

Volume 10, nº 02  
Dezembro, 2020  
ISSN 2178-2768



# propagare

CENTRO  
UNIVERSITÁRIO   
**CAMPO REAL**  
EXCELÊNCIA EM ENSINO SUPERIOR

## EXPEDIENTE

REVISTA CIENTÍFICA INTERDISCIPLINAR  
Publicação Semestral

Indexadores

latindex

DIADORIM  
Diretório de políticas editoriais das  
revistas científicas brasileiras

2

**PRESIDENTE DA MANTENEDORA**  
Professor Wilson Ramos Filho

**SUPERINTENDENTE DAS COLIGADAS UB**  
Professor Edson Aires da Silva

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL**

**REITORIA**  
Professor Edson Aires da Silva

**PRÓ-REITORIA ACADÊMICA**  
Professora Patrícia Melhem Rosas

**PRÓ-REITOR DE PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO**  
Professor Ayres Siqueira Silva

**PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO, INICIAÇÃO À PESQUISA E EXTENSÃO**  
Professora Moana Rodrigues França

**EDITOR CHEFE**  
Professor Atilio A. Matozzo

**COMISSÃO EDITORIAL CIENTÍFICA**

Dra. Aline José Maia, Universidade Estadual do Centro Oeste (UNICENTRO)  
Dra. Aline Vanessa Sauer, Universidade Pitágoras (UNOPAR)  
Dr. André Luiz Klein - Universidade Estadual do Paraná (UNESPAR)  
Dr. Andrey Portela – Centro Universitário Vale do Iguaçu (UNIGUAÇU)  
Dr. Argos Gumbowsky – Universidade do Contestado (UnC)  
Dr. Cândido Simões Pires Neto – Unidade de Ensino Superior Vale do Iguaçu (UNIGUAÇU)  
Dr. Carlos Roney Armanini Tagliani, Fundação Universidade Federal de Rio Grande (FURG)  
Dr. Clémerson Merlin Clève – Universidade Federal do Paraná (UFPR)  
Dra. Daniela Ota Hisayasu Suzuki – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)  
Dra. Dulce Cassol Tagliani, Fundação Universidade Federal de Rio Grande (FURG)  
Dra. Elisa Adriano – Universidade Estadual do Centro-Oeste (UNICENTRO)  
Dra. Eloete Camilli Oliveira – Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA)

# propagare

**REVISTA CIENTÍFICA INTERDISCIPLINAR DO CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO REAL  
VOLUME 10, NÚMERO 02, 2020  
ISSN 2178-2768**

Dr. João Vitor Passuello Smaniotto – Centro Universitário Vale do Iguaçu (UNIGUAÇU)  
Dr. Ledo Paulo Guimarães Santos - Centro Universitário Autônomo do Brasil (UNIBRASIL)  
Dra. Luciana Pelegrini - Centro Universitário Campo Real  
Dra. Maria Luiza Milani – Universidade do Contestado (UnC)  
Dr. Phillip Gil França - Escola da Magistratura do Paraná (EMAP)  
Dr. Wilson Ramos Filho – Universidade Federal do Paraná (UFPR)

## **REVISORES CIENTÍFICOS AD HOC**

Dra. Gheniffer Fornari Me. Isabela Volski  
Me. João Frederico Musial  
Me. Luiz Eduardo Horst  
Dr. Rudy Heitor Rosas  
Me. Sandro Mazurechen  
Dra. Simone Carla Benincá

## **REVISÃO E ORGANIZAÇÃO**

Prof. Atilio A. Matozzo

## **CAPA**

Setor de Marketing Centro Universitário Campo Real

## SUMÁRIO

|   |   |
|---|---|
| ADAPTAÇÃO DO PROFISSIONAL DE VENDAS DE VAREJO NO SETOR CALÇADISTA, DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19 EM GUARAPUAVA-PR ...5                     |   |
| AVALIAÇÃO NO ENSINO SUPERIOR: TEORIA DE RESPOSTA AO ITEM COMO FERRAMENTA DIAGNÓSTICA .....21  | 4 |
| EMPREENDEDORISMO: IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NA CRIAÇÃO DE MICROS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEIS) NO MUNICÍPIO DE TURVO - PR .....38 |   |
| O SUJEITO E O CAOS VERSUS A SOCIEDADE NO LIMITE .....51   |   |
| UTILIZAÇÃO DE APP GAMEFICADO PARA DESENVOLVIMENTO DE HÁBITOS DE ESTUDO .....64  |   |

## ADAPTAÇÃO DO PROFISSIONAL DE VENDAS DE VAREJO NO SETOR CALÇADISTA, DURANTE A PANDEMIA DO COVID-19 EM GUARAPUAVA-PR

Dayanne Aparecida Lima Baitel  
Jociele Colasso de Toledo  
Lislaine Souza Santos  
Pedro Paulo Papi

**RESUMO:** O presente estudo tem como objetivo analisar a adaptação do profissional de vendas, mais especificamente do varejo calçadista da cidade de Guarapuava-PR, durante a pandemia do Covid-19. O artigo baseou-se em estudos bibliográficos para sua composição e elaboração da pesquisa. Foi utilizado o método qualitativo de coleta de dados por meio de entrevistas semiestruturadas, em lojas selecionadas por serem concorrentes diretas entre si. Abordaram-se eixos referentes à adaptação técnica que analisa a mudança das negociações e vendas e também as tecnologias aplicadas às vendas, juntamente com a adaptação pessoal do profissional de vendas que está relacionada às competências e suas perspectivas e percepções. Os resultados obtidos demonstraram que os entrevistados utilizaram a tecnologia - principalmente o acesso às redes sociais - para transformar seus métodos e técnicas de vendas durante o período estudado. Pôde-se concluir, assim, que a pandemia afetou o setor, exigindo dos vendedores mudança, adaptação e superação profissional.

**Palavras-chave:** Competências. Covid-19. Tecnologia. Vendas.

**ABSTRACT:** The present study aims to analyze the adaptation of the sales professional, more specifically of the footwear retail in the city of Guarapuava-PR, during the Covid-19 pandemic. The article was based on bibliographic studies for its composition and elaboration of the research. The qualitative method of data collection was used through semi-structured interviews, in stores selected for being direct competitors with each other. Axes related to the technical adaptation that analyzes the change in negotiations and sales and also the technologies applied to sales were approached, together with the personal adaptation of the sales professional that is related to the competencies and their perspectives and perceptions. The results obtained showed that the interviewees used technology - mainly access to social networks - to transform their sales methods and techniques during the period studied. Thus, it was possible to conclude that the pandemic affected the sector, requiring salespeople to change, adapt and overcome their professional problems.

**Keywords:** Skills. Covid-19. Technology. Sales.

### 1 INTRODUÇÃO

A pandemia causada pelo Covid-19 tornou-se um marco histórico mundial, ocasionando incertezas, medos e inseguranças para as pessoas e organizações. “Prever tendências em uma atividade tão dinâmica quanto o varejo não é tarefa fácil e corre-se o grande risco de errar, notadamente em um ambiente político, econômico, social e tecnológico continuamente instável e mutante”. (MATTAR, 2019, p. 30). No entanto “A força propulsora das organizações é a mente humana: fonte do conhecimento, da criatividade, da inovação” (LUCENA, 2017, P. 5). A Autora ainda indica que o ambiente organizacional deve ser sempre favorável ao desenvolvimento.

De acordo com Mattar (2019), a venda é um sistema de comercialização de bens de consumos e serviços baseado no contato pessoal entre vendedores e compradores. Para que se possa iniciar um diálogo a respeito dos conceitos e das definições relacionadas às vendas, é preciso reconhecer uma estratégia. A estratégia tem como característica a mudança: ela deve ser dinâmica e ajustável. (OLIVEIRA; LIMA, 2019). “A mudança representa o novo, o desconhecido, em suma, representa o desconforto a ser superado”. (CARVALHO; NASCIMENTO; SERAFIM, 2013, p. 13).

Diante do cenário atual no qual se encontra a economia, faz-se necessário compreender as mudanças decorrentes da pandemia do Covid-19, advindas do Ambiente Externo das organizações, gerando uma necessidade a mudança empresarial, as lojas e seus colaboradores adequaram-se às medidas de prevenção e cuidados para diminuir os riscos de contágio, além de inovar na apresentação, divulgação e vendas dos produtos ao consumidor final.

O artigo busca analisar a adaptação do profissional de vendas, do setor de varejo de calçados, durante a pandemia do Covid-19, em Guarapuava-PR. Utilizando o método de pesquisa qualitativa, com entrevistas semiestruturadas, perguntas previamente planejadas e flexibilização para o entrevistado ser espontâneo. Estuda-se como hipótese de que os profissionais de vendas encontraram formas de se adaptar ao cenário pandêmico utilizando habilidades e técnicas de negociação, explorando o uso das redes sociais, para concretizar vendas e manter a atividade da empresa.

## 2 NEGOCIAÇÃO E VENDAS

Devido ao isolamento social, houve grandes mudanças nos hábitos de consumo, e com isso, as habilidades e aptidões dos vendedores se tornaram ainda mais relevantes para continuar a realizar vendas, conquistar clientes, colaborando com a empresa. Para amenizar os possíveis impactos ocorridos com o breve período de fechamento e a redução de tempo do funcionamento dos estabelecimentos comerciais e assim a possível queda nas vendas, esse momento faz-se necessário a negociação. Nesse sentido, é importante abordar alguns conceitos de negociação.

Segundo Zenaro (2014, p. 5), “a negociação pode ser descrita como um conjunto de estratégias e táticas, utilizadas com o propósito de atingir um acordo agradável sobre diferentes ideias e necessidades”. Seguindo esta perspectiva, (MCKAY; DAVIS; FANNING, 1999), argumentam que a negociação é um conjunto de capacidades que ajuda o indivíduo a obter o que pretende de seu opositor sem ocasionar conflitos, um processo onde as pessoas obtêm interesses diferentes ou opostos, a fim de alcançar um acordo amigável.

Prosseguindo com esta linha de raciocínio, entende-se que a negociação é imposta para resolver conflitos, divergências de opiniões ou valor. Ela faz parte do cotidiano das pessoas e organizações, toda palavra dita em uma negociação deve ser cuidadosamente pensada e analisada, pois ela acaba influenciando a percepção de seu oponente. Para uma negociação ser bem-sucedida ela deve ocorrer através de uma comunicação eficaz, onde ambas as partes entram em um acordo e assim resultam com seus interesses mútuos realizados. Compreende-se que a habilidade de negociação é a capacidade de chegar a um acordo, mas nem sempre a mesma está relacionada a vendas.

Segundo Futrell (2014, p. 8) “uma definição de venda pessoal refere-se a comunicação de informações para persuadir um cliente potencial a comprar algo – um produto, um serviço, uma ideia ou outro conceito – que satisfaça às suas necessidades”. De acordo com o autor a venda nada mais é que a troca de um produto ou serviço por um recebimento (pagamento) que satisfaça ambas as partes. No processo de vendas, exige-se muito do vendedor, para atender todas as expectativas e necessidades do consumidor, é preciso aplicar técnicas de vendas para fechar negócios e satisfazer os clientes, e logo alcançar os objetivos da empresa. (LAS CASAS, 2004, p. 20), evidencia que “o homem de vendas é geralmente uma pessoa que aprende a ser flexível, dada a diversidade de clientes com que costuma relacionar-se”. Sendo assim, o profissional aprende a entender o que cada um dos clientes buscam, por conseguinte desenvolvem uma visão de mercado mais precisa.

## 3 TECNOLOGIA APLICADA AO PROCESSO DE VENDAS

As organizações precisam estar atentas às mudanças (ambientais, comportamentais e tecnológicas) que ocorrem com o passar do tempo e também aquelas que precisam de uma solução imediata, elaborando planejamentos estratégicos sempre em busca de inovações e assim manter o controle e o sucesso da empresa.

Boog e Boog (2006, p. 232) enfatizam que:

[...] por mais que tenhamos de forçar o processo de mudança utilizando algumas estratégias, intervenções ou mesmo pressão, percebemos, rapidamente, a necessidade de respirar o ritmo da empresa. Trata-se do fator de resultados. Atropelar o processo é contraproducente. O importante é que a mudança deverá permanecer, e não ser simplesmente implantada.

Conforme relatam os autores, as mudanças vêm acontecendo constantemente é preciso planejamento, traçar metas e estratégias, pois de acordo com o cenário atual de incertezas as modificações impostas, estabelecidas ou adaptadas no decorrer desse período pandêmico deverão permanecer e ser usufruídas frequentemente, não apenas implantadas e passageiras. (LAS CASAS, 2004), salienta que além de maior agilidade a tecnologia proporciona informações necessárias para um bom desempenho organizacional, é comum falar em varejo virtual, escritório virtual etc., nesse contexto, o comércio eletrônico é uma realidade em crescimento.

Diante dessa nova era, os meios digitais se tornaram a ferramenta mais essencial para o momento. Algumas empresas já faziam o uso da tecnologia, outras tiveram que se adaptar e recorrer a esse meio, como o seu único auxílio para realizar e manter suas atividades. Esse processo foi o mais correto e útil, pois através dos sistemas as pessoas conseguiram se interagir. (LAS CASAS, 2014), evidencia que os brasileiros estão entre os maiores usuários de redes sociais, diante dessa afirmação, conclui-se que durante o isolamento social a tecnologia facilitou a vida das pessoas, com a comodidade e praticidade, assim as pessoas conseguiam realizar suas atividades como: estudar, trabalhar e realizar suas compras através da internet no conforto de suas casas, sem correr o risco de se expor e acabar se contaminando.

## 4 COMPETÊNCIAS DO PROFISSIONAL DE VENDAS

O profissional de vendas exerce papel fundamental no varejo, para realizar com êxito suas funções na organização, o vendedor deve ser capacitado e possuir as competências essenciais para desempenhar sua função.

Fleury e Fleury (2001, p. 185) definem competências como:

Um conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes que justificam um alto desempenho, acreditando-se que os melhores desempenhos estão fundamentados na inteligência e personalidade das pessoas. Em outras palavras, a competência é percebida como estoque de recursos, que o indivíduo detém. Embora o foco de análise seja o indivíduo, [...] sinaliza a importância de se alinharem às competências às necessidades estabelecidas pelos cargos, ou posições existentes nas organizações.

9

A partir das mudanças ocorridas nos últimos tempos decorrente da pandemia, as competências do profissional englobam todo esse tripé (CHA), tornando-se ainda mais essencial para a organização.

Para Brandão (2017), o termo competência foi incorporado à linguagem organizacional, para designar a capacidade da pessoa em realizar apropriadamente determinado trabalho ou a própria atuação, nos diversos contextos profissionais. Nesses contextos adversos como está ocorrendo com a pandemia, à utilização do composto de competência, o conhecimento, as habilidades e atitudes relacionadas ao profissional de vendas, geram o desafio pessoal de utilizar o aprendizado já adquirido e buscar aperfeiçoar o composto profissional.

Pode-se definir conhecimento como habilidade técnica, “A Habilidade técnica é o conhecimento total do produto ou serviço oferecido pela empresa - de suas características de produção aos benefícios de uso do produto”. (ALVAREZ; CARVALHO, 2020, p. 40). O vendedor possui o conhecimento do que está oferecendo ao consumidor. As Habilidades profissionais referentes ao saber, nesse caso especificamente saber vender “A venda depende em essência, de um esforço de negociação e das habilidades do vendedor para que o processo seja eficaz” (OLIVEIRA E LIMA, 2019). Ainda segundo as autoras existe um processo de comunicação, negociação, empatia e singularidade em cada venda e para cada consumidor. Já as atitudes profissionais para Claro (2016), estão ligadas a inteligência

emocional, automotivação, controle, proatividade e empatia nas relações interpessoais.

## 5 PERSPECTIVAS E PERCEPÇÕES

O IBGE (2020) demonstra que o varejo de calçados sofreu uma queda de vendas datada desde o início da pandemia até meados de junho, os calçados e acessórios não são considerados itens de primeira necessidade, os lojistas e vendedores mantiveram seus esforços para conter a crise e conseqüentemente obter os menores prejuízos possíveis. Chamado por muitos de o “novo normal”, durante e provavelmente após a pandemia, o estilo de compra e venda mudou definitivamente, fazer previsões para o futuro do comércio varejista ainda é incerto, para os profissionais de venda certamente ainda há fatores externos que influenciam nas vendas. Para Oliveira; Lima (2019), o mercado pode mudar, a qualquer momento, e tais terão reflexos nos resultados da organização.

