

EDUCAÇÃO SIGNIFICATIVA ATRAVÉS DO PROGRAMA BOM NEGÓCIO PARANÁ (NÚCLEO UEPG) COMO FATOR DE REDUÇÃO DA ABSTENÇÃO

SIGNIFICANT EDUCATION THROUGH THE PARANÁ GOOD BUSINESS PROGRAM (UEPG NUCLEUS) AS A FACTOR TO REDUCE ABSTENTION

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO: INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

Josiane Blonski, Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil, josianeblonski@gmail.com

Roman Hrynchyshyn, Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil, roman.pg@hotmail.com

Marta Lúcia Shaedler, Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil, martasrosa@uepg.br

Marilisa do Rocio Oliveira, Universidade Estadual de Ponta Grossa, Brasil, marilisa@uepg.br

Resumo

Esse artigo apresenta a importância da educação significativa ao empreendedor, relacionada como fator de frequência e assiduidade na participação da capacitação. Sendo assim, busca-se assimilar os conteúdos teóricos apresentados com os conhecimentos práticos já aplicados pelo empreendedor na atividade que o mesmo executa, possibilitando criar uma ligação entre o conhecimento teórico ministrado com conhecimentos prévios que o empreendedor possa aplicar na gestão do negócio, despertando o interesse do cursista para aprendizagem e por consequência manter baixas taxas de abstenção. A pesquisa foi realizada no ano de 2018 tendo como base o Programa de apoio ao empreendedorismo Bom Negócio Paraná - PBNP do Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo da Universidade Estadual de Ponta Grossa – NAE UEPG. Os resultados apresentados mostram que é possível uma aprendizagem significativa para que o empreendedor permaneça na qualificação do PBNP – NAE UEPG.

Palavras chave: Programa Bom Negócio Paraná; Empreendedorismo; Educação; Gestão; Capacitação.

Abstract

This article presents the importance of meaningful education to the entrepreneur, related as a frequency and attendance factor in the participation of the training. Thus, it seeks to assimilate the theoretical contents presented with the practical knowledge already applied by the entrepreneur in the activity that he performs, enabling to create a link between the theoretical knowledge given with previous knowledge that the entrepreneur can apply in business management, awakening the interest of the student for learning and consequently to maintain low abstention rates. The research was 2018 conducted based on the Programa de Apoio ao Empreendedorismo do Bom Negócio Paraná - PBNP of the Entrepreneurship Support Center of Universidade Estadual de Ponta Grossa - NAE UEPG. The results presented show that a significant learning is possible for the entrepreneur to remain in the PBNP - NAE UEPG qualification.

Keywords: *Programa Bom Negócio Paraná, Entrepreneurship; Education; Management; Training*

1 INTRODUÇÃO

Este artigo propõe que a busca de conhecimento é muito mais significativa à medida que o novo conteúdo é incorporado às estruturas de conhecimento de um aluno e adquire significativa relevância para ele a partir da relação com seu conhecimento prévio. De tal maneira a aprendizagem é facilitada através de um conhecimento prévio que o empreendedor possui, somada a um conhecimento adquirido e com possibilidade de aplicação prática a partir de uma conclusão ou uma nova concepção gerada neste contexto. A pesquisa foi realizada em 2018 nas turmas do Programa Bom Negócio Paraná, Núcleo UEPG.

Desenvolver uma ideia em teoria e colocá-la em prática através do processo de gestão, são algumas das características necessárias para que um empreendimento tenha sucesso. Estes são também os ideais de uma pessoa que se identifica como empreendedor, que muito além da vontade de possuir uma empresa, necessita de atribuições que lhe possibilitem conhecimentos de mercado, pessoas, finanças e estratégias a serem trilhadas em busca da inovação e crescimento do seu negócio.

Segundo LEVIE, A. (2017) um empreendedor americano, o segredo do empreendedorismo é ter 100% de convicção da atividade que deseja desempenhar, mas possuir somente 80% das respostas que necessita. Desta maneira identificamos que empreender é um aprendizado contínuo. Ainda que preparado, o empreendedor correrá riscos calculados e jamais terá uma fórmula de sucesso. Sendo assim, o empreendedor sempre trabalhará com constante formação de ideias e maneiras de promover o desenvolvimento do seu negócio visando um crescimento sustentável.

Para uma boa ideia sair do imaginário e transferir-se para o papel há um longo caminho a ser trilhado, interação e conhecimentos em diversas áreas deverão apresentar ligações e consolidar projetos reais, assim estas transformar-se-ão em um negócio real. Para tanto, há grande necessidade na busca por uma educação significativa, tal educação baseia-se nas atividades que o empreendedor pretende desenvolver e o caminho que deverá trilhar para inovar e se profissionalizar.

