

FACULDADE DE TECNOLOGIA SENAC FLORIANÓPOLIS

PATRÍCIA MICHALSKI

PROJETO DE AÇÃO

**IMPLEMENTAÇÃO DE UM CURSO DE ABERTURA DE NEGÓCIO PARA OS
SOLDADOS DAS UNIDADES DA 14ª BRIGADA DE INFANTARIA MOTORIZADA
EM FLORIANÓPOLIS SC**

**FLORIANÓPOLIS SC
2009**

PATRÍCIA MICHALSKI

PROJETO DE AÇÃO

**IMPLEMENTAÇÃO DE UM CURSO DE ABERTURA DE NEGÓCIO PARA OS
SOLDADOS DAS UNIDADES DA 14ª BRIGADA DE INFANTARIA MOTORIZADA EM
FLORIANÓPOLIS SC**

Trabalho de Conclusão de Curso de Pós-Graduação apresentado à banca examinadora da Faculdade de Tecnologia Senac Florianópolis como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Educação a Distância.

Orientadora: Prof^ª. MSc. Vilma Ferreira Bueno

FLORIANÓPOLIS
2009

PATRÍCIA MICHALSKI

**IMPLEMENTAÇÃO DE UM CURSO DE ABERTURA DE NEGÓCIO PARA OS
SOLDADOS DAS UNIDADES DA 14ª BRIGADA DE INFANTARIA MOTORIZADA
EM FLORIANÓPOLIS SC**

Trabalho de Conclusão de Curso de Pós-Graduação apresentado à banca examinadora da Faculdade de Tecnologia Senac Florianópolis como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Educação a Distância.

Aprovado em 10 de junho de 2009.

BANCA EXAMINADORA

**Prof^ª. MSc. Vilma Ferreira Bueno – Orientadora
Faculdade de Tecnologia Senac Florianópolis**

**Prof. MSc. Ronaldo Marcial Pasquini – Examinador
Faculdade de Tecnologia Senac Florianópolis**

**Prof^ª. MSc. Lidiane Goedert
Coordenadora Pedagógica
Faculdade de Tecnologia Senac Florianópolis**

AGRADECIMENTOS

Primeiramente aos meus pais, Raul e Vera, que são exemplos de sabedoria e conduta. Por jamais desacreditarem de mim em todos estes anos da minha vida. Pela confiança, amor, carinho e, principalmente, por terem me transformado em uma pessoa forte, decidida e sábia. Amo vocês para sempre.

Aos meus irmãos, Eduardo e Augusto, que independente dos meus sonhos, realizados ou não, jamais hesitaram em me apoiar, aplaudir ou confortar.

À minha afilhada Ieza de oito anos que, do jeitinho dela, me ensinou que crianças também sabem compreender a “vida complicada” que os adultos levam.

Às tutoras Lidiane e Vilma. Mesmo conhecendo-as há tão pouco tempo, ensinaram-me valores, os quais não se aprendem com aulas teóricas de uma instituição, mas sim, com aulas práticas da vida.

Ao Tenente Coronel Eugênio Moretzsohn, Comandante Walter Felix, Subtenente Hugo Cezar Cirolini e Sargento Marcus Vinicius Jauhar Nogueira das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada de Florianópolis pela receptividade, prestatividade e por apostarem no sucesso desse projeto.

Ao SEBRAE/SC por também abraçar e acreditar nesse projeto, oferecendo subsídios suficientes para que ele pudesse ser concluído.

Agradeço de coração a todos vocês.

"Bom mesmo é ir à luta com determinação,
abraçar a vida e viver com paixão,
perder com classe e vencer com ousadia,
porque o mundo pertence a quem se atreve
e a vida é MUITO para ser insignificante."
Charles Chaplin

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo apresentar um projeto de curso a distância voltado para a implementação de um curso de abertura de negócio para os soldados das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada com sede à Rua Bocaiúva, 1858 – Centro Florianópolis SC. Tal curso deu-se a partir da percepção da necessidade social e financeira dos soldados que ali prestam o serviço militar durante aproximadamente um ano e saem com pouquíssima perspectiva profissional de trabalho e renda familiar. Neste sentido, realizou-se inicialmente uma visita a 14ª Brigada, na qual foi apresentada a ideia do projeto ao Tenente Coronel Eugênio Moretzsohn e Comandante Walter Felix que aceitaram prontamente e apoiaram desde então, respondendo dúvidas e informando dados precisos para o enriquecimento do trabalho. Foram apresentados todos os processos de implementação do curso como conteúdo, material didático, cronograma, formas de atendimento da tutoria e do SEBRAE/SC, assim como atividades a serem realizadas e entrega de certificado. Neste trabalho também foram abordados temas relativos à EAD, Exército Brasileiro, 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis SC e sobre o Programa Negócio Certo do SEBRAE/SC que é um sistema de autoatendimento especialmente voltado para pessoas que buscam orientações práticas para abertura de novos negócios. Ele apresenta informações referentes a idéias e oportunidades de negócios, viabilidade mercadológica e econômicofinanceira, formalização, legalização e gerenciamento básico, alicerçado em materiais impressos e bancos de dados informatizados. Dessa forma, esse programa foi transformado em um curso totalmente personalizado e adaptado aos soldados e atuará oferecendo todo material didático e de apoio para que o projeto seja implantado e finalizado.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Abertura de Negócio. Soldados da 14ª Brigada.

RESUMEN

Este documento tiene como objetivo presentar un proyecto de curso a la distancia hacia la aplicación de un curso de la apertura de un negocio para los soldados de la Unidad 14^a Brigada de Infantería Motorizada de la calle Bocaiúva, 1858 - Centro Florianópolis SC. Este curso se llevó a partir de la percepción de la necesidad económica y social de los soldados que prestan el servicio militar por aproximadamente un año y salen con pocas perspectivas de trabajo profesional y los ingresos de la familia. El primero paso fue una visita a la 14^a Brigada, en La cual se presentó la idea del proyecto al Teniente Coronel Moretzsohn y al Comandante Félix que aceptaran y se dispusieran a contestar a las preguntas y decir los detalles para enriquecer el trabajo. Fueran presentados todos los procesos de aplicación del curso tales como: el contenido, material didáctico, cronograma, formas de atención al cliente y el asesoramiento del Sebrae SC, así como las actividades a realizar y La entrega del certificado. En este trabajo también se discutieron cuestiones relativas a la EAD, el Ejército brasileño, 14^a Brigada de Infantería Motorizada en Florianópolis SC y sobre el Programa Negócio Certo del SEBRAE SC que es un sistema para hacerlo en autonomía elaborado especialmente para las personas que buscan orientación para la apertura de nuevas empresas. Presenta informaciones e ideas para las oportunidades de negocio, la comercialización y la viabilidad económica y de las finanzas, formalización, legalización y simples gestión, con base en materiales impresos y bancos de datos digitales. Porsupuesto, este programa se ha transformado en un curso completamente personalizado y adaptado para los soldados y actuará ofreciendo todo el material didactico y de apoyo para que el proyecto sea ejecutado y finalizado.

Palabras clave: Emprendedorismo. Apertura de Negócio. Soldados de la 14^a Brigada.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1: Organograma do Exército Brasileiro.....	16
Ilustração 2: Brasileiros em cursos de Educação a Distância em 2007.....	20
Ilustração 3: Conteúdo e objetivos de aprendizagem.....	30
Ilustração 4: Estrutura do curso.....	32
Ilustração 5: Orçamento para implementação do curso.....	34
Ilustração 6: Cronograma.....	36
Ilustração 7: Acompanhamento das atividades.....	39

LISTA DE SIGLAS

EAD – Educação a distância.

Bda Inf Mtz – Brigada de Infantaria Motorizada.

AbraEAD – Anuário Brasileiro Estatístico de Educação Aberta e a Distância.

Cmdo – Comando.

HGuFL – Hospital de Guarnição de Florianópolis.

CSM – Circunscrição de Serviço Militar.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Exército Brasileiro.....	13
1.1.1 História do Exército Brasileiro.....	13
1.1.2 O Exército Brasileiro atual.....	14
1.1.3 Alistamento militar brasileiro.....	15
1.2 14ª Brigada de Infantaria Motorizada.....	17
1.2.1 Síntese Histórica.....	17
1.2.2 14ª Brigada de Infantaria Motorizada.....	18
1.3 Educação a Distância - EAD.....	19
1.4 Justificativa.....	22
2 OBJETIVOS.....	24
2.1 Objetivo Geral.....	24
2.2 Objetivos Específicos.....	24
3 METODOLOGIA.....	25
3.1 Público alvo.....	26
3.2 Pré-requisito.....	26
3.3 Carga horária e duração.....	27
3.4 Recursos humanos/Equipe de apoio.....	27
3.5 Abordagem pedagógica.....	28
3.6 Materiais e recursos didáticos.....	28
3.7 Estratégia de atendimento – Sistema de tutoria.....	29
3.8 Conteúdo e objetivos de aprendizagem.....	30
3.9 Estrutura do Curso.....	32
3.10 Avaliação do aluno.....	33
3.11 Investimento.....	34
3.12 Divulgação.....	35
4 CRONOGRAMA.....	37
5 CUSTOS E FINANCIADORES.....	38
6 ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DO CURSO.....	40
REFERÊNCIAS.....	42

1 INTRODUÇÃO

Todas as decisões da vida apresentam sempre um lado positivo e outro negativo. São vantagens e desvantagens que fazem total diferença no momento da escolha. Cabe somente ao próprio indivíduo definir como lidar com a situação e, assim, escolher o que acredita ser melhor para si. Partindo desse princípio, é possível afirmar que um desses momentos é decidir o futuro financeiro, pessoal, familiar e social.

