

Concepção do CLIL in VET no currículo a nível internacional

O produto intelectual centrar-se-á nos negócios internacionais tendo como suporte conhecimentos práticos, aptidões, competências e diferentes áreas especializadas como economia, contabilidade, marketing, administração e comunicação com os clientes.

Currículo CLIL in VET

Especificação básica (Currículo)

Conteúdo ou disciplina: Empresas virtuais

Número de aulas por semana: 4 – 132 (carga semanal - total no ano letivo) /2 – 66 (carga semanal - por ano letivo, a aplicar em 2 anos letivos)

Nível de educação: ISCED (nível 3)

Periodicidade: diariamente (se considerarmos que se pode interligar com os restantes conteúdos/áreas disciplinares)

Objetivo e importância da empresa virtual

A situação atual no domínio da educação exige inovação, reforço e introdução de formas mais eficazes de ensino em todos os tipos de escolas e níveis de ensino, incluindo escolas para alunos com necessidades específicas. Desde 1990, os resultados das sondagens mundiais sugerem uma diminuição significativa do pensamento criativo nos sistemas educativos ocidentais, apesar do aumento do QI. Os métodos de ensino tradicionais não prezam de forma satisfatória o espírito inovador e empresarial. De acordo com o teste da NASA, o nosso sistema educativo não promove (podendo até dificultar) a criatividade dada a um

humano à nascença. O objetivo da educação no domínio das finanças é promover a aquisição de competências essenciais para um comportamento financeiro responsável numa perspetiva de longo prazo - salário condigno, filantropia e participação social ativa.

O espírito empreendedor é a capacidade dos indivíduos para implementar ideias na vida real, empreender iniciativas, reconhecer responsabilidades, aceitar riscos e atingir objetivos. É importante no âmbito do empreendedorismo, bem como no de um emprego.

As competências-chave que promovem o desenvolvimento do potencial dos jovens no emprego ou como empreendedores são a literacia financeira, o espírito empreendedor, a criatividade e a inovação.

Estão a ser criadas empresas virtuais para simular a realidade da prática económica. Uma empresa virtual está mobilada e equipada como uma empresa real - secretárias, armários, mobiliário de escritório, computadores, fotocopiadoras, etc. Todos os empregadores exigem práticas de trabalho dos seus potenciais empregados. Os formandos das empresas virtuais têm uma vantagem, uma vez que trabalham na empresa virtual numa determinada posição, reconhecida através da avaliação verbal e do certificado emitido pela empresa virtual. O desempregado não procura um emprego como "desempregado" mas como formando/empregado da empresa virtual. Os empregadores têm uma percepção muito mais positiva dos formandos da empresa virtual do que dos candidatos dos centros de emprego, sem qualquer prática profissional. No estrangeiro, em particular na Alemanha, as empresas virtuais suíças são, em mais de 50% dos casos, utilizadas para requalificações. Através das empresas virtuais, os grupos-alvo adquirem competências-chave no âmbito da firma onde trabalham - trabalho e gestão da empresa, bem como capacidade de trabalhar em equipa, comunicação, criatividade na resolução de problemas, tirar conclusões, pensamento individual e crítico, desenvolver as próprias capacidades e estimular os outros a desenvolverem-se a si próprios.

Estes formandos aprendem a elaborar um plano de negócios, um documento fundador, um CV, a utilizar um computador e várias aplicações; a comunicar com os serviços comerciais e fiscais, agências de seguros sociais e de saúde; calcular o preço dos produtos e serviços; fazer marketing; elaborar um catálogo; negociar com outras empresas no mercado das empresas virtuais; fazer a faturação e a contabilidade; aprender a utilizar os serviços bancários, etc.

Este método educativo disseminou-se da Alemanha para o resto do mundo, na sua maioria para países europeus - por exemplo Áustria, Hungria, Ucrânia, Rússia, Polónia, Suíça, França, Holanda, Dinamarca, Finlândia, bem como à América, à Ásia e à Austrália.

A empresa virtual apoia o desenvolvimento das chamadas qualificações-chave, o que ajuda a adquirir capacidade para se orientarem na prática económica e reagirem de imediato a uma situação problemática.

A conclusão de uma formação numa empresa virtual permite que o estudante/formando se oriente melhor na área legal e no próprio empreendedorismo. O formando aprende detalhadamente a estrutura da empresa e especificidades da posição na empresa; experimenta o trabalho em departamentos específicos da empresa; compreende as relações entre os departamentos e postos específicos dentro da empresa; contribui ativamente para a resolução de tarefas individuais e de equipa. Com base nestas experiências, um estudante aprende como funcionam as pequenas e médias empresas, como trabalhar com as aplicações informáticas relevantes, necessárias para gerir um negócio ou trabalhar numa empresa e obtém os conhecimentos específicos necessários para o cargo específico dentro da empresa.

Os formandos das empresas virtuais adquirem competências específicas, necessárias à sua prática económica futura. Nestas empresas realizam-se todas as ações básicas - publicidade, compra, venda, comunicação comercial (escrita e telefónica), faturação e contabilidade, cooperação com uma entidade bancária e trabalho de secretariado, como numa empresa real. O formando da empresa virtual **experiencia o processo** de estabelecimento da empresa (simulação através do departamento comercial, registo comercial, serviço de impostos, serviços de seguros sociais e de saúde e entidade bancária), **experiencia o trabalho** dentro dos departamentos da empresa, aprende sobre as especificidades do posto de trabalho e **percebe** como funcionam as relações dentro das estruturas da empresa e dos postos de trabalho.

As empresas em causa trabalham com as fontes originais da economia da vida real, bens e dinheiro virtuais. Para este efeito, procede-se a uma circulação de documentos dentro da empresa. As empresas virtuais cooperam com outras empresas virtuais no próprio país e no estrangeiro. ¹

As **empresas virtuais melhoram** as competências pessoais, específicas (no âmbito da empresa), empreendedoras e sociais dos seus formandos. Permitem-lhes adquirir as competências empresariais necessárias para a empresa/emprego.

A fundação **da empresa virtual** é composta por duas partes:

Assuntos internos, que incluem o âmbito da empresa, o nome, o logotipo, o slogan, a intenção empresarial e a preparação do plano, a estrutura, o documento fundador e as entrevistas de emprego para os postos de trabalho dentro da empresa virtual.

Questões externas, que incluem: simulação do procedimento de obtenção da licença comercial, registo comercial, registo fiscal, abertura de contas bancárias, registo da empresa e dos seus empregados nas empresas de seguros sociais e de saúde através de um organismo central nacional, a ser criado em Portugal.

Estrutura da empresa virtual

A estrutura interna da empresa deve basicamente "copiar" uma estrutura de uma verdadeira empresa de média dimensão. Existem vários tipos de empresas, tais como empresas comerciais e empresas prestadoras de serviços (agências de viagens, hotéis, agências de publicidade, etc.).

¹ Na Eslováquia, as empresas virtuais têm sido criadas em todos os tipos de escolas profissionais secundárias. O número de empresas aumentou de forma dinâmica de 35 para 654 desde 1998. A razão é simples - a simulação de práticas económicas reais proporciona uma excelente preparação para a ação dos estudantes no âmbito do seu futuro emprego ou empreendimento.

A estrutura de uma determinada empresa virtual reflecte as condições locais, por exemplo, o número de empregados, o âmbito da empresa e as tecnologias utilizadas no contexto de determinadas actividades.

Cada empresa real e, por conseguinte, a empresa virtual deve ter a sua estrutura organizacional, descrições de funções e elaborar o sistema de circulação de documentos.

Nas empresas virtuais estrangeiras são introduzidos novos departamentos - o departamento adjunto que envolve tecnologias e tecnologias de informação, o departamento linguístico que inclui peritos em todas as línguas em que a empresa é capaz de comunicar.

A estrutura da empresa virtual, que a seguir se apresenta, é uma das soluções possíveis. Os departamentos específicos poderiam ser estruturados de forma mais aprofundada, dependendo do número de participantes na empresa. Por outro lado, poderá ser necessário acumular postos, uma vez que se trata de uma prática comum em empresas reais, no contexto do rápido desenvolvimento das tecnologias da informação.