As principais quebras de paradigmas no entorno de empreendedorismo estão justamente em como o lidamos com problemas tradicionais enfrentados por qualquer empresa e a busca por soluções inovadoras que propiciam o aprendizado com foco no método de resolução de problemas práticos e verdadeiros. Desta maneira o processo de agregar conteúdo teórico a prática é utilizado como suporte para o desenvolvimento e geração de mais conhecimento.

Com a perspectiva de agregar conhecimento ao empreendedor identificamos a importância de projetos educacionais como o Projeto do Governo do Estado do Paraná, o apoio ao empreendedorismo através do programa Bom Negócio Paraná para capacitar e agregar conhecimento no âmbito da gestão do seu negócio aos novos empreendedores e atuais empresários que detectam dificuldades gerenciais em sua empresa.

Cada vez mais a cultura de abrir seu próprio negócio, o sonho de novas conquistas e a procura por desafios tem motivado novos empreendedores a abrir mão de um salário na busca da empresa dos seus sonhos. Segundo uma pesquisa realizada pela Junta Comercial do Paraná (Jucepar), no primeiro bimestre de 2019, 7.910 empresas foram criadas no estado do Paraná. Isso representa um aumento de mais de 25% em comparação ao mesmo período do ano

passado, em que foram criadas 6.284 empresas. Trata-se de uma revolução e uma inquietude por parte de grupos empreendedores da sociedade que ao se depararem com obstáculos, buscam supera-los. Ainda que este processo exija grande dedicação, desafios e a busca deliberada por novas ideias.

Segundo Maximiano (2006), empreendedores são pessoas que através de sua percepção local e global tiveram ideias que pudessem mudar o mundo ou ao menos transformar a sociedade na qual estão inseridos. Sobretudo são pessoas que conseguem gerar e agregar valor a ideias que podem ter passado despercebidas por muitos. Há várias formas de empreender, destacando que empreendedor não é somente quem possui uma empresa, mas também quem dissemina conhecimento, quem trabalha com entretenimento, propaganda, tecnologia entre outros tantos que se destacaram com suas atitudes proativas contribuindo não somente com suas criações, mas também com o desenvolvimento da sociedade.

Ainda conforme Maximiano (2006) a evolução do empreendedorismo vem demonstrando que há uma diferença relevante entre os empreendedores de dez ou até vinte anos atrás. Atualmente não basta somente querer abrir seu próprio negócio, para que o mesmo dê certo, há muita informação e aprendizado a ser adquirido para se destacar aos demais. Isso quer dizer que tecnologias que tiveram início de desenvolvimento das décadas de 60,70 e 80 começaram a colher os frutos de suas descobertas a partir dos anos 2000 onde as evoluções tecnológicas chegaram as mãos da maioria da população. Demonstrando que este é um processo trabalhoso que sofre um processo de maturação até atingir o seu auge e gerar reconhecimento ao seu desenvolvedor.

Segundo Rogers (2001) podemos destacar que o ponto crucial era o fluxo de informação aliado a aprendizagem significativa. Quanto tempo uma notícia demorava para ser difundida entre um determinado número de indivíduos, para que essa pudesse influenciar no desenvolvimento de um processo de aprendizagem. Pessoas hoje conhecidas como gênios da tecnologia, começaram literalmente do zero em profissões inexistentes e consideradas do futuro. Profissionais que puderam ver muito além do seu tempo e com as oportunidades lhes concedidas conseguiram revolucionar a ciência, tecnologia e assim a humanidade. Desta maneira criaram a partir de ideias inimagináveis para a maioria, utensílios que facilitam e tornam o nosso dia a dia mais prático.

Mas afinal o que representa este aumento do fluxo de informações que temos hoje!? Todo acesso a informação que possuímos atualmente nos impulsiona ao dinamismo das inovações e atitudes empreendedoras, a busca incessante por conhecimento e mudança constante de nossa percepção do mercado empresarial. Este fluxo se tornou global e nos influencia através de oportunidades para empreender e, sobretudo nos incentiva a evoluir como gestores de empresas, buscando capacitações em diversas áreas de atuação para cada vez mais surpreender o consumidor final. O consumidor por sua vez, passa por uma atualização diária de seus desejos e suas necessidades são impulsionadas por emoções.

