

Artigo Original

O Projeto Integrador como Ferramenta Capaz de Estimular o Desenvolvimento de *Startups*

Larissa Davel¹, Vitória Alves¹, Márcia Ebling² e Giuliano Emerenciano Ginani³

1. Acadêmicas de Psicologia pelo Centro Universitário Uniamérica.

2. Psicóloga. Professora do Centro Universitário Uniamérica (Orientador).

3. Doutor em Biologia. Pré-Reitor Pesquisa e Projetos do Centro Universitário Uniamérica (Orientador).

larissa.davel@hotmail.com

Palavras-chave

Empreendedorismo

Projetos

Startup

Resumo: O número de discentes que após sair da faculdade encontra dificuldade em se inserir no mercado de trabalho em sua área de formação aumenta anualmente. Isso porque o mercado de trabalho vem exigindo dos profissionais criatividade, agilidade, capacidade de resolver problemas reais, boa comunicação, tecnicidade e principalmente, visão empreendedora. Tais habilidades acabam sendo pouco desenvolvidas na metodologia tradicional de ensino. O projeto integrador vai contra essa tendência, visto que estimula o desenvolvimento da visão empreendedora desde o primeiro semestre, através do contato direto do aluno com a comunidade. A partir do desenvolvimento desses projetos, o aluno deve buscar problemas reais existentes na comunidade e tentar resolvê-los de forma prática e inovadora. Essa experiência, além de desenvolver uma série de habilidades como comunicação, negociação, organização e trabalho em equipe, pode ser o pontapé inicial para a abertura do próprio negócio. A sala de aula, portanto, funciona como um laboratório para testagem e desenvolvimento de novos negócios. O objetivo do presente trabalho é apresentar como é possível transformar um projeto integrador em *Startup*, com base na casuística das autoras. A partir de observações de *cases* reais, nota-se que os pontos em comum neste processo são: identificar temas de afinidade, conectar habilidades pessoais com demandas reais da sociedade, não ter medo de errar, inovação e vontade de empreender. A *Startup* surge da busca pelo negócio motivador e passível de lucro, fazendo com que o acadêmico seja capaz de desenvolver competências necessárias para se inserir no mercado de trabalho antes de concluir a graduação.

Artigo recebido em: 25.03.19

Aprovado para publicação em: 27.05.19

INTRODUÇÃO

Atualmente, é comum a falsa ideia de que ingressar no ensino superior garantirá um futuro promissor na profissão escolhida, porém o que deve ser ressaltado é que nos dias de hoje o mercado de trabalho vem exigindo muito além do diploma de conclusão de curso, além disso, experiência e inovação são algumas variáveis que podem ser levadas em consideração no momento de ingressar na vida profissional.

Estudos de Lima (2011) apontam que o diploma está longe de ser uma segurança contra o desemprego, isso porque no atual mercado portar o diploma é uma condição desejável, porém está longe de ser garantia de uma vaga de emprego.

O atual mercado de trabalho vem cada vez mais exigindo de seus candidatos certas habilidades como boa comunicação, espírito de liderança e criatividade. Tais habilidades, porém, poucas vezes são desenvolvidas ou estimuladas nas metodologias tradicionais de ensino superior, o resultado disso é um mercado com muitos portadores de diplomas, mas com poucas pessoas capacitadas para assumir determinada vaga de emprego ou iniciar seu próprio negócio.

Segundo Wickert (2006), em décadas passadas o trabalhador via o trabalho como algo capaz de nortear sua vida, porém, hoje devido a flexibilização do mercado assalariado, o trabalhador se enxerga à deriva e

sem rumos definidos. A instabilidade toma espaço e passa a ser algo presente, capaz de conceber diferentes formas de ser.

