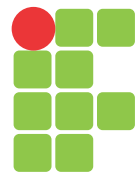




ARTESÃO EM BORDADO À MÃO

Leandro Dias Lourenço



**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**



PDE | PRONATEC

*PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO
ENSINO TÉCNICO E EMPREGO*

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

ARTESÃO DE BORDADO A MÃO - TIPO PACTHWORX



Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações

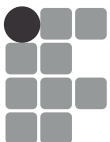




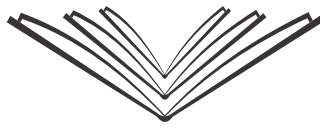
ARTESÃO DE BORDADO A MÃO - TIPO PACTHWORk

Leandro Dias Lourenço

Versão 1
Ano 2012



INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ



Os textos que compõem estes cursos, não podem ser reproduzidos sem autorização dos editores
© Copyright by 2012 - Editora IFPR

IFPR - INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ

Reitor

Prof. Irineu Mario Colombo

Pró-Reitor de Extensão, Pesquisa e Inovação

Silvestre Labiak Junior

Organização

Marcos José Barros

Cristiane Ribeiro da Silva

Projeto Gráfico e Diagramação

Leonardo Bettinelli



Introdução

HISTÓRIA DO BORDADO

A história do bordado origina-se com o bordado ponto cruz, cujos registros históricos remontam na pré-história. No tempo em que os homens moravam em cavernas, o ponto cruz era usado na costura das vestes, feitas de peles de animais. As agulhas eram feitas de ossos e no lugar das linhas eram usadas tripas de animais ou fibras vegetais.

Existem relatos de que o bordado seja tão antigo quanto a humanidade e de que o bordado com aplicações já era apreciado pelo homem há 30 mil a.C. A base disso seria um fóssil, encontrado na Rússia, que tinha as vestes adornadas com grânulos de marfim.

Como a maioria das outras artes têxteis e dos trabalhos com agulhas, várias técnicas da arte dos bordados surgiram no Oriente Médio. A arte dos bordados manuais com suas variadas técnicas, ainda é bastante utilizada nos dias atuais em todo o mundo.

No início do século XX, surgiu o bordado a máquina. Feito em máquina de costura doméstica reta a pedal, que ainda é utilizado. Mas, este tipo de bordado requer bastante trabalho por parte do bordador, que tem de movimentar braços e pernas para bordar e tem pouco rendimento comparado a outras formas de bordar. Na década de 50 surgiu o bordado em máquina de costura zig-zag industrial, garantindo uma produtividade maior. Exigindo do bordador, entretanto, mais habilidade e agilidade, pois o movimento do bastidor tem que ser feito de forma manual.

Acompanhando a evolução tecnológica no mundo, na década de 80 surgiram as bordadeiras eletrônicas profissionais e industriais. Acompanhadas de softwares de criação aliaram ao antigo prazer de bordar a facilidade, a praticidade, a produtividade e a elevação da renda. Desde seu surgimento, as bordadeiras eletrônicas e os softwares de criação de bordados têm sido aprimorados constantemente. A cada ano surgem novos modelos com mais recursos para facilitar o trabalho dos bordadores. A partir das bordadeiras eletrônicas cresceu muito o número de homens envolvidos no trabalho de bordados, tanto na parte de software quanto na operação das máquinas.

O bordado industrial como o próprio nome já diz é dirigido à indústria da confecção. Com máquinas que produzem múltiplos bordados iguais ao mesmo tempo. Essas máquinas são encontradas em grandes confecções ou empresas de bordados que normalmente prestam serviços somente para clientes com grandes produções.





No trabalho com bordados profissionais dispõe-se de um grande e variado campo de trabalho. Para muitas pessoas é a oportunidade de iniciar seu próprio negócio, mesmo sem experiência. Para outras a possibilidade de incrementar sua empresa de confecção. O bordado profissional é um negócio que pode ser iniciado em casa, como empresa informal, o que facilita muito a oportunidade de trabalho pois minimiza os custos. A área de atuação é vasta, pode-se prestar serviços de bordados personalizados para particulares como: bordados de nomes em toalhas, fraldas, camisetas, lençóis, etc. Pode-se também prestar serviços de personalização de uniformes para empresas, escolas, camisetas de grupos (turismo, igrejas, estudantes, terceira idade); É possível também montar quiosques de bordados em shopping, supermercado ou aeroporto ou ainda prestar serviços de personalização para pequenas empresas de confecção.

O bordado é uma arte milenar que, mesmo tendo passado por várias transformações nos seus processos de fabricação, não perdeu a sua essência e através dos avanços tecnológicos tornou-se uma excelente fonte de renda.

História do Bordado Patchwork

O patchwork e quilt é um trabalho manual muito antigo. Desde a época do Egípcios antigos já vemos faraós usando roupas de patchwork e quilt desenhados nas paredes das pirâmides.

Na Europa, durante a idade média, roupas de quilts eram feitas de sobras de tecidos para serem usadas como proteção embaixo das armaduras de ferro. Naquela época também eram feitas colchas para aquecimento. O patchwork e quilt na idade média era uma coisa mais utilitária. O patchwork e quilt se espalhou por diversos países da Europa como Inglaterra, Alemanha, França e Itália.

Os peregrinos, colonizadores dos Estados Unidos, que fugiam da Inglaterra devido a perseguição religiosa, levaram este artesanato para o Novo Mundo. Estes colonizadores eram muito rígidos e as mulheres eram incentivadas a fazer trabalhos manuais para que o “demônio” não tivesse espaço em suas mentes. Estas mulheres só tinham permissão para sair de casa em duas ocasiões, para ir á igreja ou para ir às reuniões de quilteiras (quilting bees).

Nestas reuniões elas faziam colchas, roupas e cortinas de retalhos de sobras de roupas ou mesmo de roupas velhas, porque não tinham dinheiro nem onde comprar tecidos. Em vez de costurar os retalhos de qualquer jeito as quilteiras pioneiras planejavam e costuravam formando padrões muito artísticos dando vazão às suas ambições, desejos, sentimentos e até mesmo suas posições políticas já que não tinham direito a voto. Naquela época todas as mulheres deveriam fazer 12 quilts antes de se casar (um quilt para cada mês do ano) e só então estariam prontas para casar.

Com a invenção da máquina de costura caseira em 1846, o patchwork e quilt passou a ser feito tanto à máquina quanto à mão. Após a segunda guerra mundial quando diversas mulheres foram trabalhar em indústrias e no comércio, houve um esquecimento do patchwork e quilt.



Na década de 70 houve um ressurgimento do patchwork e quilt, quando foram desenvolvidos diversos acessórios e instrumentos, como régua e cortadores especiais, que, aliados ao uso da máquina de costura deram mais velocidade ao patchwork e quilt permitindo adaptar este trabalho manual ao ritmo de vida corrido do século 20 e 21. A indústria têxtil também passou a desenvolver estampas e cores especiais para o patchwork e quilt o que tornou infinita a paleta de cores e estampas tornando tecidos em uma espécie de tintas e os quilts em verdadeiras obras de arte. Por isso hoje em dia o patchwork e quilt é considerado mais que um artesanato, é considerado também uma arte.

Existem hoje, nos Estados Unidos, museus e galerias de arte especializadas no Patchwork e Quilt. Durante o Brasil colonial e imperial o patchwork e quilt ficou limitado aos escravos que usavam os retalhos das sobras das roupas de seus senhores assim como roupas velhas para fazer cobertas e roupas. Somente durante a república e com a imigração europeia de italianos, alemães e posteriormente ingleses e americanos, o patchwork e quilt passou a ser mais difundido aqui no Brasil.



Sumário

ALEI DOS TERÇOS	9
COR É VIDA?	10
PSICODINÂMICA DAS CORES	16
O QUE É PLANEJAR?	19





ALEI DOS TERÇOS

A Lei dos Terços é uma regra básica de composição de imagem. É utilizada desde o Renascimento e é considerada imprescindível por fotógrafos, cineastas e desenhistas e artista em geral por permitir que você organize e agrupe os elementos da imagem de forma esteticamente agradável.

O principal erro que muitos profissionais iniciantes cometem é enquadrar tudo no centro. Eles sempre enquadram o foco da atenção no centro. E isso produz imagens sem graça, sem brilho, sem destaque. Com a Lei dos Terços, no entanto, você passa a ser capaz de posicionar o foco de atenção de modo que a imagem fique mais interessante e agradável.

Como usar a Lei dos Terços?

Para começar a usar a Lei dos Terços, quando você olhar na areado desenho, imagine que há três linhas verticais e três linhas horizontais dividindo a imagem. A Lei dos Terços tem esse nome porque as linhas dividem as imagens em três partes iguais na tela. Combinando as linhas horizontais e verticais, seu campo de visão fica dividido em nove partes iguais.

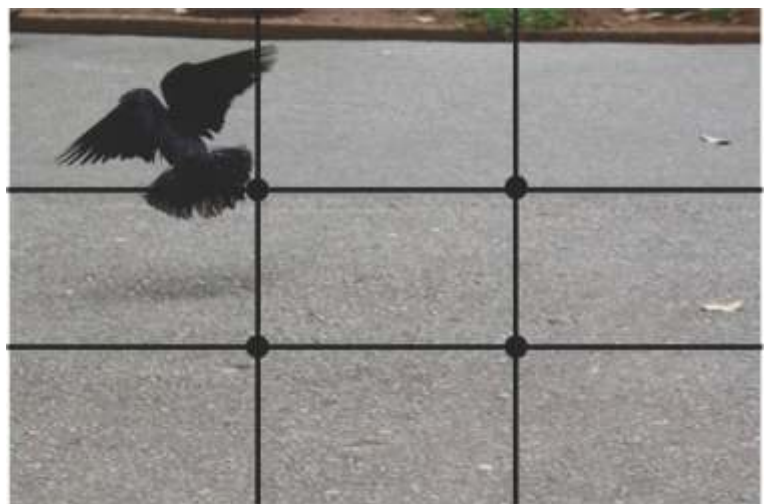
Você então deve procurar posicionar o tema principal da imagem em uma das intersecções dessas linhas imaginárias verticais e horizontais. Fuja do centro, que não tem peso. Coloque o foco em um dos cantos, um dos terços das pontas. Veja como a imagem fica diferente.

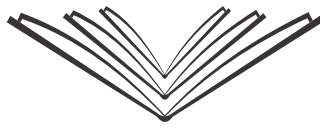
De acordo com a Lei dos Terços, os melhores pontos para se posicionar um objeto ficam nas intersecções das linhas. Evite o centro, que é considerado um ponto neutro.

Muitos artistas sabem como e quando fugir da Lei dos Terços, mas comece a reparar a partir de agora e veja como todos os grandes artistas usam e abusam dessa regra de composição.

E comece a usá-la você também. Sua obra se tornará muito mais interessante e estimulante se você passar a usar a regra dos terços quando enquadrar seus temas.