Segundo a OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico) que divulgou projeções para os próximos anos, demonstram o Brasil ascendendo economicamente nos próximos dois anos. Ainda que com perspectivas modestas de 1,9% (2018) e 2,3% (2019) o cenário deve trazer estabilidade necessária para a criação e desenvolvimento de novos negócios e para a expansão dos empreendimentos já existentes no país. Projetos de capacitação e apoio ao empreendedorismo, como o Programa Bom Negócio Paraná (PBNP) visam impulsionar o crescimento de novos negócios através do desenvolvimento da aprendizagem significativa para a gestão de novos empreendedores, propondo conteúdos

teóricos e práticos que possam aplicar-se ao negócio ou que tenham possibilidade de adaptação pelo empreendedor.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEORICA

2.1 Programa Bom Negócio Paraná (PBNP)

O Programa de apoio ao empreendedor Bom Negócio Paraná, desenvolvido pela Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SETI), busca fomentar o desenvolvimento através da capacitação e apoio aos pequenos, médios e informais empreendedores dos setores da indústria, comércio e de serviços. A criação do programa ocorreu no ano de 2005, pela iniciativa da Prefeitura do município de Curitiba e conduzido pela Agência Curitiba de Desenvolvimento S/A.

O programa ganhou destaque ainda maior após ser premiado pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), órgão relacionado ao Ministério da Ciência e Tecnologia, como um dos cinco melhores projetos de desenvolvimento econômico na América do Sul, no 10º Fórum Interamericano da Microempresa, do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em 2009, o governo paranaense decidiu expandir, agora no formato de projeto extensionista, para todo o Estado do Paraná.

O objetivo do programa é desenvolver a economia dos municípios onde atua, através da articulação de ações com setores estratégicos da sociedade para gerar empregos e aumentar a renda e a qualidade de vida da população local.

A expansão se deu adotando a descentralização para desenvolver o programa em diversos municípios do Paraná. A parceria com instituições de ensino promove o desenvolvimento econômico de municípios e comunidades, através da capacitação de micro, pequenos e informais empreendedores para gerir e administrar seu negócio, mesmo aqueles que ainda não tem seu negócio formalizado. Tal capacitação, além de fomentar o desenvolvimento econômico, proporciona a geração de empregos e renda, melhorando, assim, a qualidade de vida da população. (SETI, 2018)

A estrutura do PBNP é formada por instituições parceiras onde o Governo do Estado atua através da SETI, propõe o desenvolvimento da aprendizagem significativa via projetos elaborados e encaminhados por professores vinculados às Instituições de Ensino Superior (IES). Este programa conta com 14 (quatorze) Núcleos de Apoio ao Empreendedorismo (NAE) nas IES para atender todos os municípios paranaenses. Além das capacitações presenciais o Programa também atua na modalidade da Educação a Distância (EaD), atingindo assim um maior número de empreendedores.

O curso prevê uma capacitação de formação básica, com carga horária de 66 (sessenta e seis) horas/aula, composto de 5 (cinco) módulos:

- Gestão de Negócios tem por objetivo fornecer aos cursistas a introdução ao empreendedorismo. Cenário atual para o micro e pequeno empreendedor. Correlação do empreendedorismo com inovação e sustentabilidade. Identificação dentro do negócio seus mercados e públicos em que se pretende atuar. Identificação de fatores de diferenciais competitivos. Estudo do planejamento estratégico e suas etapas: missão, visão e valores; análise ambiental através da matriz SWOT; plano de ação e controle. Plano de negócios: conceito, importância e modo de aplicação. (Apostila Bom Negócio Paraná 4ª edição, 2014)

- Gestão Comercial trás a abordagem dos fundamentos do marketing: objetivo, função e aplicação. Construção do plano de marketing: segmentação e posicionamento. Produto, preço, praça, promoção, pessoas e processos. Realização de vendas de qualidade: definição e conceito de compras. Bem como os três diferenciais em vendas: diferencial mercadológico, diferencial competitivo e diferencial estratégico. (Apostila Bom Negócio Paraná 4ª edição, 2014)
- Gestão de Pessoas busca orientar o empreendedor a respeito dos conceitos e ferramentas utilizadas para mapeamento de atividades, recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento de pessoas, avaliação de desempenho, retenção de talentos, bom ambiente de trabalho, liderança e indicadores de RH. Entender a importância dos elementos emocionais na Gestão de Pessoas, através da inteligência emocional. Desenvolver estratégias de liderança através do conhecimento da personalidade dos colaboradores. Desenvolver um plano de motivação e de reconhecimento. Entender as emoções em seu local de trabalho, evitando assim, conflitos no ambiente. (Apostila Bom Negócio Paraná 4ª edição, 2014)
- Gestão Financeira este módulo tem por objetivo abordar as finanças pessoais: inteligência financeira; desequilíbrio financeiro; controles e registros financeiros; investimentos; e crédito fácil. Finanças empresariais: visão operacional e estratégica do negócio; capital de giro, contas a pagar; contas a receber, controle bancário; fluxo de caixa; orçamento de projetos e planejamento financeiro; ciclo operacional; formação de preços e gestão de custos; conceitos e aplicação de capacidade produtiva, custos fixos, custos variáveis e markup; margem de contribuição; ponto de equilíbrio; conceitos e cuidados com contabilidade; resolução de exercícios para fixação do conteúdo. (Apostila Bom Negócio Paraná 4ª edição, 2014)
- Gestão Estratégica este módulo procura fornecer aos cursistas noções básicas de estratégia e da gestão estratégica. Bons hábitos, pro atividade e administração do tempo nos negócios. Estudo das ferramentas de gestão que auxiliam na otimização do ambiente de trabalho e dos processos, e na tomada de decisões estratégicas da organização: método PDCA, diagrama de Ishikawa, matriz produto x mercado, benchmarking e os cinco sentidos da qualidade através do programa 5S. (Apostila Bom Negócio Paraná 4ª edição, 2014)

