INSTITUTO FEDERAL
PARANÁ

PDE | PRONATEC

PROGRAMA NACIONAL DE ACESSO AO ENSINO TÉCNICO E EMPREGO

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

ALMOXARIFADO

Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações

ALMOXARIFADO

Cleber Gomes Caldana
Docente IFPR – Campus Londrina (Coordenação de Informática)

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

Este material didático tem como finalidade abordar conceitos teóricos e disponibilizar atividades práticas para o curso de Almoxarife. O referido curso, segundo o Guia Pronatec (2011), visa formar um profissional que: “Programa e controla o recebimento de materiais mediante documentação fiscal do inventário físico. Armazena materiais, mantendo atualizados os registros de localização no almoxarifado, de acordo com as normas e procedimentos técnicos de qualidade, segurança, higiene e saúde”.

Anotações

Sumário

MUNDO DO TRABALHO 7
EMPREENDEDORISMO 10
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO 14
O QUE É UM ALMOXARIFADO?.....18
MATERIAIS E SISTEMAS.....25
MÉTODOS DE CONTROLE 32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFIAS 40

Anotações

Ética

A Ética pode ser considerada uma área do conhecimento que trata do bom ou mau / certo ou errado. Em relação a origem da palavra, a ética vem do grego "ethos", e tem seu correlato no latim "morale", com o mesmo significado. "A ética é daquelas coisas que todo mundo sabe o que são, mas que não são fáceis de explicar, quando alguém pergunta". (VALLS, 1993, p7)

Rosas (2011) destaca que alguns autores diferenciam ética e moral de vários modos:

- Ética é princípio, moral são aspectos de condutas específicas.
- Ética é permanente, moral é temporal.
- Ética é universal, moral é cultural.
- Ética é regra, moral é conduta da regra.
- Ética é teoria, moral é prática.

A todo o momento nos deparamos com questões éticas como por exemplo:

- Direitos desiguais em função de religião, raça, sexo e 'direitos especiais e minorias.
- O aborto.
- A exploração do próximo, (enriquecimento ilícito por meio de mal uso da política, prostituição, guerras e embargos...).
- A violência (individual, social, institucional).
- Perpetuação da ignorância como instrumento de poder e manipulação.
- A miséria.

E se faz necessário ter clareza que, conforme o conjunto de valores e crenças de cada individuo, o mesmo assumira determinadas posturas frente aos exemplos apresentados anteriormente.

Tais aspectos éticos também são apresentados no cotidiano das organizações, ou seja, tem-se o conceito de Ética Empresarial, que de acordo com Moreira (2001)

> É em essência, a determinação das pessoas que fazem parte de uma sociedade, empresa, fundação ou associação de primarem pelas ações enraizadas nos valores de honestidade, verdade e justiça, em quaisquer atividade nas quais representam essas sociedades: (compra, venda, concorrência, relações trabalhistas, relações sociais diretas com a comunidade local,

> relações sociais com a macro sociedade, relações com o governo, relações com os órgãos financeiros,transparência, qualidade do produto oferecido, eficiência do serviço prestado, respeito ao consumidor, etc. (MOREIRA, 2001, p. 5)

Assim, tem-se que a ética, busca compreender o núcleo da conduta humana, ela não é relativa, no sentido de ser uma aqui e outra ali, ela é Objetiva e Universal, Transcede Às Pessoas. VASQUEZ (1998)

Atividade 1 – Ética na vida pessoal

Discuta e reflita com os alunos a seguinte situação:

- Seu irmão sofre de diabetes.
- Em uma de suas crises, a insulina estava em falta nas farmácias, e ele corria risco de vida.
- A legislação proíbe que se compre insulina de atravessadores.

O que você faria?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Marketing Pessoal

As organizações estão cada vez mais na busca dos melhores colaboradores. Para tanto só experiência profissional não basta, e necessário ser um profissional ético, que possua boa capacidade de comunicação, a habilidade de se auto-motivar e de motivar as pessoas a sua volta. Tais características fazem parte do perfil buscado pelas organizações para ser seus futuros colaboradores.

Aspectos que merecem atenção especial:

- Acreditar na própria capacidade de realização e de superação de dificuldades.
- Estar pronto para as mudanças, pois elas sempre acontecerão.
- Possuir atitude positiva na resolução de problemas.

- Ter clareza dos objetivos que se quer atingir.
- Manter-se motivado.
- Ser gentil e atencioso com as pessoas, fazendo com que esta característica o diferencie dos demais.
- A apresentação pessoal e muito importante para o desenvolvimento profissional;
- Utilize-se de linguagem formal no ambiente das organizações.

Atividade 2 – Marketing Pessoal

Etapa 1: Cada aluno deverá Elaborar seu Currículo Vitae (ver modelo abaixo). Leve-os ao laboratório de informática para que o mesmo possa elaborá-lo. Imprima.
Etapa 2: Faça uma simulação de entrevista de emprego com alguns alunos sorteados. Após as entrevistas discuta os pontos positivos e negativos em sala.

Curriculum Vitae - Modelo

NOME

1 DADOS PESSOAIS

Nome:
Data de Nascimento:
Estado civil:

Endereço residencial:
Londrina/PR -Brasil - CEP:
Fone: (43) /
E-mail:

2 FORMAÇÃO ACADÊMICA

1990 – Segundo Grau Completo.
Colégio Estadual XXXXX, Londrina, Paraná, Brasil.

3 FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

Microinformática - HTML. (Carga horária: 6h).
Microway, Brasil.
Matemática Financeira Com Uso da Hp 12c. (Carga horária: 15h). SESC Londrina, Brasil.

4 ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Empresa:

Período:

Enquadramento funcional:

Atividades Desenvolvidas:

5 IDIOMAS

Compreende: Espanhol (Razoavelmente), Inglês (Razoavelmente), Português (Bem).

Fala: Espanhol (Pouco), Inglês (Pouco), Português (Bem).

Lê: Espanhol (Razoavelmente), Inglês (Bem), Português (Bem).

Escreve: Espanhol (Pouco), Inglês (Pouco), Português (Bem).

7 DADOS COMPLEMENTARES

7.1 PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS

II Congresso Anual de Tecnologia da Informação (CATI – FGV/São Paulo). 2005.

EMPREENDEDORISMO

A definição de empreendedor evoluiu com o decorrer do tempo, á medida que a estrutura econômica mundial mudava e tornava-se mais complexa. De acordo com Hisrich e Peters (2004, p.26), o termo empreendedor vem do francês entrepreneur e seu sentido literal inicial é “aquele que está entre” ou “intermediário”. De acordo com o autor, um dos primeiros “intermediários” foi Marco Pólo que tentou estabelecer rota comercial com o oriente. Ele como comerciante buscava financiamento com a pessoa que possuía bens e pagava uma quantia pelo empréstimo e após a viagem dividia os lucros com o financiador.

Dornelas (2005) descreve que na idade média, o empreendedor era o individuo que gerenciava grandes projetos, mas não corria muitos riscos, geralmente eram membros dos governos. Um típico empreendedor desta fase é o clérigo que era encarregado de obras como castelos e fortificações. O Autor afirma que no século XVII o empreendedor era a pessoas que fazia algum acordo com o governo para desempenhar um serviço ou fornecer um produto, como o valor do contrato era fixo, os lucros e prejuízos eram totalmente do empreendedor.

Cantillon apud Hisrich e Peters (2004,p.29) desenvolveu umas das primeiras teorias do empreender pois observando que os comerciantes e outros proprietários “ compram a um preço certo e vendem a um preço incerto, portanto operam com risco”, ou seja para ele o empreendedor é aquele que trabalha com e assume os riscos.

