



**PUCPR**  
GRUPO MARISTA

## Sumário

O QUE É UMA ATIVIDADE PRÁTICA? .....	2
COMO SEREI AVALIADO?.....	2
QUAL É O VALOR (NOTA) DA ATP? .....	2
DESCRIÇÃO GERAL DA ATP: PROJETO EMPREENDEDOR.....	3
ATP – ETAPA 1.1.....	4
ATP – ETAPA 1.2.....	5
ATP – ETAPA 2.....	5
ATP – ETAPA 3.....	6
CRITÉRIOS AVALIATIVOS OU RUBRICAS DA ATP .....	7

## O QUE É UMA ATIVIDADE PRÁTICA?

A **Atividade Prática (ATP)** tem como proposta ser voltada para sua atuação no mundo do trabalho, visando à sua formação profissional e resultando, no final da disciplina, em um “produto”, o qual pode ser.

## COMO SEREI AVALIADO?

Após entregar o produto de sua ATP, a correção feita pelo professor-tutor levará em conta **critérios avaliativos ou rubricas preestabelecidos**. Esses critérios são elaborados considerando o que é solicitado nas etapas da ATP e sua relação com os RAs e IDs estabelecidos para a disciplina.

Veja um exemplo:

Para correção, o professor-tutor estará pautado em um quadro como o apresentado na sequência. A **coluna 1** corresponde **aos critérios avaliados**, ou seja, os pontos que serão observados no produto entregue (note que **cada uma das linhas representa um critério**). As **colunas 2 a 4** representam os **descritores**, ou seja, a classificação que será aplicada no produto entregue, os quais possuem **níveis de desempenho**, do Autônomo ao Em desenvolvimento.

CRITÉRIOS	DESCRITORES			
	Autônomo (100% a 90%)	Capaz (89% a 70%)	Aprendiz (69% a 40%)	Em desenvolvimento (39% a 0%)
Critério 1. (20%)	Descrição do “produto” que atinge entre 90-100% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 89-70% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 69-40% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 39-0% do que se espera.
Critério 2. (25%)	Descrição do “produto” que atinge entre 90-100% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 89-70% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 69-40% do que se espera.	Descrição do “produto” que atinge entre 39-0% do que se espera.
- - -	...	...	...	...

O entendimento desses critérios avaliativos auxilia na transparência do processo de elaboração e correção da atividade; assim, é importante conhecê-los para que saiba quais são as expectativas estabelecidas para o produto final de sua ATP.

Para saber quais são os critérios avaliativos da ATP da disciplina, consulte a última página deste documento.

## QUAL É O VALOR (NOTA) DA ATP?

O produto da ATP vale 10 pontos, sendo o peso da atividade na sua média final 4, ou seja, é proporcional a 40% da média final.

**Relembre o cálculo da sua média final:**



---

$$\text{Média final} = (\text{AE} \times 0,2) + (\text{ATP} \times 0,4) + (\text{ARP} \times 0,4)$$

---

Legenda:

AE: Atividade de Estudo 1 e 2

ATP: Atividade Prática

ARP: Avaliação Regular Presencial

Agora que você compreendeu o que é uma ATP e como desenvolvê-la, faça a leitura da proposta de atividade desta disciplina e inicie o desenvolvimento das etapas.

Bons estudos!

## DESCRIÇÃO GERAL DA ATP: Projeto empreendedor

**Sendo esta atividade realizada em grupo, o grupo deve elaborar um único trabalho, desta forma, cada etapa deve ser feita, uma por grupo.**

A finalidade desta atividade está na elaboração de um projeto empreendedor (criação de um modelo de negócio), que será desenvolvido em três etapas ao longo da disciplina. Para tanto, é necessário que você:

- Conheça o perfil do empreendedor.
- Compreenda como é um ambiente organizacional inovador.
- Saiba identificar oportunidades de negócio.
- Compreenda sobre a proteção intelectual para criação de um negócio.
- Saiba modelar a ideia de um negócio.
- Saiba como buscar recursos financeiros para o seu negócio.
- Saiba vender sua ideia de negócio.

Para desenvolver sua proposta, é fundamental que siga a ordem cronológica de cada etapa, resultando em um projeto que contribua com o desenvolvimento do comportamento empreendedor e inovador.

Seguem, de forma geral, as etapas para desenvolvimento do projeto (aqui você tem uma descrição geral da proposta desta atividade; ao longo das semanas, terá o detalhamento específico do que deve ser desenvolvido):

- Etapa 1.1: compreender o perfil empreendedor (sujeito).
- Etapa 1.2: compreender o ambiente organizacional inovador e as oportunidades de negócio.
- Etapa 2: compreender sobre a proteção intelectual para criação de um negócio, modelagem da ideia do negócio e identificação de possíveis fontes de capital.
- Etapa 3: Elaborar um texto de apresentação do negócio proposto e defender a sua ideia.

