

**PROJETO SHADOW  
INTEGRAÇÃO ENTRE INSTITUIÇÃO DE ENSINO E EMPRESA  
DESAFIO DE IMPLEMENTAÇÃO DO PROJETO NA  
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA**

**Área temática: Tecnologia e Produção**

Coordenador da Ação: Emerson Martins Hilgemberg<sup>1</sup>

Autor: Adirson M.Freitas Junior<sup>2</sup>, Cleise M.A.Tupich Hilgemberg<sup>3</sup>

**RESUMO:** Os desafios da implementação do projeto *shadow* e resultados do projeto piloto, serão abordados neste artigo a partir do modelo canvas de negócio. Uma breve análise do contexto atual, de projetos onde se permita a interação e integração entre Ensino – Empresa por meio da extensão. O *extership* possibilitado pelo projeto *shadow* atua como uma ferramenta poderosa que promove a troca de experiências entre aluno e empreendedor sendo a Instituição de Ensino Superior a intermediadora do processo. A aproximação entre Instituição de Ensino Superior e Empresa estimula a prática do empreendedorismo, fomentando o desenvolvimento regional. O projeto piloto foi bem aceito entre alunos participantes e empreendedores anfitriões. Isto posto, o objetivo geral deste trabalho é descrever a interação entre discentes, docentes e empresas para que os acadêmicos em formação possam obter uma compreensão melhor de sua carreira, de uma empresa, organização ou uma função que porventura venha no futuro desempenhar.

**Palavras-chave:** Shadow, Rotina do Empreendedor, Experiencia Pratica, Integração Universidade-Empresa.

## 1 INTRODUÇÃO

Segundo a Universidade de Arkansas 2017, os *exterships* variam em comprimento, mas geralmente duram um ou dois dias. Eles geralmente envolvem a

1 Professor Associado, Departamento de Economia, Universidade Estadual de Ponta Grossa. [ehilgemberg@gmail.com](mailto:ehilgemberg@gmail.com)

2 Mestrado em Ciências Econômicas, Universidade Estadual de Ponta Grossa, técnico-administrativos Convênio UEPG/SEBRAE.

3 Professora Associada Departamento de Economia e Mestrado em Economia, Universidade Estadual de Ponta Grossa. [cmatupich@gmail.com](mailto:cmatupich@gmail.com)



APOIO:



CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



participação de um acadêmico à sombra de um profissional por meio das atividades de um dia normal e podem incluir entrevistas informativas, um passeio as instalações e participação em projetos de escritório reais, etc.

No projeto *shadow* implementado na UEPG, o aluno tem um dia para acompanhar o empreendedor em sua jornada diária de trabalho como uma “sombra”, assim os conceitos aprendidos na academia podem ser verificados na prática pelos alunos instigando o espírito empreendedor. Ao fim da jornada o aluno elaborara um relatório de seu dia, contendo, sua percepção da rotina de seu anfitrião e deve explorar a possibilidade de conhecer a história e evolução da empresa. A partir do conhecimento obtido o projeto propõe que o aluno identifique os maiores desafios superados pelo empreendedor, havendo a possibilidade do aluno obter *insights* adicionais em um determinado campo específico de seu conhecimento. Há também diversos benefícios para as empresas-anfitriãs, esta ação de *extership* têm potencial para atuar como ferramenta de recrutamento de estágio na medida em que oferecem a oportunidade de ambas as partes a chance de se observarem. Isto poderia ser um facilitador no momento do recrutamento que se baseia em uma decisão bem informada. Além disso, ao receber um estudante, a empresa-anfitriã tem uma oportunidade de fazer uma contribuição não-monetária para a Universidade.

Assim, o objetivo geral deste trabalho é descrever a interação entre discentes, docentes e empresas para que os acadêmicos em formação possam obter uma compreensão melhor de sua carreira, de uma empresa, organização ou uma função que porventura venha no futuro desempenhar.

Desta forma este artigo mostra as etapas da implementação do projeto na Universidade Estadual de Ponta Grossa.

