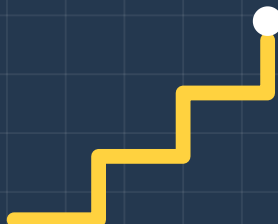




UpOnly Learning



6º ANO

APOSTILA DE AMOSTRA GRÁTIS

Empreendedorismo e pensamento de negócios 6º ano

Um passo de cada vez. · Idades 11–12 · Amostra grátis: 1 de 7 temas

UO-BIZ-6

Um passo de cada vez

Sou o Dr. Evan J. Hasson. Tenho um consultório de quiropraxia específica há mais de doze anos e sou pai de três. Meu trabalho é sobre alinhamento: quando a estrutura está certa, todo o resto funciona melhor.

Em casa, nada estava alinhado. Eu gastava milhares de dólares por mês com reforço, atividades e programas, e quando eu perguntava sobre matricular um segundo ou terceiro filho a resposta era sempre a mesma: aí é o dobro, aí é o triplo. A escola charter tinha fila de espera. A escola pública boa tinha fila de espera. As particulares tinham aquela outra fila, em que ajuda conhecer alguém ou doar primeiro.

E por baixo de tudo, a mesma ameaça silenciosa: se você não pagar por isso, seu filho vai ficar para trás. Não vendem com evidência. Vendem com medo.

Então fui pesquisar por conta própria, e foi isto que descobri: nada disso é segredo. Os padrões são publicados. A ordem em que uma criança deve aprender está escrita e disponível para todos. Só está espalhado. Ninguém tinha feito o trabalho de reunir, colocar em ordem e entregar. Então eu fiz.

Quando cada passo tem seu lugar, a confusão não tem onde se esconder.

Construí isto para os meus filhos. Estou dando para os seus.

Dr. Evan J. Hasson, DC

Fundador e pai de três

Direitos autorais, licença e avisos legais

Direitos autorais. © 2026 UpOnly Learning, LLC. Todos os direitos reservados. UpOnly Learning™ e o logotipo do degrau são marcas da UpOnly Learning, LLC.

Amostra grátis. Esta amostra grátis pode ser impressa e compartilhada livremente, desde que seja compartilhada inteira e sem alterações, com este aviso e o nome UpOnly Learning. Não pode ser vendida.

Não somos uma escola. A UpOnly Learning é uma editora educacional privada, não uma escola, e não é afiliada nem endossada pelo Departamento de Educação dos EUA, pelo MEC, por nenhuma secretaria de educação ou distrito escolar. Esta apostila não atribui notas nem créditos e não substitui nenhum currículo exigido no seu estado ou país. Você é responsável por cumprir as leis locais de ensino domiciliar.

Padrões. Os temas estão alinhados a padrões acadêmicos segundo a nossa própria interpretação; os donos desses padrões não revisam nem endossam esta apostila. Common Core State Standards © Copyright 2010. National Governors Association Center for Best Practices and Council of Chief State School Officers. All rights reserved.

Sem resultados garantidos, e erros acontecem. Cada estudante aprende de um jeito. Escrevemos e revisamos cada pergunta e gabarito com cuidado, e ainda assim erramos: um gabarito pode estar errado e uma pergunta pode estar mal redigida ou ter duas respostas defensáveis. Confira o gabarito antes de entregar e confie no seu próprio julgamento em vez do nosso. Encontrou um problema? **Tire uma foto da página e mande para support@uponylearning.com** — a imagem diz mais que uma descrição, e corrigimos para todas as famílias.

Segurança. Algumas atividades usam objetos de casa, como tesouras, moedas ou alimentos. Um adulto deve supervisionar e pular qualquer coisa que não seja segura para o estudante.

Não é orientação profissional. Esta apostila não substitui a avaliação de um educador ou especialista qualificado. O fundador é Doutor em Quiropraxia; a UpOnly Learning não oferece orientação médica ou de saúde.