Departamentos da EV (empresa virtual)

- A.** CEO e secretariado
- B.** Departamento Jurídico e de Pessoal
- C.** Departamento de vendas
- D.** Departamento de Marketing e publicidade
- E.** Departamento financeiro

A. CEO e secretariado

a) CEO

- responsabilidade pelos departamentos e pelo funcionamento de toda a empresa
- atribuição de tarefas para os departamentos e de prazos
- responsabilidade pelas relações públicas – com outras empresas virtuais no âmbito dos serviços centrais nacionais e internacionais da EV
- responsabilidade pela promoção de competências organizativas, comunicativas e linguísticas
- conhecimento do correio recebido e enviado e da sua gestão
- Assinatura de documentos da EV
- A proposta do CEO é apresentada pelo líder da EV ou por todos os participantes

b) Secretariado

- organizar o correio de entrada e de saída – anotar o número de registo no registo do correio, arquivamento
- separar o correio e encaminhá-lo para os respetivos serviços; registar e enviar o correio de saída
- responsabilidade pelos contactos da EV com as instituições públicas
- lidar/operacionalizar chamadas telefónicas, faxes e e-mails
- organizar os contactos do CEO com os departamentos, registo de tarefas e verificação do seu desempenho

B. Departamento Jurídico e de Pessoal

a) Departamento Jurídico

- elaboração de documentos necessários ao estabelecimento da EV (notificação de uma transação, pedido de inscrição no registo comercial, documento de fundação, declaração do administrador fiduciário de uma conta)
- mudança de registos formais em caso de alterações no âmbito da EV - anular dados inválidos e registar novos dados (por exemplo, em caso de mudança de parceiros, executivos, etc.)
- organização de contratos de seguros
- reolução de confrontos com parceiros comerciais

b) Departamento de Pessoal

- manutenção dos registos pessoais de emprego - candidatura a emprego
- registo, cancelamento, contabilidade e organização dos extratos mensais das companhias de seguros sociais e de saúde (segurança social) e dos serviços fiscais
- registo de horas de trabalho mensal para as necessidades de registo de salários/vencimentos

C. Departamento de vendas

a) Compra/fornecimento

- compras para garantir o funcionamento regular da atividade da empresa

- fornecimento de equipamentos
- abastecimento para a produção ou venda
- organização de documentos (encomendas, recibos, notas e registo de armazenamento)

b) Vendas

- previsão de vendas da EV em cooperação com o departamento de marketing e registo de encomendas
- expedição e entrega atempada, acompanhadas de documentos (notas de entrega, faturas)
- cobrança de créditos, em cooperação com o departamento jurídico

D. Marketing e publicidade

- criação do catálogo de ofertas da EV, preços dos bens e serviços e descontos
- obtenção de catálogos de ofertas de outras empresas nacionais e estrangeiras
- organização de campanhas publicitárias, descontos, preparação de materiais para feiras de EV
- elaboração de uma lista de clientes – contactos e procura de novos clientes
- elaboração de estatísticas de vendas, apoiando a boa reputação da EV e satisfazendo as necessidades dos clientes

E. Finanças

a) **Secção de contabilidade geral**

- contabilidade das faturas recebidas e emitidas
- supervisão dos livros de contabilidade - compra, venda
- contabilidade de outras despesas e receitas
- emissão de documentos internos para a administração de salários/vencimentos
- emissão de ordens de pagamento - seguro, desconto e outras prestações de seguro médico
- preparação de demonstrações financeiras e encerramento
- abertura de contas bancárias
- gestão de sistemas de pagamento

b) **Departamento de salários**

- cálculo dos salários com base em documentos comprovativos do departamento de pessoal, em conformidade com a regulamentação em vigor
- folha de pagamento para cada empregado da empresa
- folha de pagamento mensal, folha de pagamento, emissão de folha de pagamento para cada empregado
- preparação dos registos mensais das companhias de seguros sociais e de saúde (segurança social) e do centro de emprego

História da empresa virtual

A data de fundação da primeira empresa virtual remonta ao século XVII, na Áustria ou na Alemanha, ainda não é clara, até ao momento, a sua origem geográfica. Ambas são consideradas como as primeiras fundadoras de empresas virtuais. Na Alemanha, com cerca de 700 empresas virtuais, 50% são utilizadas para a educação de adultos. Cerca de 1000 empresas virtuais na Áustria estão incluídas, na sua maioria, no sistema escolar, onde funciona o chamado modelo-escolar e a **disciplina de empresa virtual** é obrigatória em todas as escolas e academias de negócios.

A história moderna da empresa virtual regista uma tradição de 50 anos nas economias de mercado desenvolvidas. Atualmente, cerca de 4.180 empresas virtuais operam em 42 países da associação mundial de empresas virtuais, a **EUROPEN-PEN International**.

EUROPEN é o acrónimo de European Practise Enterprises Network (sistema de empresas virtuais/formação). Foi criada, em Novembro de 1993, no Centro de Promoção do Emprego em Essen por representantes da Holanda, Grã-Bretanha, França, Alemanha, Áustria e Dinamarca.

A EUROPEN passou a ser designada EUROPEN-PEN International. Atualmente, o sistema inclui empresas virtuais de todo o mundo através dos seus gabinetes centrais nacionais. Existem vários tipos de adesão à EUROPEN-PEN Internacional - standard, associada e filiada. Os países não-membros que cooperam com os países membros são definidos como participantes.

Informações e contactos de parceiros nacionais e internacionais estão disponíveis na página www.penworldwide.org. As empresas virtuais podem comunicar com outras empresas virtuais em todo o mundo através de www.penapps.penworldwide.org/, se lhes for atribuído um **login** e uma **senha** pelo gabinete central nacional. Após o login no sistema de serviços EUROPEN-PEN Online, uma empresa virtual pode editar os seus dados, procurar fornecedores e clientes, bem como outros serviços, por exemplo, as Páginas Amarelas. As Páginas Amarelas contêm a lista de empresas virtuais com núcleos de negócio padronizados, pelo que devem utilizar uma das categorias definidas no sistema em língua inglesa. Através da edição, uma empresa virtual pode indicar o seu contacto na loja virtual em <https://penapps.penworldwide.org/db/EditInstitution.aspx>. Uma empresa virtual deve atualizar regularmente os seus dados na secção *Base*

de Dados: Modificar os seus dados. Pode obter informações detalhadas sobre as bases de dados EURO-PEN International no manual em inglês em <https://penapps.penworldwide.org/Docs/ViewDocs.aspx?CatId=135&SubCatId=135>.²

Em cada país, a rede de empresas virtuais é gerida pelo gabinete central nacional, que simula os gabinetes governamentais, organiza cursos para professores/educadores das empresas virtuais, prevê projetos de ensino profissional no âmbito da educação empresarial e organiza feiras internacionais de empresas virtuais para dar resposta às necessidades de empresas virtuais.

Normas do Serviço/Gabinete Central Nacional

Deve haver um gabinete central, por país, devido a razões organizacionais e financeiras.

- os Gabinetes Centrais apoiam e ajudam as empresas virtuais através da simulação da situação económica real com o objetivo de atingir um nível de qualidade elevado
- os Gabinetes Centrais apoiam o mercado livre dentro das empresas virtuais, o que mostrará a possibilidade de desempenho da empresa

² A ideia da empresa virtual chegou à Eslováquia vinda da Alemanha. Atualmente, o modelo escolar adotado na Eslováquia é o da Áustria. A empresa virtual como disciplina escolar tem sido ensinada em escolas secundárias eslovacas desde 1992.

Em 1994, o Instituto Estatal de Educação Profissional (ŠIOV) em cooperação com o Ministério Federal da Educação e principalmente com o Instituto Federal de Educação Profissional de Berlim equipou as primeiras três empresas virtuais no âmbito do projeto Transforma em três distritos eslovacos - Business Academy (BA) Račianska 107 em Bratislava, BA em Poprad e BA em Banská Bystrica.

A cooperação entre a Eslováquia e a Áustria resultou num projeto comum. No âmbito do projeto, realizou-se uma série de cursos de formação de multiplicação em 1997, 1998 e 1999 para os funcionários do Centro Eslovaco de Empresas Virtuais e professores de 9 escolas-piloto da República Eslovaca - duas de Bratislava e sete de outras regiões auto-governantes na Eslováquia. Formam a rede de multiplicadores para o projeto de empresas virtuais.

- os Serviços Centrais apoiam a EV (microeconomia), o funcionamento do mercado internacional EUROPEAN-PEN (macroeconomia) e as relações internacionais
- Os Serviços Centrais devem ser permanentemente financiados

Serviços mínimos prestados pelo Serviço/Gabinete Central:

A eficiência dos Gabinetes Centrais é, para além de outros, determinada pela gama de serviços prestados. Por conseguinte, os Gabinetes Centrais devem oferecer, no mínimo, estes serviços:

- Registos Comerciais e de Empresas (lista de tipos de negócios, número de registo da empresa)
- Serviços bancários
- Serviços fiscais
- Seguro social e de cuidados de saúde (contribuições para seguro)
- Serviços postais (não necessários se existir uma ligação de correio direto entre EVs)
- Substituição de fornecedor e cliente para simular todo o ciclo comercial no mercado
- Seminários, formação contínua, aconselhamento/coordenação
- Software (linha direta no caso de ter sido desenvolvido software próprio)

- Serviços de informação (por exemplo, folheto, revista)³

³ O Instituto Estatal do Ensino Profissional prevê o funcionamento do Gabinete Central na Eslováquia através do Departamento de Literacia Financeira e do Centro Eslovaco para Empresas de Formação (SCTF).

O SCTF foi criado em resultado de uma decisão do Ministério da Educação eslovaco com a ajuda moral e material da Áustria e do KulturKontakt. O SCTF representa a Eslováquia no estrangeiro, prevê a cooperação com gabinetes centrais e empresas virtuais estrangeiras:

1. Simula gabinetes governamentais para criar o ambiente mais real possível para as empresas virtuais - registo comercial, gabinete de comércio, tribunal, serviço de impostos, serviço aduaneiro, gabinete social e de cuidados de saúde e banco Centrobanka.
2. Organiza feiras para a EV - prevê a participação em feiras nacionais e internacionais, prepara e organiza jornadas de contratação, feira regional e internacional das empresas virtuais na Eslováquia.
3. Prepara seminários e workshops para professores da EV, presta aconselhamento para a EV na Eslováquia, gere projetos da EV, administra a sua página web www.sccf.sk e fornece informações.