A maneira de agir sempre será afetada pelas variáveis do meio ambiente (físico, social, cultural), e por variáveis individuais (crenças, percepções, sentimentos), percepções únicas que acabam fazendo parte de um coletivo organizacional. Seguindo orientações do SEBRAE (2020), as crises acabam, mas adaptações dos negócios e das pessoas devem ser feitas com rapidez e agilidade, é necessário adaptar-se às alternativas disponíveis. Nesse sentido de evolução profissional e das organizações, (CLARO, 2016, p. 48), argumenta que “O profissional do século XXI precisa aprender novas tecnologias, adotar formas de comunicação e desenvolver uma mentalidade positiva, que o faça se sentir integrado ao propósito do bem comum”. O profissional de vendas e os tópicos abordados no artigo, que compõem o vendedor no atual momento.

## 6 METODOLOGIA

A metodologia orienta a realização do trabalho de pesquisa, utilizando métodos que podem ser definidos como “O método pode ser entendido como o roteiro, os procedimentos e as técnicas utilizadas para se alcançar um fim ou pelo qual se atinge um objetivo” (PEREIRA, 2006, p. 46). Em relação à natureza a pesquisa classifica-se

como aplicada “caracteriza-se por seu interesse prático, isto é, que os resultados sejam aplicados ou utilizados” (LAKATOS E MARCONI, 2017, p. 6).

Na definição da abordagem do problema a pesquisa caracteriza-se como qualitativa (LAKATOS E MARCONI, 2017), conceituam que a pesquisa qualitativa pressupõe o estabelecimento de um ou mais objetivos, seleção das informações, realização da pesquisa a campo para construção de hipóteses que explicam um problema. Dos objetivos caracteriza-se como exploratória e descritiva, segundo Lakatos e Marconi (2017), os estudos exploratórios e descritivos combinados descrevem os fenômenos com informações detalhadas, a partir análises empíricas e teóricas. Foram adotados procedimentos técnicos, em uma pesquisa bibliográfica e de levantamento de dados, com base em teorias de autores da Administração e entrevistas aos profissionais estudados.

A pesquisa qualitativa foi aplicada em 5 de setembro de 2020, obteve uma amostra de quatro vendedores, de lojas do ramo calçadistas de Guarapuava, concorrentes entre si. Utilizando a entrevista semiestruturada, seguindo um roteiro a partir de quatro diferentes eixos, o primeiro analisa a mudança das negociações e vendas, com os seguintes questionamentos se a empresa adotou novas práticas de vendas na pandemia, se a resposta é afirmativa era necessário comentar sobre, no caso de uma resposta negativa, se na opinião do vendedor a empresa deveria adotar novas técnicas. No segundo eixo pesquisado questionava-se sobre as tecnologias aplicadas a vendas, como era a utilização das redes sociais como ferramenta de vendas antes da pandemia e como a empresa está utilizando as redes sociais durante o período pandêmico, quais mídias e de que forma a organização faz esse engajamento dos seus consumidores. No terceiro, as perguntas ao profissional de vendas relacionavam-se às suas competências, conhecimentos, habilidades e atitudes, como ocorreu a adaptação ao trabalho, como eles descrevem a produtividade nesse novo modelo de negócios, quais aprendizados e dificuldades foram encontradas assim como pontos positivos e negativos, relatando sua experiência. No quarto eixo coube a eles expressar quais as suas perspectivas e percepções, o que eles esperam em relação ao novo normal.

## **7 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Nos resultados demonstrados por meio de tabelas, visualizam-se as respostas dos colaboradores entrevistados no dia 05 de setembro de 2020, analisando os dados obtidos e evidenciando partes importantes correlacionadas com os objetivos propostos.

## 7.1 NEGOCIAÇÃO E VENDAS

No eixo de Negociação e Vendas o questionamento era: “Sua empresa adotou novas técnicas de vendas durante a pandemia? Se sim, comente como elas funcionam. Se não, em sua opinião a empresa deveria adotar novas práticas? Quais?” Na tabela abaixo encontram-se as respostas aos questionamentos realizados:

Tabela I – Negociação de Vendas

|           |  |
|-----------|--|
| Empresa 1 | Sim a gente <b>começou a trabalhar com o Whatsapp mais freqüente postamos bastantes nos meios sociais, foi o que ajudou a alavancar as vendas</b> , até abrir normalmente pra gente fazer os atendimentos. |
| Empresa 2 | <b>Não</b> , não precisa.  |
| Empresa 3 | De vendas, na verdade ta normal assim, tudo normal. É mais como posso dizer, <b>cuidado, prevenção</b> .   |
| Empresa 4 | Se a empresa adotou novas técnicas, sim a gente adotou principalmente <b>venda online né, publicando pelo whatsapp, face</b> , então isso ajudou bastante, e continuamos ainda, bastante.                  |

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Com as respostas das questões relacionadas a novas práticas de negociação e vendas durante o período pandêmico, é analisado que as novas técnicas de vendas estão conectadas diretamente ao uso de tecnologias, bem como os entrevistados associam a prevenção ao Covid-19 às novas relações de vendas. O varejo de Calçados possui uma grande representatividade no comércio de modas e acessórios, devido ao grande número de lojas e indústrias existente no país, de acordo a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados- Abicalçados (2019) o Brasileiro está desde 2017 entre os maiores consumidores de calçados no mundo, durante a

pandemia por não estar entre os itens de maiores necessidades, como observado há um esforço maior dos vendedores e lojistas para negociar e atrair os clientes mesmo diante das dificuldades.

## 7.2 TECNOLOGIA APLICADA A VENDAS

No tópico Tecnologia aplicada a vendas, as questões perguntadas aos entrevistados eram as seguintes: “Sua empresa utilizava as redes sociais como ferramenta de vendas antes da pandemia? Se sim, comente como era a utilização. Se não, como eram utilizadas?” “Durante a pandemia sua empresa está utilizando as redes sociais como ferramenta de vendas? Se sim, comente como aconteceu o processo de digitalização das vendas via redes sociais. Se não, quais ferramentas seriam interessantes em sua opinião?”

Em relação a tecnologia aplicada a vendas, encontra-se na tabela abaixo o ponto de vista dos entrevistados a respeito do uso tecnológico antes e depois desse período.

Tabela II - Tecnologia aplicada a vendas.

|           |  |
|-----------|--|
| Empresa 1 | Muito pouco a gente tinha as <b>redes sociais</b> mais para aquele cliente que deixava pra avisar de uma promoção, de um produto novo, depois que a gente abusou pra fazer vendas mesmo, pra <b>alavancar as vendas</b> .  |
| Empresa 2 | Sim, não tá a mesma coisa, <b>continua no mesmo</b> . Ah eu nem entendo muito assim de celular, facebook, só na loja mesmo   |
| Empresa 3 | Sim, pela internet, sempre que chega mercadoria nova colocam, tem o <b>whats</b> da loja   |
| Empresa 4 | A gente já utilizava, mas não era tanto o foco, nosso foco era o cliente presente, mas depois disso reforçamos bastante, aí cada <b>vendedor cria seu grupo de vendas no whatsapp</b> , e nós continuamos acrescentado clientes, os clientes que conversam com a gente pelo face, nas postagem que a nossa marketing faz, posta bastante fotos, e com isso nós continuamos com uma parceria com os |

clientes, então cada vendedor tem o seu grupo e vai acrescentado, chega uma novidade eles já se comunicam com o vendedor e assim sucessivamente.

Tem uns clientes que vem na loja, mas entregamos na casa, os clientes têm o crediário a gente já se comunica com eles, já analisa os cadastros, se é no cartão, a gente leva máquina, se é a vista a gente já conversa, já se comunica com o cliente como ele quer fazer, qual a intenção dele, temos o motoboy, que já está disponível para esse tipo de serviço.

**A adaptação das vendedoras a tecnologia, não foi fácil, eu acredito assim, foi e não foi, no início elas estranharam bastante, tinha umas que estava mais devagar, mas agora elas vêm o resultado positivo.**

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Nas respostas obtidas é possível perceber que houve um aumento na utilização das redes sociais para vendas e exposição dos produtos, atendendo os objetivos propostos, com uma resposta negativa do entrevistado da empresa número 2, mostrando certa resistência a mudança ocorrida. A rede social *Whatsapp*, citada pelos entrevistados conecta os vendedores com os clientes de maneira que a negociação seja direta e a venda concluída de forma ágil. Para o Sebrae (2020), a mais de 10 o Brasil já é o país que lidera a participação no e-commerce na América Latina, com os problemas ocasionados pela pandemia, esperava-se um aumento ainda maior no uso das plataformas, em uma escala de menor densidade o mesmo acontece com as empresas da região de Guarapuava, como analisado com as respostas dos participantes da entrevista.

### 7.3 COMPETÊNCIAS - CONHECIMENTOS, HABILIDADES E ATITUDES

A tabela abaixo demonstra os resultados obtidos através dos questionamentos sobre as competências, os questionamentos foram: “Descreva como aconteceu o seu processo de adaptação ao trabalho durante a pandemia do COVID-19. Enuncie e

explique as principais dificuldades e facilidades encontradas. Como você avalia o seu grau de conhecimento sobre o processo de vendas por meio digital, fazendo uma comparação, antes e durante a pandemia? Como descreveria a sua produtividade neste novo modelo? Quais os principais aprendizados e pontos positivos, assim como deficiências e fragilidades, poderia destacar do novo processo de vendas?”

Tabela III - Competências - conhecimentos, habilidades e atitudes.

|           |  |
|-----------|--|
| Empresa 1 | Na verdade não teve assim uma mudança, por que a gente né, a única coisa que diferenciou foi o <b>uso da máscara</b> , porque o procedimento de trabalho é o mesmo, a hora, a gente deu uma relaxada nas horas né, <b>diminui um pouquinho o quadro de funcionários, para não ficar aquele acúmulo</b> , mais normal assim, continua tudo igual. <b>A loja tá batendo meta</b> então, pra nós não teve queda, não teve sabe, até foi bom porque a gente se dedicou mais com medo daquele negócio de perder, ganhar a conta, perder emprego, ter se dedicado mais e veio a crescer só somo. Ponto positivo, ah na verdade a gente tá com um quadro assim mais elaborado, um quadro mais <b>otimista, adaptado aos meios de né, da internet agora, esse meio digital, que agora veio com tudo então acho que melhorou muito pra todo mundo</b> , que antes o pessoal não se, a gente pedia pra fazer esse trabalho, e não vinha fazendo, e com isso o pessoal está se adaptando e só tem a crescer. Quem ta ganhando é a empresa |
| Empresa 2 | Na verdade, <b>por causa do Covid eu fui demitido daqui</b> , aí passou um tempinho eu acabei voltando, passou umas semanas e voltei, primeiro mês que eu tô voltando.   |
| Empresa 3 | Na verdade é mais por causa do uso da máscara, porque sufoca tudo, e os cuidados, não é pra vir crianças, às vezes entram mais como a gente vai falar que não, mais isso mesmo. Tá   |

|           |   |
|-----------|---|
|           | <p>bem assim sabe, ta regular. Na verdade agora que tá começando né a movimentação, no começo era meio complicado, <b>deu uma diminuída, mas a gente sempre vende, todo dia está vendendo, mas não é como era antes.</b> Bom eu acho que o aprendizado mais, fora o começo da pandemia tudo, a gente tá aprendendo.</p>   |
| Empresa 4 | <p><b>A produtividade é um ponto positivo, ela ta crescendo,</b> não vamos dizer que ela já está assim o esperado, mas está dando um resultado muito bom. <b>Ponto positivo porque eu vejo que hoje em dia a comodidade do cliente é maior,</b> e tem a concorrência gente, ele pode pesquisar aqui, pode pesquisar ali, pode pesquisar na outra, e assim se eu me comunico com ele, ele é só meu, eu vou atrás do cliente, e isso é muito com, ele não tem aquela visão de ficar circulando e pesquisando, então a comunicação online é melhor, é ponto positivo. <b>Negativo, acredito que sim, porque a clientes que gostam de vir até a loja, então a gente sentiu essa diferença, porque nós não éramos acostumadas a trabalhar online,</b> então assim nós esperávamos ele vim, então eu acredito que deu uma caída sim nossa a gente sentiu uma queda sim que você se surpreende né, porque agora que estamos começando com um novo método, mas antes disso, de ter acontecido tudo isso a gente sentiu um baque muito grande, pra gente recomeçar foi muito difícil, praticamente agora que estamos dando uma alavancada, porque o pessoal está se acostumando com a ideia, mas eu acredito que isso deu a possibilidade de recomeçar e está dando certo.</p> |

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

No tópico das competências, observa-se que os pontos positivos destacados pelos colaboradores entrevistados envolvem a surpresa das mudanças que ocorreram, a motivação para aprender técnicas de vendas principalmente online, a primeira reação foi uma queda nas vendas relatadas por eles, incluindo um relato da entrevista na empresa 2 de uma demissão logo no início da pandemia. Segundo a Associação Brasileira das indústrias de Calçados (Abicalçados), no setor calçadista em geral houve uma queda de 19% nos postos de trabalho até agosto de 2020, além das reduções de jornadas. Destaca-se assim a importância adaptação do profissional as redes sociais para dar continuidade às vendas, além da prevenção e cuidados na volta ao trabalho presencial.

#### 7.4 PERSPECTIVAS E PERCEPÇÕES

As perspectivas e percepções para o futuro levou os entrevistados a fazer uma análise sobre o que esperam que aconteça no novo normal. Nas respostas a seguir identifica-se essas expectativas. As perguntas foram às seguintes: “Quais as suas percepções em relação ao novo ambiente de negócios pós pandemia? Quais as suas expectativas sobre os pontos positivos e negativos do “novo normal?”

Tabela IV - Perspectivas e percepções.

|           |  |
|-----------|--|
| Empresa 1 | Que continue, mas que <b>melhore</b> mais, a gente espera, o final do ano tá aí, mas que a gente venha a ter, sei lá, um relaxamento melhor, porque o pessoal tem medo de sair, por isso dos meios digitais que a gente tá conseguindo chegar até eles, então a gente pensa numa liberação geral, que dê tudo certo, apareça a vacina, e a gente venha trabalhar normalmente |
| Empresa 2 | Minha expectativa, espero que <b>melhore</b> tudo aí, as vendas, o aumento desses alimentos no mercado tá, bem não tá fácil.   |
| Empresa 3 | Eu espero que <b>melhore</b> né, porque tem muitas empresas que fecharam tudo, acredito que vai melhorar, acredito que venda de calçados, vai melhorar.  |

Empresa 4

**Depois disso tudo eu acho que vai ser bom, porque nós vamos ter os clientes de todos os lados, nós vamos ter os clientes presentes e os clientes online, e isso na verdade é uma adaptação ainda,** mas que só tem de dar certo, porque já está dando certo, por que a gente tem que nos acostumar conforme a situação, e nós estamos passando por uma situação complicada, mas eu acredito que não tem quem não consiga se adaptar, nós temos ferramentas e não nos deixamos abalar, acredito que não tem o que não de certo, daqui pra frente só tem de dar certo, é um ponto muito positivo, aprender uma coisa nova, essa pandemia nos exigiu uma coisa, e nós acabamos aprendendo, e ta dando resultado.

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Nas percepções para os novos tempos do varejo de calçados, os entrevistados esperam com otimismo uma melhora nas vendas, mas pontuam que as mudanças que ocorreram, continuaram a crescer e desenvolver-se na organização.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa ampliou a compreensão do objetivo proposto inicialmente de que o profissional de vendas para permanecer no mercado de trabalho durante a crise no setor, em decorrência da pandemia do Covid-19, necessitou alterar aspectos de suas funções profissionais anteriores, em que o foco era a venda presencial, progredindo para negociação e as vendas através das mídias digitais populares, adquirindo conhecimentos e habilidades para alcançar êxitos nas vendas. As adversidades encontradas durante a realização do trabalho devem-se ao contato acadêmico junto aos entrevistados, cada pessoa reage de maneira distinta, porém foi encontrada a melhor maneira dos respondentes sentirem-se confortáveis para expor com clareza a sua opinião.

Dessa maneira conclui-se com sucesso o presente estudo, em que os vendedores do varejo de calçados usando das informações disponíveis geraram junto

à organização a criação de conhecimento e inovação, resultando em novas práticas de venda e vantagens competitivas.

## REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. **Setor calçadista opera com 52% da capacidade.** Disponível em: <https://www.abicalcados.com.br/noticia/setor-calcadista-opera-com-52-da-capacidade>. Acesso em: 28 de Setembro de 2020.