Ainda de acordo com Wickert (2006), os jovens da atualidade constantemente acham que não fizeram cursos o suficiente, que não são bem qualificados, que estudaram em locais inferiores ou que não possuem as exigências cobradas pelo mercado de trabalho. Esse sentimento de inadequação, muitas vezes podem estar atrelados a falta de experiência prática, isso porque tendo apenas a base teórica, sem colocar em prática o que foi lido em livros e artigos, pode gerar uma sensação de falta de conhecimento técnico. Para um aprendizado efetivo é imprescindível unir teoria e prática.

Além disso, com o desenvolvimento tecnológico cada vez os ambientes educacionais estão funcionando de forma homogênea com o ambiente virtual. A partir de “um click” o aluno consegue entrar em contato com os mais diversos conteúdos e as aulas demasiadamente formais tornam-se entediantes perto do universo que a internet oferece. As práticas pedagógicas repetitivas e acríticas tendem a perder espaço para o ensino por projetos, estimulando o protagonismo do aluno na solução de problemas e desafios apresentados na sociedade antes mesmo da sua graduação (MORÁN, 2015).

Tendo em vista os benefícios oriundos das metodologias ativas de ensino, que buscam desenvolver as novas competências exigidas pelo mercado de trabalho durante a formação profissional surgiu no Centro Comunitário União das Américas – UniAmérica, em Foz do Iguaçu uma nova forma de graduação. Sem disciplinas rigidamente divididas, o aprendizado se dá através de projetos e de aulas ativas. Segundo o reitor da Uniamérica: “ao tirar a divisão por disciplinas, orientamos todas as competências necessárias através de projetos semestrais temáticos. O aluno escolhe um problema real de sua comunidade ou região para trabalhar os temas daquele período.”¹

Assim, neste ambiente originou-se projetos semestrais intitulados de “Projetos Integradores”, pelos quais os alunos buscam soluções para problemas reais da sociedade que convergem com os conteúdos estudados durante o período em que estão matriculados. Deste modo, a aprendizagem teórica obtida pelo aluno precisa ser colocada em prática a cada execução de projeto, além disso, novas habilidades profissionais podem ser desenvolvidas conforme a demanda dos temas trabalhados durante a intervenção na comunidade.

A execução de projetos focados em problemas reais da comunidade, desenvolvidos ainda dentro da Instituição de Ensino Superior (IES), possibilita o discente realizar a integração entre teoria e prática. Isso porque, durante esses projetos, os alunos devem usar seu conhecimento teórico para solucionar de forma práticas demandas existentes na comunidade.

A realização semestralmente de projetos, traz ao discente experiência em solucionar conflitos, saber trabalhar em grupo, pensar em soluções criativas e inovadoras e, principalmente, poder criar experiência na sua futura área de atuação. Estar em contato desde o início da faculdade com problemas reais e que serão vistos diariamente na vida profissional, possibilita que o discente se sinta mais seguro e capaz, pois dentro da instituição ele conta com o auxílio e direcionamento de professores, dessa forma, quando estiver em contato com o mercado de trabalho, depois de formado, já terá uma bagagem de experiência muito maior se comparado a aquele indivíduo que só aprendeu a teoria, não tendo a oportunidade de colocar em prática os aprendizados oferecidos pela IES ainda enquanto cursa o ensino superior.

A inovação toma conta do cotidiano de aprendizado destes graduandos gerando indivíduos capazes de lidar com desafios. Também, de acordo com Morán (2015), os alunos que vivenciam as metodologias ativas, tornam-se mais propícios do que alunos do ensino tradicional a encontrar soluções alternativas para problemas reais, são mais confiantes em pôr em práticas suas ideias, possuem facilidade em expor suas ideias para

os demais, desenvolvem habilidades sociais de trabalho em grupo e com espírito empreendedor que refletirão na inserção no mercado de trabalho.

O termo empreendedorismo possui diversas definições, porém, segundo Donelas (2007), várias destas abrangem a capacidade do indivíduo em empregar recursos disponíveis de forma criativa, inovando e disposto a assumir riscos, resultando em uma solução nova, diferente, que muda a atualidade e se torna uma oportunidade de negócio.

