
2 TENDÊNCIAS DIGITAIS PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO: PLATAFORMA COLABORATIVA PARA A CRIAÇÃO DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS COM O CANVAS

Verissimo Barros dos Santos Junior

Administrador e Especialista em Informática da Educação pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Maranhão. Membro do Grupo de Estudo e Pesquisa em Educação, Cultura e Comunicação Multimídia.

E-mail: verissimo_barros@hotmail.com

Jean Carlos da Silva Monteiro

Jornalista, Especialista em Comunicação, Cultura e Tecnologia e Mestre em Cultura e Sociedade pela Universidade Federal do Maranhão. Líder do Grupo de Estudo e Pesquisa em Educação, Cultura e Comunicação Multimídia.

E-mail: falecomjeanmonteiro@gmail.com

RESUMO

Esse estudo investiga o ensino de empreendedorismo colaborativo e dinâmico com o uso da Plataforma Digital CANVAS, idealizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). A pesquisa realiza uma análise em torno da experiência dos usuários da plataforma com foco na utilização de tecnologias digitais no ensino, disseminação e incentivo ao empreendedorismo. Por meio de um estudo bibliográfico e exploratório, apresenta-se o conceito de empreendedorismo e analisa-se as potencialidades da Plataforma Digital CANVAS. O estudo descreve a utilização da plataforma e suas funcionalidades como proposta metodológica para o ensino de empreendedorismo no curso de graduação em Administração. Busca consolidar a cultura empreendedora em um processo formativo que requer o uso de recursos digitais para estimular a capacidade dos alunos de pensar, analisar cenários e prospectar tendências antes de tomar qualquer decisão na criação de novos modelos de negócios. Conclui-se que a plataforma enriquece o ensino de empreendedorismo, tornando o espaço digital um meio colaborativo para uma aprendizagem em rede. Impulsiona o surgimento de novas ideias e, sobretudo, contribui para propagação da inovação e criação de novos formatos de negócios.

Palavras-chave: Ensino de empreendedorismo. Novos modelos de negócios. Canvas.

ABSTRACT

This study investigates the collaborative and dynamic teaching of entrepreneurship with the use of the Digital CANVAS Platform, idealized by the Brazilian Micro and Small Business Support Service (Sebrae). The research conducts an analysis around the experience of users of the platform with a focus on the use of digital technologies in teaching, disseminating, and encouraging entrepreneurship. Through a bibliographic and exploratory study, the concept of entrepreneurship is presented and the potentialities of the CANVAS Digital Platform are analyzed. The study describes the use of the platform and its functionalities as a methodological proposal for teaching entrepreneurship in the undergraduate Business Administration course. It seeks to consolidate the entrepreneurial culture in a formative process that requires the use of digital resources to stimulate students' ability to think, analyze scenarios, and prospect trends before making any decision in the creation of new business models. It is concluded that the platform enriches entrepreneurship teaching, making the digital space a collaborative medium for networked learning. It boosts the emergence of new ideas and, above all, contributes to the propagation of innovation and the creation of new business formats.

Keywords: Entrepreneurship education. New business models. Canvas.

2.1 INTRODUÇÃO

O empreendedor costuma ser um alguém visionário, que pensa fora da caixa e busca transformar o seu sonho em realidade. O empreendedorismo pode ser identificado como a concretização do “fazer acontecer” por meio da criatividade, da motivação e da inovação. Para Dornelas (2012), as diferentes definições de empreendedorismo têm em comum os seguintes aspectos referentes ao perfil do empreendedor: ter iniciativa para criar; utilizar os recursos de forma criativa; assumir os riscos calculados e a probabilidade de fracassar.

Atividades empreendedoras, sejam elas de grande ou pequeno porte, são essenciais para a saúde econômica de um país, pois geram empregos, estimulam a manutenção e sustentabilidade financeira, além de introduzirem inovações tecnológicas nas organizações. Segundo Ludtke e Ropke (2017), além de criar novas oportunidades de trabalho e geração de renda para a população, o empreendedorismo contribui para a inovação e a criação acelerada de novas empresas.

Cada vez mais as pessoas utilizam as tecnologias nas organizações, seja para aproximar clientes ou potencializar processos gerenciais. Desta forma, é necessário conhecer os recursos tecnológicos e usá-los de forma estratégica para criação e gerenciamento das empresas. Nessa conjuntura, é fundamental inserir ao longo do ensino de empreendedorismo os recursos digitais que permitem simular as atividades e situações-problemas que são encontradas no mercado atual. À vista disso, os alunos conseguem vivenciar em sala de aula todo o processo de construção de um negócio empregando os recursos digitais disponíveis para o planejar um novo negócio com base no empreendedorismo (DORNELAS, 2012).

Nesse sentido, este estudo investiga o ensino de empreendedorismo colaborativo e dinâmico com o uso da Plataforma Digital CANVAS, idealizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). O despertar para essa pesquisa deu-se pois, constatou-se que ainda é tímida a discussão sobre a Plataforma Digital CANVAS em periódicos científicos (KRAKAUER *et al.*, 2015). E, ainda segundo os autores supracitados, essa ausência na literatura pode representar uma lacuna no conhecimento de sua aplicabilidade.

A pesquisa realiza uma análise em torno da experiência dos usuários da plataforma com foco na utilização de tecnologias digitais no ensino, disseminação e incentivo ao empreendedorismo por meio de uma proposta que facilita o uso do quadro de negócios (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010). Neste estudo, caracterizado pela pesquisa bibliográfica e exploratória, aponta-se o conceito de empreendedorismo e analisa as potencialidades da Plataforma Digital CANVAS.