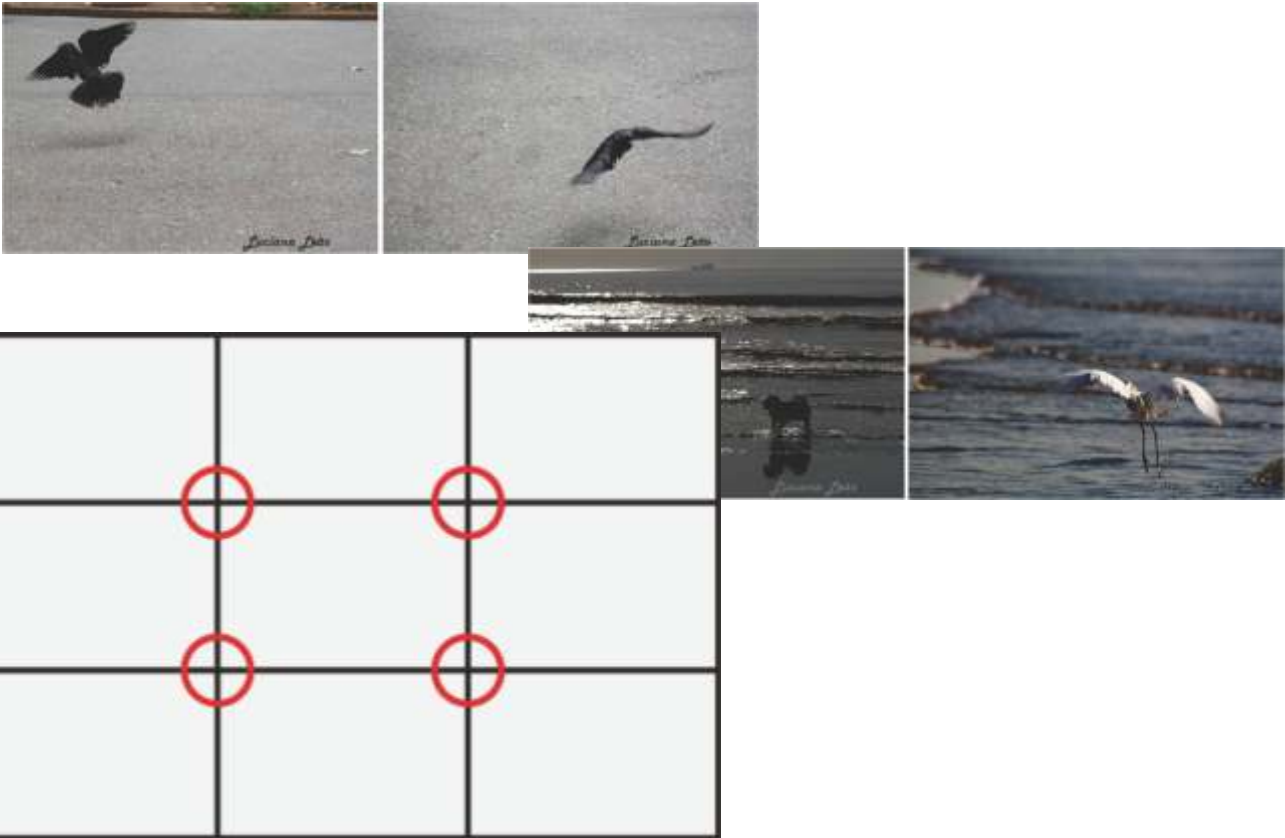
Vejam os seguintes exemplos de utilização de lei dos terços.





Exercícios resolvidos

Posso Utilizar uma folha de papel comum tipo Sulfite, A4. Divido o espaço da folha em 3 linhas na horizontal e 3 linhas na vertical, assim esses quatro círculos vermelhos ficam sendo os pontos de maior força, onde a imagem ganhará mais vida.



Vejamos a seguir exemplos de utilização de lei dos terços:

Exercícios propostos

Para fazer a regra dos terços é necessária a divisão da imagem em 9 terços. Em qual terço se dá mais destaque na imagem?

COR É VIDA?

As cores que percebemos são produzidas pela luz. A luz do sol, aparentemente branca, é, na verdade, composta pelas sete cores do arco-íris. Quando a luz do sol ilumina um objeto, algumas dessas cores são absorvidas pelo





objeto, enquanto as outras são refletidas na direção dos olhos que as percebem. É esse o fenômeno na direção dos olhos que as percebem. Esse fenômeno nos permite dizer qual a cor dos objetos.

Enfim, o uso de cores torna o processo de comunicação mais eficiente.

As cores exercem diferentes efeitos fisiológicos sobre o organismo humano e tendem, assim, a produzir vários juízos e sentimentos. Aparentemente, damos um peso às cores. Na realidade, olhando para cada uma cor damos um valor-peso, mas é somente um peso psicológico.

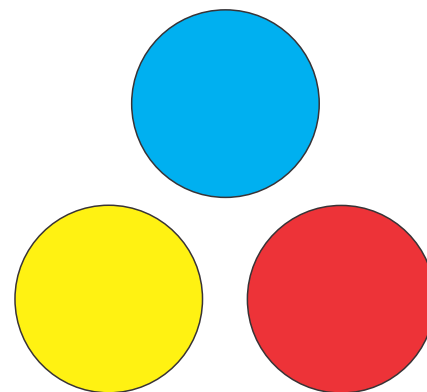
A cor, elemento fundamental em qualquer processo de comunicação, merece uma atenção especial. É um componente com grande influência no dia a dia de uma pessoa, interferindo nos sentidos, emoções e intelecto; pode portanto, ser usada deliberadamente para se atingir objetivos específicos.

Devido às suas qualidades intrínsecas, a cor tem capacidade de captar rapidamente - e sob um domínio emotivo - a atenção do comprador.

A cor exerce ação tríplice: a de impressionar, a de expressar e a de construir. A cor é vista: impressiona a retina. É sentida: provoca emoção. É construtiva, pois tendo um significado próprio, possui valor de símbolo, podendo assim, construir uma linguagem que comunique uma idéia.

Cores Primárias

São as cores que não podem ser formadas por nenhuma mistura. São elas: azul, amarelo e vermelho.



Cores Secundárias

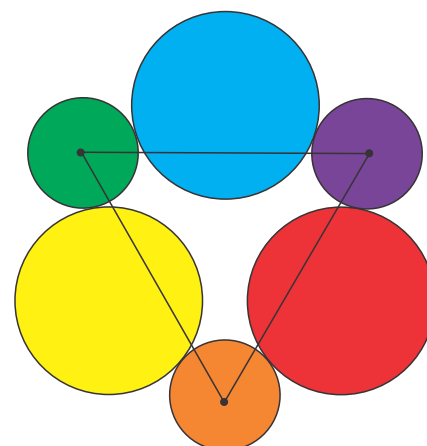
São as cores que surgem da mistura de duas cores primárias.

Cores Complementares

São as cores opostas no disco de cores.

Ex: o **vermelho** é complementar do **verde**.

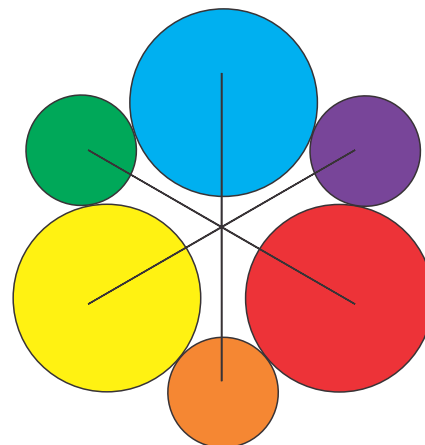
O **azul** é complementar do **laranja**.





As cores complementares são usadas Para dar força e equilíbrio a um trabalho criando contrastes. Raramente se usa cores apenas cores complementares em um trabalho, o efeito pode ser desastroso.

Ressaltamos que as cores complementares são as que mais contrastes entre si oferecem, sendo assim, se queremos destacar um amarelo, devemos colocar junto dele um violeta.



Cores complementares são as cores opostas no disco de cores.

Ex: o **vermelho** é complementar do **verde**.

O **azul** é complementar do **laranja**.

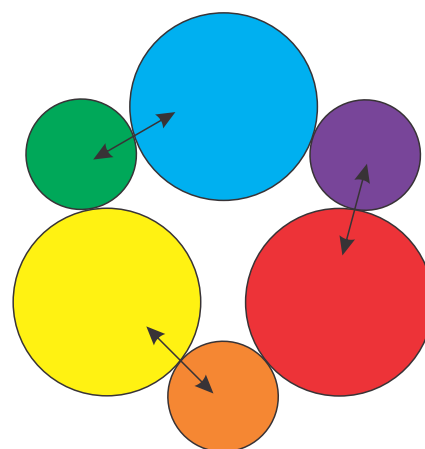
Cores Análogas

São as que aparecem lado-a-lado no disco de cores.

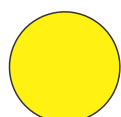
São análogas porque há nelas uma mesma cor básica.

Pôr exemplo o amarelo-ouro e o laranja –avermelhado tem em comum a cor laranja.

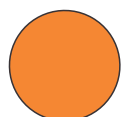
Elas são usadas para dar a sensação de uniformidade. A composição em cores análogas são consideradas elegantes, e podem ser equilibradas com uma cor complementar.



Exercícios resolvidos



Há que Classificação de Cor pertence a cor disposta ao lado?
Cor Primária.



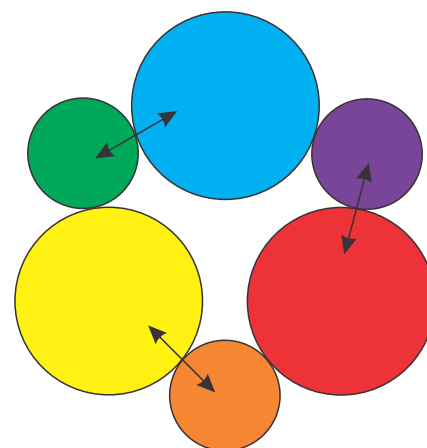
Há que Classificação de Cor pertence a cor disposta ao lado?
Cor Secundária.



Exercícios propostos

Qual o tipo de Classificação de cor se refere o desenho ao lado?

Qual cor resulta da fórmula abaixo e qual sua classificação ?



Preencher os espaços em branco com cores complementares onde o espaço menor será de uma cor e o espaço maior com sua cor complementar.

--	--

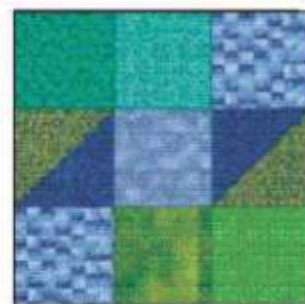
--	--



Cores Frias

As cores frias, como o próprio nome indica, estão associadas à sensação de frio, e são essencialmente todas as cores que derivam do Violeta, Azul e Verde. São consideradas cores calmantes.

