



PROGRAMA MANUEL QUERINO

DE QUALIFICAÇÃO SOCIAL E PROFISSIONAL

ECO EMPREENDEDORISMO



PROGRAMA
**MANUEL
QUERINO**
DE QUALIFICAÇÃO SOCIAL
E PROFISSIONAL



FICHA TÉCNICA

InstitutoGAPOPS

ApostiladeQualificaçãoProfissional

Realização

Entidade Executora

Instituto GAPOPS

Instituto de Grupo de Ação, Pesquisa, Orientação a Projetos Sociais

CNPJ: 03.663.131/0001-47

Coordenação do Projeto

Coordenação Geral: André de Souza Correia

Coordenação Técnica Ambiental: Hélio Ernani Capilé

Coordenação Pedagógica: Jaqueline Rezende Ribeiro

Coordenação Executiva: Antonia Ozório da Silva

Financiamento:

Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), por meio do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE)



PROGRAMA MANUEL QUERINO DE QUALIFICAÇÃO SOCIAL E PROFISSIONAL

APOSTILA DE ECO EMPREENDEDORISMO

Formação Específica — 110 Horas | Ocupação de Referência: Gerente Administrativo
(CBO 1421-05)

31 de agosto de 2026

IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

O presente material didático integra a estrutura pedagógica de qualificação social e profissional vinculada aos instrumentos e diretrizes públicas federais de geração de trabalho, emprego e renda, formalmente caracterizado pelos seguintes dados institucionais:

Item de Identificação	Detalhamento do Registro
Programa Governamental	Programa Manuel Querino de Qualificação Social e Profissional (PMQ/2025)
Editais de Chamamento	Edital de Chamamento Público nº 02/2025 — SEMP/MTE
Instrumento de Repasse	Termo de Fomento nº 997069 Proposta Transferegov.br nº 058731/2025
Processo Administrativo	Processo nº 19968.200276/2025-52
Entidade Executora	Instituto GAPOPS — CNPJ nº 03.663.131/0001-47
Curso de Qualificação	Eco Empreendedorismo (CBO 1421-05 — Gerente Administrativo com foco em Pequenos Negócios)
Carga Horária Global	150 horas (40 horas de Formação Básica + 110 horas de Formação Específica)
Carga Horária Prática	38 horas presenciais aplicadas (34,5% da Formação Específica)

Item de Identificação	Detalhamento do Registro
Território de Execução	Município de São Gonçalo — Estado do Rio de Janeiro
Requisito de Certificação	Frequência mínima obrigatória de 75% da carga horária total e aproveitamento pedagógico

MENSAGEM DE BOAS-VINDAS

Seja muito bem-vindo ao curso de **Eco Empreendedorismo** do **Programa Manuel Querino de Qualificação Social e Profissional**. Esta apostila foi desenvolvida com dedicação para reunir todo o conteúdo programático da sua Formação Específica de **110 horas**. O nosso compromisso central é fornecer ferramentas práticas, conhecimentos aplicados e métodos consistentes para que você seja capaz de conceber, estruturar, formalizar e administrar com excelência o seu próprio negócio sustentável no município de São Gonçalo.

Ao longo desta jornada de aprendizagem, você explorará como transformar desafios ambientais e comunitários em oportunidades reais de geração de renda, emprego e dignidade. Com uma linguagem acessível, ilustrada com exemplos autênticos do cotidiano gonçalense, exercícios práticos e dinâmicas colaborativas, este material será o seu guia permanente para navegar pelos princípios da Economia Circular, pelo rigor do Planejamento Financeiro, pelos caminhos da Formalização Jurídica, pelo alcance do Marketing Digital e pela construção estratégica do seu Plano de Negócio Final.

MATRIZ CURRICULAR DA FORMAÇÃO ESPECÍFICA

Disciplina	Carga Horária	Conteúdo Programático Principal
1. Gestão de Negócios Verdes	20 horas	Conceitos de ecoempreendedorismo, economia circular vs. linear, modelos sustentáveis (Economia Verde e Azul), ferramenta Business Model Canvas Verde de 9 blocos e diagnóstico de oportunidades no território de São Gonçalo.
2. Planejamento e Finanças	30 horas	Fundamentos da gestão financeira, investimento inicial, capital de giro, diferenciação entre custos fixos e variáveis, elaboração de fluxo de caixa diário, metodologia de precificação, cálculo de margem de lucro e ponto de equilíbrio.

Disciplina	Carga Horária	Conteúdo Programático Principal
3. Formalização e MEI	20 horas	Importância da formalização, comparativo entre informalidade e segurança jurídica, figura do Microempreendedor Individual (MEI), direitos previdenciários, obrigações tributárias (Guia DAS e DASN-SIMEI), cooperativismo e economia solidária local.
4. Marketing Digital e Vendas	20 horas	Presença digital estratégica com smartphones, WhatsApp Business (catálogo, automações), Instagram para negócios, técnicas de fotografia comercial caseira, e-commerce local, meios de pagamento eletrônicos (Pix) e relacionamento com a clientela.
5. Plano de Negócio Aplicado	20 horas	Estruturação integrada do plano empresarial (sumário, mercado, operações, finanças), técnica de apresentação rápida (Pitch de Negócios), articulação em redes de cooperação comunitária e desenvolvimento do projeto integrador final.
Carga Horária Total	110 horas	Articulação Teórico-Prática com 38 horas de Vivência Aplicada

1. DISCIPLINA 1 — GESTÃO DE NEGÓCIOS VERDES (20 HORAS)

A gestão de negócios verdes constitui a base fundamental para quem busca empreender no século XXI unindo viabilidade econômica, preservação dos recursos naturais e desenvolvimento comunitário. Esta disciplina apresenta as diretrizes centrais do ecoempreendedorismo, fornecendo a você o embasamento conceitual e prático necessário para identificar demandas de mercado que possam ser atendidas por meio de soluções ecologicamente equilibradas e socialmente justas.

1.1 O Conceito de Ecoempreendedorismo e Negócios de Impacto

O ecoempreendedorismo — ou empreendedorismo sustentável — é a atividade de criar, organizar e gerir empreendimentos que solucionam problemas socioambientais enquanto geram lucro e sustentabilidade financeira. Ao contrário do modelo tradicional, no qual o objetivo exclusivo é a rentabilidade a qualquer custo, o negócio verde nasce com uma missão clara: gerar impacto positivo no meio ambiente e na comunidade em que está inserido.

Empreender de forma verde não exige necessariamente tecnologias de altíssimo custo. Pelo contrário, manifesta-se nas escolhas diárias: no reaproveitamento de sobras de feiras livres para produção de adubo orgânico, na confecção de artefatos a partir de

materiais recicláveis recolhidos em bairros periféricos, no cultivo de hortas sem agrotóxicos em quintais urbanos ou na oferta de serviços de manutenção com foco na economia de energia e água.