Além da capacitação o projeto propõe a pratica dos assuntos abordados em sala através de uma “feira de negócios” onde os empreendedores podem expor e divulgar seus produtos e serviços para a turma sendo também um evento aberto a comunidade do município atendido e durante a execução da capacitação há possibilidade dos concluintes realizarem orientações com os consultores, para esclarecer dúvidas pontuais, que estejam relacionados aos temas abordados na capacitação relativos ao seu empreendimento.

Dornelas (2005) atenta para o fato de que durante anos pessoas que não possuíam o perfil empreendedor eram desencorajadas a empreender, pois estavam fadadas ao insucesso. Porém com a popularização do tema e os diversos estudos realizados nesta área, percebe-se que qualquer pessoa é capaz de adquirir conhecimentos necessários para empreender. Ainda segundo Dornelas (2005, p. 40) o processo empreendedor pode ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o desenvolvimento de uma empresa é decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio, do perfil do empreendedor e de como ele administra as adversidades que encontra no dia a dia de seu empreendimento.

3 METODOLOGIA

Este trabalho visa através da fundamentação e exposição dos fatos, detalhar a correta forma de execução de um processo. Entende-se como importante tal explanação do método, para um melhor entendimento e aprendizagem na busca por um sistema de qualidade ideal.

Segundo Strauss & Corbin (1998), o método de pesquisa é um conjunto de procedimentos e técnicas mais adequados para se fazer a coleta de dados. O método proposto nos fornece meios para que os objetivos da pesquisa sejam atingidos. Visa também uma sequência lógica de abordagem dos fatos e implantação de processos.

A pesquisa, de acordo com Gil (1999, p. 42): “Pode-se definir pesquisa como o processo formal e sistêmico de desenvolvimento do método científico, que tem como objetivo descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos”. A pesquisa pode sofrer modificações em virtude de seu campo de aplicação, devido a características variadas de cada organização.

Conforme explanado por Minayo (1993, p. 23) a pesquisa é considerada como:

“[...] atividade básica das ciências na sua indagação e descoberta da realidade. É uma atitude e uma prática teórica de constante busca que define um processo intrinsecamente inacabado e permanente. É uma atividade de aproximação sucessiva da realidade que nunca se esgota, fazendo uma combinação particular entre teoria e dados”. Minayo (1993, p. 23).

A pesquisa desenvolvida quanto a sua abordagem, será qualitativa por se tratar da implantação de um sistema SGQ numa organização cujo processo nunca havia sido abordado no intuito de se obter uma certificação. Durante a pesquisa realizaram-se entrevistas e auditorias, cada qual gerando documentos e relatórios, que passariam por posterior análise para uma melhor adaptação ao processo. Para Strauss & Corbin (1998, p.10-11) uma pesquisa qualitativa consiste em:

“[...] qualquer tipo de pesquisa que produz descobertas não obtidas por procedimentos estatísticos ou outros meios de quantificação. Pode se referir à pesquisa sobre a vida das pessoas, experiências vividas, comportamentos, emoções, sentimentos, assim como funcionamento organizacional, fenômenos culturais e interações entre as nações (...) e a parte principal da análise é interpretativa”. Strauss & Corbin (1998, p. 10-11).

Esta pesquisa propõe gerar conhecimento para aplicação prática, viabilizando a solução de problemas específicos da organização. Portanto a classificação quanto a sua natureza, será uma pesquisa aplicada. De acordo com Barros e Lehfeld (2000, p. 78) possui com objetivo “contribuir para fins práticos, visando à solução mais ou menos imediata do problema encontrado na realidade”.

A pesquisa quanto aos objetivos é exploratória descritiva, que de acordo com Gil (2007), busca tornar o problema mais explícito ou construir teorias sobre ele, através do levantamento bibliográfico, entendimento e análise dos problemas da organização, experiências práticas com o problema chave a ser solucionado na organização, entre outros.