Associam-se à água, ao frio, ao gelo, ao mar, ao céu, às árvores, entre outras.

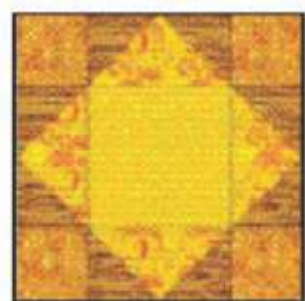


Cores Quentes

As cores quentes, estão pois associadas a sensações completamente opostas àquelas que as cores frias transmitem.

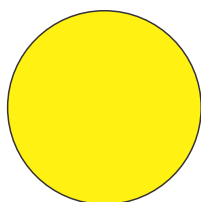
Assim, as cores quentes associam-se às sensações de calor, adrenalina. São consideradas cores excitantes.

As cores quentes são todas aquelas que, no círculo das cores primárias derivam das seguintes cores: Amarelo, Laranja e Vermelho. Estas cores associam-se ao sol, ao fogo, a vulcões em erupção, entre outras.

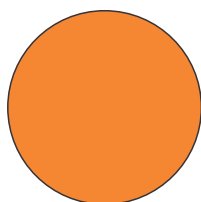


Exercícios resolvidos

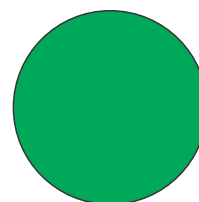
Qual a classificação das seguintes cores com relação à temperatura das cores?



Quante



Quante



Fria



O seguinte desenho representa qual temperatura das cores?

R: Cor Fria

Qual a cor das cores primarias pertence ao grupo de cores frias?

R: Azul.



Exercícios propostos

Classifique as imagens abaixo conforme sua temperatura.



() Quente
() Fria



() Quente
() Fria



Classifique as imagens abaixo conforme sua temperatura.

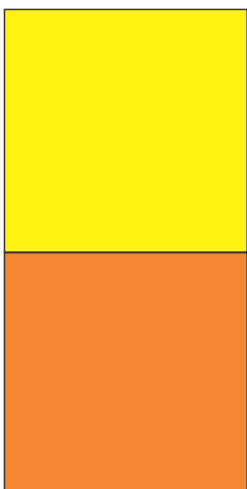


- Quente
- Fria



- Quente
- Fria

PSICODINÂMICA DAS CORES



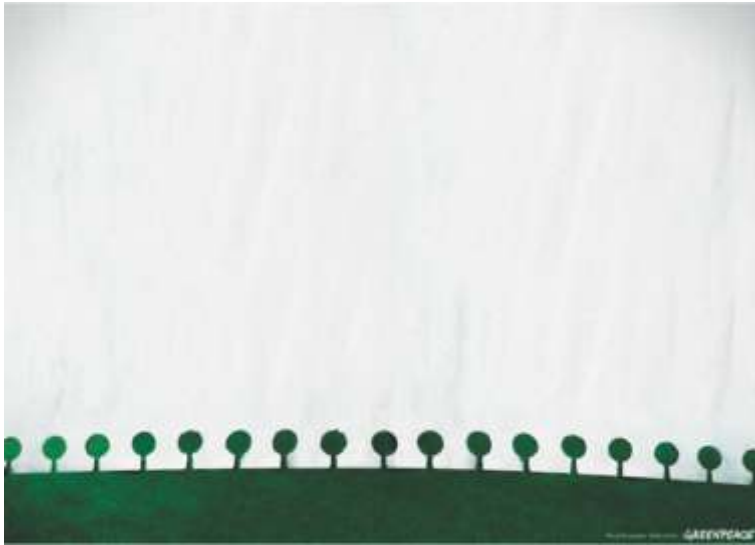
- Cor quente sugere vivacidade, luminosidade; dá sensação de proximidade, de muito calor, de alegria, extrema criatividade. Cor infantil e visível, nos lembra ouro, curiosidade e covardia, nutrição e expansão; seu uso em excesso pode produzir monotonia e cansaço.
- Cor quente, muito estimulante, associa-se com ação, energia, atividade cozimento e força. Abundante, fantasiosa e comunicativa.



- Cor quente; desperta o entusiasmo, dinamismo e vitalidade. Cor romântica, também incentiva os instintos naturais. Possui total relação com o emocional. Lembra o sangue, assim como o perigo. Muito usada para o comando e ação assim como chamar a nossa atenção. Principalmente por sua extrema visibilidade.
- Cor calmante, por expressar paciência. Possui uma identificação com a natureza, aventura e exercício (atividade física), assim como pode ser associada ao dinheiro, sorte e segurança. Transmite equilíbrio (razão e emoção), solidez, estabilidade e seriedade.
- Cor fria, calmante, propicia sensação de tranquilidade; associa-se às idéias de racionalidade, pureza e paz. Expressão de tecnologia, profundidade, limpeza e liberdade. Nos lembra formalidade, educação, proteção e segurança. Como valor negativo expressa solidão.
- Repousante: associa-se com fragilidade, feminilidade, delicadeza.
- Cor de dissolução, separação, tristeza, morte, noite. É a cor do mistério, do requinte e sofisticação.
- Tédio, tristeza, velhice, seriedade, sabedoria. Está associada a tecnologia. Faz alusão ao passado e ao pensamento.
- Idéia de inocência, paz, estabilidade absoluta, calma, harmonia. Transmite o conceito de higiene e verdade.



Exercícios resolvidos



Essa imagem acima representa que significado com relação a cor utilizada em sua composição?

R: A cor predominante é o branco sendo assim passa a idéia de paz, harmonia.

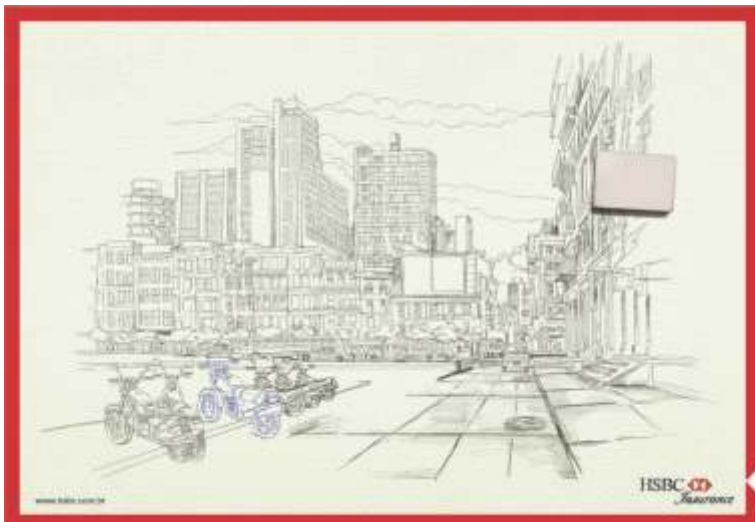
A imagem acima representada, tem que aspecto com relação a sua cor, na psicologia das cores?



R: Demonstra requinte pois a cor preta leva a idéia de que é um sorvete para gosto requintado.

Exercícios propostos

Classifique as imagens a seguir conforme sua classificação quanto ao seu significado psicológico.





O QUE É PLANEJAR ?

Planejar é definir aquilo que queremos. Não só isso; é também decidir sobre o que vamos fazer para conseguir aquilo que queremos, e ainda, de que forma temos que fazer para alcançar esse objetivo.

Assim, quando planejamos algo, estamos procurando respostas para as seguintes perguntas.

- **O que queremos?**
- **O que devemos fazer?**
- **De que forma?**

Vejamos um exemplo:

- Uma dona-de-casa deseja comprar um aparelho de TV.
- Vamos ver, então, como seria o planejamento para a compra desse aparelho.

O que queremos?

- Comprar um aparelho de TV.

O que devemos fazer?

- Reduzir gastos e guardar dinheiro.



De que forma?

- Diminuindo o tempo em que o chuveiro fica ligado, lavando a calçada menos vezes, comprando menos coisas desnecessárias, fazendo menos ligações interurbanas etc.

Por que planejar?

Tudo o que fazemos em nossas vidas envolve certo grau de risco; é assim ao reformar a nossa casa, atravessar a rua ou até mesmo preparar um café! Quando reformamos o banheiro da nossa casa, por exemplo, se não temos outro banheiro em casa, temos que nos preparar para ficar algumas horas e até dias sem banheiro. O mesmo acontece quando vamos atravessar a rua; se olharmos para os dois lados antes de atravessá-la, com certeza correremos menos risco de sermos atropelados. Quando vamos preparar um café não é diferente: se não medimos a quantidade certa de pó para colocar, o café pode ficar muito fraco ou muito forte. Planejando corretamente a quantidade de pó, temos menos risco de que o nosso café fique ruim.

Assim planejar tem como objetivo diminuir a possibilidade de que as coisas dêem errado. O mesmo pode acontecer em nosso empreendimento; às vezes tinha tudo para dar certo: os ingredientes, a receita, o tempo disponível, a dedicação e, mesmo assim, o nosso empreendimento foi um fracasso completo. Aí nos perguntamos:

- Por que será que isso aconteceu?
- Onde foi que erramos?

Devemos planejar para evitar que as coisas dêem errado.

Não existe receita infalível que dê ao empreendimento um sucesso total, mas com certeza um bom planejamento aumenta em muito as chances de que o sucesso aconteça.

É exatamente esse o objetivo deste curso: proporcionar as ferramentas necessárias para um bom planejamento, que mais tarde conduzirá à elaboração do Projeto de Viabilidade Econômica, Técnica e Financeira, dando ênfase na formação de preços e no ponto de equilíbrio, que indica a viabilidade ou não de se produzir determinada mercadoria.

O Planejamento

Antes de decidir sobre vender ou não determinado produto, devemos encontrar respostas para as seguintes perguntas:



- **Quanto Custa para fazer?**
- **A que preços vender?**
- **Quanto Produzir?**

A resposta para essas perguntas exige conhecimento dos custos do nosso empreendimento.

Custo?

O que é isso?

Custo é a quantidade de dinheiro que se gasta para se fazer qualquer coisa. Em nossas casas estamos cercados de custos por todos os lados: luz, água, telefone, gás, transporte etc. Para qualquer coisa que fazemos existe custos. Para fazer um almoço, por exemplo temos custos com comida, gás e temperos. Para visitar um amigo ou parente que mora longe, temos custos com transporte, que pode ser a passagem do ônibus ou o combustível do carro.

A mesma coisa acontece com o empreendimento. Qualquer coisa que produzimos, seja um produto, seja um serviço, possui custos. Esses custos podem ser a matéria-prima, os impostos, as comissões pagas aos vendedores e as remunerações dos trabalhadores.

Vejamos a seguir, alguns exemplos de custos:

Exercícios resolvidos

Um marceneiro que faz carrinhos de madeira gasta, para fazer cada carrinho, R\$ 5,00 com madeira, R\$ 2,00 com tinta, R\$ 0,50 com acessórios e R\$ 0,10 com pregos.

