



Universidade de São Paulo

Relatório final:

**Desenvolvendo habilidades empreendedoras e sociais na área
de ciências exatas.**



Renan Santos Barbosa

Profª Orientadora: Solange Oliveira Rezande e Denise Cassati

São Carlos, 2018



SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	5
2.	OBJETIVOS.....	6
3.	ATIVIDADE 1.....	7
3.1.	Questionário de opinião sobre a disciplina.....	7
3.1.1.	Entrevista 1:.....	9
3.1.2.	Entrevista 2:.....	10
3.1.3.	Considerações finais quanto as duas entrevistas.....	11
4.	ATIVIDADE 2.....	11
4.1.	Livro estudado: O segredo de Luísa	11
5.	ATIVIDADE 3.....	12
5.1.	Desenvolvimento da criatividade.....	12
6.	ATIVIDADE 4.....	13
6.1.	Disciplina: SCC – 209 Empreendedoras em informática.....	13
6.1.1.	Observações quanto a plataforma bota pra fazer:.....	24
6.2.	Considerações finais sobre a disciplina – SCC 209 – Empreendedores em Informática: 25	
7.	ATIVIDADE 5.....	27
7.1.	Reflexão pessoal das atividades desenvolvidas até o momento:	27
8.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
	REFERÊNCIAS	32

1. INTRODUÇÃO

Neste relatório serão apresentados os trabalhos realizados e suas devidas considerações para o desenvolvimento das habilidades sociais e empreendedoras nos alunos dos cursos de ciências exatas do ICMC.

A estruturação e a escrita deste relatório em alguns momentos não irão seguir padrões pré-definidos pois, assim como o ensino do empreendedorismo, que para alcançar seus objetivos não segue os padrões da academia, este necessitou não somente de análises frias e quantitativas dos trabalhos, mas também da compreensão, da análise qualitativa e emocional dos alunos presentes e também das observações geradas pelo bolsista que não observou o desenvolvimento dos alunos apenas, este também vivenciou o desenvolvimento de tais habilidades.



2. OBJETIVOS

Este projeto visa estudar, identificar e aplicar métodos para o desenvolvimento de habilidades empreendedoras e sociais nos alunos de ciências exatas da USP de São Carlos, será estudado o perfil empreendedor que o estudante deve ter, como ele pode desenvolver tal perfil e finalmente por meio da disciplina: SCC-209 empreendedores em informática, aplicar os métodos estudados para desenvolver de forma eficaz as habilidades nos alunos, observando pontos em que possam ser aplicadas melhorias e mudanças para que no futuro o incentivo do ensino do empreendedorismo possa crescer e replicado para o restante da universidade.



3. ATIVIDADE 1

A primeira etapa do projeto foi estudar o perfil que os alunos do curso de computação devem desenvolver e alcançar segundo o projeto político pedagógico do curso de computação visando a frente de atuação: empreendedorismo. Utilizando a proposta da disciplina: SCC 209 – Empreendedores em Informática.

Durante a análise do projeto pedagógico o foco foram as habilidades empreendedoras e sociais nas quais envolvem a relação dos alunos com grupos multidisciplinares como por exemplo: trabalho em equipe, perfil do empreendedor, apresentação oral e escrita.

Após a análise foi observado que as técnicas acima citadas poderiam ser desenvolvidas na disciplina SCC 209 – Empreendedores em Informática, com base neste fato foi então montado um questionário baseado nas habilidades que o projeto pedagógico pede e as que o projeto visa desenvolver, abaixo segue o questionário.

3.1. Questionário de opinião sobre a disciplina

Idade:



Ano de ingresso no curso do BCC:

Se você pudesse dar uma nota de 0 a 10 para a disciplina de empreendedorismo realizada onde 0 seria uma péssima experiência e 10 uma ótima experiência qual seria ela?

1. Caso a nota seja entre 0 e 3:

Quais motivos o levou a dar essa nota? (ANOTAR TUDO O QUE É FALADO, PORÉM NO MOMENTO DA ANÁLISE, REMOVER AQUELES QUE SÃO MAIS SUPÉRFLUOS CASO UM DOS MOTIVOS ESTEJA NAS PERGUNTAS ABAIXO PEDIR PARA QUE O ENTREVISTADO FALE MAIS SOBRE O MOTIVO).

As aulas se mostravam entediantes e cansativas?

Os livros indicados foram desnecessários ou indiferentes para o andamento do curso?

As provas ou trabalhos aplicados foram coerentes com o conteúdo ensinado?

Você sentiu dificuldades em assimilar os conceitos abordados? Suas dúvidas foram sanadas pelo docente ou estagiário? ☐ O que se mostrou desnecessário no que curso que você sugere que seja adaptado?

2. Caso a nota seja entre 4 a 6:

Quais motivos o levou a dar essa nota?

O que se mostrou desnecessário no curso que você sugere que seja adaptado?

Você sentiu dificuldades em assimilar os conceitos abordados? Suas dúvidas foram sanadas pelo docente ou estagiário?

Você se sentiu motivado em aprender mais sobre empreendedorismo e como empreender com essa disciplina?

3. Caso a nota seja entre 7 e 10:

Quais motivos o levou a dar essa nota?



Você se sentiu motivado em aprender mais sobre empreendedorismo e como empreender na disciplina?

As provas ou trabalhos aplicados foram coerentes com o conteúdo ensinado?

Você se sente motivado para iniciar um empreendimento?

Você aprendeu algo nessa disciplina que você não imaginava?

4. Perguntas para ambos:

O que o levou a se inscrever no curso de empreendedorismo?

O curso correspondeu as suas expectativas?

Você sentiu que suas habilidades pessoais foram aprimoradas após o curso?

Após a realização do curso você se motivou a ser um empreendedor?

Cite 3 aspectos que você mais gostou na disciplina

Durante a elaboração do plano de negócios proposto pelo seu grupo, você conseguiu colocar em prática os aprendizados obtidos na disciplina?

Se você pudesse incrementar algo no curso o que seria?

Essa disciplina teve algum impacto no que realiza atualmente? Houve alguma influência no seu sonho de carreira profissional?

O questionário visa receber a opinião dos alunos que concluíram e que irão concluir a disciplina de empreendedores em informática assim podendo ser analisado em que pontos podem ser feitas alterações para que a disciplina ofereça aos seus futuros alunos uma melhor experiência e um melhor desenvolvimento de suas habilidades empreendedoras e sociais.