O estudo descreve a utilização da plataforma e suas funcionalidades como alternativa metodológica para o ensino de empreendedorismo no curso de graduação em Administração. Busca consolidar a cultura empreendedora em um processo formativo que requer o uso de recursos digitais para estimular a capacidade dos alunos de pensar, analisar cenários e prospectar tendências antes de tomar qualquer decisão na criação de novos modelos de negócios.

2.2 ENSINO DE EMPREENDEDORISMO

Para proporcionar uma aprendizagem eficaz no ensino do empreendedorismo, é indispensável compreender o comportamento do mundo das organizações para posteriormente elaborar propostas de mediação didática capazes de permitir que o aluno realize simulações práticas em sala de aula.

De acordo com Vieira *et al.* (2013), o ensino do empreendedorismo tem recebido crescente atenção no meio acadêmico e um dos grandes desafios é criar metodologias práticas para os profissionais em formação. Isso porque os cursos de graduação que oferecem esta disciplina geralmente são elaborados em conteúdos teóricos e limitados à sala de aula, o que pode distanciar da realidade do mundo do trabalho.

O Sebrae (2020) aponta que a educação empreendedora existe para despertar o empreendedorismo nas pessoas, utilizando técnicas que articulam o conhecimento teórico com o “fazer na prática”. Nessa perspectiva, a educação empreendedora atua em duas principais frentes: o desenvolvimento de competências e a inserção no mundo do trabalho.

O ensino do empreendedorismo vai além do escopo da abertura de um negócio, envolve também o desenvolvimento de uma cultura na qual as pessoas se sintam interessadas, preparadas e capazes para alcançar as suas metas profissionais. Greatti *et al.* (2017) salientam que o ensino de empreendedorismo no curso de graduação em Administração deve oportunizar uma formação condizente com as organizações do século XXI, onde as mudanças são inevitáveis e por isso, o profissional tem que estar preparado para assumir os desafios nesse contexto inserido. A pedagogia empreendedora suscita um melhor preparo do aluno para o mercado de trabalho exigente e para um ambiente social com mudanças que acontecem a todo momento no mundo corporativo.

Dornelas (2012) e Ludtke e Ropke (2017) explicam que a própria sociedade demanda profissionais com posturas empreendedoras: dentro das organizações (como agentes de mudanças nos processos de gestão - intraempreendedores); e fora delas (como proprietários de

empresas com produtos e serviços inovadores). No curso de graduação em Administração, a necessidade de ensinar o empreendedorismo inclui: a estratégia de formar profissionais que sejam capazes de se tornarem seus próprios empregadores, organizações de aprendizagem que requerem treinamento contínuo e a falta de empregos formais.

Isto posto, o ensino em empreendedorismo é capaz de auxiliar na formação de profissionais com visão holística, capazes de pensar em todo processo empreendedor, pois as habilidades inatas dos alunos podem ser aprimoradas e novas competências podem ser adquiridas, desde que o aluno esteja preparado para isso. Dornelas (2008) sugere que o ensino do empreendedorismo tenha como objetivo proporcionar aos alunos uma formação adequada para todos os aspectos relacionados ao campo da gestão, criação de empresas, inovação e liderança, conforme descrito no Quadro 1.

Quadro 1 - Objetivos do ensino do empreendedorismo

1	Identificação e entendimento das habilidades do empreendedor
2	Identificação e análise de oportunidades
3	Como ocorre a inovação e o processo empreendedor
4	Importância de empreendedorismo para o desenvolvimento econômico
5	Como preparar e utilizar um plano de negócios
6	Como identificar fontes e obter financiamento para o novo negócio
7	Como gerenciar e fazer a empresa crescer

Fonte: Adaptado de Dornelas (2008, p. 23-24).

No Quadro 1 são associados os objetivos da pedagogia empreendedora. Nesse sentido, os conteúdos programáticos devem envolver temas que remetem aos estudos e ensinamentos propostos por Dornelas (2008). Pensando nisso, Sebrae (2020) aponta competências que são alvos do ensino de empreendedorismo:

- Desenvolver junto aos estudantes, formas de estabelecer relações e possibilidades entre sonho, desejo e sucesso, reconhecendo-se como um cidadão de direitos.
- Identificar oportunidades no seu cotidiano, relacionando-as ao seu plano de vida e carreira e ao seu plano de negócio.
- Refletir sobre o seu potencial empreendedor para o aproveitamento de oportunidades de vida, carreira e negócio.
- Desenvolver um plano de vida, carreira e negócio.

Para o Sebrae (2020), as competências acima são estratégias para formar potenciais empreendedores, com alternativas concretas de aplicabilidade dos conteúdos aprendidos ao

longo da formação em sua vida profissional, tanto em um novo negócio quanto em um negócio já existente. As instituições de ensino superior, sobretudo as ofertantes do curso de administração, buscam encontrar uma forma de aproximar os alunos da realidade que será vivenciada no futuro ambiente profissional, para que eles possam descobrir novas oportunidades empreendedoras.

Krakauer *et al.* (2015) afirmam que é necessário analisar um método alternativo de ensino que visa a maior participação do aluno e o desenvolvimento de habilidades práticas. As aulas de empreendedorismo precisam estimular a percepção dos alunos sobre o mundo dos negócios, seus desafios e incertezas.

