

# O PROJETO ESCOLAS EMPREENDEDORAS

TIME ENACTUS UFC



<sup>1</sup>Este case foi construído a partir de um relato de experiência publicado no II SNESEB, disponível em [www.enactus.org.br/our-program/campeonatos-nacionais/simposio-enactus-brasil/simposio-nacional-enactus-brasil/trabalhos/relatos-de-experiencia/](http://www.enactus.org.br/our-program/campeonatos-nacionais/simposio-enactus-brasil/simposio-nacional-enactus-brasil/trabalhos/relatos-de-experiencia/)

# O PROJETO ESCOLAS EMPREENDEDORAS



Pensando na problemática do empreendedorismo no Ensino Médio, o CEMP criou o projeto Escolas Empreendedoras, que tem como missão formar os jovens estudantes das escolas públicas do Estado do Ceará quanto ao Empreendedorismo Inovador, buscando mostrar o importante papel que eles exercem em nossa sociedade, e despertando características empreendedoras nos alunos.

Com isso, o Centro de Empreendedorismo da UFC se torna um dos principais parceiros para o recém criado Time Enactus UFC. Do projeto Escolas Empreendedoras, foram tirados muitos aprendizados e ensinamentos que foram analisados para a formação do primeiro projeto do Time.

## O projeto

O projeto teve início com um modelo escalável, em formato de palestras, onde se explanava acerca do Empreendedorismo Inovador e suas vertentes, e eram convidados estudantes para falar de suas experiências com o empreendedorismo ainda no Ensino Médio. No segundo semestre de 2016 foram realizadas 3 palestras em duas escolas profissionalizantes de Fortaleza. Foram atingidos cerca de 160 alunos dos cursos de Estética, Edificações, Redes de Computadores, Administração e Contábeis. Ao final deste ciclo de palestras viu-se a demanda e necessidade por parte dos alunos e direção das escolas de um projeto mais profundo e contínuo, com isso foi estabelecida uma nova metodologia.

O Escolas Empreendedoras mudou para o formato de competição de modelagem de negócios. A competição era feita entre equipes e negócios, composta de encontros com palestras e dinâmicas para aprendizado e avanço dos alunos. A metodologia foi proposta com o objetivo de aliar a área teórica com a prática, em um formato competitivo para melhor adesão e interesse dos alunos. Eram 6 encontros, realizados em um total de 5 semanas, formando pouco mais de um mês para a conclusão de todo o projeto na escola.

Segundo a metodologia, o **1º Encontro** é destinado à sensibilização dos alunos quanto ao empreendedorismo inovador e suas vertentes, contando também com a presença de convidados para falarem de suas experiências empreendedoras quando ainda eram estudantes. O objetivo principal desse encontro é mostrar um pensamento crítico e de inovação para a resolução de problemas e visualização de oportunidades, retratando aos alunos as características que um empreendedor deve apresentar, e buscando motivá-los quanto a criação de inovação dentro de nossa sociedade.

# O PROJETO ESCOLAS EMPREENDEDORAS



O **2º Encontro** é destinado para a formação de equipes e idealização de projetos. A dinâmica segue a seguinte metodologia: divisão dos alunos por áreas de interesse, formação de equipes de acordo com as áreas de interesse (no máximo 6 pessoas por equipe), *brainstorming* de problemas da área e seus públicos alvos, *brainstorming* de soluções, filtro das soluções que geram mais impacto e tenham menos esforço, preenchimento da folha de avaliação da solução. As áreas de interesse que os alunos se dividem são: educação, saúde, infraestrutura e cidades, sustentabilidade, energia, impacto social, cultura e arte, entretenimento.

O **3º Encontro** é destinado para que os alunos aprendam os primeiros passos para transformar ideias em negócios, ensinando-os quanto aos seguintes conteúdos: *Lean Canvas* e validação. O *Lean Canvas* é uma ferramenta visual que ilustra modelos de negócios de forma prática e rápida, destacando os principais pontos. A validação é dividida em dois módulos: validação do problema e validação da solução. A validação do problema busca mostrar se o negócio trabalhado atua em um problema real e pertinente, enquanto a validação da solução deve entender se a solução proposta é viável e atraente para os interessados.

