

EXPERIÊNCIA DOCENTE EM UMA DISCIPLINA EAD DE GRADUAÇÃO: APLICAÇÃO DA ABP COM USO DO CANVAS E PITCH

*TEACHING EXPERIENCE IN AN UNDERGRADUATE EAD DISCIPLINE:
APPLICATION OF PBL USING CANVAS AND PITCH*

Gustavo Peter 1 – Universidade de Fortaleza 1

Paula Pinheiro da Nóbrega 2 – Universidade de Fortaleza 2

Andrea Chagas Alves de Almeida 3 – Universidade de Fortaleza 3

<gustavopeter@unifor.br>, <paulapinheiro@unifor.br>, <andrea_chagas@unifor.br>

Resumo. As tecnologias têm avançado e a área da educação vem mudando. Com isso, é necessário adotar metodologias ativas. Dessa forma, o presente artigo tem o objetivo de relatar a experiência docente vivida na disciplina de Inovação e Negócios Criativos, oferecida por uma universidade privada de Fortaleza, Ceará. A metodologia para escrita do presente artigo corresponde a um relato de experiência e a uma revisão teórica. Com o apoio do professor e da tutora, foram adotadas as metodologias ativas ABP e *pitch* com uso do Canvas, as quais contribuíram para resultados positivos na aprendizagem dos discentes, pois estes conseguiram, de modo dinâmico, colocar em prática as teorias aprendidas na referida disciplina e que são cruciais para o desenvolvimento de competências e habilidades necessárias à sua atuação no mercado de trabalho. Também se comprovou um impacto quantitativo, evidenciado pela ótima média geral da turma, que totalizou 8,9 no trabalho solicitado.

Palavras-chave: educação a distância; experiência docente; aprendizagem baseada em problemas; Canvas; *pitch*.

Abstract. Technologies have advanced and the field of education has been changing. As a result, it is necessary to adopt active methodologies. Thus, this article aims to report the teaching experience of the Innovation and Creative Business course offered by a private university in Fortaleza, Ceará. The methodology for writing this article corresponds to an experience report and a theoretical review. With the support of the teacher and tutor, the active PBL and pitch methodologies were adopted using Canvas, which contributed to positive results in the students' learning, as they were able to dynamically put into practice the theories learned in the said course, which are crucial for the development of skills and abilities necessary for their performance in the job market. A quantitative impact was also demonstrated, evidenced by the excellent overall average of the class, which totaled 8.9 in the requested work.

Keywords: distance education; teaching experience; problem-based learning; Canvas; pitch.

1 Introdução

A sociedade atual é movida por constantes transformações. Tais mudanças acontecem em diversas áreas e setores. As tecnologias e seus avanços, cada vez mais presentes no cotidiano das pessoas, impulsionam o referido fato. Assim, no mundo surgem novas ideias diariamente, modificando vários cenários. Um desses cenários é o da educação, que necessita estar preparado para enfrentar os desafios impostos pela sociedade do século XXI.

O estilo de ensino verticalizado, há anos praticado na modalidade presencial, diante do contexto hodierno, cede lugar para outras formas de educar, como a modalidade EaD, que considera o protagonismo do aluno, o qual torna-se responsável por sua própria aprendizagem, deixando de ser mero espectador nas salas de aulas, configurando-se, então, como um sujeito atuante e participativo. Por conseguinte, professor e tutor exercem a missão primordial de fazer a mediação entre discentes e saberes.

Lamattina (2023) reforça e afirma que a atuação dos docentes na contemporaneidade é acentuadamente mutante, e seu papel passa de transmissores de conteúdos a facilitadores da aprendizagem, auxiliando os alunos no sentido de, em meio a milhares de informações disponíveis, os discentes consigam ter o discernimento de selecionar o que agregará valores relevantes para uma aprendizagem significativa. Aqui, soma-se o tutor, que incentiva a participação dos alunos e os aproxima do docente.

Ademais ao que foi dito, o professor e o tutor que atuam na EaD também influenciam no engajamento dos alunos. Para isso, eles precisam empregar metodologias e ferramentas que sejam atrativas e despertem o interesse dos discentes para aprenderem. Destarte, o planejamento de uma disciplina levando em conta o perfil da turma se faz crucial.

Portanto, este artigo tem o objetivo de apresentar um relato docente sobre a experiência concernente ao planejamento e à implementação da Disciplina de Inovação e Negócios Criativos com a aplicação das metodologias ativas, aprendizagem baseada em problemas (ABP) e *pitch* com o uso do Canvas, ofertada por uma universidade privada localizada na cidade de Fortaleza, Ceará.