Ainda, para Para Fillion (1997) apud Nader (2018), o empreendedor é a pessoa que consegue materializar sua imaginação através de produtos concretos. Para ele, ser empreendedor não é apenas enxergar a inovação e sim concretizá-la. Além disso, conforme Carreira, et al (2015) apud Oswaldo (2017), o perfil do empreendedor vem mudando ao longo das décadas conforme as necessidades apresentadas pela sociedade.

A visão empreendedora, ou seja, a capacidade de visualizar novos negócios permeia a história da humanidade, mas vem ganhando mais espaço principalmente em tempos de crises, no qual o desemprego cresce e as pessoas necessitam de criatividade para se inserir no mercado de trabalho (ANTUNES, 2010).

Dentro do empreendedorismo, muitas vezes, pequenas empresas podem ser confundidas com startups, porém a grande diferença é que a segunda está baseada na inovação, fornecimento de produto inovador para os consumidores. Explicitando tal diferenciação Meira (2013, p. 196) relata que “[...] nem todo novo negócio é uma Startup, apesar de toda Startup ser um novo negócio”.

Ou seja, startup é, conforme Ries (2012, p. 24), “empresa ou uma instituição humana que se constrói nos mais diversos ramos e que surge espontaneamente a condição de extrema incerteza, tem em sua essência a inovação para criar produtos e serviços os quais pretendem revolucionar o mercado”. Assim, estas possuem a característica de validarem seu produto ao mesmo tempo que estão comercializando e estruturando seu modelo de negócio.

No cenário mundial, a criação de startups está crescendo nas últimas décadas por conta da praticidade em abri-las, fácil retorno financeiro além do baixo custo para mantê-las. Grande parte desses benefícios também são decorrentes do fato das startups seguirem o ciclo básico de *feedback* construir-medir-aprender constantemente, não estagnando-se quanto a qualidade ou a capacidade de produção (RIES, 2012).

Segundo Álvaro (2015) apud Godói-de-Souza; Lopes (2016), as Universidades ao redor do mundo estão buscando cada vez mais incentivar o empreendedorismo nos seus estudantes e consequentemente a criação de novas *startups*, dando destaque *Stanford*, Harvard e MIT-Instituto de Tecnologia de Massachusetts. Já, segundo o mesmo autor, no Brasil a mesma cultura não está tão estabelecida e vem buscando métodos de se inserir no cenário nacional principalmente nos últimos anos com a exploração de novas metodologias de aprendizagem.

MÉTODOS

O método utilizado para a constituição das informações apresentadas baseou-se em exploração de bibliografias e, principalmente, na análise de *cases* reais, onde foi possível acompanhar o processo de transformação de projeto integrador em startups dentro do Universitário Comunitário União das Américas – UniAmérica, no município de Foz do Iguaçu – Paraná, o primeiro centro universitário comunitário e sem fins lucrativos do Paraná, e o primeiro da América Latina, a trabalhar integralmente com metodologias ativas.

A análise ficou ainda mais evidente após a participação, inicialmente no Bioma e posteriormente no processo de pré-incubação da Incubadora Santos Dumont, do Parque Tecnológico Itaipú (PTI). Durante a atua-

ção nessas atividades, foi possível perceber que o projeto integrador tem potencial para se transformar em negócios lucrativos e que muitas ideias inovadoras nascem dentro das instituições de ensino superior.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Atualmente é possível perceber que o número de jovens interessados no empreendedorismo e daqueles abrindo seu próprio negócio tem aumentado. Segundo dados do relatório executivo Global Entrepreneurship (GEM) que foi realizado no Brasil junto pelo Sebrae/IBQP, passou de 50% para 57% a participação de pessoas com idades entre 18 e 34 anos iniciando o processo de empreender em 2017.