O **4º Encontro** é a continuação do 3º Encontro, e o conteúdo abordado é: Mínimo Produto Viável (MVP), monetização, e prévia de *Pitch*. O MVP é um conjunto de testes que deve provar que seu negócio é viável. É um produto com o mínimo de recursos possíveis, capaz de provar a funcionalidade de seu negócio. Na monetização é abordada a importância de analisar o modo como seu negócio irá gerar receita, e exemplos e dicas para que eles idealizem a melhor maneira de gerar retorno financeiro para seu projeto. O *Pitch* é uma apresentação rápida e objetiva sobre seu negócio, com o intuito de despertar o interesse de agentes relevantes (investidores, clientes, parceiros).

Os alunos devem preparar o primeiro *Pitch* de seu negócio para ser apresentado no **5º Encontro**. Cada equipe tem 5 minutos para apresentar seu projeto, com mais 5 minutos para ouvir críticas e *feedbacks* de mentores. O restante do tempo é composto de mais mentoria para que os alunos possam desenvolver o projeto no decorrer da semana.

O **6º Encontro** é constituído das apresentações finais e premiação. Cada apresentação deve durar 5 minutos, com mais 3 minutos para perguntas e respostas dos jurados. São convidados jurados que votam

# O PROJETO ESCOLAS EMPREENDEDORAS



segundo os critérios de: Validação pelos clientes, Execução e Design, e Modelo de Negócios.

## Resultados e aprendizados

O modelo de competição do Escolas Empreendedoras foi realizado no 1º Semestre do ano de 2017 em uma escola profissionalizante de Fortaleza. A princípio, o projeto teve uma boa recepção, com os alunos interessados no empreendedorismo inovador, e entendendo que empreender é mais do que montar sua própria empresa. Ao longo dos encontros, porém, os índices de evasão foram aumentando consideravelmente, por conta de uma característica empreendedora chave: a resiliência. Muitos jovens se deparavam com o primeiro obstáculo em seus negócios e não compareciam aos demais encontros.

Um dos obstáculos encontrados pelos jovens foi a não capacitação para a execução de seus modelos de negócios. Muitos alunos sonhavam em empreender em determinada área, mas não possuíam as especialidades para tal. Como um exemplo, podemos citar uma equipe que gostaria de empreender utilizando um aplicativo para a área de saúde, mas os seus integrantes não possuíam habilidades para o desenvolvimento do *software*.

O Centro de Empreendedorismo analisou todos os resultados e dados da execução do protótipo do projeto nesse primeiro semestre, e irá executar um modelo mais enxuto do mesmo, passando os conhecimentos retratados na metodologia, mas priorizando a criação do modelo de negócio, sem a necessidade de criação dos primeiros protótipos do projeto, levando, principalmente, a importância de se pensar em clientes e propostas de valor de seus negócios.

Contudo, a problemática da não especialização dos alunos para a execução de seus empreendimentos ainda fica em aberto. Com isso, a Enactus UFC entra com seu projeto voltado para a educação, o CADE (Célula de Aprendizagem Disruptiva e Empreendedora). Além de serem ensinados quanto ao empreendedorismo, os alunos devem ser capacitados e formados para empreenderem nas áreas de seus interesses, gerando não só conhecimento, mas também visão de futuro para esses jovens.

O projeto CADE realizará a capacitação e o ensino das competências necessárias para a execução dos empreendimentos, como a capacitação quanto as áreas tecnológicas e culturais. Já o projeto Escolas Empreendedoras entra como uma importante parceria, com seu ensino quanto à modelagem de ne-

# O PROJETO ESCOLAS EMPREENDEDORAS



ócios, ao MVP, monetização e *Pitch*. O Centro de Empreendedorismo da UFC também é um importante parceiro para o Time Enactus UFC, com suas contribuições tanto no âmbito universitário quanto no conhecimento do Ecosistema Empreendedor Cearense.