2 Metodologia

A metodologia escolhida para a construção deste artigo foi um relato de experiência docente somado a uma revisão teórica. Segundo Mussi, Flores e Almeida (2021, p. 65):

O relato de experiência é um tipo de produção de conhecimento, cujo texto trata de uma vivência acadêmica e/ou profissional em um dos pilares da formação universitária (ensino, pesquisa e extensão), cuja característica principal é a descrição da intervenção. Na construção do estudo é relevante conter embasamento científico e reflexão crítica.

Assim, o relato de experiência docente proposto neste artigo destaca-se porque apresenta a motivação para planejar a disciplina de Inovação e Negócios Criativos, ofertada por uma universidade privada de Fortaleza, Ceará, demonstrando detalhes sobre sua estruturação; plano de ensino; funcionamento durante o semestre; importância de ser um componente curricular que contribui para a extensão, fazendo, então, a ligação entre universidade e sociedade e, ainda, discorrendo a respeito da parceria entre tutora e professor; avaliação dos trabalhos, a qual teve como apoio uma matriz analítica construída pelo docente para auxiliá-lo no momento das correções dessas atividades, conforme demonstrada no Quadro 1; e resultados após a aplicação das metodologias ativas, aprendizagem baseada em problemas (ABP) e *pitch* com o uso da ferramenta Canvas.

Quadro 1 - Rubrica de avaliação do *pitch* – solução para delivery

Critério	Descrição	Pontuação (0 a 10)
Proposta de Solução e Inovação	A solução apresentada resolve de forma clara e eficaz os desafios do problema detectado, trazendo, assim, inovação e diferenciação para o mercado.	3
Estrutura do Plano de Negócio (Canvas)	O modelo de negócios é bem fundamentado, apresentando todos os elementos essenciais do Canvas (proposta de valor, clientes, canais, fontes de receita, atividades necessárias	3

	para alcançar a proposta de valor, estrutura de custos e estabelecimento de parcerias).	
Apresentação e Comunicação	O grupo demonstra domínio do tema, transmite segurança, organiza bem a apresentação e mantém o engajamento do público.	4

Fonte: autores.

Além deste relato trazer a experiência docente referente ao planejamento da disciplina de Inovação e Negócios Criativos, considerou-se importante convidar dois alunos para falarem sobre as razões pelas quais escolheram a disciplina, de que maneira as teorias ajudaram na realização do trabalho em grupo e se essa atividade foi interessante, bem como os discentes relataram a respeito da aplicação da metodologia *pitch* e da ferramenta Canvas em sua prática profissional e, ainda, os estudantes mencionaram como os conhecimentos que adquiriram na disciplina contribuíram para que eles inovassem ou criassem produtos e serviços.

Com o objetivo de seguir os princípios éticos da pesquisa científica, foi encaminhado aos alunos, um termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE). Após a assinatura do termo em questão, os discentes responderam a um questionário contendo cinco perguntas. Esse instrumento foi enviado por meio digital. Os resultados com as respostas dos estudantes e o plano de negócios elaborado por um dos alunos aplicando a ferramenta Canvas encontram-se na seção 4 (Quadro 2 e Figura 1). A título de esclarecimento, para preservar a identidade dos alunos que participaram da pesquisa, foram usadas as expressões aluno 1 e aluno 2.

Quanto à revisão teórica, ela foi crucial para o entendimento dos conceitos referentes aos temas abordados no presente artigo. As fontes de informações escolhidas foram livros, artigos de periódicos e dissertação, no idioma português. Sua busca se deu por meio do Google Acadêmico, sites institucionais e biblioteca digital da universidade.

3 Relato de Experiência Docente na Aplicação de Metodologias Diferenciadas

A disciplina de Inovação e Negócios Criativos foi pensada e planejada com o intuito de promover nos alunos, a autonomia, o engajamento e a colaboração para a construção de conhecimentos por meio das metodologias ativas denominadas de aprendizagem baseada em problemas (ABP) e *pitch*, tendo o apoio da ferramenta Canvas.

Destarte, referente à ABP, Dias, Queiroz e Dias (2022, p. 3) consideram que:

A PBL no ensino superior tem sido muito utilizada e existem diferentes formas de aplicá-la, sendo que pode-se destacar quatro delas: PBL como simulação de práticas profissionais; PBL como modelo de construção mental; PBL como aprender a aprender; PBL como aprender fazendo.