Logo após foi realizado um teste do questionário onde foram selecionados 2 alunos de destaque na turma do ano de 2017 para responder o questionário na forma de uma entrevista tornando este o mais prático e atrativo possível para os entrevistados, mesmo visando testar o questionário todas as opiniões e sugestões dos entrevistados foram levadas em consideração para que a disciplina no ano de 2018 já pudesse ter mudanças e melhoras.

3.1.1. Entrevista 1:

O primeiro entrevistado quanto as técnicas de trabalho em grupo se sentiu satisfeito, o mesmo sentiu que as atividades desenvolvidas eram boas e que a disciplina em si lhe ajudou em muito no seu desenvolvimento pessoal para com o perfil de empreendedor como por exemplo a maneira de se portar e como um negócio deveria ser gerido o que foi benéfico para o mesmo pois este citou que no momento em que estava cursando a disciplina ele estava com um projeto de startup em desenvolvimento, onde as técnicas aprendidas na disciplina puderam ser aplicadas em seu empreendimento, porém como ponto negativo o entrevistado salientou que o projeto que é desenvolvido pelos grupos da disciplina era superficial demais para um

trabalho que poderia ser melhor aproveitado e que poderia ser aplicado fora da sala de aula, no entanto, isso não era possível pelo curto prazo que a disciplina tem.

Observações e sugestões que foram levadas após a primeira entrevista: Apesar de importante os projetos de empreendimento desenvolvidos pelos grupos, a curta duração da disciplina impossibilitava que os mesmos fossem melhor trabalhados. Uma sugestão muito importante foi a de levar mais empreendedores para a sala de aula para contar suas experiências e se possível realizar um trabalho em conjunto com os mesmos.

3.1.2. Entrevista 2:

Esta que teve uma maior duração mostrou que o segundo entrevistado apesar de no início da disciplina não estar muito interessado quanto ao desenvolvimento de suas habilidades pessoais após um período, este por incentivo da professora Solange Rezende viu que seu desenvolvimento segundo o perfil do empreendedor havia aumentado muito de modo que ele pode começar a aplicar as técnicas aprendidas na disciplina fora dela em seu próprio empreendimento de maneira muito mais simples o que lhe trouxe resultados positivos.

A disciplina em si para o entrevistado fora muito importante para seu desenvolvimento, no entanto este salientou da mesma maneira que, a curta duração da disciplina era algo problemático, devido a isso alguns fatos que não era de seu gosto aconteceram por exemplo: a imposição da formação dos grupos o que para o mesmo deveria acontecer de forma mais natural com o tempo, a falta de tempo que não permitiu uma melhor validação e estruturação do projeto dos grupos.

Observações e sugestões quanto a segunda entrevista: Apesar das técnicas sociais e pessoais estarem sendo bem desenvolvidas a curta duração da disciplina novamente impediu um melhor desenvolvimento dos alunos. Como sugestão ficou a aumentar a duração da disciplina como criar uma disciplina "Empreendedores em informática 2" ou um grupo de extensão de empreendedorismo para o ICMC.

3.1.3. Considerações finais quanto as duas entrevistas.

Foi percebido que ambos os entrevistados foram motivados durante a disciplina para se desenvolverem não somente durante a disciplina, mas após ela também, no entanto, como o tempo era curto isso impediu que este desenvolvimento fosse melhor elaborado e como o projeto visa melhorar as habilidades empreendedoras e sociais dos alunos a sugestão de 'aumentar' a disciplina não pode ser descartada pois com isso poderá ser desenvolvido melhor as habilidades dos alunos aplicados em seus projetos com seus grupos.

4. ATIVIDADE 2

A segunda etapa do projeto ocorre após as entrevistas onde fui solicitado pela professora Solange Rezende para cursar a disciplina empreendedores em informática no primeiro semestre de 2018 no entanto antes disso como estávamos ainda no segundo semestre de 2017 fui solicitado para realizar a leitura de alguns dos livros texto da disciplina para obter uma melhor base e assim desenvolver minhas habilidades pessoais no campo do empreendedorismo.

4.1. Livro estudado: O segredo de Luísa

Este livro aborda a história de Luísa menina do interior de Minas Gerais que foi estudar odontologia em Belo Horizonte, a história em si se mostra muito interessante pois todos os conceitos de família do interior e de cidade do interior como por exemplo a família de origem simples que tem como sonho ver sua prole com um diploma universitário e ter um bom emprego com um bom salário em sua cidade, a cidade pequena onde todos os habitantes se conhecem e fazem a famosa cesta no centro da cidade conversando sobre a vida deles e a dos outros. Estas características se mostram como o maior desafio para Luísa, que teve que desafiar os preconceitos por ser mulher, onde a visão de uma mulher dona de sua própria vida e que não necessitava do auxílio de um homem para crescer se mostrava errada para alguns familiares, ela que teve que desafiar todas às barreiras de um novo negócio, que por ser algo novo e por ela não ter experiência era tratado com descaso por muitos como por exemplo o empresário que ofereceu pouco mais de dez mil pelo seu plano de negócios.

Em conjunto com a história apresentam-se no livro conceitos de técnicas de vendas e planejamento de negócios, estes se mostram muito úteis e interessantes para aqueles que assim como eu são leigos na criação de negócios e produtos.

De modo geral é um livro que para aqueles que se interessam pelo assunto e se mostra muito interessante por apresentar informações técnicas importantes ao se elaborar um novo negócio e de simples entendimento onde aqueles que desejam abrir um novo empreendimento podem ter como base de leitura.

O livro é dividido em seis capítulos:

1. A motivação e o perfil do empreendedor.
2. A validação de uma ideia.
3. O empreendedor busca ajuda.
4. O plano de negócios.
5. A busca de recursos para implementação da empresa.
6. A consolidação.

Cada capítulo aborda os desafios que Luísa passou desde o surgimento da ideia até o seu desenvolvimento final, também são separados por capítulo os conteúdos técnicos apresentados, por exemplo: se em algum momento da história Luísa apresenta ou aprende um novo conceito empresarial ou empreendedor, uma caixa separada terá a explicação formal daquele conceito ou técnica.

5. ATIVIDADE 3

5.1. Desenvolvimento da criatividade.

Logo após, participei de um minicurso oferecido pela Denise casatti sobre escrita criativa e desenvolvimento da criatividade.