Desejar um futuro melhor é um momento que sempre deve ser visto como uma nova oportunidade, favorável ao aprendizado e ao crescimento por meio de experiências ainda não vivenciadas. Pensar em um futuro novo, promissor e de sucesso, pode ser o primeiro passo para renovar objetivos e metas da vida. Por que não, então, permitir relacionar esse futuro promissor criando situações reais para a possibilidade da abertura de um negócio viável e lucrativo.

Iniciar e dirigir seu próprio negócio são umas das atividades mais notáveis e potencialmente compensadoras à qual uma pessoa pode dedicar-se. Em termos de seu modo de vida, bem como seu nível de satisfação pessoal, não há limites para que se possa conquistar com o próprio empreendimento (KISHEL; KISHEL, 1994).

Muitas pessoas acreditam que ter esse tipo de intenção cabe somente àqueles que se encontram em situações de conforto e disponibilidade financeira. Porém, a verdade é que o ato de empreender está muito mais próximo às possibilidades de alguém que realmente queira mudar, mesmo que tenha que partir do mínimo (conhecimento pode ser considerado como esse mínimo) e ir em busca do sonho de ter seu próprio negócio. Descobrir as alternativas disponíveis e usar as ferramentas corretas já é um bom começo.

“Nos últimos anos, tem estado em voga referir-se e categorizar-se determinadas teorias da aprendizagem sob a alçada do termo “processamento de informação”. A dificuldade óbvia inerente à este termo é que todas as concepções de aprendizagem e de retenção, bem como dos processos que lhe estão subjacentes, são formas de processamento de informação”. (AUSUBEL, p. 140, 2003)

A literatura, que tem como objetivo a definição do negócio, sugere que se possa fazer duas abordagens sobre a abertura do próprio negócio. A primeira se refere à conceituação da definição do negócio em termos de alguma competência-chave, conhecimento ou alguma habilidade especial. Assim, uma pessoa poderia definir seu negócio como sendo “a produção de dispositivos eletromecânicos de alto valor e baixo preço”. A segunda forma é em termos

de área de atividade. Convencionalmente traduzidas em termos de produtos oferecidos e de mercado atendido (ABELL, 1991).

Qualquer um “pode” empreender, porém, a maioria “não sabe como” empreender - aí é que está a grande diferença. Dessa forma, quais são as alternativas disponíveis e as ferramentas corretas para “saber empreender”? Hoje a educação a distância é uma grande fornecedora de facilidades e renovações do mundo tecnológico. Constantemente ouve-se falar sobre o crescimento da educação a distância para várias finalidades. É possível aprender sem sair de casa, fazer cursos, pesquisas, vender produtos e serviços com apenas alguns cliques. Para tanto, cabe ao indivíduo saber usar essa tecnologia a seu favor, ir em busca de novos conhecimentos e, conseqüentemente, criar novas oportunidades.

O processo de aprendizagem permite ao indivíduo aprofundar seu processo de autoconhecimento e, assim, conviver de forma mais harmônica consigo mesmo e com os diferentes grupos existentes. Mediante esses princípios, o indivíduo é estimulado a desenvolver seu potencial criativo, ampliando as chances de alcançar êxito em seus objetivos. Dessa forma, por que não estimular esse potencial, usando das facilidades da educação a distância, para adquirir o conhecimento necessário na abertura de um negócio.

Morris (1991, p. XV) afirma que:

“Hoje em dia, um terço dos negócios recém-montados fracassa em um ano e, por incrível que pareça, quatro em cada cinco acabam antes do seu quinto aniversário. O maior problema é que, entre eles, quase todos poderiam ter sido salvos se houvesse uma preparação adequada, planejamento antecipado, um pouco mais de conhecimento e um pouco menos de fantasia. Se seus fundadores tivessem aplicado a teoria disponível, a maioria estaria ainda em atividade”.

O avanço tecnológico permite que as informações sejam encontradas em qualquer fonte eletrônica de maneira rápida e fácil. Todos esses recursos, os quais estão disponíveis para todos, podem ser acessados por qualquer pessoa, em qualquer parte do mundo. Com apoio da tecnologia da informação, a educação a distância tem se tornado um diferencial na busca pela profissionalização de qualidade por meio de um serviço com soluções mais rápidas e adequadas a cada necessidade especificamente.

A EAD vem ao encontro das características de pessoas que procuram praticidade nas decisões do dia a dia e que, por ter um posicionamento mais autônomo, geralmente adota o autogerenciamento. Elas mesmas determinam como, quando, onde, de que forma e quantas vezes buscarão respostas para suas dúvidas. Da mesma forma, também propõem reflexões e orientações para desenvolver estratégias que possibilitam a formação de pessoas capazes de enfrentarem problemas, encararem desafios, criarem e definirem soluções e buscarem

alternativas. Destaca a necessidade de propiciar aos alunos a construção de um conjunto de conhecimentos, por meio de habilidades e competências que lhes permitam aprender a aprender e irem em busca de novas informações.

Este projeto tem como objetivo criar um curso que auxiliará os soldados das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis SC, em definir uma idéia de negócio, verificar a viabilidade financeira da ideia escolhida, além de trazer dicas de formalização, administração e relacionamento com o mercado. Por meio de um material simples, completo e de fácil compreensão. Da mesma forma, essa proposta de aquisição de conhecimento e orientação direcionada visa proporcionar melhores condições para preparar o futuro empreendedor quanto a enfrentar os desafios que estão por vir, favorecer as condições de competição e sobrevivência da empresa, assim como, oferecer a capacitação e o aperfeiçoamento favorável ao mercado de negócios.

1.1 Exército Brasileiro

1.1.1 História do Exército Brasileiro

O Exército Brasileiro é uma instituição nacional e permanente, um dos instrumentos fundamentais para assegurar as condições de segurança e de defesa do Estado Brasileiro. O Exército encontra-se presente em todo o território nacional, de acordo com a Concepção Estratégica de Articulação, dividida em grandes grupos de emprego, onde as Forças de Segurança Estratégica (de Cobertura ou de Vigilância) estão ao longo da faixa de fronteira aprofundadas com as Forças de Emprego Regional. Além dessas, há as Forças de Emprego Estratégico localizadas de forma equilibrada em pontos lógicos para facilitar o deslocamento e a concentração em outras áreas.

Tem por missão “Preparar a Força Terrestre para defender a Pátria, garantir os poderes constitucionais, a lei e a ordem. Participar de operações internacionais. Cumprir atribuições subsidiárias. Apoiar a política externa do País”.

O nome Exército é usado para designar o conjunto de tropas regulares de um país, e não tem uma origem definida. Entretanto, a Constituição do Império de 1824 já regulava a criação de uma Força Armada Terrestre (Exército). O Exército Brasileiro teve sua origem na

1ª Batalha de Guararapes, em 1648, onde cerca de 2 mil brasileiros venceram mais de 4 mil holandeses. Sempre integrado por elementos de todos os matizes sociais, o Exército nasceu com a própria Nação e, desde então, participa ativamente da história brasileira.

Após a Independência, em 1822, a atuação do Exército Brasileiro, internamente, foi decisiva para derrotar todas as tentativas de fragmentação territorial e social do País. A manutenção da unidade nacional, penosamente legada por nossos antepassados, é decorrente das suas ações, em particular, da atuação do Duque de Caxias. Desse modo, ontem, como hoje, prevaleceu a necessidade de segurança e integração nacionais, reflexo da vontade soberana do povo, expressa, como ideal intangível, nas Constituições brasileiras de todos os tempos.

Após a I Guerra Mundial, o Exército experimentou um período de soerguimento profissional, que iria completar-se com a contratação, em 1920, da Missão Militar Francesa.

A II Guerra Mundial trouxe modificações significativas na evolução do Exército Brasileiro. Em 1942, em resposta ao torpedeamento de vários de seus navios mercantes, o Brasil declarou guerra às potências do Eixo.

A partir dos anos 60, o Exército passou por importantes transformações. Acompanhando o acelerado desenvolvimento econômico e industrial do País, realizou consideráveis investimentos em Ciência e Tecnologia, o que permitiu fornecer à tropa equipamentos e armamentos projetados e fabricados pelas indústrias nacionais, particularmente viaturas blindadas. Além dessa evolução tecnológica, foi renovado o sistema de instrução e foram estruturadas as atuais divisões de exército e brigadas, combinações de tropas mais leves e flexíveis, consentâneas com as peculiaridades do ambiente operacional brasileiro.

Na atualidade, o Exército Brasileiro consolida sua individualidade. Exercita e desenvolve uma doutrina militar genuinamente nacional, gerada com base em perspectivas de emprego realistas, e tem procurado evoluir sua concepção estratégica de maneira compatível com as demandas do futuro.

1.1.2 O Exército Brasileiro atual

A Constituição de 1988 determina que o Exército Brasileiro tenha uma série de missões. São elas:

- Defender a Pátria;
- Garantir os poderes constituídos, a lei e a ordem;
- Cooperar com o desenvolvimento nacional e com a defesa civil;
- Participar de operações internacionais.

Para o bom cumprimento destas missões, é necessário estar adequadamente preparado e acompanhar a evolução tecnológica dos materiais de emprego militar. Por este motivo, anualmente, são realizados, em todo território nacional, exercícios e operações que simulam situações reais de combate e servem para manter as tropas preparadas.

1.1.3 Alistamento militar brasileiro

O alistamento militar é obrigatório para todo cidadão brasileiro do sexo masculino. Os brasileiros naturalizados ou os que optaram pela nacionalidade brasileira são obrigados a fazê-lo a partir da data em que receberem o Certificado de Naturalização ou o Certificado de Assinatura do Termo de Opção, no prazo de 30 (trinta) dias, a contar da data em que receberem o Certificado ou o Termo de Opção. As mulheres estão isentas do Serviço Militar em tempo de paz.