Calcule “quanto custa” para o marceneiro fazer cada carrinho.

Solução:

1º passo: listar os materiais e os custos

Madeira: R\$ 5,00

Tinta: R\$ 2,00

Acessórios: R\$ 0,50

Pregos: R\$ 0,10

2º passo: somar todos os custos

Custo = $5+2+0,50+0,10$



Custo = 7,60

Para fazer cada carrinho, o marceneiro gasta R\$ 7,60. Esse é o custo para se fazer cada carrinho.

Uma dona-de-casa utiliza, para fazer um cachecol, 4 novelos de lã. Se cada novelo custa R\$ 2,50 quanto custa para se fazer cada cachecol?

Solução:

10 passo: lista materiais e quantidade necessária

Lã: 4 novelos

20 passo: multiplicar a quantidade pelos preços

Custo = 4novelos x R\$2,50 = R\$ 10,00

Para fazer cada cachecol a dona de casa gasta R\$ 10,00.

Exercícios propostos

Para fazer um par de sapatos, um sapateiro gasta R\$ 10,00 com couro, R\$ 5,00 com solado, R\$ 1,00 com cadarços, R\$ 0,80 com fio, R\$ 2,00 com tinta e R\$ 0,20 com cola.

Quanto custa para o sapateiro fazer cada par de sapatos?



Considerações a respeito dos exercícios sobre custos

Vimos nas últimas páginas, exemplos de como se calculam os custos, isto é, o quanto custa para fazer cada mercadoria. Nos exemplos e nos exercícios somamos os custos de cada material e encontramos o custo da mercadoria.

Porém, nem sempre em nosso empreendimento vamos ter o custo exato de cada mercadoria. No último exercício, por exemplo, temos, para o par de sapatos, um custo de R\$ 10,00 com couro. Mas como foi encontrado esse custo com couro? E o custo da madeira para fazer o carrinho de brinquedo?

Para que se encontre o custo com cada material, é preciso utilizar conhecimentos da matemática que vão além da simples soma. É preciso ter um raciocínio diferente em cada situação. Os conhecimentos matemáticos necessários para a determinação dos custos dependem da especificidade do produto, ou seja, depende daquilo que é produzido.

Se é produzido bordado, para a determinação de custos é preciso saber a quantidade de tecido e para tanto deve-se ter conhecimento de unidades de comprimento.

Se trabalha com alimentos. Os conhecimentos matemáticos deverão ser em medidas de peso (Kg,g), de capacidade (L, ml) e outros.

Assim dependendo de cada produto, os conhecimentos matemáticos necessários para determinação de custos serão diferentes.

O objetivo deste material não é ensinar matemática, mas sim levar ao leitor ferramentas necessárias para a determinação de custos. É claro que não será possível exemplificar todas as possibilidades existentes de produção, porém, a partir dos exemplos encontrados, espera-se que seja possível determinar o custo para qualquer mercadoria que venha a ser produzido.

Vamos agora fazer mais alguns exercícios que exige um pouco mais de conhecimentos matemáticos.

Exercícios resolvidos

Um determinado carro consegue andar 15 Km com um litro de gasolina. A distância entre duas cidades é de 200 Km. Se cada litro de gasolina custa R\$ 2,00, qual o custo com gasolina para se deslocar de uma cidade à outra?

Solução:

1º passo: descobrir quantos litros de gasolina são gastos para andar 200 Km

Sabemos que um litro de gasolina faz o carro percorrer 15 Km. Para saber quantos litros são



necessários para andar 200 Km, basta dividir 200Km do trajeto pelos 15 Km que são percorridos usando 1 Litro. Assim, temos:

$$\text{Consumo} = 200 / 15 = 13,33$$

Para viajar 200 Km, o carro gasta 13,33l de gasolina

2º passo: determinar o custo com gasolina

$$\text{Custo} = 13,33\text{l} \times \text{R\$ } 2,00$$

$$\text{Custo} = \text{R\$ } 26,66$$

Para se deslocar de uma cidade à outra, gastam-se R\$ 26,66 com gasolina.

Uma pessoa deseja cobrir o piso de sua casa com lajotas. O piso a ser coberto tem uma área de 55 m². Uma caixa com 1,5 m² dessa lajota custa R\$ 11,50. Um pedreiro cobra, para colocar as lajotas, R\$ 150,00.

Calcule quanto custa para o dono dessa casa mandar cobrir o piso com lajotas.

Solução:

1º passo: calcular quantas caixas deverão ser utilizadas

Para esse cálculo, basta dividir a área do piso pela área que uma caixa cobre.

Assim, temos:

$$\text{No. de caixas} = 55\text{m}^2 / 1,5\text{m}^2 = 36,67; \text{ arredondando: } 37$$

Serão utilizadas 37 caixas

2º passo: calcular o custo das lajotas

$$\text{Custo} = 37 \text{ caixas} \times \text{R\$ } 11,50$$

$$\text{Custo} = 425,50$$

3º passo: listar os custos e soma-los

Lajota: R\$ 425,50

Pedreiro: R\$ 150,00

Total: R\$ 575,50

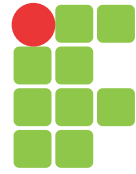
Para cobrir os custos com lajotas custa, para o dono, R\$575,50.



Anotações

A series of horizontal lines for writing notes, starting from the top of the page and extending downwards.





**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**



PDE | PRONATEC

*PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO
ENSINO TÉCNICO E EMPREGO*

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

EMPREENDEDORISMO



Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações





EMPREENDEDORISMO

Érica Dias de Paula Santana e Ximena Novais de Moraes



INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ



Os textos que compõem estes cursos, não podem ser reproduzidos sem autorização dos editores
© Copyright by 2012 - Editora IFPR

IFPR - INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ

Reitor

Prof. Irineu Mario Colombo

Pró-Reitor de Extensão, Pesquisa e Inovação

Silvestre Labiak Junior

Organização

Marcos José Barros

Cristiane Ribeiro da Silva

Projeto Gráfico e Diagramação

Leonardo Bettinelli



Introdução

Certamente você já ouviu falar sobre empreendedorismo, mas será que você sabe exatamente o que significa essa palavra, será que você possui as características necessárias para tornar-se um empreendedor? Esse material busca responder essas e outras perguntas a respeito desse tema que pode fazer a diferença na sua vida!

No dia 29 de dezembro de 2008 foi promulgada a Lei nº 11.892 que cria a Rede Federal de Ciência e Tecnologia. Uma das instituições que compõe essa rede é o Instituto Federal do Paraná, criado a partir da escola técnica da Universidade Federal do Paraná. Você deve estar se perguntando “O que isso tem a ver com o empreendedorismo?”, não é mesmo? Pois tem uma relação intrínseca: uma das finalidades dessas instituições federais de ensino é estimular o empreendedorismo e o cooperativismo.

E como o IFPR vai estimular o empreendedorismo e o cooperativismo? Entendemos que a promoção e o incentivo ao empreendedorismo deve ser tratado com dinamismo e versatilidade, ou seja, esse é um trabalho que não pode estagnar nunca. Uma das nossas ações, por exemplo, é a inserção da disciplina de empreendedorismo no currículo dos cursos técnicos integrados e subsequentes, onde os alunos tem a oportunidade de aprender conceitos básicos sobre empreendedorismo e os primeiros passos necessários para dar início a um empreendimento na área pessoal, social ou no mercado privado.

Neste material, que servirá como apoio para a disciplina de empreendedorismo e para cursos ministrados pelo IFPR por programas federais foi desenvolvida de forma didática e divertida. Aqui vamos acompanhar a vida da família Bonfim, uma família como qualquer outra que já conhecemos! Apesar de ser composta por pessoas com características muito diversas entre si, os membros dessa família possuem algo em comum: todos estão prestes a iniciar um empreendimento diferente em suas vidas. Vamos acompanhar suas dúvidas, dificuldades e anseios na estruturação de seus projetos e através deles buscaremos salientar questões bastante comuns relacionadas ao tema de empreendedorismo.

As dúvidas desta família podem ser suas dúvidas também, temos certeza que você vai se





Sumário

HISTÓRIA DO EMPREENDEDORISMO.....	7
TRAÇANDO O PERFIL EMPREENDEDOR.....	8
PLANEJANDO E IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES	12
ANÁLISE DE MERCADO	14
PLANO DE MARKETING	15
PLANO OPERACIONAL	17
PLANO FINANCEIRO	18
EMPREENDEDORISMO SOCIAL OU COMUNITÁRIO	21
INTRAEMPREENDEDORISMO	23
REFERÊNCIAS	25





HISTÓRIA DO EMPREENDEDORISMO

Antes de apresentá-los a família Bonfim, vamos conhecer um pouco da história do empreendedorismo?

Você deve conhecer uma pessoa extremamente determinada, que depois de enfrentar muitas dificuldades conseguiu alcançar um objetivo. Quando estudamos a história do Brasil e do mundo frequentemente nos deparamos com histórias de superação humana e tecnológica. Pessoas empreendedoras sempre existiram, mas não eram definidas com esse termo.

Os primeiros registros da utilização da palavra empreendedor datam dos séculos XVII e XVIII. O termo era utilizado para definir pessoas que tinham como característica a ousadia e a capacidade de realizar movimentos financeiros com o propósito de estimular o crescimento econômico por intermédio de atitudes criativas.

Joseph Schumpeter, um dos economistas mais importantes do século XX, define o empreendedor como uma pessoa versátil, que possui as habilidades técnicas para produzir e a capacidade de capitalizar ao reunir recursos financeiros, organizar operações internas e realizar vendas.

É notável que o desenvolvimento econômico e social de um país se dá através de empreendedores. São os empreendedores os indivíduos capazes de identificar e criar oportunidades e transformar ideias criativas em negócios lucrativos e soluções e projetos inovadores para questões sociais e comunitárias.

O movimento empreendedor começou a ganhar força no Brasil durante a abertura de mercado que transcorreu na década de 90. A importação de uma variedade cada vez maior de produtos provocou uma significativa mudança na economia e as empresas brasileiras precisaram se reestruturar para manterem-se competitivas. Com uma série de reformas do Estado, a expansão das empresas brasileiras se acelerou, acarretando o surgimento de novos empreendimentos e trazendo luz à questão da formação do empreendedor. língua e linguagem e sua importância na leitura e produção de textos do nosso cotidiano.

Perfil dos integrantes da família Bonfim

Felisberto Bonfim: O pai da família, tem 40 anos de idade. Trabalha há 20 anos na mesma empresa, mas sempre teve vontade de investir em algo próprio.

Pedro Bonfim: O filho mais novo tem 15 anos e faz o curso de técnico em informática no IFPR. Altamente integrado às novas tecnologias, não consegue imaginar uma vida desconectada.