No minicurso foram mostrados os vários tipos de textos que existem e como podemos passar uma informação com textos verbais, não verbais, imagens, etc. Foi mostrado como o tipo de texto influencia o seu público alvo e como os difere, logo após isso foram mostradas técnicas para o desenvolvimento da escrita criativa como por exemplo, um método onde apenas escrevíamos de modo aleatório todas as palavras que nos viam à mente sem interrupção do nosso senso crítico.

Nos mostrando como o nosso cérebro pode ser estimulado para desenvolver de forma rápida a criatividade, outras técnicas foram mostradas como o storytelling onde o interlocutor de maneira lúdica prende a atenção dos seus telespectadores por meio da fala independente do conteúdo a ser apresentado, cativando-os.

6. ATIVIDADE 4

6.1. Disciplina: SCC – 209 Empreendedoras em informática.

No início do primeiro semestre letivo foram iniciadas as aulas na disciplina empreendedores em informática, na primeira aula foram expostas as propostas da matéria e seus objetivos dentre eles 'desenvolver a capacidade empreendedora dos alunos, estimulando e dando ferramentas àqueles cuja vocação profissional estiver direcionada à criação de um empreendimento em informática além de aumentar a vocação profissional empreendedora.', foi exposto para os alunos a ementa da disciplina conjuntamente com o planejamento inicial do curso, este foi dividido em quatro módulos e seus respectivos subgrupos que são:

- Módulo 1 – O indivíduo:
 - Desenvolvimento da capacidade empreendedora.
 - Perfil do empreendedor.
 - Técnicas de negociação.
 - Planejamento estratégico.
- Módulo 2 – A ideia de negócio:
 - Desenvolvimento de ideias (usando design thinking).
 - Caminhando com as ideias (canvas).
 - Qualidade e competitividade.
- Módulo 3 – A viabilização:
 - Gerenciamento de atividades e de tempo
 - Competências pessoais e planejamento.
 - Noções de plano de negócios.
- Módulo 4:
 - Plataforma bota pra fazer.

Onde os módulos podem ser intercalados e desenvolvidos de maneira conjunta dependendo da atividade a ser desenvolvida pela classe.

Foi determinado o foco da disciplina que é o 'desenvolvimento pessoal, desenvolvimento profissional como empreendedor, aprender a elaborar um plano de negócio e despertar a visão do empreendedor como empresa pessoal.'

Logo após isso foi realizado a primeira atividade que foi a identificação dos valores pessoais, onde uma lista de valores pessoais foi distribuída para cada aluno onde este deveria identificar vinte valores positivos que o mesmo considera importante em sua vida, após isso dentre os vinte deveriam ser selecionados dez e dentre os dez apenas cinco deveriam ser escolhidos e três destes cinco ordenados em um ranking de importância para a pessoa, a partir disso estava elaborado os três valores pessoais mais importantes para os estudantes.

Das 20 pessoas presentes incluindo a professora Solange e a monitora Daniela.

25% tinham família como um dos valores (5 pessoas).

20% tinham planejamento como um dos valores (4 pessoas).

15% tinham autoconhecimento como um dos valores (3 pessoas).

15% tinham liberdade como um dos valores (3 pessoas).

15% tinham dedicação como um dos valores (3 pessoas).

15% tinham honestidade como um dos valores (3 pessoas).

10% tinham paixão como um dos valores (2 pessoas).

10% tinham experimentação como um dos valores (2 pessoas).

10 % tinham respeito como um dos valores (2 pessoas).

10% tinham empenho como um dos valores (2 pessoas).

10% tinham excelência como um dos valores (2 pessoas).

10% tinham aprendizagem como um dos valores (2 pessoas).

Comunidade, persistência, sucesso, flexibilidade, desafio, moral, perceber, disciplina, superação, prevalecer, liderar, causar impacto, percepção, consciência, sobressair-se, determinação, variedade, espiritualidade, discernimento, criativo, alegria, ética, integridade, empoderamento, risco e divertir-se foram valores que foram selecionados de forma isolada por cada participante, ou seja, não houve reincidência destes valores.

No total foram selecionados 39 valores pessoais parece uma quantidade alta, no entanto perante os 135 valores disponíveis, ou seja, cerca de 29% dos valores foram selecionados pelos alunos o que pode nos mostrar que quanto a esta turma os valores eram próximos o que facilitaria o trabalho em grupo.

Após cada aluno terminar sua atividade todos se apresentaram em frente a sala expondo os três valores em ordem de importância, assim aqueles que se identificaram tiveram a oportunidade de conversarem entre si para montar os grupos para o projeto de plano de negócios que deveria ser apresentado no final da disciplina (grupos estes que deveriam ser compostos de no mínimo três participantes).

Na segunda aula foram expostos alguns conceitos sobre empreendedorismo foi visto que o conceito de empreendedorismo muda conforme a época em que a sociedade está, porém, alguns termos estão sempre em destaque dentre eles 'inovação', 'novo', 'realizar', 'mudanças'. O que podemos supor é que o empreendedor é alguém que está sempre buscando mudanças e melhorias de forma incansável.

Foram mostrados os diferentes tipos de empreendedorismo dentre eles o empreendedorismo social onde uma empresa busca melhorar a sociedade não visando somente o lucro, o empreendedorismo pessoal onde a pessoa é empreendedora e aplica técnicas empreendedoras em sua vida pessoal, etc.

Foi exposto o conceito de empreender onde empreender pode ser visto como agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo.

Então fomos questionados quanto a ideia de se uma pessoa já nasce empreendedora ou se podemos treinar empreendedores e como fazer isso, ideia que

é muito exposta no livro *O segredo de Luísa* onde foi visto que uma pessoa pode aprender a ser um empreendedor e reduzir suas chances de falha de forma considerável.

Logo após isso a professora Solange forneceu um questionário sobre motivações, onde este visa identificar as motivações de cada aluno assim podendo observar quais motivos você teria para empreender e qual o tipo de empreendedor que você é segundo o questionário, sendo sua motivação principal a realização ou afiliação ou poder cada um com suas características, pontos fortes e fracos.

Em continuidade a partir desses perfis motivacionais os grupos decidiram quais seriam os seus líderes de forma democrática onde apenas com o consentimento de todos os participantes poderia ser aceito e um motivo para que o escolhido fosse líder do grupo.

