



Evento: XXVII Jornada de Extensão

**DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS EMPREENDEDORAS EM ESCOLAS
PÚBLICAS DE ENSINO MÉDIO: RELATO DA TERCEIRA OFICINA DO
PROJETO DE EXTENSÃO COMUNICAÇÃO, TECNOLOGIAS E
EMPREENDEDORISMO¹**

**Jéssica Hettwer Bayer², Stela Maris Enderli³, Nilse M Maldaner³, Luciano
Zamberlan⁵, Marcelo Luis Didoné⁶, Laissa de Souza Heisler⁷, Raphaël Marcelevitch
Marloie⁸**

¹ Projeto de extensão desenvolvido e financiado pela Unijuí;

² Estudante do curso Jornalismo, bolsista do PROGRAMA INSTITUCIONAL DE EXTENSÃO – PIBEX/UNIJUÍ.

³ Professor orientador do projeto Comunicação, Tecnologia e Empreendedorismo na escola, listar demais nomeações do professor

⁴ Professor orientador

⁵ Professor orientador

⁶ Professor orientador

⁷ Estudante do curso Publicidade, bolsista

⁸ Estudante do curso Administração, bolsista

INTRODUÇÃO

A extensão universitária possibilita aproximar a universidade da comunidade por meio de ações que promovem a troca de conhecimentos e contribuem para a formação acadêmica e cidadã segundo o Ministério da Educação. Nesse contexto, o Projeto de Extensão Comunicação, Tecnologias e Empreendedorismo, da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUÍ), desenvolve atividades em escolas públicas de Ensino Médio com o objetivo de incentivar o empreendedorismo, a criatividade e o protagonismo juvenil por meio de metodologias participativas. Conforme Dornelas (2023), o empreendedorismo está relacionado à capacidade de transformar ideias em oportunidades e gerar valor para a sociedade, tornando-se uma competência importante para diferentes contextos educacionais.

Entre as ações desenvolvidas está o desafio Mentres Sustentáveis, Futuros Brilhantes, composto por oficinas que conduzem os estudantes pelas etapas de criação de um negócio. Ao longo do projeto, os participantes identificam problemas presentes em seu cotidiano, propõem soluções inovadoras e estruturam ideias de empreendimentos com potencial de



gerar impacto positivo para a sociedade. Cada oficina representa uma etapa desse processo, permitindo que os estudantes avancem gradualmente na construção de seus projetos. Nesse sentido, Dornelas (2020) destaca que o processo empreendedor envolve o fato de identificar oportunidades, desenvolver soluções e estruturar modelos de negócio capazes de atender às necessidades do mercado.

O presente trabalho apresenta a terceira oficina realizada em quatro escolas públicas de Ensino Médio participantes do projeto. Nessa etapa, os estudantes deram continuidade ao desenvolvimento das propostas elaboradas anteriormente, aprofundando aspectos relacionados ao modelo de negócios. O principal objetivo da oficina foi compreender como uma ideia pode ser transformada em uma proposta estruturada, considerando elementos fundamentais para sua viabilidade, como proposta de valor, definição do público-alvo, relacionamento com clientes, canais de comunicação, parceiros estratégicos e principais atividades do negócio. Segundo o Sebrae (2022), o *Business Model Canvas* é uma ferramenta que permite descrever, visualizar, avaliar e aperfeiçoar um modelo de negócio por meio da organização de seus principais elementos em um único quadro. Ainda de acordo com o Sebrae (2022), "o *Business Model Canvas* é uma ferramenta que muitos empreendedores usam para descrever, visualizar, avaliar e alterar um modelo de negócios por meio de um quadro".

METODOLOGIA

A terceira oficina foi aplicada nas quatro escolas públicas de Ensino Médio participantes do Projeto de Extensão Comunicação, Tecnologias e Empreendedorismo. As atividades foram conduzidas pela equipe extensionista da UNIJUÍ, utilizando uma metodologia participativa, centrada na interação entre os estudantes e na construção coletiva do conhecimento. Essa abordagem favorece o protagonismo dos participantes e estimula o desenvolvimento de competências empreendedoras por meio da prática e da resolução de problemas (DORNELAS, 2020).

A pesquisa caracteriza-se como aplicada, de abordagem qualitativa, com objetivo descritivo, desenvolvida por meio de um relato de experiência decorrente das ações do Projeto de Extensão Comunicação, Tecnologias e Empreendedorismo da UNIJUÍ.



Inicialmente, foram apresentados conceitos fundamentais sobre proposta de valor, destacando a importância de identificar quais benefícios o produto ou serviço ofereceria, quais necessidades atenderia e quais diferenciais apresentaria em relação a outras soluções existentes. Conforme o Sebrae (2022), a proposta de valor representa o elemento que diferencia um negócio dos demais, respondendo às necessidades e aos problemas do público-alvo. No material disponibilizado pelo Sebrae, destaca-se que "aqui está o que diferencia a sua empresa das outras, aquilo que faz com que o consumidor escolha seu negócio e não outro" .