ABICALÇADOS. **Abicalçados apresenta Relatório Setorial 2019.** Disponível em: <https://www.abicalcados.com.br/noticia/abicalcados-apresenta-relatorio-setorial-2019>. Acesso em: 28 de Outubro de 2020.

BRANDÃO, Hugo Pena. **Mapeamento de Competências: Ferramentas, exercícios e aplicações em gestão de pessoas.** 2º Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

BOOG, Gustavo G; BOOG, Magdalena T. **Manual de treinamento e desenvolvimento: gestão e estratégias.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

CARVALHO, Antonio Vieira de; NASCIMENTO, Luiz Paulo do; SERAFIM, Oziléa Clén Gomes. **Administração de Recursos Humanos.** 2º Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

CLARO, Marcela. **Atitudes para Alcançar o êxito profissional em tempos de crise.** 1º Ed. São Paulo: Trevisan, 2016.

DISCONZI, Claudia Maria Dias Guerra; CORSO, Kathiane Benedetti; FERRAZ, Rafael Camargo; LEÃES JUNIOR, Walter Marçal Paim. **Paradoxos da Tecnologia: Identificação da Presença de Paradoxos no Comportamento do Consumidor Online.** XVI Mostra de Iniciação Científica, Pós Graduação, Pesquisa e Extensão no Comportamento do Consumidor Online, Caxias do Sul, p. 1-12, dez. 2016. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Kathiane\\_Benedetti\\_Corso/publication/323892700\\_Paradoxos\\_da\\_Tecnologia\\_Projeto\\_para\\_Identificacao\\_da\\_Presenca\\_de\\_Paradoxos\\_no\\_Comportamento\\_do\\_Consumidor\\_Online/links/5b1a8e3b45851587f29d1936/Paradoxos-da-Tecnologia-Projeto-para-Identificacao-da-Presenca-de-Paradoxos-no-Comportamento-do-Consumidor-Online.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Kathiane_Benedetti_Corso/publication/323892700_Paradoxos_da_Tecnologia_Projeto_para_Identificacao_da_Presenca_de_Paradoxos_no_Comportamento_do_Consumidor_Online/links/5b1a8e3b45851587f29d1936/Paradoxos-da-Tecnologia-Projeto-para-Identificacao-da-Presenca-de-Paradoxos-no-Comportamento-do-Consumidor-Online.pdf). Acesso em: 26 de Setembro de 2020.

FLEURY, Maria Tereza Leme; FLEURY, Afonso. Construindo o conceito de competência. **RAC – Revista de Administração Contemporânea**, v. 5, p. 183-196, Ed. Especial, 2001.

IBGE. **Vendas no Varejo Tem Pior Resultados em 20 anos.** Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/27963-vendas-no-varejo-caem-16-8-em-abril-pior-resultado-em-20-anos>. Acesso em: 28 de Setembro de 2020.

LAKATOS, Marina de Andrade; MARCONI, Eva Maria. **Metodología Científica**. 7º Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LAKATOS, Marina de Andrade; MARCONI, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa**. 8º Ed. São Paulo: Atlas, 2018.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Administração de Vendas**. 8º Ed. São Paulo, Atlas, 2012.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Cocriação de Valor: conectando as empresas com os consumidores através das redes sociais e ferramentas colaborativas**. 1º Ed. São Paulo: Atlas, 2014.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing: conceitos, exercícios, casos**. 6º Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LUCENA, Maria Diva da Salette. **Planejamento Estratégico de Recursos Humanos**. 2º Ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MARTINS, Daniele de Lourdes Curto da Costa. **Desenvolvimento gerencial e liderança**. 1º Ed. Indaial : UNIASSELVI, 2015.

MATTAR, Fauze Najib. **Administração de Varejo**. 2º Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2019.

MCKAY, Matthew; DAVIS, Martha; FANNING, Patrick. **Mensagens: como obter sucesso aperfeiçoando suas habilidades na comunicação**. São Paulo: Summus, 1999.

OLIVEIRA, Cristiane Kessler de; LIMA, Aline Poggi Lins de. **Gestão de Vendas e Negociação**. 1º Ed. São Paulo: S.A Educação, 2019.

PEREIRA, José Mathias. **Manual da Metodologia Científica**. 4º Ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SEBRAE. **O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE O COMÉRCIO ELETRÔNICO**. 2020. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-voce-precisa-saber-sobre-comercio-eletronico>. Acesso em 28 de Outubro. 2020.

ZENARO, Marcelo. **Técnicas de Negociação: como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios**. São Paulo: Atlas, 2014.

## AVALIAÇÃO NO ENSINO SUPERIOR: TEORIA DE RESPOSTA AO ITEM COMO FERRAMENTA DIAGNÓSTICA

Atilio Augustinho Matozzo  
Élita Fernananda Teixeira da Cruz Matozzo

**RESUMO:** A avaliação, enquanto processo fundamental no desenvolvimento do ensino-aprendizagem, necessita de um planejamento que esteja além da prática, levando em consideração modelos teóricos e metodológicos acerca da avaliação, para que os resultados obtidos sirvam de fontes de dados para a realização de um diagnóstico do desenvolvimento do estudante, bem como do andamento da disciplina. A produção de provas, trabalhos e demais atividades avaliativas precisa de atenção, congruência e, principalmente, precisão de linguagem, comando e conteúdos abordados que façam jus ao que foi discutido e trabalhado em sala de aula. Dessa forma, há a globalidade entre o tripé aula-produção-correção. O presente trabalho foi desenvolvido, com base na Teoria de Resposta ao Item (TRI), com uma análise do Teoria Clássica de Testes (TCT), com o intuito de realizar uma reflexão teórica prática sobre o desenvolvimento de atividades, ou avaliações utilizando tais teorias, considerando que a função de elaborar avaliações não é uma tarefa fácil, apesar dos(as) professores(as) estarem acostumados(as) com a produção de questões (objetivas e discursivas), mas pedagogicamente devemos repensar nossas práticas, levando em consideração a competência e as habilidades de nossos educandos, visando o melhor desempenho e a produção de conhecimento, o que, automaticamente, representará uma maior expansão do sujeito em sociedade.

**PALAVRAS-CHAVE:** Avaliação. Teoria de Resposta ao Item. Avaliação Diagnóstica.

**ABSTRACT:** Evaluation, as a fundamental process in the development of teaching-learning, needs planning that is beyond practice, taking into account theoretical and methodological models about evaluation, so that the results obtained serve as data sources for the realization of a diagnosis of the student's development, as well as the progress of the discipline. The production of tests, works and other evaluative activities needs attention, congruence and, mainly, precision of language, command and contents covered that do justice to what was discussed and worked on in the classroom. In this way, there is the globality between the class-production-correction tripod. The present work was developed, based on the Item Response Theory (IRT), with an analysis of the Classical Test Theory (TCT), in order to carry out a practical theoretical reflection on the development of activities, or evaluations using such theories. , considering that the function of preparing assessments is not an easy task, despite the fact that teachers are used to the production of questions (objective and discursive), but pedagogically we must rethink our practices, taking into account the competence and skills of our students, aiming at better performance and knowledge production, which will automatically represent a greater expansion of the subject in society.

**KEYWORDS:** Evaluation. Item Response Theory. Diagnostic Evaluation.

### 1 A IMPORTÂNCIA DA MATRIZ DE PROVA

A avaliação desempenha um papel central no processo educacional. Deve ser planejada no início do desenvolvimento curricular e não ser acrescentada ao final como um simples desfecho do projeto de ensino-aprendizagem. Os objetivos educacionais devem estar em estrita concordância com os objetivos delineados para a avaliação. Caso contrário, os objetivos da avaliação prevalecerão sobre os educacionais. É oportuno ressaltar que, invariavelmente, os estudantes estão

sobrecarregados de tarefas e estudam somente as áreas do currículo nas quais serão avaliados. Dessa forma, a avaliação tem que se preocupar em validar os objetivos traçados pelo currículo. Os conteúdos e tarefas dos exames devem ser cuidadosamente planejados, considerando os objetivos traçados para a aprendizagem.

Assim, a elaboração de uma Matriz de prova deve ser o primeiro passo para a organização das avaliações, levando em consideração o Perfil do Egresso (P), as Competências e Habilidades (R) e os Conteúdos (OC). Conforme o modelo abaixo:

TABELA 1 – Modelo de Matriz

|        |    | R1 | R2       | R3         | R4       |
|--------|----|----|----------|------------|----------|
| Item 1 | P1 |    |          | OC3<br>D   |          |
| Item 2 | P2 |    |          |            |          |
| Item 3 | P3 |    |          |            | OC2<br>F |
| Item 4 | P4 |    | OC1<br>F | OC4,8<br>M |          |
| Item 5 | P5 |    |          |            |          |

Fonte: Os autores (2020)

Nesse modelo, temos um exemplo de Matriz em que se leva em consideração as competências e habilidades em relação aos conteúdos estudados, compreendendo perfil do egresso. Os itens deverão seguir um parâmetro para os graus de dificuldade: fácil, médio e difícil, como está representado no quadro: Item 1, com perfil 1 do aluno (P1), com a competência/habilidade 3 (R3) e com o conteúdo 3, nível de dificuldade difícil (OC3 D).

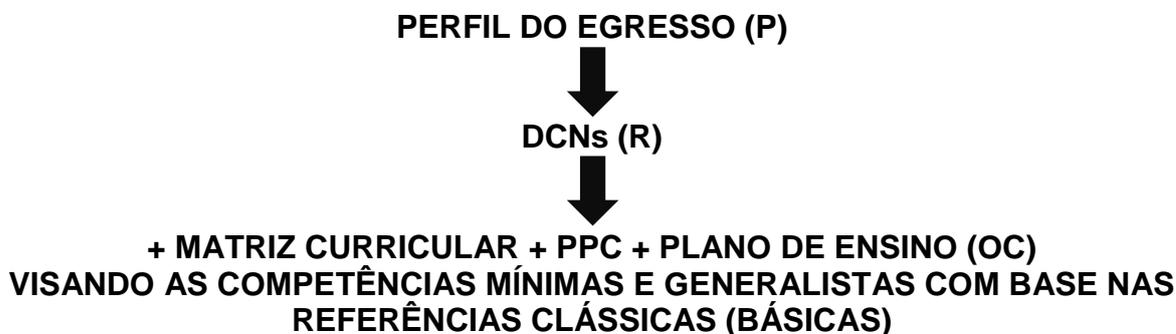
A matriz é organizada conforme os perfis traçados nos Projetos Pedagógicos de Curso (PPC), que por sua vez seguem as necessidades e especificações das Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Superior (DCNs). Segue abaixo um outro exemplo de Matriz, mais simplificada, na qual o parâmetro utilizado é o mesmo da tabela 1:

| ITEM DIFICULDADE | PERFIL DO EGRESSO COMPONENTE   | COMPETÊNCIA | BLOCO DE CONTEÚDOS |
|------------------|--|-------------|--------------------|
| 1 F              | Compreensão do fenômeno humano e religioso na ótica do saber teológico, considerando o ser humano em todas as suas dimensões | II          | I, X e XI          |

TABELA 2 – Modelo de Matriz simplificada

Fonte: Os autores (2020), com base na portaria do INEP/ENADE, curso de Teologia.

A Matriz segue o que está previsto nas Diretrizes Curriculares Nacionais para o Ensino Superior (DCNs), desse modo, é essencial que cada Projeto Pedagógico de Curso (PPC) esteja adequado às DCNs, bem como os planos de ensino de cada professor, como se apresenta no esquema abaixo:



Sugere-se, ao professor, o desenvolvimento da Matriz da prova para que possa visualizar toda a avaliação, repensando as suas práticas, conteúdos e metodologias a partir do resultado. Além do mais, a devolutiva para os alunos, que se instaura como uma das mais importantes fases da aprendizagem, torna-se mais prática e efetiva, pois os estudantes terão noção de suas fragilidades e potencialidades a partir da programação da matriz.

Outro ponto fundamental se concentra na elaboração da questão/item, pois justificar os distratores e o gabarito é de suma importância para a devolutiva da

avaliação aos alunos, bem como para que seja desenvolvida a real prática avaliativa como um todo, abrangendo as competências e habilidades visadas no PPC e DCNs, para tanto, a matriz de prova irá mostrar como a estrutura e o desenvolvimento de cada item.

## 2 QUESTÕES OBJETIVAS: ORIENTAÇÕES TÉCNICAS-PEDAGÓGICAS

Orientações didáticas e orientações teóricas são importantes no processo de elaboração de questões/itens objetivos para que sejam redigidas de forma clara e precisas. Uma questão/item objetiva deve informar ao avaliado o que se exige dele e como ele deverá proceder. Erros comunicativos, decorrentes da má qualidade da questão, podem levar o estudante a um resultado negativo.

Assim, ao elaborar questões/itens para avaliar, é necessária atenção em alguns aspectos:

- **Comunicação eficiente:** linguagem clara e objetiva, vocabulário simples e apropriado aos conteúdos, as competências e as habilidades que são alvos da avaliação, para que o avaliando compreenda precisamente o que e como deve responder;
- **Metodologia de ensino:** o que está sendo avaliado deve sempre levar em conta o padrão de aprendizagem, o qual deve ser diferente da memorização, centrado no desenvolvimento do estudante por meio das competências necessárias para que ele desempenhe o seu papel em sociedade, cometendo menos erros possíveis. Assim, deve-se sempre prestar atenção para que se cobre na avaliação questões/itens em conformidade com a metodologia utilizada em sala de aula;
- **Concepção de aprendizagem, conhecimento e saberes:** avaliam-se, sempre, os conhecimentos adquiridos ao longo de um período de estudo, sejam eles conceituais ou factuais, mas o foco deve estar na aprendizagem por meio da competência desenvolvida, mostrando ao estudante como lidar com as habilidades adquiridas, dando-lhe as direções para que se transforme em agente de sua aprendizagem e do outro;

- **Didática:** a estruturação da questão deve conter elementos que a torne atrativa para que haja empenho do estudante em respondê-la. Entra aqui, também, a mensuração do nível de dificuldade da questão/item: fácil, média e difícil;
- **Correção linguística:** deve-se garantir a presença de elementos de textualidade como: pontuação, coesão, coerência e conexão com os conteúdos e a linguagem utilizada em sala de aula;
- **Princípio de educabilidade:** avalia-se sabendo que nem todos aprendem da mesma forma e que os resultados da avaliação indicam o que cada estudante necessita como atendimento específico tendo em vista assegurar o seu desenvolvimento contínuo;
- **Nível ao qual a avaliação se destina:** qual é o grau de complexidade das questões em relação ao Plano de Ensino e à Ementa, bem como às competências abordadas, sendo que em uma avaliação deve-se dividir o nível de complexidade desta maneira: fácil 25% das questões, médias 50% das questões e difíceis 25%. Lembrando, ainda, que o que é avaliado e cobrado não é apenas o conteúdo, mas a competência/habilidade de resolver problemas e aplicar os conteúdos.

## 2.1 ETAPAS PARA A ELABORAÇÃO DE QUESTÕES OBJETIVAS

Para se produzir uma boa questão objetiva é necessário que:

- Haja a identificação das competências/habilidades, conteúdos e o perfil do estudante, com base no PPC e nas DCNs;
- Tenha o objetivo da avaliação e a Matriz em mente, voltados para o plano de ensino;
- Retome os textos que disponibilizou/indicou aos alunos e que foram efetivamente trabalhados em sala de aula;
- Selecione os estímulos necessários, textos, tabelas, gráficos, imagens, etc., evitando colocar imagens e demais itens meramente ilustrativos;
- Evite textos longos e complexos, pois os alunos nem sempre são leitores fluentes;

- Tenha um comando simples e compreensível;
- Forneça todas as informações necessárias para a resolução dos problemas presentes na questão/item;
- O texto base tem que ser claro e retomar as competências trabalhadas em sala de aula;
- A questão precisa ser formulada de maneira direta;
- Evite que o aluno apenas erre, por não ter compreendido o que estava sendo pedido na questão;
- O comando esteja sempre de acordo com o que efetivamente se quer, ligado à competência/habilidade;
- As alternativas sejam compostas de gabarito (resposta correta) e distratores (respostas que não contemplam a aplicação real e/ou a resolução do problema), havendo apenas uma resposta correta;
- As justificativas para os gabaritos e distratores devem sempre ser redigidas, para que se possa usar nas devolutivas;
- Revise a questão, processos de grafia, coesão, coerência e demais processos que possam influenciar na resolução da questão.