Já o termo empreendedorismo pode ser considerado algo relativamente novo, que tem

sido muito explorado neste século. Não há, porém, um consenso entre os autores sobre a definição deste, uma vez que, segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2004, p. 30), "existem empreendedores em todas as áreas" e, desta forma, cada um vê empreendedorismo sob seu prisma.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2004),

> empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal. (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2004, p. 30)

Outro conceito complementar de empreendedorismo é apresentado por Dornelas (2003, p.35), o qual afirma que o mesmo "significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação atual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor." Essa criação de valor ocorre pelos empreendedores, geralmente, criarem algo novo, onde não havia nada antes; valor esse que é criado dentro das empresas e do mercado. (MORRIS E KURATKO (2002) apud DORNELAS, 2004)

O Empreendedor: Conceito e Características

Dolabela (1999) afirma que duas correntes principais tendem a conter elementos comuns a maioria das definições existentes. São as dos economistas que associaram o empreendedor a inovação e a tolerância a riscos e os comportamentalistas que enfatizam aspectos atitudinais como a criatividade e a intuição.

Dolabela (1999) define que o empreendedor é uma pessoa que compra uma empresa e introduz inovações, assumindo riscos, seja na forma de administrar, vender, fabricar, distribuir seja na forma de fazer propaganda dos seus produtos e/ou serviços, agregando novos valores. Para Filion (1999) um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões, além de ser uma pessoa criativa é marcada pela capacidade de planejar e alcançar metas, mantendo a mente sempre atenta, dessa forma continua sempre a aprender a respeito de novas oportunidades de negócio. Degen (1989) ressalta ser raro os traços de personalidade e comportamento que impulsionam a concretização de novas idéias, no entanto afirma que as pessoas que tem vontade de criar, realizar, se destacam independente da área de atuação fazendo com que as coisas realmente aconteçam.

As características empreendedoras podem ser adquiridas e desenvolvidas. O empreendedor deve identificar as características que exigirá seu trabalho e se adequar a elas. Dolabela (1999) ressalta que o empreendedor não é fruto de herança genética e por isso é

possível que as pessoas aprendam a ser empreendedora, não em um sistema tradicional, mas sim em um sistema de aprendizagem específico e singular.

Características dos empreendedores

As mudanças pessoais no desenvolvimento do empreendedor devem ocorrer em quatro esferas: Comportamental; Gerencial; Técnica; Cultural. Os empreendedores normalmente apresentam as seguintes características: Energia; Autoconfiança; Objetivos de longo prazo; Tenacidade; Fixação de metas; Assumir riscos moderados; Atitude positiva diante do fracasso; Utilização do feedback sobre o seu comportamento; Iniciativa; Saber buscar e utilizar recursos; Não aceitar padrões impostos; Tolerância à ambiguidade e à incerteza.

De acordo com Dornelas (2001) o empreendedores possuem ainda habilidades: Técnicas: saber escrever, capaz de ouvir as pessoas e captar informações, bom orador, saber liderar e trabalhar em equipe. Ter experiência na área de atuação; Gerenciais: Administração de marketing, finanças, produção, estratégia, tomada de decisão, negociação; Pessoais: disciplina, persistência, assumir riscos, inovador, orientado para mudanças,visionário.

Atividade 3 – Perfil Empreendedor

Flexibilidade e Criatividade com Competência.

Este não é um teste cientifico, mas trabalha o auto-conhecimento.

Responda as 10 questões abaixo com sinceridade sobre seus hábitos profissionais.

1. Quando trabalho numa tarefa, eu tendo a...
   A) Fazer toda a tarefa com um nível consistente de trabalho
   B) Alternar momentos de maior e menor energia em determinados momentos

2. Se há um problema, eu usualmente...
   B) Sou um dos que apresenta muitas soluções, algumas não convencionais.
   A) Apresento uma ou duas soluções consistentes que serão normalmente aceitas pelas pessoas

3. Quando mantenho registros, eu tendo a...
   A) Ser muito cuidadoso com a documentação dos projetos
   B) Ser um pouco desleixado, deixando a documentação para depois.

4. Em reuniões, geralmente sou visto como...
   A) Alguém que mantém o grupo funcionando bem e em ordem.
   B) Uma pessoa que desafia idéias e a autoridade.

5. Meu estilo de pensamento poderia ser mais apropriadamente descrito como...
   A) Pensamento linear, indo de A para B para C.
   B) Um gafanhoto, pulando de uma idéia para outra.

6. Se tenho que liderar um projeto ou grupo...
   B) Parto da idéia geral e deixo as pessoas descobrirem como fazer as tarefas.
   A) Eu tento estabelecer objetivos, cronogramas e resultados esperados.

7. Se existem regras a serem seguidas, eu...
   A) Geralmente as sigo.
   B) Tendo a questionar se tais regras são aplicáveis ou não.

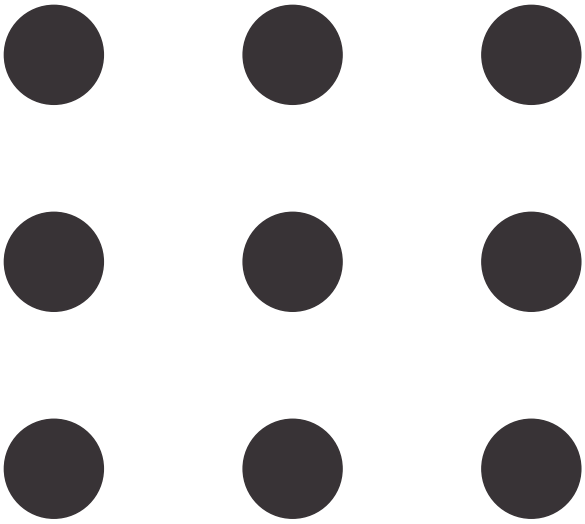
8. Eu gosto de estar próximo a pessoas...
   A) Inteligentes, estáveis e sólidas.
   B) Espertas, estimulantes e que mudam freqüentemente.

9. No meu escritório ou em casa, minhas coisas estão...
   B) Aqui e ali, em várias pilhas.
   A) Guardadas sistematicamente, ou pelo menos, em uma ordem razoável.

10. Eu geralmente entendo que a forma como as pessoas fizeram as coisas no passado...
   A) Deve ter seu mérito reconhecido e provêm de sabedoria acumulada.
   B) Pode sempre ser melhorada.