Os jovens passaram a perceber que uma boa alternativa a busca constante por um emprego satisfatório é criar o próprio negócio, empreender e gerar novas vagas de trabalho. Vale pontuar que a maioria dos jovens empreendedores não vem empreendendo por necessidade e sim por observar uma oportunidade no mercado para atender demandas sociais, dados mostram que aumentou de 57 para 59% o percentual de pessoas que empreendem por oportunidade, no Brasil.

No desenvolvimento do protagonismo do aluno na resolução de problemas da comunidade, dentro do Centro Universitário baseado em metodologia ativa, é comum a percepção de novas oportunidades de negócios. Assim, os discentes utilizam o ambiente proporcionado pelo Projeto Integrador durante todo o semestre para testar novos produtos e até mesmo abrir novas startups.

Neste processo foi possível perceber, através de observações de cases reais, alguns pontos facilitadores comuns entre as startups resultantes de projetos integradores. Alguns deles estão citados abaixo em ordem de execução.

a. Identificar o problema real: o sucesso de um projeto é diretamente proporcional a identificação de um problema real na comunidade. Por isso, antes de procurar soluções é necessário à validação do problema, ou seja, verificar se este efetivamente existe ou é uma percepção errônea da realidade social. Para que a venda futura do produto ocorra, torna-se fundamental que os consumidores possam perceber a importância do produto ou serviço na em seus problemas diários, por isso, identificar os problemas reais vivenciados pela comunidade aumenta as chances de sucesso do negócio.

b. Levar em consideração temas de afinidade: antes mesmo de pensar em que tipo de negócio deseje-se investir é necessário identificar quais temáticas geram motivação no discente. Quando se integra temas de interesse e o desenvolvimento de projetos, o trajeto pela resolução do problema e busca pelo produto ideal torna-se mais motivador, facilitando a execução do projeto e o surgimento de propostas inovadoras.

c. Conectar habilidades pessoais com demandas reais da sociedade: apenas identificar demandas da comunidade não é o suficiente para a criação de um novo negócio de sucesso. É necessário analisar se as competências pessoais, atuais e as passíveis de serem desenvolvidas no período de preparação da intervenção, são compatíveis com a problemática. Ao alinhar as habilidades pessoais com a demanda a ser explorada contribui-se para a assertividade na intervenção, assim como a possibilidade de inovar na resolução do problema e no desenvolvimento do produto.

d. Vontade de empreender: desejar fazer diferente é o básico para possibilitar a criação de novas soluções. Acadêmicos que possuem a vontade de ter o próprio negócio, tendem a visualizar oportunidades rentáveis mais facilmente nos contextos trabalhados durante os projetos integradores. A visão empreendedora quando aliada a criatividade gera produtos inovadores.

e. Inovação: achar soluções novas para problemas antigos ou mesmo achar soluções para problemas novos não pensados anteriormente são peculiaridades das startups. No processo criativo é comum as pessoas discriminarem ideias por julgarem impossíveis de serem executadas. Porém, muitas vezes é das ideias mirabolantes lapidadas que surgem produtos inovadores. Valorizar a criatividade pessoal auxilia o discente empreendedor a executar projetos integradores diferentes dos demais realizados no curso.

f. Não ter medo de errar: resiliência é algo essencial que permeia a trajetória dos projetos que se tornaram startups. Compreender que o erro faz parte do aprendizado, possibilita a reformulação do seu produto de acordo com as mudanças na demanda apresentada. Ter flexibilidade para mudar o negócio nesses momentos gera soluções mais assertivas, ampliando as chances de torná-las um negócio rentável.

g. Contatos: o ambiente universitário pode oferecer contato com profissionais dos mais diferentes ramos e especialidades. Utilizar este contexto para realizar debates, divulgação e tirar dúvidas dos projetos integradores em andamento, por exemplo, cria uma rede de network pela qual os empreendedores tornam-se mais conhecidos, facilitando a criação de parcerias futuras e recomendações.