## 2 BENEFICIOS DO JOB SHADOWING

Dentre os benefícios potenciais para os estudantes, uma atividade de aprendizagem experiencial como a aqui proposta, está a experiência de mundo real, observando situações reais da empresa, a possibilidade de obter *insights* de carreira e fixar e ampliar a aprendizagem obtida em sala de aula. O desenvolvimento de



APOIO:

Integração  
que gera energia  
e desenvolvimentoFórum de Pró-Reitores  
de Extensão  
das Universidades Públicas  
Brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



habilidades processuais com foco no fazer - prática e as habilidades cognitivas centradas no pensar, sistematizar a teoria e criação de modelos, pelos alunos são de extrema relevância no mercado de trabalho, além de ser necessário para os futuros empreendedores.

De acordo com, (MOTA, 1999 apud RODRIGUES, 2006 p.18) “o principal benefício que a universidade adquire na interação com outras instituições é o conhecimento sobre o funcionamento e a necessidade das instituições para as quais ela deve estar formando recursos humanos”.

Em um contexto de diferenças culturais e conjunturais entre universidade e empresas, e de exacerbados fatores burocráticos em que as instituições públicas estão inseridas, gerando assim, este distanciamento entre empresas e universidade é um fator que limita o desenvolvimento local, sendo este o grande desafio, diminuir a distância entre estes importantes agentes de desenvolvimento. Segundo, (CHAIMOVICH, 2006 p.37), “a universidade deve formular um conjunto flexível de regras simples e claras que regulem suas relações com empresas. Mais que interesses individuais, essas relações devem incluir a geração de conhecimento, sem que a universidade perca sua identidade enquanto instituição de ensino”.

Tirar o acadêmico de sua zona de conforto (que é a sala de aula) e leva-lo para a experiência vivencial, desenvolvendo a observação e reflexão da teoria (validada), e incentiva-lo a aplicação e inovação por meio de um *feedback* que ocorrerá em um encontro de alunos com empreendedores em um evento denominado (Café&Empreendedorismo), realizado com o objetivo de estreitar os laços com as empresas locais progredindo sempre no desenvolvimento de novas parcerias.

### 3 A IMPLEMENTAÇÃO DO JOB SHADOWING NAUEPG

O *Business Model Canvas* ou "Quadro de modelo de negócios" é uma ferramenta de gerenciamento que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos ou existentes, utilizando os conceitos do *Design Thinking*, este *framework* é um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios, conforme quadro 1.



APOIO:

Integração  
que gera energia  
e desenvolvimento



Fórum de Pró-Reitores  
de Extensão  
das Universidades Públicas  
Brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Quadro 1 – Canvas Shadow

<b>Parcerias Principais</b>  Professores. Estagiários. Empresas. Alunos. Associação Comercial de Ponta Grossa. SEBRAE, IES	<b>Atividades Principais</b>  Palestras. Visita dos alunos na empresa. Atividades Administrativa.	<b>Proposta de Valor</b>  Horas formativas. Possibilidade de Estágio. Estimulo para o empreendedorismo. Troca de experiência e Conhecimento.	<b>Relação com o consumidor</b>  Site. Telefone. E-mail: Manual do empreendedor e manual do aluno Escritório.	<b>Clientes</b>  Estudantes da UEPG. Empresas Locais.
	<b>Recursos Principais</b>  <i>Físicos*</i> . <i>Intelectuais</i> Professores Gestores. <i>Recursos Humanos</i> Estagiário e voluntários. <i>Financeiros</i> Custos operacionais.		<b>Canais de Entrega</b>  Relatórios visita aluno. Apresentação dos alunos no evento Café&Empreendedorismo.	
<b>Custos</b>  Atividade administrativa. Custo com internet e telefone. Coffebrak e organização dos eventos. Custo econômico com professores. Auxilio alunos (deslocamento e almoço).		<b>Fontes de Receita</b>  UEPG SEBRAE		

**Fonte:** Elaborado pelos autores 2017.

(\*) *Físicos:* Telefone, Computador, material divulgação (Auditório palestra) UEPG e Sala de evento AGIP.

O tempo desde a criação da proposta até a execução da primeira visita foi de aproximadamente doze meses e, para a operacionalização deste projeto os custos operacionais citados no quadro 1 foram viabilizados pelo convenio celebrado entre UEPG/SEBRAE.

Após a criação e análise do Canvas, decidiu-se executar o projeto por meio de sete etapas conforme Quadro 2.