O Centro Eslovaco de Empresas Virtuais foi membro afiliado desde 2001 e, desde 2008, é membro normal da associação internacional EUROPEN-PEN International, o que permite à EV utilizar a sua base de dados, informação, comunicação e software bancário, páginas amarelas e outras aplicações da associação internacional.

Em Portugal, vão ser envidados esforços para criar um organismo equivalente.

O papel do professor na empresa virtual

O professor da empresa virtual tem o papel de docente e instrutor no local de trabalho. Neste tipo de ensino, o número de questões teóricas diminui, mas o número de tarefas práticas aumenta. O professor da EV desempenha o papel de conselheiro e a sua tarefa é criar o ambiente de confiança mútua no seio da equipa da empresa. O professor da EV deve ter conhecimentos nas seguintes áreas:

- negociação com escritórios, por exemplo, escritório comercial, escritório de negócios, tribunal, serviço fiscal, departamento de segurança social, centro de emprego, instituições bancárias ...,
- forma jurídica dos tipos de empresas,
- modo de organização do funcionamento da empresa,
- novas tecnologias da informação,
- agenda empresarial,
- sistema de pagamento nacional e internacional.

Uma vez que são necessários conhecimentos sólidos, os professores com práticas de trabalho em empresas reais são bem-vindos. O professor deve ser capaz de realizar todo o tipo de ações no âmbito da EV. Os conhecimentos de economia devem ser sólidos. O professor tem de seguir todas as alterações às leis e regulamentos em vigor.

Uma empresa virtual é uma forma específica de ensino em grupo, pelo que o professor deve ser capaz de organizar o trabalho em equipa. A preparação de uma aula baseia-se em informações incompletas disponibilizadas (por exemplo, nova correspondência entregue), pelo que não é possível preparar um plano exato para a aula.

A base do funcionamento da EV é o trabalho individual dos alunos, dividido em vários grupos que lidam com diferentes tarefas. As tarefas resultam da posição específica da empresa no âmbito do seu funcionamento.

Os funcionários do departamento da EV passam por períodos de sobrecarga ou, por outro lado, não há trabalho suficiente a fazer. O professor deve estar preparado para tal situação e preparar trabalho para os alunos.

O professor da EV deve ser criativo, capaz de implementar a sua criatividade, procurar novos métodos de ensino, o que exige boas qualificações específicas e pedagógicas. É necessário inovar e atualizar-se através de formação contínua.

Por um lado, os participantes da EV não podem trabalhar de forma aleatória, ser desorganizados, por outro, não devem perceber que é o professor que organiza, de facto, todo o trabalho da empresa. O papel do professor da EV é realmente exigente. Não pode ser diretivo e fazer todas as tarefas sozinho, porque tem um impacto negativo nos alunos - não aprendem a agir de forma independente e activa. O professor não deve ser indiferente, mas deve verificar o trabalho dos alunos e chamar a sua atenção para possíveis erros. É necessário proporcionar aos alunos um espaço de trabalho onde seja possível cometer erros, mas os erros não poderão prejudicar a empresa.

É evidente que só um professor que pode decidir e resolver problemas de forma independente e que pretende ensinar os seus alunos é capaz de liderar uma empresa virtual. A par da implementação gradual das empresas de formação no sistema educativo na Áustria e na Alemanha, foi desenvolvida a vertente teórica da matéria - metodologia da empresa virtual. Os metodologistas austríacos e alemães influenciaram significativamente o desenvolvimento desta disciplina. Os seus trabalhos tornaram-se uma base teórica e metodológica para outros países europeus, onde a ideia da empresa virtual como disciplina escolar foi concretizada nos seus sistemas educativos. A metodologia da empresa virtual como disciplina científica de fronteira foi incluída nos cursos de formação de professores de economia da Faculdade Nacional de Economia da Universidade de Economia. É um dos cursos mais populares no âmbito da

formação de professores para as disciplinas de economia. Contribui também para uma melhor qualidade de ensino desta disciplina nas escolas secundárias da República Eslovaca. ⁴

A EV como simulação dentro do processo educativo apresenta um modelo dinâmico de prática económica que permite aos seus participantes perceber as relações, bem como factos particulares dos casos. Podem utilizar o conhecimento obtido no ensino secundário ou universitário. A EV integra este conhecimento. No desempenho das tarefas, os participantes obtêm novos conhecimentos e informações. Não se trata de transmitir conhecimentos isolados, mas sim de uma aplicação específica dos conhecimentos obtidos noutras matérias. A empresa virtual enquanto atividade educativa substitui parcialmente a prática profissional numa empresa.

⁴ O primeiro especialista na República Eslovaca a desenvolver a metodologia da disciplina de formação foi A. Viskupičová (1977). No seu trabalho "Ekonomické cvičenia vo fiktívnej firme" (Exercício Económico dentro da Empresa Virtual), analisa o processo de ensino/aprendizagem na EV sob a forma de recomendações práticas para professores da EV. A autora com a equipa da SCCF reagiu às mudanças no esquema da EV na Eslováquia (criação do Centro de Empresas de Formação da Eslováquia em 1988) na sua publicação "Cvičné firmy na stredných školách" (EV nas Escolas Secundárias) (1999). Esta obra é um livro para professores da EV e tem afetado a qualidade do ensino desta disciplina nas escolas secundárias na Eslováquia.

Após a criação do Centro Eslovaco de Empresas de Formação, foram escritos mais trabalhos sobre a EV e a aplicação desta forma de organização específica no sistema de ensino dos licenciados desempregados. Uma equipa de autores liderada por G. Horecká escreveu "Cvičná firma - most medzi teóriou a praxou" (TF as a Bridge between Theory and Practice)(2002) e "Cvičná firma" (TF) (2004). As publicações são utilizadas por professores e conferencistas da EV para licenciados. Seguiram-se as publicações "Minimálne štandardy kvality cvičnej firmy" (Minimal Quality Standards of TF)(M. Baránek, 2006) e "Cvičná firma pre absolventov" (TF for Graduates) de G. Horecká e equipa de autores., 2006. É possível utilizar todas as publicações do programa de educação de adultos em cursos de requalificação deste tipo. São práticas e servem como livros para professores.

O potencial metodológico da atividade educativa é que os participantes realizam tarefas específicas no ambiente da EV, encontram problemas e aprendem a resolvê-los na sua complexidade. Tal não seria possível através da educação tradicional. A EV segue as necessidades de desenvolvimento de competências multidisciplinares.

No âmbito da EV, os objetivos educacionais estão a ser alcançados em domínios específicos que geralmente refletem a maioria dos postos de trabalho. Desta forma, a EV integra três partes da educação: a parte económica, a parte tecnológica e a parte social.

A formação e a verdadeira empresa

A criação da empresa virtual surgiu da necessidade de praticar. Na empresa real, os estudantes não têm acesso a dados importantes. Na empresa virtual, os estudantes têm acesso a documentos pessoais, folhas de vencimento, balanços, programas e outros documentos.

É útil que as empresas virtuais mantenham contacto com empresas reais e copiem, em certa medida, o seu funcionamento, para que os participantes na empresa virtual possam estar próximos da economia real. As atividades práticas dentro da empresa virtual proporcionam aos estudantes conhecimentos adicionais que ampliam os seus conhecimentos teóricos. Por um lado, a empresa virtual copia a envolvente da empresa real para proporcionar a melhor preparação aos seus estudantes, por outro lado, as empresas reais querem recrutar trabalhadores eficientes. A cooperação das empresas reais e virtuais

permite implementar os requisitos da economia real no processo de aprendizagem/ensino. A parceria entre empresas reais e empresas virtuais desenvolveu-se a partir desta ideia. Funciona de forma voluntária e é útil para ambas as partes.⁵

Esta parceria é conveniente para ambas as empresas. A empresa virtual promove a empresa real através do seu funcionamento na própria escola e em feiras nacionais e internacionais de empresas virtuais. A empresa real pode patrocinar a empresa virtual através de custos reais como taxas postais ou de telecomunicações, amostras reais para feiras comerciais de empresas de formação, custos de feiras comerciais ou tecnologia de dados, etc. Os participantes das empresas virtuais podem obter formação prática em empresas reais.

No entanto, não é necessário ter uma empresa real parceira.

A empresa de formação como formação para o futuro

A ideia principal da empresa virtual é preparar os formandos para o seu futuro. Isto significa que o formando deve poder trabalhar num gabinete de "amanhã". Vários líderes da EV transmitem as suas experiências de "ontem" aos seus alunos. Dentro da estrutura da EV, que é na sua maioria tradicional, algumas refletem os critérios de hoje, mas nenhuma delas satisfaz as ambições de amanhã. Temos de perguntar se esta abordagem corresponde aos nossos requisitos de qualidade na educação. Os líderes da EV na Europa Ocidental não devem agarrar-se ao seu progresso atual quando os seus alunos são capazes de utilizar

⁵ A maioria das empresas virtuais austríacas tem uma empresa parceira. As empresas reais fornecem às empresas virtuais catálogos, listas de preços, etc. Apoiam financeiramente as empresas de formação, dão palestras e ajudam a combinar trabalho em empresas reais e virtuais. As empresas reais selecionam os seus potenciais trabalhadores entre os estudantes durante o seu curso. Na Alemanha, quase todas as empresas virtuais têm uma empresa real parceira.

a comunicação bancária electrónica e outras tecnologias modernas, mas devem formar os seus alunos para serem capazes de gerir as mudanças estruturais e outras mudanças que são introduzidas diariamente.