A citação exprime quatro vertentes ligadas ao entendimento sobre a ABP, cuja nomenclatura está grafada pelos autores na forma da abreviatura PBL, sigla esta que vem do inglês e significa *problem-based learning*. A primeira vertente diz respeito à ABP como simulação de

práticas profissionais. Desse modo, observa-se a relevância do seu uso em situações que poderão ocorrer nas organizações, e os discentes ao desenvolverem competências e habilidades por meio de estudos investigativos, estarão aptos para encararem surpresas e mudanças repentinas e advindas de um mercado de trabalho extremamente versátil e, assim, saberem tomar decisões e resolverem questões que deles exijam o pensar e o planejar estrategicamente.

A segunda vertente apresenta a concepção de que os autores fazem alusão à ABP como modelo de construção mental, ou seja, implicitamente percebe-se que, quando o aluno estuda utilizando a metodologia em questão, ele também cria novos conhecimentos ativamente, isso porque ao se deparar com um problema, emerge a necessidade do discente saber a causa, levantar suposições, buscar embasamentos até que consiga respostas e resolvibilidade.

A respeito da terceira vertente da APB, aprender a aprender, presume-se que o discente precisa ter vontade de aprender continuamente e despertar para a interdisciplinaridade, isto é, ter a ciência de que os saberes são congruentes e não conteúdos isolados. Aqui, enxerga-se a óptica sistêmica, holística.

Já a quarta vertente da APB, aprender fazendo, configura-se como o ápice dessa metodologia, pois oportuniza ao aluno demonstrar seu aprendizado na prática, o qual se aprofunda nos conteúdos estudados e, consequentemente, consegue alcançar mais domínio sobre os assuntos vistos, bem como analisa melhor a realidade, fazendo ligações entre esta e as teorias, sendo independente e sugerindo soluções e melhorias para a sociedade, exercendo, então, seu papel de ator social atuante.

Dessa forma, o objetivo da proposta pedagógica da disciplina de Inovação e Negócios Criativos ao usar as metodologias ativas ABP e *pitch* foi desenvolver competências e habilidades, para que os discentes tivessem seus primeiros contatos com o mercado, que é dinâmico e, a partir de então, pudessem agir como atores sociais, no sentido de aplicarem o que foi aprendido na disciplina, também tomarem decisões ao detectarem intercorrências e, assim, gerarem novas ideias e melhorias às empresas visitadas.

Quanto à estruturação da disciplina, caracteriza-se por enfatizar a criatividade e o empreendedorismo, visando à sua aplicação prática em cenários da realidade, convergindo para o desenvolvimento de competências, dentre elas a comunicação, o pensamento analítico, o trabalho em equipe e a resolução de problemas.

No que diz respeito ao plano de ensino da disciplina, além de registrar as principais teorias (clássicas e mais recentes), elenca as etapas práticas, que incluem visitas a organizações com a finalidade de apresentar diagnósticos de problemas e elaborar soluções estratégicas. Para tanto, as metodologias anteriormente mencionadas são empregadas com o auxílio do Canvas, que, de acordo com Osterwalder e Pigneur (2011, p. 42), “é uma ferramenta prática e útil que promove entendimento, discussão, criatividade e análise.”

Após a aplicação da ABP e da utilização do Canvas, emprega-se a metodologia ativa *pitch*, que de acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2019, p. 4), “é uma apresentação sumária de um negócio ou projeto, em um tempo estimado entre 3 a 5 minutos, com o objetivo de despertar o interesse da outra parte - seja ela um cliente ou um investidor.”

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2019) considera que o *pitch* pode ser, ainda, um meio de chamar a atenção daquelas pessoas que assistem à sua apresentação e, a partir daí, surjam convites para conversas que esclareçam minuciosamente sobre o

empreendimento apresentado, porque, dessa forma, as chances de implementá-lo serão bem maiores.

Ao elaborarem o Canvas e ao produzirem o *pitch*, os alunos detectam os desafios e podem ter oportunidades de empreender e de adquirir experiências. Desse modo, contempla-se o estímulo à autonomia dos estudantes, os quais são incentivados a criar e a testar suas próprias ideias.

Portanto, compreendendo a importância da disciplina de Inovação e Negócios Criativos, a qual foi realizada na modalidade EaD, o relato de experiência em questão refere-se a uma turma do semestre 2023.2, formada por um total de 292 alunos matriculados na modalidade presencial, sendo eles oriundos de diversos cursos da universidade e pertencentes aos seguintes Centros: Centro de Ciências da Comunicação e Gestão, Centro de Ciências Tecnológicas, Centro de Ciências Jurídicas e Centro de Ciências da Saúde.