Os alunos precisam entender os conceitos e simular a aplicação na prática com a utilização de jogos, estudos de casos e seminários. Nessa concepção, as plataformas digitais auxiliam no aperfeiçoamento do ensino do empreendedorismo oportunizando maiores chances de sucesso e viabilidade tanto para uma carreira quanto para negócios (LUDTKE; ROPKE, 2017).

Diante dessa afirmação, os recursos são criados para proporcionar uma educação empreendedora mais próxima da prática, como possível caminho para inserir o aluno em ambientes que simulam o mercado e os colocam em desafios reais que são vivenciados no mundo do trabalho. A seguir, apresenta-se o Quadro 2 com as plataformas digitais que tem como proposta a disseminação do empreendedorismo.

Quadro 2 - Plataformas Digitais que têm como temática o empreendedorismo

Plataforma	Descrição
Eu Empreendo	A plataforma é um simulador para tomada de decisões empresariais. Desenvolve o empreendedorismo em jovens desde 2011. Pretende por meio de sua usabilidade desenvolver as habilidades socioemocionais, protagonismo, independência, motivação e aprendizado aos usuários. O seu uso possui um custo mensal que pode ser negociado junto com os gestores da plataforma. Site: https://euempreendo.org.br/ .
Centro Sebrae de Referência em Educação Empreendedora	Trata-se de uma iniciativa para produzir e compartilhar conhecimento, elaborar estudos, pesquisas e ferramentas com foco no desenvolvimento e no fomento da educação empreendedora. Um de seus objetivos é ser uma ponte entre o universo acadêmico e o mundo do trabalho. Tornou-se, ao longo dos anos, um ambiente em que a produção de conhecimento é fomentada por parcerias estratégicas com universidades, empresas, além de centros de pesquisa e profissionais renomados nacional e internacionalmente. O uso da plataforma é gratuito. Site: https://cer.sebrae.com.br/ .

continua

Quadro 2 - Plataformas Digitais que têm como temática o empreendedorismo

Plataforma	Descrição
Plataforma Digital CANVAS	A plataforma mais utilizada da atualidade para criar o CANVAS (SEBRAE, 2020). O ambiente permite que qualquer empreendedor desenvolva seu modelo de negócios ou até mesmo repense um modelo já existente. É possível, ainda, interagir entre os usuários, avaliar, comentar e compartilhar, e ainda contribuir com modelo de negócios e com a validação da ideia de outros empreendedores. O uso da plataforma é gratuito. Site: https://sebraecanvas.com/#/ .
Endeavor	Plataforma de apoio a empreendedores de alto impacto em seus desafios e mobiliza o poder público para pavimentar um ambiente de negócios mais favorável para as <i>scale-ups</i> ¹ . Hospeda cursos curtos EaD, fluxogramas e reportagens sobre a temática principal. O uso da plataforma é gratuito. Site: https://endeavor.org.br/ .
EnP Prime	O EnP Prime é uma plataforma de <i>streaming</i> ² com foco em educação para empreendedores e aspirantes. O objetivo do EnP Prime é entregar conteúdos relevantes e de qualidade. O uso é pago por meio de dois pacotes: mensal, no valor de R\$ 47,00; ou anual, por 12x de R\$28,94. Site: https://ecommercenapratca.com/enp-prime/ .
Apreender	Ambiente com ferramentas e dicas para o empreendedor. Por meio de textos, <i>toolkit</i> ³ e modelos de atividades personalizadas, a plataforma colabora para o entendimento acerca do processo de criação de negócios sociais a fim de resolver desafios e problemas da área. A utilização é gratuita. Site: http://www.apreender.org.br/ .

Fonte: Dados dos autores (2021).

O CANVAS foi a plataforma escolhida para ser analisada pois, como acreditam Oliveira e Ferreira (2011), o CANVAS é de grande utilidade para os empreendedores, inclusive aqueles que estão em seu processo formativo, visto que ele dispõe de um modelo simples e já testado. Aborda-se, na seção seguinte, o CANVAS, como proposta que proporciona a elaboração colaborativa de novos negócios no ensino de empreendedorismo. O *Business Model* CANVAS ou Quadro de Modelo de Negócios é uma plataforma de gerenciamento estratégico para desenvolver e esboçar novos (ou já existentes) modelos de negócio a partir de um mapa visual pré-formatado.

¹ O termo é usado para categorizar algumas organizações que ficam dentro do grupo das empresas de alto crescimento — negócios que crescem pelo menos 20% ao ano, por três anos consecutivos, em número de funcionários ou receita (ENDEAVOR, 2019).

² Streaming é a transmissão de dados de áudio e vídeo de um servidor para um aparelho – como computador, celular ou *smart TV*.

³ Atividades que podem ser respondidas pelos participantes. Funciona como um guia de percurso, onde o aluno não só ouve o conteúdo, mas, responde diversos questionamentos ao longo da formação e/ou do curso.

2.3 BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

O *Business Model CANVAS* (BMC) teve origem na tese de doutorado de Alexander Osterwalder, defendido em 2004 na Universidade de Lausanne, na Suíça. Para Osterwalder e Pigneur (2010, p. 14), “O modelo de negócios descreve de forma racional como uma organização cria, entrega e captura valor.