Esta é a razão pela qual as empresas progressistas se estão a transformar numa "organização de aprendizagem". Consideram a "gestão da mudança" como essencial e a empresa virtual deve refletir este tipo de empresa.

A recessão económica de hoje é, antes de mais, uma recessão estrutural. Os problemas económicos e políticos refletem a insuficiente flexibilidade das empresas. Não são capazes de se adaptar às novas exigências e de aprender. Por conseguinte, é necessário transformar as empresas em "organizações de aprendizagem". Cada organização é um sistema de relações.

A nossa ideia de uma organização em aprendizagem consiste no seguinte:

- recebe o sinal do meio envolvente e trabalha continuamente no seu próprio futuro
- considera a comunicação como uma forma de pensar em rede dentro da organização, bem como no mundo
- reflete a sua envolvente na sua diversidade e complexidade interna
- é altamente tolerante relativamente a outras formas de pensar
- estruturas pessoal e as organizacionais são colocadas de acordo com a organização hierárquica
- ajuda os seus funcionários a ver a complexidade em vez da parcialidade
- transforma valores (por exemplo, o conceito de carreira adquire o significado de "equipa" a considerar e a resolver as suas tarefas)
- prepara os seus colaboradores para que possam gerir a mudança
- ensina os seus colaboradores a gerir o stress provocado pela mudança.

Cultura da empresa

Cada organização passa pelo seu próprio desenvolvimento, o que afeta as relações formais e informais dos seus colaboradores, bem como os processos de pensamento e decisão. Em particular, este mecanismo desenvolvido pelas pessoas cria uma cultura organizacional. Cada EV - como cada empresa real - tem a sua própria cultura de empresa. A cultura da empresa é criada pela interação mútua das pessoas dentro da empresa. A comunicação é a ferramenta para criar a cultura e o meio para a transferir para os novos funcionários e para as gerações seguintes. O resultado da cultura empresarial é, antes de mais, a síntese de opiniões e valores. Ela garante a capacidade de funcionar como um todo, determina a atitude dos trabalhadores em relação ao trabalho, a forma como se vêem a si próprios dentro da empresa e do meio envolvente e o que é ou deveria ser importante para eles. Estas características (a sua maioria não surge escrita em nenhum documento) de uma empresa sustentam a empresa ou podem mesmo conduzi-la a um grande sucesso.

Comércio internacional nas empresas virtuais

As empresas virtuais obtêm contactos comerciais internacionais através de bases de dados e aplicações como as Páginas Amarelas da EUROPEN-PEN International, bem como de feiras internacionais de empresas virtuais.

As feiras internacionais de empresas vituais são organizadas em países parceiros em todo o mundo. Regularmente, são organizadas feiras internacionais de empresas virtuais na Alemanha, Bulgária, República Checa, Eslováquia, Suíça, EUA e outros países. Todas as feiras a realizar podem ser encontradas em <https://www.penworldwide.org/events/events-calendar/>

Na venda entre países, é necessário elaborar, de forma clara, uma nota de entrega e uma fatura em formato apropriado numa língua estrangeira para que o cliente a compreenda. A nota de entrega e as faturas dos clientes estrangeiros devem ser enviadas para o centro nacional num envelope com o endereço correto no estrangeiro. A SCCF e a maioria dos centros nacionais de empresas virtuais também tem o papel de serviço postal para o correio estrangeiro. Um

dos exemplos desse serviço é o ZÜF, centro alemão de empresas virtuais, que surgiu com a ideia de que as empresas virtuais poderiam poupar dinheiro porque os custos dos serviços postais para o estrangeiro são elevados.

Recentemente, a agenda tem sido enviada através da Internet - e-mails, sítios de redes sociais ou aplicações - é mais barato. Nas empresas virtuais, os catálogos, as apresentações curtas, as encomendas, as notas de entrega e as faturas são enviadas aos clientes nacionais e estrangeiros através de correio electrónico. O ideal é que uma empresa virtual utilize o seu próprio endereço de e-mail durante a sua existência, o qual é verificado pelo professor. Ajuda a evitar problemas como perda de correio ou estagnação da comunicação, o que enfraquece a credibilidade da EV. O sistema de registo online SCCF em www.sccf.sk requer um e-mail próprio da empresa virtual porque o extrato do registo público do tribunal e da licença comercial é enviado automaticamente por software para uma caixa de correio da empresa virtual. Tivemos algumas experiências negativas, quando todas as empresas virtuais partilhavam apenas um endereço escolar, pois o correio não chegava ao destinatário. A loja virtual é apenas um curso de transações de compra e venda através de redes de comunicação de dados. Por esta razão, como o desenvolvimento das tecnologias é mais rápido do que escrever manuais escolares, precisamos de ser realmente flexíveis, especialmente na empresa virtual.

As empresas virtuais da UE, tal como acontece nas empresas reais, tentam implementar vendas intracomunitárias mútuas realizadas no mercado interno dos Estados-Membros da UE onde ocorre a circulação de mercadorias e não a importação ou exportação, que ainda permanece para os países terceiros fora do território da UE. Os pagamentos aos países membros da UE e do Espaço Económico Europeu têm de conter o número de conta do destinatário na estrutura IBAN - International Bank Account Number numa ordem de pagamento, caso contrário, os bancos estrangeiros cobrarão algumas comissões adicionais.

A feira internacional das empresas virtuais

É uma grande honra para os alunos participarem em feiras comerciais de empresas virtuais e serem apreciados pelo seu esforço e por todas as suas atividades. O aluno é capaz de experimentar a comunicação direta com os clientes e tudo o que deve ser aprendido a partir da preparação organizacional-prática de um

stand de exposição e da base de material de apresentação de uma empresa através da aplicação dos conhecimentos teórico-profissionais, na prática, às principais qualificações em comportamento e ações de marketing. O valor insubstituível para os participantes de feiras de empresas virtuais é uma oportunidade de comunicar diretamente em línguas estrangeiras: resolver situações de negócio, estabelecer relações e contactos comerciais e de parceria, mas também amizades pessoais, conhecer os costumes nacionais e culturais dos países participantes.

Os estudantes são capazes de praticar tudo em contacto directo com um cliente, desde a formação organizacional-prática de preparação de um stand, fornecimento de material e apresentação da empresa até à qualificação chave na área do comportamento e ações de marketing. A preparação de qualidade é o primeiro passo para a participação na feira de empresas virtuais. O algoritmo de preparação para uma feira internacional é mencionado como uma ferramenta. Antes da preparação da empresa para a feira, é conveniente definir os objetivos a atingir.

Objetivos pedagógicos:

- dar prioridade, na sua maioria, a empregos profissionais orientados para a prática
- educação pessoal
- melhorar as competências linguísticas em língua estrangeira - competências linguísticas
- qualificações-chave (comunicação, trabalho de equipa, trabalho individual)

Objetivos empresariais:

- demonstração do produto
- política de preços

- criar um design de um stand de exposição
- orientação do cliente

Preparação para a feira internacional das empresas virtuais

1. Escolher a feira certa

- feiras internacionais de empresas virtuais
- feiras comerciais internacionais organizadas pela SCCF
- feiras regionais organizadas principalmente pela escola (por exemplo, pela Business Academy em Iar nad Hronom)

2. Seleção de estudantes e sua participação em feiras comerciais

- razões de não participação (autorização dos pais, razões financeiras, passaporte)
- medidas que podem ser úteis (patrocinadores, apoio da associação de pais)

3. Manter/ter em atenção o prazo para o envio do formulário de candidatura a uma feira

- pagamento do stand da exposição

4. Equipamento de um stand de exposição

a) Tipo de stand

- stand de linha (um lado aberto) I_I

- stand de canto (dois lados abertos) _I
- stand em ilha (todos os lados abertos) O

b) Equipamento do stand

- a dimensão do stand
- equipamento do organizador (cadeiras e mesas, paredes, ligações eléctricas, etc.)
- características da parede do stand (opções de montagem)
- personalize o stand à identidade corporativa
- determinação de estilo, cores, luminosidade e mobiliário
- outros artigos de exposição (materiais da sua verdadeira empresa, se necessário, ter seguro, formulários aduaneiros para o transporte para feiras internacionais)
- esboço do desenho ou modelo do stand
- teste de instalação do stand

c) Equipamento do stand

- ferramentas
- decorações
- computador

- hospitalidade
- equipamento musical
- material de limpeza
- cabos de extensão
- equipamento de projeção

d) Material e equipamento de escritório

- ferramentas de escrita
- tablet, computador portátil, calculadora
- catálogo da empresa virtual (também em língua estrangeira)
- material de publicidade - ofertas
- documentos comerciais (listas de preços, encomendas, guias de remessa e de existências, faturas...)
- vários artigos de escritório (capas, pastas, furador, régua, fita adesiva)
- jogos vencedores (jogo, caixa, prémios) para atrair clientes

e) Arranjo do espaço de venda

- zona de exposição - promoção de produtos
- zona de entrevista de vendas, de bebidas e pausa