Clara Bonfim: A primogênita da família tem 18 anos e desde os 14 trabalha em uma ONG de

Unidade 1



seu bairro que trabalha com crianças em risco social. Determinada, não acredita em projetos impossíveis.

Serena Bonfim: Casada desde os 19 anos, dedicou seus últimos anos aos cuidados da casa e da família. Hoje com 38 anos e com os filhos já crescidos, ela quer resgatar antigos sonhos que ficaram adormecidos, como fazer uma faculdade.

Benvinda Bonfim: A vovó da família tem 60 anos de idade e é famosa por cozinhar muito bem e por sua hospitalidade.

Todos moram juntos em uma cidade na região metropolitana de Curitiba.

TRAÇANDO O PERFIL EMPREENDEDOR



Muitas pessoas acreditam que é preciso nascer com características específicas para ser um empreendedor, mas isso não é verdade, essas características podem ser estimuladas e desenvolvidas.

O sr. Felisberto Bonfim é uma pessoa dedicada ao trabalho e a família e que embora esteja satisfeito com a vida que leva nunca

deixou para trás o sonho de abrir o próprio negócio. Há 20 anos atuando em uma única empresa, há quem considere não haver mais tempo para dar um novo rumo à vida. Ele não pensa assim, ele acredita que é possível sim começar algo novo, ainda que tenha receio de não possuir as características necessárias para empreender. Você concorda com ele, você acha que ainda há tempo para ele começar?

Responda as questões abaixo. Elas servirão como um instrumento de autoanálise e a partir das questões procure notar se você tem refletido sobre seus projetos de vida. Se sim, eles estão bem delineados? O que você considera que está faltando para alcançar seus objetivos? Preste atenção nas suas respostas e procure também identificar quais características pessoais você possui que podem ser utilizadas para seu projeto empreendedor e quais delas podem ser aprimoradas:

a) Como você se imagina daqui há 10 anos?



b) Em que condições você gostaria de estar daqui há 10 anos?

c) Quais pontos fortes você acredita que tem?

d) Quais pontos fortes seus amigos e familiares afirmam que você tem? Você concorda com eles?

e) Para você, quais seus pontos precisam ser melhor trabalhados

f) Na sua opinião, você poderia fazer algo para melhorar ainda mais seus pontos fortes? Como?



g) Você acha que está tomando as atitudes necessárias para atingir seus objetivos?

h) O que você acha imprescindível para ter sucesso nos seus objetivos?

A ousadia é uma característica extremamente importante para quem pretende iniciar um projeto empreendedor - é necessário estar disposto a correr riscos e buscar novas alternativas, mesmo se outras pessoas disserem que não vai dar certo (o que provavelmente sempre ocorrerá em algum momento da trajetória). Isso nos leva a uma outra característica muito importante para um empreendedor, ele precisa ser positivo e confiante, ou seja, precisa acreditar em si e não se deixar abalar pelos comentários negativos. Um empreendedor precisa ser criativo e inovador, precisa estar antenado ao que está acontecendo no mundo e estar atento às necessidades do mercado e da comunidade, precisa ser organizado e manter o foco dos seus objetivos.

Você já ouviu falar do pipoqueiro Valdir? Valdir Novaki tem 41 e nasceu em São Mateus do Sul-PR, é casado e tem 1 filho. Durante a adolescência trabalhou como boia fria. Mora em Curitiba desde 98 e durante muito tempo trabalhou com atendimento ao público em lanchonete e bancas de jornal. Parece uma história corriqueira, mas o que Valdir tem de tão especial? Valdir conquistou a oportunidade de vender pipoca em carrinho no centro da cidade de Curitiba, mas decidiu que não seria um pipoqueiro qualquer, queria ser o melhor. Em seu carrinho ele mantém uma série de atitudes que o diferenciam dos demais. Além de ser extremamente cuidadoso com a higiene do carrinho, Valdir preocupa-se com a higiene do cliente também, oferecendo álcool gel 70% para que o cliente higienize suas mãos antes de comer a pipoca e junto com a pipoca entrega um kit higiene contendo um palito de dentes, uma bala e um guardanapo. Ele também possui um cartão fidelidade, onde o cliente depois de comprar cinco pipocas no carrinho ganha outro de graça. Pequenas atitudes destacaram esse pipoqueiro e hoje, além de possuir uma clientela fiel, faz uma série de palestras por todo o país, sendo reconhecido como um empreendedor de sucesso. A simpatia com que atende a seus clientes faz toda a diferença, as pessoas gostam de receber um tratamento especial.



Conheça mais sobre o pipoqueiro Valdir em:

<<http://www.youtube.com/watch?v=vsAJHv11GLc>>.

Há quem julgue que o papel que ocupam profissionalmente é muito insignificante, mas não é verdade, basta criatividade e vontade de fazer o melhor. Toda atividade tem sua importância! Falando em criatividade, vamos estimulá-la um pouco?

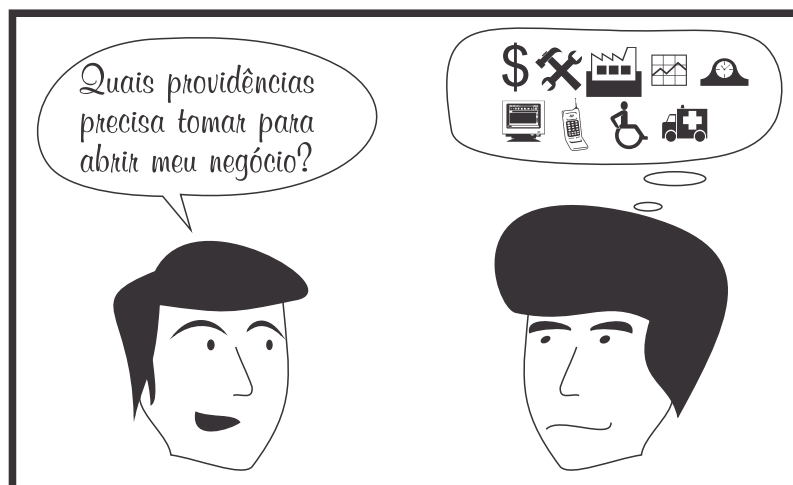
- 1) Já pensou em procurar novas utilidades para os objetos do dia a dia? Como assim? Pense em algum material que você utiliza em seu trabalho ou em casa e em como você poderia utilizá-lo para outra finalidade diferente da sua original. Lembre-se que nem sempre dispomos de todos os instrumentos necessários para realizar uma determinada atividade. Nesses momentos precisamos fazer da criatividade nossa maior aliada para realizar as adaptações necessárias para alcançar o êxito em nossas ações!
- 2) Agora vamos fazer ao contrário, pense em uma atividade do seu dia que você não gosta ou tem dificuldade de fazer. Pensou? Então imagine uma alternativa para torná-la fácil e rápida, pode ser mesmo uma nova invenção!

E aí? Viu como a imaginação pode ser estimulada? Habitue-se a fazer as mesmas coisas de formas diferentes: fazer novos caminhos para chegar ao mesmo lugar, conversar com pessoas diferentes e dar um novo tom a sua rotina são formas de estimular o cérebro a encontrar soluções criativas. Como vimos, a inovação e a criatividade é extremamente importante para um empreendedor, por isso nunca deixe de estimular seu cérebro! Leia bastante, faça pesquisas na área que você pretende investir e procure enxergar o mundo ao redor com um olhar diferenciado!

Refletindo muito sobre a possibilidade de abrir seu próprio negócio, o pai da família procurou em primeiro lugar realizar uma autoanálise. Consciente de seus pontos fortes e fracos, ele agora se sente mais seguro para dar o próximo passo: planeja. Antes de tomar alguma decisão importante em sua vida, siga o exemplo do sr. Felisberto!



PLANEJANDO E IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES



Planejar é palavra de ordem em todos os aspectos de nossa vida, você concorda? Quando queremos fazer uma viagem, comprar uma casa ou um carro, se não realizarmos um planejamento adequado certamente corremos o risco de perder tempo e dinheiro ou, ainda pior, sequer poderemos alcançar nosso objetivo.

Para começar um empreendimento não é diferente, é necessário definir claramente nossos objetivos e traçar os passos necessários para alcançá-los. Para operacionalizar a etapa de planejamento, o Plano de Negócios é uma ferramenta obrigatória.

O plano de negócios caracteriza-se como uma ferramenta empresarial que objetiva averiguar a viabilidade de implantação de uma nova empresa. Depois de pronto, o empreendedor será capaz de dimensionar a viabilidade ou não do investimento. O plano de negócios é instrumento fundamental para quem tem intenção de começar um novo empreendimento, é ele que vai conter todas as informações importantes relativas a todos os aspectos do empreendimento.

Vamos acompanhar mais detalhadamente os fatores que compõem um Plano de Negócios.

Elaboração de um Plano de Negócio

1. Sumário executivo

É um resumo contendo os pontos mais importantes do Plano de Negócio, não deve ser extenso e muito embora apareça como primeiro item do Plano ele deve ser escrito por último. Nele você deve colocar informações como:

Definição do negócio

O que é o negócio, seus principais produtos e serviços, público-alvo, previsão de faturamento, localização da empresa e outros aspectos que achar importante para garantir a



viabilidade do negócio.

Dados do empreendedor e do empreendimento

Aqui você deve colocar seus dados pessoais e de sua empresa tal como nome, endereço, contatos. Também deverá constar sua experiência profissional e suas características pessoais, permitindo que quem leia seu Plano de Negócios, como um gerente de banco para o qual você pediu empréstimo, por exemplo, possa avaliar se você terá condições de encaminhar seu negócio de maneira eficiente.

Missão da empresa

A missão deve ser definida em uma ou no máximo duas frases e deve definir o papel desempenhado pela sua empresa.

Setor em que a empresa atuará

Você deverá definir em qual setor de produção sua empresa atuará: indústria, comércio, prestação de serviços, agroindústria etc..

Forma Jurídica

Você deve explicitar a forma como sua empresa irá se constituir formalmente. Uma microempresa, por exemplo, é uma forma jurídica diversa de uma empresa de pequeno porte.

Enquadramento tributário

É necessário realizar um estudo para descobrir qual a melhor opção para o recolhimento dos impostos nos âmbitos Municipal, Estadual e Federal.

Capital Social

O capital social é constituído pelos recursos (financeiros, materiais e imateriais) disponibilizados pelos sócios para constituição da empresa. É importante também descrever qual a fonte de recursos



DICA: Tenha muito cuidado na hora de escolher seus sócios, é essencial que eles tenham os mesmos objetivos e a mesma disponibilidade que você para se dedicar ao negócio, se vocês não estiverem bastante afinados há um risco muito grande de enfrentarem sérios problemas na consecução do empreendimento.

Diferencial: saliente o diferencial do seu produto ou serviço, ou seja, por qual razão os consumidores irão escolher você ao invés de outro produto ou serviço.