## 2.2 RECOMENDAÇÕES PARA A ELABORAÇÃO DE QUESTÕES OBJETIVAS

As orientações a seguir ajudam a eliminar os principais problemas que comprometem a qualidade e a eficácia de questões objetivas.

### **Orientações técnicas:**

- Planejar a questão/item para avaliar a real aprendizagem do estudante, buscando encontrar soluções para as fragilidades e melhoramento para as potencialidades;
- Verificar qual é o tipo de questão/item mais adequada ao desenvolvimento dos conteúdos estudados em relação às competências/habilidades;
- Elaborar a questão de forma que estimule o exame crítico, a capacidade de análise e resolução de problemas;

- Focalizar, em cada questão/item, os tópicos mais importantes, deixando de lado as minúcias e os detalhes que não sejam essenciais;
- Redigir a questão/item com estilo próprio, evitando clichês;
- Produzir a questão/item de forma completa;
- Especificar bem o que se pede com termos precisos e que indiquem a base da resolução;
- Eliminar do texto base o que for supérfluo;
- Referenciar tudo o que for utilizar conforme as regras da ABNT;
- Escrever o que significam as siglas, caso utilize;
- Variar as solicitações que faz em cada comando;
- Evitar a utilização de termos como EXCETO, INCORRETO, ERRADO, NÃO, NENHUM;
- Redigir as questões/itens de forma resumida e clara, sem a repetição de expressões;
- Evitar conteúdos que possam constranger, criar/gerar preconceitos, ou que abordem um viés controverso;
- Revisar a questão/item para que não contenha erros;
- Verificar a harmonia global da questão/item, desde o texto base até a dos comandos e alternativas;
- Eliminar ambiguidades, chavões e frases fragmentadas;
- Utilizar letra maiúscula para indicar a alternativa em entre parênteses (A), (B), (C), (D), (E) e sempre com cinco alternativas (de A a E);
- Iniciar as alternativas, de A a E, com palavras da mesma categoria gramatical;
- Começar o texto das alternativas com letra maiúscula caso seja uma questão/item que venha na sequência ao comando com dois pontos (:).

## 2.3 COMPOSIÇÃO DAS QUESTÕES (ITENS) OBJETIVAS

Deve-se ter em mente:

- 1 – Os objetivos;
- 2 – As competências e habilidades;

3 – Tipo de questão (item), que pode ser: asserção-razão, interpretação e resposta múltipla, seguidas de gabarito e distratores com justificativas (princípio de plausibilidade)

4 – A divisão das questões:

25% de questões fáceis – conceitos mínimos;

25% de questões difíceis – interdisciplinaridade (avanços);

50% de questões médias – serve de quantificador e qualificador do curso.

Além disso, as questões/itens objetivas são compostas pelas seguintes partes:

- **O texto base:** responsável por acionar o conhecimento do avaliado, servindo como uma direção ao que se pedirá o no item. De preferência deve ser retirado de uma referência clássica da disciplina/área.
- **O enunciado/comando:** é a instrução clara e objetiva da tarefa a ser realizada pelo estudante, aqui se define o nível de habilidade cognitiva requerida e que será avaliada. Pode ser uma pergunta, pode ser uma frase a ser completada ou respondida pelas alternativas.
- **Alternativas:** são as possibilidades de resposta, formadas pelo gabarito (alternativa correta) e pelos distratores (alternativas incorretas). Não se utilizam os seguintes termos: **nenhuma das respostas anteriores, todas as anteriores**. As alternativas não devem ser longas e repetitivas. Não devem empregar elementos que levem à resposta correta por exclusão e não se deve tornar uma alternativa falsa pela inclusão da palavra NÃO.
- **Gabarito:** única alternativa correta.
- **Distratores:** são alternativas incorretas, devem ser redigidas com aparência de resposta correta, mas sendo inquestionavelmente incorreta. Devem parecer corretas para aqueles que não adquiriram a competência e a habilidade exigida.

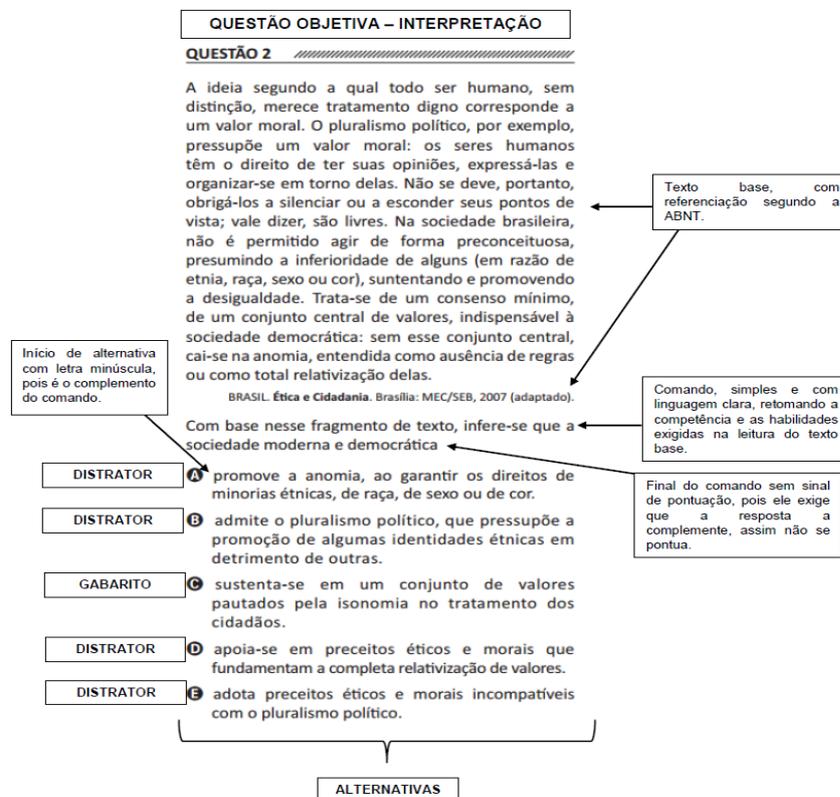
É adequado elaborar primeiramente a situação-problema (texto-base), depois o enunciado/comando e em seguida as alternativas. Deve-se observar também que o item correto não deve deixar dúvida. A situação-problema, o enunciado e as opções

devem ser coerentes, articulados e homogêneos. No processo de elaboração da questão deve-se evitar construções complicadas que possam induzir o estudante ao erro e sempre dar preferência às fontes primárias, utilizando textos que abordem temas adequados aos conteúdos estudados e as competências desenvolvidas.

Sempre utilizar as normas da ANBT, principalmente para referência de tabelas, textos, quadros, imagens, etc.

## 2.4 MODELOS DE QUESTÕES OBJETIVAS

Imagem 01 – Modelo de questão



Fonte: Prova de Conhecimentos Gerais ENADE, 2015.

As principais características das questões objetivas são: objetividade; informação necessária à sua resolução; ordem gramatical direta; adequação aos objetivos estabelecidos no plano de ensino das disciplinas (ementas e matrizes);

simplicidade no vocabulário; clareza na linguagem; precisão (uma única resposta correta); impessoalidade; ausência de adjetivos.

### 3 ORIENTAÇÃO PARA A PRODUÇÃO DE QUESTÕES DISCURSIVAS

As questões/itens discursivas são mais abertas, necessitam de um cuidado maior em relação à produção, pois, mesmo que dependam do conhecimento adquirido pelo aluno, com base em suas competências/habilidades apreendidas, esse tipo de questão/item deve direcionar o avaliado a respostas concretas.

Deve-se ter claro o objetivo da questão/item para que o princípio avaliativo não seja prejudicado. Assim, deve-se prever que o avaliado defina, identifique, relacione, descreva, interprete, compare e contraste os conteúdos aprendidos com os problemas apresentados na questão/item.

Assim, observa-se alguns procedimentos técnicos-pedagógicos para a elaboração das questões/itens discursivas, que também são conhecidas como dissertativas, abertas, descritivas, tipo ensaio ou resposta livre, elas servem para avaliar a clareza, a coerência, coesão, estratégias argumentativas, vocabulário e correção gramatical do estudante, além do conhecimento adquirido, em forma de competência, sobre o assunto abordado.

Desse modo, deve-se observar o seguinte:

- Nunca improvisar na elaboração da questão/item, pois a resposta poderá fugir do esperando, dentro de um princípio avaliativo fidedigno.
- É aconselhável traçar os objetivos e a divisão da questão por peso na avaliação (valor real das questões/itens no rol de toda a prova);
- Verificar o nível de dificuldade, o qual segue o mesmo parâmetro das questões objetivas, fácil 25%, médias 50% e difíceis 25%;
- Deve-se sempre construir a questões/itens com um texto base, que motive o aluno a compreender o que se pede e que o leve à resposta;
- Tomar cuidado com a limitação da resposta, já que não poderá, via de regra, haver mais de uma resposta correta;
- Adequação do tema da questão/item ao nível do aluno;

- Estabelecimento dos aspectos a serem explorados na questão/item;
- Estruturação da questão de forma que o educando identifique imediatamente a linha de abordagem desejada;
- Evitar expressões vagas, como “o que você sabe sobre”, “o que você pensa sobre”, “qual sua opinião”, “escreva tudo que sabe sobre”, etc.

a) **Nunca devem contemplar em seus enunciados:**

- Discorra..., disserte..., dê sua opinião sobre...;
- Perguntas do tipo que, quem, quando, não avaliam habilidades complexas;
- Admitir resposta sim e não.

b) **Os itens discursivos servem para que o estudante possa:**

- Explicar e solucionar problemas apresentados;
- Aplicar o que aprendeu em situações novas;
- Fazer comparações ou classificações de dados e informações;
- Estabelecer relações entre fatos e princípios (causa e efeito);
- Analisar a propriedade das afirmações;
- Analisar o valor dos procedimentos;
- Assumir posição favorável ou contrária a alguma conduta e sua devida argumentação;
- Demonstrar capacidade de síntese;
- Formular conclusões a partir de elementos fornecidos;
- Demonstrar capacidade de organizar, por escrito, as ideias trabalhadas de modo coerente e lógico.

c) **As questões discursivas devem atender aos seguintes requisitos em seus enunciados:**

- Ser escrita em linguagem simples, clara e sem ambiguidade;
- Evitar o uso de palavras, expressões, textos, fórmulas, figuras e tabelas que não tenham função;

- Definir claramente a(s) tarefa(s) a realizar, indicando a abrangência da resposta e os aspectos a serem abordados;
- Conter todas as informações necessárias para a resolução do item, fornecendo elementos como textos, informações técnicas específicas, tabelas, figuras e fórmulas que sejam necessários apenas à sua resolução e não apenas como elementos ilustrativos;
- É sugerido o uso de subitens na questão discursiva, pois ajudam o estudante a organizar melhor a sua resposta.

d) **Respostas da questão discursiva:** ao construir a questão deve-se elaborar também um padrão de resposta:

- Estabelecendo a resposta padrão ou esperada (identificando as partes fundamentais da resposta para serem usadas como referência na correção);
- Prever diferentes alternativas de respostas consideradas corretas;
- Prever o critério de atribuição de pontos.

### 3.1 MODELO DE QUESTÃO DISCURSIVA

Imagem 02 – Modelo de questão discursiva

**QUESTÃO DISCURSIVA 1**



A paquistanesa Malala Yousafzai, de dezessete anos de idade, ganhou o Prêmio Nobel da Paz de 2014, pela defesa do direito de todas as meninas e mulheres de estudar. “Nossos livros e nossos lápis são nossas melhores armas. A educação é a única solução, a educação em primeiro lugar”, afirmou a jovem em seu primeiro pronunciamento público na Assembleia de Jovens, na Organização das Nações Unidas (ONU), após o atentado em que foi atingida por um tiro ao sair da escola, em 2012. Recuperada, Malala mudou-se para o Reino Unido, onde estuda e mantém o ativismo em favor da paz e da igualdade de gêneros.

Disponível em: <a href="http://mdemulher.abnt.com.br">http://mdemulher.abnt.com.br</a>  
Acesso em: 18 ago. 2015 (adaptado).

A partir dessas informações, redija um texto dissertativo sobre o significado da premiação de Malala Yousafzai na luta pela igualdade de gêneros. Em seu texto, aborde os seguintes aspectos:

- a) direito das jovens à educação formal; (valor: 5,0 pontos)
- b) relações de poder entre homens e mulheres no mundo. (valor: 5,0 pontos)

**RASCUNHO**

|    |
|----|
| 1  |
| 2  |
| 3  |
| 4  |
| 5  |
| 6  |
| 7  |
| 8  |
| 9  |
| 10 |
| 11 |
| 12 |
| 13 |
| 14 |
| 15 |

Texto base, com referência segundo a ABNT. Na questão discursiva o texto base serve como um motivador para a resposta, pois estabelecerá os limites da problemática apresentada, auxiliando no desenvolvimento da resposta.

Comando, apresentando o que se quer do estudante e como ele deve fazer, como o processo é discursivo, geralmente se pede um texto dissertativo, exigindo alguns critérios.

Critérios exigidos pelo comando, os quais têm uma pontuação fechada, presente entre parênteses (5,0 pontos).

Delimitação da resposta em linhas, é necessário deixar esse espaço para que o aluno responda a questão, facilitando a correção. Sugere-se que não ultrapasse a 15 (quinze) linhas.

Fonte: Prova de Conhecimentos Gerais ENADE, 2015.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O sistema educacional, muitas vezes, tem se apoiado na avaliação classificatória com a pretensão de verificar a aprendizagem ou as competências através de medidas, de qualificações. Este tipo de avaliação pressupõe que as pessoas aprendam do mesmo modo, nos mesmos momentos e tenta evidenciar competências isoladas. Ou seja, algumas, pessoas que por diversas razões têm maiores condições de aprender, aprendem mais e melhor. Outras, com características que não correspondem tão bem ao conjunto de disciplinas, aprendem cada vez menos e são muitas vezes excluídos do processo de ensino-aprendizagem. Isso acontece muito com o sistema numérico de atribuição de notas, o que acaba por marginalizar o aluno o caracterizando como incompetente e abaixo da média.

Essas orientações, que aqui apresentamos, preveem o desenvolvimento e produção de questões objetivas e dissertativas para as mais diversas avaliações no cotidiano do estudante universitário, levando em consideração a Teoria de Resposta ao Item (TRI), a qual prevê resultados e dados que servirão de base para o desenvolvimento das aulas, plano de ensino e das metodologias abordadas, tendo como princípio o desempenho do estudando a partir de suas competências e habilidades. Para tanto, consideramos no decorrer do documento dois tipos de avaliação, a formativa e a diagnóstica, as quais se complementam à TRI dando subsídio para o desenvolvimento do educando, bem como do professor em sua práxis cotidiana.

Assim, devemos levar em consideração que o educando produz conhecimento a partir do desenvolvimento de suas competências e habilidades ao que tange a aplicabilidade de conceitos e processos teóricos que complementam a sua vivência, desse modo, a avaliação deve pressupor um processo de formação do estudante, por meio de diagnósticos apurados dos resultados obtidos.

Dessa forma, utilizamos a avaliação formativa como uma ferramenta com o propósito de informar o professor e o aluno sobre o resultado da aprendizagem, durante o desenvolvimento das atividades. Apontando a deficiência na organização do processo de ensino-aprendizagem, de modo a possibilitar reformulações e

assegurar o alcance dos objetivos. Essa avaliação é conhecida como formativa porque indica como os educandos estão se modificando em relação aos objetivos.

Sant'Anna (2001, p. 34) afirma que:

A avaliação formativa tem como função informar o aluno e professor sobre os resultados que estão sendo alcançados durante o desenvolvimento das atividades; melhorar o ensino e aprendizagem; localizar, apontar, discriminar deficiências, insuficiências, no desenvolvimento do ensino-aprendizagem para eliminá-las; proporcionar feedback de ação (leitura, explicações, exercícios).

A avaliação diagnóstica é constituída por uma sondagem, projeção e retrospecto da situação de desenvolvimento do aluno, dando-lhe elementos para verificar o que aprendeu e como aprendeu. É uma etapa do processo educacional que tem por objetivo verificar em que medida os conhecimentos anteriores ocorreram e o que se faz necessário planejar para selecionar dificuldades encontradas.

A avaliação diagnóstica, se aplicada de forma integrada (currículo, Plano de Trabalho Docente e Planos de Aula) poderá reajustar o processo de ensino-aprendizagem dando ênfase ao ato de aprender, favorecendo as trajetórias subsequentes do caminhar escolar dos alunos.