5. Programação da publicidade

- divulgações em revistas para empresas virtuais
- anúncios e apresentações das empresas virtuais nas páginas Web EV (ex. SCCF ou equivalente nacional), em língua estrangeira e nacional
- convites direcionados a clientes importantes
- brochuras, ofertas, catálogo, apresentações em PowerPoint, prospectos em línguas estrangeiras (em feiras internacionais), livro de convidados, cartões de visita, presentes com logótipo da empresa virtual, sinalética com o nome da empresa

6. Criação de um catálogo para uma feira

- seleção de uma lista de propostas
- ofertas especiais (na altura da feira)
- descontos especiais (a efetuar no período da feira)
- política de preços em moeda estrangeira (em feiras internacionais)

7. Preparação de formulários para a feira

- encomenda (ou combinação entre uma lista de propostas)
- recibo e documentos de despesas para venda em numerário
- livro de clientes
- cartões de visita

- documentos de entrega
- faturas
- livro de cheques
- livro de inventário
- livros de convidados (para outras empresas virtuais, para colar cartões de visita, para contactos)
- em feiras internacionais - formulários em língua estrangeira, etiquetas de preço

8. Preparação dos produtos para a feira (depende da duração da feira)

- saber quantos produtos estão disponíveis em ofertas individuais da empresa virtual
- saber se é necessário completar o stock
- averiguar se existe um armazém suficientemente grande antes de uma feira
- consideração sobre o prazo de entrega

9. Informações de carácter geral

- cartazes na escola (em feiras regionais)
- posters/cartazes nas newsletters da escola

10. Entrevistas gerais

- sobre o uniforme (vestuário)

- cartões de visita para os colegas de trabalho
- logótipo da empresa

11. Formação de vendas - antes da feira na escola

- informação sobre os bens e serviços oferecidos
- atendimento de um visitante da feira que se dirija à empresa
- atitudes nas negociações empresariais - aprender a argumentar
- técnicas de demonstração
- preparação em línguas estrangeiras (em feiras internacionais)
- utilização de controlos em feiras
- posições de colegas no stand da exposição
- comportamento no stand da feira

12. Divisão e determinação das tarefas (partilha de responsabilidades)

- pessoal do stand (mesmo aqueles que atraem clientes para o stand), serviços
- divisão de tarefas (vendas, compras, contratação, apresentações)
- criar um calendário para o cumprimento das tarefas
- regras de competência e responsabilidade no transporte de mercadorias de exposição, formulários, material de escritório, etc.

13. Cálculo dos custos equitativos

a) Custos de base

- taxas de espaço e do stand

b) Equipamento do stand e custos de construção

- material de pequena dimensão
- aluguer de equipamento técnico do stand

c) Custos operacionais

- hospitalidade
- seguro

d) Custos de publicidade

- convites
- catálogos, brochuras, desdobráveis, cartazes

e) Custos de transporte

f) Custos com os participantes selecionados para a feira de empresas virtuais

- despesas de viagem e de transporte de mercadorias
- acomodação

- catering

14. Escolha de um transporte rentável

a) Meios de transporte públicos (em função da quantidade transportada)

- transportador nacional (autocarro ou comboio)

- expeditor internacional (ferroviário ou avião)

b) Aluguer de autocarros

15. Seleção e reserva de alojamento adequado (desconto de quantidade)

a) Alojamento recomendado pelo organizador da feira

b) Consideração da escolha do local de alojamento

- distância da feira

- transporte de menor custo para a feira (transportes públicos locais)

O que é necessário durante a feira:

- utilizar e praticar competências individualmente

- conduzir entrevistas de vendas de produtos

- prestar atenção ao processo de venda efetivo (preenchimento - recibo das caixas registadoras, cheques...)

- assumir a responsabilidade pela gestão do stand

- distribuir lembranças, cartões de visita
- demonstrar um concurso de prémios
- cuidar do stand até à hora especificada
- assegurar o desmantelamento (controlo dos artigos de exposição, material de escritório e documentos de vendas e de compras)

Não esquecer os colegas de trabalho (estudantes) que não estão responsáveis pelo stand nesse período de tempo (registre-os por escrito ou inclua-os no contrato) e eles executarão as seguintes tarefas:

- estabelecer contacto com outras empresas virtuais
- praticar compras comerciais com as empresas virtuais - em coordenação com a direção/gestão
- praticar "x" compras com "x" empresas virtuais
- praticar compras pessoais nas empresas virtuais - definir exatamente o montante disponível
- praticar compras privadas
- monitorizar a concorrência, fazer estudos de mercado das empresas virtuais
- tirar fotografias do próprio stand e de outros stands de exposição
- observar outros stands e a sua decoração
- obter "cheques de pagamento" e ser informado sobre a sua utilização

Avaliação da participação na feira internacional das empresas virtuais

- devolver materiais e artigos de exposição emprestados
- elaborar uma carta de agradecimento à "empresa baptismal" - empresa real
- publicar a atividade dos alunos em jornais escolares ou regionais
- elaborar um relatório escrito da feira (experiência, sugestões, ideias, iniciativa para a próxima feira)
- apresentar, eventualmente, o relatório em alguns meios de comunicação social (jornais, revistas)
- avaliar os acordos de trabalho escritos

Tarefas em cada departamento

VENDA:

- verificar se o volume de negócios diário está de acordo com os dados do armazém
- executar uma verificação da taxa de sucesso na feira
- elaborar estatísticas relativas ao volume de negócios
- elaborar estatísticas de contagem de clientes
- equacionar como é que um novo catálogo ajudaria a conquistar novos clientes

- processar encomendas recebidas da feira

AQUISIÇÃO:

- contabilizar o stock
- controlar o armazém
- informar sobre a diminuição dos bens em stock
- reabastecer o stock e seleção dos fornecedores
- encomendar mercadorias a novos fornecedores (contactos de feira)

CONTABILIDADE:

- cálculo diário do aumento e da diminuição do valor/quantia na conta ou na caixa registadora
- processamento dos cheques recebidos

MARKETING:

- analisar a experiência da feira (conversas de negócios, equipamento do stand ...)
- regularizar os contactos comerciais adquiridos

Principal característica da disciplina

Como disciplina, a empresa virtual é muito flexível a todos os requisitos das últimas reformas escolares no ambiente internacional. É importante desenvolver as competências empresariais, a literacia financeira, a aplicação das competências digitais e a implementação de uma nova agenda de competências. A literacia financeira é a capacidade para aplicar conhecimentos, competências e experiência, para gerir recursos financeiros pessoais e para abordar a proteção auto-financeira ao longo da vida.

A disciplina baseia-se no conhecimento sistematizado de diferentes disciplinas em situações muito específicas, em ambiente empresarial simulado. A empresa virtual é uma disciplina económica especializada ligada à economia empresarial, às competências empresariais, à informática aplicada, à contabilidade, à ética, à correspondência administrativa e línguas estrangeiras.

A disciplina/conteúdo é estudada no terceiro ano, 4 aulas por semana ou no segundo e terceiro anos, com 2 aulas semanais (em cada um).

O objetivo da disciplina é simular uma empresa real, mas em ambiente escolar. Todas as atividades são simuladas como em empresas reais em forma/formato/ e limite de tempo ajustados. Os alunos trabalham em empresas virtuais, em departamentos específicos, como empregados. Simulam a prática económica e mantêm o sistema legislativo nas empresas e entidades. Os currículos devem estar orientados para o desenvolvimento de competências-chave nas empresas, tais como as noções básicas, como iniciar um negócio, planeamento e finanças empresariais, gestão, marketing de recursos humanos, gestão de competências destinadas à comunicação no ambiente externo e interno da empresa, ética empresarial, auto-conhecimento e competências linguísticas.

A empresa virtual desenvolve a consciência económica, trabalhando com literatura especializada; novas tecnologias e a estratégia de comunicação e comportamento social. É um programa educativo complexo para adquirir e alcançar competências e qualificações chave, bem como consciência de equipa, independência, responsabilidade, criatividade e cooperação.

Objetivos educativos

1. Objetivos sociais

O objetivo da empresa virtual é fornecer conhecimentos e competências para a criação e gestão de negócios em empresas reais. Os alunos aprendem a estrutura da empresa e trabalham em departamentos específicos. A empresa virtual tem cinco departamentos básicos que funcionam em simultâneo, mas cada um deles tem a sua própria agenda: gestão e secretariado, departamento de direito e pessoal, marketing e publicidade, departamento de compras e vendas, departamento económico, departamento de contabilidade.

O formando da empresa virtual tem de conhecer pormenores específicos do seu posto de trabalho e estabelecer relações com cada departamento e postos específicos da empresa. Está também ativamente envolvido na resolução de tarefas individuais e de trabalho em equipa. Ele obtém a experiência e a concepção sobre como funcionam as pequenas e médias empresas, como trabalhar com computadores, como comunicar em línguas estrangeiras, como trabalhar em posições específicas. Os formandos de empresas virtuais que queiram ter sucesso no mercado de trabalho podem candidatar-se a empregos semelhantes aos que tenham praticado (por exemplo: um diretor-geral, uma secretária, um assistente, um trabalhador de marketing, um gestor de vendas e compras, um contabilista, etc.) Os estudantes podem tornar-se trabalhadores por conta própria adquirindo alguns conhecimentos.