O alistamento deve ser feito entre os dias 1º de janeiro a 30 de abril no ano em que o jovem completa 18 (dezoito) anos de idade. Isto também vale para cidadãos brasileiros que residem no exterior. Após isso o jovem recebe o Certificado de Alistamento Militar (CAM) e informações sobre a data de apresentação para a Seleção Geral nos Quartéis ou nos tiros-de-guerra. Durante a Seleção Geral, entre os meses de julho e outubro do mesmo ano, ele é submetido à avaliação física e psicológica. Os considerados aptos na Seleção Geral são selecionados por um programa de computador para serem incorporados em uma Organização Militar, fase chamada distribuição. Os inaptos serão dispensados e encaminhados à Junta de Serviço Militar (JSM), para requererem o Certificado de Dispensa de Incorporação (CDI).

A seguir pode-se visualizar o Organograma do Exército Brasileiro.

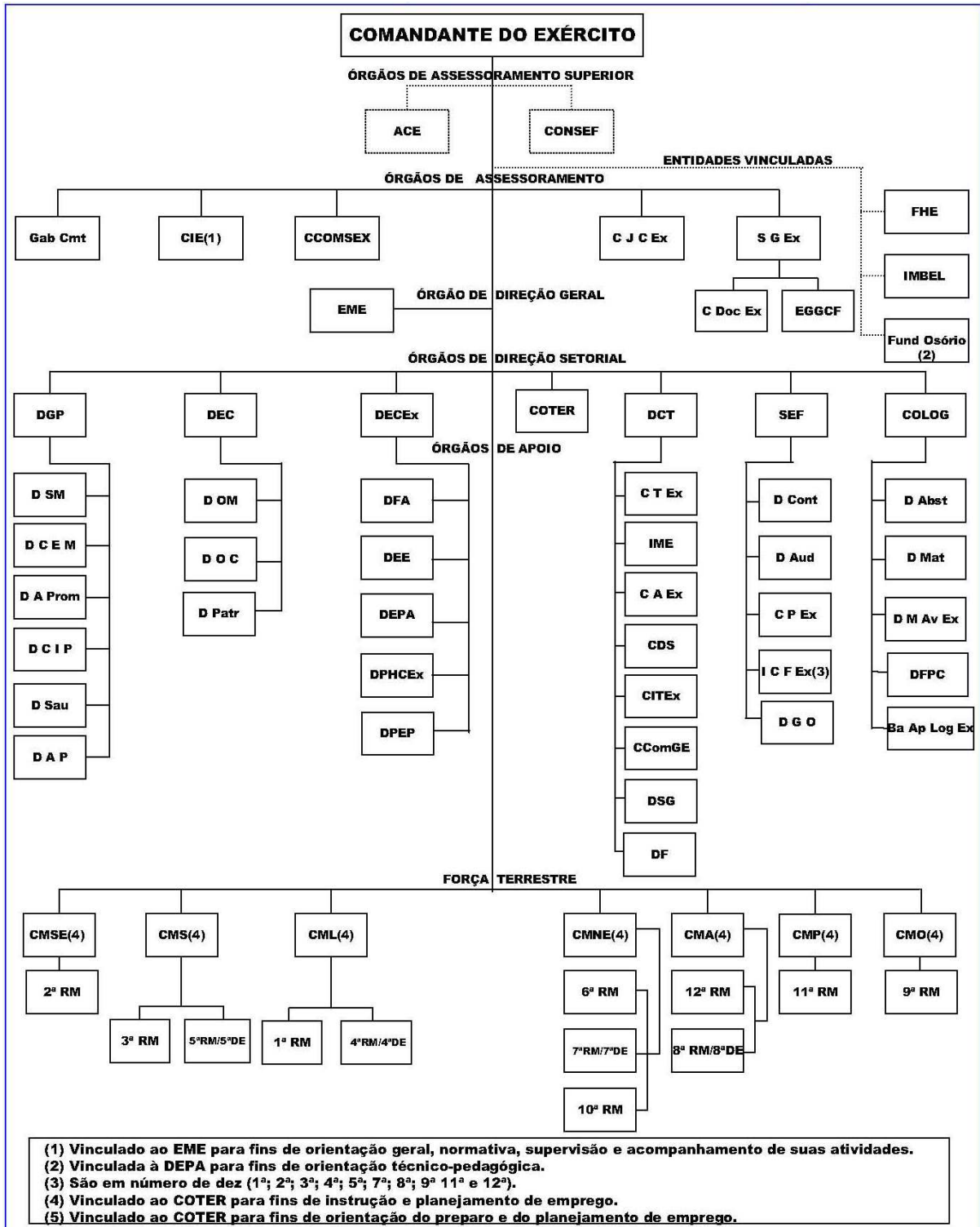


Ilustração 1: Organograma do Exército Brasileiro

Fonte: <<http://www.exercito.gov.br/01inst/Conheca/Imagens/organograma09.pdf>>. Acesso em: 30 abr. 2009.

O General Enzo Martins Peri, Comandante do Exército Brasileiro, em entrevista à Revista Clube Militar (2008) afirma que, em tempo de paz, a característica de emprego do Exército traz cooperação à Nação Brasileira por meio de Programas de Desenvolvimento. Ele também diz que:

“Durante a Fase de Emprego, a Engenharia deve estar apta a realizar a construção e reparação de rodovias, ferrovias, portos e aeródromos, atividades indispensáveis para apoio ao movimento, concentração, embarque e desembarque de tropas no Teatro de Operações. Também são executadas obras de instalações, redes elétricas e dutos, sistemas de abastecimento de água e de saneamento, bem como implementadas medidas ambientais mitigadoras.” (PERI, 2008)

Já se percebe neste parágrafo grandes oportunidades de ideia de negócio. Aproveitando os conhecimentos, experiências e habilidades adquiridas pela prática da construção, obras, instalações elétricas, entre vários outros trabalhos feitos durante o serviço militar, o início da criação de boas dicas de negócio.

1.2 14ª Brigada de Infantaria Motorizada

1.2.1 Síntese Histórica

A 14ª Brigada de Infantaria Motorizada - “Brigada Silva Paes” - ostenta sua denominação histórica numa justa homenagem àquele cuja existência esteve fortemente ligada à história de Santa Catarina. Silva Paes, português de nascimento, travou seu primeiro contato com a pequena povoação de Nossa Senhora do Desterro no dia 3 de julho de 1736, quando chefiava a expedição que tinha por finalidade dar apoio e proteção à Colônia do Sacramento.

Para governá-la, foi nomeado o próprio Brigadeiro Silva Paes, renomado Engenheiro Militar, que permaneceu na Capitania por cerca de dez anos. Nesse período, idealizou e organizou o sistema defensivo da Ilha.

A “Brigada Silva Paes” tem sua origem no antigo Grupamento Leste Catarinense, criado em 11 de Novembro de 1971. Seu 1º Comandante, General Florimar Campelo, assumiu o comando em 25 de abril de 1973. Nesta data, o Grupamento passou a ocupar uma sede provisória no aquartelamento do 63º Batalhão de Infantaria. No mês seguinte, foi transferido para suas atuais instalações. A partir de 1º de janeiro de 1981, fruto da reformulação pela qual passou a Força Terrestre, o Grupamento Leste Catarinense foi extinto e foi criada a 14ª Brigada de Infantaria Motorizada (14ª Bda Inf Mtz) com sede em Florianópolis. Em 1991, a Brigada recebeu sua denominação histórica e o respectivo Estandarte.

A Infantaria tem como característica essencial a aptidão para combater a pé, em todos os tipos de terreno e sob quaisquer condições meteorológicas, podendo utilizar variados meios de transporte. Uma de suas missões é conquistar e manter o terreno, aproveitando a capacidade do infante de progredir em pequenas frações, difíceis de serem detectadas em todos os tipos de terreno. Isso permite que ele se aproxime do inimigo para travar o combate corpo-a-corpo. A Infantaria poderá ter especializações das mais diversas: motorizada, blindada, paraquedista, leve, de selva, de caatinga, de montanha, de guardas e de polícia.

1.2.2 14ª Brigada de Infantaria Motorizada

A 14ª Brigada de Infantaria Motorizada atua no Estado de Santa Catarina e faz parte do CMS – Comando Militar Sul do Exército Brasileiro. Ela está subdividida pelas seguintes Unidades:

- 28º Grupo de Artilharia de Campanha em Criciúma SC;
- 3ª Companhia de Infantaria em Tubarão SC;
- 63º Batalhão de Infantaria em Florianópolis;
- 62º Batalhão de Infantaria em Joinville;
- 23º Batalhão de Infantaria em Blumenau.

Além desses, também fazem parte a CSM – Circunscrição de Serviço Militar e o HGuFL – Hospital de Guarnição, ambos em Florianópolis.

O Subtenente Hugo Cezar Cirolini diz que, existem hoje aproximadamente 550 (quinhentos e cinquenta) soldados que cumprem o serviço militar obrigatório nas Unidades de Florianópolis. Além disso, 1.200 (mil e duzentos) fazem parte da Reserva (inativos). Segundo o Tenente Coronel Eugênio Moretzsohn, a média de grau de escolaridade desses soldados é o segundo grau completo. Moretzsohn também conta que o Exército Brasileiro não oferece cursos de EAD específicos para os seus soldados. Existem apenas convênios com faculdades de ensino superior e cursos de carreira profissional para aqueles que seguirem no serviço militar.

O Comandante da Reserva, Walter Felix, apóia esse projeto e diz que, um curso como esse, que orienta o soldado que sai do Exército desempregado ou com desejo de melhorar de vida, certamente aumentará a empregabilidade, assim como, a autoestima dos

soldados, além de consolidar a imagem da força terrestre como alavancadora da mobilidade social. Walter ainda acrescenta que, o tempo para estudo de cursos para os soldados pode ser dedicado nas horas de folga, geralmente no período da noite ou finais de semana. Além disso, é permitido que, no seu horário de descanso ou folga, os soldados façam cursos a distância dentro dos estabelecimentos do Exército, desde que sejam oferecidos subsídios suficientes e compatíveis para atender a demanda.