O diagnóstico do próprio processo de avaliação obriga o professor a tomar decisões que favoreçam o ensino, utilizando uma pedagogia que visa à transformação social do educando, comprometendo a avaliação com uma proposta histórico-social-crítica.

A necessidade de avaliar é um processo constante no ensino, não importando a norma ou padrão pela qual se baseie o modelo educacional. Não há como fugir da avaliação de conhecimentos, muito embora se possa, com efeito, torná-la mais eficaz naquilo a que se propõe: a melhora de todo o processo educativo.

Luckesi (2002) ressalta que a prática educacional usualmente denominada avaliação da aprendizagem pouco tem a ver com avaliação. Ela se constitui muito mais de provas/exames do que de avaliações. A prática de aplicação de provas e exames, com atribuição de notas ou conceitos, tem sua origem na escola moderna do século XVI e XVII com a cristalização da sociedade burguesa. Isso se configura como exclusão e marginalização de grande parte dos alunos.

Pensando nisso, que se propõe essas orientações, para que se estabeleça uma nova visão avaliativa, a qual faça sentido no meio acadêmico, com dados claros e reais para que se reavalie a própria prática educacional diária, fortalecendo as potencialidades e sanando as fragilidades.

Como se sabe, a avaliação representa um ponto vital para o alcance de uma prática pedagógica competente. O cenário educacional precisa viver em constante análise, por parte do professor, assim, pressupostos teóricos e práticos, referentes à aplicabilidade da avaliação, devem ser aproveitados a todo o instante para que sempre estejam em concomitância com a evolução do conhecimento dos alunos em busca do desenvolvimento de competências.

Conforme Haydt (2000) faz parte do trabalho docente verificar e julgar o rendimento dos alunos, avaliando os resultados do ensino, a avaliação está sempre presente na sala de aula, fazendo parte da rotina, passando a ser uma responsabilidade do professor o aperfeiçoamento de suas técnicas de avaliação, para que não se torne uma tortura, mas sim um momento de aprendizagem.

Ainda Haydt (2000) defende que a avaliação deve ser compreendida como um processo dinâmico de permanente interação entre educador e educando no apontamento e no desenvolvimento de conteúdos de ensino-aprendizagem, na seleção de aplicação de suas metodologias, bem como no diagnóstico da realidade social, visando à mudança comportamental do educando e do seu compromisso com a sociedade, por isso é de extrema valia a produção de questões/itens com base em um modelo que apresenta uma solução mais centrada às problemáticas da evolução do ensino-aprendizagem.

Apesar de a avaliação ser de responsabilidade do professor, não deve ser ele o único com esta função. Delegá-la aos alunos, em determinados momentos, é uma condição didática necessária para que construam instrumentos de autorregulação para as diferentes aprendizagens.

Para Brasil (2001, p. 86):

A autoavaliação é uma situação de aprendizagem que o aluno desenvolve estratégias de análise e interpretação de suas produções e dos diferentes procedimentos para se avaliar. Além desse aprendizado ser, em si, importante, porque é central para a construção da autonomia dos alunos, cumpre o papel de contribuir com a objetividade desejada na avaliação, uma

vez que está só poderá ser construída com a coordenação dos diferentes pontos de vista do aluno quanto do professor.

Por isso uma metodologia que abarque a avaliação diagnóstica e formativa poderá apresentar muito mais resultados, já que a própria avaliação preverá a realização de atividades que contemplem o aluno como mediador do seu próprio conhecimento.

Os dados que o professor colhe durante as avaliações são sempre provisórios, pois o que o aluno demonstrou não compreender em um primeiro momento poderá demonstrar evolução posteriormente, mas isso somente poderá acontecer se houver um processo de devolutiva das avaliações, que se refere ao princípio de retomada/recuperação, que é o momento da firmação da competência.

Segundo Luckesi (2002, p. 33):

[...] avaliação pode ser caracterizada como uma forma de ajuizamento da qualidade do objeto avaliado, fator que implica uma tomada de posição a respeito do mesmo, para aceitá-lo ou transformá-lo. A avaliação é um julgamento de valor sobre manifestações relevantes da realidade, tendo em vista uma tomada de decisão.

Na avaliação diagnóstica e formativa, conforme Luckesi (2002), o objeto avaliado será tanto mais satisfatório quanto se aproximar do ideal estabelecido, como protótipo ou como estágio de um processo. Esse julgamento se faz com base nos caracteres relevantes da realidade do objeto de avaliação. O julgamento apesar de qualitativo, será inteiramente subjetivo. O juízo emergirá dos indicadores da realidade que delimitam a qualidade efetivamente esperada do objeto.

Assim, avaliar é imitar um juízo de valor sobre a realidade que se questiona, seja a propósito das exigências de uma ação que se projetou realizar sobre ela, seja a propósito das suas consequências. Conforme Brasil (2001) a atividade de avaliação exige critérios claros que orientem a leitura dos aspectos a serem avaliados, por isso da construção dessas orientações, as quais servem de subsídio ao professor no momento da elaboração das questões/itens da avaliação, buscando muito mais que uma escala de nota, mas sim a análise real de um processo de ensino-aprendizagem concreto.

## REFERÊNCIAS

ARAUJO, Eutália Aparecida Candido de; ANDRADE, Dalton Francisco de; BOTOLOTTI, Silvana Ligia Vicenzi. **Teoria de Resposta ao Item**. Revista de Enfermagem da USP, 2009.

BRASIL. **Parâmetros Curriculares Nacionais**. Ministério da Educação. Ensino Superior. 3 ed. Brasília: A Secretaria, 2001.

HAYDT, Regina Cazaux. **Avaliação do processo ensino-aprendizagem**. São Paulo: Ática, 2000.

LUCKESI, Cipriano Carlos. **Avaliação da aprendizagem escolar**. 13<sup>o</sup> ed. São Paulo: Cortez, 2002.

SANT'ANNA, Ilza Martins. **Por que avaliar? Como avaliar? Critérios e instrumentos**. 7. ed. Vozes. Petrópolis, 2001.

## EMPREENDEDORISMO: IMPACTO DA PANDEMIA DE COVID-19 NA CRIAÇÃO DE MICROS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEIS) NO MUNICÍPIO DE TURVO - PR

Denis Garcia Corrêa  
Erick de Paula da Silva  
Jonatã da Silva Mariani  
Max Alexandre dos Santos

38

**RESUMO:** Este artigo tem como tema e proposta verificar e apresentar dados referentes ao impacto da crise sanitária de COVID-19, na criação de Micro Empreendedores Individuais (MEIs) no ano de 2020, no Município de Turvo, Paraná, através de pesquisa documental, a fim de expor de forma clara e objetiva os resultados, suscitando pontos importantes do pensamento empreendedor e sua relação com a motivação de empreender em tempos de crise, os resultados revelam forte tendência a relação entre a pandemia e a motivação para empreender no cenário atual, a interpretação destes resultados nos remete à discussão do empreendedorismo por necessidade que caracteriza boa parte da atividade empreendedora no Brasil.

**PALAVRAS-CHAVE:** empreendedorismo, COVID-19, riscos, MEIs.

**ABSTRACT:** This article has as its theme and proposal to verify and present data regarding the impact of the health crisis of COVID-19, in the creation of Individual Micro Entrepreneurs (MEIs) in 2020, in the Municipality of Turvo, Paraná, through documentary research, in order to clearly and objectively expose the results, raising important points of entrepreneurial thinking and its relationship with the motivation to undertake in times of crisis, the results reveal a strong tendency to the relationship between the pandemic and the motivation to undertake in the current scenario, the interpretation These results lead us to the discussion of entrepreneurship by necessity that characterizes a good part of the entrepreneurial activity in Brazil.

**KEYWORDS:** entrepreneurship, COVID-19, scratches, MEIs.

### 1 INTRODUÇÃO

Atualmente no Brasil observa-se aumento no número de micros empreendedores individuais (MEIs), que segundo dados do Mapa de Empresas, do Ministério da Economia, em 2020, o número de Microempreendedores Individuais (MEIs) teve um crescimento de 8,4% em relação a 2019. Hoje, o setor responde por 56,7% do total de negócios em funcionamento no País.

Para destacar-se, no entanto, num mercado cada vez mais competitivo, é necessário apresentar um diferencial que promova a mudança e o desenvolvimento econômico, desta forma o empreendedor segue inovando e se reinventando para que possa se manter no vivo nesse movimento. Percebe-se a ideia de inovação como já concebida de uma criação ou renovação de algo pré-existente, após grande persistência e observações, buscando resultados, que de fato sejam práticas e

simples, ao passo que possam ser acessíveis, facilitadas e aceitas por quem as consomem.

O artigo encontra-se dividido em quatro partes. Na primeira, é apresentado o referencial teórico. Na segunda, a metodologia utilizada. Na terceira, são apresentados os principais resultados dos dados coletados, e, finalmente, na quarta, as considerações finais a fim de verificar se o impacto da pandemia vivida entre o final do ano de 2019 e no decorrer do ano de 2020, a fim de diagnosticar se o movimento de Microempreendedores Individuais (MEIs) foi afetado ou não por esse período de crise sanitária.

A pesquisa de cunho quantitativa documental buscou abordar questões sobre o micro empreendedorismo individual na cidade de Turvo – PR, e como esse movimento reagiu durante o ano de 2020, no contexto de uma das mais graves pandemias mundiais já registradas, segundo dados do IBGE (2021), a cidade de Turvo encontra-se na Mesorregião Centro-Sul Paranaense, no último censo a população era de 13.811 pessoas, e de economia voltada a área da agricultura.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Atualmente o mundo sofre com grandes mudanças causadas pela crise sanitária de COVID-19, classificada como pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS). O que impactou em diversos problemas no mercado internacional como um todo, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), além do aspecto humano, relacionado à perda de vidas e às consequências pessoais do isolamento social, o desempenho das economias dos países avançados é eloquente quanto ao impacto da pandemia. O produto interno bruto (PIB) americano do segundo trimestre de 2020 caiu 9,1% (-31,9% anualizados) em relação ao trimestre anterior. Na Área do Euro (AE), a queda foi bem maior, de 12,1%, e no Japão, de 7,8%.

Segundo dados do IBGE (2021) o quarto trimestre de 2020 apresentou cerca de 13,9 milhões de desempregados de acordo com a metodologia usada pelo IBGE na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua – PNAD Contínua, o estudante e a dona de casa são pessoas que estão fora da força de trabalho; já a empreendedora é considerada ocupada.

## 2.1 CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

O estudo do empreendedorismo revela muitos conceitos e aspectos importantes que são relevantes para a compreensão deste artigo. O termo empreendedorismo é de origem francesa *entreprende*, no qual tem o significado de ser aquela pessoa que assume riscos, lidera, organiza e começa algo novo.

Segundo Chiavenato (2012, p. 3), o empreendedor:

É a pessoa que inicia e/ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente. Essa definição envolve não apenas os fundadores de empresas e criadores de novos negócios, mas também os membros da segunda ou terceira geração de empresas familiares e os gerentes proprietários que compram empresas já existentes de seus fundadores. O espírito empreendedor está também presente em todas as pessoas que, mesmo sem fundar uma empresa ou iniciar seus próprios negócios, estão preocupadas e focadas em assumir riscos e inovar continuamente mesmo que não estejam em seus próprios negócios. (CHIAVENATO, 2012, p. 3).

Hisrich & Peter (2004) apresenta informações sobre o desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor a partir da Idade Média até 1985, quando ele define o empreendedorismo como “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal”.

O homem primitivo já apresentava atitudes empreendedoras à medida que, para sobreviver, inovava na construção de diversas ferramentas e utensílios para agilizar a caça de animais. Portanto, o empreendedorismo não é um assunto novo ou um modismo, ele existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza. “Os indivíduos são atraídos para o empreendimento por inúmeros incentivos prazerosos ou recompensas.” (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 2004, p. 6).

Então percebe-se que:

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de

organização ou pela exploração de novos recursos e materiais. (DORNELAS, 2014, p. 28).

Empreendedorismo é o método de revitalizar negócios já existentes ou de criar novas empresas ou produtos. É aplicado no desenvolvimento de habilidades e competências ligadas à criação, inovação e riscos, além de ser muito importante nas sociedades, pelo fato de que através do empreendedorismo as empresas ou pessoas busquem inovações e identifiquem oportunidades modificando-as em uma novidade lucrativa (DORNELAS, 2005).

## 2.2. CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES

Existem vários motivos para empreender, algumas características que identificam o comportamento do empreendedor, então conceitualmente Drucker (1986, p. 56), aponta. Sendo elas:

- a) Busca de mudança: o empreendedor está sempre buscando mudanças e a empreende como fonte de oportunidade.
- b) Capacidade de inovar: considera os recursos como uma nova capacidade de criar riqueza, sendo ferramenta própria do espírito empreendedor. 16
- c) Estabelecimento da cultura: estabelece e conserva a cultura de sua organização por meio de suas ações, crenças e valores, revelando o que deve ser feito.
- d) Senso de missão: mantém senso de missão a cumprir, estabelecendo-a por meio da definição dos produtos que serão produzidos e de quais mercados serão atendidos.

Demonstra-se também que o empreendedorismo não é uma exclusividade de pequenos investidores inclinados a assumir riscos e a abrir um negócio, mas que também grandes corporações podem ser consideradas empreendedoras desde que apresentem inovações, no chamado 'empreendedorismo corporativo'.

As várias concepções hoje existentes sobre o empreendedor demonstram o caráter rico e multifacetado desse ator: pessoa que assume riscos em condições de incerteza, fornecedor de capital financeiro, decisor, líder industrial, gestor ou executivo, dono de empresa, contratante, árbitro no mercado, entre outros. Estas distintas acepções geraram, muitas vezes, diferentes desdobramentos teóricos e abordagens empíricas (NAIR, PANDEY, 2006).

## 2.3. MOTIVAÇÃO

A maioria dos negócios abertos no Brasil são por necessidade, de acordo com Aidar (2007), são por falta de oportunidade no mercado. Em 2002, novas micro pequenas empresas representavam 99,2% das empresas formais no Brasil, empresas que surgem onde o ramo já está saturado, por ser facilitada a entrada no mercado, por necessitar menor valor de capital entre outros. Aidar (2007), afirma que isso afeta diretamente o equilíbrio do mercado, pois implicam em menores rendimentos e maiores concorrências, o que aumenta consideravelmente o risco de falência.

Ângelo (2003) dividiu os empreendedores de acordo com a motivação existente em adquirir um negócio próprio, para assim determinar se a iniciativa é resultado da percepção da oportunidade ou se há relação ao desemprego ou à falta de outras fontes de ganho, no caso uma necessidade. Desta forma o autor afirma que as taxas de empreendedorismo estão classificadas por necessidade e por oportunidade.

A maioria das empresas que nasce no Brasil concentra suas atividades nos serviços prestados aos consumidores. Esse dado foi constatado pelo GEM 2010. Dentro dos serviços prestados, a categoria de transportes ocupa 4% de todas as atividades empreendedoras do país, sendo a proporção de 2% por necessidade e 4% por oportunidade, destaca-se que o setor de serviços para as pequenas empresas é o que possui melhores oportunidades, no comércio, por exemplo, os pequenos negócios representam 98% dos estabelecimentos. (NAJBERG, PUGA, OLIVEIRA, 2000 & IBGE, 2003).

O escritor Richard Cantillon no ano de 1700, através do fracasso de um empreendedor francês chamado Joh'n Law, que ao fundar uma empresa comercial – a Mississippi Company, Law tentou aumentar o valor das ações da empresa para mais que o seu patrimônio. Percebendo essa falha Cantillon desenvolveu uma das primeiras teorias do empreendedor. Ele entendeu que o empreendedor era alguém que corria riscos, pois, “compram a um preço certo e vendem a um preço incerto, portanto operam em riscos”. (BURR e IRWIN, 1985, p. 16-23.).

Para McClelland (1972), são os valores, as motivações humanas e a necessidade de autorrealização que movem indivíduos na busca de atividades

empreendedoras. Entre os principais motivos que impulsionam o indivíduo a agir, situa-se a necessidade de conquistas e realizações. Ou seja, “um desejo de realizar as coisas da melhor maneira, não exatamente pelo reconhecimento social ou prestígio, mas, sim, pelo sentimento íntimo de necessidade de realização pessoal” (McClelland, 1972, p. 110)

Chiavenato sobre motivação:

A motivação representa a ação de forças ativas e impulsionadoras: as necessidades humanas. As pessoas são diferentes entre si no que tange à motivação. As necessidades humanas que motivam o comportamento humano produzem padrões de comportamento que variam de indivíduo para indivíduo (CHIAVENATO, 2000, p. 302).