Após a elaboração, em 2009, com a ajuda de Yves Pigneur e de mais de 450 colaboradores ao redor do mundo, Osterwalder publicou o livro *Business Model Generation*. Oliveira e Ferreira (2011) afirmam que o livro escrito por Osterwalder e seu orientador (coautor) é um bom exemplo de como um trabalho colaborativo pode contribuir positivamente para os negócios e, posteriormente, para o avanço da sociedade. Afirmam ainda que, Osterwalder dedicou sua tese de doutorado “A todas essas pessoas que estão lutando contra a pobreza no mundo”, e:

que este objetivo geral é o principal objetivo do volume atual sendo na medida em que existe uma preocupação com o espírito empreendedor com a criação de valor e novos negócios, em suma para melhoria e transformação, uma busca por formas inovadoras de fazer negócios para substituir as antigas e ultrapassadas (OLIVEIRA; FERREIRA, 2011, p. 02).

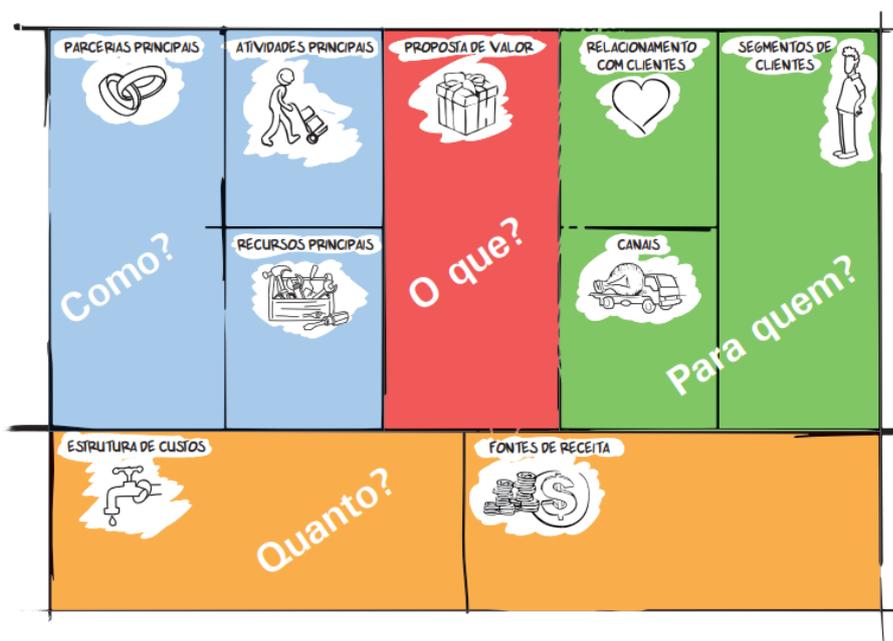
No livro, os autores apresentam uma ferramenta para que empreendedores e executivos consigam discutir e visualizar como o negócio seria executado de forma sistêmica e integrada. Osterwalder e Pigneur (2011) definem o CANVAS como um modelo de negócios que descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor de uma organização.

Biava (2017) destaca a necessidade de se conhecer e propagar os meios disponíveis e as alternativas de desenvolver o CANVAS como uma ferramenta intuitiva que funcione de modo dinâmico, visando o desenvolvimento da prática visual que irá orientar no desenvolvimento de uma estratégia organizacional. No CANVAS é possível alinhar e ilustrar as ideias, o que garante que uma melhor compreensão entre todos os integrantes da equipe de modelagem de negócio sobre o cenário atual e futuro da empresa.

De acordo Santos e Pinheiro (2017), um plano de negócio trata-se de um documento no qual as metas de um empreendimento são descritas detalhadamente. Além disso, têm-se os passos que devem ser tomados para que todas as metas sejam alcançadas, reduzindo, desta forma, os possíveis riscos. O plano identifica potenciais erros ainda na fase de maturação da ideia. Com atestado na Figura 1, o CANVAS é composto por blocos constitutivos do modelo de negócio. Osterwalder e Pigneur (2011) ampliaram a forma de representar o planejamento,

desenvolvendo uma “linguagem comum para descrever, visualizar, avaliar e alterar modelos de negócios”.

Figura 1 - *Business Model CANVAS*



Fonte: Cartilha Sebrae CANVAS (2013).

A Figura 1 é uma demonstração da criação de um modelo de negócio, que reúne nove blocos que compõem um empreendimento, agrupados em quatro questões que precisam ser respondidas (SEBRAE, 2020):

- Vou fazer o que? Essa resposta é a Proposta de Valor.
- Para quem vou fazer? Aqui, estão incluídos três blocos: segmento de cliente; canais e relacionamento com clientes.
- Como vou fazer? Quais são os recursos principais; as atividades e os parceiros principais.
- Quanto? Quais e como serão obtidas as receitas e qual será a estrutura de custos para viabilizar o negócio.

Todas as empresas possuem uma missão. No CANVAS identifica-se como proposta de valor. Preencha-se a missão no quadro “o que?”. Macedo et al. (2013) esclarecem que são os produtos e serviços que criam valor para um segmento de cliente específico. O Sebrae (2013) aponta a proposta de valor como a razão ou o motivo pelo qual as pessoas adquirem os seus produtos e serviços, atendendo a uma necessidade, resolvendo um problema ou melhorando alguma situação existente.

O segundo conjunto de quadros é composto por relacionamento com cliente, no qual descreve-se o tipo de relacionamento que a organização vai estabelecer com os seus clientes. Define-se o segmento de cliente como os diferentes grupos de pessoas a quem uma empresa deseja oferecer algo de valor. Os canais de relacionamento com clientes, que também fazem parte deste quadro, são os meios empregados para manter contato com os clientes (MACEDO *et al.*, 2013).