Nas dependências das Unidades da 14ª Brigada o uso de computador com acesso a internet é restrita, segundo Cirolini. Ele diz que, somente o pessoal do Comando e soldados que praticam atividades, as quais necessitam o uso de computador, tem acesso fácil a esse equipamento. Dessa forma, definiu-se que o material didático desse curso será oferecido pelas opções de acesso internet e material impresso. Descartando, portanto, o uso do CD-ROM, o qual seria uma terceira opção de acesso ao curso, pelo fato da inexistência de computadores suficientes para a instalação do software e acesso fácil para a maioria dos alunos.

1.3 Educação a Distância - EAD

Foi na Inglaterra, meados do século XIX que, assim que foram criados os selos de correio, o ensino por correspondência foi inventado. A University of London, hoje com 150 anos, foi a pioneira em oferecer cursos a distância e atualmente conta com, aproximadamente, 40 mil alunos em 180 países somente em EAD. O ex-presidente da África do Sul, Nelson Mandela, fez o curso de direito na prisão por correspondência. Na década de trinta, mais da metade dos engenheiros russos foram formados por cursos superiores por correspondência oferecidos pelos Estados Unidos.

A EAD no Brasil iniciou no fim do século XIX e hoje já possui mais de 2,5 milhões de estudantes. Naquela época aprendia-se datilografia por correspondência. Beth Almeida, do setor de Tecnologia na Educação da PUC-SP, conta em entrevista ao Jornal Nacional, que na 2ª Guerra Mundial os soldados já aprendiam a distância e que foi no pós-guerra, com a necessidade de formar profissionais rapidamente para que dessem conta, principalmente, de reconstruir os países da Europa, que a EAD teve seu grande impulso.

Na mesma entrevista, Frederic Litto, da Associação Brasileira de Educação a Distância, diz que as novas tecnologias vêm somar com a necessidade da sociedade na

atualização de conhecimentos e de forma mais conveniente. A escola vem até as pessoas e não ao contrário, complementa.

Mas o que tem a ver o curso de correspondência com EAD? Rita Guarezi (2008) diz que o Ensino a Distância é o nome dado para o ensino onde alunos e professores encontram-se fisicamente separados – pelo menos na maioria do tempo. Na verdade, o que diferencia da maneira como a comunicação será feita pelas duas partes, dependerá da tecnologia existente.

De acordo com Castro (2008), depois dos correios apareceu o rádio para oferecer cursos de EAD, com bastante eficácia e baixíssimo custo. Mais tarde a TV, sendo que hoje o Brasil e o México são líderes mundiais. Castro ainda comenta que:

“Com a internet, EAD vira e-learning, oferecendo, em tempo real, a possibilidade de ida e volta da comunicação. Na prática, a tecnologia nova se soma à velha, não a substitui: bons programas usam livros, o venerando correio, TV e internet. Quando possíveis, os encontros presenciais são altamente produtivos, como é o caso do nosso ensino superior que adota centros de recepção, com apoio de professores "ao vivo" para os alunos.” (CASTRO, 2008)

Na EAD o aluno precisa exercer mais autonomia e organização. Não é como em aulas presenciais, onde estudar é passar horas da semana ouvindo um professor. É preciso ter muito mais responsabilidade, fazer vários exercícios, ir em busca de informações, ler, ou seja, participar de verdade. A EAD, dessa forma, passa a ser mais que uma aprendizagem, uma aprendizagem interativa e participativa. Aprender a distância combina com segmentos do tipo internet, TV, rádio, correspondência, jornal e várias combinações.

Um levantamento feito pelo Anuário Brasileiro Estatístico de Educação Aberta e a Distância (AbraEAD), em 2008, diz que um em cada setenta e três brasileiros estuda a distância. Essa pesquisa inclui tanto alunos de cursos de instituições credenciadas pelo Sistema de Ensino, quanto de grandes projetos de importância regional ou nacional, como Fundação Bradesco, Fundação Roberto Marinho e os do Grupo S (Sesi, Senai, Senac, Sebrae etc.). A publicação destaca, também, o crescimento do número de brasileiros educados dentro das próprias empresas onde trabalham que foram 582.985 pessoas em 2007.

Resultados do observatório de projetos de educação a distância do AbraEAD 2008:

Instituições credenciadas e cursos autorizados pelo Sistema de Ensino (AbraEAD/2008)	Fundamental, Médio, Técnicos, Graduação, Pós-graduação.	972.826
Educação corporativa e Treinamento em 41 empresas (AbraEAD/2008)	Formação de funcionários, colaboradores e fornecedores.	582.985
Senai	Formação inicial e continuada de trabalhadores (exclui os cursos de formação técnica de nível médio e de pós-graduação).	53.304

Sebrae	Cursos para empreendedores: Análise e planejamento financeiro, Aprender a apreender, Como vender mais e melhor, De olho na qualidade, Iniciando um pequeno grande negócio e Desafio Sebrae.	218.575
Senac	Programas compensatórios de matemática e português e cursos de formação inicial e continuada, nas áreas de informática, gestão, comércio, saúde e turismo e hospitalidade.	29.000
CIEE	Cursos de iniciação profissional.	148.199
Fundação Bradesco	Escola Virtual.	164.866
OI Futuro	Tonomundo.	175.398
Secretaria de Educação a Distância do Ministério da Educação (Seed/MEC)	Proformação, Proinfantil, Tecnologias na Educação e Formação pela Escola*.	8.552
Governo do Estado de São Paulo	Rede do Saber / Departamento de Informática Educativa (DIE/FDE):Interaction Teachers, Interaction Students. **.	119.225
Fundação Telefônica	Educarede (Projetos Minha Terra, Memórias em Rede, Coisas Boas 2007 e Rede de Capacitação).	9.000
Fundação Roberto Marinho	Telecurso TEC e Multicurso Ensino Fundamental, Tecendo o Saber, Projetos de Formação Educacional, Travessia e Poronga.	22.553
TOTAL		2.504.483

FONTE: as próprias instituições citadas e AbraEAD/2008.

Não foi incluído o projeto Mídias na Educação (20 mil alunos) já que estes foram informados pelas instituições de ensino na pesquisa AbraEAD, citada em outro item da tabela.

** Três projetos realizados em conjunto com o MEC foram incluídos na lista de alunos apresentada pelo Seed/MEC.

Ilustração 2: Brasileiros em cursos de Educação a Distância em 2007

Fonte: <<http://www.abraead.com.br/noticias.cod=x1.asp>>. Acesso em: 30 abr. 2009.

Há de se considerar que os cursos oferecidos à distância com tempo reduzido são concluídos com um número maior de alunos. Castro (2008) acredita que “o calcanhar de aquiles da EAD é a dificuldade de manter a motivação dos alunos. Evitar o abandono é uma luta constante”. Ele diz também que, na prática, a EAD exige alunos mais maduros e mais disciplinados, porque são quatro anos estudando sozinhos. A persistência é bastante estimulada quando se sabe que o diploma ou certificado abrirá portas para empregos e trará benefícios bastante tangíveis.

Ainda segundo o último levantamento da AbraEAD (2008), a educação a distância registrou um aumento de 213% no ano de 2007. Sabe-se que os preços reduzidos dos computadores e o crescimento veloz do número de usuários da internet serão os primeiros degraus para que mais e mais alunos pratiquem a modalidade EAD em busca de especializações em diversas áreas de conhecimento.

Guarezi (2008) comenta que a EAD tem sido uma opção inteligente para empresários e profissionais entenderem sobre a necessidade da formação permanente sem precisar se

ausentar do trabalho. Aquela desculpa de não ter “tempo” para fazer determinado curso não tem mais validade.

1.4 Justificativa

A abertura de um negócio é um processo que, acredita-se, pode ser considerado um passo fundamental para a socialização e crescimento econômico e financeiro de uma cidade, estado ou país.

O Exército Brasileiro tem hoje, aproximadamente, 200 mil soldados militares. O Subtenente Hugo Cirolini comenta que, dentre 14.000 soldados que cumprem o serviço militar obrigatório, 1.100 continuam servindo, ou seja, aproximadamente 92% desse pessoal sai após um ano de serviço obrigatório, somente 8% continuam na profissão. Nas Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis SC, existem aproximadamente 550 soldados que cumprem o serviço militar obrigatório. Cirolini acrescenta ainda, que a maioria dos soldados, após concluírem o serviço militar em Florianópolis, vai trabalhar em empresas de segurança para receberem um salário mensal de, aproximadamente, R\$ 1.600,00 (um mil e seiscentos reais). Segundo o Diário Oficial da União (2008), o salário de um soldado-recruta irá variar entre R\$ 417,00 e R\$ 492,00 de 1º de janeiro de 2008 à 1º de dezembro de 2010.

Walter Felix diz que a expectativa profissional de um soldado que sai do serviço militar e volta para o mercado de trabalho é muito baixa, geralmente sem qualquer perspectiva de crescimento e sucesso financeiro. Esses dados representam uma grande oportunidade para acreditar que é possível investir em um futuro mais promissor para esses jovens e prepará-los enquanto soldados para o retorno ao mercado de trabalho, evitando assim, uma possível instabilidade social e financeira, assim como a de suas famílias. A iniciativa de inserir os soldados militares no mundo dos negócios é um fato que poderá contribuir para a readaptação de mercado dessas pessoas como cidadãos e trabalhadores. Os servidores que se aposentam, chamados Soldados da Reserva, finalizam seu serviço militar e na maioria das vezes não conseguem se readaptar no mercado. Dessa forma acabam sem qualquer perspectiva de vida ativa e próspera.

Dessa forma, esse projeto visa oferecer um curso a distância para orientar os soldados e aposentados do Exército em definirem uma ideia de negócio, verificar a

viabilidade financeira, formalizar e administrar a empresa, contando 100% com o apoio do SEBRAE/SC por meio do Programa Negócio Certo.