Tradução. Esta é uma tradução da edição em inglês. Em caso de diferença, vale a versão em inglês destes termos.

Termos completos: uponylearning.com/legal

Como usar esta apostila

Cada tema segue os mesmos passos, então seu estudante sempre sabe o que vem depois.

1. ❶ **Verificação rápida.** 10 perguntas antes de ensinar. Leia em voz alta para os estudantes menores. Uma pontuação alta significa que você pode avançar mais rápido.
2. ❷ **Aprender.** Palavras-chave, ensino passo a passo com frases que você pode ler em voz alta, exemplos resolvidos e os erros para observar.
3. ❸ **Fazemos juntos.** 10 perguntas que vocês fazem lado a lado. A resposta e o "porquê" estão impressos logo depois de cada pergunta, para vocês conversarem.
4. ❹ **Você tenta.** 10 perguntas que seu estudante faz sozinho.

As respostas, com uma explicação curta para cada pergunta, estão no **Gabarito** no fim de cada tema, assim os estudantes podem trabalhar sem espiar. Revisem juntos cada resposta errada usando a explicação.

Esta apostila é impressa em cores. Para economizar tinta, escolha "Preto e branco" ou "Escala de cinza" nas configurações da impressora; todas as páginas funcionam em preto e branco.

Quer verificações on-line que se corrigem sozinhas e acompanham o progresso de cada estudante? Acesse uponlylearning.com.

6º ANO

SUMÁRIO · UO-BIZ-6



Empreendedorismo e pensamento de negócios: 6º ano

Apostila de amostra grátis · Idades 11–12 · 1 de 7 temas, com Verificação rápida, aula, Fazemos juntos, Você tenta e gabarito

Nossa história	2
Direitos autorais, licença e avisos legais	3
Como usar esta apostila	4
Tema 1 · Escrever um plano de negócio de uma página	6
<i>Descrever um negócio em uma página e usar os números para testar se uma meta de lucro é realista CEE Standard 14</i>	
Verificação rápida 6 · Aprender 8 · Fazemos juntos 10 · Você tenta 12 · Gabarito 13	



Uma página, um plano: escrever um plano de negócios

O estudante vai escrever um plano de negócios de uma página que nomeie o problema, o cliente, o produto, o preço, os custos e uma meta de lucro, e usá-lo para descobrir quantas vendas são necessárias para alcançar a meta.

① Verificação rápida

Faça antes da aula. Mostra o que seu estudante já sabe. Pontuação: ____ / 10

1. Uma pessoa que passeia com cachorros cobra \$8 e gasta \$1 em materiais por passeio. Qual é o lucro por passeio?
A \$9 **B** \$6 **C** \$8 **D** \$7
2. Qual afirmação sobre um plano de negócios é verdadeira?
A Até uma banquinha de limonada fica mais fácil com um plano **B** Um plano nunca deve ter nenhum número
C Um plano precisa ter pelo menos dez páginas para ser útil
3. Qual destes é um serviço que um estudante poderia vender?
A Vender um pão na feira **B** Passear com o cachorro de um vizinho
C Comprar um rolo de fita adesiva para a banquinha
4. Um estudante quer \$60 de lucro. O lucro por venda é \$6. Quantas vendas são necessárias?
A 20 vendas **B** 54 vendas **C** 360 vendas **D** 10 vendas
5. Dois vendedores têm \$30 de custo inicial cada. O lucro do vendedor X é \$5 por venda. O lucro do vendedor Y é \$6 por venda. Quem chega primeiro ao ponto de equilíbrio?
A O vendedor Y, com 6 vendas **B** Os dois chegam ao mesmo tempo **C** O vendedor X, com 5 vendas
D O vendedor Y, com 5 vendas
6. Um professor particular cobra \$15 e gasta \$3 em materiais por aula. Quantas aulas alcançam uma meta de lucro de \$120?
A 6 aulas **B** 40 aulas **C** 10 aulas
7. Um vendedor quer ganhar \$50 depois de custos iniciais de \$30. Quanto lucro das vendas é necessário?
A \$30 **B** \$20 **C** \$50 **D** \$80
8. Um plano estima 6 clientes por semana a \$14 cada. Qual é a receita semanal?
A \$98 **B** \$84 **C** \$72 **D** \$20