Conforme abordado por Mattar (1999), as pesquisas descritivas compreendem diversos métodos de coleta de dados para análise, compreendendo: entrevistas pessoais, entrevistas por telefone, questionários via e-mail e site, questionários pessoais e observação do cotidiano da empresa. Desta maneira, busca-se a coleta de dados qualitativos, para quando aliados a pesquisa já fundamentada, proporcione uma estrutura consistente para abordagem do problema.

Quanto à tipologia do referido trabalho, de acordo com os procedimentos, foi respaldada em pesquisa bibliográfica e documental, fazendo o uso de obras científicas aqui referenciadas e documentos fornecidos pela própria empresa:

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, composto principalmente de obras e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum trabalho com estas características, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas (Gil, 1996, p. 48).

A pesquisa documental se parece muito com a bibliográfica. A diferença está na natureza das fontes, pois esta forma vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa. Além de analisar os documentos de “primeira mão” (documentos de arquivos, associações, sindicatos, instituições etc.), existem também aqueles que já foram processados, mas podem receber outras interpretações, como relatórios de empresas, tabelas, manuais, entre outros. (Gil, 2008).

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

4.1 Aprendizagem Significativa

A busca pelo conhecimento para melhor gerir sua empresa tornou-se um fator crucial na empresa que busca competitividade num mercado repleto de concorrentes e novos modelos de negócios surgindo a cada dia. Empreender também representa a busca contínua pelo conhecimento, agregando assim mais valor as atividades executadas pela empresa. A gestão adequada do negócio, é tão ou até mais importante que a qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

No quesito geração e desenvolvimento de empreendedores, os Estados Unidos atuam com tanta eficácia que esta nação serve de referência do empreendedorismo e administração mundial. Ainda nas escolas americanas, jovens são submetidos a matérias e cursos específicos voltados ao empreendedorismo, e este crescimento se deu de forma muito exponencial. Em meados de 1975 segundo Lopes (2001), havia cerca de 140 cursos voltados ao empreendedorismo em instituições de ensino americanas, porém no ano de 2000 esse número saltou para 1400. Na concepção do mesmo autor, as universidades é que dispõem do maior acervo intelectual, e elas deveriam ser responsáveis por esta transmissão de conhecimento. Desta maneira a parceria entre a SETI e as Instituições de Ensino Superior justifica-se muito oportuna para a aplicação do Programa de Capacitação Bom Negócio Paraná que busca de forma gradativa transmitir conhecimentos voltados ao empreendedorismo através de uma aprendizagem significativa as diversas turmas já realizadas na região de abrangência do projeto.

A educação empreendedora tem sido alvo de instituições de ensino espalhadas pelo mundo, cada uma focada em seus contextos regionais. Em regiões sem tradição empreendedora, as universidades enfrentam o desafio de iniciar esse processo, encontrar educadores experientes e reunir os recursos necessários para tal. Em outras regiões a educação empreendedora é vista como uma ferramenta para estimular o desenvolvimento econômico. Há também regiões onde a educação empreendedora é recente e em fase de experimentações, ao mesmo tempo em que já existe uma rede global de educadores de empreendedorismo que permite compartilhar melhores práticas a respeito (SEELIG, 2005).

Torna-se necessária uma reflexão sobre nossa prática de um ensino significativo aos empreendedores, no qual deixamos de lado o contexto, a realidade econômica dos seus negócios e trabalhamos de forma desconectada das experiências dos mesmos, tornando assim

a aprendizagem sem significado. Desta maneira propiciando ao empreendedor a possibilidades de abandono, desmotivação falta da visão de propósito do aprendizado para com a realidade de sua empresa. Rogers (2001, p. 01) conceitua a aprendizagem significativa da seguinte maneira:

Por aprendizagem significativa entendo uma aprendizagem que é mais do que uma acumulação de fatos. É uma aprendizagem que provoca uma modificação, quer seja no comportamento do indivíduo, na orientação futura que escolhe ou nas suas atitudes e personalidade. É uma aprendizagem penetrante, que não se limita a um aumento de conhecimento, mas que penetra profundamente todas as parcelas da sua existência.

Cabe aqui ressaltar que para que uma aprendizagem ocorra, ela deve ser significativa, o que exige que seja vista como a compreensão de significados, relacionando-se às experiências anteriores e vivências pessoais do empreendedor, permitindo a formação de um perfil voltado para solução de problemas reais de algum modo desafiantes que o incentivem aprender mais. O estabelecimento de uma correlação entre diferentes formas de relações entre fatos, acontecimentos, noções e conceitos, desencadeiam novas ideias, modificações de comportamentos e contribuindo para utilização do que é aprendido em diferentes situações.