ANÁLISE DE MERCADO

Clientes

Esse aspecto do seu Plano de Negócio é extremamente importantes, afinal é nele que será definindo quais são os seus clientes e como eles serão atraídos. Comece identificando-os:

- Quem são?
- Idade?
- Homens, mulheres, famílias, crianças?
- Nível de instrução?

Ou ainda, se forem pessoas jurídicas:

- Em que ramo atuam?
- Porte?
- Há quanto tempo atuam no mercado?

É importante que você identifique os hábitos, preferências e necessidades de seus clientes a fim de estar pronto para atendê-los plenamente e para que eles possam tê-lo como primeira opção na hora de procurar o produto/serviço que você oferece. Faça um levantamento sobre quais aspectos seus possíveis clientes valorizam na hora de escolher um produto/serviço, isso vai ser importante para você fazer as escolhas corretas no âmbito do seu empreendimento. Saber onde eles estão também é importante, estar próximo a seus clientes vai facilitar muitos aspectos.



Concorrentes

Conhecer seus concorrentes, isto é, as empresas que atuam no mesmo ramo que a sua, é muito importante porque vai te oferecer uma perspectiva mais ampla e realista de como encaminhar seu negócio. Analisar o atendimento, a qualidade dos materiais utilizados, as facilidades de pagamento e garantias oferecidas, irão ajudá-lo a responder algumas perguntas importantes: Você tem condições de competir com tudo o que é oferecido pelos seus concorrentes? Qual vai ser o seu diferencial? As pessoas deixariam de ir comprar em outros lugares para comprar no seu estabelecimento? Por quê? Em caso negativo, por que não?

Mas não esqueça de um aspecto muito importante: seus concorrentes devem ser visto como fator favorável, afinal eles servirão como parâmetro para sua atividade e podem até mesmo tornar-se parceiros na busca da melhoria da qualidade dos serviços e produtos ofertados.

Fornecedores

Liste todos os insumos que você utilizará em seu negócio e busque fornecedores. Para cada tipo de produto, pesquise pelo menos três empresas diferentes. Faça pesquisas na internet, telefonemas e, se possível, visite pessoalmente seus fornecedores. Certifique-se de que cada fornecedor será capaz de fornecer o material na quantidade e no prazo que você precisa, analise as formas de pagamento e veja se elas serão interessantes para você. Mesmo após a escolha um fornecedor é importante ter uma segunda opção, um fornecedor com o qual você manterá contato e comprará ocasionalmente, pois no caso de acontecer algum problema com seu principal fornecedor, você poderá contar com uma segunda alternativa. Lembre-se, seus fornecedores também são seus parceiros, manter uma relação de confiança e respeito com eles é muito importante. Evite intermediários sempre que possível, o ideal é comprar direto do produtor ou da indústria, isso facilita, acelera e barateia o processo.

PLANO DE MARKETING

Descrição

Aqui você deve descrever seu produto/serviço. Especifique tamanhos, cores, sabores, embalagens, marcas entre outros pontos relevantes. Faça uma apresentação de seu produto/serviço de maneira que possa se tornar atraente ao seu cliente. Verifique se há exigências oficiais a serem atendidas para fornecimento do seu produto/serviço e certifique-se que



segue todas as orientações corretamente.

Preço

Para determinar o preço do seu produto/serviço você precisa considerar o custo TOTAL para produzi-lo e ainda o seu lucro. É preciso saber quanto o cliente está disposto a pagar pelo seu produto/serviço verificando quanto ele está pagando em outros lugares e se ele estaria disposto a pagar a mais pelo seu diferencial.

Divulgação

É essencial que você seja conhecido, que seus clientes em potencial saibam onde você está e o que está fazendo, por isso invista em mídias de divulgação. Considere catálogos, panfletos, feiras, revistas especializadas, internet (muito importante) e propagandas em rádio e TV, analise e veja qual veículo melhor se encaixa na sua necessidade e nos seus recursos financeiros.

Estrutura de comercialização

Como seus produtos chegarão até seus clientes? Qual a forma de envio? Não se esqueça de indicar os canais de distribuição e alcance dos seus produtos/serviços. Você pode considerar representantes, vendedores internos ou externos, por exemplo. Independente de sua escolha esteja bastante consciente dos aspectos trabalhistas envolvidos. Utilizar instrumentos como o telemarketing e vendas pela internet também devem ser considerados e podem se mostrar bastante eficientes.

Localização

A localização do seu negócio está diretamente ligada ao ramo de atividades escolhido para atuar. O local deve ser de fácil acesso aos seus clientes caso a visita deles no local seja necessária. É importante saber se o local permite o seu ramo de atividade. Considere todos os aspectos das instalações, se é de fácil acesso e se trará algum tipo de impeditivo para o desenvolvimento da sua atividade.

Caso já possua um local disponível, verifique se a atividade escolhida é adequada para ele, não corra o risco de iniciar um negócio em um local inapropriado apenas porque ele está disponível. Se for alugar o espaço, certifique-se de é possível desenvolver sua atividade nesse



local e fique atento a todas as cláusulas do contrato de aluguel.

PLANO OPERACIONAL

Layout

A distribuição dos setores da sua empresa de formas organizada e inteligente vai permitir que você tenha maior rentabilidade e menor desperdício. A disposição dos elementos vai depender do tamanho de seu empreendimento e do ramo de atividade exercido. Caso seja necessário você pode contratar um especialista para ajudá-lo nessa tarefa, mas se não for possível, por conta própria procure esquematizar a melhor maneira de dispor os elementos dentro de sua empresa. Pesquise se o seu ramo e atividade exige regulamentações oficiais sobre layout, preocupe-se com segurança e com a acessibilidade a portadores de deficiência.

Capacidade Produtiva

É importante estimar qual é sua capacidade de produção para não correr o risco de assumir compromissos que não possa cumprir - lembre-se que é necessário estabelecer uma relação de confiança entre você e seu cliente. Quando decidir aumentar a capacidade de produção tenha certeza que isso não afetará a qualidade do seu produto/serviço.

Processos Operacionais

Registre detalhadamente todas as etapas de produção desde a chegada do pedido do cliente até a entrega do produto/serviço. É importante saber o que é necessário em cada uma delas, quem será o responsável e qual a etapa seguinte.

Necessidade de Pessoal

Faça uma projeção do pessoal necessário para execução do seu trabalho, quais serão as formas de contratação e os aspectos trabalhistas envolvidos. É importante estar atento à qualificação dos profissionais, por isso verifique se será necessário investir em cursos de capacitação.



PLANO FINANCEIRO

Investimento total

Aqui você determinará o valor total de recurso a ser investido. O investimento total será formado pelos investimentos fixos, Capital de giro e Investimentos pré-operacionais.

Agora que você tem uma noção básica de como compor um plano de negócios acesse a página <<http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/plano-de-negocios/outros-exemplos>> e encontre mais informações sobre como elaborar o planejamento financeiro de seu Plano de Negócio, além de outras informações importantes. Lá você encontrará exemplos de todas as etapas de um Plano de Negócio.

Faça pesquisas em outros endereços eletrônicos e se preciso, busque o apoio de consultorias especializadas. O sucesso do seu projeto irá depender do seu empenho em buscar novos conhecimentos e das parcerias conquistadas para desenvolvê-lo.

Pesquise também por fontes de financiamento em instituições financeiras, buscando sempre a alternativa que melhor se adequará as suas necessidades. Não tenha pressa, estude bastante antes de concluir seu plano de negócio. É importante conhecer todos os aspectos do ramo de atividade que você escolher, valorize sua experiência e suas características pessoais positivas. Lembre-se que o retorno pode demorar algum tempo, certifique-se que você terá condições de manter o negócio até que ele dê o retorno planejado. Separe despesas pessoais de despesas da empresa. Busque sempre estar atualizado, participe de grupos e feiras correlatas à sua área de atuação.

Planejar para clarear!

Após buscar auxílio especializada e estudar sobre o assunto, o pai concluiu seu plano de negócios. A partir dele pôde visualizar com clareza que tem em mãos um projeto viável e até conseguiu uma fonte de financiamento adequada a sua realidade. Com o valor do financiamento investirá na estrutura de seu empreendimento que será lançado em breve.

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL





Será mesmo que a dona Benvinda não tem capacidade para empreender?

Vamos analisar a situação: a vovó é muito conhecida no seu bairro e é admirada pela sua simpatia. Seus quitutes são conhecidos por todos e não é a primeira vez que alguém sugere que ela comece a vendê-los. À primeira vista, o cenário parece ser favorável para que ela inicie seu empreendimento: ela tem uma provável clientela interessada e que confia e anseia por seus serviços.

Ao conversar com a família, é incentivada por todos. Com a ajuda dos seus netos, a vovó vai atrás de informações e descobre que se enquadra nos requisitos para ser registrada como microempreendedora individual.

Você conhece os requisitos para se tornar um microempreendedor individual?

A Lei Complementar 128/2008 criou a figura do Microempreendedor Individual – MEI, com vigência a partir de 01.07.2009. É uma possibilidade de profissionais que atuam por conta própria terem seu trabalho legalizado e passem a atuar como pequenos empresários.

Para se enquadrar como microempreendedor individual, o valor de faturamento anual do empreendimento deve ser de até 60 mil reais. Não é permitida a inscrição como MEI de pessoa que possua participação como sócio ou titular de alguma empresa.

O MEI possui algumas condições específicas que favorecem a sua legalização. A formalização pode ser feita de forma gratuita no próprio Portal do Empreendedor. O cadastro como MEI possibilita a obtenção imediata do CNPJ e do número de inscrição na Junta Comercial, sem a necessidade de encaminhar quaisquer documentos previamente. Algumas empresas de contabilidade optantes pelo Simples Nacional estão habilitadas a realizar também a formalização.

Custos

Há alguns custos após a formalização. O pagamento dos custos especificados abaixo é feito através do Documento de Arrecadação do Simples Nacional, que pode ser gerado online :

- 5% de salário mínimo vigente para a Previdência.
- Se a atividade for comércio ou indústria, R\$ 1,00 fixo por mês para o Estado.
- Se a atividade for prestação de serviços, R\$ 5,00 fixos por mês para o Município.



Exemplo de atividades reconhecidas para o registro como MEI:

A dona Benvinda se registrou como doceira. São diversas as atividades profissionais aceitas para o registro como microempreendedor individual. Algumas delas são: Artesão, azulejista, cabeleireiro, jardineiro, motoboy. Para conhecer todas as atividades, acesse o site <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>>.