Atividade 4 – Capacidade de Pensar Diferente

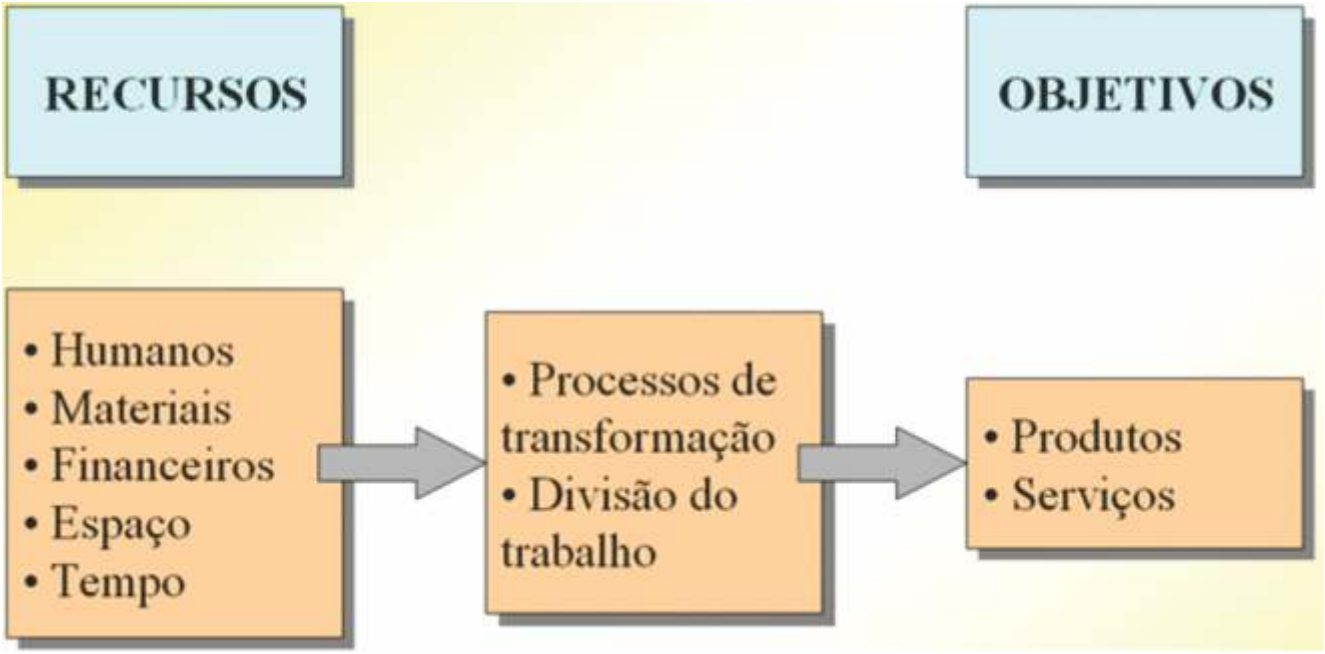
Desenhe não mais que 4 linhas retas (sem tirar o lápis do papel) de modo que todos os pontos sejam cruzados por pelo menos uma linha.



A empresa

É um agrupamento humano hierarquizado, que mobiliza meios humanos, materiais e financeiros para extrair, transformar, transportar e distribuir produtos ou prestar serviços e que atende a objetivos definidos por uma direção.

Figura 1 - Principais componentes das organizações



Fonte: Maximiano (1995).

Empresas Públicas, Privadas E Mistas

As empresas podem ser classificadas em:

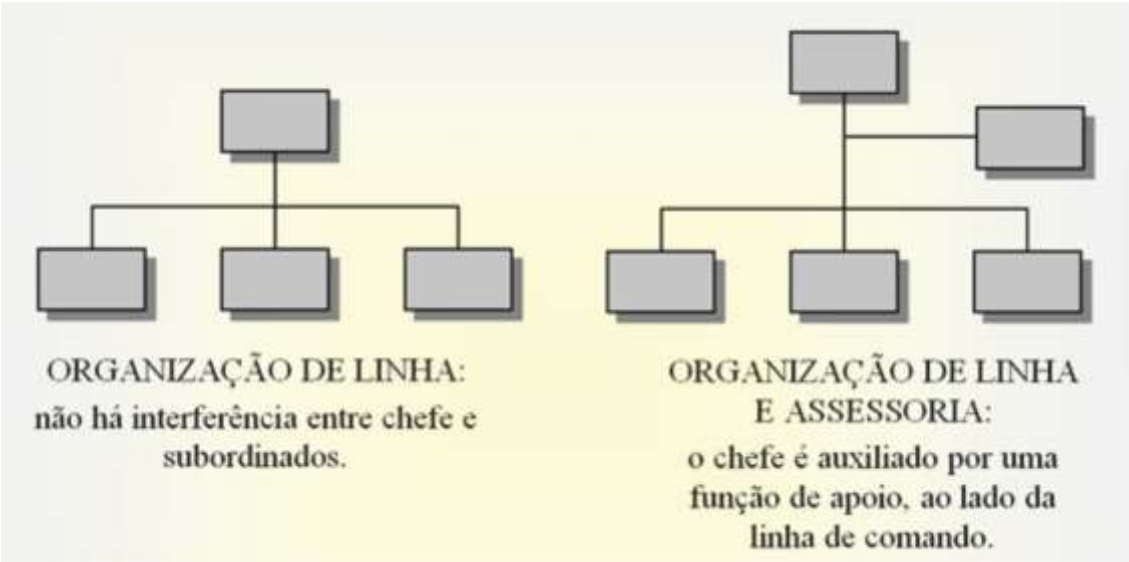
Pública: é derivada de órgãos governamentais, podendo ser de ordem municipal, estadual ou federal, seu capital é 100% público, sem a participação de capital privado.
Privada: Originada de uma Firma Individual ou de Sociedade, onde o capital social é particular. A empresa privada pode ser individual, denominada como empresários, ou sociedade, formada por duas ou mais pessoas.
Mista: É a junção das Empresas Públicas e Empresas Privadas, neste caso, a Empresa Pública detém a maior parte das Ações, assumindo os controles Administrativos, cabendo à Empresa

Privada os serviços de utilidade pública.

Organograma

Permite-nos conhecer a estrutura funcional da empresa. É uma representação gráfica do setor e/ou departamento da empresa, com ele é possível identificar a relação de mando e subordinação. (MAXIMIANO, 1995)

Figura 2 - Dois tipos de estrutura organizacional



Fonte: Maximiano (1995).

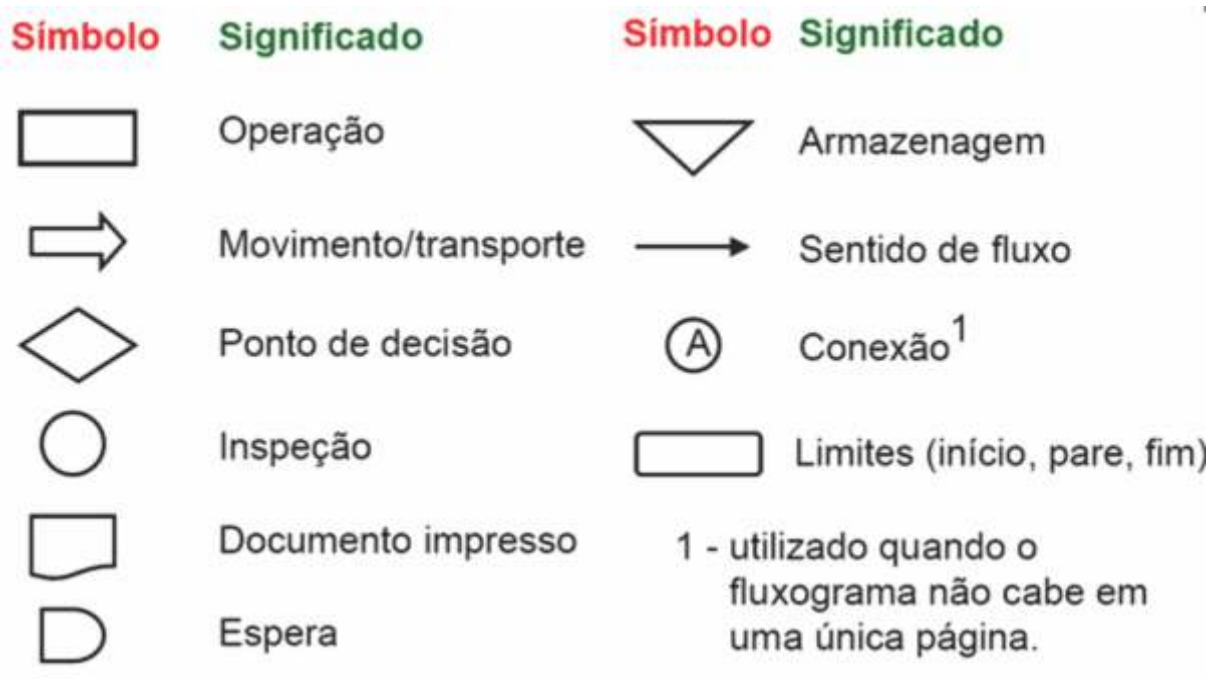
Fluxograma

É a representação gráfica que apresenta a sequência de um trabalho de forma analítica, caracterizando as operações, os responsáveis e/ou unidades organizacionais envolvidas no processo.(OLIVEIRA, 2002)