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A realização da terceira oficina permitiu que os estudantes compreendessem que a criação de um empreendimento envolve mais do que uma boa ideia. Ao longo das atividades, os grupos foram incentivados a analisar aspectos essenciais para a construção de um modelo de negócio, refletindo sobre quem seriam seus clientes, quais necessidades pretendiam atender e de que forma suas propostas poderiam gerar valor para a comunidade. Conforme Dornelas (2023), o sucesso de um empreendimento depende da capacidade de transformar uma ideia em um modelo de negócio estruturado e capaz de gerar valor para seus clientes.

Durante a oficina, observou-se o envolvimento dos estudantes nas discussões em grupo e na construção coletiva das atividades. A organização em equipes favoreceu a troca de conhecimentos, o respeito às diferentes opiniões e a tomada de decisões de forma colaborativa. Enquanto elaboravam seus modelos de negócio, os alunos precisavam argumentar, compartilhar suas escolhas e adaptar suas ideias conforme as orientações recebidas, tornando o processo de aprendizagem mais dinâmico e participativo. De acordo com Freitas et al. (2015), metodologias que utilizam o Business Model Canvas favorecem a colaboração, a criatividade e a construção coletiva de soluções inovadoras.

O Sebrae destaca ainda que "o BMC é composto por nove blocos que precisam ser preenchidos por informações específicas para então refletir um bom panorama do modelo de negócio em apenas uma página" .

A utilização de exemplos práticos durante as explicações contribuíram para facilitar a compreensão dos conteúdos. Ao observar um modelo de negócio estruturado, os estudantes



conseguiram compreender melhor como cada elemento do Canvas se relaciona e perceberam que todas as etapas são importantes para a construção de uma proposta consistente. Posteriormente, cada grupo adaptou esses conhecimentos à realidade do projeto que vinha desenvolvendo, fortalecendo a aprendizagem por meio da prática. Conforme Silva e Zambon (2024), compreender o cliente e organizar estratégias de relacionamento são fatores essenciais para o desenvolvimento de negócios sustentáveis e orientados para a geração de valor.

Os resultados observados indicam que os objetivos da oficina foram alcançados. Os estudantes compreenderam os principais conceitos trabalhados, participaram das discussões propostas e conseguiram estruturar modelos de negócio compatíveis com os conhecimentos desenvolvidos durante a atividade. Além disso, a metodologia adotada favoreceu o protagonismo estudantil, a criatividade, a colaboração e o pensamento crítico, competências importantes tanto para o ambiente escolar quanto para a formação cidadã e profissional dos participantes (DORNELAS, 2023; FREITAS et al., 2015).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A terceira oficina do Projeto de Extensão Comunicação, Tecnologias e Empreendedorismo demonstrou que metodologias participativas podem contribuir de forma significativa para o desenvolvimento de competências empreendedoras entre estudantes do Ensino Médio. Ao longo da atividade, os participantes tiveram a oportunidade de compreender que a construção de um negócio envolve planejamento, organização e análise de diferentes aspectos, indo além da simples criação de um produto ou serviço. Nesse contexto, Dornelas (2023) destaca que o empreendedorismo consiste em identificar oportunidades e transformá-las em negócios capazes de gerar valor para a sociedade.

De acordo com Freitas et al. (2015), metodologias voltadas ao desenvolvimento de modelos de negócio favorecem a aprendizagem colaborativa, a inovação e a aplicação prática do conhecimento.

Por fim, conclui-se que os objetivos da oficina foram alcançados, uma vez que os estudantes compreenderam os conteúdos propostos e conseguiram desenvolver modelos de negócio coerentes com os conhecimentos trabalhados durante a atividade. A continuidade das



oficinas tende a fortalecer ainda mais essas competências, contribuindo para a formação de jovens mais críticos, criativos, autônomos e preparados para enfrentar desafios presentes na sociedade contemporânea. Além disso, conforme Silva e Zambon (2024), compreender o relacionamento com os clientes e a geração de valor constitui um dos pilares para a construção de empreendimentos sustentáveis e competitivos.

Palavras-chave: Extensão universitária. Empreendedorismo. Ensino Médio. Business Model Canvas. Metodologias ativas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DORNELAS, José. Empreendedorismo na prática. 4. ed. São Paulo: Empreende, 2020. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587052014/>. Acesso em: 4 ago. 2026.

DORNELAS, José. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 9. ed. Rio de Janeiro: GEN Atlas, 2023. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559774531/>. Acesso em: 4 ago. 2026.

FREITAS, Henrique; MARTENS, Cristina Dai Prá; BOISSIN, Jean-Pierre. Design Thinking, Modelo de Negócio Canvas e o Processo de Criação de Novos Negócios. In: Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação (CIKI), 2015. Disponível em: https://via.ufsc.br/wp-content/uploads/2017/02/Artigo-CIKI-2015_Design-Thinking-Modelo-de-Neg%C3%B3cio-Canvas-e-o-Processo-de-Cria%C3%A7%C3%A3o-de-Novos-Neg%C3%B3cios-1.pdf. Acesso em: 4 ago. 2026.

SEBRAE. Business Model Canvas: como construir seu modelo de negócio. Sebrae Digital, 2022. Disponível em: <https://digital.sebraers.com.br/blog/estrategia/business-model-canvas-como-construir-seu-modelo-de-negocio/>. Acesso em: 4 ago. 2026.