O SEBRAE/SC tem por missão desenvolver e consolidar a força empreendedora de Santa Catarina voltada para o segmento dos pequenos negócios. Dessa forma, acredita-se que a aplicação desse projeto consolidará o aumento da expectativa de vida de todos os soldados a construir um futuro mais promissor, assim como, estará contribuindo socialmente com a promoção do desenvolvimento econômico e social de todos eles.

Este projeto justifica-se por possibilitar a estimulação do público-alvo em transformar teoria em ação, ou melhor, aprender a usar o conhecimento, experiência e habilidade para uma prática refletida e planejada em relação à abertura de um negócio viável. Envolvendo, assim, um processo de atendimento das necessidades individuais e de empreendimento por meio do trabalho, não só como fator de sobrevivência e de auto-realização, mas, também, como forma de contribuir para a melhoria da qualidade de vida.

É importante salientar que esta iniciativa contribuirá para a readaptação do soldado como cidadão comum, merecedor e cumpridor de seus direitos e deveres junto à sociedade. Este projeto tem relevância, pois traz grande oportunidade ao mesmo, de retornar ao mercado de trabalho com conhecimentos básicos e indispensáveis para a possibilidade de abrir seu próprio negócio, aumentando a expectativa de um futuro melhor.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

Promover o desenvolvimento social e o espírito empreendedor dos soldados das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis, por meio da difusão e orientação acerca de um curso de abertura de negócio, usando a metodologia aplicada no Programa Negócio Certo SEBRAE/SC.

2.2 Objetivos Específicos

- Organizar o processo de divulgação do curso dentro das dependências das Unidades da 14ª Bda,
- Confeccionar cartazes e folders para a divulgação do curso,
- Apresentar o curso para os soldados de todas as Unidades da 14ª Bda e distribuir as fichas de inscrição para que os interessados se inscrevam,
- Orientar os soldados com respeito às dúvidas de conteúdo para que possam finalizar todas as 5 Etapas durante o curso,
- Aplicar as atividades de cada Etapa do curso, de acordo com o cronograma,
- Aplicar pesquisa de satisfação com os soldados que finalizarem todas 5 atividades do curso, para avaliar nível de satisfação.

3 METODOLOGIA

A metodologia proposta para esse curso prioriza o autoatendimento do aluno. É um suporte de apoio à decisão, por meio de um instrumento que auxiliará no gerenciamento dos fluxos de conhecimento e informação de cada um, orientando a melhora a tomada de decisão na identificação das ações mais apropriadas para um determinado conjunto de condições.

Para Oliveira (1999, p.57), “método [...] trata do conjunto de processos pelos quais se torna possível conhecer uma determinada realidade, produzir determinado objeto ou desenvolver certos procedimentos ou comportamentos”.

O método é um caminho que se percorre para chegar a algum resultado. É por meio dele que se pode chegar a um determinado problema para que possa ser estudado, analisado e explicado. Portanto, o método define técnicas e etapas para se avaliar formas e alternativas para uma tomada de decisão.

Método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros –, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista. (MARCONI; LAKATOS, 1999, p. 46).

O método proporciona uma orientação geral para facilitar o planejamento de pesquisa no sentido de coordenar investigações, realizar experiências e interpretar resultados (FACHIN, 2003).

O sistema metodológico usado neste curso irá conduzir o futuro empreendedor, por meio de questionamentos, a chegar a conclusões sobre:

- Qual a melhor ideia de negócio para o seu perfil pessoal;
- Verificar se a ideia escolhida será viável financeiramente;
- Qual a forma mais prática de registrar a empresa;
- Como administrar e organizar financeiramente a empresa e;
- Quais ações de marketing são mais apropriadas de acordo com o negócio.

Dessa forma, o conteúdo do curso será totalmente oferecido por meio do ambiente virtual (internet) ou Material Impresso, de acordo com a escolha e possibilidade de cada aluno, além de ferramentas de apoio. Este conteúdo está 100% disponível pelo Programa Negócio Certo do SEBRAE/SC que apresenta uma proposta pedagógica enriquecida de informações adequadas e de fácil assimilação por parte de qualquer pessoa, com grau de instrução iniciada. A metodologia simples e bem estruturada privilegia uma combinação de

procedimentos didáticos próprios e eficientes, assim como o sistema de tutoria e suporte técnico garantindo o seu sucesso do início ao fim.

3.1 Público-alvo

Conhecer o público-alvo é fundamental para a maioria das áreas e na educação a distância é ainda mais relevante, uma vez que este conhecimento é um facilitador na definição das melhores estratégias pedagógicas.

O Subtenente Hugo César Cirolini explica que no Exército Brasileiro existem o pessoal Efetivo Variável (EV), que são aqueles que prestam serviço militar obrigatório entre 10 meses e um ano; e o pessoal Efetivo Profissional (EP), dividido em: Temporário, para aqueles que ficam 7 anos; e Concursado, para aqueles que ficam 30 anos. Além desses, existem os chamados Reservistas (inativos) que, na Região da Grande Florianópolis, somam 1.200 aproximadamente.

Diante dessas informações, define-se para público-alvo esse projeto, todos os soldados das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis SC (14ª Brigada, CSM, HGuFL e 63º Batalhão), que fazem parte do EV, EP – Temporário e Inativos.

3.2 Pré-requisito

- Ser um soldado atuante ou inativo das Unidades da 14ª Brigada de Inf. Mtz;
- Ser alfabetizado;
- Ter disponibilidade de realizar as atividades complementares de cada uma das 5

Etapas do curso para adquirir o certificado de conclusão.

3.3 Carga horária e duração

O curso terá a duração de 2 ½ (dois e meio) meses e carga horária total de 60 horas/aula com início em 16 de julho de 2009 e fim em 30 de setembro de 2009. Os 30 (trinta) dias que antecedem o curso serão usados para divulgação, apresentação e inscrição dos alunos no curso, o qual inclui um encontro presencial com objetivo de apresentar o cronograma do curso, os meios de acesso e o atendimento prestado pela tutoria. Os 15 (quinze) dias posteriores ao curso serão usados para avaliação final por meio de uma pesquisa de satisfação do curso, assim como a entrega dos certificados. Dessa forma, a duração total será de 4 (quatro) meses.

3.4 Recursos humanos/Equipe de apoio

A equipe de apoio será composta pela coordenadora (autora) do projeto, a qual acompanhará todas as ações programadas para curso como apresentação do curso aos soldados, acompanhamento da inscrição, aplicação das atividades e da pesquisa de satisfação, assim como, a entrega dos certificados àqueles que concluírem o curso.

O projeto também terá o acompanhamento da coordenação do Programa Negócio Certo do SEBRAE/SC, o qual garantirá que os processos sejam cumpridos nos momentos previstos, assim como, participará da divulgação do projeto aos soldados, garantindo a entrega de todo material necessário para aplicação e conclusão do curso e, também a entrega dos certificados.

A equipe de tutoria será composta por dois profissionais na área de administração, os quais responderão às dúvidas de conteúdo e monitoria dos alunos por meio das ferramentas oferecidas para tal processo. O suporte técnico será prestado por um colaborador do SEBRAE/SC.

3.5 Abordagem pedagógica

A importância da qualificação e formação continuada dos adultos transforma cada vez mais constante a necessidade de reciclagem de conhecimentos, inovação tecnológica, estratégias de integração no mercado de trabalho e autonomia. Para acompanhar a velocidade do mercado competitivo e as mudanças da tecnologia, uma das alternativas mais práticas e flexíveis é a procura pela EAD para adquirirem tais qualificações e habilidades necessárias.

Segundo Rodrigues (2004), “a Educação a Distância também se caracteriza por atender, particularmente e principalmente, a um público adulto. Então, entender melhor como o adulto aprende é fundamental.”.

No caso deste projeto, a abordagem pedagógica fundamenta-se na andragogia que, de acordo com Knowles (apud RODRIGUES, 2004), a andragogia apresenta os princípios básicos da educação de adultos, os quais permitem elaborar processos mais efetivos para a aprendizagem neste público específico.

O processo de educação para o adulto já acompanha uma organização criada e adaptada por ele, totalmente independente, de acordo com o seu papel social, necessidades, desejos e possibilidades. Dessa forma, a aprendizagem do adulto está constantemente ligada às diferentes motivadores como, por exemplo, melhorar de emprego, aumento de salário e promoção de trabalho.

3.6 Materiais e recursos didáticos

Neste curso optar-se-á por disponibilizar o conteúdo por duas formas: internet ou material impresso. Sendo que o aluno deverá definir qual forma de acesso estará mais de acordo com as suas possibilidades e escolher apenas uma delas. O conteúdo é exatamente igual para os dois. Diferenciam-se pela vantagem do acesso internet que pode ser feito por qualquer computador que possua internet, além de oferecer ambiente mais prático e ágil para preenchimento dos questionários, criação do plano de negócio, além de ser possível visualizar todas as fichas de ideia de negócio na tela. Além disso, pelo acesso internet, o aluno pode acessar os manuais do programa em forma de documento com extensão em “pdf” para salvar no computador, visualizar off-line e imprimir, se achar necessário. O material impresso exige

mais tempo e dedicação, pois as atividades precisarem ser feitas manualmente. Todas as orientações de acesso ao programa, apresentação do conteúdo, estruturação e acesso ao atendimento da tutoria estarão disponibilizados na Etapa 0, que é uma etapa de ambientação. Diante disso, os alunos terão acesso aos seguintes materiais e recursos didáticos:

- Ficha de inscrição;
- Cronograma de estudo;
- Manuais impressos ou Internet;
- Modelos de plano de negócio pronto;
- Modelo em branco de um plano de negócio para preenchimento;
- Fichas técnicas de negócio;
- Fichas de avaliação de cada etapa;
- Pesquisa de satisfação do curso.