O Autor descreve que o Fluxograma objetiva:

- Padronizar a representação de métodos e procedimentos administrativos.
- Maior rapidez na descrição dos métodos.
- Facilitar a leitura e entendimento.
- Facilitar a identificação e localização dos aspectos mais importantes.
- Melhor grau de análise.

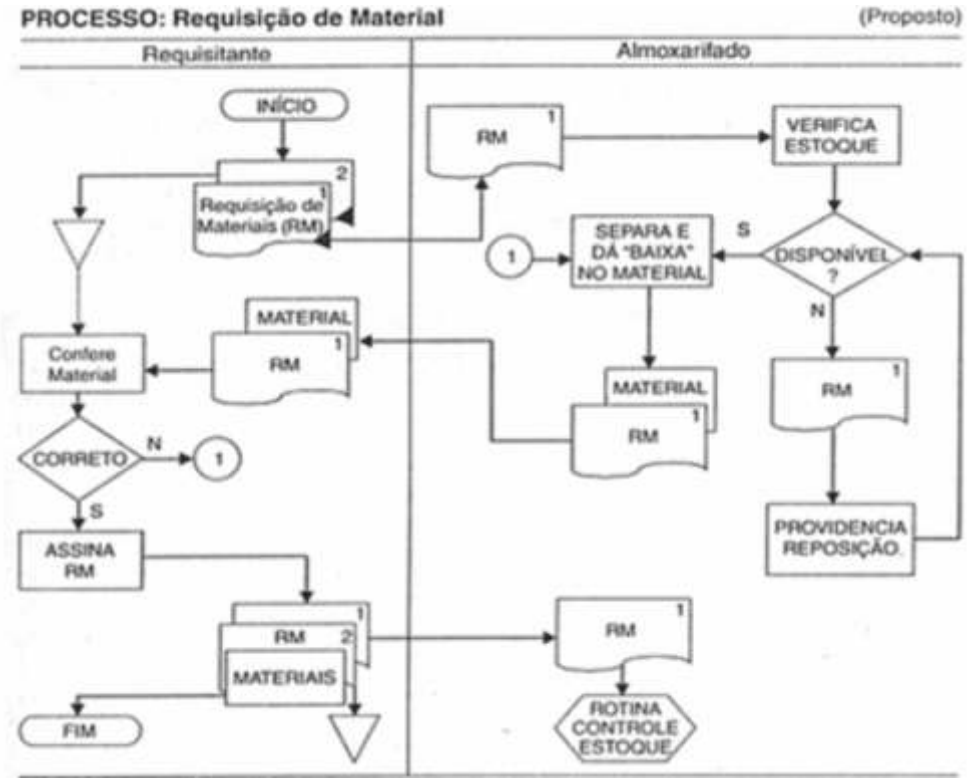
Figura 3 - Símbolos do Fluxograma



Fonte: Oliveira (2002).

A seguir um exemplo de fluxograma do processo de requisição de material:

Figura 4 - Fluxograma



Fonte: Oliveira (2002).

Cronograma

O cronograma é uma ferramenta que serve para documentar e controlar o tempo que será gasto na realização de um conjunto de atividades. Serve para monitorar o andamento das atividades em relação ao tempo, para garantir que o projeto finalize numa data planejada. (RODRIGUES, 2011)

Figura 5: Cronograma

CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

ATIVIDADE	MES									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Apresentar o Projeto ao CONSUN	■									
2. Realizar reuniões setoriais para divulgação do trabalho	■									
3. Planejar e realizar os eventos públicos		■	■	■	■					
4. Divulgar os resultados dos eventos públicos						■				
5. Elaborar a proposta de revisão do Plano Institucional						■	■			
6. Divulgar a proposta do Plano Institucional revisado								■		
7. Aprovar o Plano Institucional no CONSUN								■		
8. Elaborar Planos Setoriais de Ação para 2003									■	■
9. Aprovar Planos Setoriais de Ação no CONSUN										■

Fonte: <http://www.silasmendess.blogspot.com>.

Atividade 5 – A empresa

1. O que é uma empresa? Explique.

_____

_____

_____

_____

_____

2. Quais são os tipos de empresas existentes? Explique cada uma delas.

_____

_____

_____

_____

_____

3. Elabore um Organograma da unidade de ensino em que você estuda.

4. O que é Fluxograma e para que serve?

_____

_____

_____

_____

_____

1. Elabore o fluxograma da atividade de compras de uma empresa.

Obs: esta atividade pode ser desenvolvida no Laboratório de Informática de sua instituição.

2. Elabore o cronograma do churrasco de encerramento do curso de Almoxarife.

Obs: esta atividade pode ser desenvolvida no Laboratório de Informática de sua instituição.

O QUE É UM ALMOXARIFADO?

Para Pereira (2009) o almoxarifado e uma área destinada para guarda segura e ordenada de materiais, com o objetivo de suprir todo e qualquer processo produtivo ou operacional de uma organização. Podem ser: Matéria prima; Produto em Processo; Suprimentos em geral. O autor destaca que na visão passada do controle de estoque, acreditava-se que um bom gerenciamento era aquele em que o nível de material estocado era maior do que a real necessidade, já em uma nova perspectiva tem-se que "Gerenciar estoques significa ter um conhecimento amplo das necessidades da empresa, de modo a eliminar as perdas por obsolescência, manuseio inadequado, por falta de estoques". (PEREIRA , 2009)

Outro elemento importante é a definição de Estoque. O mesmo pode ser definido aqui como a acumulação armazenada de recursos materiais em um sistema de transformação. O Estoque deve suprir adequadamente a cadeia produtiva.

Tem-se que normalmente as operações das organizações mantém algum tipo de estoque. Se você andar por qualquer operação produtiva, verá diversos tipos de materiais armazenados. A Tabela 1 da alguns exemplos para diversas operações.

Tabela 1 - Exemplo de estoques

Estabelecimentos	Exemplos de estoque mantidos em operações
Hotéis	Itens de alimentação, itens de toalete, materiais de limpeza
Hospitais	Gaze, instrumentos, sangue, alimentos, remédios, materiais de limpeza
Mercados	Produtos a serem vendidos como: Materiais de limpeza, produtos alimentícios, eletro, etc.