A empresa virtual, como disciplina, permite uma simulação de operações administrativas, pessoais, contabilísticas, bancárias, de marketing, fiscais e outras operações económicas que podem ser utilizadas pelos estudantes na prática comum. A empresa de formação proporciona aos estudantes algumas competências como independência, trabalho de equipa, capacidade de comunicação, responsabilidade, criatividade, planeamento, competências linguísticas e outras competências. Os estudantes da empresa virtuais são capazes de tomar decisões sobre carreiras futuras; de se concentrarem na vida profissional, privada e cívica; de se auto-educarem e de se auto-atualizarem. Os estudantes da EV são habilidosos e flexíveis para responder às exigências do mercado de trabalho e às condições sociais e económicas atuais.

2. Objetivos institucionais

- saber como iniciar negócios, incluindo a intenção comercial, o planeamento financeiro, a administração e a documentação
- desenvolver o desempenho oral e escrito para apresentar modos educados e resultados de trabalho em público
- desenvolver os conhecimentos e competências linguísticas
- utilizar técnicas informáticas e de apresentação nas atividades de gestão, de marketing, de controlo administrativo e de apresentação
- focar-se no ambiente económico e na legislação nacional.

1. Objetivos específicos

a) comportamentais

- educar para a autoestima e para a auto-imagem
- educar para honrar um superior e um subordinado
- educar para lidar com a situação de conflito de forma assertiva
- educar para a resolução construtiva de problemas
- educar para apresentar o trabalho e a EV de forma criativa
- educar para a forma de comunicar
- educar para ser preciso e pontual
- educar para o cumprimento das normas éticas e legais
- educar para o trabalho em equipa

b) educacionais

- compilar uma documentação completa relacionada com o estabelecimento comercial

- desenvolver documentos relacionados com a agenda de pessoal, contabilidade, gestão de empresas, comunicação com escritórios e instituições estatais
- focar-se nas leis, regulamentos e normas aceites no país e aplicá-las em situações problemáticas específicas
- criar documentos usando tecnologia informática
- elaborar um plano financeiro e analisar as opções da sua aplicação
- desenhar uma campanha publicitária, fazer recursos publicitários, fazer apresentações na língua materna e em língua estrangeira
- comunicar com empresas virtuais nacionais e estrangeiras

Uma panorâmica das estratégias educativas (desenvolvimento de competências-chave, tais como competências comunicativas, sociais, pessoais, profissionais e em TIC).

As estratégias educativas aplicadas na matéria ajudarão a desenvolver as **competências-chave dos alunos**.

1. Competência comunicativa

- formular ideias claras e fluentes, escrever frases corretas, seguir estratégias linguísticas e estilísticas e termos especializados
- elaborar textos com contexto especializado
- participar ativamente nos debates, emitir opiniões, respeitar outras opiniões
- comentar, oralmente ou por escrito, restringindo-se à discussão ou à situação comunicativa
- retirar ideias a partir de textos e discursos
- criar apresentações com uma estrutura breve e clara
- promover uma empresa virtual em feiras comerciais internacionais e eventos, de forma adequada
- liderar um diálogo empresarial

2. Competências pessoais

- aplicar o pensamento económico
- aprender eficazmente, para obter novas informações e competências
- melhorar a educação dos estudantes pela experiência de outras pessoas
- concentrar-se na avaliação dos resultados e reagir adequadamente, aceitar conselhos e críticas
- estudar de forma independente

3. Competências sociais

- trabalhar em equipa e cumprir tarefas
- executar tarefas atribuídas de uma forma responsável
- apoiar uma equipa com ideias próprias
- considerar outras ideias sem preconceitos
- ser construtivo e criativo
- assumir a responsabilidade pela sua acção

4. Competências de trabalho

- ter conhecimentos sobre as empresas do ponto de vista económico, sobre as vantagens das empresas e do emprego
- saber como se candidatar ao mercado de trabalho
- reagir adequadamente a diferentes condições de trabalho
- ter conhecimentos gerais e competências para desenvolver atividades empresariais

5. Competências no domínio das tecnologias da informação e da comunicação

- trabalhar com tecnologia informática
- trabalhar com software e pacote de programas de Microsoft Office
- comunicar via e-mail
- utilizar a tecnologia de apresentação (por exemplo, Apps)
- pesquisar na Internet informação da área económica e empresarial, para conhecer páginas web de autoridades estatais e instituições da administração pública

Estratégia educativa - métodos e formas

Métodos - Como as empresas virtuais são baseadas na simulação de práticas económicas reais em empresas reais, podemos excluir métodos como uma palestra ou explicação teórica. O principal método é a aprendizagem pela prática.

A simulação, como método, proporciona oportunidades para desenvolver e realizar alternativas, para ser capaz de prever as consequências de várias decisões, para resolver diferentes situações sem problemas e para reconhecer reações dos sistemas através de uma mudança de certas situações sem danos, cometendo erros. Em caso de necessidade de completar conhecimentos teóricos é recomendado, por exemplo, uma entrevista com um especialista ou um conferencista, ou trabalhar com uma literatura especializada - auto-estudo de leis, normas e regulamentos. O auto-estudo permite que um indivíduo gradualmente se aproprie de um método básico de aquisição de novos conhecimentos que serão utilizados para iniciar a sua prática real. Como no ambiente empresarial simulado de empresas virtuais o comércio é feito com bens fictícios e dinheiro fictício, todo o processo é seguro e um participante pode aprender pelos seus próprios erros. Os conhecimentos e experiências adquiridos pelo método da simulação numa empresa virtual são facilmente transformados em situação real. O método de simulação permite alcançar vários objetivos:

- adquirir conhecimentos e competências através do processamento de encomendas, certificados de entrega, faturas, operações de pagamento, etc.
- desenvolver a autoconfiança, a determinação em prosseguir os estudos, o trabalho em equipa
- analisar casos empresariais complexos e assumir a responsabilidade que resulta do trabalho em grupo
- preparação óptima para o emprego.

São utilizados outros métodos como a aplicação recetiva; entrevista - guiada; diálogo interativo; discussão moderada; resolução de problemas e brainstorming.

No ensino de disciplinas económicas, os métodos de ensino tradicionais baseiam-se na resolução de um problema ou de um caso que exija um trabalho individual dos alunos. Com base no reconhecimento geral dos estudos psicológicos de J. Freedman, afirma-se que um ser humano médio pode lembrar-se de aproximadamente 10 % do que lê, 20 % do que ouve, 30 % do que vê, 50 % do que vê e ouve simultaneamente, 70 % do que ouve e produz ativamente e 90 % do que alcança com a sua própria experiência e atividades. A empresa virtual é uma forma específica de ensino ativo onde são utilizados elementos de aprendizagem em grupo de problemas e também o ensino integrado.

O método de encenação também é utilizado numa empresa virtual. Cada participante é designado para determinadas funções e colocado em determinadas situações reais que tem de resolver individualmente e tem de estar envolvido na tarefa. Estas são características específicas de um método de encenação. Quanto mais o participante estiver envolvido na sua tarefa, mais bem sucedido ele se torna e, portanto, a motivação é realmente importante. A motivação pode estar ligada a um esforço para ter sucesso numa empresa, bem como a um esforço para conhecer melhor determinado trabalho e assim estar melhor preparado para a prática.

Os métodos de diálogo são amplamente aplicados numa empresa virtual. A capacidade de evitar conflitos é um pré-requisito para a sobrevivência de um indivíduo num ambiente em constante mudança. A empresa virtual trabalha com base no pressuposto do desenvolvimento da personalidade de cada trabalhador/participante. Cada pessoa tem o direito de codeterminação e é levada a sério. O diálogo é realizado a todos os níveis e em todos os departamentos. Os participantes vêem-se como membros da equipa com um elevado nível de tolerância. Os potenciais conflitos são mesmo aceites como um resultado necessário da cooperação para atingir o mesmo objetivo. Por conseguinte, não se reprimem as emoções na empresa virtual. Os participantes emocionalmente corajosos são frequentemente os que põem as coisas em movimento. Eles só precisam de ser geridos para encorajar a sua cooperação e trabalho de equipa.

As reuniões operacionais são uma forma específica de método de discussão numa empresa virtual. Os chefes de departamento informam o diretor da empresa e um professor sobre a realização das tarefas e consultam-se mutuamente sobre outros planos para o futuro. O diretor da empresa virtual conduz a reunião operacional, recebe informações e atribui novas tarefas. O professor/leitor é um conselheiro de base. Ele interfere minimamente na reunião operacional, possivelmente na navegação e na coordenação das atividades na empresa.

Os métodos motivacionais na empresa virtual são utilizados, por exemplo, como diálogo motivacional, conversa motivacional e demonstração motivacional. Os métodos motivacionais contínuos são igualmente importantes, como a apresentação de exemplos da prática, nomeadamente incentivando os participantes através de desafios e elogios.

O maior elemento motivacional na empresa virtual é um sentimento de contribuição para o sucesso. Pode ser experimentado pelos participantes e pelo professor. Os erros cometidos na empresa virtual são percebidos como uma oportunidade de aprender e não como um fracasso de um indivíduo.

O método **Brainstorming** na empresa virtual é utilizado como uma discussão espontânea na procura de novas ideias, por exemplo, a criação de uma empresa virtual e a discussão sobre negócios, sobre o logotipo, sobre um slogan publicitário na preparação de uma feira comercial, etc. O Brainstorming é um método básico de trabalho de marketing na empresa virtual e traz muitas ideias originais que são utilizadas pelos participantes nas técnicas de apresentação.