Pode-se dizer também que o empreendedor está motivado ao trabalho a qual vai se aventurar a empreender, de acordo com Chiavenato, a motivação está relacionada ao sistema de cognição de cada um, onde este sistema inclui os valores pessoais, e é influenciado pelo ambiente físico e social.

### 2.3. EMPREENDER NA CRISE

Para Degen, (2009), toda crise representa ameaça para o momento atual e oportunidade para o futuro. Na crise, há uma ruptura das tendências históricas e o surgimento de novas tendências. Para os novos empreendedores, a crise representa oportunidades para iniciar seu negócio buscando novas tendências de mercado.

Assim pode-se imaginar que o aumento do desemprego no país, as incertezas dos mercados com a economia e a necessidade de realização pessoal, podem ser motivações para empreender no ano pandêmico de 2020, contudo de maneira geral, ao se aventurar nesse mercado, sua nova empresa, corre o sério risco de empreender em um clima de altas perdas financeiras no mercado como um todo.

Crise é entendida normalmente como ruptura, fratura, desconfiança, pânico, pessimismo, sentimento emocional, transição, conflito, tensão etc., e pode atingir todas as dimensões da sociedade – econômicas, políticas, sociais, culturais, religiosas. Podendo ser de curto e longo prazo (Beozzo, 2009, p. 21).

O empreendedor tem a capacidade de enxergar objetivos com clareza e traçar planos para atingi-los em prazo pré-estabelecido, tendo a capacidade de identificar oportunidades nos locais mais improváveis. Ele o que impactou em diversos problemas para os microempreendedores, mas pode-se dizer que ele ainda sabe desenvolver, projetar e ainda colocá-lo em prática, mesmo que, para isso, ele corra riscos, o que exige tolerância às frustrações diante dos desafios.

Conforme SEBRAE (2007), atualmente os empreendedores já não são vistos apenas como provedores de mercadorias desinteressantes e que são movidos unicamente por lucro em curto prazo. Ao contrário, são energizadores que assumem riscos necessários em uma economia em crescimento e produtiva. São eles os geradores de empregos, que introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico.

### 3 METODOLOGIA DE PESQUISA

Segundo Richardson (1999), o método científico é a forma encontrada pela sociedade para legitimar um conhecimento adquirido empiricamente, isto é, quando um conhecimento é obtido pelo método científico, qualquer pesquisador que repita a investigação, nas mesmas circunstâncias, poderá obter um resultado semelhante.

De acordo com Demo (1987), a metodologia é uma preocupação instrumental, que trata do caminho para a ciência tratar a realidade teórica e prática e centra-se, geralmente, no esforço de transmitir uma iniciação aos procedimentos lógicos voltados para questões da causalidade, dos princípios formais da identidade, da dedução e da indução, da objetividade, etc.

Eco (1977) complementa ao dizer que, fazer um trabalho científico, o pesquisador estará aprendendo a colocar suas ideias em ordem, no intuito de organizar os dados obtidos. Sendo o objetivo de um trabalho científico atender a um determinado propósito pré-definido, o uso de um método específico torna-se essencial para garantir o alcance do que foi planejado.

Os dados observados foram cedidos pela Prefeitura Municipal de Turvo – PR, coletados entre os dias 31 de março de 2021 ao dia 02 de Abril de 2021, os quais eram de natureza documental, então primeiramente foi realizada a compilação dos

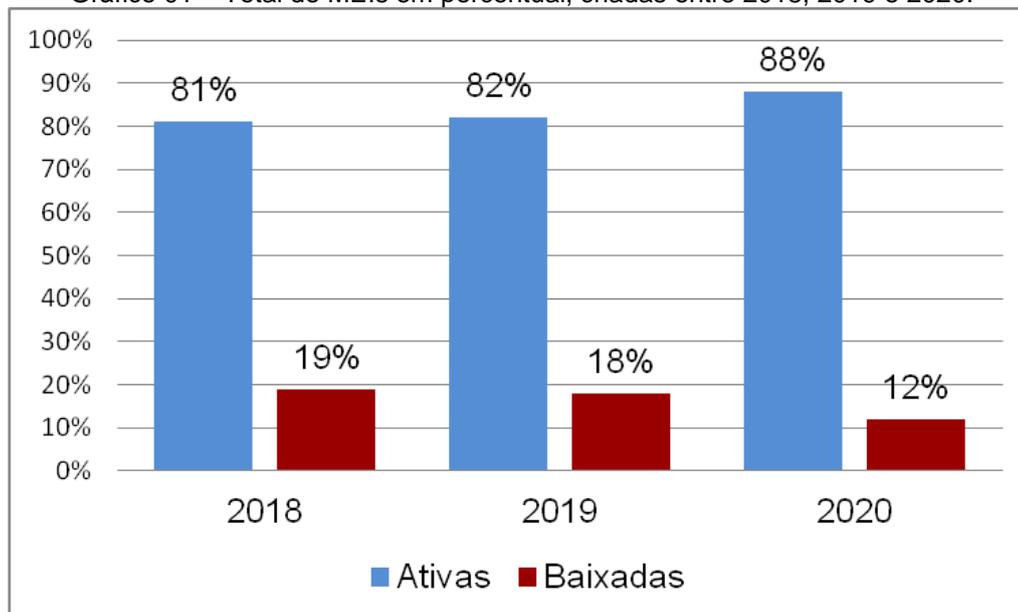
dados através de planilhas, para então pesquisar de maneira quantitativa, de natureza exploratória, não probabilística. A fim de identificar a quantidade de empresas criadas, nos anos de 2018 e 2019, para que então pudéssemos comparar com os dados do ano pandêmico de 2020.

Os dados brutos obtidos por meio de relatórios em arquivo PDF, com informações como: Inscrição Municipal, Razão Social, CNPJ, Endereço, Data de Início da Atividade, Situação Atual (Ativa ou Baixada), Categoria, Descrição das Atividades entre outras, foram organizados e compilados entre os dias 03 de Abril de 2021 a 15 de abril de 2021, de maneira a buscar respostas suscitadas para esta investigação, realizando classificações como, por exemplo: Quais seriam as principais atividades envolvidas no processo de criação e extinção, por meio de código e descrição, através da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). Empreendimentos que ainda estavam ativos, ou seja, as empresas que ainda estavam operando no mercado ou se encerram suas atividades, além de identificar quais as atividades que se destacaram em quantidade das demais empresas criadas no período.

## 4 RESULTADOS OBTIDOS

Os dados obtidos pela pesquisa mostraram resultados relevantes, a fim de suscitar perguntas sobre o movimento de Microempreendedores Individuais (MEIs) no município, pode-se verificar no gráfico 01. Que em relação aos empreendimentos ativos e baixados no ano de 2020, observa-se que houve um aumento na proporção de empreendimentos ainda ativos, e uma redução na taxa de baixas registradas, em comparação aos anos anteriores.

Gráfico 01 – Total de MEIs em percentual, criadas entre 2018, 2019 e 2020.



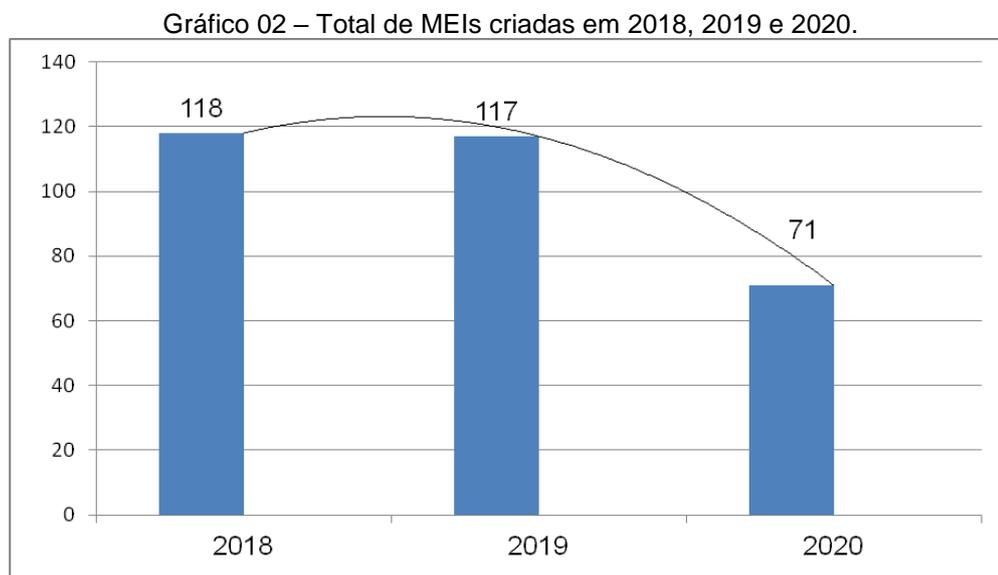
Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Com relação às atividades que se destacam no ano de 2020, aparece à construção civil, que segundo dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), na última década (2010-2019) a Construção Civil foi responsável por cerca de 50% dos investimentos no país, esse é o caso também no Município de Turvo, o qual destaca-se o setor através da atividade de código 4399-1/03 de descrição “obras de alvenaria” com 07 empreendimentos criados,

O setor varejista aparece destacando-se, com a atividade 4723-7/00 de descrição “Comércio varejista de bebidas”, com 17 empreendimentos criados, seguido pela atividade 4712-1/00 de descrição “Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios”, com 11 empreendimentos desenvolvidos, as atividades e códigos aqui descritas tem como base a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) que é a classificação oficial adotada pelo Sistema Estatístico Nacional do Brasil e pelos órgãos federais, estaduais e municipais gestores de registros administrativos e demais instituições do Brasil.

Baseando-se na quantidade de Microempreendedores Individuais (MEIs) criadas em 2020, pode-se dizer que, com base nos dados coletados não houve aumento em quantidade de empreendimentos criados, como sugere dados do Mapa de Empresas, do Ministério da Economia, mas sim uma redução de cerca de 40% no total de MEIs, ou seja, foram criados menos empreendimentos em relação à média

dos anos anteriores que é de 117,5 empreendimentos criados ano. Como observar-se no gráfico 02.



Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa teve como finalidade demonstrar e analisar o impacto da pandemia de COVID-19 vivida em 2020, dando ênfase na criação de microempreendedores individuais (MEIs) no município de Turvo, sem dúvidas empreendedorismo no contexto brasileiro é heterogêneo na natureza de suas motivações, assim enfrentando os riscos associados ao mercado.

Buscou-se analisar e identificar se houve impacto da pandemia na criação desse tipo de empreendimento no município, e constatou-se que houve uma eventual queda no número de novas MEIs criadas no ano de 2020, pode-se dizer que, a queda poderia estar relacionada com a pandemia de COVID19, Já que os mercados internacionais obtiveram altos volumes de perdas, isso por sua vez, fez com que os mercados brasileiros também registrassem prejuízos, isso, no entanto, pode ter desencorajado o futuro empreendedor a buscar abrir seu próprio negócio, visto que à crise sanitária ainda está presente no cotidiano do brasileiro, com decretos expedidos por estados e municípios da união fechando o comércio não essencial e estabelecendo o toque de recolher em algumas cidades, portanto, pode-se considerar que esses episódios contribuíram para a diminuição da motivação de empreender no

município, ao constatar a queda de cerca de 40%, na abertura de novas MEIs em 2020.

Entendeu-se que foi de grande importância à pesquisa desenvolvida, tanto no tratamento dos dados como na exposição dos mesmos, visando demonstrar que houve sim um impacto negativo vivido em 2020 no município, espera-se que nos próximos anos houvesse uma continuação da pesquisa a fim de verificar uma melhora e conseqüentemente um aumento da criação e diversificação do mercado de micro empreendedores individuais no Município de Turvo, espera-se também que, uma nova pesquisa nos mesmos moldes possa ser desenvolvida em outros municípios ou até mesmo em grandes regiões do país.

## REFERÊNCIAS

AIDAR, Marcelo. M. **Empreendedorismo**: Coleção Debates em Administração. São Paulo: Thompson, 2007. 168p.

ÂNGELO, E. B. **Empreendedor Cooperativo**: a nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. 250p.

BEOZZO, José Oscar. **Alternativas a crise por uma economia social e ecologicamente responsável**. São Paulo, Cortez, 2009, p.21.

BURR, Ridge JL; IRWIN, Richard D. **NEW Business Ventures and the Entrepreneurship**. 1985, p. 16-23.

EM 2020, **NÚMERO DE MEIs teve um aumento de 8,4%**. CASA CIVIL. Ministério. Disponível em: <https://www.gov.br/casacivil/pt-br/assuntos/noticias/2021/marco/em-2020-numero-de-meis-teve-um-aumento-de-8-4#:~:text=Segundo%20dados%20do%20Mapa%20de,%2C%202.663.309%20eram%20MEIs>. Acesso em 27 de abri. de 2021.

**APESAR de DESABASTECIMENTO e com nível de atividade no mesmo patamar de 2007, construção foi setor que mais gerou empregos em 2020.**

CBIC. 2020. Disponível em: [https://cbic.org.br/apesar-de-desabastecimento-e-com-nivel-de-atividade-no-mesmo-patamar-de-2007-construcao-foi-setor-que-mais-gerou-empregos-em-2020/#:~:text=Na%20%2C%20A%20ltima%20d%20%2C%20A%20cada%20\(2010%2D2019,solidificar%20o%20crescimento%20pelo%20investimento](https://cbic.org.br/apesar-de-desabastecimento-e-com-nivel-de-atividade-no-mesmo-patamar-de-2007-construcao-foi-setor-que-mais-gerou-empregos-em-2020/#:~:text=Na%20%2C%20A%20ltima%20d%20%2C%20A%20cada%20(2010%2D2019,solidificar%20o%20crescimento%20pelo%20investimento) Acesso em 27 de abri. de 2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor**. Barueri: Manole, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. SAPIRO, Arao. **Planejamento estratégico: fundamentos e Aplicações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

CHIAVENATO, Idalberto. **Recursos humanos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

DEGEN, R. J. **O Empreendedor. Empreender como Opção de Carreira**. Ed Pearson Pratic Hall, 2009, São Paulo.

DEMO, P. **Introdução ao ensino da metodologia da ciência**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1987.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, José Carlos de Assis. SPINELLI, Stephen. ADAMS JR, Robert J. **Criação de novos negócios: Empreendedorismo para o Século XXI**. São Paulo: Elsevier, 2014.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Os dez mandamentos do empreendedorismo**. Revista Carreira & Sucesso, 2010.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Plano de negócios: seu guia definitivo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo: Pioneira, 1986.

ECO, U. **Como se faz uma tese**. São Paulo: Perspectiva, 1977.

Hisrich, R. D., & Peter, M. P. (2004). **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman.

IBGE. Instituto. **Cidades**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/turvo/panorama>. Acesso em 27 de abri. de 2021.

**CONJUNTURA recente e perspectivas para a economia internacional IPEA**. Instituto. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/category/economia-mundial/> Acesso em 27 de abri. de 2021.

LONGENENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial**. São Paulo: Pearson, 2004.

McClelland, D. C. (1972). **A sociedade competitiva**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura. 1972.

NAIR, K.R.G.; PANDEY, A. **Characteristics of entrepreneurs: an empirical analysis**. Journal of Entrepreneurship, v. 15, n. 1, p. 47-61, 2006.

NAJBERG, S.; PUGA, F. P.; OLIVEIRA, P. A. S. **Sobrevivência das firmas no Brasil**. dez.1995/dez.1997. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 7, n. 13, p. 33-48, jun. 2000.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007, 67p.

## O SUJEITO E O CAOS VERSUS A SOCIEDADE NO LIMITE

Atilio A. Matozzo  
Élita Fernanda Teixeira da Cruz Matozzo

**RESUMO:** O ser humano vive em meio às mazelas da sua própria existência, produzindo, em si mesmo efeitos do caos como uma forma de construção da sua moral. Assim, para que haja o crescimento do sujeito é necessário que haja sofrimento, como forma de ultrapassar barreiras construídas pelo próprio ser em meio ao tempo em que vive. Vencer esses obstáculos significa, para o ser, servir como modelo de vivência, sendo referência. Este trabalho questiona justamente esse posicionamento, não seria muito mais fácil não ter que passar pelo caos? Seria, mas não haveria valor na vida. Desse modo, dividimos nosso texto em três partes, levando em consideração que o ser precisa vivenciar o seu medo e não reclamar durante todo o tempo. A primeira parte questiona a criação do caos pelo próprio ser, para que a sua vida tenha valor; a segunda busca entender como que a felicidade está ligada a dor e ao caos; por fim, a terceira parte desenvolver um olhar crítico sobre as virtudes do ser em meio à felicidade e o caos.

**PALAVRAS-CHAVE:** Caos. Felicidade. Filosofia. Sociedade.

**ABSTRACT:** The human being lives amid the ills of their own existence, producing in itself effects of chaos as a way of building their moral. Thus, for there to be the subject of growth there must be suffering as a way to overcome barriers built by the very being in the midst of time in which he lives. Overcome these obstacles means to be serve as a living model, and reference. This work rightly questioned this position, I would be much easier not having to go through chaos? It would be, but there would be no value in life. Thus, we divide our text into three parts, taking into account the need to be experiencing your fear and not complain at all times. The first part questions the creation of chaos by being, so that your life has value; the second seeks to understand how that happiness is linked to pain and chaos; Finally, the third part of developing a critical look at the virtues of being in the midst of happiness and chaos.

**KEYWORDS:** Chaos. Happiness. Philosophy. Society.

### 1 INTRODUÇÃO

O ser humano, como indagador de sua própria existência, desenvolve-se em meio ao processo de causa e efeito, o qual o constitui no delinear de sua história. As escolhas são determinantes, por isso, resíduos das más escolhas, que um dia foram realizadas, sempre retornarão, de forma aguda e sem anestesia, justamente em um tempo de sobriedade, não mental, mas de vivência, provocando o sofrimento, elemento mais importante para o homem, pois é o motivador das mudanças.

Para Schopenhauer (2011, p. 113):

O sentido mais próximo e imediato de nossa vida é o sofrimento, e se não fosse assim, nossa existência seria o maior dos contra-sensos, pois é um absurdo imaginar a dor infinita, que nasce da necessidade essencial à vida, da qual o mundo está pleno, é meramente acidental e sem sentido.

Nossa receptividade para a dor é extraordinária, já que estamos sempre em busca dela, seja para que mudanças aconteçam, seja para chamar a atenção de

alguém. A regra para a construção do caos é a infelicidade, que emerge, no mundo pós-moderno, como uma faca pontiaguda que destrincha a existência do ser não deixando chances para reações estabilizadoras, já que o ser emocional não mais tem forças e dá lugar ao ser da dor, do sofrimento e da angústia.

Memorialisticamente as sensações mais tenras de sofrimento são delineadas em parcelas de tempo, mesmo assim a sensação de que o caos foi instaurado é maior que as possibilidades de ajuste da dor, isso que define o ser humano como o próprio prólogo do sofrimento, para Schopenhauer (2011) é aí que se encontra o fundamento da negatividade do bem-estar, já que ninguém deixa de lado os efeitos do caos, formando uma famigerada positividade da dor.

O ser insiste em viver em um modelo cartesiano, projetando em sua existência um parâmetro de vida que traceja o tempo como ferramenta de manipulação de si e dos outros e se isso não der certo, o início do caos projeta a dor e a busca pela piedade, socraticamente não estamos delineando um processo de causa, mas de busca para entender os princípios de angústia de ser em meio ao caos que nos mesmos provocamos para que a piedade e as mudanças nos instituem como seres melhores, meta e fisicamente.

Desse modo, este trabalho irá discutir possibilidades do ser nas transformações temporais como a construção de um eu melhor, não em sentido pleno, mas um eu real que não projeta, mas vive a intensidade do tempo que lhe é de direito, provocando no outro a responsabilidade da construção de uma sociedade não estagnada que espera pela piedade, mas que promove a acesso aos direitos, à vivência e a felicidade nos preceitos kantianos, tendo na dor a experiência de ser.

Assim, dividimos essa discussão em três partes: na primeira apresentaremos prospectos sobre a vida e a construção do eu em meio à projeção do caos; na segunda buscaremos o delineamento do ser meio a construção da felicidade e, por fim, discutiremos o ser como provocador da dor e da piedade, o qual transborda necessidades de viver em meio à morte de seu eu.

## 2 CONFIGURAÇÕES DA VIDA EM CAOS, OU APENAS UM AMANHECER EM DIFICULDADE

A projeção de uma vida centralizada em modelos cartesianos serve como um acalento à dor da existência numa sociedade considerada desestruturada e perdida em meio às demandas da pós-modernidade. O medo das projeções realizadas para o futuro sequer se estabiliza no presente, o pensamento sobre aquilo que não se conhece e o projetar sobre o não conhecer determinam o quão é importante para o homem sofrer. Para Sócrates, isso não passa de um princípio de ignorância (no sentido de não saber), pois não ignorância maior do que supor saber o que não se sabe.

As suposições são as roldanas da força motriz do ser humano, pois supor está no projetar e no estabelecimento de metas contraditórias que confluem em um sistema universal de vida: a busca pelo que é bom. Ninguém quer o mal, ninguém quer o sofrimento, mas por que há o provocar de ambos? Para que o conflito entre o sentir e o existir possa ser mais valioso quando se estabelecer a vitória do bom contra o ruim, do bem contra o mal. Eis a construção de nossos enredos de vida, conduzimos o nosso pertencer por meio do inevitável sofrimento causando pelo eu em deriva no ser, no constructo da vitimização e do sofrimento.

Para Sócrates é muito melhor sofrer a injustiça do que cometê-la, mas aos produzimos uma reflexão sobre essa máxima, resta-nos a indagação a respeito das injustiças que produzimos contra o nosso eu, não o deixando livre pelo simples fato de que a dor provocada pelo instante em que vivemos deve ser necessária, para que o gosto de ter passado por isso, ou ter vencido o mal, seja maior, mais triunfante, caímos, novamente, no enredo do heroísmo, não comum ao reles mortal, mas aos melhores e de detentores do poder, o qual nunca é um poder intelectual, mas de pertencimento. Isso tudo determina um princípio poético de nossa existência.

A determinação de um campo espiritual, como reforço da existência e apego à superioridade do nosso próprio ser auxilia o tráfego pelo caos, o que acaba transformando o homem em matéria e, supostamente, em um organismo que vive apenas em relação ao tempo que lhe é de direito, mas e seus feitos, como ficam? Não se acaba apenas em carne e as contas não são acertadas como se estabelece, para

tanto, a ideia de que sofrer em vida e vencer esse sofrimento com a ajuda metafísica alivia o pensar de que poderá haver, pós *mortem*, mais sofrimento antes de navegar nas nuvens do paraíso.

As intermitências do ser em sofrimento fazem com que a própria existência dos outros seres faça mais sentindo, mas não seria mais simples se não houvesse o sofrimento? Mas o caos se transformou na mais pura manipulação do eu, projetando uma vida de nefasta sensação baseado no outro que poderá ser o controlador total do eu, servindo de regulador do sofrimento, já que a liberdade de ser não está em nossas determinações, mas compreensão de eu em meio ao caos em que vivemos.

Tracejamos a visão do poeta e ensaísta Edgar Allan Poe (1999, p. 203) que afirma:

Há pessoas, bem sei, que, ocupando-se em tentativas para atingir o inatingível, adquirem mui facilmente, por foça do jargão que empregam, entre aqueles que se pensam pensadores e para os quais profundidade e escuridão são sinônimos, uma espécie de reputação de profundidade turva; mas a mais bela qualidade do Pensamento é ter conhecimento de si mesmo e, com pouco engano, pode-se dizer que nenhum nevoeiro do pensamento pode ser maior do que aquele que, estendendo-se até os limites do domínio mental, furta à compreensão até mesmo esses limites.

Conhecer a si mesmo antes de projetar a vivência social é uma tarefa socraticamente difícil, pois somos programados para buscarmos modelos cartesianos de vida que sobreviveram ao caos humano e experimentaram o sofrer, pois somos movidos pela menor bagatela de sofrimento que possa nos abater. Podemos passar momentos tenros e perfeitos durante o dia, mas um simples deslize no decorrer do tempo será lembrado com maior força do que os bons momentos. Cabe, aqui, uma nova indagação: o bem sempre, realmente, vence o mal? Para Schopenhauer (2011) o fundamento da negatividade da felicidade e do bem-estar em oposição à positividade da dor se fundamenta nesse ponto.

O mal tem vencido o bem para que o haja uma superioridade do bem quando as tormentas passarem, mas será mesmo um mal, ou a projeção de que há algo errado e com a real necessidade de um combate? Com isso podemos pensar nos movimentos do intelecto humano, o qual deveria ser o moderador e o combatente do caos, pois explicações e soluções imediatas à dor seriam lançadas e determinadas

não sendo necessário curar o espírito/alma, mas a consciência, pois ela provocará as dores futuras, refugando a reconstrução penosa da moral do ser ao vencer a intermitências da vida. Desse modo, nunca a moral será reestabelecida, e o ideal kantiano será um mero rabisco na instabilidade do ser, provocada pela angústia infinita do viver.

Para Kant (2010, p. 57):

A moral já é em si mesma uma prática no sentido objetivo, como um conjunto de leis que ordenam incondicionalmente, segundo as quais *devemos* agir, e é um evidente absurdo, depois de se ter concedido a este conceito de dever sua autoridade, ainda querer dizer que, porém, não se *pode* obedecer.

O caos é estabelecido para que a ordem moral tenha mais valor, isto é, viver moralmente em uma sociedade sem caos não é tão válido quanto ter moral em uma sociedade anárquica e sem valores. Assim, é-nos mais glorioso passar pelas duras penas da vida, nos momentos mais difíceis de um amanhecer doloroso do que estarmos glorificados em um mundo igualitário, justo e sem dor.

Mas viver em um mundo perfeito aniquilaria a compaixão, força que move a humanidade, pois nossa infelicidade é acalentada pela nossa observação do outro, eis a força da alteridade, que sofre mais do que a nós mesmos, aí nos damos por satisfeitos e seguimos os rumos tortuosos de nossa vida esquizofrênica e autista.

Sim, nossos amanheceres de sofrimento são necessários para que nos sintamos com vida, já que utopicamente o projetar da melhora sempre nos é útil. Para Schopenhauer (2011, p. 115) “a felicidade de um certo curso de vida não é avaliada segundo suas alegrias e prazeres, mas sim como positivo, pela ausência de sofrimento [...]”, vamos mais longe, ampliando essa afirmação no consenso da construção de nossa teoria, pois não seria a ausência do sofrimento que causa da felicidade, mas combatê-lo e vencê-lo, pois a catarse se estabelece nisso, já que desta forma “vencemos na vida”.

Uma máxima prolixa, já que vencer tem se configurado como uma forma mais valiosa de viver. Nascer em berço de ouro e ter tudo o que quiser parece, hoje, não representar o valor de uma vida, pois não há sofrimento. Pobre senso comum, como não há sofrimento, se o ser em existência já faz parte de um caos causador do sofrimento, mesmo que não seja necessário ou real, o sofrer é primordial para o

processo de valia. Para Nietzsche (2012, p. 45) “nenhum mal nasce em ti, a não ser aquele que brota da luta das tuas virtudes”, virtudes essas que se configuram em meio ao combate do caos, vencê-lo é se transformar digno em meio à desapropriação da moral.

Lutamos pela moral e nada melhor que configurar, segundo Kant (2010), um princípio exaurido na fé, ou na projeção de um acreditar. Já para Durkheim (2009, p. 66) diz que:

Os atos que tendem não mais a conservar, mas a desenvolver o meu ser, não teriam maior valor moral? Sim, ainda, se eu procuro me desenvolver não por um interesse pessoal, nem mesmo por um interesse estético, mas para que esse desenvolvimento tenha efeitos úteis para outros seres além de mim. Mas, se procuro somente desenvolver minha inteligência e minhas faculdades para brilhar, para prosperar, para fazer de mim uma bela obra de arte, meu ato jamais será considerado moral.

É o que o ser humano faz, desenvolve o ser para que este tenha o conhecimento para si, o esforço, as dificuldades são para si o mecanismo de autoglorificação e apropriação do direito moral do existir. Mas e o princípio social? O ser para si também aflige o sujeito o transformando injusto.

Os problemas mundanos nunca nos deixarão livres, pois nossa liberdade se mescla a ter moral para estar livre, mas não é o que fazemos para sermos livres, mas como fazemos. Eis o fel do caos estabelecido em nosso projetar, na vivência mais simples do cotidiano com noções básicas de dever e poder sancionadas a todo o momento por alguém que nos serviu de modelo. Na práxis isso ocorre quando alguém morre, geralmente não estamos com essa pessoa em nossa mente, mas a sua morte provoca a sua aparição, aí nos lançamos à memorialística das coisas boas projetadas por essa pessoa, mas e as más? Essas somente em vida, pois ele precisa pagar, sentir e remoer os seus erros também no plano terrestre, para termos a certeza de que ele pagará, pois não há definição de nada ao longo do pós *mortem*.

Assim usurpamos a vida do outro, numa projeção descabida do sofrimento em meio ao caos de ser. Em todos os nossos anoiteceres pensamos que o próximo dia será melhor, desejo intenso e providencial, mas nós somos pessoas melhores para configurar um amanhecer melhor? Na maioria das vezes não, apenas projetamos melhoras, não nos transformamos em melhores, já que sempre nos resta o princípio

da dúvida como mecanismo regulador do nosso ser. Enquanto descansamos nosso corpo nossa mente produz a dor, para que não haja descaso, mas dúvidas sobre amanhecer, sobre o ser. Na verdade, se nos embebedássemos de conhecimentos e, aos poucos, enveredássemos para o lado dos outros, ao invés dos outros para o nosso lado, poderíamos nos transformar e (re)transformar os outros. Mas muitas vezes nos encontramos aleijados em nossas ideias frustradas culpabilizando o outro por nossas falhas. Isso nada mais é do que falta de virtude nos moldes kantianos.

### 3 SER FELIZ, FELIZ SER

A *conditio sine qua non* para o movimento da felicidade está nos momentos em que o caos não domina ser, mas sem caos também não há o porquê ser feliz, já que a própria etimologia “felicidade” não existiria, não teríamos um estado a ser alcançado, todos seriam felizes, não seria mais uma condição temporal, mas um estado permanente do ser. Assim, a virtude, como espaço para a conquista da paz perpétua se conflui aos resquícios da dor e do sofrimento.

O apego ao divino tem funcionado para muitos, levando em consideração o projeto kantiano, o próprio Schopenhauer (2013) delineia traços de apelo a uma força superior, que poderá, meio a filosofia moral e real, segundo ele, a existência e merecimento do ser nos mais altos rincões da felicidade, que muitas vezes pode ser tardia, mas não falhará. Mas vamos poupar um pouco a transcendencialização de métodos metafísicos que afirmam uma conduta do homem em virtude de uma existência nunca comprovada, mercantilizando a sua vida na terra em prol de uma paz perpétua em outros planos. O mesmo acontece quando se pensa em fazer o bem, para se ter o bem, ou para que seja bom. Quando o melhor seria fazer o bem para que nada tenha, como um princípio moral de cada ser humano. Doce ilusão que conduz essa discussão. Para o próprio Schopenhauer (2011 e 2013) eu estaria praticando heresias filosóficas, sendo um filósofo da indústria, mas não sou eu que me uno ao coro de louvor a algo que não se comprava fisicamente, pelo simples fato que o ser pode precisar de algo além do seu próprio ser. Amém aos gritos felizes, e a saída do templo, como fica? A luta diária para vencer o leão na arena do desafio, as dores e as fétidas feridas causadas pelo tempo transcorrido e não vivido, quem

ajudará o ser a dar conta disso? A força metafísica da crença em um cosmos de soluções, mais uma vez o outro intercedendo pelo eu, que se esconde na fraqueza de ser, como um torturador de si mesmo. A vida como cilício que corrói até o osso e nada pode ser dito, pois a pena pode ser maior, vai que realmente exista a regulação da nossa existência por meio de uma força superior e que tem o dom da felicidade. Infelizmente, tudo isso é o que nos faz humanos.

Durkheim (2009, p. 71) mostra que “o que faz de nós, seres verdadeiramente humanos, é aquilo que chegamos a assimilar” no decorrer de nossa vida, dessa forma, mesmo vivenciado um fatigado estado espiritual como uma virtude humana e necessária para a conquista da moral, nunca deixaremos de ser humanos. A felicidade custa, realmente, muito, não capitalistamente falando, mas temporalmente, já que o tempo que dispomos para sermos felizes é escasso, na maioria silenciosa do tempo estamos apaziguando nosso sofrimento e carência do belo através do ter e não do ser.