A principal diferença da Tabela 1 é o valor dos estoques que elas mantém. Em algumas, o valor dos estoques e relativamente pequeno, comparado com os custos dos insumos totais da operação. Os estoques existem pois há uma diferença de ritmo ou de taxa entre fornecimento e demanda. Se o fornecimento de qualquer item ocorresse exatamente quando fosse demandado, o item nunca seria estocado. Quando a taxa de fornecimento excede a taxa de demanda, o estoque aumenta; quando a taxa de demanda excede a taxa de fornecimento o estoque diminui. (RODRIGUES, 2011)

Figura 6: Da entrada à saída

Tipos de estoques

Os estoques podem ser classificados como de:

- Matéria-prima: Em fase de produção, ainda não foi industrializado.
- Produto semi-acabado: Durante a produção pode haver etapas que necessite de estocagem.
- Produto acabado: Está à disposição do departamento de vendas à espera da comercialização.
- Materiais e Equipamentos: Artigos operacionais, como por exemplo, materiais de limpeza, materiais de escritório, ferramentas, etc.

Atividade 6 – Almoxarifado

1. O que é almoxarifado?

_____

_____

_____

_____

_____

2. Qual a principal diferença entre almoxarifado e estoque?

_____

_____

_____

_____

_____

3. O que pode ocasionar um mal gerenciamento do estoque?

_____

_____

_____

_____

_____

4. Qual a diferença entre a “Visão do Passado” e a “Nova Visão” da gestão de materiais?

5. Por que se formam os estoques?

6. Cite 5 materiais que podem serem armazenados.

7. Quais são os tipos de estoques existentes?

O ALMOXARIFE

De acordo com a JobDescritor (2011) pode ser assim descrito a missão do Almoxarife: “Recepcionar os materiais entregues pelos fornecedores, conferindo as notas fiscais com os pedidos, verificando quantidades, qualidade e especificações.”

Podem ser listadas as seguintes responsabilidades do mesmo:

- Organizar a estocagem dos materiais, de forma a preservar a sua integridade física e

condições de uso, de acordo com as características de cada material, bem como para facilitar a sua localização e manuseio.

- Manter controles dos estoques, através de registros apropriados, anotando todas as entradas e saídas, visando a facilitar a reposição e elaboração dos inventários.
- Solicitar reposição dos materiais, conforme necessário, de acordo com as normas de manutenção de níveis mínimos de estoque.
- Elaborar inventário mensal, visando a comparação com os dados dos registros.
- Separar materiais para devolução, encaminhando a documentação para os procedimentos necessários.
- Atender as solicitações dos usuários, fornecendo em tempo hábil os materiais e peças solicitadas.
- Controlar os níveis de estoques, solicitando a compra dos materiais necessários para reposição, conforme política ou procedimentos estabelecidos para cada item.
- Supervisionar a elaboração do inventário mensal, visando o ajuste de divergências com os registros contábeis. JOBDESCRITOR (2011)

Os colaboradores que trabalham no Almoxarifado devem ser organizados e disciplinados, já que o almoxarifado exigem muito mais do que o simples manuseio dos materiais.

Rotinas de trabalho

Pereira (2009) assim descreve as rotinas críticas de trabalho do Almoxarifado:

Recebimento: sempre que o Almoxarife receber mercadorias deve-se atentar para algumas inspeções.

Conferência do Pedido: de posse da Ordem de Compra o Almoxarife deve verificar se as informações constantes da nota fiscal estão de acordo com o que foi pedido. Tais como:

- Preço.
- Quantidade.
- Condições pagamento.

Inspeção Visual: deve-se fazer uma inspeção observando quanto ao estado do material, verificando se está em perfeito estado físico, se não sofreu nenhum dano no transporte,se a embalagem não foi violada ou qualquer outro detalhe que venha danificar ou comprometer o material recebido.

Conferência Quantitativa: é a atividade que verifica se a quantidade declarada pelo fornecedor na Nota Fiscal corresponde efetivamente à recebida. A conferência por acusação também conhecida como " contagem cega " é aquela no qual o conferente aponta a quantidade recebida, desconhecendo a quantidade faturada pelo fornecedor. A confrontação do recebido versus faturado é efetuada a posteriori por meio do Regularizador que analisa as distorções e providencia a recontagem.

Conferência Qualitativa: visa garantir a adequação do material ao fim a que se destina. A análise de qualidade é efetuada pela inspeção técnica, por meio da confrontação das condições contratadas na Autorização de Fornecimento com as consignadas na Nota Fiscal pelo Fornecedor, visa garantir o recebimento adequado do material contratado pelo exame dos seguintes itens:

- Características dimensionais.
- Características específicas.
- Restrições de especificação.

Guarda de materiais: Dependendo das características do material, a armazenagem pode dar-se em função dos seguintes parâmetros:

- Fragilidade.
- Combustibilidade.
- Volatilização.
- Oxidação.
- Explosividade.
- Intoxicação.
- Radiação.
- Corrosão.
- Inflamabilidade.
- Volume.
- Peso.

Guarda de materiais: Armazenagem por tamanho - Esse critério permite bom aproveitamento do espaço; Armazenamento por frequência: esse critério implica armazenar próximo da saída do almoxarifado os materiais que tenham maior frequência de movimento; Armazenagem especial, onde destacam-se:

- Os ambientes climatizados.
- Os produtos inflamáveis, que são armazenados sob rígidas normas de segurança.
- Os produtos perecíveis (método FIFO). (PEREIRA, 2009).

Atividade 7 – Rotinas Almoxarifado

1. Quais as características que uma pessoa necessita para ser um bom “Almoxarife”?

_____

_____

_____

_____

_____

2. O que é necessário verificar na nota fiscal ao recebe - lá?

_____

_____

_____

_____

_____

3. Em que consiste a “Inspeção Visual”?

_____

_____

_____

_____

_____

4. Explique o que é uma conferência quantitativa e qualitativa.

_____

_____

_____

_____

_____

5. Cite alguns parâmetros que são necessários analisar antes de armazenar?

_____

_____

6. Faça um breve comentário sobre os tipos de armazenagens especiais.

MATERIAIS E SISTEMAS

A seguir são apresentados alguns materiais e sistemas utilizados em almoxarifados.

Carga unitária

É constituída para facilitar o manuseamento, o armazenamento e o transporte, consequentemente diminui assim o seu custo.

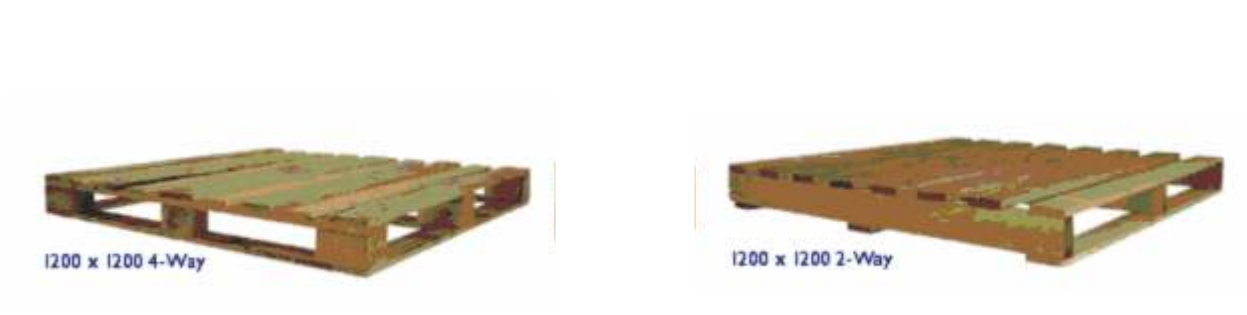
Figura 7 - Carga unitária

Fonte: <http://www.laercio.com.br>.

Palete

São estrados horizontais, com dimensões compatíveis com o meio mecânico utilizado quando da sua movimentação, bem como seu uso para o transporte e armazenagem. Observado que os paletes servem para materiais em caixas, latas e outras embalagens que constituem a carga unitária.