O empreendedor é a pessoa responsável em promover a mudança. Com suas atitudes e hábitos que visam a sustentabilidade do negócio, desenvolve diferenciais e agrega valor aos produtos e serviços que se propõe e a desenvolver. Ainda que sua perspectiva de negócio seja bastante aguçada, suas capacidades devem ser aprimoradas a cada dia. O desenvolvimento de habilidades passa a ser um ciclo em que uma característica bem desenvolvida auxilia no desenvolvimento de outra, assim o empreendedor aumentará seu conhecimento com informações que lhe são úteis e agregando valor econômico ao seu negócio. Sabe-se que todo empreendedor possui habilidades distintas dos demais e deve buscar seu autoconhecimento para compreender qual habilidade necessita desenvolver além das que já possui.

Enfim, precisamos entender que nada é mais motivador do que conciliar a teoria com a prática e esta por sua vez gerar desenvolvimento. Quando a aprendizagem é significativa e sua prática promove mudanças positivas na empresa, ela estará sempre a serviço do crescimento do negócio e da visão empreendedora. Esta é uma mudança que considera a perspectiva de que o empreendedor está disposto a aprender, calcular os riscos a colocar em prática o aprendizado adquirido. É hora de parar de questionar as dificuldades de se empreender e tornar nossa abordagem da aprendizagem mais significativa quanto as nossas reflexões, análises e suposições em prol de um empreendedorismo mais participativo, significativo e sustentável.

4.2 Redução dos Níveis de Abstenção

Atualmente estamos inseridos numa sociedade movida a informação e conhecimento voltados para solução de problemas e implementação de inovações, por isso o ensino deve deixar de ser construído e organizado numa perspectiva de retenção e evocação de informação, devendo incorporar significativamente a construção de habilidades cognitivas e conhecimentos práticos, significando a apropriação de mecanismos de busca e seleção de informação, bem como de processos de análise e resolução de problemas, que viabilizem a autonomia progressiva do empreendedor no aprender e no realizar, os quais se prolongam por toda a vida (ROSÁRIO P. S. e ALMEIDA, L. S., 2005).

Com o início de turmas de capacitação do programa Bom Negócio Paraná de apoio ao empreendedorismo, nota-se uma abstenção das aulas durante os cinco módulos previstos na capacitação. Desta maneira o presente artigo busca através de métodos quantitativos

apresentar indicadores do programa bem como avaliar os possíveis casos de abstenção relacionados diretamente com a aprendizagem significativa ao aluno. Para dar continuidade ao nosso estudo devemos identificar o Projeto de capacitação e apoio ao empreendedorismo Bom Negócio Paraná, que é um programa de ordem pública e gratuita ao cursista e visa o desenvolvimento do empreendedor como empresário, profissional e cidadão. Segundo Garces e Silveira (2002, p. 57) diz que os programas pressupõem uma orientação para as demandas da sociedade, seja de infraestruturas, sociais e mesmo econômicos. Os recursos destinados são gerados através da arrecadação fiscal com o intuito de fortalecer e fomentar os destinatários, no caso do bom negócio o Governo estadual através da sua Secretaria fomentando os micro e pequenos empresários.

Visando uma abordagem através da aprendizagem significativa para justificar a abstenção de empreendedores da sala de aula, torna-se necessário avaliar através de indicadores a frequência de empreendedores na comparação entre alunos matriculados, alunos que iniciaram a capacitação e os concluintes que receberam a certificação. Para tal constatação, torna-se necessário o agrupamento de análise de dados coletados ao longo do ano de 2018 em todas as turmas realizadas no referido período da capacitação Bom Negócio Paraná.

A importância da análise de indicadores segundo Jannuzzi (2005, p. 02) os indicadores servem para apontar, indicar, aproximar e traduzir em termos operacionais as dimensões de interesse e a partir deles agir de forma coerente as demandas observadas Os indicadores de frequência, aprovação e abstenção são muito utilizados na área da educação que buscar avaliar a qualidade do conteúdo transmitido com a abstenção de empreendedores da sala de aula. O estudo foi realizado no Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo (NAE) da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG) tendo como referencia o ano de 2018.