1.2 Economia Linear versus Economia Circular

Historicamente, o sistema de produção predominante no mundo tem sido a **Economia Linear**, estruturada na lógica de "extrair recursos, produzir mercadorias e descartar resíduos". Esse modelo gera esgotamento ambiental acelerado, acúmulo de lixo nos centros urbanos, poluição de rios e desperdício de insumos que ainda possuem valor econômico.

A **Economia Circular** propõe uma mudança radical nesse ciclo. Nela, o ciclo de vida dos produtos é redesenhado para que os materiais permaneçam em uso pelo maior tempo possível. A lógica circular apoia-se em três pilares fundamentais conhecidos como os 3Rs: *Reduzir* a quantidade de matéria-prima e energia utilizadas; *Reutilizar* produtos e peças sem necessidade de reprocessamento industrial; e *Reciclar* resíduos para que retornem à cadeia produtiva como novos insumos.

1.3 Modelos Sustentáveis: Economia Verde e Economia Azul

Os negócios regenerativos dividem-se principalmente em duas frentes complementares: a **Economia Verde** e a **Economia Azul**. A Economia Verde abrange as iniciativas ligadas ao ambiente terrestre e urbano, tais como agricultura agroecológica, eficiência energética, reflorestamento urbano, gestão de resíduos sólidos e bioconstrução.

Por sua vez, a Economia Azul concentra-se na preservação e no uso sustentável dos recursos hídricos, fluviais e marinhos. Em regiões com orlas, lagoas e baías, esse modelo inclui a pesca artesanal sustentável, a maricultura de baixo impacto, o turismo náutico comunitário e a coleta de resíduos flutuantes com transformação artesanal.

1.4 A Ferramenta Canvas de Modelo de Negócio Verde

Para estruturar uma ideia antes de investir tempo e dinheiro, o empreendedor utiliza a ferramenta visual chamada **Business Model Canvas**. O Canvas permite visualizar em uma única página como a empresa cria, entrega e captura valor. Na abordagem ecológica, seus 9 blocos recebem uma perspectiva sustentável:

Bloco do Canvas	Foco Estratégico do Ecoempreendimento
1. Proposta de Valor	Qual problema socioambiental o seu produto ou serviço resolve para o cliente de forma diferenciada?
2. Segmento de Clientes	Quem são as pessoas, comércios ou instituições que valorizam e compram a sua solução ecológica?
3. Canais de Distribuição	Como o produto ou serviço chega até o cliente (vendas diretas, feiras, redes sociais, entregas sustentáveis)?

Bloco do Canvas	Foco Estratégico do Ecoempreendimento
4. Relacionamento	Como a empresa constrói confiança, conscientização ambiental e fidelidade com o público?
5. Fontes de Receita	De onde virá o dinheiro (venda direta, assinaturas semanais, prestação de serviços, oficinas)?
6. Recursos-Chave	Quais equipamentos, ferramentas, espaço físico e conhecimentos são indispensáveis para operar?
7. Atividades-Chave	Quais ações diárias devem ser executadas com perfeição (coleta, triagem, produção, embalagem)?
8. Parcerias-Chave	Quem são os fornecedores de materiais reciclados, associações locais, lideranças e cooperativas parceiras?
9. Estrutura de Custos	Quais são os gastos operacionais, transporte, matérias-primas e custos de energia necessários?

1.5 Oportunidades de Negócios Verdes em São Gonçalo

Com aproximadamente 960 mil habitantes, São Gonçalo é o segundo município mais populoso do Estado do Rio de Janeiro. Sua economia dinâmica e diversificada concentra milhares de estabelecimentos comerciais, feiras livres consolidadas e expressiva produção comunitária, criando um ambiente fértil para empreendimentos ecológicos.

No município, destacam-se oportunidades como o cultivo de hortas comunitárias no bairro de Vista Alegre, iniciativas de gastronomia sustentável e turismo ribeirinho na Praia das Pedrinhas, oficinas de marcenaria ecológica com reaproveitamento de paletes no Centro e em Alcântara, e cooperativas de catadores que transformam descartes plásticos em novos utensílios para o comércio vizinho.

Você Sabia? O Brasil possui mais de 11 milhões de microempreendedores individuais formalizados. O município de São Gonçalo conta com mais de 69 mil empresas registradas e figura com destaque entre as cidades fluminenses com maior dinamismo comercial, oferecendo imenso potencial para negócios sustentáveis de base local.

DINÂMICA DE GRUPO — Meu Negócio Verde Ideal

Objetivo: Estimular a criatividade e a identificação de problemas socioambientais reais em São Gonçalo que possam se transformar em oportunidades de negócios ecológicos lucrativos.

Como fazer: Divida a turma em grupos de 4 a 5 participantes. Cada grupo escolherá um bairro específico da cidade (como Alcântara, Neves, Vista Alegre, Mutondo ou Centro) e listará 3 problemas ambientais visíveis no local. Em seguida, os alunos deverão criar

uma proposta de negócio sustentável simples para resolver ao menos um desses problemas, preenchendo os 9 blocos do Canvas em uma cartolina.

Reflexão coletiva: *Como o trabalho conjunto e a observação atenta do território periférico podem gerar soluções que combinam lucro financeiro e bem-estar para os vizinhos?*

Exercícios de Fixação — Disciplina 1

1. Explique a diferença essencial entre a Economia Linear e a Economia Circular, citando exemplos de como a lógica circular evita o desperdício.
2. Defina o que é ecoempreendedorismo e diferencie-o do modelo de empreendedorismo tradicional.
3. Descreva como a Economia Azul pode ser aplicada na prática em regiões próximas à orla marítima de São Gonçalo, como na Praia das Pedrinhas.
4. Escolha três blocos da ferramenta Canvas e explique a função de cada um deles na estruturação de um negócio verde.
5. Aponte duas oportunidades concretas de empreendimentos sustentáveis identificáveis no comércio ou nos bairros residenciais de São Gonçalo.

Prova Rápida — Disciplina 1

Questão 1. A Economia Circular diferencia-se da Economia Linear principalmente porque:

- a) Estimula a extração ilimitada de matérias-primas virgens sem planejamento.
- b) Mantém os recursos e materiais em ciclos produtivos contínuos por meio da redução, reutilização e reciclagem.
- c) Proíbe qualquer forma de atividade comercial com fins lucrativos.
- d) Concentra-se exclusivamente no descarte de resíduos industriais em aterros sanitários.

Questão 2. Na ferramenta Canvas de Modelo de Negócio, o bloco "Proposta de Valor" refere-se:

- a) Ao montante financeiro exato que o empreendedor deve ter guardado na poupança.
- b) À lista nominal de todos os funcionários contratados pela empresa.
- c) Ao benefício, solução ou diferencial ecológico que o negócio entrega para solucionar a dor do cliente.
- d) Ao endereço onde será instalada a sede física da cooperativa ou loja.

Questão 3. Representa um exemplo autêntico de iniciativa alinhada à Economia Verde em centros urbanos como São Gonçalo:

- a) A queima irregular de resíduos plásticos a céu aberto em terrenos baldios.
- b) O descarte contínuo de sobras de alimentos em córregos urbanos.