Após o término do Curso o aluno poderá continuar usando o suporte da tutoria para tirar dúvidas de conteúdo e estruturação do plano de negócio por meio do 0800, e-mail e tira-dúvidas (para aqueles que acessam o ambiente do curso pela internet).

3.7 Estratégia de atendimento – Sistema de tutoria

O curso oferecerá cinco etapas onde os alunos terão o acompanhamento dos tutores do Programa Negócio Certo do SEBRAE/SC para tirarem dúvidas sobre o conteúdo de todas elas. Essa equipe de tutoria é composta por profissionais graduados na área de administração de empresas. Os atendimentos apresentam diferentes interfaces, sendo que todas seguem um mesmo padrão, por meio de redes de informações interligadas ao SEBRAE/SC e à Internet, reunindo uma gama de dados à disposição dos alunos. Além disso, todos os atendimentos serão registrados em um histórico no ambiente de cadastro individual de cada aluno inscrito.

O atendimento pela equipe de tutoria será de forma receptiva, sendo que o aluno que tiver dúvidas deverá entrar em contato pelos seguintes meios:

1 – Ferramenta tira-dúvidas no ambiente virtual da Internet (somente para aquele que optar o acesso via on-line – internet): o aluno acessa o ambiente do curso pela internet e encaminha sua dúvida por escrito à tutoria a qual deverá retornar no prazo máximo de 24 horas (exceto finais de semana);

2 – Via telefone gratuito (0800): A equipe de tutores atende as ligações telefônicas dos alunos com dúvidas de conteúdo, durante o curso, entre segunda-feira e sexta-feira das 8h às 18h.

3 – E-mail negociocerto@sc.sebrae.com.br: o aluno encaminha sua dúvida via e-mail pessoal à tutoria que terá o prazo de retorno igual ao usado pela ferramenta tira-dúvidas.

Serão oferecidos, também, atendimentos personalizados por parte dos consultores que prestam parceria com o SEBRAE/SC em Florianópolis:

Momento 1: Todos os alunos que avançarem para Etapa 2 do curso e tiverem iniciado ou finalizado seu plano de negócio, poderão agendar com um consultor do SEBRAE Florianópolis um atendimento de até 3 (três) horas gratuitas.

Momento 2: Todos os alunos que avançarem para as Etapas 4 e/ou 5 do curso e tiverem iniciado ou finalizado seu plano administrativo ou plano de ação de marketing, poderão agendar com um consultor do SEBRAE Florianópolis um atendimento de até 2 (duas) horas gratuitas.

Esses atendimentos, Momento 1 e Momento 2, poderão ser solicitados tanto durante o período do curso, quanto após a sua conclusão. O total é de 5 (cinco) horas independente da época solicitada. Fica disponível, portanto, o atendimento de tutoria e consultoria antes e depois do curso finalizado.

3.8 Conteúdo e objetivos de aprendizagem

A educação é um processo social, político e econômico global, fundado em valores sociais. Dessa forma, os conteúdos do curso são oferecidos de forma contextualizada, garantindo como resultado um processo transformador, não só no âmbito da pessoa, mas também da sociedade.

O conteúdo está desenvolvido para atender 5 (cinco) necessidades básicas:

- Etapa 1 - Definir uma idéia de negócio;
- Etapa 2 - Verificar a viabilidade mercadológica e econômico-financeira da ideia escolhida por meio da estruturação de um plano de negócio;
- Etapa 3 - Formalizar o negócio;
- Etapa 4 - Organizar e administrar o negócio;

- Etapa 5 - Relacionar o negócio com o mercado.

A seguir, apresenta-se uma tabela com referencial para cada conteúdo apresentado:

Conteúdo	Objetivos de aprendizagem
1 - Definir uma idéia de negócio	Com auxílio das fichas técnicas de ideias de negócio, auxiliará na definição de uma ideia a partir de sua realidade.
2 - Verificar a viabilidade mercadológica e econômicofinanceira da ideia escolhida por meio da estruturação de um plano de negócio;	Verificar a viabilidade mercadológica e econômicofinanceira da ideia de negócio por meio de cálculos de rentabilidade, preço de venda, lucratividade, prazo de retorno do investimento, ponto de equilíbrio usando como auxílio a estruturação de um plano de negócio.
3 - Formalizar o negócio;	Conhecer um roteiro básico para a formalização do negócio, além de dicas sobre SIMPLES Nacional e tributação.
4 - Organizar e administrar o negócio;	Obter dicas de administração e organização financeira usando modelos de planilhas de controle financeiro para adaptar à realidade do negócio e outras ferramentas de apoio.
5 - Relacionar o negócio com o mercado.	Conhecer os passos básicos de marketing para melhor aplicar ações de relacionamento com o mercado de fornecedores, consumidores e colaboradores.

Ilustração 3: Conteúdo e objetivos de aprendizagem

Além de ser disponibilizado em meio digital ou impresso, todo o conteúdo será apresentado de forma em que as etapas sejam complementares e interligadas, favorecendo a continuidade e acessibilidade das informações no decorrer do curso.

A apresentação e a linguagem do conteúdo do curso favorecem a auto-instrução. Desta forma, todo material oferece um design gráfico e uma redação essencialmente didática, garantindo uma seqüência lógica de orientações em uma linguagem clara, simples e dialogada.

Além do conteúdo-base que suportará as cinco necessidades fundamentais do curso, o aluno receberá, logo após a inscrição, um MANUAL DE PASSO A PASSO (Etapa 0) com representações gráficas, permitindo uma visão clara de todos os processos envolvidos. O Manual descreve, também, as formas alternativas de atendimento da tutoria e seus respectivos contatos.

É certo destacar que o curso apresentado e seus meios de divulgação são ferramentas auxiliaadoras que deverão ser usadas como um instrumento potencializador das chances de sucesso do negócio estudado, e não como uma solução ou garantia de que isso aconteça. Portanto, esse curso será um caminho de condução na construção desse sucesso pretendido.

3.9 Estrutura do Curso

A estrutura do curso está disposta em etapas. Dentro destas, os capítulos e suas programações, atividades e tempo para exercê-las. Por fim, a pesquisa de satisfação será aplicada no término do curso para todos aqueles que entregarem as 5 atividades propostas durante os estudos:

ETAPAS	CAPÍTULO	PERÍODO	PROGRAMAÇÃO
1. Gerando ideias de negócio	1 – Introdução: Por que ter uma ideia de negócio?	10 dias 5 horas/aula	Ler a introdução da Etapa 1.
	2 - Seleção de ideias de negócio compatíveis com o perfil pessoal		Orientar por meio de um questionário na seleção de algumas oportunidades de negócio de acordo com o perfil pessoal.
	3 – Definição da ideia de negócio		Analisar, por meio do questionário de relação entre perfil pessoal e ideias escolhidas para definir a melhor ideia.
	4 – Verificar o perfil empreendedor		Por meio da avaliação do perfil empreendedor analisar pontos fortes e fracos do ponto de vista empreendedor.
	5 – Atividade da Etapa 1		Responder as questões da atividade diretamente no material entregue junto com a apostila.
2. Verificando a viabilidade do negócio	1 – Introdução	20 dias 20 horas/aula	Ler a introdução da Etapa 2.
	2 – Benefícios ao elaborar um plano de negócio		Descobrir o que é um plano de negócio e verificar os benefícios que se tem ao elaborar um plano de negócio.
	3 – Fases para construção de um plano de negócio – Fase I – Coleta de dados		Coletar dados do mercado de atuação para obter resultados sobre as necessidades de abertura de um negócio.
	4 – Fases para construção de um plano de negócio – Fase II – Elaboração do Plano de Negócio		Elaborar o Plano de Negócio usando as ferramentas e estruturação do plano oferecido no ambiente do curso.
	5 – Etapa Concluída		Verificar a viabilidade do negócio visualizando o plano de negócio completo.
	6 – Atividade da Etapa 2		Responder as questões da atividade diretamente no material entregue junto com a apostila.
3. Formalizando o negócio	1 – Introdução: A empresa que deu certo	10 dias 5 horas/aula	Ler a introdução da Etapa 3 - um caso ilustrativo da empresa Boa Brisa Indústria de Refrigerantes Ltda.
	2 – Legalização passo a passo		Orientar por meio de um passo a passo sobre como funciona a legalização de um negócio.
	3 – Roteiro básico da legalização		Roteiro básico para legalização.
	4 – Atividade da Etapa 3		Responder as questões da atividade diretamente no material entregue junto com a apostila.
4. Organizando e administrando o	1 – Introdução	15 dias 15 horas/aula	Ler a introdução da Etapa 4.
	2 – Primeira		Analisar funções de gestão como planejar,

negócio	parada: Principais funções do processo de gestão		organizar, liderar e controlar.
	3 – Segunda parada: Controles financeiros		Entender e usar ferramentas de controles financeiros como controle de vendas, estoque, compras e despesas.
	4 – Terceira parada: Como elaborar os controles financeiros		Aprender como elaborar os controles financeiros de acordo com as necessidades de cada negócio individual.
	5 – Quarta parada: A importância da elaboração os controles financeiros		Analisar a importância dos recursos estudados para uma administração de sucesso.
	6 – Atividade da Etapa 4		Responder as questões da atividade diretamente no material entregue junto com a apostila.
5. Relacionando o negócio com o mercado	1 – Introdução	20 dias 15 horas/aula	Ler a introdução da Etapa 5.
	2 – Os passos do marketing		Estudar os quatro passos do marketing: Ingredientes do marketing; É muito importante conhecer os clientes; Como divulgar produtos e serviços; Ações e atitudes para vender mais.
	3 – Fazendo uma pesquisa de mercado		Passo a passo para criar, aplicar e analisar os resultados de uma pesquisa de mercado.
	4 – Estudo de caso		Apresentação de um estudo de caso de uma pesquisa de mercado para a abertura de uma lanchonete especializada em sucos naturais.
	5 – Atividade da Etapa 5		Responder as questões da atividade diretamente no material entregue junto com a apostila.