Na terceira parte do quadro têm-se os recursos, que são o planejamento e a identificação de todos os recursos indispensáveis para realizar a proposta de valor; as atividades, que são as ações realizadas diariamente na organização; e os parceiros principais, fornecedores e empresas para apoiar a realização da proposta de valor. Vicelle e Tolfo (2017) tecem que os parceiros ou a rede de fornecedores são indispensáveis para o funcionamento do negócio, pois unir forças pode e deve ajudar na conquista de um bem comum.

Os últimos dois quadros fazem parte do “quanto?”, no qual se planeja quais e como serão obtidas as receitas (isto é, a entrada monetária que ocorre na empresa) e qual será a estrutura de custos para viabilizar o negócio. Para Vicelle e Tolfo (2017), descreve-se em estruturas de custo os valores envolvidos na operação de um modelo de negócios. Macedo *et al.* (2013) abordam que as fontes de receita são as formas como a empresa ganha dinheiro por meio de cada produto ou serviço comercializado.

Na Figura 2, exibe-se um exemplo de um CANVAS elaborado e planejado com uma linguagem simples, em uma única folha, como propõe Osterwalder e Pigneur (2011). O quadro preenchido contém informações sobre como buscar resultados de impacto por intermédio do preenchimento do mapa utilizando *post-its* (que são pequenos pedaços de papel coloridos e autocolantes que usamos temporariamente para ilustrar uma ideia).

Figura 2 - Exemplo de CANVAS.



Fonte: Cartilha Sebrae CANVAS (2013).

Na Figura 2 observa-se as informações mais importantes sobre o modelo de negócio que se pretende implantar. Na construção do quadro, independente do negócio que se almeja, essas relações precisam aparecer. Com base no entendimento dessas relações, se construirá um negócio e se refletirá sobre a viabilidade dele.

Biava (2017) aponta o quadro como um detalhamento completo de um modelo de negócio, pois a objetividade do quadro facilita o entendimento da organização em poucos minutos, dessa forma torna simples a aplicação estruturada e efetiva de princípios. Por isso, o preenchimento deve ser flexível até chegar num consenso e a unificação de ideias e linguagem comum para todos.

Aborda-se, na próxima seção, o *Business Model CANVAS* em uma alternativa idealizada pelo Sebrae, no qual foi disposto em uma plataforma digital que visa facilitar a colaboração do planejamento organizacional, podendo, inclusive, contribuir para o ensino do empreendedorismo.

2.4 PLATAFORMA SEBRAE CANVAS

De acordo com a problemática do presente estudo e dos objetivos traçados anteriormente, trata-se de um estudo descritivo, com abordagem qualitativa, que busca apresentar a utilização da Plataforma Sebrae CANVAS. O estudo descreve o uso da plataforma

e suas funcionalidades, a fim de difundir esse recurso como proposta como proposta metodológica para o ensino de empreendedorismo.

Segundo Gil (2002, p. 41), o estudo descritivo é aquele que busca fazer “a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou [...] o estabelecimento de relações entre variáveis”. Dessa forma, esse estudo, observa as opiniões e experiências sobre a usabilidade da Plataforma Sebrae CANVAS por meio dos alunos.

Justifica-se a abordagem qualitativa, uma vez que os aspectos investigados neste estudo “são desenvolvidos a partir análises que vão para além de dados numéricos” (SEVERINO, 2007, p. 14) e não podem, apenas, ser tratados e avaliados numericamente, pois a proposta desse projeto é conceber uma metodologia prática a fim de enriquecer o ensino de empreendedorismo (SILVA; VALDEMARIN, 2010).

Plataforma Sebrae CANVAS (Figura 3), disponível em www.sebraecanvas.com, foi planejada para a criação de um CANVAS, possibilitando o desenvolvimento de um novo modelo de negócio ou até mesmo modificar um modelo já existente de forma gratuita. O usuário possui ainda a função de interagir com os demais participantes cadastrados na plataforma (SEBRAE, 2020).

Figura 3 - Plataforma CANVAS

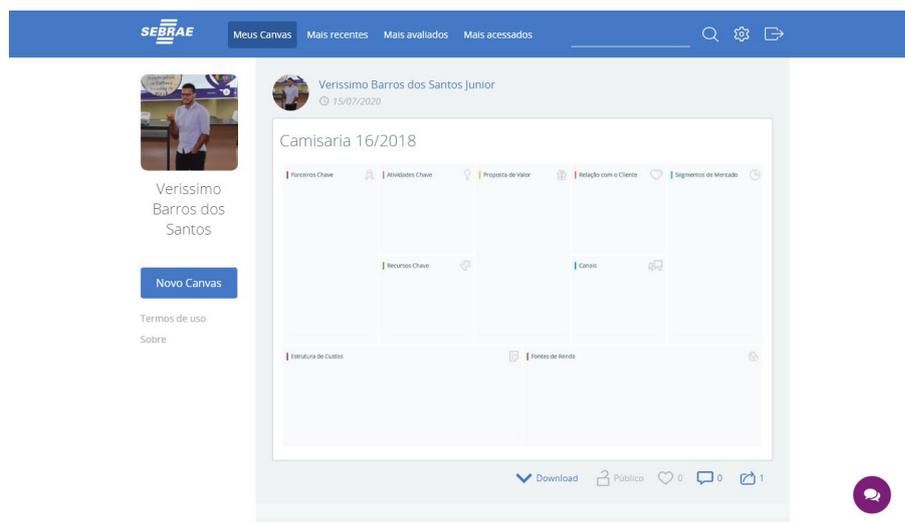


Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020)

Para acessar a plataforma é preciso realizar um pequeno cadastro, informando nome completo, CPF, *e-mail* e cadastrar uma senha de acesso. O usuário também tem a opção de entrar com a conta do *Facebook*. A inovação na plataforma passa pela colaboração e troca de informações por meio das funcionalidades como curtir, comentar e compartilhar pelo facebook, twitter e enviar os CANVAS por e-mail ou realizar o download do arquivo em PDF.

Após o cadastro, o usuário pode definir a sua privacidade, podendo escolher que o seu perfil seja público ou privado. Ao deixar o perfil público, ele permitirá o acesso e compartilhamento das informações com todos os demais usuários da plataforma. Logo em seguida, o usuário é direcionado para a tela inicial da plataforma, conforme exposto na Figura 4.

Figura 4 - Tela inicial da plataforma



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Na tela principal, é localizado o menu com a funcionalidade “meus CANVAS”, onde é armazenado os quadros da autoria do usuário. Na guia “mais recentes”, os CANVAS são organizados de forma cronológica. Na função “mais avaliados” estão os quadros que tiveram mais interações entre usuários. Na Figura 5, por exemplo, exibe-se um CANVAS público que está disponível na plataforma com interações que chegam a mais de 5.507 curtidas, 251 comentários e 6.325 compartilhamentos.

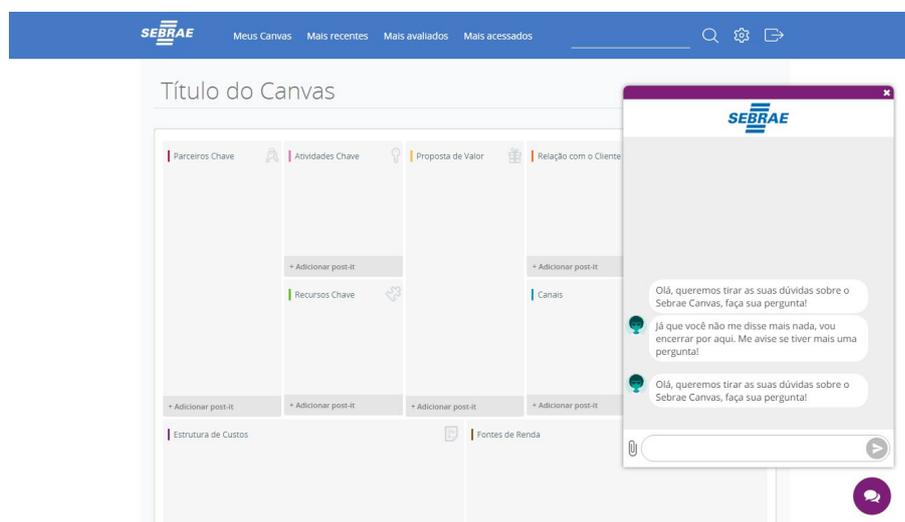
Figura 5 - CANVAS mais avaliado



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Ao elaborar um novo CANVAS, o usuário conta com o apoio de um guia de instruções da plataforma. A cada *clique* na tela são apontadas dicas a serem seguidas. No canto direito é possível tirar as dúvidas online sobre o preenchimento do quadro com a atendente virtual do Sebrae, conforme a Figura 6.

Figura 6 - Atendente virtual do Sebrae



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Nos nove quadros do CANVAS é permitido inserir *post-it* de quatro cores diferentes, como comprova a Figura 7. A qualquer momento é possível excluir ou editar as informações digitadas ou até mesmo alterar a cor. Em cada *post-it* é colocado uma única informação. Caso o modelo de negócio tenha duas propostas de valor, o aconselhado é colocar cada uma em um *post-it*.

Figura 7 - Inserindo os *post-it* no CANVAS



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Após finalizar todo o planejamento é só configurar a privacidade do CANVAS e, se desejar, fazer o download do quadro em PDF. Na aba “comentários”, o usuário-autor (que criou inicialmente o CANVAS) pode interagir com os demais de forma colaborativa por meio dos comentários disponíveis na plataforma.

Aborda-se a seguir como ocorre a utilização colaborativa da Plataforma Sebrae CANVAS e as suas contribuições para o ensino de empreendedorismo.

2.5 PROCESSO DE COLABORAÇÃO NA PLATAFORMA CANVAS

O CANVAS analisa e levanta informações que visam identificar a forma como a empresa ganha o seu sustento. Quando as organizações têm isso definido, torna a compreensão de como a empresa pode continuar com o seu planejamento de forma estratégica (BIAVA, 2017).

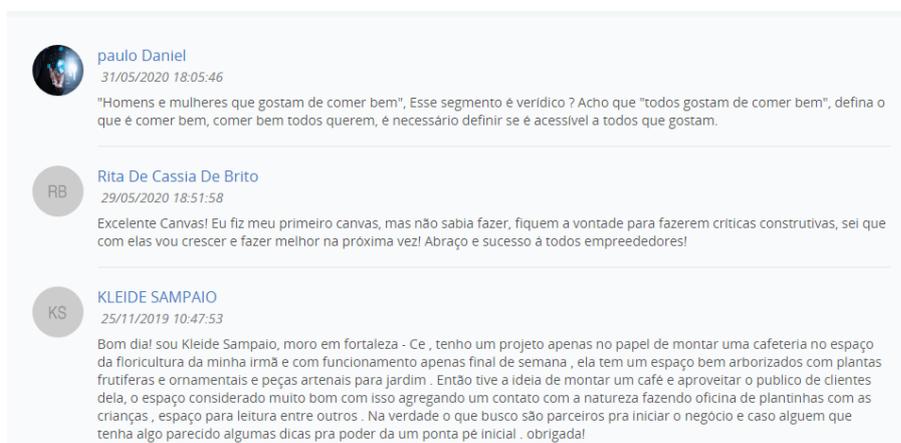
Para Greatti *et al.* (2017), o ensino do empreendedorismo - durante a formação do administrador - é considerado um fator essencial para o seu sucesso profissional, pois fornece entendimento sobre como ocorre a inovação, o processo empreendedor, como identificar oportunidades e como reconhecer as habilidades empreendedoras. Para isso, a pedagogia empreendedora é um importante elemento no fomento de novos profissionais com visão holística para o desenvolvimento das organizações, preparação e utilização de um plano de negócios e a forma de gerenciamento para que o empreendimento cresça.

Diante disso, a fim de contribuir para o avanço do ensino de empreendedorismo, nesta pesquisa investiga-se a plataforma Sebrae CANVAS e seu processo de criação de novos modelos de negócio de forma colaborativa. Além de ser uma plataforma fácil e interativa, ela está aberta a todos de forma gratuita. O usuário, ao realizar o planejamento do quadro, possui todas as informações necessárias e ainda conta com um suporte virtual 24 horas para mais esclarecimentos.

A plataforma conta com recursos visuais como o quadro composto por nove blocos e *post-its* autocolantes de quatro cores diferentes. A plataforma colaborativa vai ao encontro da realidade vivenciada no mundo dos negócios, pois a interação na plataforma permite que se ouça as opiniões de possíveis sócios, parceiros, potenciais clientes, familiares, amigos, enfim, e quem estiver disposto a ajudar.

Como mostra a Figura 8, os usuários podem interagir com todos os membros da rede que se apresentaram interessados no modelo de negócios. Dessa forma, acredita-se que professores e alunos podem utilizar esta ferramenta estratégica em sala de aula, por meios de atividades que simule a inovação e criação de novos negócios.

Figura 8 - Aba de comentários do CANVAS



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Santos e Pinheiro (2017) reforçam a importância do planejamento colaborativo, afirmando que ele prevê e minimiza os inibidores dos resultados e maximiza os facilitadores no processo de tomada de decisão. Críticas e comentários construtivos colaboram para tornar uma análise do negócio bem estruturada e delimitar as decisões que devem ser tomadas.

Na plataforma ainda é possível criar parcerias organizacionais, atrair novos clientes, propagar a ideia e, sobretudo, validar um modelo de negócio, pois investigar o mercado evitará que um projeto siga com erros ou possibilitará que, pelo menos, tais erros sejam minimizados.

Vicelle e Tolfo (2017) afirmam que não basta apenas ter uma ideia de negócio, mas se faz importante consultar o consumidor para saber sua opinião sobre a proposta de valor e viabilidade do negócio. Na Figura 9, a título de exemplo, pode-se observar a interação e colaboração dos membros da plataforma (ou futuros consumidores) na criação de um novo negócio, e ainda a possibilidade de criar parcerias.

Figura 9 - Interação dos membros da plataforma (ou futuro consumidor) no CANVAS



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

As parcerias são indispensáveis, pois as empresas não se estruturam de forma isolada, mas com o apoio de uma rede de pessoas ou organizações com metas que se relacionam. Para Macedo *et al.* (2013), são a rede de fornecedores e os parceiros que fazem o modelo de negócio funcionar.

Durante a exploração da plataforma, analisou-se que um dos CANVAS mais comentados é o do usuário Zenóbio Pereira, que intitulou o seu quadro como “CANVAS - exemplo (detalhado)”, publicado em 2015, comentado até o período de elaboração desta pesquisa (agosto/2020), com 251 comentários e 5.507 curtidas como indicado na Figura 10.

Figura 10 - CANVAS elaborado por Zenóbio Pereira



Fonte: Plataforma Sebrae CANVAS (2020).

Na figura acima pode-se ver um grande exemplo de colaboração dos usuários por meio dos comentários em relação ao compartilhamento de como preencher o quadro. De acordo com o Sebrae (2020), a interação na plataforma tem crescido pela grande colaboração entre os usuários e por ser uma plataforma de grande impacto nas organizações ou projetos.

2.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O ensino de empreendedorismo, em especial nos cursos de graduação em Administração, é componente indispensável na formação dos alunos, pois entende-se que a pedagogia empreendedora pode promover a geração de novos negócios e o desenvolvimento local com responsabilidade social e inovação.

O mundo é identificado cada vez mais pela velocidade das informações e do avanço da tecnologia para facilitar o planejamento e criação de novos negócios. Diante disso, empresas e empreendedores possuem à sua disposição a plataforma *Business Model CANVAS* que foi o originador da modelagem de negócios por meio de um quadro de preenchimento, interativo e colaborativo.

Na plataforma qualquer pessoa com acesso à *internet* pode utilizar de forma gratuita e ainda contar com a colaboração de toda a rede que ali faz parte. Receber dicas, orientações e críticas faz abrir um novo horizonte para o planejamento. Dessa forma, o quadro de negócios construído em uma plataforma colaborativa valida as ideias de seus usuários por meio das opiniões e com as discussões nos comentários, que abrem um leque de possibilidades antes desconhecidas.

