohnenberger (2009), e apresentar o conceito geral de cada uma delas, abordando uma de cada vez, e relacionar com algumas situações do curso).

a). Uma das dimensões é o **planejamento**. (Os alunos realizavam os controles Excel que eram propostos, no prazo estipulado?).

b). Outra dimensão seria a **inovação**. (Qual produto desenvolvido lá? Como foi o processo de escolha? Houve *brainstorming*?).

c) Outra dimensão seria a **sociabilidade**, relacionamento. (os eventos que eles participaram, feiras, as decisões internas e necessidade de ter que vender).

d) Outra dimensão seria **liderança**.

e). **Assumir riscos calculados**. (os alunos tinham que arrecadar o dinheiro das ações, decidir produto (mais ousado ou mais simples e fácil), pensar no que vão comprar (quantidade insumos), para dar retorno mais retorno aos acionistas e lucro para empresas ou não).

f) **Autorrealização** (ser eficaz, persistente, estar motivado em realizar as tarefas, cumprir o que foi proposto).

Formação dos alunos

18. Considerando o currículo do Ensino Médio, as aulas tradicionais, acredita que estimular atividades de empreendedorismo seja importante no Ensino Médio público? (**Experiência fora da realidade cotidiana escolar**).

19. Baseado em sua experiência, acredita que o programa ou iniciativas como essas (educação empreendedora) são importantes para caso os alunos decidam um dia ser empreendedores, ou mesmo agregar na sua **formação profissional** se seguirem outro caminho?

20. E como **crescimento pessoal** deles, (as habilidades que falamos anteriormente), foram importantes para ajudá-los a crescer como pessoa?

21. Acredita que o curso pode **abrir novos horizontes**, permitir a **sonhar**, acreditar que é possível de repente fazer algo, que talvez antes não imaginavam ser capazes?

22. **Considerações finais sobre a experiência**. Principais aprendizados que eles podem levar com eles e desenvolver mais, em suas próprias vidas, depois.

Apêndice D - Roteiro de entrevista (Agentes de Inovação SEDECTS)

Dados pessoais iniciais e relação com empreendedorismo

1. Qual é sua formação?
2. Qual cargo/função ocupa no governo e ocupou no projeto?
3. Já participou de atividades de formação empreendedora anteriormente? Qual sua relação com empreendedorismo?

Implementação do Curso

4. Qual foi o papel da SEDECTS na elaboração e operacionalização do Programa?
5. Quantas escolas, em média, você visitou ou foi responsável? Em quais localidades e regiões?
6. Qual a sua percepção sobre o andamento das atividades e operacionalização do curso nas escolas, de modo geral?
7. Quais as maiores dificuldades na operacionalização do curso nas escolas em que visitou/trabalhou? Existe algo em comum, ou depende mais da realidade local?
8. As escolas conseguiram **cumprir os prazos e condições previstos** (número de alunos (quórum), voluntários, data de início/término)?
9. O que achou do **engajamento e envolvimento dos professores e voluntários**?
10. Quais projetos/escolas se destacaram?

Material de apoio e atividades desenvolvidas

11. O que achou do material de apoio? (qualidade, metodologia).
12. Acredita que permitiu, aos alunos, a **aprendizagem dos conceitos básicos de empreendedorismo** (funcionamento e organização de uma empresa, pesquisa de mercado, estrutura de custo de um produto, desafios de produção e vendas).
13. Pela sua vivência nas escolas, os alunos cumpriam as tarefas propostas dentro do prazo/jornada? Conseguiram atingir as metas de produção/vendas?

Atuação dos alunos e despertar de características atitudinais do empreendedor (perfil empreendedor)

14. Como você considera que foi o **engajamento/envolvimento** dos alunos nas escolas em que acompanhou? Assumiram o papel de **Protagonismo**?
15. Como os alunos lidaram com os **conflitos e as decisões** (escolha do produto, dos diretores, quantidade insumo para comprar, onde vender?).
16. Acredita que essas práticas foram capazes de desenvolver, de alguma forma, as características comportamentais do perfil empreendedor nos alunos? (Citar os seis atributos, de Schmidt e Bohnenberger (2009), e apresentar o conceito geral de cada

uma delas, abordando uma de cada vez, e relacionar com algumas situações do curso)

a). Uma das dimensões é o **planejamento**. (Os alunos realizavam os controles Excel que eram propostos, no prazo estipulado?).

b). Outra dimensão seria a **inovação**. (Qual produto foi desenvolvido lá? Como foi o processo de escolha? Houve *brainstorming*?).

c) Outra dimensão seria a **sociabilidade**, relacionamento. (os eventos que eles participaram, feiras, as decisões internas e necessidade de ter que vender).

d) Outra dimensão seria **liderança**.

e). **Assumir riscos calculados**. (os alunos tinham que arrecadar o dinheiro das ações, decidir produto (mais ousado ou mais simples e fácil), pensar no que vão comprar (quantidade insumos), para dar retorno mais retorno aos acionistas e lucro para empresas ou não).

f) **Autorrealização** (ser eficaz, persistente, estar motivado em realizar as tarefas, cumprir o que foi proposto).

Formação dos alunos

17. Considerando o currículo do Ensino Médio, as aulas tradicionais, acredita que estimular atividades de empreendedorismo seja importante no ensino médio público? (**Experiência fora da realidade cotidiana escolar**).

18. Baseado em sua experiência, acredita que o Programa ou iniciativas como essas (educação empreendedora) são importantes para caso os alunos decidam um dia ser empreendedores, ou mesmo agregar na sua **formação profissional** se seguirem outro caminho?

19. E como **crescimento pessoal** deles, (as habilidades que falamos anteriormente), foram importantes para ajudá-los a crescer como pessoa?

20. Acredita que o curso pode **abrir novos horizontes**, permitir a **sonhar**, acreditar que é possível de repente fazer algo, que talvez antes não imaginavam serem capazes?

21. **Considerações finais sobre a experiência**. Principais aprendizados que eles podem levar com eles e podem desenvolver mais, em suas próprias vidas, depois.

Apêndice E - Roteiro de entrevista (Alunos)

Dados pessoais iniciais e motivação

1. Qual é sua idade?
2. Qual série do ensino médio cursava quando participou da edição? Era aluno de que tipo, regular ou EJA?
3. Participou por qual escola?
4. Porque teve interesse em participar do Programa “Meu Primeiro Negócio”?

Material de apoio e atividades desenvolvidas

5. O que achou do Programa?
6. Sobre o material de apoio que recebeu, acredita que permitiu aprendizagem dos conceitos básicos de empreendedorismo (plano de negócio, funcionamento de uma empresa, pesquisa de mercado, estrutura de custos, etc.)?
7. O que achou das atividades desenvolvidas no Programa?
8. Qual cargo ocupou na minipropria?
9. Como foi a eleição para os cargos na minipropria?
9. Os colegas, vocês cumpriram as tarefas propostas dentro do prazo e conseguiram atingir as metas de vendas?
10. Os alunos realizavam os controles que eram propostos no prazo estipulado?

Atuação dos alunos e despertar de características atitudinais do empreendedor (perfil empreendedor)

11. Como você considera que foi o seu **engajamento/envolvimento**, e dos demais colegas da sua escola no curso? e **sobre o Protagonismo**?
12. Na sua percepção, quais foram as **maiores dificuldades** enfrentadas durante a realização das atividades no curso?
13. Como **lidaram com os conflitos e as decisões** (escolha do produto, quanto e onde comprar, onde vender)?
14. Considerando as atividades desenvolvidas no Programa e refletindo sobre sua personalidade, você acha que elas foram capazes de desenvolver ou despertar em você, de alguma forma, as características comportamentais do perfil empreendedor (Citar os seis atributos, de Schmidt e Bohnenberger (2009), e apresentar o conceito geral de cada um deles, abordando uma de cada vez, e relacionar com algumas situações do curso).
 - a). Uma das dimensões é o **planejamento**. (Os alunos realizavam os controles Excel que eram propostos, no prazo estipulado?).
 - b). Outra dimensão seria a **inovação**. (Qual produto foi desenvolvido? Como foi o processo de escolha? Houve *brainstorming*?).

c) Outra dimensão seria a **sociabilidade**, relacionamento. (Os eventos que eles participaram, feiras, as decisões internas e necessidade de ter que vender).

d) Outra dimensão seria a **liderança**.

e). **Assumir riscos calculados**. (Os alunos tinham que arrecadar o dinheiro das ações, decidir produto (mais ousado ou mais simples e fácil), pensar no que vão comprar (quantidade insumos), para dar retorno mais retorno aos acionistas e lucro para empresas ou não).

f) **Autorrealização** (ser eficaz, persistente, estar motivado em realizar as tarefas, cumprir o que foi proposto).

Formação dos alunos

15. Você tem ou já teve contato com alguma matéria ou atividade de empreendedorismo na escola antes?

16. Considerando o currículo do Ensino Médio, as aulas, acredita que estimular atividades de empreendedorismo seja importante para sua formação? (Uma **Experiência fora da realidade cotidiana da escola/sala de aula**).

17. Você tem vontade de ser empreendedor?

18. Está dando prosseguimento com alguma atividade empreendedora, participando de algum grupo de estudo, plano de negócio?

19. Baseado na experiência que teve, acredita que o Programa ou iniciativas como essas foram importantes para caso você ou seus colegas decidam um dia serem empreendedores, ou mesmo agregar na sua **formação profissional** se seguirem outro caminho?

20. E como **crescimento pessoal**, as habilidades que citamos seriam importantes para ajudar a você a crescer como pessoa?

21. Acredita que pode **abrir novos horizontes**, permitir a **sonhar**, acreditar que é possível de repente fazer algo, que talvez antes não imaginasse que seria mais difícil ou estaria mais distante da realidade?

22. Quais **principais aprendizados** você considera que teve ao participar do programa? **Considerações finais sobre a experiência**.

Apêndice F - TCLE

Termo de Consentimento Livre Esclarecido (TCLE)

Eu, **Rafael Possato Cunha**, aluno do Programa de Mestrado em Administração do Centro Universitário Unihorizontes, estou desenvolvendo uma pesquisa que tem como título “FORMAÇÃO EMPREENDEDORA: Estudo de um programa de fomento a educação empreendedora para estudantes de escolas públicas em Minas Gerais”. sob a orientação do Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva, que objetiva descrever e analisar o processo de aprendizagem dos conceitos e habilidades empreendedoras, por meio do Programa Meu Primeiro Negócio.

Ressalto que você tem a liberdade para não participar ou desistir a qualquer momento, se assim preferir, além de não ter nenhum tipo de despesas ao participar deste estudo. Acrescento, ainda, que os dados coletados serão utilizados unicamente para fins acadêmicos e científicos, preservando o anonimato e não identificação dos respondentes.

Eu, _____, fui orientado(a) sobre o estudo e afirmo meu consentimento em participar da atividade proposta pelo pesquisador e autorizo a utilização das informações fornecidas nesta entrevista. Declaro que concordo em participar da entrevista e que me foi dada à oportunidade de ler e esclarecer as minhas dúvidas.

Belo Horizonte, _____ de _____ de 2019.

Assinatura do entrevistado (a) : _____

Assinatura do pesquisador : _____

Rafael Possato Cunha
Email: rpossato@hotmail.com
Mestrando em Administração do Centro Universitário Unihorizontes