- c) A implantação de compostagem comunitária para transformar resíduos orgânicos em adubo fértil.
 - d) A compra exclusiva de materiais importados descartáveis e não recicláveis.
-

2. DISCIPLINA 2 — PLANEJAMENTO E FINANÇAS (30 HORAS)

O domínio das finanças é a espinha dorsal da sobrevivência e da prosperidade de qualquer empreendimento. Muitos negócios com excelentes ideias sustentáveis encerram suas atividades precocemente por falta de controle financeiro rigoroso. Esta disciplina capacita você a planejar os investimentos necessários, separar os tipos de custos, controlar o fluxo diário de caixa e calcular os preços de venda de forma equilibrada e justa.

2.1 A Importância do Planejamento Financeiro no Pequeno Negócio

O planejamento financeiro consiste em prever, organizar, monitorar e controlar todos os recursos monetários que movimentam a empresa. Ele permite ao empreendedor tomar decisões conscientes, tais como o momento correto de comprar insumos em maior quantidade com desconto, a possibilidade de conceder prazos aos clientes e a necessidade de cortar despesas desnecessárias.

Gerir as finanças de um pequeno negócio exige método e disciplina diária. O registro minucioso de cada centavo que entra e sai impede que o empreendedor tenha uma falsa sensação de lucro quando, na verdade, os custos operacionais podem estar superando os ganhos das vendas.

2.2 Investimento Inicial versus Capital de Giro

Para iniciar qualquer atividade produtiva, é indispensável compreender a diferença entre dois conceitos vitais: o **Investimento Inicial** e o **Capital de Giro**.

O Investimento Inicial corresponde a todos os valores gastos antes da abertura das portas para estruturar o negócio. Inclui a compra de máquinas, ferramentas, bancadas, balanças, reformas mínimas no espaço, aquisição do estoque inicial e despesas com legalização. É um valor que se paga uma única vez no início ou em momentos de expansão estrutural.

O Capital de Giro, por sua vez, é o montante financeiro de reserva que mantém o negócio funcionando no dia a dia enquanto as vendas ocorrem e os pagamentos a prazo não são compensados. Ele serve para pagar contas recorrentes, como energia elétrica, água, internet, transporte diário e reposição contínua de insumos, garantindo que o empreendedor não fique sem fôlego financeiro.

2.3 Custos Fixos, Custos Variáveis e Despesas Operacionais

Para precificar corretamente e apurar os resultados da empresa, é preciso classificar com clareza todos os desembolsos financeiros entre custos e despesas:

Classificação	Conceito e Característica Principal	Exemplos no Pequeno Negócio
Custos Fixos	Gastos que independem do volume produzido ou vendido. Ocorrem todos os meses no mesmo patamar.	Aluguel do ponto comercial, plano de internet, taxa de MEI (DAS), honorários contábeis se houver.
Custos Variáveis	Gastos que aumentam ou diminuem na proporção direta da quantidade de produtos feitos ou serviços prestados.	Matérias-primas (sementes, tecidos reciclados), embalagens de papel kraft, comissão por vendas.
Despesas Operacionais	Gastos ligados à administração, vendas e divulgação que não entram diretamente na confecção do produto.	Crédito de celular para WhatsApp Business, passagens para feiras, impressões de panfletos.

2.4 Fluxo de Caixa: O Registro Diário das Operações

O **Fluxo de Caixa** é a ferramenta financeira mais elementar e poderosa do gestor. Trata-se do registro diário e detalhado de todas as **Entradas** (recebimentos por vendas à vista, pagamentos via Pix, cartões de crédito compensados) e de todas as **Saídas** (pagamentos de fornecedores, fretes, contas de luz e retiradas do empreendedor). Manter o fluxo de caixa atualizado em um caderno organizado ou em uma planilha simples permite apurar o Saldo Final do dia ($\text{Saldo Inicial} + \text{Entradas} - \text{Saídas}$) e projetar se haverá dinheiro suficiente no final do mês para honrar os compromissos assumidos, evitando o endividamento em linhas de crédito bancárias de juros elevados.

2.5 Precificação Consciente e Margem de Lucro

Precificar um produto ou serviço não é adivinhar quanto o concorrente cobra ou simplesmente dobrar o valor de compra da matéria-prima. O preço de venda deve cobrir com folga todos os gastos operacionais e gerar o lucro desejado pelo trabalho empreendido.

A fórmula fundamental da precificação baseia-se na seguinte estrutura conceitual:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custos dos Insumos} + \text{Despesas Operacionais Proporcionais} + \text{Margem de Lucro}$$

A **Margem de Lucro** é o percentual adicionado sobre o custo total para remunerar o investimento do empreendedor, permitindo reinvestir no crescimento da empresa e constituir reservas financeiras.

2.6 Ponto de Equilíbrio e Separação de Finanças

O **Ponto de Equilíbrio** é o volume exato de faturamento ou quantidade de unidades vendidas em que o total de receitas se iguala ao total de custos e despesas. Nesse

ponto, o negócio não tem prejuízo financeiro, mas ainda não acumulou lucro líquido. Conhecer essa meta indica quantas unidades o empreendedor precisa comercializar obrigatoriamente a cada mês para pagar todas as contas da operação.

Outra regra de ouro para a sustentabilidade da empresa é a **separação rígida entre as finanças pessoais e as finanças da empresa**. O empreendedor não deve retirar dinheiro do caixa da empresa para pagar despesas domésticas. O correto é fixar uma retirada mensal regular (chamada de *Pró-Labore*) compatível com os resultados do negócio.

2.7 Exemplo Prático: Precificação de Hortaliças Orgânicas em Vista Alegre

Vejam a aplicação prática da metodologia de precificação em um pequeno lote de produção agroecológica no bairro de Vista Alegre, em São Gonçalo:

Elemento de Custo / Parcela	Base de Cálculo e Valores (Lote com 50 Unidades)	Custo por Unidade
Insumos Variáveis	Mudas agroecológicas (R\$ 35,00) + Adubo orgânico (R\$ 25,00) + Embalagens biodegradáveis (R\$ 15,00)	R\$ 1,50 por maço
Rateio de Custos Fixos	Água para irrigação, ferramentas e cota proporcional do DAS-MEI (R\$ 50,00 no lote)	R\$ 1,00 por maço
Custo Total Unitário	Soma dos Insumos Variáveis + Parcela Fixa Rateada (R\$ 1,50 + R\$ 1,00)	R\$ 2,50 por maço
Margem de Lucro (60%)	60% sobre o custo total unitário (0,60 $\times$ R\$ 2,50)	R\$ 1,50 por maço
Preço Final de Venda	Custo Total Unitário + Margem de Lucro (R\$ 2,50 + R\$ 1,50)	R\$ 4,00 por maço

Você Sabia? Pesquisas sobre pequenos empreendimentos no Brasil mostram que a maioria das empresas que fecham suas portas nos primeiros anos encerram as atividades não por falta de demanda ou clientes, mas sim pela desorganização nas contas e ausência de controle do fluxo de caixa diário.

