



O que é empreendedorismo?

Alcir Osvaldo Rodrigues

Eyshila Lorrane é uma jovem empreendedora, de 19 anos, apaixonada por artesanato e design. Foi aluna do Colégio Estadual Presidente Castelo Branco, no primeiro ano do ensino médio, no curso técnico de administração com ênfase em empreendedorismo na modalidade de ensino médio em tempo integral, curso implementado pela Secretaria Estadual de Educação.

Desde o primeiro ano do ensino médio, a aluna sempre se destacou, apresentando interesse em estudar mais sobre administração e empreendedorismo.

No primeiro ano de ensino médio era tudo muito novo para ela e para os colegas. Todos os alunos gostaram da sala de empreendedorismo que a escola montou. A sala era equipada com: computador, Datashow, som ambiente, climatizada, e toda decorada com palavras relacionadas ao universo empreendedor e de gestão.

Nessa sala os alunos sentavam formando equipes.



Em 2020, já era o tempo do segundo ano do ensino médio, quando em Março a escola foi obrigada a parar, por causa da pandemia que impedia as aulas presenciais, como forma de evitar aglomeração. Foi muito triste principalmente para os alunos da rede pública de educação, que não tinham acesso à tecnologia para ter aulas como em escolas particulares de classe média alta, as quais tinham acesso às aulas de forma remota.

Na realidade de Eyshila, como aluna de escola pública, só conseguiu ter acesso à plataforma no segundo semestre de 2020, mesmo assim de maneira precária.

Com todos os contratempos, ainda assim a aluna foi aprovada para o terceiro ano do ensino médio.

No terceiro ano, a partir do 2º bimestre de 2021, iniciaram aulas híbridas com rodízio de alunos. Somente no 2º semestre de 2021 que foi liberada a aula presencial para os alunos que não tinham comorbidade. Nesse período, a aula retornou para escola, concluindo o ensino médio.

Em janeiro de 2022, Eyshila começa a trajetória de empreendedora, com a ideia de vender peças em resina para obter uma renda extra, a fim de pagar um curso preparatório.

A menina desenvolveu as habilidades manuais, para manufatura de peças em resina, assistindo a tutoriais online e praticando no tempo livre. Aos poucos, criou as primeiras peças para presentear amigos e familiares, que se impressionaram com a qualidade e originalidade dos chaveiros. Encorajada pelos feedbacks positivos, decidiu dar um passo à frente e iniciar a jornada empreendedora.



Mas, antes de começar a própria produção de chaveiros, que estava restrita somente aos familiares e amigos próximos que elogiavam as peças, ela começou a colocar em prática o que aprendeu no curso de empreendedorismo. Recordando das aulas na escola, seguiu os seguintes passos para alcançar os próprios objetivos: em primeiro lugar ela analisou o mercado de chaveiros e produtos artesanais para entender a demanda, concorrência e preferências dos consumidores, descobriu que os chaveiros de resina eram uma tendência crescente, especialmente entre jovens e aficionados por acessórios personalizados; O segundo passo foi buscar os fornecedores confiáveis de resina e outros materiais, garantindo a qualidade e a durabilidade dos chaveiros; O terceiro passo definiu o nome da marca como "Vianas Resinas", criando uma identidade que refletisse a criatividade e o estilo único dos produtos.

Depois de fazer todo um processo de planejamento e pesquisa, ela decidiu não ficar somente no marketing boca a boca dos amigos e familiares e resolveu vender os produtos principalmente por meio de redes sociais, como Instagram e Facebook, criando uma conta exclusiva para a marca. Além disso, ela montou uma pequena loja online em plataformas de e-commerce para alcançar clientes em todo o país. Eyshila reconhece que o marketing é fundamental para chamar a atenção do público-alvo que são os jovens, por isso está sempre investindo em estratégias de marketing digital, utilizando fotos e vídeos atraentes dos chaveiros para atrair mais clientes. Realizou parcerias com influenciadores e participou de eventos locais de artesanato

para aumentar a visibilidade da marca. Como podemos constatar através de postagens e vídeos:

<https://www.instagram.com/vn.resinas/>;
<https://www.instagram.com/p/ChIUUOauTRB/>

Eyshila teve como desafios para o crescimento, nos primeiros meses, a falta de capital para investir em materiais e publicidade. No entanto, ela conseguiu superar esses obstáculos usando a criatividade e mantendo a qualidade dos produtos. Conforme as vendas foram aumentando, ela reinvestiu os lucros na expansão do negócio. Além disso, Eyshila teve que aprender a gerenciar o tempo com eficiência, já que é ela que faz todo o processo de produção dos chaveiros, desde o design até o envio ao cliente.

Mas, graças à qualidade e ao design exclusivo de produtos, além do esforço em marketing e parcerias estratégicas, a marca "Vianas Resinas" conquistou um número crescente de clientes fiéis. Com o aumento da demanda, Eyshila conseguiu contratar duas jovens para auxiliarem na produção, o que permitiu aumentar a capacidade produtiva e expandir o alcance do negócio para outras regiões do país.

O caso de Eyshila Lorrane e a própria marca "Vianas Resinas" demonstra como o empreendedorismo na escola pode ajudar os futuros empreendedores não somente para abertura de um negócio, mas para vida como mesmo falou Eyshila: *“O que mais me estruturou para vivenciar tudo isso foi todo o aprendizado obtido no curso de empreendedorismo na escola. Mesmo*



sendo ensino remoto, enfrentei todas as barreiras e dificuldades com o propósito de abraçar todos os ensinamentos dados pelo curso. Com ele, aprendi a selecionar meu público, organizar entrada e saída de dinheiro, inovar em conteúdos e produtos, etc. graças ao curso de empreendedorismo, tenho meu próprio negócio e sou extremamente feliz com ele”. Com

criatividade, dedicação e qualidade, ela conseguiu transformar uma habilidade artesanal em um negócio próspero e reconhecido no mercado de chaveiros de resina personalizados. A história inspira outros alunos a concretizar sonhos e transformar paixões em realidade.