Na aula seguinte tivemos como convidado o professor Alfredo Colence Neto (FATEC-São Carlos), onde esse contou sobre sua vida profissional como professor da FATEC - São Carlos (esperar o resumo do grupo)

Observações geradas após a palestra do convidado: pude notar que independente dos recursos e local onde você está é possível empreender, ou seja, aqueles que possuem em si o comportamento empreendedor podem empreender independente dos recursos e desafios que se mostram naquele momento para o empreendedor. Percebi como uma pessoa se torna empreendedora de sua vida não somente de um negócio pois mesmo sendo um professor o convidado queria fazer mais e mostrar que é possível fazer mais para seus alunos e o ambiente que ele vive, tornando-o um professor de destaque e destacando a FATEC - São Carlos por suas iniciativas no campo do empreendedorismo.

Após, tivemos uma mesa redonda com o tema liderança com representantes da fundação estudar + programa pró líder onde os três representantes apresentaram suas histórias de vida até o momento e como o espírito de liderança e empreendedorismo foi um grande diferencial para alcançar seus objetivos.

O primeiro convidado estudante também do ICMC – USP contou que graças as orientações da professora Solange Rezende ele pode ver que suas atitudes e ações são um grande diferencial para alcançar seus objetivos, estava sendo criado um perfil empreendedor em sua vida que faria com que o mesmo alcançasse destaque rapidamente. O segundo convidado, no entanto, se mostrou um garoto de um potencial empreendedor enorme desde pequeno e apesar de não ter condições financeiras para estudar em colégios de prestígio este sempre buscou mais fazendo com que seus objetivos fossem alcançados. O terceiro convidado estudante da UFSCAR teve os desafios para desenvolvimento do empreendedor no período em que esteve na graduação tendo que lidar com vários projetos em conjunto o que exigiu que o mesmo desenvolvesse uma maior responsabilidade.

Observações geradas após a palestra do convidado: pude notar apesar de os três convidados terem histórias de vida totalmente diferentes com situações de tomada de decisão, erros e acertos muito diferentes entre si, novamente podemos ver que independentemente da situação em que a pessoa se encontra se esta possui o perfil de um empreendedor em sua vida ele fará o possível para alcançar seus objetivos, vemos que o perfil do empreendedor pode estar presente na vida das pessoas de diferentes formas e momentos.

Na aula seguinte foi desenvolvido o design thinking dos grupos para finalizar o tema de empreendimento que cada grupo deve desenvolver, após a aplicação de toda a técnica os grupos tinham de forma básica seu empreendimento que deveriam a partir de ali desenvolver um plano de negócios para apresentar ao final da disciplina.

Observações quanto a este dia: a técnica de design thinking é utilizada em larga escala atualmente, logo muitos alunos sabiam o que era e como funcionava, no entanto, os alunos se mostravam um pouco apreensivos pois a técnica exige que os mesmos não se prendam a julgamentos sobre suas ideias e as ideias de seus companheiros, levando em consideração que toda ideia deveria ser ouvida e posteriormente votada, para ir filtrando aquelas que se mostravam melhores para o grupo, logo um dos perfis do empreendedor estava sendo praticada naquele momento, onde este deve estar aberto para novas ideias e conceitos sem julgar ou criticar.

Foi neste momento em que o grupo que eu participei teve a ideia de um aplicativo para treinamento de pessoas com dificuldade em comunicação e apresentações (este projeto será relatado em conjunto com os trabalhos desenvolvidos na disciplina).

Após o design thinking cada grupo foi designado a fazer um pitch de três minutos do seu projeto de empreendimento, o pitch deveria ser baseado no conceito de elevator pitch onde com poucas palavras e de maneira rápida o apresentador deveria mostrar seu empreendimento, seu objetivo, os resultados que ele apresenta até o momento e o por que ele é um projeto em potencial.

Observações geradas após o desenvolvimento do pitch: foi observado que mais algumas características do empreendedor estavam sendo desenvolvidas, uma delas é o trabalho em grupo, onde o grupo deveria pensar em como apresentar seu projeto de forma eficiente para atrair seus clientes em potencial, outro ponto é a apresentação onde os alunos tiveram que desafiar sua timidez para desenvolver uma apresentação de qualidade.

Na aula seguinte foi proposto para os grupos o desenvolvimento do canvas de seu produto, foram explicadas as condições necessárias para se desenvolver um canvas, para que se tenha um protótipo do plano de negócios de grupo, neste momento como característica do empreendedor a ser desenvolvida está a busca de informações onde os grupos deveriam buscar informações mais aprofundadas sobre o seu projeto verificando se este também é viável para aplicação prática.

Ao final da disciplina os alunos já tinham em mente como deveriam desenvolver seu canvas o que foi proposto para ser entregue na aula seguinte.

Observações geradas durante o desenvolvimento do canvas: pude notar que os primeiros problemas que um empreendedor deve notar e solucionar em seu negócio se mostraram evidentes como por exemplo, qual o objetivo do meu empreendimento? Quem eu estou afetando com este negócio? Estarei eu me sentindo realizado ao trabalhar neste projeto? E minha equipe? As pesquisas feitas pelo grupo ajudaram a desenvolver o canvas com êxito, no entanto, este ainda poderia ser melhorado.

Na aula seguinte os alunos participaram de uma visita monitorada ao ONOVOLAB, um espaço de coworking independente que aloja desde pequenas startups à grandes empresas que buscam novos clientes na cidade de São Carlos, a primeira proposta feita pela professora Solange foi a apresentação dos canvas dos grupos e seus respectivos pitch para um dos fundadores da Calamar (empresa que desenvolve bot's para autoatendimento) onde este deu conselhos sobre os projetos criando questionamentos ao alunos que trariam a estes modos de aperfeiçoar seus negócios e assim estruturar melhor seu empreendimento.

Observações quanto à apresentação dos grupos: Pude notar que uma parte dos alunos ao se apresentarem tinham um sério problema quanto as suas ações e posturas durante a apresentação, cada um à sua maneira deixava evidente como isso afetava a apresentação dos grupos, por exemplo: alguns ao falar desviavam seus olhares focando somente o chão o que tornava a apresentação menos atrativa, outros retraíam suas posturas em modo defensivo mostrando incerteza quanto ao seu projeto , notou-se que alguns alunos ao falarem travavam suas falas apresentando problemas de continuidade em suas frases ou repetição da mesma ideia várias vezes. Com base nessas observações notei a necessidade que as pessoas têm em melhorar suas apresentações e que isso deveria ser tratado de forma eficiente.

Após a apresentação dos alunos demos continuidade à visita onde tivemos a disponibilidade de conhecer os fundadores de outras empresas e suas histórias desde o por que decidiram montar aquele negócio e o caminho que trilharam para chegar naquele ponto em que se encontravam, foi uma experiência de grande importância pois como foi visto no livro *O segredo de Luísa* o jovem empreendedor precisa de inspirações para trilhar seus caminhos e também esta foi uma ótima oportunidade para algo que o livro mostra que é a rede de relacionamentos, ao criar uma rede de relacionamentos podemos ver em pessoas oportunidades para desenvolver o nosso negócio.

Observações gerais quanto a visita ao ONOVOLAB: pude notar que após a visita os alunos apresentaram um grande desenvolvimento quanto ao perfil do empreendedor, apesar de ainda ter pontos a serem desenvolvidos e melhorados pude notar que os alunos que no início da disciplina não pareciam tão focados e motivados

a saberem quanto ao tema empreendedorismo , agora com as visitas dos empreendedores e líderes em sala de aula e as técnicas demonstradas quanto ao desenvolvimento de um negócio os alunos se mostram muito mais interessados e focados quanto ao assunto , foi observado que a participação destes em sala de aula foi melhorando gradativamente. Quanto aos problemas de apresentação demonstrado pelos alunos foi decidido entre eu, a professora Solange e a Denise que deveríamos buscar uma maneira de desenvolver isso pois este problema afetava boa parte dos alunos, fiz então a proposta de desenvolver o meu projeto da disciplina que, um aplicativo onde os alunos poderiam praticar técnicas de apresentação e comunicação de forma fácil e didática.

A aula seguinte foi dividida em duas etapas, primeiro tivemos a visita do empreendedor Bernardo um dos fundadores do Sigalei uma startup que utiliza dados públicos para oferecer serviços para empresas de pequeno e grande porte com foco nas leis existentes. Vimos com o exemplo do Bernardo que uma pessoa ao possuir as características de um empreendedor pode ter a possibilidade de ver com muito mais facilidade oportunidades em novos negócios que antes não existiam ou que os serviços eram escassos para a demanda, logo ele após ver a oportunidade de um novo negócio e que tinha haver com seus valores pessoais começou um empreendimento que hoje oferece serviços a grande e pequenas empresas.

A segunda parte da aula foi com a convidada Denise Cassati do departamento de comunicação do ICMC – USP o objetivo foi um workshop para desenvolvimento da criatividade dos alunos para que estes mesmo com um canvas e um plano de negócios em desenvolvimento não ficassem apenas restritos a isto podendo trazer novas ideias e conceitos para seus empreendimentos a fim de torná-los melhores, um dos métodos para se desenvolver a criatividade praticados em sala foi o da escrita criativa onde o aluno ao relaxar seu corpo e mente durante 5 minutos e ao criar mentalmente uma imagem sugerida pela Denise deveriam escrever tudo aquilo que sentiram e viram em suas mentes sem interromper a escrita , assim passam escrevendo durante dez minutos , segundo a convidada esta técnica ajuda a desenvolver a criatividade pois dado um momento em que a pessoa está escrevendo sua cabeça ao não se preocupar com regras ortográficas e normas de escrita pensa somente no que está vindo aleatoriamente e neste ponto que a criatividade começa a

ser desenvolvida, onde os filtros da razão estão sendo cortados e somente os da emoção atuam.

No dia 10 de maio tivemos em sala a presença do convidado empreendedor Anandsing Dwarkasing, onde foi proposto para os alunos uma dinâmica sobre autoconhecimento que antes da aula em questão tiveram que responder um questionário sobre comportamentos e atitudes que essa pessoa toma em certas situações, no início da palestra foi fornecido para cada aluno um gráfico de competências pessoais onde neles apresentavam as competências mais 'fortes' e as aquelas que eram mais 'fracas' de cada aluno, foi então que o convidado nos questionou se aquela competência que estava como mais fraca era necessária realmente mudar ou seria a mais forte, muitos questionamentos foram criados para que os alunos pudessem de forma pessoal identificar os motivos destas competências terem tais indicadores como demonstrava os gráficos, a partir disso foi proposto que escolhêssemos uma competência no qual nos sentíamos 'fracos' e que gostaríamos de desenvolver, após isso os grupos deveriam se reunir e a partir disso os integrantes deveriam dar conselhos aos seus companheiros sobre aquela competência que se sentiam fracos, os conselhos deveriam ser ouvidos e sem julgamentos nem críticas, aqueles que receberam os conselhos deveriam refletir sobre o que lhes foi dito, após isso foi realizada uma dinâmica onde o objetivo era enfrentar os seus pontos 'fracos', notou-se que ao enfrentar nossos pontos fracos nos sentimos indefesos e tentamos nos distanciar deles, no entanto com o apoio de um companheiro podemos melhorar essa fraqueza para que ela não nos afete mais.

Observações quanto a aula proposta pelo convidado: pude notar que a aula proposta trouxe não somente a mim mas aos outros alunos muitos questionamentos, porém não eram questionamentos sobre o negócio e sim sobre o nosso ser pessoal, ao ter que ouvir conselhos de amigos sem julgar os conselhos uma característica do empreendedor apresentada no livro *O segredo de Luisa* se mostrou evidente que é a de receber constantes feedbacks para sempre buscar melhorias tanto pessoais como em seus negócios, o ser foi o maior afetado após essa aula onde cada um levou um questionamento interno consigo para reflexão e procura de uma solução para melhora.

Na aula seguinte foi desenvolvida uma dinâmica com os alunos sobre o tema liderança e trabalho em equipe, onde após a atividade foi possível causar nos alunos a reflexão sobre como é importante uma equipe ter um líder com objetivos claros e que pode levar sua equipe ao sucesso, no entanto, também é necessário que a equipe esteja alinhada com os objetivos e que todos estejam focados e determinados a alcançar estes objetivos fazendo com que o trabalho seja realizado de maneira eficiente e eficaz independente dos recursos disponíveis para a ocasião. A dinâmica em questão foi dividida em duas etapas sendo a primeira os alunos deveriam formar um círculo e cada aluno estava a mais ou menos um metro de distância do outro e cada aluno deveria estar com um cabo de vassoura da cor vermelha em mãos e um aluno com um cabo cinza, os alunos deveriam segurar os cabos com a mão direita o cabo e assim que a pessoa com o cabo cinza falasse (líder) os demais deveriam soltar seus cabos e pegar o cabo da pessoa que estava a sua direita, neste momento estavam sendo treinadas as técnicas de liderança e o alinhamento de informações da equipe para otimizar o trabalho ao qual foram designados.

Na segunda etapa da dinâmica os alunos foram separados em três grupos um grupo teve os olhos vendados, o outro as pernas e o último grupo a boca vendada, o objetivo dado aos alunos com a boca vendada (representando que não poderíamos falar) era os outros dois grupos que estavam separados de nós se juntar ao nosso grupo em no máximo vinte minutos, porém nosso grupo não poderia falar, um não poderia andar (apenas saltar) e o outro não conseguia enxergar e somente o grupo que não podia falar sabia qual era o objetivo da tarefa, no início fazer a comunicação para o grupo que podia ver foi demasiado difícil pois não tínhamos um líder para passar as informações logo todos tentavam de maneira desordenada enviar uma mensagem que deveria ser simples, após uma decisão do grupo um líder foi escolhido e as informações foram passadas (este foi o maior desafio). Vimos a importância de um líder e como o grupo deve estar alinhado e todos devem entender os objetivos a serem alcançados em um grupo.

Nas aulas seguintes tivemos a presença do fundador da isybuy onde este explicou as dificuldades em se montar um negócio onde é completamente incerto seu sucesso, mostrou a importância de um investidor anjo no processo de desenvolvimento de uma empresa e que apesar da empresa não ter lucro até o

momento, o negócio ainda continua vivo e aumentando gradativamente. Em seguida tivemos a presença do Flávio Galo Frattucci da growww onde este mostrou conceitos de validação de ideias e o principal, o MVP, muitos dos projetos dos alunos eram ainda muito complicados de serem produzidos inicialmente, então uma solução proposta é o MVP onde a empresa desenvolve e entrega um primeiro produto teste, onde pode ser analisado se aquele projeto ou ideia pode dar certo ou não, identificar a aceitação do produto no mercado, etc..

Logo após a conversa com os palestrantes foi proposto que no início das aulas seguintes cada grupo deveria apresentar um resumo dos capítulos da plataforma Bota pra fazer, logo nas duas primeiras apresentações um grande problema surgiu, boa parte dos alunos não haviam visto nada do conteúdo presente na plataforma, neste momento foi posto em questionamento uma característica que não estar presente somente em um empreendedor, mas em todas as pessoas, o comprometimento com a realização de tarefas. Apesar de ser visto como "chato" era algo necessário, pois depois do questionamento nas aulas seguintes pude notar que a atitude dos alunos mudou, tornando-os mais ativos durante a disciplina.

A última palestra na disciplina foi sobre oratória, linguagem corporal e comunicação em essência apresentada pelo Felipe Guedes, sem sombra de dúvidas uma das melhores palestras que já participei, o palestrante apresentou técnicas e dicas de como podemos melhorar não somente nossas apresentações, mas também, postura, como chamar a atenção do público, como interagir melhor com as pessoas, era perceptível a maneira como os alunos se mostravam interessados pela palestra, pois o mesmo estava aplicando as técnicas que ensinou para nos cativar, naquele momento notei como as pessoas que estavam presentes naquela disciplina estavam diferentes, muitos haviam mudado e crescido pessoalmente de forma muito interessante, os que se mostravam mais tímidos agora conseguiam falar com maior facilidade, aqueles que eram muito extrovertidos, conseguiam se controlar no ritmo de fala e gestos, era perceptível que os alunos que estavam presentes naqueles momentos não eram mais os mesmos do início do semestre.

A última aula foi finalizada com as apresentações dos últimos capítulos da plataforma *bota pra fazer* e um pitch do negócio de cada grupo visando responder as seguintes questões:

1. Encontraram um problema que dói?
2. Conseguiram propor uma solução?
3. Estudaram o mercado e sabem o tamanho dele?
4. Tem um modelo de negócios claro?
5. Estão cientes dos concorrentes existentes?
6. Sabem os próximos passos da empresa?

O intuito de apresentar o negócio de cada grupo para responder tais questões tinha como base uma avaliação, onde os outros grupos deveriam ver o *pitch* e dar uma nota para apresentação do grupo que estava à frente com base nessas perguntas. Pude notar que muitos dos negócios presentes em comparação com a primeira apresentação haviam mudados em muitas características desde à maneira como iriam monetizar, até o produto que iria ser entregue ao cliente final.

Ao final das apresentações tivemos a finalização com um discurso da Professora Solange, onde a mesma falou sobre estarmos conectados com nós mesmos e no momento em que estamos conectados em tudo que realizamos as dificuldades podem ser superadas com maior facilidade.

6.1.1. Observações quanto a plataforma *bota pra fazer*:

A plataforma *bota pra fazer*, oferecida com um apoio da Endeavor, dispõe de inúmeros cursos e materiais para que o aluno inscrito possa aprender mais sobre o desenvolvimento de um negócio com exemplos e estudos de casos de várias empresas brasileiras e estrangeiras de sucesso, o conteúdo apresentado é muito rico e de excelente qualidade para o desenvolvimento dos alunos que em conjunto com a disciplina (SCC 209 – Empreendedores em Informática), poderiam aprimorar ainda mais suas capacidades pessoais para desenvolver um negócio com maiores chances de sucesso. Contudo, ao ouvir a opinião de alguns alunos durante a disciplina sobre a plataforma pude notar que estes apesar de gostarem do conteúdo tinham algumas opiniões de como melhorar essa interação disciplina e plataforma.

Uma delas é a de que muitos assuntos apresentados em aula eram novamente vistos na plataforma, o que tornava algo repetitivo e cansativo, outro ponto importante destacado foi que, a plataforma se tornou disponível para os alunos após um certo período de aula o que tornou mais difícil o estudo e aplicação do conteúdo apresentado por uma certa falta de tempo apresentada pelos alunos.

6.2. Considerações finais sobre a disciplina – SCC 209 – Empreendedores em Informática:

Nestas considerações irei não somente colocar meu ponto de vista e observações quanto a disciplina, mas irei incluir de forma resumida (Para não expor nenhum aluno) os relatos dos alunos sobre a opinião deles sobre a disciplina.

"...Você me motiva a continuar neste curso e transformou minha vida. Obrigado" (Relato de um aluno sobre a atuação da professora Solange na disciplina).

"...Eu entrei com uma visão totalmente diferente da disciplina, minhas expectativas foram superadas". (Relato do aluno quanto a disciplina de empreendedores em informática).

"Provavelmente não me tornarei um empreendedor, pois ainda não encontrei algo que me motive a ser um, porém, se um dia eu encontrar uma ideia, com certeza irei atrás dela e já terei conhecimentos para tirá-la do papel e fazer acontecer".

"...A matéria me ajudou muito a ter uma visão mais ampla do que é uma 'formação empreendedora', além de me inspirar e motivar para planos futuros que ainda estava em dúvida".

"...Acredito que as palestras ajudaram muito a moldar minha visão sobre a área e sobre comunicação, que era um dos meus objetivos com a disciplina". (Relato de um aluno sobre as inúmeras palestras que foram feitas e que foram muito importantes para a formação dos alunos).

"...Seria bacana se fizesse um empreendedorismo no corpo docente do ICMC, seria uma revolução muito benéfica". (Sugestão de um dos alunos que gostaria que os professores do instituto tivessem como uma formação o empreendedorismo, logo

que este pode trazer muitos benefícios não somente para a pessoa, mas para os que estão ao seu redor também).

"Apesar de ter que acordar quinta-feira de manhã e, ficar quase quatro horas seguidas tendo aula, valeu muito a pena. Evolui pessoalmente, vi meu grupo evoluir nas ideias e pessoalmente, saio da matéria com uma visão mais amadurecida de mim mesmo e da minha visão de empresas e negócios". (Relato de um aluno que apesar de ter que enfrentar o problema do tempo de aula não viu como uma barreira para seu crescimento pessoal).

"A aula realizada na graminha, foi a mais legal e divertida da minha graduação". (Relato de um dos alunos sobre a aula externa realizada com o objetivo de desenvolver as habilidades de trabalho em grupo e liderança dos alunos).

"...Gostei extremamente da forma que quase todas as aulas existia um tipo de palestra diferente e que cada uma nos ajudava a focar em uma parte diferente da matéria ... Gostaria de dizer que a matéria foi um pouco bagunçada em relação a como somos avaliados, quantas coisas valem nota, se estamos bem, perto de reprovar e como está a presença". (Opinião de um dos alunos que apesar de ter gostado da disciplina relatou pontos negativos que podem ser melhorados nas próximas disciplinas).

"... Considero que a presença desses participantes nas aulas foram as coisas mais importante para o nosso desenvolvimento". (Relato de um dos alunos quanto as palestras realizadas).

Estes foram alguns dos relatos dos alunos que cursaram a disciplina SCC 209 – Empreendedores em Informática. Estes relatos são de extrema importância para o desenvolvimento da disciplina e como melhorar para as turmas futuras, a disciplina foi de grande importância para meu desenvolvimento pessoal, no entanto, alguns pontos podem ser melhorados como os citados pelos alunos nos relatos. Recomendo que tal disciplina seja cresça mais e mais e sua divulgação aumente para que todos os cursos tenham a possibilidade de experimenta-la.

7. ATIVIDADE 5

7.1. Reflexão pessoal das atividades desenvolvidas até o momento:

No momento em que decidi inscrever-me no projeto meu interesse foi tomado por um desejo de saber o que era esse tal de empreendedorismo e do que se tratava, vale dizer que aquele era um Renan muito diferente do atual, após minha inscrição fui chamado para realizar minha entrevista com a professora Solange, assim que foi decidido o horário e local eu queria causar uma boa impressão , coloquei as melhores roupas que eu tinha no guarda roupa e fui para a entrevista que seria na sala da professora, no entanto, ao chegar lá me deparei que a sala estava vazia porém decidi que esperaria até a chegada dela, assim se passaram 30, 40 minutos , uma hora! E nada dela aparecer , eu já estava começando a imaginar que não daria certo e todos os pensamentos negativos possíveis , porém alguns minutos depois recebi um e-mail da professora avisando que havia ocorrido um imprevisto e que a mesma não conseguiria me atender, apesar de cansado de ter ficado em pé uma hora me senti aliviado pois a minha chance ainda estava em aberto, no outro dia foi marcada uma nova data para a entrevista que foi feita muito rapidamente cerca de 10 minutos onde contei um pouco sobre minha experiência e minha vida. Alguns dias após a entrevista e muita ansiedade recebi a resposta "fui selecionado para o projeto", não se engane ao achar que tudo que realizei foi perfeito e harmonioso é muito mais uma perspectiva dos meus erros e atitudes de que hoje eu gostaria de ter voltado no tempo e feito diferente, mas que graças ao auxílio da professora Solange e da Denise pude aprender a ver eles.

Iniciado os planejamentos das atividades que eu deveria realizar no primeiro semestre, neles incluíam leitura de alguns livros, estudo do perfil do empreendedor, o perfil que deveria ser criado para os estudantes de computação que desejavam se tornar empreendedores no futuro, aí entra o primeiro erro de minha parte a preguiça e procrastinação, apesar de estar motivado para querer aprender sobre o projeto a procrastinação me fazia adiar meus planos de estudos e adiar meus projetos, algo que levaria um simples dia para ser realizado levava semanas, minha falta de organização apenas ajudou com que problemas futuros ocorressem por estes motivos eu comecei a achar meus projeto desinteressante e no final do semestre eu me encontrava desmotivado, não somente com o projeto mas com minha vida com meus

sentimentos e ações este é um dos meus maiores arrependimentos e pontos que gostaria de mudar pois não sabia o que estava deixando de lado, os cursos para aperfeiçoamento pessoal como o de escrita criativa oferecido pela Denise foram ótimo e eram as poucas coisas que mantinham acesa a minha chama interior de motivação para fazer algo, já estava sendo notório que algo estava errado e nas reuniões que aconteciam na sala da Solange a mesma fazia perguntas que mesmo não sendo diretas sobre o assunto tinham a intenção de saber o que estava ocorrendo comigo no momento, eu de maneira defensiva sempre desviava com respostas simples, com a virada do semestre e do ano fui recomendado a me inscrever na disciplina empreendedores em informática para complementar os trabalhos e pesquisas feitas, creio que este foi um dos maiores agentes de mudança da minha pessoa, antes disso no início do ano eu já não me sentia bem, minha saúde estava péssima, tanto a física como a mental, eu me sentia perdido em um turbilhão de pensamentos, decidi mudar aquilo de uma vez por todas, prometi a mim mesmo que faria as coisas diferentes dessa vez, que mudaria minhas ações, que mudaria para que eu não entrasse em um colapso catastrófico que só traria meu fim.

A luta interna apesar de difícil foi necessária e com isso minha motivação para recomeçar aquilo que eu havia deixado para trás foi recobrado, no início das aulas da disciplina eu vi aquilo que sempre me motivou a ir para frente, ver pessoas que saíram de uma certa situação crítica e se superaram para alcançar seus objetivos, até por que minha vida desde pequeno foi desenvolvida através de desafios que deveriam ser alcançados e novas metas, aquilo me motivou a querer novamente aprender, a querer saber mais, uma pergunta interessante que o marido da Solange, Adnand fez para mim em um almoço foi "o que é ter sucesso para você?" Isso foi muito diferente pois me trouxe a reflexão de que o sucesso para mim sempre foi 'ter aquilo que você deseja realizado' e isso faz parte de mim desde minha infância e o que eu queria e sempre quis realizar foi criar e desenvolver algo que ajudasse as pessoas que traria bem estar a elas e não somente isso meu maior desejo é alcançar o sucesso para mostrar às outras pessoas que assim como eu que começou embaixo qualquer um pode alcançar o sucesso motivando-as a mudarem e a sempre melhorarem.

Decidido isso minhas atitudes agora haviam mudado eu sentia que poderia fazer algo bom e diferente, que eu poderia mudar as coisas, então ao final da primeira

aula a professora Solange pediu para que cada um pensasse em um produto que poderia ajudar as pessoas ou o ambiente universitário, eu nunca fui bom em ter ideias mas sempre que ouvia algo interessante coisas diferentes poderiam ser feitas e ser construídas, então meu amigo Ygor deu a ideia de um sistema de treinamento para apresentações , foi neste momento que tudo mudou, ao ouvir isso muitas coisas vieram à minha cabeça , desde o formato que teria, como seria aplicado , o que seria necessário para fazer, o que já existe que poderia ser utilizado em conjunto.

Na mesma semana pedi para marcar uma reunião de aconselhamento com a professora Solange e com a Denise , após colocado em dia todas as atividades realizadas eu contei sobre a ideia que meu amigo havia falado e que eu tinha interesse em desenvolver este projeto não somente na teoria, mas trazê-lo à vida oficialmente com o apoio das minhas orientadoras, a notícia foi recebida muito bem por elas e nesse momento percebi que algo estava diferente , que alguma coisa estava sendo construída naquele momento, era parte do perfil de um empreendedor , aquele perfil que eu havia lido nos textos que me foram recomendados e que foi visto em sala de aula , eu reparei que eu estava começando a me tornar um futuro empreendedor mas não somente um empreendedor de um negócio mas um empreendedor em minha vida. Desta maneira continuaram seguindo minhas atividades até um momento em que tive a oportunidade para um estágio de férias na bolsa de valores de São Paulo, o mais interessante foi no momento em que foram chamados os estagiários que já atuavam na empresa para uma conversa com os candidatos, ao me apresentar da maneira que a Solange sempre orienta em suas aulas, foi nítido que tomei a atenção daqueles que deveriam ter a nossa atenção, um dos estagiários foi até mim perguntar sobre o que eu faço , ou seja, os papéis se inverteram , eles que deveriam ser bombardeados por perguntas que me trouxeram perguntas, após o ocorrido eu relatei para a professora e ela disse que isso se deve por eu ter criado o interesse deles por mim que é algo que um empreendedor deve ter como habilidade, foi um dos momentos de maior alegria que eu já havia sentido dentro da universidade, eu havia realmente mudado, realmente estou melhorando, estou indo atrás daquilo que me é importante.

Neste momento após fazer pesquisas e idealizar métodos para tornar o projeto de sistema de treinamento viável uma nova barreira se mostrou à minha frente, a

maturidade. Me questiono constantemente se tenho maturidade o suficiente para tornar este projeto verdade e como eu posso melhorar isso.

Da mesma maneira que está escrito no livro *O segredo de Luísa* a frase:

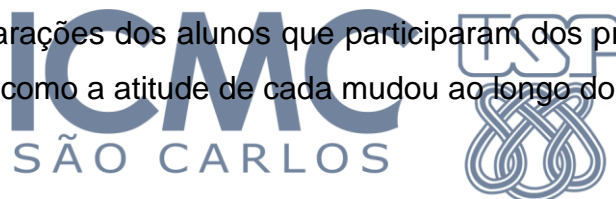
"A perseverança está entre as características mais importantes do empreendedor".

Eu devo perseverar.



8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante o desenvolvimento do projeto, pude notar que o desenvolvimento das habilidades empreendedoras nos estudantes, pode seguir um caminho diferente do ensino acadêmico no qual estamos habituados, o que se mostrou benéfico para os alunos que presenciaram não somente a disciplina de empreendedorismo, mas para aqueles que estavam trabalhando no seu desenvolvimento também, alguns pontos podem ser revistos para que nas próximas oportunidades a capacitação dos alunos se torne melhor, por exemplo, tornar o cronograma das aulas mais acessível para os alunos para que esses possam se preparar melhor, fazer mais aplicações práticas dos conteúdos transmitidos, deixar mais claro como o aluno está se desenvolvendo conforme o decorrer do tempo, creio que apesar de existirem pontos a serem melhorados, o objetivo principal do projeto que visa desenvolver as habilidades sociais e empreendedoras dos alunos foi realizado com êxito, podemos observar isso não somente pelas declarações dos alunos que participaram dos projetos, mas também, pela observação de como a atitude de cada mudou ao longo do tempo.



REFERÊNCIAS

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. 30ª. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

ENDEAVOR. **Bota pra fazer**. Disponível em: <<http://botaprafazerusp.skore.io>>. Acesso em: 2018.

RIES, E. **A startup enxuta**. 6º. ed. São Paulo: LeYa Editora Ltda, v. 1, 2012.