Figura 8 - Paletes



A principal vantagem do uso dos paletes é a unitização de cargas.

Paletização

A paletização é a forma de unitização mais conhecida e difundida nos dias de hoje. Basicamente, consiste de uma plataforma, geralmente de madeira (mas que também pode ser de metal, plástico, fibra ou outro material), disposta horizontalmente, no qual a carga pode ser empilhada e estabilizada. Na maioria dos casos é projetado para ser movimentado mecanicamente, através de guindastes, empilhadeiras ou veículos de garfo.

Figura 9 - Paletização

Fonte: <http://www.sacoplast.ind.br>.

Container

Container é um equipamento normalmente feito de metal utilizado para armazenamento e transporte de cargas,muito usado para transporte de cargas em navios e trens e até caminhões. Como vantagens pode-se citar a flexibilidade, a segurança, grande quantidade de armazenamento de materiais.

Figura 10 - Containers

Empilhadeira

É um equipamento que é utilizado para a movimentação de materiais, é composto por um elevador e pode ser elétrico, a gás, entre outros.

Figura 11 - Empilhadeira

Fonte: http://www.empilhadeiraguia.com>.

Paleteira

É um carrinho manual hidráulico utilizado para a movimentação de paletes.

Figura 12 - Paleteira

Fonte: <http://www.galvoata.com.br>.

Pré-Lingada ou Pre-Sling

É uma rede especial resistente nomalmente feito com polièster ou material similar, normalmente utilizada para a unitização de mercadorias ensacadas.

Figura 13 - Pré-lingada

Fonte: <http://www.portalmaritimo.com>.

Código de barras

É uma representação gráfica constituída em sua base por um código,através dele é possível identificar o país de origem, a empresa responsável e o produto ali armazenado, como podemos observar no exemplo abaixo.

Figura 14 - Código de barras

Fonte: <http://www.flashcard.inf.br>.

Scanner

O Scanner é um equipamento ótico que faz a leitura do código de barras através de um feixe de laser.

Figura 15 - Scanner

Fonte: <http://www.ishopinfo.com.br>.

Identificação por rádio frequência ou RFID

RFID (Radio-Frequency Identification) é um sistema em que consiste em uma colococação de etiqueta magnética, a qual permite tanto o gestor da empresa tanto o cliente rastrear o produto através de sinais de rádio durante todo o processo de logística do mesmo. A seguir é apresentado o esquema básico do funcionamento do sistema.

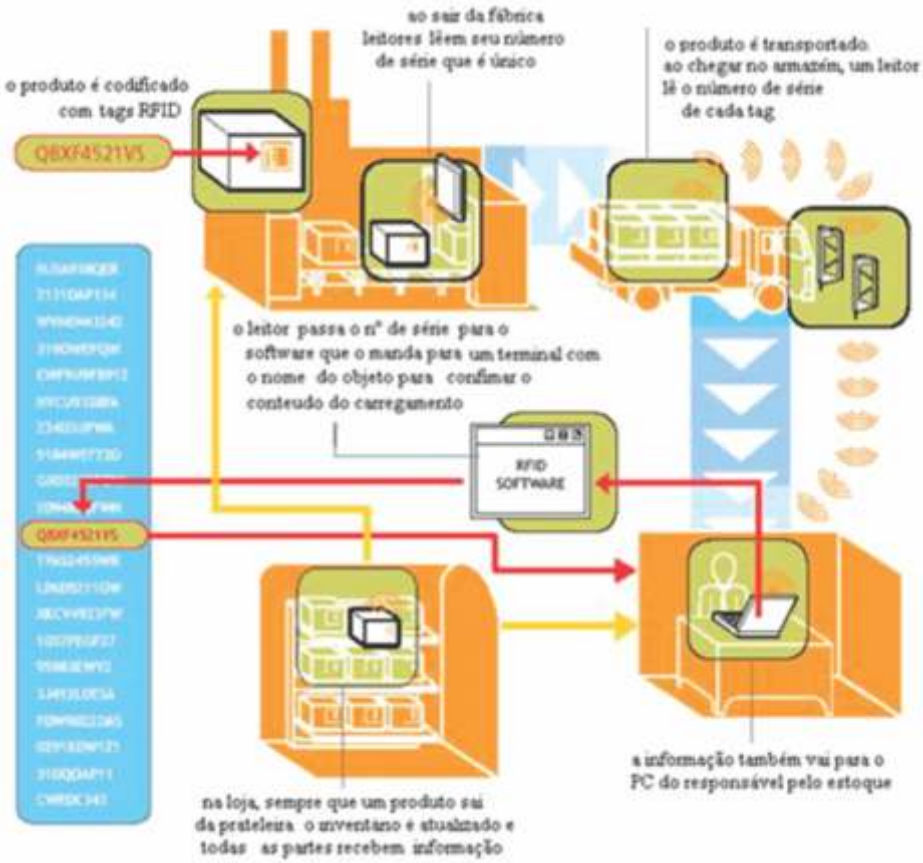


Figura 16 - Sistema RFID
Fonte: <http://www.araujonetworks.com.br>.

Atividade 8 – Materiais e Sistemas

1. Explique o que é carga unitária e quais suas vantagens?

2. Para que serve um “palete”?

3. Quais as vantagens da “Paletização”?

4. O que é um container e quais as vantagens em utilizá-lo?

5. Explique para que serve:

Empilhadeira:

Paleteira:

Pré-Lingada ou Pré-Sling:

6. O que pode ser identificado através do código de barras?

7. Para que serve o Scanner?

8. Em que consiste o sistema de “RFID”? Explique.

MÉTODOS DE CONTROLE

A seguir são apresentados alguns métodos de controle utilizados no Almoxarifado. O controle pode ser considerado o cérebro do almoxarifado, ou seja trata-se da função mais importante deste setor. Dentre as principais decisões do setor estão:

- Quanto pedir?
- Quando pedir?
- Quando manter em estoque de segurança?
- Onde armazenar?

O inadequado gerenciamento dos estoques da empresa pode acarretar:

- Altos custos de manutenção.
- Dificuldades na produção.
- Perda de vendas.
- Obsolecencia dos estoques.
- Alto custos de financeiro.

Para que isto não ocorra é necessário ter um controle de estoque, seja ele mecânico ou informatizado. Pode-se citar como exemplo “Ficha de Controle de Estoque” abaixo que pode auxiliar o controle do mesmo.

Tabela 2 - Ficha de Controle de Estoques

FICHA DE CONTROLE DE ESTOQUES									
Descrição:							Espécie:		
DATA	ENTRADA			SAIDA			SALDO		
	Qtd.	Vr. Unit.	Total	Qtd.	Vr. Unit.	Total	Qtd.	Vl. Unit.	Total

Slack *et al*. (1999) destaca que devem ser observados os seguintes parâmetros de ressuprimentos:

- Consumo médio mensal.
- Estoque mínimo.
- Ponto de pedido.
- Tempo de reposição.
- Estoque máximo.

Consumo Médio Mensal: é a quantidade referente à média aritmética das retiradas mensais de estoque. A fim de que haja um grau de confiabilidade razoável, esta média deverá ser obtida pelo consumo dos últimos seis meses.

$$\frac{C1 + C2 + C3 + ... + Cn}{n}$$

Estoque Mínimo: é a quantidade mínima que uma mercadoria deverá ter em estoque para determinar a hora do ressuprimento, de acordo com o seu giro e tempo de reposição.