Além dos materiais de estudos e complementares, tais como textos, vídeos e podcasts disponibilizados no ambiente virtual de aprendizagem (AVA), para que ocorresse uma integração das teorias à prática, foram propostas as metodologias ativas, aprendizagem baseada em problemas e *pitch* com o uso da ferramenta Canvas. No início do semestre, os estudantes foram orientados para formarem grupos de até 5 pessoas. Dessarte, os alunos após aprenderem os temas e já participando de seus grupos, escolheram uma empresa para visitar e entrevistar o gestor e, assim, identificaram qual problema estava sendo recorrente naquela organização.

Depois disso, os discentes elaboraram o Canvas, no qual registraram as informações: problema existente na empresa; possíveis soluções adotadas pelo empresário que podem mitigar o referido problema; solução proposta pelo grupo de alunos e quais etapas para colocá-la em prática; demonstração dos benefícios advindos da solução sugerida; informações sobre o mercado, como, por exemplo, quantidade de clientes em potencial; descrição dos lucros a obter; verificação sobre a validação do negócio; designação da equipe que trabalharia na solução do problema; e definição do investimento. Ao concluir o Canvas, os alunos produziram o *pitch*, que foi o trabalho final da disciplina e que antecedeu a prova presencial na universidade, cujos trabalho e prova serão explicados mais adiante.

O Canvas foi apresentado aos alunos como uma ferramenta essencial para estruturar suas ideias de negócios de maneira prática e visual. Durante as aulas, cada grupo utilizou o Canvas para mapear elementos-chave, como proposta de valor, segmentação de clientes e estrutura de custos, criando um modelo de negócios coeso. Como mencionado acima, essa etapa serviu de base para o desenvolvimento do *pitch*, que sintetizou as ideias por meio de apresentações curtas, claras e persuasivas.

O *pitch* foi utilizado para exercitar a capacidade dos alunos de comunicar suas propostas de forma impactante. Cada grupo teve o desafio de preparar uma apresentação com duração de três minutos, simulando uma conversa com potenciais investidores. Esse processo não apenas consolidou o aprendizado sobre o Canvas, mas também incentivou o desenvolvimento de competências de comunicação, síntese e argumentação, que são cruciais para o mercado de trabalho.

A experiência de avaliar os *pitches* foi enriquecedora e alinhada à resolução do Ministério da Educação (MEC), que prevê atividades práticas e avaliativas em disciplinas de Ensino

Superior. Por ser uma disciplina em formato EaD, além das apresentações dos *pitches*, que foram gravadas em vídeos, com *link* para o *YouTube* e postadas no AVA, para que, assim, o professor pudesse avaliar e atribuir as notas aos discentes, foi aplicada uma prova presencial, conforme determina o Decreto n.º 9.057, de 25 de maio de 2017 (Brasil, 2017) e o Projeto de Lei do Senado (PLS) nº 118/2004 (Brasil, 2004).

A referida avaliação que os discentes fizeram na universidade se configurou em um relato de experiência sobre o trabalho usando as metodologias ativas, ABP e *pitch*, com aplicação do Canvas, no qual foi solicitado que eles falassem a respeito dos aprendizados que adquiriram e quais as dificuldades enfrentadas durante a realização de cada etapa do trabalho. Dessa maneira, os alunos tiveram a oportunidade de demonstrar não apenas o domínio dos conceitos aprendidos, mas também a habilidade de comunicar suas ideias de forma objetiva e impactante.

O professor efetuou *feedback* detalhado em cada apresentação, no AVA, onde enumerou os pontos fortes e os aspectos a serem aprimorados. Essa etapa foi crucial para que os discentes compreendessem o impacto de suas propostas e identificassem oportunidades de melhoria. Os *feedbacks* foram elaborados de forma construtiva, destacando o progresso individual e coletivo, e reforçando a importância do aprendizado contínuo.

Quanto à disposição de aulas, a disciplina teve encontros síncronos, por meio dos quais foram explicadas as teorias e a metodologia, bem como houve uma explanação sobre os materiais didáticos que estão no ambiente virtual de aprendizagem (AVA). Sendo assim, os alunos puderam conectar tais conhecimentos à realidade do mercado e, com isso, além de desenvolverem o senso crítico e a visão de negócios, puderam exercer a empatia empresarial.

No decorrer do semestre, ademais ao que foi supracitado, a ação de interagir com os empresários propiciou aos discentes a oportunidade de exercitar uma relevante habilidade, que é a de fazer pesquisa, e esse fato ficou evidenciado quando eles efetuaram a coleta de dados e os grupos desenvolveram propostas interessantes que trouxeram soluções criativas e inovadoras para as empresas.