APOIO:

Integração  
que gera energia  
e desenvolvimento



CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



**Quadro 2 – Etapas de Implementação**

Etapas	Atividades Principais	Data
1. Definição de metas (Anuais)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilização do canvas e 7 etapas</li> <li>- 80 Alunos – 20 a 25 empresas</li> <li>- Lugares dos eventos</li> <li>- Formulários online (realização da inscrição, relatórios)</li> <li>- A palestras como maior divulgação</li> <li>- Criação do site</li> </ul>	05/06
2. Capitação de parceiros e execução do projeto piloto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contato empresas por meio da parceria com a Associação Comercial de PG e indicação de professores</li> <li>- Projeto piloto e <i>feedback</i></li> <li>- Manual do Empreendedor</li> </ul>	20/05
3. Palestra: encontro com empreendedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desenvolvimento do evento (encontro com empreendedores)</li> <li>- 450 Alunos</li> <li>- Realizada com empreendedores locais</li> </ul>	28/08
4. Processo seletivo alunos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inscrição por meio do formulário disponível no site</li> <li>- 2 Etapas I. Análise curricular e respostas das perguntas empreendedorismo II. Entrevista</li> <li>- Manual do Aluno</li> </ul>	01/09 até 15/09
5. Visitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realização das visitas</li> <li>- 2 Rodada de visitas cada rodada é composta por 2 semanas, cada rodada o empreendedor recebe 2 alunos.</li> <li>- <i>Check List</i> do aluno e empreendedor</li> <li>- Ressarcimento despesas alunos</li> </ul>	18/09 Até 29/09
6. Relatório	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatório visita aluno</li> <li>- Relatório visita empreendedor (e-mail ou telefonema)</li> </ul>	06/10
7. Café&Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encontro alunos criação apresentação de ideias para o evento.</li> <li>- Realização Evento Café&amp;Empreendedorismo</li> </ul>	16/10

Fonte: Elaborado pelos autores 2017.

O quadro 2, descreve as 7 etapas e as atividades principais com suas respectivas datas de execução.

A partir da primeira visita, pode se observar a dificuldade do empreendedor permanecer com o aluno em tempo integral. Outra dificuldade observada foi a delegação para outros departamentos dentro da empresa que acompanharam o aluno durante o período de execução, e a finalização da jornada de visita antes do tempo programado, este foram os relatos da visita piloto, acredita-se que esses problemas devem ser solucionados, com o envio do “check list do empreendedor” entregue pelo aluno no dia da visita ressaltando os objetivos da visita.



APOIO:

Integração  
que gera energia  
e desenvolvimento

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



## 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta ação de extensão faz parte do projeto CEE-UEPG (Centro de Educação Empreendedora da Universidade Estadual de Ponta Grossa, e tem suas atividades desenvolvidas por meio da parceria entre UEPG e SEBRAE. Constata-se um forte engajamento e interesse das empresas locais em participar e se aproximar da instituição de ensino, mas na contramão, é notório a burocracia que impõem barreiras dificultando ainda mais a interação e integração entre as entidades participantes do processo.

## AGRADECIMENTOS

O projeto tem como fonte financiadora o SEBRAE no convênio celebrado com a Universidade Estadual de Ponta Grossa.

## REFERÊNCIAS

- a) American Bar Association. "ABA Standards and Rules of Procedure for Approval of Law Schools 2016-2017." **American Bar Association, Section of Legal Education and Admissions to the Bar**, p.10 2016.
- b) MARTINS, Bill Martin, **Nonlinear Thinking**. Disponível em < [http://nonlinearthinking.typepad.com/nonlinear\\_thinking/2008/07/the-business-model-canvas.html](http://nonlinearthinking.typepad.com/nonlinear_thinking/2008/07/the-business-model-canvas.html) > Acesso em 28 de julho de 2017.
- c) RODRIGUES, Thais Carolina dos Santos. "**A pesquisa como fator de interação universidade-empresa.**" Disponível em < <http://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/48310/TCC%20-%20Thais%20Carolina%20dos%20Santos%20Rodrigues.pdf?sequence=1> >. Acesso em 26 de outubro de 2009.
- d) TONIN, Marcus Tonin, **Ideias de Marketing**. Disponível em < <http://www.ideiademarketing.com.br/2013/10/14/inovacao-conhecendo-o-metodo-canvas/> > Acesso em 04 de agosto de 2017.
- e) Universidade de Arkansas, site oficial, Disponível em <<https://web.archive.org/web/20110813042824/http://career.uark.edu/Students/Externships.aspx>> acesso em 05/08/2017



APOIO:

Integração  
que gera energia  
e desenvolvimento

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:

