



Ih, virei empresária!

Claudia Campos Soares de Oliveira

“Eu quero ter meu dinheiro!”

Essa era a frase dita todos os dias pela Sara para sua mãe Selma. Como dinheiro não nasce em árvore, nada acontecia depois dela reclamar. E o clima naquela casa de apenas duas pessoas só piorava.

Naqueles dias, a vida estava bem difícil. Uma mãe solteira precisava dar conta de pagar o aluguel, a comida, todas as demandas da casa e ainda agradar uma filha jovem, cheia de sonhos, desejos, vivendo em uma cidade grande como o Rio de Janeiro, onde se é oferecido tantas formas de lazer e consumo, mas tendo o dinheiro contadinho para sobreviver. Isso não era nada fácil.

Um dia, depois de tanta reclamação, sua mãe explodiu: “Vai trabalhar!”. A frase não soou muito bem, porque para ambas Sara ainda estava debaixo da proteção de sua mãe. Ela ainda iria completar 15 anos, estava no nono ano do ensino fundamental e pensou: “Como assim? Trabalhar...”. Embora fosse muito prática e buscasse satisfazer suas necessidades financeiras, percebeu que era mais fácil falar do que fazer. E começou a se perguntar como poderia conquistar o seu sonho de ter o seu próprio dinheiro.

Um dia, Selma se sentou com Sara no sofá e disse: “Está na hora daquela conversa”. Aquela conversa já tinha acontecido várias outras vezes e, em cada vez, o assunto era

diferente, mas desta vez o semblante de sua mãe estava muito desfavorável. Sara

resolveu começar falando e aproveitou para pedir desculpas, pois reconhecia o esforço de sua mãe para sustentá-las. Mesmo assim, não deixou de ouvir umas boas verdades e a explicação de sua mãe que achava melhor ela se preparar para depois, já qualificada em alguma área, arrumar um bom emprego. Até lá, teria de se contentar com o que elas tinham, mas não a desanimou, caso quisesse fazer algo de forma diferente.

Os dias se passaram na vida de Sara, e nada... nada daquela ideia brilhante surgir lhe trazendo soluções para seus problemas. Sua mãe continuava a trabalhar com o salão que havia montado na varanda da frente de casa, mas suas clientes, embora fiéis, não eram muitas. E Sara não se encaixava em nada ali, não sabia e não gostava de fazer cabelos e nem unha.

Uma cliente de sua mãe, na verdade mais amiga que cliente, foi ao salão e comentou com Sara que a blusa que ela estava usando era muito estilosa e perguntou “Onde você a comprou?”

- Bom, quando eu a comprei, ela tinha manga e um decote menor, foi na Leader - disse Sara.

E a cliente retrucou:

- Então, essa camisa aí não é mais das Lojas Leader, é das Lojas Sara - brincou. Você



mudou ela toda! O que você acha de fazer uma igual para mim?

Sara respondeu:

- Igual, igual, não vai “rolar” não, tia! Já fiz várias e nenhuma fica igual a outra. Mas vou caprichar e fazer uma bem bonita para a senhora.

- Melhor ainda! Vou ter uma camisa personalizada - disse a cliente em meio a risos.

No ano seguinte, estava Sara em um colégio novo e maior, agora no Ensino Médio. Parecia que tudo ia mudar, mais amigos para fazer e meninos para flertar... Neste colégio o ensino era integral e ela teve acesso à várias disciplinas que sequer conhecia, porque nesta escola o curso era com ênfase em Empreendedorismo. Ela não sentiu muita firmeza: "Vou ter que estudar mais. Agora que não vou conseguir ganhar dinheiro, mesmo!".

Quando teve a sua primeira aula da disciplina Empreendedorismo, pensou: “Eu sei o que significa isso e não tem nada a ver comigo essa coisa de empresa”, mas descobriu que não sabia muito bem o que significava, não. A definição para o que é Empreendedorismo? era muito mais abrangente e sua professora demonstrou o quanto todos os seres humanos podem ser criativos, inovadores e empreendedores, em várias áreas de suas vidas, e não só na área financeira como Sara imaginava.

Na segunda aula, o tema foi Atitude Empreendedora e ela descobriu o quanto as pessoas podem ter um comportamento a buscar soluções para seus problemas e

enxergar oportunidades mesmo em cenários difíceis, com riscos e conflitos.

Começou a sentir-se empolgada com aquela disciplina, mas logo na terceira aula não conseguiu entrar na escola. Sua professora, ao passar pelo portão principal, perguntou o que Sara fazia ali e porque não estava em sala de aula. Ela respondeu que havia sido proibida de entrar pois não estava com o uniforme completo. Na verdade, Sara havia feito interferências na camisa do uniforme e, por isso, houve impedimento em sua entrada. A professora olhou o trabalho bem-feito em sua camisa e comentou: “Uau! Sua camisa está linda! Pena que aqui não é o melhor lugar para você mudar algo que tem que ser padrão, por isso o nome uniforme” Risos. “Mas se estivesse em uma festa, estaria super bem-vestida! Vamos conversar sobre isso na próxima aula?”.

Nesta altura, Sara já tinha produzido pra lá de dezenas de blusas personalizadas e já tinha até ganhado um dinheirinho dessa amiga/cliente de sua mãe. E quando chegou a próxima aula, já não se aguentava de curiosidade para saber o que aquela professora da disciplina de Empreendedorismo queria falar com ela, seria uma bronca? Ela já havia sido punida.

Sua surpresa foi que a professora ao dar a sua aula, já tinha Sara fazendo parte do repertório. A professora só perguntou se podia falar sobre as suas camisetas personalizadas e se a estudante poderia levá-las para a escola, não no corpo, claro, mas para mostrar o seu trabalho. Sara



aceitou de pronto, e na semana seguinte lá estava ela com uns seis modelos diferentes.

As amigas enlouqueceram e pediram: umas queriam aprender a fazer e outras já queriam comprar pronta. Pronto, Sara agora tinha como ganhar o seu próprio dinheiro e se sentia feliz, pois seria conquistado fazendo o que gostava.

No salão da sua mãe a notícia já havia se espalhado: “Sara sabe personalizar roupas”. Bastava uma cliente trazer uma própria blusa que já estava precisando de reparos e dias depois Sara a devolvia com muito mais estilo, como se fosse nova. Ela pegou o dinheiro que havia ganhado e investiu em materiais até melhores do que os que costumava usar. E percebeu que estava também fazendo um bem para a natureza, pois várias blusas deixariam de ser jogadas fora.

Como nem tudo são flores, alguns problemas começaram a surgir: da casa pequena onde moravam, já não havia mais a varanda pois era o salão da mãe, e vários outros cômodos tinham materiais que Sara usava em seu trabalho. Estava tudo muito desorganizado. Ela também não conseguia mais costurar as blusas só com agulha e linha, pois desta forma demorava-se muito em uma peça só, precisava comprar uma máquina de costura. Sara tinha dificuldade para estabelecer preço e onde ia permitir que as clientes experimentassem as blusas prontas? Outras clientes não tinham blusas próprias e queriam não ter necessidade de trazer uma para reformar, só queriam comprar algo diferente. O tempo também estava ficando curto, ela já não mais dormia

até tarde aos finais de semana. Uffa! Quanta demanda! Precisava organizar as ideias.

Numa conversa com a sua professora, as ideias foram se organizando na cabeça e ao mesmo tempo sua mãe a convidou para expor o que fazia num espacinho dentro do salão. Isso ajudaria as duas, cada uma teria seu trabalho visto pelas clientes da outra. Sara comprou a máquina de costurar e organizou seu quarto em um Estúdio, com direito a provador e tudo. Sua cama passou a ser o sofá da sala. Mas ainda tinha dois problemas: como conseguir peças para produzir sem depender das clientes? E o que lhe incomodava mais, será que estava cobrando um valor justo e satisfatório pelas peças? Sentia que trabalhava muito, mas ganhava pouco, o que a levou a pensar, “Ou esse negócio não é lucrativo, ou estou cobrando pelo meu serviço de forma equivocada”.

Foi aí que teve uma ideia ao voltar da escola passando em frente a um brechó de uma conhecida de sua mãe: “E seu eu comprasse algumas peças usadas? Poderiam ser até outras além de blusas como calças, bermudas, vestidos... E assim fez. Agora, no salão da mãe, havia várias peças em exposição.

Quanto à precificação, voltou novamente à professora de Empreendedorismo que há essa altura já era sua superamiga e pediu ajuda. Conversaram sobre técnicas em finanças que a deixou mais confortável para colocar preço justo em suas peças customizadas

O sucesso foi aumentando, tanto o dela quanto o da sua mãe. Aquelas amigas que



quiseram, lá no início, aprender a customizar peças, agora trabalhavam para Sara. Até sua mãe contratou uma ajudante para o salão.

Três anos haviam se passado. O Ensino Médio ficava para trás, mas as amizades e todo o conhecimento adquirido naquelas aulas de Empreendedorismo ficarão pra sempre com Sara.

Ela queria se profissionalizar ainda mais e conseguiria com o seu dinheiro pagar uma faculdade na área do Empreendedorismo, pois descobriu que a mente do empreendedor não para e que precisava dar um salto mais alto, ter a sua própria loja.

Já na faculdade e sabendo usufruir das suas características empreendedoras comprovadas, Sara precisou de orientações para implementar estratégias tanto para dar continuidade ao crescimento do seu negócio como para criar uma infraestrutura que lhe desse condições para abrir sua própria empresa. Ela queria fazer tudo legalizado para atender às necessidades de comercialização das suas roupas.

Por isso, foi buscar mais informações no Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Lá, recebeu as informações que precisava a respeito das exigências para se abrir uma loja como Contrato Social, Registro na Junta Comercial, CNPJ, Inscrição Estadual, Alvará de funcionamento etc. Com o auxílio do SEBRAE, ainda recebeu informações sobre o modelo de negócios para lojas, bem como formas de gestão nesse mercado. Essas informações foram fundamentais para a implantação do sonho

da Sara, dando oportunidades dela se posicionar no mercado, pois precisava atuar de maneira organizada, competitiva e inovadora.

Os processos todos de regulamentação para um novo negócio, apesar de cansativos, ajudaram Sara a se manter perseverante e

comprometida com o seu sonho, que hoje lhe rende um negócio lucrativo e bem-sucedido. Atualmente ela tem as suas compradoras fiéis, mas também um público rotativo que se interessa por novidades individualizadas e que preservam o meio ambiente. O contato com sua professora do Ensino Médio que achava ter perdido, permaneceu, quando em um belo dia Sara foi surpreendida ao ver agora sua amiga-professora entrando em sua loja dividida com sua mãe.

O papo longo e divertido foi em torno de suas conquistas e como Sara foi fazendo para superar cada obstáculo que surgia. Já na primeira oportunidade e não perdendo tempo, perguntou o que a professora achava dela investir em seu próprio estabelecimento? “Não seria muito arriscado?”, “E se eu sair do lugar onde estou e as clientes não forem junto comigo?”, “Terei que fazer uma clientela nova?”, “Caso um mês ou outro a venda seja pequena, como farei para pagar o aluguel?”.

Essas e muitas outras perguntas vieram à tona e agora, a turma, em suas equipes, procurará respondê-las dentro do que for sendo aprendido nas próximas aulas.



Notas de Ensino

- **Resumo:**

O caso “Ih, virei empresária” permitirá aos estudantes conhecer Sara, uma jovem comum, com vontade de ter o seu próprio dinheiro. A questão é que ela sequer tinha ideia do que fazer para alcançar o seu sonho. A realidade da Sara é igual a de milhares de jovens que ainda não sabem que caminho seguir para fazer com que seus desejos se tornem realidade. Segundo o psicólogo Rossandro Klinjei “Os jovens querem tudo para agora, mas é preciso atender o que é real”. De uma forma leve, o estudante vai perceber neste Estudo de Caso que é preciso traçar um caminho para atingir os seus objetivos. Certamente, este caminho virá por meio de trabalho, esforço e dedicação, mas quando acontece de forma prazerosa, tudo fica mais fácil. O caso destaca a presença e o apoio da mãe da Sara, sua responsável legal, que ao confrontá-la com a realidade das coisas, a incentiva a encarar a vida de frente, mostrando que é possível conquistar o que se quer, mas tem que batalhar e decidir como fazer para que isso ocorra. Mostra também a colaboração da profissional da educação, sua professora, ao ampliar os horizontes da estudante, mostrando que Sara poderia direcionar a sua trajetória

por meio do conhecimento, transformando vidas e desenvolvendo pensamento crítico. Tudo estava muito perto de Sara, ela só precisava aplicar o conhecimento que estava aprendendo nas aulas de Empreendedorismo sobre o que era ser um empreendedor e, principalmente, aprender a enxergar em si própria as características de um empreendedor. Depois, já com o conhecimento adquirido, passou a utilizar-se de ousadia e criatividade para solucionar as necessidades que começavam a surgir, como um espaço para a venda de suas camisas personalizadas, uma máquina de costurar para dar agilidade à confecção dos seus produtos, parceria com um brechó para adquirir as peças de produção. O que Sara foi descobrindo, e que o Estudo de Caso ajudará os educandos a entender é que para se obter sucesso em um empreendimento é necessário o constante conhecimento na área de atuação. Por isso, o caso termina com ela já na faculdade e cada vez mais tendo que superar obstáculos para continuar crescendo. E quando ela se deu conta já era uma profissional de sucesso.

- **Palavras-chave:** desenvolvimento do comportamento empreendedor; fundamentos do empreendedorismo.



- **Objetivo de aprendizagem:**

O caso de ensino objetiva incentivar os alunos do 1o ano a um contato promissor em uma nova disciplina - Empreendedorismo - de forma a atraí-los com uma narrativa muito próxima à realidade deles, mostrando a possibilidade de que todos podem desenvolver competências usadas neste segmento, tanto em negócios físicos como na administração da própria vida e permitindo que possam sentir-se capacitados em interesses e aspirações para o futuro. Este tipo de caso de ensino auxiliado pelo método de aprendizagem ativa envolve os estudantes em situações e os mobiliza para que aprendam vivenciando uma situação do mundo real. Os estudos na área de educação já evidenciaram que o interesse dos estudantes e o seu engajamento nas práticas em sala de aula e fora dela impactam positivamente na aprendizagem. Isso porque o processo de ensino-aprendizagem é mais efetivo quando os estudantes se envolvem na resolução de problemas, discutem alternativas e interagem entre si.

- **Utilização recomendada:**

O presente estudo de caso foi desenvolvido para ser utilizado durante o primeiro bimestre, entre as semanas 1 e 4, do primeiro ano do Ensino Médio Integral, considerando a programação prevista na matriz curricular do Componente Empreendedorismo. Trata-se de uma excelente ferramenta para trabalhar o conceito do que é Empreendedorismo e as

características do empreendedor de forma a possibilitar o interesse no estudante para também observar e estimular o seu perfil empreendedor.

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

os dados apresentados foram obtidos através da relação profissional que tive com a personagem relatada e toda a sua trajetória. Tratava-se da minha primeira turma de Empreendedorismo no Colégio Estadual Joaquim de Almeida Flores, onde trabalho até hoje. Os nomes das personagens foram trocados apenas para preservação da identidade das mesmas por se tratar de um caso real.

- **Relevância dos tópicos:**

O caso mostra-se oportuno por demonstrar aspectos relevantes do tema onde a personagem passa a entender o conceito de Empreendedorismo e gerir em sua própria vida Características do Empreendedor de maneira contextualizada e leve. Traduz o conceito das temáticas propostas com um exemplo concreto e didático e através de uma história real que se aproxima da história de vida dos estudantes.

- **Questões para discussão:**

Consideremos nesta etapa as sugestões para discussão presentes no Estudo de Caso.

√ **Considerando o fato de o Estudo de Caso estar sendo apresentado**



para uma turma de 1o ano do Ensino Médio, ainda no 1o bimestre, onde o primeiro contato com a disciplina Empreendedorismo se faz presente, como explorar este tipo de caso de ensino?

A proposta lançada ao escolher trabalhar com um Estudo de Caso no contexto de uma turma iniciando-se na disciplina de Empreendedorismo, foi proporcionar aos estudantes o contato com uma boa história, que descrevesse uma situação do mundo real, onde o mesmo pudesse sentir proximidade com o caso, produzindo assim uma ligação com a disciplina e uma possível condição de também se enxergar no perfil de empreendedor. São muitos os estudantes que vão parar numa escola de Ensino Médio voltado para o Empreendedorismo, mas não enxergam em si um perfil empreendedor por ainda não entenderem o abrangente significado que o conceito carrega, como o de gerir a própria vida e não só uma empresa. Estão ali porque moram perto da escola e, por isso, ela se tornou a mais viável para o estudo, ou porque seus pais querem que os filhos fiquem numa escola de tempo integral tendo menos chance para ficar nas ruas. Ideias equivocadas que fazem os estudantes rejeitar a disciplina já logo na primeira aula. O docente precisa realizar um trabalho inicial voltado a gerar no educando uma empatia pela disciplina, proporcionando a oportunidade de ele pensar “fora da caixa”, mas “dentro da aula”.

√ **Como o Estudo de Caso auxiliou na apresentação do conceito “O que é Empreendedorismo?”**

Partindo do conceito apresentado “O que é Empreendedorismo?”, o docente pode trabalhar dois argumentos centrais que segundo o professor Kare Moberg nos leva a entender: por que educar pessoas para que vivam suas vidas de forma empreendedora? Para Kare Moberg, a educação empreendedora:

- a) aumenta a conscientização dos estudantes sobre as possibilidades abertas pelo empreendedorismo, destacando o caminho empreendedor como uma opção de carreira viável além de desenvolver atitudes positivas, conhecimentos e habilidades empreendedoras;
- b) ajuda os estudantes a desenvolverem e aprimorarem habilidades para agir com responsabilidade, serem ativos, criativos, capazes de aproveitar oportunidades, avaliar e assumir riscos controlados, planejar e gerenciar projetos viáveis.

O docente pode explorar a ideia de que a educação empreendedora abre possibilidades para que todos tenham oportunidades de crescer profissionalmente e aprender a elaborar seu próprio projeto de vida.

√ **Como a participação da família e da escola interferiram no comportamento de Sara dando a ela a oportunidade de empreender?**

O docente pode aproveitar a oportunidade quando a narrativa do Estudo de Caso cita a participação



da mãe de Sara influenciando a jovem a uma mudança de comportamento, quando antes era só a de querer ter dinheiro, mas sem nenhuma perspectiva de como conseguiu-lo. Poderá mostrar também a importância da escola e de uma aula que permita ao aluno entender os mecanismos para um desenvolvimento empreendedor. O docente utilizará os momentos que a turma estiver em times e com a oportunidade de fala, para perguntar sobre qual foi a importância da família, da escola, do professor, na evolução do desejo de Sara, que antes era o de ter seu dinheiro, sem saber como conquistá-lo, para um caminho que a oportuna realizar este desejo de forma responsável e pessoal.

√ **É possível observar quais características empreendedoras há em Sara através deste caso de ensino?**

Também em seus times, os educandos farão um levantamento das dez características empreendedoras estudadas em sala. Para isso, é preciso que haja uma discussão ampliando a visão e significado de cada uma delas que são:

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Correr riscos calculados
3. Exigência de qualidade e eficiência
4. Persistência
5. Comprometimento
6. Busca de informações
7. Estabelecimento de metas
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos

9. Persuasão e rede de contatos
10. Independência e autoconfiança

Partindo desses conceitos e de suas próprias visões de mundo, os alunos passarão a observar se Sara possui todas ou determinadas características do comportamento empreendedor. É possível que haja uma discordância entre os grupos sobre quais características empreendedora Sara já possui com desenvoltura, o que leva a toda uma análise cronológica de sua evolução e de seu crescimento, muito importante para a análise e conhecimento dos alunos.

√ **Após a discussão do caso entre os grupos, que conclusão você tem ao ver como Sara reagiu diante a oportunidade de se tornar empreendedora?**

Espera-se que a esta altura, os educandos tenham percebido que, embora Sara não tenha planejado se tornar empreendedora, ela soube aproveitar as oportunidades. É possível que nesta resposta os estudantes considerem suas conclusões pessoais, portanto, caberá ao professor analisar se as respostas dadas por eles se encaixam nos conceitos apresentados nas aulas, onde a reflexão baseada na história de Sara traz consigo, de forma concreta, a importância da identificação e do desenvolvimento das características do comportamento empreendedor



REFERÊNCIAS

CAVALHEIRO, G. M.; MARIANO, S. R. H. **Fundamento de empreendedorismo.** . Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 1).

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2008.

SEBRAE. **Estudos de casos do Sistema SEBRAE.** Brasília: SEBRAE, 2012.