9. Dois vendedores ganham \$48 de lucro cada. O vendedor R vendeu 8 itens; o vendedor S vendeu 12 itens. O que se pode concluir?
- A R ganhou \$48 por item B R ganhou \$6 de lucro por item e S ganhou \$4
C R ganhou \$4 por item e S ganhou \$6 D Os dois ganharam o mesmo por item
10. Um plano prevê 12 clientes por semana a \$9, materiais de \$2 cada e \$63 de custo inicial. Em quantas semanas chega ao ponto de equilíbrio?
- A 0 semana, porque não há lucro semanal B 1 semana, porque o lucro semanal é $12 \times 7 = 84$
C 2 semanas, porque o lucro semanal é só \$63

② Aprender

Palavras-chave

- **plano de negócios:** Uma descrição escrita curta do que um negócio vai vender, para quem e como vai ganhar dinheiro
- **cliente-alvo:** O grupo específico de pessoas que um negócio mais quer atender
- **custo inicial:** Dinheiro gasto uma única vez, antes da primeira venda, para preparar um negócio
- **custo variável:** Um custo que cresce a cada item produzido, como os materiais
- **meta de lucro:** A quantidade de lucro que um negócio pretende obter em um período determinado
- **ponto de equilíbrio:** O ponto em que a receita iguala os custos, sem lucro e sem prejuízo

Aquecimento

1. Pergunte: se você quisesse passear com os cachorros dos vizinhos, o que teria de decidir antes de começar?
2. Reúnam ideias no papel: a quem perguntar, quanto cobrar, quais materiais são necessários, quantos cachorros você conseguiria atender.

Um plano transforma uma boa ideia em passos que podem ser conferidos. Hoje você escreve um plano de uma página e testa se os números funcionam.

Ensino

1. Explique que um plano de negócios responde a seis perguntas: Que problema eu resolvo? Quem é meu cliente-alvo? O que eu vendo? Que preço vou cobrar? Quanto vai custar? Qual é a minha meta?
2. Ressalte que um cliente-alvo é específico. 'Todo mundo' não é um cliente. 'Os vizinhos da minha rua que trabalham o dia todo e têm cachorros' é.
3. Mostre um plano de passeio com cachorros: preço \$8 por passeio, materiais de \$1 por passeio para sacolinhas e petiscos, custo inicial de \$30 para um conjunto de guias e panfletos.
4. Encontre o lucro por passeio: $\$8 - \$1 = \$7$.
5. Encontre o ponto de equilíbrio: o custo inicial de \$30 dividido por \$7 de lucro por passeio é 4.3, então o negócio precisa de 5 passeios antes de ter um lucro de verdade (4 passeios dão \$28, ainda abaixo de \$30).
6. Defina uma meta de lucro: para ganhar \$70 depois de recuperar o custo inicial, precisa de \$100 de lucro com os passeios, então $\$100 \div \$7$ é 14.3, que se arredonda para cima para 15 passeios.
7. Explique que um plano é uma previsão. Escrever os números permite perceber cedo se a meta não é realista, por exemplo 15 passeios em uma semana para uma só pessoa.

Cada número de um plano deve se ligar a uma decisão: quanto cobrar, o que comprar e quanto vender.

Prática guiada

1. Dobrem uma folha em seis quadros e deem a eles estes títulos: Problema, Cliente, Produto, Preço, Custos, Meta.
2. Preencham juntos os quadros de um negócio imaginário de cortar grama: preço \$10 por gramado, \$2 de gasolina por gramado, custo inicial de \$40 por um ~~ancinho usado~~ e panfletos.