Esta atividade é importante para que você possa analisar o comportamento de empreendedores de sucesso de diferentes épocas e culturas e elabore um modelo de negócio empreendedor, utilizando ferramentas de projeção de solução adequadas, com autonomia e senso crítico.

QUADRO-RESUMO DA ATP		
Semana	Etapa	Atividade
2	1.1	Compreender o perfil empreendedor (sujeito).
3	1.2	Compreender o ambiente organizacional inovador e as oportunidades de negócio.
4	Checkpoint	
5	2	Compreender sobre a proteção intelectual para criação de um negócio, modelagem da ideia do negócio e identificação de possíveis fontes de capital.
6	3	Elaborar um texto de apresentação do negócio proposto e defender a sua ideia.
7 e 8	Finalização e entrega	

## ATP - Etapa 1.1

### Objetivo

Comparar diferentes definições de empreendedorismo e compreender o perfil empreendedor (sujeito).

### Descrição

A partir da leitura do material disponível para estudo nas semanas 1 e 2, crie uma descrição (até uma página, fonte 12, Arial) que considere o que é empreendedorismo e aborde questões comportamentais e de mentalidade fundamentais para um empreendedor de sucesso.

Realize uma entrevista com um empreendedor, perguntando:

- Nome.
- Formação.
- Idade.
- Há quanto tempo tem o negócio?
- Qual é o negócio?
- O que considera que os empreendedores devem fazer para aumentar as chances de sucesso?
- Quais são as principais dificuldades de um empreendedor?
- Quais características considera fundamentais para um empreendedor?

**Observação: Realizar uma entrevista por grupo.**

No fim desta etapa, você(s) deverá(ão) ter uma compreensão da mentalidade e perfil empreendedor, sabendo analisar o comportamento de empreendedores de sucesso.

Nesta etapa, não há entregas, porém é importante que você guarde suas anotações, pois elas vão ajudar no desenvolvimento das etapas seguintes do projeto, ao longo das próximas semanas.

Todas as etapas serão entregues em um único arquivo, no final da disciplina, conforme calendário. Apenas um arquivo (trabalho) por grupo.

## ATP - Etapa 1.2

### Objetivo

Compreender o ambiente organizacional inovador e oportunidades de negócio.

### Descrição

Na etapa 1.1 do projeto, foi possível avaliar a mentalidade e o comportamento do empreendedor. Agora, você deverá realizar a seguinte atividade para compreensão do contexto de organizações inovadoras e suas respectivas oportunidades de negócio. Esta etapa é muito importante para que você esteja preparado para o desenvolvimento da sua ideia de negócio.

Assim, você deve:

- Escolher uma organização que considere inovadora.
- Justificar a escolha.
- Apresentar as oportunidades de negócio dessa organização.

Nesta etapa, não há entregas, porém é importante que você guarde suas anotações, pois elas vão ajudar no desenvolvimento das etapas seguintes do projeto, ao longo das próximas semanas. Todas as etapas serão entregues em um único arquivo, no final da disciplina, conforme calendário.

## ATP - Etapa 2

A segunda etapa do projeto está diretamente relacionada a proteção intelectual que um empreendedor precisa ter ao pensar em criar um negócio e a modelagem desse negócio. Esta é uma etapa muito importante que irá auxiliá-lo a refletir sobre quais aspectos legais são fundamentais para a criação de um negócio, modelagem de uma ideia de negócio, identificação de como conseguir financiamento para sua ideia de negócio e avaliação de como validar a sua ideia de negócio.

Assim, é necessário que você desenvolva as seguintes atividades:

- Elabore um esquema com os principais cuidados em relação à proteção intelectual que precisam ser observados para a criação de um negócio (semana 5).
- Identifique uma ideia de negócio e crie o Canvas do modelo de negócio. Para preenchê-lo, utilize o modelo on-line da plataforma do Sebrae: <https://www.sebraecanvas.com/#/>.

- Identifique e liste possíveis fontes de capital.
- Crie uma estratégia de validação da ideia, considerando o princípio de aprendizagem validada (produto mínimo viável). Você deve avaliar a melhor forma de testar sua ideia com possíveis clientes.

Esta etapa será realizada nas semanas 5 a 7 e também não há entregas, porém é importante que você guarde suas anotações, pois elas vão ajudar no desenvolvimento das etapas seguintes do projeto, ao longo das próximas semanas. Todas as etapas serão entregues em um único arquivo, no final da disciplina, conforme calendário.

## ATP - Etapa 3

### Objetivo

Elaborar um texto de apresentação sobre o negócio proposto.

### Descrição

Agora que você já passou pelas etapas anteriores da atividade, vamos relembra-las:

Etapa 1.1: compreender o perfil empreendedor (estudou sobre o perfil e realizou entrevista com um empreendedor).