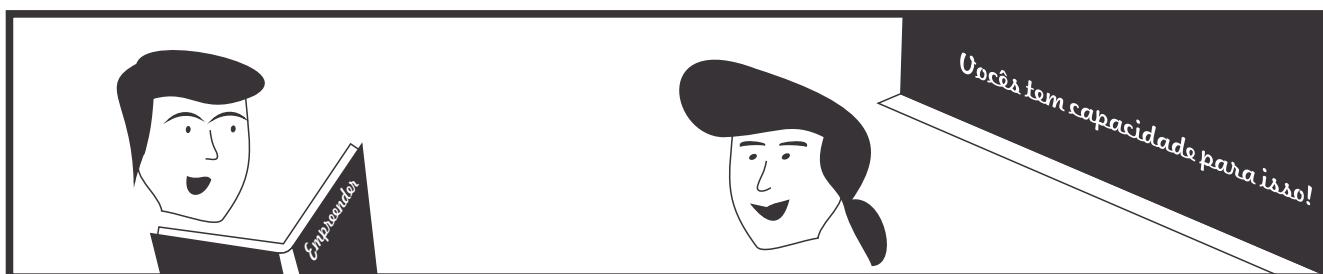
Todos podem empreender!

Hoje a vovó está registrada como microempreendedora individual e aos poucos sua clientela está crescendo. Recentemente ela fez um curso para novos empreendedores e já está com planos de expandir seus serviços nos próximos meses, talvez ela precise até mesmo contratar um ajudante para poder dar conta das encomendas que não param de aumentar.

O microempreendedor individual tem direito a ter um funcionário que receba exclusivamente um salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional a qual pertença.

Atividade Formativa

- Acesse o conteúdo sobre microempreendedor individual no Portal do Empreendedor e discuta com seus colegas sobre o tema.
- Pense em alguém que exerça uma atividade profissional informalmente. Quais vantagens você apontaria para convencer essa pessoa a realizar seu cadastro como Microempreendedor Individual?
- Pesquise sobre linhas de crédito e incentivo específicas para microempreendedores individuais no Brasil.



Muitas pessoas acreditam que características empreendedoras já vem de berço: ou se nasce com elas ou não há nada a ser feito. Pois saiba que é possível através de uma educação voltada para o empreendedorismo desenvolver características necessárias para o início de um empreendimento. Esse empreendimento não precisa ser necessariamente um negócio com



fins lucrativos, pode ser um objetivo pessoal, um sonho em qualquer área da sua vida.

A pedagogia empreendedora de Fernando Dolabela afirma que a educação tradicional a qual somos submetidos nos reprime e faz com que percamos características importantes no decorrer de nossa trajetória, levando muitas pessoas a crer que não são capazes de empreender. Sua proposta de educação busca romper com esse pensamento e inserir no sistema educacional aspectos que priorizem a criatividade e a autoconfiança para que quando estas crianças atingirem a idade adulta possam enxergar a possibilidade de abrir um negócio como uma alternativa viável.

Não podemos esquecer que é empreendedor, em qualquer área, alguém que tenha sonhos e busque de alguma forma transformar seu sonho em realidade. O sonho pode ser abrir um negócio, fazer um curso, aprender uma língua ou mudar a realidade social em que vive. É inegável que para realizar qualquer um desses itens é essencial estar comprometido com o trabalho, ser ousado e estar disposto a enfrentar desafios.

O empreendedorismo pode ser aprendido e está relacionado mais a fatores culturais do que pessoais e consiste em ser capaz de cultivar e manter uma postura e atitudes empreendedoras.

O Pedro está tendo seu primeiro contato com o empreendedorismo na sala de aula e eles e seus amigos já estão cheio de ideias. Eles planejam usar os conhecimentos adquiridos na disciplina e escrever um projeto para dar início a uma empresa júnior na área de informática.

Inspire-se

Certamente você já deve ter ouvido falar da Cacau Show, mas você conhece a história dessa marca? Você sabia que ela nasceu do sonho de um rapaz que vendia chocolates de porta em porta em um fusca? Não? Então leia mais em:

<http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/day1/aprendendo-a-ser-empendedor/empendedorismo-em-todos-os-sentidos> e inspire-se!

EMPREENDEDORISMO SOCIAL OU COMUNITÁRIO

Educação empreendedora

O empreendedor é aquele que tem como objetivo maior o lucro financeiro a partir





de um empreendimento, correto? Não necessariamente! O objetivo maior do empreendedor social ou comunitário pode ser desde o desenvolvimento social de uma comunidade inteira à luta pela preservação de uma reserva ambiental.

Vejamos o exemplo da Clara. Desde a sua adolescência ela atua em uma organização não-governamental que lida com crianças carentes, dando ênfase na emancipação social dessas crianças através da arte, de esportes e da educação. O projeto, que começou com uma pequena dimensão, hoje atende não apenas seu bairro, como três outros próximos. É importante lembrar que o sucesso do projeto dependeu de sujeitos empreendedores, que se comprometeram com a causa e, com criatividade e competência foram capazes de expandir o projeto. Agora com o apoio da Clara e com o espírito empreendedor de mais um grupo, uma nova cidade será atendida pelo projeto e novas crianças serão beneficiadas!

Vamos conhecer mais sobre empreendimentos sociais e comunitários?

Empreendedorismo Social

O empreendedorismo social ultrapassa a noção de mera filantropia - há espaço aqui para metas, inovação e planejamento. Muitas organizações não governamentais tem uma estrutura semelhante a qualquer empresa com fins lucrativos.

A Pastoral da Criança é um exemplo de um empreendimento social de sucesso. Sua fundadora, a Dr^a Zilda Arns, aliou sua experiência profissional como médica pediatra e sanitarista e sua própria sensibilidade para identificar um método simples e eficaz para combater a mortalidade infantil. Qual foi o ponto inovador do trabalho assumido pela Pastoral da Criança? Foi confiar às comunidades afetadas pelo problema de mortalidade infantil o papel de multiplicadores do saber e de disseminadores da solidariedade.

Empreendedorismo Comunitário

O empreendedorismo comunitário consiste no movimento de organização de grupos e pessoas com o propósito de alcançar um objetivo comum, fortalecendo uma atividade que, se realizada individualmente, não seria capaz de alcançar a projeção adequada no mercado. No Brasil, a economia solidária ascendeu no final do século XX, em reação à exclusão social sofrida pelos pequenos produtores e prestadores de serviço que não tinham condições de concorrer com grandes organizações.

Imagine um pequeno produtor de leite em uma região onde atua um grande produtor de leite. Sozinho, ele não tem condições de concorrer com o grande produtor no mercado ou



receber financiamentos para expandir sua produção, por exemplo. Ao se aliar com outros pequenos produtores, o negócio adquire uma nova dimensão, onde são favorecidos não apenas os produtores, que agora tem condições de levar seu produto ao mercado com segurança e em nível de igualdade com o outro produtor, mas também todo o arranjo produtivo daquela região.

Em 2003 foi criada pelo Governo Federal a Secretaria Nacional de Economia Solidária, que tem a finalidade de fortalecer e divulgar as ações de economia solidária no país, favorecendo a geração de trabalho, renda e inclusão social.

Atividade Formativa

- Dê um exemplo de uma organização não-governamental. Que trabalho essa organização realiza? Você acredita que os gestores dessa ONG são empreendedores? Por quê?
- Identifique em seu bairro ou cidade uma carência que não foi suprida pelo setor público ou um trabalho exercido informalmente por algumas pessoas que possa ser fortalecido através da formação de uma estrutura de cooperativismo. Proponha uma ação que você acredita que possa transformar a realidade desse grupo.
- Você já ouviu falar em sustentabilidade? Dê um exemplo de uma ação sustentável que você já adota ou que possa ser adotada no seu dia a dia e como essa ação pode afetar positivamente o meio em que você vive.

INTRAEMPREENDEDORISMO



A sr^a Serena Bonfim há muito tempo mantém o sonho de fazer uma faculdade. Depois de tantos anos dedicados à família, ela está certa que está na hora de investir mais em si mesma. Além disso, com seu marido prestes a abrir uma empresa, ela está disposta a usar os conhecimentos adquiridos na graduação para trabalhar diretamente no novo empreendimento e contribuir com seu desenvolvimento.

Você pode estar pensando: “E se eu não quiser abrir um negócio, e se eu não quiser ser



um empresário?”. Abrir uma empresa é apenas uma alternativa, caso você não tenha intenção de ter seu próprio negócio você ainda pode ser um empreendedor.

O intraempreendedorismo é quando o empreendedorismo acontece no interior de uma organização, é quando alguém mesmo não sendo dono ou sócio do negócio mantém uma postura empreendedora dando sugestões e tendo atitudes que ajudam a empresa a encontrar soluções inteligentes. Intra empreendedores são profissionais que possuem uma capacidade diferenciada de analisar cenários, criar ideias, inovar e buscar novas oportunidades para as empresas e assim ajudam a movimentar a criação de ideias dentro das organizações, mesmo que de maneira indireta. São profissionais dispostos a se desenvolver em prol da qualidade do seu trabalho.

A cada dia as empresa preocupam-se mais em contratar colaboradores dispostos a oferecer um diferencial, pessoas dedicadas que realmente estejam comprometidas com o bom andamento da empresa. Esse comportamento não traz vantagens somente para a empresa, mas os funcionários também se beneficiam, na participação dos lucros, por exemplo, vantagens adicionais que as empresas oferecem a fim de manter o funcionário e, principalmente, na perspectiva de construção de uma carreira sólida e produtiva.

A capacitação contínua, o desenvolvimento da criatividade e da ousadia são características presentes na vida de um intraempreendedor.

- Vamos analisar se você tem características de um intraempreendedor?
- Você gosta do seu trabalho e do ambiente em que trabalha?
- Você está sempre atento às novas ideias?
- Você gosta de correr riscos e ousar novas ideias?
- Você procura soluções em locais incomuns?
- Você é persistente e dedicado?
- Você mantém ações proativas?
- Você busca fazer novas capacitações regularmente?

Caso você não tenha ficado suficientemente satisfeito com as respostas a estas perguntas, utilize o espaço abaixo para listar atitudes que podem ajudá-lo a ser um funcionário intraempreendedor.

O que fazer?	Como fazer?	Quando fazer?



Conclusão

Muitos acreditam que para ser empreendedor é necessário possuir um tipo de vocação que se manifesta somente para alguns predestinados, mas ao acompanhar a trajetória da família Bonfim, podemos notar que o sonho de empreender está ao alcance de todos nós. Como qualquer sonho, esse também exige planejamento e dedicação para que seja concretizado com sucesso.

Agora que você aprendeu os princípios básicos do empreendedorismo, que tal fazer como os membros da família Bonfim e investir nos seus sonhos?

REFERÊNCIAS

<<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>>.

<<http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies.asp>>.

<<http://www.pastoraldacrianca.org.br>>.

<<http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/pdf/cog/v14n1/v14n1a05.pdf>>.

<<http://www.sobreadministracao.com/intraempreendedorismo-guia-completo>>.

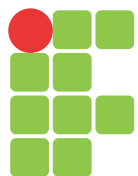
<<http://www.hsm.com.br/editorias/inovacao/intraempreendedorismo-voce-ja-fez-algo-diferente-hoje>>.

<<http://www.captaprojetos.com.br/artigos/ResenhaFDsite.pdf>>.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. 3ª edição revista e atualizada.