3. Encontrem o lucro por gramado (\$8), o número de gramados do ponto de equilíbrio (5) e o número de gramados necessários para ganhar uma meta de \$120 depois do custo inicial ($\$160 \div \$8 = 20$).

Qual quadro é o mais difícil de preencher? O que você teria de descobrir para preenchê-lo melhor?

Exemplos resolvidos

Um negócio de passear com cachorros tem custos iniciais de \$30, cobra \$8 por passeio e gasta \$1 por passeio em materiais. De quantos passeios precisa para chegar ao ponto de equilíbrio?

5 passeios. O lucro por passeio é $\$8 - \$1 = \$7$. Depois de 4 passeios o lucro é \$28, que é menos de \$30. Depois de 5 passeios é \$35, que cobre o custo inicial.

O mesmo negócio quer \$70 de lucro depois de recuperar o custo inicial. Quantos passeios precisa fazer?

15 passeios. O lucro total necessário com os passeios é $\$30 + \$70 = \$100$. $\$100 \div \$7$ é cerca de 14.3, então se arredonda para cima para 15 passeios.

Erros para observar

Erro: Um plano de negócios é só para empresas grandes.

Como corrigir: Qualquer negócio, até uma barraquinha de limonada, fica mais fácil de tocar com um plano. Um plano em uma página basta para começar.

Erro: Se eu vender um item, já obtive meu lucro, porque o preço é maior do que o custo dos materiais.

Como corrigir: O lucro por item primeiro precisa recuperar o custo inicial. Até lá, o negócio continua abaixo do ponto de equilíbrio.

③ Fazemos juntos: 10 perguntas

Façam lado a lado. Leiam juntos cada pergunta, deixe seu estudante responder e depois leiam a resposta e o "porquê" logo abaixo, e conversem.

1. Qual destas não faz parte das seis perguntas de um plano de negócios?

A Qual é a minha meta de lucro? B Qual é o meu jogo favorito? C Quem é o meu cliente-alvo?

D Que preço vou cobrar?

Resposta: B Qual é o meu jogo favorito?

Por quê: As seis perguntas são sobre o negócio.

2. Qual destas é uma das seis perguntas que um plano de negócios responde?

A Quanto vai custar? B De qual cor eu gosto mais? C Como está o tempo hoje?

Resposta: A Quanto vai custar?

Por quê: As seis são: problema, cliente, produto, preço, custo e meta.

3. Qual frase é uma meta de lucro?

A Eu gosto de passear com cachorros depois da escola todo dia

B Minha coleira foi um presente da minha tia no ano passado

C Os cachorros precisam de exercício todos os dias da semana D Eu quero ganhar \$50 de lucro em um mês

Resposta: D Eu quero ganhar \$50 de lucro em um mês

Por quê: Uma meta diz um valor de lucro e um período.

4. Marco ganha \$12 de lucro por serviço e faz 3 serviços em uma semana. Quanto é esse lucro?

A \$24 B \$48 C \$15 D \$36

Resposta: D \$36

Por quê: $12 \times 3 = 36$.

5. Um professor particular tem \$25 de custos iniciais e ganha \$12 de lucro por aula. Depois de 2 aulas, quanto ainda falta?

A \$13 B \$24 C \$1

Resposta: C \$1

Por quê: $2 \times 12 = 24$, então ainda falta $25 - 24 = 1$.

6. Um estudante escreve a meta ‘ganhar dinheiro’. O que melhoraria essa meta?

- A Tirar os números para a meta ficar mais flexível B Acrescentar um segundo negócio para o dinheiro dobrar
C Deixar a meta mais curta para ficar mais fácil de ler D Dizer um valor e um período, como \$50 por mês

Resposta: D Dizer um valor e um período, como \$50 por mês

Por quê: Uma meta deve ser mensurável para que o plano possa ser conferido.