Para Fillion (1997 apud Nader, 2018), o empreendedor é a figura de uma pessoa criativa, que busca a inovação, detecta facilmente oportunidades de negócios rentáveis, assim como, está constantemente atualizando seus conhecimentos acerca ao próprio negócio. Ainda segundo o autor o empreendedor é aquele que além de ter imaginação criativa consegue desenvolver produtos na prática concretizando suas visões.

As definições de empreendedorismo deste autor condizem com as habilidades que são desenvolvidas a partir da execução de projetos integradores. Na qual na busca de problemas reais da comunidade, assim como criar soluções inovadoras e executá-las no período de um semestre.

Ainda, para Dornelas (2007), empreendedores de sucesso são indivíduos capazes de seguir suas intuições, planejar seus negócios, agregar valor à sociedade, desenvolver networking e ter visão focada no futuro. Tais traços, de maneira geral são apresentados pelos novos empreendedores observados por este trabalho.

Dentro disso, o network vêm se tornando muito importante para os novos empreendedores, pois torna-se ponto chave na divulgação de seus produtos. De acordo com esta hipótese, Carreira, et al (2015) apud Oswaldo (2017), afirma que rede de contatos sólida é fundamental para o crescimento do empreendedor visto que é a partir de tal network que ocorre as referências permitindo novas vendas dos produtos.

A partir da identificação de uma demanda real em uma escola de ensino fundamental na cidade de Foz do Iguaçu, foi possível perceber que a turma escolhida para realizar o projeto integrador nessa escola, possuía um déficit em relação a Alfabetização Emocional. Sabendo disso, buscou-se desenvolver atividades com objetivo de estimular a Inteligência Emocional nas crianças. Em uma das atividades desenvolvidas, criou-se o Desafio das Emoções, um jogo de tabuleiro educativo com o objetivo de desafiar os jogadores a lidar com diferentes situações que envolvam as emoções.

O Desafio das Emoções além de ter funcionado como uma atividade constituinte dos encontros com a turma, serviu como produto no projeto integrador e atualmente é a Startup em processo de pré incubação pela Incubadora Santos Dumont do Parque Tecnológico de Itaipú (PTI) das autoras deste artigo.

Mediante a isso, torna-se possível perceber que o ambiente de aprendizagem por projetos favorece o aparecimento de novos negócios através do incentivo ao protagonismo do aluno e a visão empreendedora. Em confluência a isso, Morán (2015) relata a tendência das instituições de ensino a se adequarem às novas formas de aprendizagem e Álvaro (2015) apud Godói-de-Souza; Lopes (2016) completa que tal fato leva a preparação assertiva do universitário para as novas demandas apresentadas pelo mercado de trabalho.

Por fim, destaca-se a convergência da metodologia dos projetos integradores com as das startups. Segundo Ries (2012) este modelo de negócio está baseado em validação frequente do produto ofertado aos clientes. Já nos projetos integradores, os docentes encontram ambiente propício para testarem suas ideias, concretizando suas visões de soluções para problemáticas existentes na comunidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cultura do empreendedorismo vem ganhando espaço entre os jovens universitários. Estes buscam cada vez mais serem donos do próprio negócio e auxiliar a sociedade através de soluções inovadoras para as problemáticas apresentadas. O fato do mercado de trabalho exigir dos trabalhadores novas competências diferentes das tradicionais fomenta a expansão desta prática.

Neste contexto, a universidade é o momento no qual o empreendedor pode testar suas ideias sem a pressão do mercado e desenvolver habilidades que poderão o auxiliar quando estiver inserido de fato no mercado de trabalho. Assim, a valorização da criatividade, acompanhado de abstenção do medo de errar facilita na criação de soluções inovadoras para problemas da comunidade. As demandas apresentadas pela comunidade, entretanto, podem se tornar fonte de renda para os acadêmicos empreendedores.