Consumo médio(CMM) x Tempo Reposição(TR)

Ponto de Pedido: é o momento em que o pedido deve ser colocado junto ao fornecedor. E representado pelo saldo do item em estoque, quantidade de reposição até a entrada de um novo ressuprimento no almoxarifado; pode ser determinado pela seguinte fórmula:

$$PP = C \times TR + E.Mn$$

Onde:

- PP = ponto de pedido.
- C = consumo médio mensal.
- TR = Tempo de Reposição.
- E.Mn = Estoque Mínimo.

Tempo de Reposição: Uma das informações básicas de que se necessita para calcular o estoque mínimo é o tempo de reposição, isto é, o tempo gasto desde a verificação de que o

estoque precisa ser reposto até a chegada efetiva do material no almoxarifado da empresa. Pode ser dividido em: Emissão do Pedido; Preparação do Pedido; Transporte.

Estoque máximo: é igual à soma do estoque mínimo mais o lote de compra.

E.Mx = E.Mn + Lote de Compra

Outras Rotinas

Entrega: alem de realizar a distribuição física dos materiais, a mesma deve controlar tal procedimento através da Requisição de Materiais. Tal procedimento permite ao gestor levantar os custos de cada departamento da organização.

Inventário: é uma forma de identificar as quantidades de produtos ou materiais disponíveis nas dependências da empresa. Pode-se avaliar perdas em mercadorias que se tornam obsoletas, o excesso de estoque, as prováveis faltas que ocasionarão parada de produção. Outra finalidade 'e a avaliação financeira e contábil.

Atividade 9 – Controle de Estoque

1. O que é necessário analisar para manter um bom controle do almoxarifado?

_____

_____

_____

_____

_____

2. Elabore uma ficha de controle de estoque de acordo com os dados passados pelo professor.

FICHA DE CONTROLE DE ESTOQUES

Descrição: Espécie:

DATA	ENTRADA			SAIDA			SALDO		
	Qtd.	Vr. Unit.	Total	Qtd.	Vr. Unit.	Total	Qtd.	Vl. Unit.	Total

Explique:

a) Consumo médio mensal:

b) Estoque mínimo:

c) Ponto de pedido:

d) Tempo de reposição:

e) Estoque máximo:

4. Fique atento à tabela a seguir que relata o consumo de materiais da empresa QRT Ltda e calcule o Consumo médio mensal de cada material:

Mês	Parafuso	Porca	Prego
Janeiro	1000	700	1300
Fevereiro	1100	750	1350
Março	1150	775	1400
Abril	1300	825	1500
Maio	1550	950	1650
Junho	1400	900	1600

5. Qual o estoque mínimo necessário para que não falte as peças à partir do momento do pedido, considerando que o consumo médio mensal é de 750 peças e o tempo de reposição é de 2 meses?

6. Explique o que é o ponto de pedido?

7. O que é tempo de reposição?

8. Calcule o Estoque Máximo considerando que o estoque mínimo é de 1.000 unidades e o lote

de compra é de 30.000 unidades.

9. Explique o que é Inventário.

_____

_____

_____

_____

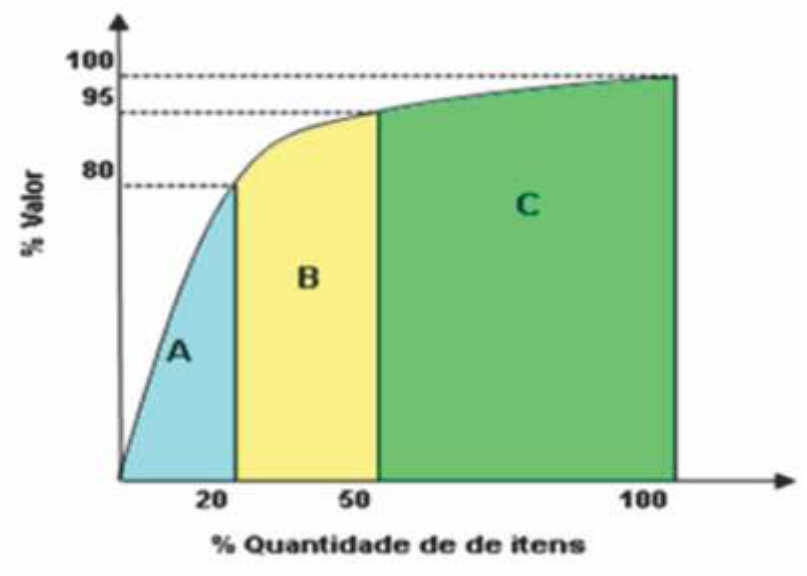
_____

Sistema ABC ou Curva ABC

Slack *et al*. (1999) destaca que qualquer estoque que contenha mais de um item, alguns itens serão mais importantes para a organização do que outros. Em geral uma pequena proporção dos itens totais contidos em estoque, vão representar uma grande proporção do valor total em estoque. Este fenômeno e conhecido como lei de Pareto, algumas vezes referenciada como a regra 80/20. É chamada assim porque tipicamente 80% do valor do estoque de uma operação e responsável por somente 20% de todos os tipos de itens estocados.

A partir de tal regra o gestor pode focar seus esforços no controle de dos itens considerados mais significativos. O gráfico a seguir exemplifica a Curva ABC.

Figura 17 - Gráfico ABC



Itens classe A: são aqueles 20% de itens de alto valor que representam cerca de 80% do valor total do estoque.

Itens classe B: são aqueles de valor médio, usualmente os seguintes 30% dos itens que representam cerca de 10% do valor total.

Itens classe C: são aqueles itens de baixo valor que, apesar de compreender cerca de 50% do total de tipos de itens estocados, provavelmente somente representam cerca de 10% do valor total de itens estocados.

Atividade 10 – Curva ABC

1. Explique em que consiste os grupos A, B e C da Curva ABC.

_____

_____

_____

_____

_____

2. Preencha o quadro a seguir com os dados que o professor passar e identifique quais deste pertence aos grupos A, B e C no Sistema ABC.

Produtos	Qtd. Vendida	Preços Unitário	Valor Total

Auto avaliação

Ao término do treinamento faça uma reflexão e análise sobre seu aproveitamento deste conteúdo e responda o questionário abaixo. A sua avaliação franca e honesta é muito importante para que possíveis melhorias sejam feitas. Marque um "X" nas perguntas e ao término destaque esta folha e entregue ao instrutor.

Aluno(a):_____Data: ___/____/_____

Questões	Concordo Plenamente	Concordo Parcialmente	Discordo Parcialmente	Discordo Totalmente
Mostrei interesse e motivação pelo conteúdo				
Utilizei a apostila para atividades em sala de aula				
Estudei a apostila extra sala de aula				
Fui disciplinado e bem comportado				
Fui cordial e educado com o instrutor e os colegas de sala				
Consegui acompanhar e assimilar o conteúdo				
Consegui resolver os exercícios propostos				

Participei das aulas interagindo com o Instrutor e colegas da sala				
Fui Pontual e Compareci em todas as aulas				
Tive cuidado e organização com o material, carteira e cadeira.				
Sempre que tive dúvidas perguntei ao Instrutor				
Quais foram os aspectos positivos da sua participação neste conteúdo?				
Quais foram os aspectos negativos da sua participação neste conteúdo?				
Gostaria de registrar algum comentário ou sugestão?				

REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFIAS

CHIAVENATO, I. **Administração**: Teoria, Processo e prática. São Paulo. Ed. Makron Books, 1994.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. 6 ed. São Paulo: Cultura, 1999.