O CANVAS descreve a lógica de criação de um negócio e facilita o entendimento do planejamento por completo. Usar recursos visuais (como o quadro, adesivos autocolantes e cores) por meio da plataforma desenvolvida pelo Sebrae é também uma metodologia ativa de aprendizagem para trabalhar de forma colaborativa, pois promove a troca de experiências (o “aprender com o outro”), e o engajamento da turma - tudo com o protagonismo dos alunos. As trocas de informações entre usuários criam uma grande rede de aprendizagem.

Espera-se que esta pesquisa fomente novas investigações acerca do ensino em empreendedorismo no curso de administração, aprofundando e acompanhando a evolução de questões aqui levantadas sobre o ensino colaborativo, pois pode aprimorar a criatividade, instigar os alunos a saírem da zona de conforto e ainda propor novas ideias inovadoras na tentativa de solucionar um problema.

REFERÊNCIAS

- BIAVA, Jônata de Oliveira. **A metodologia Canvas e suas variações para o desenvolvimento do empreendedorismo**. 2017. 80 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, SC, 2017.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GREATTI, Ligia. *et al.* Aprendizagem em empreendedorismo em um curso de administração de uma universidade estadual no sul do Brasil. **Revista Eletrônica Científica do CRA-PR**, v. 4, p. 32-48, 2017.
- LUDTKE, Ana Paula; LUDTKE, Marcelo Regis Ropke. Empreendedorismo: uma análise do perfil dos gestores. *In*: SEMINÁRIO DE JOVENS PESQUISADORES EM ECONOMIA & DESENVOLVIMENTO, 5., 2017, Santa Maria. **Anais [...]**. Rio Grande do Sul: UFSM, 2017.
- KRAKAUER, Patricia Viveiros de Castro; PORTO, Maria Cecilia; OLIVEIRA, C. S. M. E.; ALMEIDA, M. I. R. Ensino de Empreendedorismo: utilização do Business Model Generation. **RAI: Revista de Administração e Inovação**, v. 12, p. 07, 2015.
- MACEDO, Mayara Atherino. *et al.* Business Model Canvas: a construção do modelo de negócio de uma empresa de móveis. *In*: X SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA - SEGET, 10., 2013. Resende. **Anais [...]**. Rio de Janeiro: [s.n.], 2013.
- OLIVEIRA, Manuel Au-Yong; FERREIRA, João José Pinto. Book Review of Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers. **African Journal of Business Management**, v. 5, n. 7, 4 Apr. 2011.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation - inovação em modelos de negócios**: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Alta Books, 2011.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Geração de modelo de negócios**. Nova Jersey: Wiley, 2010.

SANTOS, Pedro Vieira Souza; PINHEIRO, Francisco Alves. O plano de negócios como ferramenta estratégica para o empreendedor: um estudo de caso. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, v. 5, p. 150-165, 2017.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Educação Empreendedora e desenvolvimento de uma cultura no Brasil**. 2013. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-educacao-empreedora,61d97e573644d610VgnVCM1000004c00210aRCRD> . Acesso em: 22 ago. 2020.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Crie novos modelos de negócios com o Sebrae Canvas**. 2020. Disponível em: <https://www.sebraecanvas.com/#/>. Acesso em: 22 ago. 2020.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Marilda da; VALDEMARIN, Vera Teresa (Org.). **Pesquisa em educação: Métodos e modos de fazer**. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2010. (Coleção PROPG Digital - UNESP). ISBN 9788579831294. Disponível em: <http://hdl.handle.net/11449/109159>. Acesso em: 22 ago. 2020.

VICELLI, Bruno; TOLFO, Cristiano. **Um estudo sobre valor utilizando o Business Model Canvas**. ESPACIOS (CARACAS), v. 38, p. 14, 2017.

VIEIRA, Saulo Fabiano Amâncio. *et al.* Ensino de empreendedorismo em cursos de administração: um levantamento da realidade brasileira. **Faces: Revista de Administração**, Belo Horizonte, v. 12, p. 1-23, 2013. Versão *online*.

MINI CURRÍCULO E CONTRIBUIÇÕES AUTORES

TÍTULO DO ARTIGO	TENDÊNCIAS DIGITAIS PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO: PLATAFORMA COLABORATIVA PARA A CRIAÇÃO DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS COM O CANVAS
RECEBIDO	08/06/2021
AVALIADO	16/07/2021
ACEITO	10/08/2021

AUTOR 1	
PRONOME DE TRATAMENTO	Sr.
NOME COMPLETO	Verissimo Barros dos Santos Junior
INSTITUIÇÃO/AFILIAÇÃO	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Maranhão
CIDADE	São Luís
ESTADO	Maranhão
PAÍS	Brasil
RESUMO DA BIOGRAFIA	Administrador e Especialista em Informática da Educação pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Maranhão. Membro do Grupo de Estudo e Pesquisa em Educação, Cultura e Comunicação Multimídia.
AUTOR 2	
PRONOME DE TRATAMENTO	Sr.
NOME COMPLETO	Jean Carlos da Silva Monteiro
INSTITUIÇÃO	Universidade Federal do Maranhão
CIDADE	São Luís
ESTADO	Maranhão
PAÍS	Brasil
RESUMO DA BIOGRAFIA	Jornalista, Especialista em Comunicação, Cultura e Tecnologia e Mestre em Cultura e Sociedade pela Universidade Federal do Maranhão. Líder do Grupo de Estudo e Pesquisa em Educação, Cultura e Comunicação Multimídia.
CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES NO ARTIGO	Todos os autores contribuíram na mesma proporção.

Endereço de Correspondência dos autores	de Autor 1: verissimo_barros@hotmail.com Autor 2: falecomjeanmonteiro@gmail.com
---	---