DINÂMICA DE GRUPO — Feira da Precificação

Objetivo: Exercitar a montagem de tabelas de custos, cálculo de rateio e fixação de preço final de venda para produtos ecológicos produzidos em sala de aula fictícia.

Como fazer: A sala será dividida em equipes. Cada grupo receberá uma ficha com dados fictícios de um produto verde (exemplo: sabão ecológico feito de óleo usado, bolsas feitas com retalhos ou vasos de plantas em pneus reciclados). Os alunos deverão listar os custos diretos, estimar os custos fixos mensais, aplicar uma margem de lucro de 40% a 70% e defender o preço estipulado diante da turma.

Reflexão coletiva: O preço estipulado ficou competitivo para o mercado popular de São Gonçalo? O valor remunera com dignidade as horas de trabalho dedicadas?

Exercícios de Fixação — Disciplina 2

1. Diferencie Investimento Inicial de Capital de Giro e dê um exemplo claro de cada um para uma oficina de reciclagem de papel.
2. Explique por que o aluguel de um galpão é classificado como custo fixo, enquanto a compra de sacos plásticos para embalar adubo é um custo variável.
3. Um artesão ecológico de São Gonçalo gasta R\$ 8,00 de matéria-prima para produzir um sabonete medicinal de ervas e gasta R\$ 2,00 proporcionais de custos fixos. Se ele deseja uma margem de lucro de 50%, qual deve ser o preço de venda do sabonete?
4. O que é Ponto de Equilíbrio e qual a sua utilidade prática na tomada de decisão do gerente administrativo?
5. Cite três consequências negativas imediatas para o empreendimento quando o dono mistura os gastos pessoais da casa com o dinheiro do caixa da empresa.

Prova Rápida — Disciplina 2

Questão 1. Constitui um exemplo clássico de Custo Fixo em uma pequena confecção de roupas feitas com tecido reciclado em Alcântara:

- a) A quantidade de linhas e zíperes utilizados por peça.
- b) O aluguel mensal do espaço de costura.
- c) As comissões pagas aos vendedores por meta alcançada.
- d) O valor total gasto com fretes para entregas eventuais.

Questão 2. O Fluxo de Caixa tem como função prioritária na gestão administrativa diária:

- a) Registrar exclusivamente o valor dos impostos que serão pagos no ano seguinte.
- b) Controlar as entradas e saídas diárias de dinheiro, permitindo saber o saldo real disponível no caixa.
- c) Substituir a necessidade de atendimento presencial aos clientes.
- d) Determinar o modelo de logotipo visual utilizado nos panfletos promocionais.

Questão 3. Se uma empreendedora tem um custo total (matéria-prima + custos fixos rateados) de R\$ 20,00 por unidade de um biofertilizante e deseja aplicar uma margem de lucro de 40%, o preço de venda final será de:

- a) R\$ 24,00
 - b) R\$ 26,00
 - c) R\$ 28,00
 - d) R\$ 32,00
-

3. DISCIPLINA 3 — FORMALIZAÇÃO E MEI (20 HORAS)

A transição da informalidade para a regularidade jurídica representa a conquista da cidadania empresarial para o trabalhador autônomo. A formalização protege o empreendedor, abre portas para compras corporativas com emissão de nota fiscal, assegura benefícios previdenciários e estabelece uma base sólida para o crescimento sustentável de qualquer empreendimento social em São Gonçalo.

3.1 O Caminho da Formalização: Informalidade versus Regularidade

O trabalho informal é uma realidade presente em muitas cidades brasileiras. Contudo, atuar sem registro traz graves vulnerabilidades: impossibilidade de emitir notas fiscais para órgãos públicos ou empresas privadas, falta de proteção em casos de doença, acidente ou invalidez, e dificuldade extrema para obter empréstimos bancários orientados com juros subsidiados.

A formalização rompe esse ciclo de insegurança. Ao adquirir personalidade jurídica, o negócio ganha credibilidade no mercado, estabelece relações contratuais protegidas por lei e passa a usufruir de políticas públicas de fomento ao microcrédito e qualificação profissional.

3.2 O que é o Microempreendedor Individual (MEI)

Criado pela Lei Complementar nº 128/2008, o **Microempreendedor Individual (MEI)** é uma figura jurídica simplificada concebida especialmente para retirar milhões de trabalhadores autônomos da informalidade. Para se enquadrar como MEI, o empreendedor deve atender aos seguintes critérios fundamentais:

- Faturar até o limite legal anual estabelecido pela legislação federal vigente.
- Não possuir participação em nenhuma outra empresa como sócio, titular ou administrador.
- Exercer uma das ocupações econômicas autorizadas constantes na lista oficial de atividades permitidas (códigos CNAE do MEI).
- Contratar no máximo 01 (um) empregado que receba o salário mínimo nacional ou o piso da categoria profissional.

3.3 Benefícios Previdenciários e Vantagens Comerciais do MEI

Ao se cadastrar como MEI, o empreendedor passa a contar com uma série de direitos sociais e vantagens comerciais estratégicas:

Direitos Previdenciários (INSS)	Vantagens Comerciais e Empresariais
Aposentadoria por Idade: Segurança para a terceira idade após o cumprimento da carência legal mínima.	CNPJ Próprio: Identidade empresarial imediata e sem burocracia complexa.
Auxílio por Incapacidade Temporária (Auxílio-Doença): Cobertura financeira em	Emissão de Notas Fiscais: Capacidade de prestar serviços e vender para

Direitos Previdenciários (INSS)	Vantagens Comerciais e Empresariais
caso de problemas de saúde.	empresas e órgãos públicos.
Salário-Maternidade: Proteção de 120 dias para as empreendedoras no momento do parto ou adoção.	Acesso a Contas Jurídicas: Linhas de financiamento com taxas de juros reduzidas para capital de giro.
Pensão por Morte e Auxílio-Reclusão: Garantia e amparo previdenciário estendido aos dependentes diretos.	Isenção de Tributos Federais: Isenção de IRPJ, CSLL, PIS, Cofins e IPI, recolhendo taxa única simplificada.

3.4 Passo a Passo da Formalização no Portal do Empreendedor

A formalização do MEI é inteiramente digital, gratuita e instantânea. O procedimento básico compreende as seguintes etapas:

1. Acessar o portal oficial do Governo Federal em gov.br/empresas-e-negocios e entrar com a conta Gov.br (nível Prata ou Ouro).
2. Preencher os dados cadastrais solicitados (número de CPF, título de eleitor ou número do recibo da última declaração de IRPF).
3. Informar o nome fantasia do negócio, o endereço do estabelecimento (que pode ser a própria residência) e a forma de atuação (porta a porta, internet, fixo).
4. Selecionar a atividade econômica principal e até 15 atividades secundárias autorizadas na tabela de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).
5. Declarar os termos de ciência e responsabilidade e emitir imediatamente o **Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI)**, que já contém o número do CNPJ e o alvará provisório integrado.