7. Um padeiro tem \$40 de custo inicial, preço de \$5 e \$2 de ingredientes por pão. Quantos pães levam ao ponto de equilíbrio?

- A 13 pães B 14 pães C 20 pães

Resposta: B 14 pães

Por quê: O lucro por pão é 3. $40 / 3$ é cerca de 13,3, então 14 pães.

8. Um plano quer \$70 de lucro depois de pagar de volta um custo inicial de \$30. Quanto lucro das vendas é necessário?

- A \$100 B \$2,100 C \$70 D \$40

Resposta: A \$100

Por quê: As vendas precisam cobrir o custo inicial e a meta: $30 + 70 = 100$.

9. Um vendedor precisa escolher entre uma placa pintada à mão de \$15 que acrescenta 3 vendas com \$6 de lucro, ou panfletos de \$15 que acrescentam 4 vendas com \$6 de lucro. Qual deixa mais lucro depois de se pagar?

- A Nenhum se paga em qualquer número de semanas B Os dois dão exatamente o mesmo lucro
C A placa, já que 3 vendas dão \$18 e cobrem os \$15 D Os panfletos, já que 4 vendas dão \$24 contra \$18

Resposta: D Os panfletos, já que 4 vendas dão \$24 contra \$18

Por quê: Os panfletos dão 24 e a placa 18. Os dois passam de 15, mas os panfletos dão mais.

10. Um plano com preço de \$12 e materiais de \$4 tem custo inicial de \$64. O dono diz que 8 vendas levam ao ponto de equilíbrio. Isso está certo?

- A Não, $64 / 4$ é o jeito certo de calcular B Sim, mas só se forem feitas 12 vendas
C Sim, porque $64 / 8 = 8$ vendas D Não, $64 / 12$ é o jeito certo de calcular

Resposta: C Sim, porque $64 / 8 = 8$ vendas

Por quê: O lucro por venda é 8, e $64 / 8 = 8$.

④ Você tenta: 10 perguntas

Agora seu estudante trabalha sozinho. Confira as respostas no gabarito no fim deste tema. Pontuação: ____ / 10

1. Uma pessoa que passeia com cachorros tem \$7 de lucro por passeio. Quanto é o lucro de 3 passeios?
A \$21 **B** \$28 **C** \$24
2. Qual é o melhor motivo para colocar números em um plano?
A Para deixar o plano mais longo e mais sério **B** Para perceber cedo se uma meta não é realista
C Para garantir que os clientes queiram ler o plano
3. Um plano lista um conjunto de coleiras de \$30 e panfletos. Que tipo de custo é esse?
A Preço **B** Lucro **C** Custo inicial **D** Custo variável
4. Se um estudante aumentar o preço de \$8 para \$10 e os materiais continuarem \$1, qual será o novo lucro por venda?
A \$9 **B** \$11 **C** \$7 **D** \$10
5. Um negócio de passeio com cachorros tem \$30 de custos iniciais e \$7 de lucro por passeio. Quantos passeios são necessários para chegar ao ponto de equilíbrio?
A 8 passeios **B** 4 passeios **C** 23 passeios **D** 5 passeios
6. Um plano tem \$40 de custos iniciais. O negócio ganha \$15 de lucro por serviço. Quantos serviços levam ao ponto de equilíbrio?
A 8 serviços **B** 3 serviços **C** 25 serviços **D** 2 serviços
7. Um plano prevê 6 clientes por semana a \$14 cada. Os materiais para esses clientes custam \$18. Qual é o lucro semanal antes dos custos iniciais?
A \$18 **B** \$84 **C** \$102 **D** \$66
8. Quantas vendas extras a placa precisaria trazer para se pagar?
A 8 vendas extras **B** 9 vendas extras **C** 45 vendas extras **D** 6 vendas extras
9. Um vendedor tem \$60 de custos iniciais e \$5 de lucro por item. Ele planeja vender 10 itens na primeira semana. É provável que ele chegue ao ponto de equilíbrio?
A Não, 10 itens dão \$50, que fica \$10 abaixo **B** Sim, os custos iniciais não importam para o ponto de equilíbrio
C Não, 10 itens dão \$100, que fica \$40 acima **D** Sim, 10 itens dão \$60, que cobre o custo
10. A meta de um estudante é \$90 de lucro. O lucro por item é \$6. Os itens precisam ser feitos em lotes de 4. Quantos itens?
A 16 itens **B** 14 itens **C** 90 itens