A ausência de disciplinas formais agregada a aprendizagem por projetos é capaz de estimular o protagonismo dos alunos, facilitando o surgimento de produtos inovadores. Assim, a visão empreendedora de transformar projetos em negócios rentáveis está cada vez mais comum dentro desse modelo de universidade, preparando tais alunos para a inserção no mercado de trabalho atual.

Acadêmicos que são capazes de identificar problemas reais, temas de afinidade, habilidades pessoais, ímpeto de empreender, valorizam a criatividade pessoal, não possuem medo de errar, são resilientes e formam network no decorrer da execução dos projetos semestrais tendem a possuir mais facilidade em desenvolver produtos rentáveis ainda na faculdade.

Dessa forma, a transformação de projetos integradores em startups vai de acordo com o movimento mundial de criação de novas empresas, esse movimento possibilita a inserção do jovem no mercado de trabalho mesmo antes de concluir a graduação. Assim, para que tal fato aconteça é necessário não apenas o estímulo da instituição de ensino superior, como também, o empenho dos universitários em desenvolver pensamentos inovadores diante do que é apresentado na sala de aula.

Por fim, buscou-se por meio deste trabalho explicitar o movimento atual que ocorre dentro do Centro Comunitário Universitário União das Américas – Uniamérica, no município de Foz do Iguaçu, de desenvolvimento de startups decorrentes de projetos integradores semestrais. Neste contexto, enxerga-se como necessário a execução de pesquisas futuras que busquem aprofundar na validação e exploração dos dados apresentados.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Ricardo et al. A crise, o desemprego e alguns desafios atuais. Serviço Social & Sociedade, 2010.

BRAGA, Ryon. Diretor da Uniamérica. In: Universidade abole disciplinas em prol de projetos. Disponível em: <http://porvir.org/porfazer/universidade-abole-disciplinas-em-prol-deprojetos/20140409> Acesso em: 28 out. 2018.

Crescem a participação de jovens que abrem negócios, 2018 - por agência Sebrar notícias). Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2018/05/cresce-participacao-de-jovens-que-abrem-negocios.html>>. Acesso em 29 out., 2018.

DARIUS, Rebeca Pizza Pancotte; LOPES, Betania Jacob Stange. O uso da metodologia da problematização para o desenvolvimento de projeto integrador no curso de pedagogia. *Revista Ibero-Americana de Estudos em Educação*, v. 12, n. esp., p. 983-1004, 2017.

DE QUEIROZ LIMA, Alynne Virgínia; GOMES, Manoel William Ferreira. “ESTOU FORMADO (A), E AGORA?”: uma análise sobre o sofrimento psíquico de desempregados recém-formados em instituições de nível superior em São Luís-MA. *Cadernos de Pesquisa*, v. 17, n. 3, 2011.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo corporativo: conceitos e aplicações. *Revista de negócios*, v. 9, n. 2, 2007.

GODÓI-DE-SOUSA, Edileusa; LOPES, José Eduardo Ferreira. Empreendedorismo tecnológico e startups: uma análise de cenários no contexto de universidades brasileiras. IX EGEPE-Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, Passo Fundo-RS, 2016.

MORÁN, José. Mudando a educação com metodologias ativas. Coleção Mídias Contemporâneas. *Convergências Midiáticas, Educação e Cidadania: aproximações jovens*, v. 2, p. 15-33, 2015.

MEIRA, Silvio. Novos negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil. Leya, 2013.

NADER, Silvana Maria et al. Perfil criativo no empreendedorismo social. 2018.

OSWALD, Rosiane. EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO BIBLIOMÉTRICA SOBRE O PERFIL EMPREENDEDOR NA BASE DE DADOS SPELL. *Revista Conexão*, n. 4, p. 1-19, 2017.

RIES, Eric. A startup enxuta. Leya, 2012.

WICKERT, Luciana Fim. Desemprego e juventude: jovens em busca do primeiro emprego. **Psicologia: ciência e profissão**, v. 26, n. 2, p. 258-269, 2006.