ROSA, C.A. **Como elaborar um plano de negócio**. Rio de Janeiro: Sebrae, 2007.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.



**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**



PDE | PRONATEC

*PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO
ENSINO TÉCNICO E EMPREGO*

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

PLANO DE AÇÃO PROFISSIONAL





Os textos que compõem estes cursos, não podem ser reproduzidos sem autorização dos editores
© Copyright by 2012 - Editora IFPR

IFPR - INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ

Reitor

Irineu Mario Colombo

Pró-Reitor de Extensão, Pesquisa e Inovação

Silvestre Labiak Junior

Organização

Jeyza da Piedade de Campos Pinheiro

Marcos José Barros

Revisão Ortográfica

Rodrigo Sobrinho

Projeto Gráfico e Diagramação

Leonardo Bettinelli



**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**

Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações



Caro (a) estudante,

O Plano de Ação Individual – PAI será elaborado por você durante sua qualificação profissional nos cursos FIC (Formação Inicial e Continuada) do PRONATEC – IFPR. O destino desta viagem é apresentado por meio de um roteiro que o ajudará a lembrar e a organizar informações sobre suas experiências de trabalho e de seus familiares e a planejar a continuidade de seus estudos, incluindo sua formação escolar e seus planos profissionais.

O PAI é um instrumento que integra os conteúdos dos cursos FIC, devendo ser alimentado com suas ideias, pesquisas, experiências de trabalho e escolhas pessoais, com o objetivo de orientar e organizar sua trajetória acadêmica.

No decorrer do curso você desenvolverá atividades coletivas e individuais com a orientação do professor em sala de aula, e fará o registro destas informações, resultados de pesquisas e reflexões do seu cotidiano de forma sistematizada nas fichas que compõem o Plano. Toda a equipe pedagógica e administrativa contribuirá com você, orientando-o e ajudando-o a sistematizar estes dados. O preenchimento deste instrumento por você, será um referencial na sua formação e na construção do seu conhecimento, no processo de ensino-aprendizagem.

Bom estudo!





Sumário

Ficha 1: Iniciando minha viagem pelo Curso de Formação Inicial e continuada – FIC (IFPR/PRONATEC)	10
Ficha 2: Quem sou?	11
Ficha 3: O que eu já sei?	12
Ficha 4: Minha trajetória profissional.....	13
Ficha 5: O que ficou desta etapa do curso?.....	14
Ficha 6: Resgate histórico da vida profissional da minha família.....	15
Ficha 7: Comparando as gerações.	16
Ficha 8: Refletindo sobre minhas escolhas profissionais.....	17
Ficha 9: Pesquisando sobre outras ocupações do Eixo Tecnológico do curso que estou matriculado no IFPR/PRONATEC.	18
Ficha 10: Pesquisando as oportunidades de trabalho no cenário profissional.	19
Ficha 11: O que ficou desta etapa do curso?.....	20
Ficha 12: Vamos aprender mais sobre associação de classe.	21
Ficha 13: O que ficou desta etapa do curso?.....	22
Ficha 14: O que eu quero? (hoje eu penso que...).....	23
Ficha 15: O que ficou desta etapa do curso?.....	24
Ficha 16: Planejando minha qualificação profissional.....	25
Ficha 17: O que ficou desta etapa do curso?.....	26
Ficha 18: Momento de avaliar como foi o curso ofertado pelo IFPR/PRONATEC.....	27
Referências bibliográficas	28

Anotações



Ficha 1: Iniciando minha viagem pelo Curso de Formação Inicial e Continuada – FIC (IFPR/PRONATEC).

No quadro abaixo liste o curso de Formação Inicial e Continuada – FIC, em que você está matriculado no IFPR e as possíveis áreas de atuação. Solicite ajuda ao seu (ua) professor (a) para o preenchimento:

Curso	Programa que oferta	Eixo tecnológico	Demandante	Áreas de atuação

O que você espera deste curso FIC? Utilize o espaço abaixo para descrever suas expectativas através de um texto breve.

Ficha 2: Quem sou?

1 – Meu perfil

Nome:

Quem eu sou? (você poderá escrever ou desenhar se preferir. Por exemplo: o que você gosta de fazer, o que gosta de comer, como você se diverte?)

2 – Documentação (Preencha as informações abaixo e, com a ajuda do (a) Professor (a), descubra a importância destes documentos para sua vida, enquanto cidadão)

Identidade/Registro Geral _____

CPF _____

Carteira de trabalho _____

PIS/PASEPI/NIT _____

Título de Eleitor _____

Outros _____



3 – Endereço

Rua/número: _____

Bairro/complemento: _____

Cidade / UF: _____

Ficha 3: O que eu já sei?

1 – Escolaridade

Ensino Fundamental séries iniciais : _____ () incompleto () completo

Ensino Fundamental séries finais _____ () incompleto () completo

Ensino Médio: _____ () incompleto () completo

Graduação: _____ () incompleto () completo

Especialização _____ () incompleto () completo

Cursos que já fiz (cite no máximo cinco) _____ () incompleto () completo

2 – Cursos que já fiz (cite no máximo cinco)

Curso	Instituição	Data do Término do curso	Carga horária

Ficha 4: Minha trajetória profissional.

Nome da ocupação	Período em que trabalhou	Vínculo de trabalho	Carga horária diária	Remuneração	Como você avalia essas experiências de trabalho
Exemplo: Massagista	01/01/2012 a 31/12/2012	Sem carteira	8 horas	864,50	Aprendi muitas coisas nas rotinas administrativas da empresa
1.					
2.					
3.					

Ficha 6: Resgate histórico da vida profissional da minha família.

Parentesco	Onde nasceu	Ocupação	Onde reside	Ocupação atual	Função exercida
Exemplo: Pai	Campo largo - PR	Servente de obras	Campo Largo	Pedreiro	Mestre de obra

Neste fichamento é importante você fazer um resgate histórico da sua família identificando em que trabalharam ou trabalham, as pessoas da sua família, comparando a situação inicial e a atual de cada indivíduo, outro ponto, que pode vir a ser analisado são as pessoas com a mesma faixa de idade.



Ficha 7: Comparando as gerações.

Ocupação		Tipo de vínculo de trabalho com o empregador: carteira assinada, contrato determinado, pagamento por tarefa, outros...
Mãe	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	
Pai	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	
Minhas experiências	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	

Você preferir poderá identificar outras pessoas com a mesma faixa etária, conforme o preenchimento da ficha 6.

Ficha 8: Refletindo sobre minhas escolhas profissionais.

Ocupação profissional que você já exerceu	Por quê?
1.	
2.	
3.	
Ocupação profissional que você gostaria de exercer	Por quê?
1.	
2.	
3.	
Ocupação profissional que você não gostaria de exercer	Por quê?
1.	
2.	
3.	

Independente do Eixo Tecnológico e do curso FIC que está cursando, liste 3 ocupações profissionais que você gostaria de exercer e outras 3 ocupações que não gostaria de exercer.



Ficha 9: Pesquisando sobre outras ocupações do Eixo Tecnológico do curso que estou matriculado no IFPR / PRONATEC.

Eixo Tecnológico: _____

Curso: _____ Ano letivo: _____

Cursos:	Perfil do profissional (características pessoais, o que faz, onde trabalha, materiais que utiliza)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

Solicite ao professor que ele consulte o Guia de cursos PRONATEC no site: <<http://www.ifpr.edu.br/pronatec/consultas>>. Você encontrará as características gerais dos cursos, os setores onde será possível exercer seu conhecimentos, bem como, recursos, materiais necessários, requisitos e outros...E com a ajuda do professor e orientação, você poderá realizar entrevistas com profissionais da área, e até visitas técnicas conforme planejamento do professor do curso.

Ficha 10: Pesquisando as oportunidades de trabalho no cenário profissional.

Curso / Ocupação	Onde procurar: empresas, agências de emprego, sindicato e outros	Endereço (Comercial/Eletrônico/Telefone)	Possibilidades De Empregabilidade (Quantas vagas disponíveis)	Remuneração	Tipo de contrato (Registro em carteira, contrato temporário)
Exemplo: Massagista	1) Empresa: Clínica de Massoterapia J&J	Av. Vereador Toaldo Túlio, nº 47, sala 05 Centro - Campo Largo - PR < http://massoterapiacuritiba.com.br/contato.html >.	1	540,00	Carteira assinada
	2) Posto do Sine	Rua Tijucas do Sul, 1 - Bairro: Corcovado Campo Largo - PR - CEP: 81900080 Regional: centro	0	-	-
	3) Agencias de RH Empregos RH	Rua Saldanha Marinho, 4833 Centro – Campo Largo/PR 80410-151	2	860,00	Sem registro em carteira
	4) Classificados Jornais	< http://www.gazetadopovo.com.br >.	0	-	-

Com a orientação do professor e ajuda dos colegas visite empresas, estabelecimentos comerciais, agências de emprego públicas e privadas, bem como, outros locais onde você possa procurar trabalho e deixar seu currículo.

Ficha 12: Vamos aprender mais sobre associação de classe.

Sindicato: o que é, o que faz?

Ocupação / Curso	Nome do Sindicato	Endereço
1.		
2.		
3.		
4.		

Com a orientação do professor em sala de aula, pesquise qual (is) o (s) sindicato (s) que representa (m) a (s) ocupação (ões) que você está cursando pelo IFPR / PRONATEC.

Ficha 14: O que eu quero? Hoje eu penso que...(você poderá escrever, desenhar ou colar gravuras).

Eu quero continuar meus estudos?

Eu quero trabalhar?

Eu quero ser?

Ficha 16: Planejando minha qualificação profissional.

Ocupação	Instituição	Duração do curso	Horários ofertados	Custo do curso (É gratuito? Se não, quanto vai custar?)
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

Com orientação do professor pesquise sobre instituições públicas ou privadas na sua região que oferecem cursos de qualificação em sua ocupação (ões) ou na (s) área (s) de seu interesse.

Ficha 18: Momento de avaliar como foi o curso ofertado pelo IFPR / PRONATEC.

O que você trouxe de bom? O que ficou de bom pra você? E o que podemos melhorar?



Referências bibliográficas

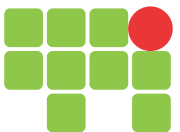
Guia de Estudo: **Unidades Formativas I e II Brasília**: Programa Nacional de Inclusão de Jovens – Projovem Urbano, 2012.

FREIRE, P. **Pedagogia da Autonomia**: saberes necessários à prática educativa. São Paulo: Paz e Terra, 1996.

_____. **Pedagogia da tolerância**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

PAIN, S. **Diagnóstico e tratamento dos problemas de aprendizagem**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1986.

WEISS, M. L. L. **Psicopedagogia clínica**: uma visão diagnóstica dos problemas de aprendizagem escolar. 8ª ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.



**INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ**



PDE | PRONATEC
PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO
ENSINO TÉCNICO E EMPREGO



FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