Sendo assim será aplicado o cálculo da seguinte maneira: $QM - Qc = QD$

Taxa de Desistência

Qc = Quantidade de alunos que terminaram o curso

Qm = Quantidade de matriculados

Qd = Percentual de desistência

Aplicando o cálculo em percentual temos a seguinte formula: $QD = (QM/100) * QD$

Turmas 2018				
Município	Matriculados (Qm)	Concluintes (Qc)	Desistência (Qd)	
Almirante Tamandaré	49	38	11	5,39%
Castro	17	12	5	0,85%
Castro	57	23	34	19,38%
Palmeira	100	61	39	39%
Ponta Grossa	47	23	24	11,28%
Ponta Grossa	49	42	7	3,43%
Ponta Grossa	34	12	22	7,48%
Ponta Grossa	79	44	35	27,65%
Reserva	49	26	23	11,27%
Reserva	61	32	29	17,69%
São Mateus do Sul	74	33	41	30,34%

Tabela 1- Taxa de abstenção entre matriculados e concluintes. Fonte: BNP NAE UEPG 2018

Desta maneira, será realizado o controle através da lista de presença padrão conforme Tabela 1. O período de tempo analisado foram as capacitações do ano de 2018. Os dados de

concluintes (Qc) foram considerados a partir dos empreendedores aptos a certificação nas turmas, ou seja, aqueles que cumpriram a carga horária mínima de 75% (setenta e cinco por cento) do total dos cinco módulos referentes a capacitação. A quantidade inicial (Qm) é dada a partir da coleta das fichas de inscrição, esta fase é realizada de forma externa ao núcleo, podendo assim o órgão parceiro ao NAE UEPG formar turmas conforme a sua demanda. Todo empreendedor que não concluir a carga horária mínima será analisado como não concluinte e não estará apto a receber o certificado de conclusão. As análises partem da experiência obtida em sala de aula e convivência com os alunos do programa e da análise documental de fichas de inscrição, listas de frequência e a listagem final de concluintes da capacitação.

Realizando a análise de dados conforme Tabela 1, podemos constatar uma abstenção acima da média de todas as turmas, sendo que em duas oportunidades a desistência chega a níveis superiores a 30% (trinta por cento) do total de matriculados na capacitação. Desta maneira chamando a atenção pela discrepância destes níveis, comparados a turmas com percentuais de abstenção abaixo de 15% (quinze por cento), visto que o conteúdo voltado a aprendizagem dos empreendedores segue uma metodologia preestabelecida pela SETI através do material didático fornecido gratuitamente ao empreendedor.

Para tanto, torna-se necessária uma nova análise, pois de acordo com a pesquisa documental realizada no período de oito meses de realização da capacitação conforme Tabela 2, constatou-se que alguns dos empreendedores que preenchem a ficha de inscrição, sequer compareciam a capacitação por motivos alheios a aprendizagem, conteúdo, data e período de realização. Sendo assim os empreendedores que não participaram do processo de capacitação, não poderiam ser contabilizados para fins de cálculo da abstenção em função da não significância da aprendizagem. Em vista desta colocação foi introduzida e analisada uma nova contagem que definiu os valores exatos para as abstenções em função da não significância da aprendizagem ao empreendedor.

Turmas 2018				
Município	Iniciantes (Qi)	Concluintes (Qc)	Desistência (%)	
Almirante Tamandaré	45	38	7	3,15%
Castro	14	12	2	0,28%
Castro	36	23	13	4,68%
Palmeira	70	61	9	6,3%
Ponta Grossa	31	23	8	2,48%
Ponta Grossa	47	42	5	2,35%
Ponta Grossa	13	12	1	0,13%
Ponta Grossa	67	44	23	15,41%
Reserva	30	26	4	1,2%
Reserva	40	32	8	3,2%
São Mateus do Sul	45	33	12	5,4%

Tabela 2 - Taxa de abstenção entre iniciantes e concluintes e a taxa de desistência. Fonte: BNP NAE UEPG 2018

Conforme Tabela 2 em comparação com a Tabela 1, constata-se a redução relevante dos níveis de abstenção em sala de aula. Num primeiro momento abstenções que atingiam 30% representavam um número alarmante de empreendedores que em virtude da não significância da aprendizagem em sala de aula, decidiram por descontinuar sua frequência ao curso. Já conforme pesquisa realizada através das listas de presença da aula inaugural e dos módulos que se seguiram da capacitação, constatou-se que a abstenção pouco ultrapassava os 15% em somente uma das turmas realizadas no período avaliado, sendo que as demais dez turmas ficaram com abstenções abaixo dos 7% e em alguns casos a abstenção chegando próximo de

zero. Desta maneira demonstrando que é possível uma aprendizagem com significância para o empreendedor fazer com que este permaneça em sala se aula, agregando mais conhecimento ao que já possui, reciclando conhecimentos que talvez tenham ficado esquecidos e aprendendo novas formas de gerenciar melhor seus negócios para um crescimento exponencial.

5 CONCLUSÃO

Os resultados obtidos através das pesquisas realizadas, mostram que muitos dos empreendedores que fizeram sua inscrição para o curso de capacitação sequer comparecem as aulas. Porém o índice de abstenção apresenta uma variação entre 0,13% e 15,41%. Com isso constatamos que é possível uma aprendizagem significativa para o empreendedor permanecer na qualificação do Programa Bom Negócio Paraná. Agregando mais conhecimento, interagindo com demais empreendedores e muitas vezes criar ideias para seus negócios.