Esse contato entre alunos e gestores de organizações torna-se muito importante para criar vínculos entre a universidade e a comunidade, evidenciando o quanto é salutar a disciplina de Inovação e Negócios Criativos como componente curricular que estimula a atividade de extensão. A disciplina também serviu como inspiração para que os estudantes entendessem as demandas reais do mercado, observando suas expectativas e pondo em prática seus conhecimentos às necessidades do ambiente profissional que estavam analisando.

Outro ponto crucial ao sucesso da disciplina diz respeito aos momentos que foram dedicados para tirar dúvidas dos alunos e orientar as equipes durante a elaboração dos trabalhos. A parceria entre professor e tutora mostrou-se estratégica, pois enquanto a tutora estava mais próxima aos grupos, auxiliando passo a passo de como realizar o trabalho e esclarecendo dúvidas operacionais, o professor orientava e emitia *feedbacks* referentes aos conceitos teóricos, à ferramenta Canvas e à metodologia *pitch*, e sua aplicabilidade no mercado.

O parágrafo anterior ratificou o fato de que o interesse e a motivação dos alunos por uma disciplina de graduação são essenciais para que eles acompanhem os conteúdos, aprendam, obtenham êxito ao final de cada semestre e, claro, se destaquem no mercado como profissionais de excelência.

No entanto, os alunos por estarem estudando através das tecnologias digitais, precisam se sentir acolhidos e apoiados pelo professor e pelo tutor. Desse modo, é fundamental que os

discentes percebam que existe humanização na EaD e tenham a certeza de que eles não estão sozinhos.

Sobre isso, concernente à relevância do tutor na EaD, Guimarães e Santos (2023, p. 44) afirmam que:

[...] é importante ressaltar que os tutores inteligentes não podem substituir completamente a interação humana e o suporte emocional fornecido pelos tutores humanos. A presença de um tutor humano pode ser essencial para criar uma conexão significativa, oferecer apoio emocional e fornecer insights valiosos que vão além do conteúdo do curso.

Já os autores Santana e Cardoso (2024) abordam a relevância do professor na EaD e acreditam que este pode colaborar para promover laços de afetividade entre ele e os alunos, cujos laços suscitam confiança, mais interação, motivação e participação efetiva dos discentes em seus estudos, engajando-os e, claro, contribuindo para seu êxito acadêmico.

Santos (2022), ao realizar uma pesquisa, observou que o acolhimento pode ser um indicador de permanência dos estudantes em curso de graduação. A autora afirma que: “Práticas de acolhimento e formação de vínculo consistem em um fator extremamente importante nas iniciativas de cativar os estudantes que possam se sentir inseguros com a nova forma de aprender no ambiente digital [...]” (Santos, 2022, p. 45).

Diante disso, para que ocorra o acolhimento efetivo dos alunos, professor e tutor necessitam estar em sintonia para alinhar as atividades que serão solicitadas aos estudantes e as comunicações que serão estabelecidas com os discentes. A parceria entre os dois profissionais em questão pode gerar nos alunos confiança, pois eles ficarão à vontade para interagir, fazer colocações sobre os conteúdos da disciplina, aprofundar o entendimento a respeito de temas estudados por meio de diálogos.

Pavesi e Alliprandini (2016, p. 12) ratificam:

Para ser um aluno com bom aproveitamento, é preciso que este se torne autônomo e autorregulado, mas, para que isso se concretize, o professor e o tutor precisam ensinar, apoiar e incentivar constantemente o uso das estratégias.

Nota-se que as autoras da citação acima reforçam o quanto a harmonia entre professor e tutor é favorável para que estes desenvolvam meios que ajudem os alunos a aprenderem com mais facilidade e de maneira simples os conteúdos, bem como o docente e o tutor podem auxiliar sobre técnicas que colaborarão para que os estudantes consigam gerenciar seu tempo eficientemente.

Outro ponto que fortalece a EaD e os processos de ensino-aprendizagem dessa modalidade é a união das competências pertencentes ao professor e ao tutor, os quais precisam estar vigilantes às mudanças nas áreas de conhecimentos em que atuam, para, então, sempre buscarem a atualização constante, transmitindo tais conhecimentos aos alunos.

Além de competências técnicas, o professor e o tutor precisam desenvolver habilidades que os orientem a olhar para o alunato de maneira holística, considerando a diversidade humana e a inclusão. Por isso, uma das competências imprescindíveis hoje é a socioafetiva. Aretio

(2002 *apud* Mattar et al., 2020, p. 18) classifica a competência socioafetiva em quatro tipos: “cordialidade, aceitação, honradez e empatia.”