3.5 Obrigações Mensais e Anuais do MEI

Embora seja um regime tributário simplificado, o MEI exige o cumprimento responsável de obrigações contínuas:

A obrigação mensal principal consiste no pagamento da guia única **DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional)**, com vencimento no dia 20 de cada mês. Essa guia inclui a contribuição previdenciária ao INSS (5% do salário mínimo) acrescida de valores simbólicos de `R\$ 1,00` de ICMS (se atuar no comércio ou indústria) e/ou `R\$ 5,00` de ISS (se prestar serviços).

A obrigação anual é o envio da **DASN-SIMEI (Declaração Anual Simplificada para o Microempreendedor Individual)**, transmitida eletronicamente até 31 de maio de cada ano, informando o faturamento bruto total obtido no ano anterior e se houve contratação de empregado.

3.6 Outras Formas Jurídicas: Cooperativas e Economia Solidária

Para grupos de pessoas que desejam empreender de forma conjunta, existem outras figuras societárias além do MEI. Destacam-se as **Cooperativas** e as **Associações**

Comunitárias, modelos democráticos em que cada associado possui direito a voto e as sobras financeiras são distribuídas proporcionalmente à participação de cada trabalhador.

No âmbito do município de São Gonçalo, a atuação articulada por meio de associações e cooperativas fortalece grupos de produtores agroecológicos e artesãos, permitindo a compra coletiva de insumos a preços menores e a comercialização compartilhada em feiras públicas estruturadas.

Você Sabia? São Gonçalo sedia encontros atuantes do Fórum Municipal de Economia Solidária. Esse espaço reúne dezenas de empreendimentos comunitários, cooperativas de costura e redes agroecológicas, com expressivo protagonismo de mulheres chefes de família que lideram negócios sustentáveis em seus bairros.

DINÂMICA DE GRUPO — Simulação de Formalização MEI

Objetivo: Capacitar os alunos a manusear o formulário de inscrição, escolher os códigos CNAE adequados e identificar os campos obrigatórios para registro formal de um negócio.

Como fazer: Em duplas, os participantes receberão uma folha modelo de cadastro com os campos reais do Portal do Empreendedor. Uma pessoa atuará como o consultor administrativo e a outra como o microempreendedor. Juntos, preencherão os dados, escolherão o nome fantasia e simularão a emissão do certificado CCMEI.

Reflexão coletiva: Como a simplicidade desse processo contribui para desmistificar o medo da burocracia e aproximar o trabalhador da segurança social?

Exercícios de Fixação — Disciplina 3

1. Cite três riscos e prejuízos que o trabalhador enfrenta ao permanecer na informalidade sem nenhum tipo de registro empresarial.
2. Quais são os quatro critérios obrigatórios estabelecidos por lei para que uma pessoa possa se enquadrar como Microempreendedor Individual (MEI)?
3. Explique a composição financeira da guia mensal do DAS para um prestador de serviços e para um comerciante de produtos agroecológicos.
4. Descreva a finalidade da declaração anual DASN-SIMEI e qual é o prazo limite para sua entrega pelo empreendedor.
5. Em que situações o modelo de Associação ou Cooperativa é mais recomendável do que a abertura de um MEI individual?

Prova Rápida — Disciplina 3

Questão 1. Constitui um benefício previdenciário garantido ao MEI em dia com as suas contribuições mensais ao INSS:

- a) Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) mensal pago pela União.
- b) Auxílio por Incapacidade Temporária (Auxílio-Doença) e Salário-Maternidade.
- c) Recebimento automático de restituição de Imposto de Renda Pessoa Jurídica.

- d) Seguro-desemprego em caso de queda sazonal nas vendas comerciais.

Questão 2. O pagamento mensal da guia de arrecadação do MEI (DAS) deve ser efetuado regularmente até o dia:

- a) 05 de cada mês subsequente.
- b) 10 de cada mês subsequente.
- c) 20 de cada mês subsequente.
- d) Último dia útil do mês de dezembro.

Questão 3. O portal oficial e seguro mantido pelo Governo Federal para abertura gratuita do MEI é:

- a) Plataformas privadas de cobrança de taxas de intermediação.
- b) Portal do Empreendedor integrado ao ambiente gov.br.
- c) Cartório de Registro de Títulos e Documentos Privados.
- d) Agências bancárias de cooperativas de crédito comercial.

4. DISCIPLINA 4 — MARKETING DIGITAL E VENDAS (20 HORAS)

Na era digital, a presença online deixou de ser um luxo e transformou-se em uma necessidade absoluta para o pequeno negócio. Hoje, qualquer empreendedor com um smartphone na mão tem acesso a canais diretos de comunicação e venda com milhares de clientes em São Gonçalo. Esta disciplina ensina como utilizar as redes sociais, aplicativos de mensagens e ferramentas de pagamento instantâneo para alavancar suas vendas de forma profissional e econômica.

4.1 O Smartphone como Ferramenta de Trabalho e Estratégia de Marca

O telefone celular conectado à internet é a principal vitrine e o escritório móvel do ecoempreendedor moderno. Por meio dele, é possível atender clientes em tempo real, tirar fotos atraentes dos produtos, publicar novidades, receber pedidos e emitir cobranças instantâneas sem custos com estruturas físicas de loja.

Para obter resultados comerciais expressivos, é essencial construir uma **Identidade Visual** consistente. Isso envolve definir um nome comercial marcante, criar um logotipo simples e compreensível, escolher cores que transmitam sustentabilidade (como tons de verde, terra e azul) e manter um tom de conversa respeitoso, transparente e prestativo com o público.

4.2 WhatsApp Business: O Balcão de Vendas no Bolso

O aplicativo **WhatsApp Business** é a ferramenta de atendimento mais importante para pequenos negócios no Brasil. Diferente da versão pessoal, ele oferece recursos administrativos essenciais para profissionalizar a rotina de vendas:

Recurso do WhatsApp Business	Aplicação Prática no Pequeno Negócio
Perfil Comercial Completo	Exibe endereço, horário de funcionamento, e-mail, descrição ecológica e link para redes sociais.
Catálogo de Produtos	Vitrine visual dentro do aplicativo com fotos, descrição dos insumos, preços e botão direto de compra.
Mensagens Automáticas	Respostas de saudação inicial e avisos de ausência fora do horário comercial, acolhendo o cliente.
Etiquetas de Organização	Classificação dos contatos por cores e etapas (ex: "Novo Pedido", "Aguardando Pix", "Pedido Entregue").
Respostas Rápidas	Atalhos de texto para responder instantaneamente a dúvidas frequentes sobre preços, entregas e ingredientes.

4.3 Instagram e Produção Visual de Conteúdo Autêntico

O Instagram funciona como o catálogo visual do negócio sustentável. Os clientes compram com os olhos, especialmente quando se trata de alimentos agroecológicos, plantas ornamentais, produtos de beleza naturais ou artesanato ecológico. Para destacar seu perfil na rede social, algumas práticas são indispensáveis:

Fotografia com Luz Natural: Evite fotos escuras ou com flash direto que distorcem as cores. Aproveite as primeiras horas da manhã ou o fim da tarde para fotografar produtos perto de janelas ou ao ar livre.