Conhecendo a história da nossa ex-aluna da primeira turma de empreendedorismo do Colégio Castelo Branco, é possível perceber um exemplo de como o empreendedorismo começa. Lendo o caso, podemos refletir sobre diferentes aspectos, por exemplo:

- ✓ **Quais são os elementos desta história que podem ser avaliados e exemplificados à luz do empreendedorismo?**
- ✓ **Quais foram as etapas do processo para empreender que a nossa ex-aluna iniciou?**
- ✓ **Quais foram os desafios enfrentados por ela?**
- ✓ **Como o curso ajudou a Eyshila a superar os desafios do negócio?**
- ✓ **Você conhece algum empreendedor próximo de você que tenha trilhado o mesmo caminho da nossa aluna?**

Notas de Ensino

- **Resumo:**

O estudo de caso apresentara para os alunos a história de Eyshila Lorrane uma ex-aluna do Colégio Estadual Castelo Branco que começou a empreender depois de concluir o ensino médio em técnico de administração com ênfase de empreendedorismo em tempo integral. Ela reconhece a importância que teve do curso de empreendedorismo, mesmo sendo de forma precária por causa da pandemia de COVID-19, que prejudicou toda a educação pública. Em 2022, por uma necessidade de dinheiro para fazer um curso preparatório para carreira militar, ela decidiu, então, fundar a própria marca de chaveiros personalizados de resina depois de todo um processo de pesquisa e planejamento. Os produtos são únicos e feitos à mão, combinando a beleza da resina com elementos como flores secas, glitter, lantejoulas e até mesmo pequenos objetos.

- **Palavras-chave:**

empreendimento na comunidade, empreendedores locais, criação de negócio.

- **Objetivo de aprendizagem:**

O caso tem por objetivo fazer com que os estudantes reflitam sobre o



empreendedorismo, e a importância deste para formação dos alunos no ensino médio. A partir do relato da aluna, os estudantes poderão analisar a importância do empreendedorismo, além disso, o caso é relevante porque tais conhecimentos acompanharão os estudantes em diversos outros aspectos da própria vida.

Utilização recomendada:

Em relação ao caso em análise, verificar que o desenvolvimento deste ocorreu para uso no primeiro bimestre do primeiro ano do ensino médio, conforme previsto na matriz do currículo do Componente Empreendedorismo.

De fato, o estudo é um instrumento pelo qual faz-se o encerramento do tema Empreendedorismo, tendo como finalidade implementar os conceitos do objetivo do empreendimento, coleta de informações, análise destas, elaboração de plano de negócios e aplicação prática do plano.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Os dados originários foram coletados por meio de entrevista com aluna, no primeiro semestre 2023, também o estudo de caso teve como base o Livro Práticas Pedagógicas para Educação Empreendedora (coleção empreendedorismo e gestão para professores do ensino médio).

Outras informações foram retiradas do próprio perfil do Instagram da empresa:

<https://www.instagram.com/vn.resinas/>;

<https://www.instagram.com/p/ChIUUOauTRB/>

Relevância dos tópicos:

O estudo é relevante porque apresenta conceitos e aspectos proeminentes do empreendedorismo de forma didática e sem complexidade técnica.

Com efeito, é uma maneira de simplificar conceitos, por meio de modelos exemplificativos didáticos, cuja consequência é a facilidade assimilação da matéria pelos estudantes do ensino médio, inclusive por estudantes de escolas da região retratada no caso.

O tema abordado neste estudo teve como base o Livro Práticas Pedagógicas para Educação Empreendedora (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio).

- **Questões para discussão:**

✓ **Quais são os elementos desta história que podem ser avaliados e exemplificados à luz do empreendedorismo?**

O primeiro passo para discutir este assunto com os estudantes é fazer com que tenham uma visão ampla do conceito de empreendedorismo. Na história a personagem percebe uma



oportunidade de demanda por um novo produto com resinas. No empreendedorismo, a habilidade de identificar oportunidades de mercado é essencial para o sucesso de um negócio.

√ **Quais foram as etapas do processo para empreender que a nossa ex-aluna iniciou?**

Os alunos poderão listar os seguintes processos iniciados pela empreendedora: Em primeiro lugar, ela analisou o mercado de chaveiros e produtos artesanais para entender a demanda, concorrência e preferências dos consumidores, descobriu que os chaveiros de resina eram uma tendência crescente, especialmente entre jovens e aficionados por acessórios personalizados; O segundo passo foi buscar os fornecedores confiáveis de resina e outros materiais, garantindo a qualidade e a durabilidade de chaveiros; O terceiro passo definiu o nome de própria marca como "*Vianas Resinas*", criando uma identidade que refletisse a criatividade e o estilo único dos produtos.

√ **Quais foram os desafios enfrentados por ela?**

O principal desafio que os alunos vão encontrar é a falta de capital que a aluna encontrou para investir em materiais e publicidade.

√ **Você conhece algum empreendedor próximo de você que tenha trilhado o mesmo caminho da nossa aluna?**

Com certeza os alunos vão trazer outros casos de pessoas próximas que eles conheçam que sejam empreendedoras.

• **Comentários:**

Serão feitas rodas de conversa, onde os alunos se sentarão em círculo, para facilitar a discussão e apresentação dos alunos.

REFERÊNCIAS

OLIVEIRA, M. A.; CARREIRO, E. L. P. **Práticas pedagógicas para educação empreendedora.** Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 4)