Os métodos de **demonstração ilustrativa** na empresa virtual são utilizados na implementação de operações administrativas, empresariais e de evidência; trabalhos gráficos e ilustrativos e com uma tecnologia informática, de escritório e de telecomunicações; trabalho com tecnologias de informação modernas, software económico, etc. O trabalho individual dos participantes na aquisição de informação (por exemplo, através da Internet), no estudo de literatura especializada e também durante atividades de controlo é permanentemente combinado com trabalho de equipa na resolução de tarefas complexas e na prática de técnicas comunicativas e de cooperação.

Os **jogos económicos** na empresa virtual pertencem aos métodos de ensino atrativos. Podem tomar a forma de sessões de formação e jogos situacionais. Estão vocacionados para praticar a capacidade de tomar decisões. Permitem a representação da prática em sistemas dinâmicos, mutuamente interligados, com diferentes variáveis e em diferentes situações. Os participantes incluídos no grupo de trabalho têm de sobreviver às consequências das suas decisões, têm de suportar decisões erradas e, se for possível, mudá-las pelas ideias que consideram corretas.

O método **CLIL (Content and Language Integrated Learning)** representa tanto o ensino integrado de conteúdos como o ensino integrado de línguas. No sentido mais lato, indica o ensino de conteúdos/disciplinas não linguísticas utilizando uma língua estrangeira como meio de comunicação e de partilha de conteúdos educativos. O conteúdo da disciplina não linguística é desenvolvido utilizando uma língua estrangeira e, ao mesmo tempo, a língua estrangeira é

utilizada na mediação de um determinado conteúdo educativo. Este tipo de ensino integrado estabelece dois objetivos básicos: - conteúdo e linguística, que é frequentemente complementado pelo terceiro. Este define as competências e estratégias que serão desenvolvidas e de que forma.

Forma:

- os alunos trabalham individualmente
- os alunos trabalham em grupo
- ensino frontal
- trabalhar com documentos, revistas e jornais
- trabalhar com o programas do pacote Microsoft Office
- visitas de estudo
- workshop com consultores profissionais
- mapa mental
- dramatizações
- produção
- jogo económico
- participar em feiras nacionais e internacionais de EV

Avaliação na empresa virtual

Ao avaliar um formando da empresa virtual temos que aceitar que algumas das suas preferências que podem influenciar o seu trabalho:

1. Conhecimento
2. Experiência
3. Estado psicológico
4. Colocação no grupo

O desempenho dos formandos e os seus resultados não são iguais, pelo que não é possível ter a mesma classificação. O ponto de partida deve ser uma análise pormenorizada do seu trabalho, que deve ser avaliado não só individualmente, mas também em grupo. Há que ter em consideração tal facto - a forma como um estudante elabora a tarefa dada ou a aceita sem quaisquer objeções, se trabalha sistematicamente, como aproveita o tempo, quanto tempo leva a realizar o trabalho que lhe foi confiado, criatividade, independência, bem como a capacidade de comunicar, os resultados do seu trabalho e também a sua vontade de trabalhar em benefício de todo o grupo.

Os empregadores dos países da UE estão habituados a que o futuro trabalhador apresente não só o seu relatório escolar, mas também a avaliação com a carta de recomendação, onde são descritas as suas qualidades, pontos fortes e fracos do formando da empresa virtual.

Critérios de avaliação do trabalho na empresa virtual

Estes critérios básicos devem ser avaliados no âmbito de uma empresa virtual:

- a) relações sociais
- b) pré-requisitos organizacionais (competências)
- c) resultados
- d) documentação
- e) apresentação dos resultados

a) Relações sociais

É uma capacidade de cooperação, de comunicação e de trabalho de equipa. No âmbito do trabalho de equipa é avaliada: a capacidade de defender objetivos de grupo, de motivar outros, de trazer novas ideias, de aceitar outras opiniões e também de ajudar os outros. Em termos de capacidades comunicativas é a capacidade de transformar alguma informação, de ouvir ativamente (manifestar empatia para com um colega de trabalho), de expressar pensamentos de forma clara e compreensível e de resolver potenciais conflitos.

b) Pré-requisitos organizativos (competências)

Este critério avalia se o participante pode formular claramente as tarefas, se as formulações são factualmente corretas, se as tarefas são aceites sem objeções, se o seu trabalho é sistematicamente planeado como um todo, mas também em termos de tarefas parciais, se os prazos são determinados e controlados.

c) Resultados

Os resultados são avaliados em termos de quão bem o formando trabalhou, se as suas soluções são utilizáveis na prática, se as soluções são completas e correctas, se a solução é apropriada e original, se o caminho para a solução foi económico e racional e se o estudante trabalhou racionalmente e cumpriu os prazos exigidos.

d) Documentação

Este critério avalia a documentação com a qual o formando trabalhou no departamento indicado da empresa virtual. É avaliado se a documentação está devidamente estruturada e processada de forma completa e precisa, se as etapas específicas da documentação são claras e efetuadas na ordem correta, se a documentação é formal e linguisticamente correcta, se é original e se foram respeitados os prazos exigidos.

e) Apresentação dos resultados

Neste critério, avalia-se o desempenho dos alunos na apresentação dos resultados. Para além da organização de uma apresentação, avalia-se o seu conteúdo, a aplicação de meios audiovisuais e o desempenho da apresentação (apresentação oral, formulação, gesticulação,...).

Se o professor quiser avaliar objetivamente, é necessário avaliar os departamentos e o indivíduo após cada bloco da empresa virtual. A avaliação resultante será uma média atingida pelo aluno no ano letivo. É possível alterar, completar os critérios especificados mas estes contêm basicamente as atividades mais importantes que podem ser descritas e avaliadas pelo professor da empresa virtual. A avaliação verbal é semelhante à avaliação dos trabalhadores em empresas reais. Os formandos da empresa virtual submetem a sua avaliação do trabalho aos seus futuros empregadores como carta de recomendação, anexa ao formulário de candidatura a uma vaga. A partir dessa avaliação processada, o futuro empregador pode obter uma melhor visão e mais concisa sobre um futuro empregado, em comparação com a classificação escolar tradicional.

Instruções gerais de avaliação

- Os alunos serão avaliados pela análise dos materiais produzidos e documentos de departamentos específicos; pela participação ativa no trabalho na EV; pelas apresentações de projetos; pelo cumprimento do prazo das tarefas atribuídas; pelas apresentações da EV na Business Academy e em diferentes eventos. A avaliação incluirá opiniões de outros alunos e a sua capacidade de avaliar outros.

Critérios de avaliação:

- a) competências linguísticas orais, comunicação, utilização correta dos termos profissionais, conhecimentos gerais, capacidade de aplicar conhecimentos de outras disciplinas, fluência e compreensibilidade linguística, maneiras cultivadas em público
- b) expressão escrita - preenchimento correto e preciso de formulários e documentos em departamentos específicos; utilização correta de termos especializados; trabalhos individuais e em equipa, seguindo normas de prova de texto e tratamento da informação
- c) apresentações desenvolvidas- obtenção de informação, tratamento adequado, harmonia da apresentação oral e escrita, capacidade de responder a perguntas do público, criatividade no trabalho, desempenho público
- d) cumprimento das tarefas
- e) participação ativa no trabalho na EV

A avaliação do desempenho seguirá os critérios estabelecidos na EV e a nota final incluirá as atividades dos alunos e os respetivos resultados.

Fontes:

Literatura especializada - economia, negócios, marketing, comunicação, código comercial, código de licenciamento comercial, código do trabalho e diferentes legislações estatais

Tecnologia didática - projector de dados, quadro branco interactivo, PC, tablet

Ferramentas de aprendizagem - questionários, estudos de casos, jogos económicos, formulários práticos, imprensa diária e outras fontes a Internet.

Conteúdos do Currículo : Empresas virtuais					
Unidade Módulo - Tópico	Lições	Relações entre assuntos	Resultados esperados da aprendizagem	Resultados esperados da aprendizagem	Resultados esperados da aprendizagem
Base teórica da empresa virtual	8/4		Conhecimento o aluno é capaz de	Capacidades o aluno é capaz de	Competências
Base da EV Objetivo e relevância da EV Centro de EFP eslovaco Sistema de trabalho na EV		Economia empresarial Conceitos económicos de base	- Caracterizar o funcionamento da EV - conhecer o centro eslovaco de EFP das empresas e instituições cujas operações são simuladas - explicar a motivação positiva de trabalhar na EV - explicar o sistema de trabalho na EV	- Compreender o funcionamento da EV - trabalhar com as instituições do Centro de Formação Profissional Eslovaco - aplicar o sistema de trabalho na EV	- Aplicar os princípios do trabalho coletivo - autoconfiança para tomar decisões - ser flexível e criativo
A criação da EV	24/12		Conhecimento o aluno é capaz de	Capacidades o aluno é capaz de	Competências
Mercado EV		Economia empresarial	- Estar bem informado sobre as normas legais básicas das empresas	- Saber como estar bem informado sobre as normas legais básicas das empresas	- Autoconfiança para tomar decisões e tirar conclusões