Cenários e Composição Limpa: Utilize fundos neutros, como tábuas de madeira, tecidos de juta ou paredes claras que valorizem o produto sustentável sem poluição visual no enquadramento.

Humanização e Bastidores: Mostre nos *Stories* e nos *Reels* como o produto é preparado, de onde vêm as matérias-primas e quem é a pessoa por trás da confecção. Clientes compram histórias e propósitos comunitários com os quais se identificam.

4.4 E-commerce Local e Plataformas Comunitárias de Venda

Vender pela internet não exige construir sites complexos ou caros. O **e-commerce local** apoia-se em redes de proximidade. O empreendedor pode divulgar seus produtos em grupos de moradores de bairros gonçalenses (como grupos comunitários do Zé Garoto, Porto da Pedra, Santa Catarina ou Trindade), utilizar o *Facebook Marketplace* e manter listas de transmissão no WhatsApp para clientes fidelizados.

Essa logística hiperlocal reduz despesas de frete, permite entregas rápidas por ciclistas ou transportadores do próprio bairro e fortalece os laços de confiança e fidelidade entre vizinhos e comerciantes.

4.5 Meios de Pagamento Eletrônicos: O Poder do Pix

A consolidação do **Pix** transformou o comércio popular brasileiro ao eliminar taxas abusivas de maquininhas de cartão e liberar o dinheiro no caixa no exato momento da transação. Para gerenciar pagamentos eletrônicos com eficiência, o empreendedor deve:

- Cadastrar uma chave Pix vinculada exclusivamente ao CNPJ da empresa, evitando misturar os recebimentos com sua conta pessoal.
- Imprimir placas com o código **QR Code Estático** para expor no balcão de vendas ou na barraca da feira.
- Utilizar a opção "Pix Copia e Cola" ao enviar cobranças pelo WhatsApp, facilitando o pagamento direto pelo cliente sem necessidade de digitação de dados bancários.
- Confirmar o recebimento no aplicativo bancário oficial antes de entregar a mercadoria ou despachar a entrega.

Você Sabia? O Brasil ultrapassou a marca de 250 milhões de celulares em operação ativa. O WhatsApp é utilizado por mais de 90% da população economicamente ativa, convertendo-se no principal canal de geração de renda direta e compras rápidas para as famílias nas periferias urbanas.

DINÂMICA DE GRUPO — Vitrine Digital e Atendimento no WhatsApp

Objetivo: Desenvolver habilidades práticas de atendimento ao cliente, redação de mensagens persuasivas e organização de catálogo comercial de produtos verdes.

Como fazer: Os alunos trabalharão em pares. Um estudante será o atendente de uma loja de produtos ecológicos e o outro será um cliente interessado, porém com dúvidas sobre prazos de entrega e forma de pagamento via Pix em São Gonçalo. O atendente deverá responder com clareza, apresentar o catálogo simulado em papel e concluir a venda com cordialidade.

Reflexão coletiva: De que maneira a rapidez e a educação no atendimento digital impactam a decisão de compra do consumidor moderno?

Exercícios de Fixação — Disciplina 4

1. Destaque três ferramentas exclusivas do WhatsApp Business e explique como cada uma ajuda na rotina administrativa de um pequeno negócio verde.
2. Quais cuidados práticos de iluminação e enquadramento devem ser tomados ao fotografar produtos sustentáveis utilizando a câmera do celular?
3. O que significa "humanizar a marca" nas redes sociais e de que forma mostrar os bastidores da produção atrai a confiança dos clientes?
4. Explique como os grupos comunitários de bairros em São Gonçalo podem ser utilizados como canais eficientes de e-commerce local sem custo.
5. Por que é recomendável que o microempreendedor utilize uma chave Pix associada ao CNPJ em vez de usar sua conta bancária de pessoa física?

Prova Rápida — Disciplina 4

Questão 1. No WhatsApp Business, o recurso denominado "Catálogo" serve prioritariamente para:

- a) Fazer o envio em massa de mensagens automáticas não autorizadas.
- b) Apresentar fotos, descrições detalhadas e valores dos produtos disponíveis diretamente aos clientes.
- c) Substituir a necessidade de abertura de conta bancária empresarial.
- d) Emitir declarações de imposto de renda da pessoa física.

Questão 2. Para capturar boas fotografias comerciais de produtos artesanais ou ecológicos com o celular, a prática mais indicada é:

- a) Fotografar em ambientes escuros com uso direto do flash da câmera sobre superfícies refletoras.
- b) Utilizar fundos limpos e iluminação natural indireta próxima a portas ou janelas durante o dia.
- c) Tirar fotos desfocadas de ângulos distantes sem destacar os diferenciais do produto.
- d) Copiar imagens genéricas da internet que não correspondam ao produto real fabricado.

Questão 3. A utilização do código "QR Code Pix" em feiras e estabelecimentos comerciais locais proporciona:

- a) Pagamento imediato com liquidação instantânea dos recursos diretamente na conta da empresa.
- b) Cobrança de juros mensais automáticos sobre o cliente consumidor.
- c) Atraso de até 30 dias para a liberação do dinheiro no saldo bancário.
- d) Obrigatoriedade de emissão de boletos impressos em papel sulfite para cada venda.

5. DISCIPLINA 5 — PLANO DE NEGÓCIO APLICADO (20 HORAS)

O Plano de Negócio Aplicado representa a síntese prática de todo o aprendizado acumulado durante o curso. Ele organiza as ideias de forma estruturada, permitindo avaliar a sustentabilidade do empreendimento antes de investir recursos significativos. Nesta disciplina integradora, você elaborará o seu próprio projeto final, aprenderá a apresentá-lo com segurança e compreenderá o poder das redes de cooperação solidária em São Gonçalo.

5.1 O que é um Plano de Negócio e sua Importância Prática

O **Plano de Negócio** é um documento dinâmico que descreve detalhadamente os objetivos de uma empresa e os passos necessários para alcançá-los. Ele serve como

um mapa de navegação que orienta o empreendedor, minimizando incertezas, antecipando riscos de mercado e identificando pontos fortes e fracos da operação.

Ao construir o plano, o empreendedor analisa se o produto atende a uma necessidade real, se o preço cobre os custos e gera lucro, e quais estratégias de divulgação serão mais eficientes para conquistar e fidelizar a clientela da sua região.