_____. **O Segredo de Luísa**. 2 ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **Empreendedorismo Corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

_____. **Empreendedorismo Corporativo**: conceitos e aplicações. Revista de negócios. Blumenau, v.9. n.2. p.81-90, Abril/Junho, 2004.

Disponível em: <proxy.furb.br/ojs/index.php/rn/article/download/289/276>. Acesso em 18 de Abril de 2011.

DRUCKER, P. **O Melhor de Peter Drucker**: a administração. São Paulo.Ed. Nobel, 2001.

GITMAN, L. J. **Princípios da Administração Financeira** – 7 ed. Editora Harbra.

Guia Pronatec de Cursos FIC 2011. Governo Federal. Brasília – DF. 2011

FILION, L. J.; DOLABELA, F. **Boa idéia! E agora? Plano de Negócio, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

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

Bookman, 2004.
KLIEMANN, A. H. LOVERA, D. E. R. D. **Utilização de Cargas**: Conceitos Gerais.
Dispinível em:
<http://www.eps.ufsc.br/labs/grad/disciplinas/GerenciaDeMateriais/99.1/unitizacao.doc>.
Acessado em 28 de dezembro de 2011.
KOTLER, P. & ARMSTRONG, G. **Administração de Marketing**: Análises, Planejamento, Implantação e Controle. São Paulo. Ed. Atlas, 1993.
MARTINS, P. G.; LAUGENI, F. P. **Administração da Produção**. São Paulo, 2002.
MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à Administração**. São Paulo, Atlas, 1995.
MOREIRA, J. M. **Ética Empresarial no Brasil**. São Paulo, Ed. Pioneira.
MOURA, C. E. **Gestão de Estoques**. Rio de Janeiro: Ed. Ciencia Moderna, 2004.
OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Sistemas, organização e métodos**: uma abordagem gerencial, 13º ed. São Paulo: Atlas, 2002.
PEREIRA, H. **Treinamento Básico de Almoxarife**. 2009. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/treinamento-basico-para-almoxarife/29226>. Acessado em: 28 de dezembro de 2011.
RODRIGUES, E. **Liderança e Gestão de Projetos**: Uma perspectiva prática da gestão de projetos. Disponível em: <http://elirodrigues.com/2011/01/31/como-fazer-um-cronograma>. Acessado em: 30de dezembro de 2011.
ROSAS, V. B. **Afinal, o que é Ética?**
Disponível em: <http://eticaeeducacaofisica.blogspot.com/2011/04/afinal-o-que-e-etica.html>. Acesso: 28 de dezembro de 2011.
SLACK, N. *et al*. **Administração da Produção**. São Paulo:Atlas, 1999.
SUA PESQUISA. **Conceito de Ética**.
Disponível em: <http://www.suapesquisa.com/o_que_e/etica_conceito.htm>. Acessado em 20de dezembro de 2011.
VAZQUEZ, A. S. **Ética**. Rio de janeiro, Ed. Civilização Brasileira, 1998.
VALLS, Á. L. M. **O que é ética?** 7a edição Ed.Brasiliense, 1993.
WANKE, P. **Gestão de Est. Cadeia de Suprimento**. 2º ed. São Paulo: Atlas,2008.
JobDescritor.
Disponível em: <http://www.promerito.com.br/jobdescriptor/cargos/distrib/almoxarife.htm>. Acessado em : 26 de dezembro de 2011 .

Sites Pesquisados – Acervo de Figuras:
<http://www.silasmendess.blogspot.com>.
<http://www.laercio.com.br>.

<http://www.sacoplast.ind.br>.

<http://www.mbscargo.com.br>.

<http://www.dremagalhaes.com>.

<http://www.empilhadeiraguia.com>.

<http://www.galvoata.com.br>.

<http://www.ortalmaritimo.com>.

<http://www.flashcard.inf.br>.

<http://www.ishopinfo.com.br>.

<http://www.araujonetworks.com.br>.

<http://www.sobreadministracao.com>.

Anotações

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 Morais

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 desses 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

identificar com algum integrante! Embarque nessa conosco, vamos conhecer um pouco mais sobre a família Bonfim e sobre empreendedorismo, tema esse cada vez mais presente na vida dos brasileiros!

Anotações

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

Anotações

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 pessoas 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 uma 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.íngua 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

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 mantem uma série de atitudes que o diferenciam dos demais. Além de ser é 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 mão 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:

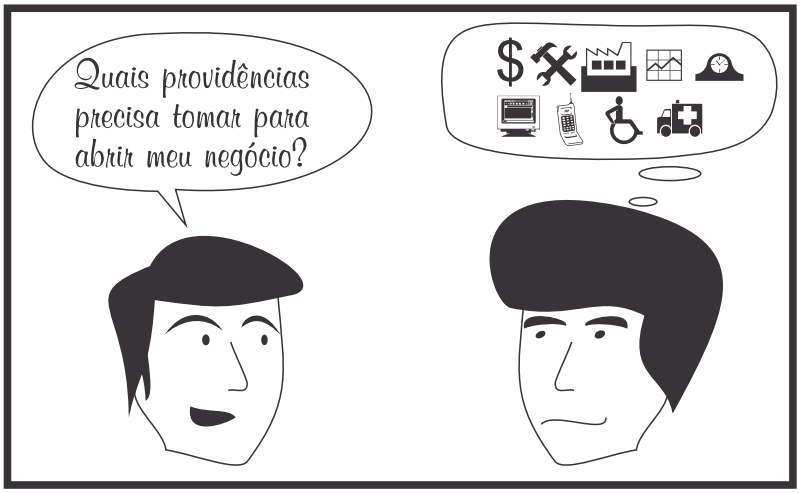
<http://www.youtube.com/watch?v=vsAJHv11GLc>.

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!



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 seus 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>.

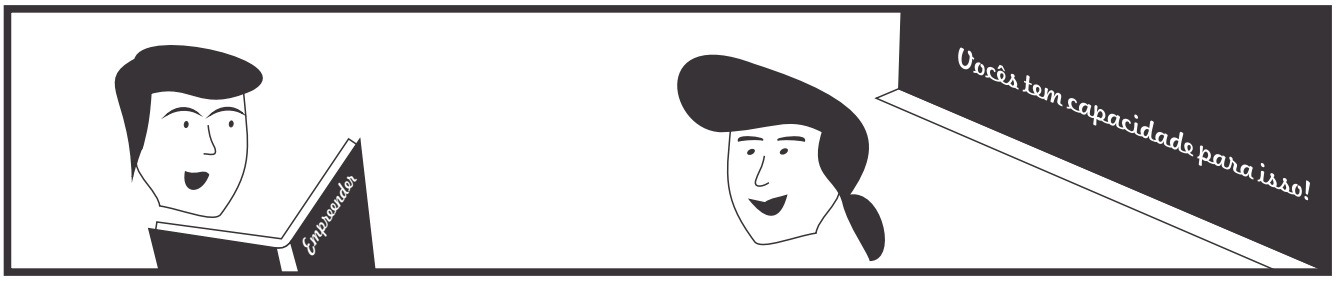
Todos podem empreender!

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 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 desse 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-empreendedor/empreendedorismo-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 Drª 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 srª 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: Elselvier, 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.

Anotações

Anotações

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!

Anotações

Anotações

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_____

Titulo 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 Termino 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 5: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

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 vinculo 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, oque 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, agencias 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: Clinica 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 carteria
	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 11: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

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 13: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

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 15: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

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 17: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

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. SãoPaulo: 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