<p>Formas jurídicas dos negócios</p> <p>Quadro legislativo no RS</p> <p>Iniciação ao negócio, inspiração empresarial e intenção /know-how/</p> <p>Nome comercial e logotipo, a identidade da empresa</p> <p>Desenvolvimento da EV</p>		<p>Conceitos económicos de base</p> <p>Comunicação e competências empresariais e de apresentação</p> <p>Informática aplicada</p> <p>Trabalhar com o pacote Microsoft Office</p> <p>Ciência do Direito</p>	<p>- saber como criar um plano de negócios simples</p> <p>- explicar a concorrência na economia de mercado e as relações que se desenvolvem num ambiente empresarial</p> <p>- definir as etapas para o estabelecimento de empresas</p> <p>- caracterizar uma simples operação administrativa para criar uma empresa</p>	<p>- criar um breve plano de negócios</p> <p>- lidar com simples operações administrativas para criar uma empresa</p> <p>- aplicar os conhecimentos para adquirir as competências necessárias para estabelecer e gerir o trabalho em empresas reais</p>	<p>- responsabilidade para realizar tarefas</p> <p>- trabalho de equipa</p> <p>- responsabilidade</p> <p>- criatividade</p> <p>- desenvolvimento da cooperação e apresentação de resultados</p>
Arquitetura da EV	8/4		Conhecimento o aluno é capaz de	Capacidades o aluno é capaz de	Competências
<p>Processos na EV</p> <p>Organização e estrutura organizacional</p>		<p>Economia empresarial</p> <p>Conceitos económicos de base</p>	<p>- Definir os processos em curso na EV</p> <p>- caracterizar diferentes tipos de estrutura organizacional</p>	<p>- Definir os processos em curso na EV</p>	<p>- Trabalhar com alguma informação</p> <p>- tomar decisões</p> <p>- resolver problemas</p>

Competências Norma do equipamento na EV		Contabilidade Circulação de bens, fontes de cobertura de bens Cálculos económicos e estatísticas Competências básicas de cálculo, cálculo da percentagem Informática aplicada Trabalhar com o pacote Microsoft Excel	- criar a estrutura organizacional básica de uma empresa - descrever as competências-chave dos trabalhadores da EV em determinados departamentos	- trabalhar com diferentes tipos de estrutura organizacional - definir as competências-chave dos trabalhadores da EV em determinados departamentos	- ser responsável, adaptável, flexível e um trabalhador de equipa - fazer apresentações orais e escritas - falar línguas estrangeiras - utilizar a tecnologia informática
Empresa virtual e feira	20/10		Conhecimento o aluno é capaz de	Capacidades o aluno é capaz de	Competências
O significado das feiras para a EV		Comunicação e competências empresariais e de apresentação	- Caracterizar a importância da apresentação da EV em público - comunicar com o público em línguas estrangeiras	- Fazer uma apresentação significativa da EV em público - comunicar com o público em línguas estrangeiras	- Trabalhar com alguma informação - tomar decisões - resolver problemas

<p>A preparação da EV para uma feira</p> <p>Promoção da EV nas feiras</p> <p>O sistema de trabalho das feiras na EV</p> <p>Negócio da feira de EV</p> <p>Apresentações digitais em feiras comerciais da EV</p> <p>Participação em feiras comerciais e a sua avaliação</p>		<p>Diálogo de negócios</p> <p>A língua inglesa</p> <p>A língua alemã</p>	<p>- definir métodos de gestão do stress</p> <p>- planear e organizar uma participação numa feira comercial</p> <p>- definir o significado de cooperação</p> <p>- gerir a forma de atuar em público</p> <p>- caracterizar as atividades relacionadas com a preparação da feira e a duração do evento</p>	<p>- planear e organizar uma participação numa feira comercial</p> <p>- atuar em público</p> <p>- preparar e organizar a feira de EV de forma responsável</p>	<p>- ser responsável, adaptável, flexível e um trabalhador de equipa</p>
<p>Gestão de recursos humanos na EV</p>	<p>36/18</p>		<p>Conhecimento o aluno é capaz de</p>	<p>Capacidades o aluno é capaz de</p>	<p>Competências</p>
<p>Processo de seleção de empregados e ofertas de emprego</p> <p>Comportamento dos empregados e um sistema de valores na EV</p>		<p>Economia empresarial</p> <p>Gestão dos recursos humanos</p> <p>Contabilidade</p> <p>Cálculo dos salários</p>	<p>- Explicar o planeamento e o desenvolvimento pessoal</p> <p>- explicar o processo de avaliação e a motivação dos trabalhadores</p>	<p>- Preparar o planeamento e desenvolvimento pessoal</p> <p>- aplicar o processo de avaliação e motivação dos trabalhadores</p> <p>- criar um contrato de trabalho, descrição de</p>	<p>- Autoconfiança para tirar conclusões</p> <p>- fazer apresentações orais e escritas</p> <p>- falar línguas estrangeiras</p> <p>- utilizar a tecnologia informática</p>

<p>Início de atividade, mudança de emprego e cessação de emprego</p> <p>Sistema de informação pessoal na EV</p> <p>Avaliação e remuneração dos trabalhadores na EV</p> <p>Preparação da entrevista de emprego</p>		<p>A língua alemã</p> <p>A língua inglesa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - criar um contrato de trabalho, descrição de funções e certificado de salário - escrever o curriculum vitae e a carta de motivação na língua materna e na estrangeira - estar preparado para uma entrevista de emprego - explicar técnicas para uma entrevista de emprego - definir um procedimento seletivo na EV 	<p>funções e certificado de salário</p> <ul style="list-style-type: none"> - escrever o curriculum vitae, a carta de motivação na língua materna e na língua estrangeira - avaliar as competências para uma entrevista - estar preparado para uma entrevista - organizar um procedimento seletivo na EV 	<ul style="list-style-type: none"> - trabalhar com aplicações relevantes
<p>Marketing na EV</p>	<p>20/10</p>		<p>Conhecimento o aluno é capaz de</p>	<p>Capacidades o aluno é capaz de</p>	<p>Competências</p>
<p>Marketing mix</p> <p>O objetivo da publicidade</p>		<p>Informática aplicada</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Caracterizar os princípios básicos da publicidade e da sua aplicação para criar um anúncio na EV 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar os princípios básicos da publicidade e da sua aplicação para criar um anúncio na EV 	<ul style="list-style-type: none"> - Autoconfiança para tirar conclusões

Comunicação interna e externa da EV O catálogo e outros recursos publicitários Atendimento ao cliente Relações públicas Promoção de vendas Apresentação da EV		Criação de apresentações em Powerpoint e noutras aplicações Comunicação e competências empresariais e de apresentação Ética	- definir formas de comunicação adequadas na EV - criar uma campanha publicitária e materiais - conhecer diferentes formas de relações públicas e promoção de vendas	- aplicar formas de comunicação adequadas no ambiente da EV - realizar diferentes formas de relações públicas e de promoção de vendas - fazer apresentações digitais na EV	- fazer apresentações orais e escritas - falar línguas estrangeiras - utilizar a tecnologia informática - trabalhar com aplicações relevantes de marketing - responsabilidade de equipa - criatividade - desenvolver competências de cooperação e de apresentação de resultados
Compra e venda na TF	16/8		Conhecimento o aluno é capaz de	Capacidades o aluno é capaz de	Competências
Base de dados de parceiros comerciais da EV Comunicação empresarial Compra e venda na EV O negócio da EV na UE		Economia Comércio Correspondência administrativa	- Definir diferentes necessidades e motivação para o processo de compra - gerir o diálogo empresarial e as objeções - redigir a documentação das operações comerciais	- Avaliar e utilizar diferentes necessidades e motivações no processo de compra do cliente - aplicar métodos de gestão do diálogo empresarial e das objeções	- Autoconfiança para tirar conclusões - gestão assertiva de conflitos - resolver problemas, ser responsável, adaptável, flexível e trabalhar em equipa - utilizar tecnologia informática

Documentação do processo empresarial		Correspondência comercial	- caracterizar a política comercial da EV	- redigir a documentação necessária para as operações comerciais	- trabalhar com aplicações relevantes
Procedimento de reclamação na EV		Comunicação e competências empresariais e de apresentação		- aplicar a política comercial da TF	
Lembretes		Ética			

Literatura

Rotport M., Koudela J.: Práce ve fiktivní firmě. Praha: VŠE, 1997

Viskupičová A.: Ekonomické cvičenia vo fiktívnej firme. Bratislava: MPC, 1997

Viskupičová A., a kol.: Cvičné firmy na stredných školách. Bratislava: ŠIOV, 1999

Horecká, G. a kol.: Cvičná firma – most medzi teóriou a praxou. Bratislava NUŠ, 2002

Horecká, G. a kol.: Cvičná firma. Bratislava: ŠIOV, 2004.

Velichová, Ľ.: Didaktika cvičnej firmy. Bratislava: Vyd. Ekonóm 2006.

Horecká, G. a kol.: Cvičná firma pre absolventov. Bratislava: ŠIOV, 2006.

Baránek, M.: Minimálne štandardy kvality cvičnej firmy a minimálne štandardy kvality zamestnanca cvičnej firmy. Bratislava: ŠIOV, 2006.

Velichová, Ľ.: Didaktika cvičnej firmy pre absolventov. Bratislava: ŠIOV, 2006.

Velichová, L., Horecká, G., Horáčková, A., Zámečníková, Z.: Cvičná firma - praktikum. Bratislava: SPN, 2019.

www.sccf.sk ; <https://www.penworldwide.org/>; www.siov.sk

valid laws in accountancy, taxes, insurance and business legislation



Spolufinancované z
programu Európskej únie
Erasmus+