5.2 Estrutura Integrada do Plano de Negócio

Um plano de negócio consistente e funcional para pequenos empreendimentos verdes divide-se em 6 módulos integrados:

Módulo do Plano	Conteúdo e Finalidade Prática
1. Sumário Executivo	Resumo panorâmico do negócio: missão socioambiental, dados dos responsáveis, setor e diferenciais competitivos.
2. Descrição do Negócio	Detalhamento minucioso do produto ou serviço ecológico, matéria-prima utilizada e proposta de valor gerada.
3. Análise de Mercado	Estudo do perfil dos clientes, análise dos pontos fortes e fracos dos concorrentes e relação com fornecedores locais.
4. Plano Operacional	Descrição da rotina de produção, capacidade de entrega mensal, espaço físico, equipamentos e tempo de trabalho.
5. Plano de Marketing	Estratégias de divulgação, política de atendimento via redes sociais, canais de entrega e identidade da marca.
6. Plano Financeiro	Estimativa do investimento inicial, reserva de capital de giro, projeção de vendas, custos e ponto de equilíbrio.

5.3 Economia Solidária e Redes de Cooperação em São Gonçalo

Nenhum pequeno empreendedor precisa caminhar isolado. A **Economia Solidária** é uma forma democrática e cooperativa de organizar a produção e o comércio, na qual a solidariedade, a valorização do ser humano e o respeito à natureza estão no centro da atividade econômica.

Em São Gonçalo, iniciativas como a **Feira Agroecológica Sustentável de São Gonçalo (FAS SG)** e redes de artesãos locais provam que a união de forças amplia as vendas de todos. Participar de feiras coletivas reduz despesas de transporte, gera compras conjuntas de insumos com grandes descontos e atrai um público consumidor consciente que valoriza os produtores locais.

5.4 Oportunidade em Destaque: A Compostagem Urbana como Negócio

Um exemplo expressivo de negócio verde de alto impacto em áreas urbanas é a **Compostagem Comercial de Resíduos Orgânicos**. Mais da metade do lixo gerado em residências e restaurantes de São Gonçalo é composta por restos de alimentos que

acabam descartados em aterros, gerando gases de efeito estufa e custos com transporte.

O empreendedor verde pode oferecer um serviço de coleta mensal de resíduos orgânicos em condomínios e restaurantes locais mediante assinatura. Esses resíduos são transformados por meio do processo natural de compostagem em **húmus e biofertilizante de alta qualidade**, que são vendidos para hortas comunitárias, floriculturas e moradores que cultivam plantas ornamentais na região.

5.5 A Arte do Pitch de Negócios: Apresentação Rápida e Convincente

Saber comunicar a sua ideia com segurança e clareza é uma competência indispensável para o gerente administrativo. O **Pitch de Negócios** é uma apresentação verbal curta, com duração entre 2 e 3 minutos, voltada a convencer clientes, parceiros ou financiadores sobre o valor do empreendimento.

Um roteiro simples e eficiente para estruturar um Pitch verde contém quatro etapas:

1. **O Gancho e o Problema (30 segundos):** Apresente o problema ambiental ou social do bairro com um dado marcante.
2. **A Solução e o Produto (45 segundos):** Explique de forma simples como o seu produto ou serviço resolve essa dor.
3. **O Mercado e o Diferencial (45 segundos):** Mostre quem compra e por que a sua solução ecológica é melhor que as alternativas do mercado.
4. **O Chamado para a Ação (30 segundos):** Faça uma proposta clara de compra, parceria ou encomenda comercial.

Você Sabia? São Gonçalo é um dos poucos municípios do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro que ainda preserva expressivas extensões de terras férteis e tradição na agricultura familiar. O bairro de Vista Alegre e seus arredores constituem polos estratégicos para projetos de agroecologia urbana e geração de renda comunitária.

DINÂMICA DE GRUPO — Shark Tank Verde Gonçalense

Objetivo: Desenvolver a oratória, o poder de síntese e a segurança pessoal dos alunos na defesa dos seus Projetos Integradores de Eco Empreendedorismo.

Como fazer: Cada participante terá 3 minutos para apresentar o Pitch do seu Plano de Negócio Verde para a turma. O restante da sala atuará como uma banca de apoio comunitário e "investidores solidários", fazendo perguntas construtivas sobre a precificação, o impacto ecológico e os canais de venda em São Gonçalo.

Reflexão coletiva: Como a comunicação clara e o entusiasmo pelo negócio transmitem credibilidade e facilitam o fechamento de parcerias reais?

Exercícios de Fixação — Disciplina 5

1. Descreva os seis módulos que compõem a estrutura básica de um Plano de Negócio e comente a importância do Sumário Executivo.

2. Como os princípios da Economia Solidária podem fortalecer pequenos artesãos e feirantes agroecológicos que atuam de forma isolada?
3. Explique detalhadamente o modelo de negócios da compostagem urbana, indicando duas fontes possíveis de receita para o empreendedor verde.
4. Quais são as quatro etapas fundamentais para estruturar um Pitch de Negócios de 2 a 3 minutos?
5. De que maneira as características territoriais de São Gonçalo (população numerosa, presença de áreas rurais urbanas e orla) favorecem a execução de planos de negócios sustentáveis?

Prova Rápida — Disciplina 5

Questão 1. A elaboração minuciosa do Plano de Negócio tem como finalidade primordial:

- a) Garantir empréstimos bancários automáticos sem necessidade de análise de crédito.
- b) Servir como guia estratégico para organizar ideias, planejar custos e diminuir riscos de insucesso.
- c) Substituir a necessidade de aquisição de máquinas e ferramentas de produção.
- d) Impor regras burocráticas rígidas que impeçam qualquer adaptação futura da empresa.

Questão 2. No contexto de apresentação de projetos comerciais, a técnica de "Pitch" refere-se a:

- a) Uma apresentação rápida e convincente de 2 a 3 minutos focada em demonstrar a viabilidade e os benefícios do negócio.
- b) Um contrato de arrendamento de terrenos rurais assinado em cartório público.
- c) Uma planilha com fórmulas contábeis de auditoria fiscal independente.
- d) Um documento impresso com mais de cinquenta páginas detalhando termos técnicos.

Questão 3. A participação ativa em feiras de economia solidária, como a Feira Agroecológica Sustentável de São Gonçalo (FAS SG), proporciona aos produtores:

- a) Aumento desnecessário de custos com intermediários e atravessadores comerciais.
- b) Comercialização direta ao consumidor final, fortalecimento de parcerias e valorização do produto local.
- c) Imposição de vendas fiado sem garantia de recebimento financeiro.
- d) Proibição do uso de meios digitais de pagamento instantâneo.

GABARITO OFICIAL DAS ATIVIDADES

Confira a seguir as respostas comentadas dos Exercícios de Fixação e das Provas Rápidas de todas as disciplinas da Formação Específica para apoiar a sua autoavaliação e o acompanhamento pedagógico.