A cordialidade se traduz por gerar um sentimento nos discentes de boas-vindas ao curso e, aqui, acrescentam-se as disciplinas. A aceitação se refere à oportunidade de socialização de cada aluno, havendo, então, respeito aos seus valores, condições, diferentes formas de pensar e de culturas. A honradez inspira o comportamento ético, o estímulo à honestidade, e tais predicativos suscitam confiabilidade. A empatia impulsiona o professor e o tutor a compreenderem os sentimentos e as emoções dos estudantes.

Portanto, o trabalho conjunto entre professor e tutor pode alavancar a EaD e cooperar também para que cada aluno seja compreendido. Essa união contribui, ainda, para promover a qualidade do ensino, fortalecer o engajamento da turma e propiciar a personalização. Por vivenciarem o dia a dia dos discentes, o professor e o tutor são pessoas cruciais no tocante à avaliação de como está a receptividade para com a disciplina e, assim, poderem realizar ajustes, caso sejam necessários, visando à melhoria contínua do ensino e da aprendizagem.

Destarte, na disciplina de Inovação e Negócios Criativos, esse trabalho conjunto entre professor e tutora gerou segurança para as equipes e fez com que os alunos sentissem que estavam tendo apoio constante, recebendo direcionamento e assertividade, ações estas que permitiram ajustes rápidos nos trabalhos, bem como colaboraram para que os estudantes alcançassem sinergia entre as teorias e a prática, cooperando para o desenvolvimento de bons projetos, consolidando uma rica experiência aos discentes.

A experiência com a disciplina de Inovação e Negócios Criativos foi engrandecedora, tanto para os alunos quanto para o docente. A adoção de metodologias ativas, como a ABP e o *pitch*, aplicando a ferramenta Canvas, permitiu a integração entre teoria e prática, possibilitando aos discentes vivenciarem os desafios e as oportunidades do mercado de trabalho de modo imersivo. A dinâmica de aprendizado colaborativo estimulou o protagonismo dos alunos, promovendo a criatividade, a tomada de decisão estratégica e o desenvolvimento de competências essenciais para o empreendedorismo. Prova disso foi o ótimo número de entregas do trabalho, que de 292 estudantes, 170 alunos postaram os *pitches* no AVA. Outra evidência de que a adesão dos alunos às metodologias ativas foi percebida pelo resultado positivo da média geral da turma, que perfez, nesse trabalho, nota 8,9.

Ao longo da disciplina, ficou evidente o impacto positivo do contato direto com problemas reais e da interação com empresários. A avaliação das apresentações dos *pitches* por meio dos vídeos e o momento de *feedback* não apenas reforçaram o aprendizado técnico, mas também proporcionaram aos estudantes *insights* valiosos sobre suas habilidades e áreas que precisam de melhorias.

Essa vivência consolidou a relevância de unir o aprendizado acadêmico a práticas que dialogam com as demandas do mercado, resultando em uma experiência transformadora para todos os *stakeholders*, pois não só os alunos puderam ajudar empresários, todavia ousaram e criaram novos negócios e, no caso de alguns estudantes que já são empreendedores, tiveram a oportunidade de incrementar suas próprias empresas.

4 Feedback dos Alunos

Quadro 2 – Relatos dos alunos 1 e 2

Aluno 1	Aluno 2
<p>Pergunta 1: Por que você escolheu a disciplina de Inovação e Negócios Criativos?</p> <p>Resposta 1: “Por saber que poderia usufruir desse conhecimento tanto na arquitetura, no meu futuro escritório, quanto na empresa em que sou diretora financeira. Pelo fato da disciplina possuir uma abrangência muito grande de conteúdos que são fundamentais para explorar os principais conceitos e práticas relacionados à gestão do conhecimento, criatividade e inovação no ambiente organizacional, por este motivo a disciplina oferece ferramentas para que possamos desenvolver soluções inovadoras e aprimorar a criatividade tornando assim profissionais mais preparados para enfrentar os desafios do mercado.”</p>	<p>Pergunta 1: Por que você escolheu a disciplina de Inovação e Negócios Criativos?</p> <p>Resposta 1: “A disciplina de Inovação e Negócios Criativos faz parte da matriz curricular do curso de bacharelado em Administração, sendo uma disciplina semestral obrigatória do primeiro semestre.”</p>
<p>Pergunta 2: Você acredita que a teoria aprendida na disciplina ajudou no trabalho em grupo?</p> <p>Resposta 2: “Com certeza, contribuiu para uma melhora na criatividade coletiva, melhorou a comunicação tornando-a mais eficaz, na organização da gestão e na resolução do problema em questão.”</p>	<p>Pergunta 2: Você acredita que a teoria aprendida na disciplina ajudou no trabalho em grupo?</p> <p>Resposta 2: “Sim, a teoria ministrada pelos professores na disciplina foi essencial para realizarmos o trabalho em grupo. Esse trabalho foi dividido em três etapas, no qual cada fase necessitávamos adquirir determinados conhecimentos, como gestão da inovação tecnológica, criatividade, inovação, propriedade intelectual, empreendedorismo, competitividade, criação de produtos, desenvolvimento de projetos, ferramentas de qualidade (5W2H) e gestão (canvas) e sobre pitch, tudo isso de maneira prática aplicado a um caso real numa pizzaria que poderíamos escolher em nosso bairro.”</p>
<p>Pergunta 3: Você considerou interessante o trabalho da disciplina ser realizado em grupo? Justifique sua resposta.</p> <p>Resposta 3: “Sim, pois favorece a diversidade de idéias tendo a contribuição de cada membro do grupo com seu repertório de conhecimento, enriquecendo e fortalecendo as idéias.”</p>	<p>Pergunta 3: Você considerou interessante o trabalho da disciplina ser realizado em grupo? Justifique sua resposta.</p> <p>Resposta 3: “Sim, foi muito produtiva e interessante, pois no grupo havia discentes de diferentes cursos e períodos, o que nos possibilitou uma rica troca de conhecimento entre os integrantes da equipe. Além disso, pudemos nos</p>