Escrever um plano de negócio de uma página: respostas e explicações

① Verificação rápida

1. Uma pessoa que passeia com cachorros cobra \$8 e gasta \$1 em materiais por passeio. Qual é o lucro por passeio?
D \$7
 $8 - 1 = 7$ dólares de lucro em cada passeio.
2. Qual afirmação sobre um plano de negócios é verdadeira?
A Até uma banquinha de limonada fica mais fácil com um plano
Um plano de uma página é suficiente para começar qualquer negócio.
3. Qual destes é um serviço que um estudante poderia vender?
B Passear com o cachorro de um vizinho
Um serviço é um trabalho feito para um cliente, como passear com um cachorro.
4. Um estudante quer \$60 de lucro. O lucro por venda é \$6. Quantas vendas são necessárias?
D 10 vendas
 $60 / 6 = 10$ vendas.
5. Dois vendedores têm \$30 de custo inicial cada. O lucro do vendedor X é \$5 por venda. O lucro do vendedor Y é \$6 por venda. Quem chega primeiro ao ponto de equilíbrio?
D O vendedor Y, com 5 vendas
X precisa de $30/5 = 6$ vendas. Y precisa de $30/6 = 5$.
6. Um professor particular cobra \$15 e gasta \$3 em materiais por aula. Quantas aulas alcançam uma meta de lucro de \$120?
C 10 aulas
O lucro por aula é 12, e $120 / 12 = 10$.
7. Um vendedor quer ganhar \$50 depois de custos iniciais de \$30. Quanto lucro das vendas é necessário?
D \$80
As vendas precisam cobrir os \$30 e a meta de \$50, então \$80.
8. Um plano estima 6 clientes por semana a \$14 cada. Qual é a receita semanal?
B \$84
 $6 \times 14 = 84$.
9. Dois vendedores ganham \$48 de lucro cada. O vendedor R vendeu 8 itens; o vendedor S vendeu 12 itens. O que se pode concluir?
B R ganhou \$6 de lucro por item e S ganhou \$4
 $48 / 8 = 6$ e $48 / 12 = 4$.
10. Um plano prevê 12 clientes por semana a \$9, materiais de \$2 cada e \$63 de custo inicial. Em quantas semanas chega ao ponto de equilíbrio?
B 1 semana, porque o lucro semanal é $12 \times 7 = 84$
O lucro semanal é $12 \times 7 = 84$, que já cobre os \$63.