Etapa 1.2: compreender o ambiente organizacional inovador e as oportunidades de negócio (estudou uma organização inovadora).

Etapa 2: compreender os aspectos legais importantes para a criação de um negócio, modelagem da ideia do negócio e identificação de possíveis fontes de capital (fez um esquema dos principais aspectos legais com os quais um empreendedor precisa se preocupar, identificou sua ideia de negócio, fez o Canvas e validou sua ideia de negócio).

Chegou a hora da etapa 3, que é elaborar um texto de apresentação sobre o negócio proposto defendendo a sua ideia. A Neste texto (de uma página), você deve explicar:

- O problema que está sendo resolvido com a criação da sua empresa;
- O mercado em que irá atuar;
- Sua solução. Descreva como a sua empresa vai solucionar o problema identificado.
- Os diferenciais da proposta.

Além disso, para a entrega final da ATP, você deverá incluir todas as etapas desenvolvidas até aqui.

Para a entrega da ATP, o arquivo deve estar formatado com Fonte Arial 12 e espaçamento 1,5.

## CRITÉRIOS AVALIATIVOS OU RUBRICAS DA ATP

CRITÉRIOS	DESCRITORES			
	Autônomo (100% a 90%)	Capaz (89% a 70%)	Aprendiz (69% a 40%)	Em desenvolvimento (39% a 0%)
Apresenta a entrevista com um empreendedor, suas características e perfil empreendedor. (2,5)	Identifica as características do perfil empreendedor a partir da entrevista realizada, desenvolvendo sua análise crítica.	Apresenta as características do perfil empreendedor a partir da entrevista, apenas citando e não desenvolvendo sua análise crítica.	Apresenta as características do perfil empreendedor, mas não faz a entrevista.	<p>Foge ao tema proposto na etapa 1 da ATP.</p> <p>Apresenta minimamente, com respostas breves e superficiais, as características do perfil empreendedor.</p> <p>Não atende aos critérios mínimos determinados no enunciado da etapa 1 da ATP.</p> <p>OU</p> <p>Não realiza a etapa 1 da ATP.</p>
Analisa uma empresa inovadora. (2,5)	Apresenta corretamente uma empresa inovadora justificando adequadamente sua escolha, demonstrando conhecimento sobre o tema.	Apresenta corretamente uma empresa inovadora, justificando superficialmente sua escolha.	Apresenta corretamente uma empresa inovadora, mas não justifica sua escolha.	<p>Foge ao tema proposto na etapa 2 da ATP.</p> <p>Apresenta informações insuficientes para compreensão das características de uma empresa inovadora.</p> <p>Não atende aos critérios mínimos determinados no enunciado da etapa 2 da ATP.</p>



				<p>OU</p> <p>Não realiza a etapa 2 da ATP.</p>
Caracteriza o modelo de negócio, de acordo com as etapas de desenvolvimento da proposta. (2,5)	Apresenta todos os itens a seguir, de maneira clara e objetiva: condições legais (propriedade intelectual) para um novo negócio; Canvas do modelo de negócio; fontes de financiamento; e validação da ideia de negócio.	Apresenta apenas dois ou três dos itens a seguir, de maneira clara e objetiva: condições legais (propriedade intelectual) para um novo negócio; Canvas do modelo de negócio; fontes de financiamento; e validação da ideia de negócio.	Apresenta apenas um dos itens a seguir, de maneira clara e objetiva: condições legais (propriedade intelectual) para um novo negócio; Canvas do modelo de negócio; fontes de financiamento; e validação da ideia de negócio.	<p>Foge ao tema proposto na etapa 3 da ATP.</p> <p>Apresenta informações insuficientes em todos os blocos do Canvas de modelo de negócio.</p> <p>Não atende aos critérios mínimos determinados no enunciado da etapa 3 da ATP.</p> <p>OU</p> <p>Não realiza a etapa 3 da ATP.</p>
Estrutura do texto de apresentação. (2,5)	Apresenta todos os itens a seguir, de maneira clara e objetiva: problema que está sendo resolvido; mercado em que irá atuar; sua solução; e os diferenciais da proposta.	Apresenta apenas dois ou três dos itens a seguir, de maneira clara e objetiva: problema que está sendo resolvido; mercado em que irá atuar; sua solução; e os diferenciais da proposta.	Apresenta apenas um dos itens a seguir, de maneira clara e objetiva: problema que está sendo resolvido; mercado em que irá atuar; sua solução; e os diferenciais da proposta.	<p>Apresenta a ideia de negócio de forma superficial, sem atender às expectativas mínimas da atividade e sem demonstrar clareza na execução do planejamento proposto.</p> <p>OU</p> <p>Não realiza a entrega do produto final.</p>