	conhecer de forma presencial, criar vínculos e networking.”
<p>Pergunta 4: A aplicação das metodologias Canvas e pitch auxiliou de alguma forma sua prática profissional? Se sim, de que modo?</p> <p>Resposta 4: “O Canvas serve como um suporte para a modelagem e a organização das ideias, enquanto o Pitch é fundamental para transmiti-las de forma clara e impactante. Utilizando em conjunto, essas metodologias potencializam a prática profissional, tornando-a mais ágil, estratégica e inovadora, sendo fundamental para quem deseja se sobressair no mercado.”</p>	<p>Pergunta 4: A aplicação das metodologias Canvas e pitch auxiliou de alguma forma sua prática profissional? Se sim, de que modo?</p> <p>Resposta 4: “Sim, já conhecia a ferramenta de Canvas, pois aplicava em minhas atividades profissionais. Não conhecia o pitch e achei bastante interessante as etapas, a forma de apresentação, como desenvolver a narrativa e saber vender um serviço ou produto de forma inovadora, concisa, com impacto e atrativa. Gostei bastante dessa forma de apresentação e adotarei em minhas atividades profissionais.”</p>
<p>Pergunta 5: Você inovou ou criou algum produto e/ou serviço após os conhecimentos apresentados na disciplina?</p> <p>Resposta 5: “Sim, em outras disciplinas do meu curso de Arquitetura e Urbanismo como a de Empreendedorismo e Plano de Negócios e a de Planejamento e controle de obras em que em ambas pude aplicar o Plano de Ação 5W2H com a definição clara das tarefas, prazos e responsáveis tendo maior controle e eficiência de materiais e mão de obra do projeto do semestre.”</p>	<p>Pergunta 5: Você inovou ou criou algum produto e/ou serviço após os conhecimentos apresentados na disciplina?</p> <p>Resposta 5: “Adotei muito do conhecimento adquirido no decorrer da disciplina em minhas atividades profissionais, pois atuo numa empresa pública de saneamento e vejo esse conhecimento como essencial no setor em que atuo. Esse conhecimento é muito válido e possui extensa aplicabilidade em várias áreas.”</p>

Fonte: resultados da pesquisa.

Figura 1 - Canvas elaborado pelo aluno 1



Fonte: aluno 1.

ABED – Associação Brasileira de Educação a Distância

5 Conclusão

O artigo teve o objetivo de apresentar a experiência docente na disciplina de Inovação e Negócios Criativos, ofertada por uma universidade privada de Fortaleza, Ceará. Destarte, com o avanço das tecnologias digitais, viu-se a transformação na área da educação e, com isso, a EaD cresceu, trazendo a possibilidade de empregar metodologias ativas, como a ABP e o *pitch*, que foram adotadas na disciplina mencionada no início deste parágrafo.

A ferramenta Canvas foi escolhida para mapear soluções de problemas detectados durante as visitas nas organizações e, após isso, os alunos gravarem um vídeo do *pitch* apresentando uma proposta para resolver as intercorrências, valendo como treino para possíveis atuações futuras como consultores de empresas. Assim, os estudantes puderam estar em contato com o mercado e colocar em prática as teorias aprendidas durante o semestre.

Para a realização da atividade supramencionada, o professor e a tutora da disciplina acompanharam, orientaram, tiraram dúvidas dos alunos, examinando cada dificuldade e acerto, direcionando-os para que eles conseguissem fazer a tarefa proposta.