Gabarito — Disciplina 1: Gestão de Negócios Verdes

Respostas dos Exercícios de Fixação

1. A Economia Linear segue o fluxo "extrair-produzir-descartar", gerando poluição e esgotamento de recursos. A Economia Circular mantém materiais em circulação contínua mediante Redução, Reutilização e Reciclagem (ex: transformar pneus descartados em vasos decorativos ou restos orgânicos em adubo).
2. Ecoempreendedorismo é a gestão de negócios que visam o lucro econômico gerando simultaneamente impacto socioambiental positivo, diferindo do tradicional por priorizar a regeneração ambiental e o bem-estar comunitário.
3. A Economia Azul na Praia das Pedrinhas pode manifestar-se por meio da gastronomia sustentável com pescados locais artesanais, turismo náutico ecológico na Baía de Guanabara e oficinas de reciclagem de materiais recolhidos na orla.
4. *Proposta de Valor*: benefício socioambiental único entregue ao cliente. *Segmento de Clientes*: público específico a ser atendido. *Estrutura de Custos*: gastos essenciais para manter a operação verde.
5. Hortas urbanas agroecológicas em Vista Alegre e oficinas de reaproveitamento de paletes e resíduos de marcenaria no polo comercial de Alcântara.

Prova Rápida — Disciplina 1

- **Questão 1: b)** Mantém os recursos e materiais em ciclos produtivos contínuos por meio da redução, reutilização e reciclagem.
- **Questão 2: c)** Ao benefício, solução ou diferencial ecológico que o negócio entrega para solucionar a dor do cliente.
- **Questão 3: c)** A implantação de compostagem comunitária para transformar resíduos orgânicos em adubo fértil.

Gabarito — Disciplina 2: Planejamento e Finanças

Respostas dos Exercícios de Fixação

1. *Investimento Inicial*: compra de prensas e liquidificadores industriais no início. *Capital de Giro*: dinheiro reservado para compra de telas, cola vegetal e pagamento de luz mês a mês.
2. O aluguel não varia conforme a produção (custo fixo); já os sacos plásticos aumentam diretamente conforme mais adubo é embalado e vendido (custo variável).

3. Custo total = `R\$ 8,00` + `R\$ 2,00` = `R\$ 10,00`. Margem de 50% = `R\$ 5,00`. Preço final de venda = `R\$ 15,00` por sabonete medicinal.

4. Ponto de Equilíbrio é o volume de vendas no qual a receita total empata exatamente com as despesas e custos totais, sinalizando o piso mínimo de vendas sem prejuízo.

5. Falta de capital para repor estoque, falsa percepção de rentabilidade e incapacidade de arcar com contas essenciais da empresa (como DAS e fornecedores).

Prova Rápida — Disciplina 2

- **Questão 1: b)** O aluguel mensal do espaço de costura.
- **Questão 2: b)** Controlar as entradas e saídas diárias de dinheiro, permitindo saber o saldo real disponível no caixa.
- **Questão 3: c)** R\$ 28,00 (Cálculo: R\$ 20,00 + 40% de R\$ 20,00 [R\$ 8,00] = R\$ 28,00).

Gabarito — Disciplina 3: Formalização e MEI

Respostas dos Exercícios de Fixação

1. Impossibilidade de emitir nota fiscal para empresas/órgãos públicos, ausência de auxílios previdenciários (doença/maternidade) e restrição no acesso a linhas de microcrédito bancário.
2. Faturamento dentro do teto legal anual, não ser sócio/titular em outra empresa, atuar em atividade autorizada (CNAE MEI) e contratar no máximo um empregado.
3. Prestador de serviços recolhe INSS + `R\$ 5,00` de ISS; comerciante agroecológico recolhe INSS + `R\$ 1,00` de ICMS; se exercer ambas, recolhe `R\$ 6,00` além do INSS.
4. Declarar o faturamento bruto anual total do ano anterior para manter a regularidade fiscal; o prazo limite de transmissão eletrônica é 31 de maio.
5. Quando a produção ou comercialização é coletiva, reunindo vários artesãos, agricultores ou catadores em uma gestão conjunta e democrática.

Prova Rápida — Disciplina 3

- **Questão 1: b)** Auxílio por Incapacidade Temporária (Auxílio-Doença) e Salário-Maternidade.
- **Questão 2: c)** 20 de cada mês subsequente.
- **Questão 3: b)** Portal do Empreendedor integrado ao ambiente gov.br.

Gabarito — Disciplina 4: Marketing Digital e Vendas

Respostas dos Exercícios de Fixação

1. *Catálogo*: vitrine virtual com fotos e valores; *Mensagens Automáticas*: pronto atendimento ao cliente; *Etiquetas*: gestão e triagem visual dos pedidos.
2. Priorizar iluminação natural indireta perto de janelas, manter fundos limpos e neutros (madeira, pano liso) e evitar flash que distorce cores.
3. Humanizar a marca é mostrar quem produz e os valores da empresa; os bastidores geram conexão emocional, transparência e confiança com a clientela.
4. Publicando fotos e ofertas em grupos de bairros específicos, gerando vendas por proximidade e entregas comunitárias rápidas com frete reduzido.
5. Facilita a conciliação bancária do negócio, profissionaliza a imagem da empresa e impede a confusão entre finanças pessoais e empresariais.

Prova Rápida — Disciplina 4

- **Questão 1: b)** Apresentar fotos, descrições detalhadas e valores dos produtos disponíveis diretamente aos clientes.
 - **Questão 2: b)** Utilizar fundos limpos e iluminação natural indireta próxima a portas ou janelas durante o dia.
 - **Questão 3: a)** Pagamento imediato com liquidação instantânea dos recursos diretamente na conta da empresa.
-

Gabarito — Disciplina 5: Plano de Negócio Aplicado

Respostas dos Exercícios de Fixação

1. Sumário Executivo, Descrição do Negócio, Análise de Mercado, Plano Operacional, Plano de Marketing e Plano Financeiro. O Sumário é o cartão de visita que sintetiza a proposta com clareza.
2. Por meio de compras conjuntas de insumos mais baratos, compartilhamento de custos em feiras comunitárias e atração de clientes conscientes.
3. Coleta mensal de resíduos orgânicos em restaurantes/residências (receita por serviço/assinatura) e venda de adubo/biofertilizante gerado (receita por venda de produto).
4. (1) O Gancho e o Problema; (2) A Solução e o Produto; (3) O Mercado e os Diferenciais; (4) O Chamado para a Ação.
5. Grande mercado consumidor local (960 mil hab.), polos rurais para produção agroecológica (Vista Alegre) e potencial litorâneo/ribeirinho (Praia das Pedrinhas e Baía).

Prova Rápida — Disciplina 5

- **Questão 1: b)** Servir como guia estratégico para organizar ideias, planejar custos e diminuir riscos de insucesso.

- **Questão 2: a)** Uma apresentação rápida e convincente de 2 a 3 minutos focada em demonstrar a viabilidade e os benefícios do negócio.
- **Questão 3: b)** Comercialização direta ao consumidor final, fortalecimento de parcerias e valorização do produto local.

PROGRAMA MANUEL QUERINO · INSTITUTO GAPOPS · MTE · FAT · GOVERNO
FEDERAL

Curso de Eco Empreendedorismo — Formação Específica (110 Horas) | CBO 1421-05

Documento elaborado em 31 de agosto de 2026. Município de São Gonçalo — RJ.



PROGRAMA MANUEL QUERINO

DE QUALIFICAÇÃO SOCIAL E PROFISSIONAL

ECO EMPREENDEDORISMO