No período de julho de 2012 até o período agosto de 2017, o projeto conseguiu capacitar na sua modalidade presencial um total de 2.896 empreendedores, na modalidade EaD 602 concluintes, totalizando 3.498 capacitados pelo Núcleo de Apoio ao Empreendedor – UEPG. Até agosto de 2017 foram realizadas 83 turmas presenciais e 15 entradas na modalidade à distância. Em 2018, período em que a pesquisa foi realizada, foram capacitados 459 empreendedores, sendo na modalidade presencial e na Educação à Distância.

O objetivo do Programa Bom Negócio Paraná visa atender a procura dos micros, pequenos, médios e informais empreendedores, que através das práticas empreendedoras e de gestão inovadora busca capacitar e orientar os mesmos. Através das práticas desenvolvidas possibilita a troca de experiências entre os participantes do programa para aprimorar seus negócios. O PBNP – Núcleo UEPG possui um grau de satisfação de 98% (noventa e oito por cento) dos seus concluintes, levando em consideração a proposta inicial, as dificuldades encontradas no desenvolvimento dos trabalhos, os resultados podem ser vistos como extremamente positivos reforçados pelo depoimento dos participantes.

REFERÊNCIAS

APOSTILA BOM NÉGOCIO PARANÁ. Paraná. 2014

BARROS, A. J. P.; LEHFELD, N. A. S. Projeto de pesquisa: propostas metodológicas. Petrópolis: Vozes, 2000. Disponível em: <<http://projetos.inf.ufsc.br/arquivos/Metodologia%20da%20Pesquisa%203a%20edicao.pdf>>. Acesso em: 12 mar. 2019.

COMUNIDADE SEBRAE. A força do empreendedorismo. Disponível em: <<https://comunidadesebrae.com.br/blog/a-forca-do-empreendedorismo-no-parana>>. Acesso em: 25 jun. 2019.

DORNELAS, José Carlos de Assis. Transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GARCES, A.; SILVEIRA, J. P. Gestão pública orientada para resultados no Brasil. Revista do Serviço Público, v. 53, n. 4, p. 53-77. 2002.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 1996.

_____. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

_____. Como elaborar projetos de pesquisa. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

JANNUZZI, G. M. A educação do deficiente no Brasil: dos primórdios ao início do século XXI. Campinas: Autores Associados, 2005.

JUNTA COMERCIAL DO PARANÁ. Relatórios Estatísticos 2019. Disponível em: <http://www.juntacomercial.pr.gov.br/arquivos/File/publicacoes/relatorios/rel_ag_2019.pdf>. Acesso em: 25 jun 2019.

LEVIE, A. (2017) Entrevista com o fundador da startup Box realizada pelo periódico Los Angeles Times em 2017. Disponível em: <<https://www.latimes.com/business/la-fi-himi-aaron-levie-box-20170922-htmstory.html>>. Acesso em: 15 jun 2019.

LOPES, P. C. (2001). Formação de administradores: uma abordagem estrutural e técnico didática (Tese de doutorado). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.

MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de Marketing. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MAXIMIANO, A. C. A. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006

MINAYO, M. C. S. O desafio do conhecimento. São Paulo: Hucitec, 1993.

OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico) Relatório de fevereiro de 2018. Pode ser encontrado na página: <<https://www.oecd.org/eco/surveys/Brazil-2018-OECD-economic-survey-overview-Portuguese.pdf>>. Acesso em: 15 mar. de 2019.

ROSÁRIO, P. S. & ALMEIDA, L. S. (2005). Leituras construtivistas da aprendizagem. In G. L. Miranda & S. Bahía (Org.), Psicologia da Educação. Temas de desenvolvimento, aprendizagem e ensino, pág. 141-165. Lisboa: Relógio Água.

ROGERS, Carl R. Tornar-se pessoa. 5. Ed São Paulo: Martins, 2001.

SEELIG, T. L. Entrepreneurship Education Around the World. In: NCHIA Annual Meeting, San Diego, California, March 18, 2005. Pode ser encontrado em : <http://stvp.stanford.edu/presentations/Global_E-ship_Education.pdf>. Acesso em: mar. de 2019.

SETI. (2018) Secretaria da Ciência Tecnologia e Ensino Superior. Página de apresentação. Disponível em: <<http://www.seti.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=62>>. Acesso em: 13 de junho de 2019.

STRAUSS, A. L.; CORBIN, J. Basics of qualitative research: grounded theory procedures and techniques. 2 ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998.