Os resultados foram surpreendentes, porque os alunos entregaram trabalhos muito bons. Alguns discentes fizeram os *pitches* em suas próprias empresas e outros criaram produtos e serviços, corroborando para a práxis, pois estudaram as teorias, foram para a sociedade e mudaram realidades para melhor.

No entanto, apesar dos ótimos resultados, é preciso estar atento àqueles alunos que não conseguiram entregar os *pitches*. Por esta razão, pretende-se em outras turmas futuras, não se esgotar o tema deste artigo e se efetuar novas pesquisas com abordagem qualitativa, ouvindo, então, os discentes no sentido de identificar os motivos pelos quais eles não fizeram a atividade proposta.

Essa sondagem é muito importante para que novas estratégias de utilização das metodologias em questão sejam implementadas, inclusive, no contexto educacional referente à modalidade presencial, o professor também está adotando-as.

Referências

BRASIL. Decreto n.º 9.057, de 25 de maio de 2017. Regulamenta o art. 80 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, que estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 maio 2017. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/decreto/d9057.htm. Acesso em: 15 jan. 2025.

BRASIL. Projeto de Lei do Senado nº 118, de 2004. Acrescenta o inciso IV ao § 4º, do art. 80 da Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996, para assegurar aulas presenciais e periódicas nos cursos de educação à distância. Disponível em: <https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/67562>. Acesso em: 15 jan. 2025.

DIAS, Samaherni; QUEIROZ, Kurius; DIAS, Anfranserai. Proposta de metodologia para a aplicação do aprendizado baseado em problemas no ensino dos conteúdos de eletrônica digital. **Anais do Congresso Brasileiro de Automática**, Campinas, v. 3, n. 1, p. 1-8, 2022. Disponível em: https://www.sba.org.br/open_journal_systems/index.php/cba. Acesso em: 29 mar. 2024.

GUIMARÃES, Claudia Antunes Ruas; SANTOS, Ricardo Marciano dos. Estudo comparativo entre tutores inteligentes e tutores humanos em termos de materiais e métodos utilizados, disponibilidade e interatividade. **Revista de Ciência & Tecnologia**, [s.l.], v. 2, p. 36-45, 2023.

LAMATTINA, Alexandre de Araújo. **Educação 4.0**: transformando o ensino na era digital. Formiga: Editora Union, 2023. E-book. Disponível em: <https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/735230/2/Educa%C3%A7%C3%A3o%204.0%20transformando%20o%20ensino%20na%20era%20digital.pdf>. Acesso em: 2 mar. 2024.

MATTAR, João et al. Competências e funções dos tutores online em educação a distância. **Educação em Revista**, Belo Horizonte, v. 36, p. 1-23, 2020. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/edur/a/wDMtcL9SsDw5ZMFLfxr98Cw/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 10 jan. 2025.

MUSSI, Ricardo Franklin de Freitas; FLORES, Fábio Fernandes; ALMEIDA, Claudio Bispo de. Pressupostos para a elaboração de relato de experiência como conhecimento científico. **Revista Práxis Educacional**, [s.l.], v. 17, n. 48, p. 60-77, out./dez. 2021.

OSTERWALDE, Alexander; PIGNCUR, Yves. **Business model generation**: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Tradução Raphael Bonelli. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. Traduzido de Original Business Model Generation. 5ª reimpressão.

PAVESI, Marilza Aparecida; ALLIPRANDINI, Paula Mariza Zedu. Análise da aprendizagem autorregulada de alunos de cursos a distância em função das áreas de conhecimento. **Educação, Formação & Tecnologias**, [s.l.], v. 9, n. 1, p. 3-15, jan./jun. 2016.

SANTANA, Maria da Conceição Beltrão de; CARDOSO, Luís Miguel Oliveira de Barros. EAD e a importância da afetividade no processo de aprendizagem. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, São Paulo, v.10. n. 6, p. 3650-3659, jun. 2024.

SANTOS, Elaine Oliveira. **Competências digitais docente na educação superior como um fator de acolhimento para a aprendizagem e influência de permanência discente em cursos EaD**. Orientadora: Desiré Luciane Dominschek. 2022. 131 f. Dissertação (Mestrado em Profissional em Educação e Novas Tecnologias) - Centro Universitário Internacional UNINTER, Curitiba, 2022.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Mercado**: passo a passo para a construção e apresentação de um pitch. Salvador: Sebrae, 2019. Disponível em: https://www.sebraeatende.com.br/system/files/passo_a_passo_pitch.pdf. Acesso em: 28 abr. 2024.