④ Você tenta

1. Uma pessoa que passeia com cachorros tem \$7 de lucro por passeio. Quanto é o lucro de 3 passeios?
A \$21
 $7 \times 3 = 21$.
2. Qual é o melhor motivo para colocar números em um plano?
B Para perceber cedo se uma meta não é realista
Um plano é uma previsão. Os números permitem conferir se ele pode dar certo.
3. Um plano lista um conjunto de coleiras de \$30 e panfletos. Que tipo de custo é esse?
C Custo inicial
Eles são comprados uma vez, antes da primeira venda.
4. Se um estudante aumentar o preço de \$8 para \$10 e os materiais continuarem \$1, qual será o novo lucro por venda?
A \$9
 $10 - 1 = 9$.
5. Um negócio de passeio com cachorros tem \$30 de custos iniciais e \$7 de lucro por passeio. Quantos passeios são necessários para chegar ao ponto de equilíbrio?
D 5 passeios
 $30 / 7$ é cerca de 4.3, e 4 passeios dão só \$28, então são necessários 5 passeios.
6. Um plano tem \$40 de custos iniciais. O negócio ganha \$15 de lucro por serviço. Quantos serviços levam ao ponto de equilíbrio?
B 3 serviços
 $40 / 15$ é cerca de 2.7, então 3 serviços.
7. Um plano prevê 6 clientes por semana a \$14 cada. Os materiais para esses clientes custam \$18. Qual é o lucro semanal antes dos custos iniciais?
D \$66
 $84 - 18 = 66$.
8. Quantas vendas extras a placa precisaria trazer para se pagar?
B 9 vendas extras
 $45 / 5 = 9$.
9. Um vendedor tem \$60 de custos iniciais e \$5 de lucro por item. Ele planeja vender 10 itens na primeira semana. É provável que ele chegue ao ponto de equilíbrio?
A Não, 10 itens dão \$50, que fica \$10 abaixo
 $10 \times 5 = 50$ e $60 - 50 = 10$.
10. A meta de um estudante é \$90 de lucro. O lucro por item é \$6. Os itens precisam ser feitos em lotes de 4. Quantos itens?
A 16 itens
 $90 / 6 = 15$, e lotes de 4 obrigam a arredondar para cima, para 16.

Continue com a apostila completa de Empreendedorismo e pensamento de negócios

Você acabou de experimentar um tema. A apostila completa de 6º ano tem todos os temas abaixo, cada um com Verificação rápida, aula, Fazemos juntos, até 90 perguntas de Você tenta, Mostre o que sabe e o gabarito completo.

1. Escrever um plano de negócio de uma página CEE Standard 14
2. Pesquisas com clientes e como ler os resultados CEE Standard 14
3. Por que os preços mudam: oferta e demanda D2.Eco.7.6-8
4. Custos fixos e variáveis e margem de lucro CEE Standard 14
5. O orçamento de um negócio: planejado e real CEE Standard 1
6. O marketing e os quatro Ps CEE Standard 14
7. Equipes e liderança CEE Standard 6

Adquira, junto com aulas on-line que se corrigem sozinhas e acompanhamento do progresso, em **uponlarning.com**.

Mais da UpOnly Learning

Aulas, prática e livros para todas as matérias.



Assinatura

Aulas na tela, prática, Verificações rápidas e relatórios de progresso em todas as matérias, para toda a casa, em vários idiomas, com recompensas por praticar.



Apostilas de prática

Apostilas para imprimir em todas as matérias, prontas para imprimir em casa, com as respostas explicadas.



Livros de preparação para as férias

Livros “Prepare-se para o próximo ano” que ajudam cada estudante a começar o novo ano letivo com confiança.



Cartões digitais

Cartões que viram ao toque, com áudio em vários idiomas, e versões para imprimir.



Recursos grátis

Aulas grátis, amostras e guias para estudantes, pais, professores, tutores e famílias que educam em casa.



“Todo estudante merece o que eu quero para os meus próprios filhos: aulas claras, um passo de cada vez.”

— Dr. Evan J. Hasson, fundador

Visite

uponylearning.com

Escaneie para ver tudo o que oferecemos





UpOnly Learning

Seu próximo passo começa aqui

Apostilas, folhas de prática e guias para pais grátis, além de livros para imprimir de todos os anos que cobrimos, em português, inglês e espanhol. Estamos sempre adicionando anos e matérias: veja as novidades no nosso site.

Visite uponlylearning.com



Escaneie com a câmera do celular

Ajude-nos a melhorar

Atualizamos nosso material constantemente para que ele fique cada vez melhor. Se você encontrar um erro, tire uma foto da página e envie para support@uponlylearning.com. Lemos todas as mensagens.

Um passo de cada vez.

UO-BIZ-6 · © 2026 UpOnly Learning, LLC. Amostra grátis · pode imprimir e compartilhar.