Ilustração 4: Estrutura do curso

3.10 Avaliação do aluno

O Curso de Abertura de Negócios trata-se de um curso de autoatendimento onde o aluno planejará seus horários de estudos de acordo com a sua possibilidade individual de dedicação para concluir as 5 (cinco) Etapas dentro do período estipulado. No final de cada uma das etapas o aluno deverá preencher uma atividade de avaliação sem qualquer compromisso no que diz respeito à aquisição de nota mínima ou máxima. Porém, as 5 (cinco) atividades propostas, além do preenchimento da avaliação do curso por meio da pesquisa de satisfação, serão pré-requisitos para o recebimento do certificado.

Estas atividades serão entregues junto com cada apostila do curso, para os alunos que acessarem o conteúdo do curso pelo material impresso. Para os alunos que acessarem o curso pela internet, serão entregues somente as atividades no mesmo momento da entrega das

apostilas aos outros alunos. As atividades deverão ser recolhidas pelo responsável de cada Unidade da 14ª Brigada, no final de cada Etapa, e entregues à coordenadora do curso que passará para pegar nas datas previamente combinadas. O objetivo será de avaliar os conhecimentos adquiridos durante o período de estudo programado. Mesmo que o aluno tenha avançado as Etapas do curso antes do momento estipulado, as avaliações serão recolhidas dentro das datas que seguem o cronograma e o certificado será entregue apenas ao término das avaliações e após o preenchimento da pesquisa de satisfação aplicada ao final do curso.

3.11 Investimento

Em nenhum momento haverá a necessidade de qualquer tipo de investimento por parte dos alunos e das Unidades da 14ª Brigada onde se pretende oferecer o curso. Ele será totalmente gratuito, seguindo o mesmo perfil do Programa de autoatendimento Negócio Certo SEBRAE/SC.

Dessa forma, todo cálculo de custos operacionais, atendimento e acompanhamento do curso são apresentados na tabela a seguir com o objetivo de informar os valores que deverão ser investidos pelo SEBRAE/SC para concepção do mesmo.

Lembrando que, pelo fato do curso ser oferecido diretamente pelo ambiente virtual de aprendizagem (AVA) e materiais didáticos do Programa Negócio Certo do SEBRAE/SC, onde todo conteúdo já está pronto e disponibilizado aos alunos, não haverá custos em relação a esse processo de criação. Da mesma forma, os gastos com conteudista e pessoal de design, para criação da arte dos cartazes e folders, também não serão informados por não haver necessidade, já que serão todos criados pelos colaboradores do SEBRAE/SC.

ORÇAMENTO PARA IMPLANTAÇÃO DO CURSO DE ABERTURA DE NEGÓCIOS.			
Sistema de acompanhamento	Valor Unit.	Quant.	Total
Coordenação	13.500,00	1	13.500,00
Tutoria e monitoria	9.900,00	2	19.800,00
Suporte técnico	4.500,00	1	4.500,00
Subtotal			37.800,00

Sistema operacional	Valor Unit.	Quant.	Total
Linha 0800	100,00	1	100,00
Espaço físico	4.000,00	1	4.000,00
Manutenção técnica	100,00	4	400,00
Manutenção AVA	500,00	4	2.000,00
Subtotal			6.500,00

Impressão de material didático	Valor Unit.	Quant.	Total
Apostilas Etapa 0 e 2	1,81	1000	1.810,00
Apostilas Etapa 1	1,67	500	815,00
Apostilas Etapa 3 e 4	2,56	1000	2.560,00
Apostilas Etapa 5	1,95	500	975,00
Fichas de Negócios	0,14	6000	840,00
Anexos Etapa 2 – Plano em Branco	0,35	500	175,00
Anexos Etapa 2 – Modelo Agronegócio	0,35	500	175,00
Anexos Etapa 2 – Modelo Comércio	0,35	500	175,00
Anexos Etapa 2 – Modelo Indústria	0,35	500	175,00
Anexos Etapa 2 – Modelo Serviço	0,35	500	175,00
Anexos Etapa 4 – Tabelas Financeiras	0,56	500	280,00
Subtotal			8.155,00

Impressão de material de divulgação	Valor Unit.	Quant.	Total
Cartazes	3,40	100	340,00
Folders	0,90	500	450,00
Ficha de inscrição	0,07	250	17,50
Subtotal			807,50

TOTAL GERAL			53.262,50
--------------------	--	--	------------------

Ilustração 5: Orçamento para implementação do curso

3.12 Divulgação

O plano de divulgação objetiva estimular o fluxo de soldados necessários para o cumprimento da meta física estabelecida para o curso de, pelo menos, 30% do público-alvo. O SEBRAE/SC será responsável pela criação, produção e veiculação de todas as peças de divulgação previstas a seguir.

- Folders (4x4 cores, em papel couchê fosco, 150g, 210x290cm, com 1 dobra)

Distribuição de 500 folders, um para cada soldado da 14ª Brigada, independente da demonstração de interesse na participação do curso, no dia da apresentação.

- Cartaz (4x0 cores, em papel couchê fosco, 150g, 45x60cm). Produção de 100 cartazes para serem fixados nas dependências da 14ª Brigada para a divulgação do curso.

Divulgação Geral: a divulgação será feita dentro do espaço físico das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis por meio de cartazes espalhados nas dependências de maior circulação de soldados.

Divulgação para os soldados: apresentação da proposta do curso em forma de palestra com agendamento de data e horários previamente definidos.

Inscrições: serão disponibilizados a todos os soldados interessados em fazer o curso, fichas para a inscrição do projeto junto com folders explicativos. As fichas serão encaminhadas para o atendimento de tutoria que cadastrará todos os alunos no sistema e irá separar os materiais para serem entregues aos alunos que iniciarão o curso na data definida.

4 CRONOGRAMA

Etapas	Jun/09	Jul/09		Ago/09		Set/09		Out/09
	16 a 30	1 a 15	16 a 31	1 a 15	16 a 31	1 a 15	16 a 30	1 a 15
Contato, divulgação, apresentação, inscrição e entrega do material do curso aos alunos								
Etapa 1 - Definição da ideia de negócio								
Aplicação da avaliação - Etapa 1								
Etapa 2 - Verificação da viabilidade do negócio								
Aplicação da avaliação - Etapa 2								
Etapa 3 - Formalização do negócio								
Aplicação da avaliação - Etapa 3								
Etapa 4 - Administração e organização financeira do negócio								
Aplicação da avaliação - Etapa 4								
Etapa 5 - Relacionamento do negócio com o mercado								
Aplicação da avaliação - Etapa 5								
Aplicação da avaliação do curso (pesquisa de satisfação)								
Entrega dos certificados								

Ilustração 6: Cronograma

5 CUSTOS E FINANCIADORES

O sucesso desse projeto conta o apoio do SEBRAE/SC que oferece, dentre seus cursos e programas direcionados para gestão de empreendedorismo relacionados à gestão administrativa e financeira das micro e pequenas empresas, o Programa de autoatendimento Negócio Certo. A concepção do Programa e sua proposta metodológica trazem um conteúdo dinâmico, simples e de grande ajuda para pessoas físicas e jurídicas que procuram orientação para abertura e gestão de um negócio. É uma ferramenta que orienta o empreendedor no planejamento, abertura, administração de controles básicos essenciais e relacionamento da empresa com o mercado de atuação. Além disso, oferece:

- Qualidade do conteúdo e de sua apresentação, tanto no formato impresso, como no digital;
- Sistema de acompanhamento direto e indireto aos participantes;
- Interface e excelente funcionalidade do ambiente virtual;
- Trabalho sério e comprometido das equipes envolvidas.

Este programa existe desde 2004 e atende hoje em torno de 72 mil pessoas nos 293 municípios catarinenses e em todo o Brasil. Atualmente o programa tornou-se referência em educação empresarial à distância, como “case” de sucesso no Congresso Internacional e-Learning Brasil.

O Programa Negócio Certo SEBRAE/SC disponibiliza informações sobre a definição, planejamento, abertura e gestão de empresas em três formas de acesso: internet, CD Rom e material impresso. O programa é totalmente gratuito. Para participar é necessário que o participante faça um cadastro acessando o site do programa www.sebrae-sc.com.br/negociocerto, ou ligue gratuitamente para o telefone 0800 643 0401 de segunda-feira a sexta-feira entre 8h e 18h. O Programa oferece ainda, atendimento de tutoria e suporte técnico pelo e-mail para todos participantes, pelo botão tira-dúvidas para participantes que acessam pela internet em todo Brasil e pelo 0800 (somente para participantes residentes em Santa Catarina). Além de consultoria individual na Agência do SEBRAE/SC para auxiliar na elaboração do plano de negócio (Etapa 2) e orientação para gestão (Etapas 4 e 5), se necessário.

O Programa se destaca no país pelo seu ineditismo, não só metodológico quanto pelos meios de acesso que oferece. Características como sua gratuidade, diferentes meios de

acesso, apoio de tutoria especializada e suporte técnico permanente por 0800 ou internet fazem do Programa Negócio Certo uma referência em atendimento ao Cliente.

O Programa de autoatendimento Negócio Certo é dividido em cinco etapas, que variam de acordo com a necessidade do participante.

Etapa 0 - Acesso ao Programa. Nesta etapa o participante encontrará explicações detalhadas sobre cada etapa do programa, permitindo uma visão clara de todos os processos envolvidos.

Etapa 1 - Gerando ideias de negócios. Nesta etapa o participante receberá informações que vão auxiliar na definição do seu negócio. Para apoiar a escolha, são disponibilizadas 750 fichas técnicas de negócios.

Etapa 2 – Verificando a viabilidade do negócio. Fornece informações e ferramentas para verificação da viabilidade mercadológica e econômico-financeira da ideia de negócio por meio da elaboração do Plano de Negócio.

Etapa 3 - Formalizando o negócio. A elaboração do conteúdo considera desde a definição da forma jurídica mais adequada, até o passo a passo do registro do futuro negócio.

Etapa 4 – Organizando e administrando o negócio. Orientações sobre como avaliar os resultados da empresa: receita, rentabilidade, ponto de equilíbrio, lucratividade, controle de contas a pagar e receber.

Etapa 5 – Relacionando seu negócio com o mercado. Orientações sobre como a empresa se relaciona com mercado, atendendo melhor a necessidade de seus clientes.

Dessa forma, todos os custos com divulgação, deslocamento, material didático, atendimento, acompanhamento, entre outros, serão de responsabilidade do SEBRAE/SC para este projeto.

6 ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DO CURSO

Os instrumentos para verificação de todo o acompanhamento de aprendizagem e/ou alcance dos objetivos propostos serão feitos por meio dos resultados das atividades de cada Etapa do curso e, conseqüentemente, com a criação de relatórios feitos pela tutoria sempre que existir o avanço de uma etapa para outra.

Ao final do curso, todos os alunos que realizarem e entregarem as 5 atividades propostas para cada etapa, receberão um pesquisa de avaliação para análise da satisfação em relação a aplicação do curso, atendimento recebido pela tutoria, orientações disponibilizadas, conteúdo, material didático e meios de acesso.

O acompanhamento e aplicação das atividades, assim como a pesquisa de satisfação serão de responsabilidade da autora desse projeto e seguirá o cronograma a seguir:

O QUE FAZER	POR QUE	QUEM FARÁ	COMO FARÁ	ONDE	PRAZO
Visita à 14ª Brigada de Infantaria Motorizada	Para formalizar a implementação do curso e confirmar cronograma de estudo.	Patrícia junto com a coordenação do SEBRAE/SC	Visita	14ª Brigada	Até 16/06/2009
Divulgação do curso	Para tornar o projeto do curso conhecido pelo público-alvo	Patrícia	Colocação de cartazes divulgando o propósito do curso e a data de apresentação aos soldados	Unidades da 14ª Brigada	Entre 26 e 06/07/2009
Apresentação do curso aos soldados	Trazer informações dos processos, cronograma e avaliações do curso à todos interessados	Patrícia junto com a coordenação do SEBRAE/SC	Apresentação em programa power point	Unidades da 14ª Brigada	A definir
Distribuição das ficha de inscrição aos interessados	Efetivar a inscrição	Patrícia junto com a coordenação do SEBRAE/SC	Preenchimento de ficha de inscrição impressa para informar os dados para cadastro do aluno no sistema	Unidades da 14ª Brigada	A definir
Entrega do material do curso ou senha de acesso: Etapas 0 a 5	Para entregar aos inscritos	Patrícia	Entrega de todo material à pessoa responsável	Unidades da 14ª Brigada	16/07/2009
Recolhimento da avaliação da Etapa 1	Para avaliar e acompanhar o processo de estudo de cada aluno	Patrícia	Responder a avaliação impressa entregue no primeiro dia do curso	Unidades da 14ª Brigada	25/07

Recolhimento da avaliação da Etapa 2	Para avaliar e acompanhar o processo de estudo de cada aluno	Patrícia	Responder de maneira manuscrita a avaliação impressa entregue no primeiro dia do curso	Unidades da 14ª Brigada	15/08
Recolhimento da avaliação da Etapa 3	Para avaliar e acompanhar o processo de estudo de cada aluno	Patrícia	Responder a avaliação impressa entregue no primeiro dia do curso	Unidades da 14ª Brigada	25/08
Recolhimento da avaliação da Etapa 4	Para avaliar e acompanhar o processo de estudo de cada aluno	Patrícia	Responder a avaliação impressa entregue no primeiro dia do curso	Unidades da 14ª Brigada	10/09
Recolhimento da avaliação da Etapa 5	Para avaliar e acompanhar o processo de estudo de cada aluno	Patrícia	Responder de maneira manuscrita a avaliação impressa entregue no primeiro dia do curso	Unidades da 14ª Brigada	30/09
Responder / Recolher a avaliação do curso (pesquisa de satisfação)	Para avaliar o grau de satisfação dos alunos que concluíram o curso.	Todos os alunos que finalizaram o curso e responderam à todas 5 atividades propostas no decorrer do mesmo / Patrícia	Responder a pesquisa impressa / recolher as atividades	Unidades da 14ª Brigada	Entre os dias 01/10 e 05/10
Entrega do certificado	Para concretizar a conclusão do curso	Patrícia e SEBRAE/SC	A definir	Unidades da 14ª Brigada	Até 15/10/2009

Ilustração 7: Acompanhamento das atividades

Aplicando esse processo de avaliação com atividades e, finalmente, com a pesquisa de satisfação, será possível criar um acompanhamento eficaz do curso, com o objetivo de identificar, por meio de relatórios e histórico de atendimento, informações como rapidez, agilidade e eficiência dos tutores às dúvidas e solicitações dos alunos, assim como, o nível e qualidade dos esclarecimentos e orientações empreendidas. Essa compreensão se dará de acordo com o resultado de cada uma das atividades e, também, pelo resultado da pesquisa de satisfação aplicada no final do curso.

REFERÊNCIAS

ABELL, Derek F. **Definição do negócio:** ponto de partida do planejamento estratégico. São Paulo: Atlas, 1991.

ARMA de Infantaria. **Exército Brasileiro.** Disponível em:
<<http://www.exercito.gov.br/01inst/armas/Infantar/indice.htm>>. Acesso em: 05 mai. 2009.

AUSUBEL, David P. **Aquisição e retenção de conhecimentos:** Uma perspectiva cognitiva. Rio de Janeiro: Plátano, 2003.

BRIGADA de Infantaria Motorizada, 14^a. **Exército Brasileiro.** Disponível em:
<<http://www.exercito.gov.br/06OMs/Infantar/Brigada/Mtz/14bdamtz/indice.htm>>. Acesso em: 08 mai. 2009.

CASTRO, Cláudio de Moura. **Embromação a distância?** Revista Veja - edição 2108, 2008.

COMPANHIA de Comando da 14^a Brigada de Infantaria Motorizada - Síntese Histórica. **Exército Brasileiro.** Disponível em:
<<http://www.exercito.gov.br/06OMs/Infantar/Cia/cmdo/14bdaimtz/indice.htm>>. Acesso em: 25 abr. 2009.

DIÁRIO Oficial da União. Disponível em:
<https://www.defesa.gov.br/eventos_temporarios/2008/aumento_militares/dou_secao1_edextra_pag41.pdf>. Acesso em: 08 mai. 2009.

EDUCAÇÃO a distância beneficia milhões. **Jornal Nacional**, Rio de Janeiro, 27 abr. 2009. Disponível em: <<http://jornalnacional.globo.com/Telejornais/JN/0,,MUL1100559-10406,00-EDUCACAO+A+DISTANCIA+BENEFICIA+MILHOES.html>>. Acesso em: 06 mai. 2009.

ESTRUTURA Organizacional do Exército Brasileiro. **Exército Brasileiro.** Disponível em:
<<http://www.exercito.gov.br/01inst/Conheca/Imagens/organograma09.pdf>>. Acesso em: 25 abr. 2009.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia.** 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

GUAREZI, Rita de Cássia Menegaz. **Sistema de gestão pedagógica:** delineando processos e procedimentos para a qualidade em cursos e-learning. 2004. 252 f. Tese (Doutorado em

Engenharia da Produção) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

KISHEL, Gregory F.; KISHEL, Patrícia Gunter. **Como iniciar, dirigir e manter um negócio:** o guia para tornar realidade seu sonho. Rio de Janeiro: Infobook, 1994.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MISSÃO e visão de futuro. **Exército Brasileiro.** Disponível em <<http://www.exercito.gov.br/06OMs/gabcmtext/por657.htm>>. Acesso em: 25 abr. 2009.

MORRIS, M.J. **Iniciando uma pequena empresa com sucesso:** como fugir das armadilhas e resistir firmemente aos primeiros anos cruciais. São Paulo: Makron, 1991.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratando de metodologia científica:** projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

ORIGENS do Exército Brasileiro, As. **Exército Brasileiro.** Disponível em <<http://www.exercito.gov.br/01inst/Historia/index.htm>>. Acesso em 25 abr. 2009.

PERI, Enzo Martins. **Entrevista com o Comandante do Exército.** Entrevista concedida a Revista do Clube Militar em ago. 2008.

PROGRAMA Negócio Certo. **SEBRAE/SC.** Disponível em: <<http://www.nc.sebrae-sc.com.br/portais/negociocerto>>. Acesso em: 27 abr. 2009.

RODRIGUES, Mônica Guarezi. **Aprendizado dos conteúdos matemáticos à distância por internet.** 2004. 117 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

SEBRAE e universidade catarinense oferecem orientação empresarial. **O portal da administração,** 04 out. 2006. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/noticias/sebrae_e_universidade_catarinense_oferecem_orientacao_empresarial/7802/>. Acesso em: 05 mai. 2009.

UM em cada 73 brasileiros estudam a distância. **AbraEAD – Anuário Brasileiro Estatístico de Educação Aberta e a Distância**. Disponível em:
<<http://www.AbraEAD.com.br/noticias>>. Acesso em: 26 abr. 2009.

FICHA CATALOGRÁFICA

MICHALSKI, Patrícia. Implementação de um curso de abertura de negócio para os soldados das Unidades da 14ª Brigada de Infantaria Motorizada em Florianópolis SC / Patrícia Michalski – Florianópolis, 2009.

Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Educação a Distância) – Faculdade Senac de Florianópolis, 2009.

Bibliografia: f. 42-44

1. Empreendedorismo. 2. Abertura de Negócio. 3. Soldados da 14ª Brigada.