Segundo Sócrates o que há de realmente honesto e belo nada concedem os Deuses os homens sem sacrifício e diligência, nada mais precisa ser dito, já que o belo para o humano está na práxis metafísica de temer algo maior que si mesmo e sofrer as penas provocadas por si, como uma controvérsia metafísica. Como isso é possível, se o compêndio da felicidade do ser está na sua redescoberta como sujeito centrado e capaz de produzir não apenas a sua felicidade, mas felicidades globais, transcendendo o eu para que auxilie a sociedade nas suas mais distintas e infinitas buscas pela felicidade, num contínuo e real convívio social.

A *a priori* a constatação da necessidade do conhecimento como ferramenta fundamental para a reconfiguração do ser e de todos os seus princípios deve ser maior que a busca da felicidade por meio da moral, ou de regras intransigentes e desconexas em pleno movimento pós-moderno.

Para Sartre (2010, p. 42):

[...] todo conjunto da realidade é dado primeiramente como participado da consciência, ou melhor, como *consciência*: caso contrário, essa realidade jamais poderia *tornar-se* consciente, isto é, adquirir um caráter que seria estranho à sua natureza.

O autor se esquece de que a consciência, como essência fundamentadora do ser real, se estabelece em pequenos lapsos de sobriedade, já que na maioria das vezes o que determina o ser é o outro que lhe compõe e as agruras dos desejos projetados para o futuro feliz e árduo que poderá ser construído. Sartre, como cartesiano que é, deixa de lado a esquizofrenia social e o autismo que comandam a sociedade na busca pelo ser ideal, moralisticamente construído e temente a algo que nunca viu. Seria muito mais fácil se o conjunto da realidade fosse determinado pela produção do ser, independente se sua consciência, para que um novo conceito de belo pudesse existir.

Agudamente ser feliz não significa um feliz ser, justamente porque a necessidade de sentir a dor do nada, como um pesar que assola a existência, da mais longa a mais breve, derrama sobre o ser as infinitas torturas de viver dias mais prósperos de moral e não de conhecimento, desvencilhando o homem de sua paz perpétua kantiana e produzindo um ser abstrato que usa traços da racionalidade para cumprir suas tarefas coordenadas pelo padrão engrenado socialmente, com pesar por não estar em outro tempo, mas como medo de pensar nesse processo, pois ainda seu sofrimento é pouco, comparado a outro ser que tem mais bocas para sustentar ou luta contra uma doença terminal. Eis modelo de motivação à felicidade constituída e mantida pela sociedade positivista que brada por liberdade, mas tem medo de morar sozinha.

#### **4 A (IN)FINITUDE DO SOFRER: UM DELÍRIO DO SER**

O medo tem sido o maior regulador da humanidade, logo o sofrimento faz parte do medo, porém necessário, o que modifica com o medo é o tamanho do sofrer. Nietzsche (2012, p. 148) aponta que: “não é a altura que terroriza é o declive! O declive donde o olhar se precipita para o fundo e a mão se estende para o cume”. Isso acaba dando ao ser inspiração para que não chegue ao fundo e se lá já estiver, palavras de consolo e tentativas inspiratórias para que ressurja fenixmente do nada são lançadas e acompanhadas da metafísica da fé pregoado em modelos já banalizados.

A inspiração para o combate à dor e ao sofrer deveria vir do conhecimento do ser, da sua projeção intelectual, sem esquecer a sociedade que lhe dá aporte e ao mesmo tempo o tortura.

Rohden (2007, p. 100) mostra que:

A inspiração é, pois a idoneidade de receber o influxo do Infinito no Finito; de perceber algo do Absoluto para dentro do relativo; de canalizar algo do Todo para dentro da parte. Essa idoneidade é uma potencialidade, que admite alargamento e estreitamento, expansão e contração, majoração e minoração.

Como vemos, a inspiração é um processo completo, em que mais de uma força é envolvida, porém nós sempre a atribuímos apenas um acontecimento, ser, ou momento, facilitando o pensar e o esforço da devolutiva, a qual não está no cumprimento do dever de fazer algo inspirado, mas de servir como inspiração ao mesmo processo que nos ajudou. Como isso é possível? Deixando de lado a crença de que o sofrimento como fenômeno providencial deve ser aceito como destino do ser. As crenças não nos fazem humanos, nos fazem tolos.

Não há um fim para o sofrer, já está enraizado na vivência humana, acabar com o sofrimento também seria provocá-lo. É impossível controlar efetivamente o que se sente, logo haverá a dor em um eterno movimento cíclico. Cabe ao ser humano a não centralidade na dor e a construção de seus valores em seu ser, não no estar/pertencer, já que cada um de nós têm uma representação do mundo, bem como uma verdade em cada tempo vivido.

Viver na realidade tem sido cada vez mais difícil, a fuga que temporalmente se constrói para dar conta dos pensamentos em prol da melhora de vida acaba anulando as vivências do presente, servindo como uma forma metafísica e positivista de vida. Se não houvesse essa anulação, o viver real faria do homem uma máquina manipulada pelo sofrimento e seu tratamento para com o outro seria mais ou menos assim: amigo da dor, companheiro do infortúnio, pobre diabo, etc. não mais teríamos os tratamentos formais aos quais nos acostumamos, todos seríamos seres moribundos dotados de dor.

A esperança de melhora deveria vir com passar do tempo, com o desenvolvimento do conhecimento, porém isso não se efetiva, o que se tem é a

perspectiva de que o que é ruim irá piorar para que seja realmente válida a possibilidade de reconstrução da moral.

Prendemo-nos num delírio contínuo de sermos infelizes, com a possibilidade de superação, mas não esquecimento, do mal que nos cerca. Somos criados e educados desta maneira, acostumados com as intempéries da vida. O delineamento de um princípio de entendimento do ser seria o procedimento ideal para se estabelecer uma vivência configurada no conhecimento como fonte de solução dos problemas causados pela ausência do viver em meio tempo presente que se solidifica e não o vemos passar, apenas o recordamos com pesar como mais uma forma de sofrer.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

As necessidades humanas sempre estiveram centralizadas no viver, mas não um viver legítimo, mas que lhe traga prazer e satisfação. Para que isso ocorra, o estabelecimento de dificuldades, ou o sentimento de dor e caos, sempre estão presentes construindo mazelas “nunca” esperadas. A cumplicidade com que a sociedade se apresenta nisso tudo define, como caráter legítimo, de que não pode ter vida sem dor. É típico do ser sofrer, nem que seja por poucas coisas, ou poucas horas. A necessidade do caos é iminente a todos, sempre.

Escrever um trabalho como esse, justamente durante o considerado século da psicologia, (re)produz uma inconsolável dúvida: o ser humano produz seu próprio sofrimento como uma forma de clamar pela atenção, seja humana ou divina? A resposta é simples, curta e já estabelecida pelo nosso texto: sim. É necessário a ele sofrer, a compaixão, etimológica e semanticamente falando, só existe porque alguém precisa dela, alguém precisa produzir a compaixão, mesmo que esteja sofrendo, pois seu sofrimento é menor do que do próximo, ao ajudá-lo há a sensação de dignidade extrema. Eis o sentido da vida para muitos e a busca da redenção.

As batalhas travadas pelo ser na reconstrução de sua moral estabelecem modelos de viver, o que, por sua vez, traz o certo e o errado, mais uma vez, como formas pré-definidas, pragmaticamente o há dois lados para que o sujeito siga, o modelo bom de viver, passando pelas dificuldades e encarando tudo como desafios, lamentando e mostrando lamento, bem como buscando piedade, ou o modelo ruim,

que é não se preocupar com problemas, viver e deixar que o tempo faça o seu trabalho. Mas há algo errado nisso tudo, logicamente, já que o fator tempo integra a todos igualmente, a diferença é que um viverá no caos, o outro na tranquilidade.

Ao que parece aqui é que estejamos escrevendo uma teoria do vagabundo, o qual espera que tudo e resolva pelo próprio tempo, não é isso, mas sim uma tentativa de mostrar que toda a dor e caos é causada pelo que nós pensamos que está errado, sem mencionar o fato de que somos os culpados por tudo que acontece. Eis mais uma forma de sofrer, parece-nos cara a ideia de que podemos ter uma vida sem caos. O transgredir do ser também é natural, assim nunca terminará o sofrimento do ser.

A sensação de *mea culpa* é determinante para o ser, dessa forma podemos tracejar inúmeras linhas teóricas, mas a práxis sempre interrompe o pensar para apresentar novas formas de viver. O tempo, além do limite das vinte e quatro horas, passa a exercer profunda influência no viver do ser. Para tanto, discorreremos mais sobre esse assunto em outros textos, buscando tracejar linhas teóricas que possam, em sumo, alinhar-se à práxis, neste tentamos isso, esperamos que o efeito seja compreensível.

## REFERÊNCIAS

DURKHEIM, Émile. **Sociologia e filosofia**. Trad. ANDRADE, Fernando Dias. São Paulo: Martin Claret, 2009.

KANT, Immanuel. **À paz perpétua**. Trad. ZINGANO, Marco. Porto Alegre: L&PM, 2010.

NIETZSCHE, Friedrich. **Assim falava Zaratustra**. Trad. SOUZA, José Mendes de. Ed. Especial. Rio de Janeiro, 2012.

POE, Edgar Allan. **Poemas e Ensaios**. Trad. MENDES, Oscar; AMADO, Milton. 3ª ed. São Paulo: Globo, 1999.

ROHDEN, Huberto. **Filosofia da Arte: a metafísica da verdade revelada na estética da beleza**. São Paulo: Martin Claret, 2007.

SARTRE, Jean Paul. **A imaginação**. NEVES, Paulo. Porto Alegre: L&PM, 2010.

SCHOPENHAUER, Arthur. **Da morte; Metafísica do Amor; Do sofrimento do mundo**. Trad. NASSETTI, Pedro. 7ª Ed. São Paulo: Martin Claret, 2011.

\_\_\_\_\_. **Sobre a vontade na natureza**. Trad. SILVA, Gabriel Valladão. Porto Alegre: L&PM, 2013.

## UTILIZAÇÃO DE APP GAMEFICADO PARA DESENVOLVIMENTO DE HÁBITOS DE ESTUDO

Ronan Anacleto Lopes

**RESUMO:** Nos dias atuais, a tecnologia, cada vez mais presente no nosso dia-a-dia, vem exigindo seu espaço, ocupando momentos antes dedicados a leitura, estudo, e desenvolvimento pessoal. O advento dos smartphones e redes sociais criou uma geração que se aliena facilmente ao que a internet lhes fornece, abandonando o hábito de buscar o próprio conhecimento. Neste sentido, viu-se a necessidade de criar uma ferramenta que, não somente auxiliasse no processo de ensino-aprendizagem, mas também criasse junto ao aluno a vontade, o desejo de aprender cada vez mais. Ao invés de procurar formas de afastar o aluno das tecnologias, que cada vez mais se fazem presentes e necessárias, optou-se por utilizar esses recursos a favor do ensino, criando um aplicativo que, com base em princípios da gamificação, auxiliasse o jovem a estudar de forma lúdica e atrativa, valorizando suas ações. Com este aplicativo concluído, espera-se que o hábito de aprender retorne aos jovens, fundamentados na utilização desta ferramenta e nos recursos que ela apresenta.

**PALAVRAS-CHAVE:** Aplicativo. Smartphone. Ensino. Gamificação.

**ABSTRACT:** Nowadays, technology, increasingly present in our daily lives, has been demanding its space, occupying moments previously dedicated to reading, studying, and personal development. The advent of smartphones and social networks created a generation that easily alienates itself from what the internet provides them with, abandoning the habit of seeking their own knowledge. In this sense, there was a need to create a tool that would not only assist in the teaching-learning process, but also create with the student the will, the desire to learn more and more. Instead of looking for ways to remove the student from the technologies, which are increasingly present and necessary, we opted to use these resources in favor of teaching, creating an application that, based on the principles of gamification, would help the young person to study in a playful and attractive way, valuing your actions. With this application completed, it is expected that the habit of learning will return to young people, based on the use of this tool and the resources it presents.

**KEYWORDS:** Application. Smartphone. Teaching. Gamification.

### 1 INTRODUÇÃO

A nossa sociedade está se adaptando cada vez mais com todo esse nível tecnológico que alcançamos. Porém, o medo de ficarmos desinformados faz com que sejamos obsessivos pelo contato com alguma tecnologia, é nesse contexto em que o celular ganhou e ganha cada vez mais o mercado.

Chegando a cada dia mais perto de cobrir o planeta com suas ondas, os telefones móveis já ocupam ambientes de estudo e trabalho, obrigando ao meio a se adequar a essa nova situação e usá-la a seu favor (Dantas, 2014).

A utilização de *smartphones* em ambientes de estudo vem sendo um problema pertinente, pois é uma ferramenta onde o jovem não tem dificuldade em usá-la para benefício escolar, a distração proporcionada pelas redes sociais, vantagens da telefonia, a tecnologia e outras funções é onde se afogam (Dantas, 2014).

Com o avanço dessa tecnologia e de todas suas vantagens, o seu uso é essencial ao dia a dia do homem, assim, a sua proibição nas escolas não o tiraria do contexto e como solução a isso, a sua aplicação como recurso metodológico nas disciplinas seria a melhor forma de incorporá-lo (Dantas, 2014).

O ponto crucial é entender e aplicar o conceito de gamificação, o qual consiste na utilização de elementos dos *games* (mecânicas, estratégias, pensamentos, recompensas) fora do contexto dos *games*, com a finalidade de motivar os indivíduos à ação, auxiliar na solução de problemas e promover aprendizagens (Kapp, 2012).

Dentro da cultura digital, os jogos eletrônicos se destacam por exercer uma profunda influência na vida de um número considerável de pessoas, em especial essa nova geração, a qual já nasceu nesse mundo tecnológico. O avanço no desenvolvimento desses jogos os tornaram tão imersivos quanto os cinemas, literaturas e histórias cada vez mais detalhadas e complexas, sendo uma das explicações para o número de jogadores ser tão grande.

Segundo a ACI Games (Associação Comercial, Industrial e Cultural de Games), em pesquisa realizada em 2012, os jogos de videogame representam hoje, em todo o mundo, o maior mercado de entretenimento, superando a indústria do cinema e da música juntos. De acordo com Fardo (2013) EUA, praticamente todas as residências possuem algum tipo de dispositivo dedicado para os jogos, são os chamados *consoles*, e a idade dos jogadores, é em média de 30 anos. (Martins et al., 2014)

Em a “Pesquisa Game Mobile Brasil”, em 2013, 41% das mulheres e 59% dos homens declaram jogar algum jogo eletrônico, em múltiplas plataformas. Diante da realidade demonstrada por esses números, não se pode engar a importância dos *games* (termo que, traduzido do inglês, significa jogo) na vida das pessoas, e também na de alunos e sua conseqüente importância à educação.

A gamificação trabalha em partes, como uma motivação, dependendo do contexto em que for aplicada. Porém é necessário identificar quais destes são os mais aceitos pela comunidade de jogadores, a comunidade gamer. Assim, o autor Lopes (2015) com o trabalho “Um estudo preliminar sobre conceitos extrínsecos e intrínsecos do processo de Gamification”, explorou preferências desses contextos por jogadores do gênero masculino e feminino, em ambiente de mono e multiusuários. (LOPES; TODA; BRANCHER, 2015)

Os *games* não são famosos por ser apenas imersivos, mas principalmente pela contribuição cognitiva que eles ofertam, como o melhoramento do raciocínio lógico, na observação, espacialidade, resolução de problemas, leitura e tomadas de decisão. (Prensky 2011; Gee, 2009, apud Martins et al., 2014)

Partindo desse contexto, o projeto visa o desenvolvimento de um aplicativo para celular com o objetivo de ensinar os alunos a terem o hábito de estudar sem que isso os deixe entediados, onde tal será um objeto de estudo que estimule os alunos a estudar.

## 2 METOLOGIA

O projeto desenvolvido, terá grande parte de seu pensamento baseado dos trabalhos de (SHELDON, 2012), o qual trabalhava com conceitos da gamificação em um ambiente escolar, e obteve assim, resultados satisfatórios junto a cooperação de seus alunos. Também, será levado em consideração o trabalho de (TURELLA, 2015), onde a desenvoltura de um jogo com conceitos de gamificação para ensinar os mesmos acabou gerando ótimos resultados, assim como abriu portas para novos pensamentos.

Como primeira etapa após o tema ser escolhido, gamificação, foi selecionado qual seria a IDE em que seria programado e como resultado o Sublime Text foi escolhido devido a oferecer recursos que facilitariam a organização dos códigos. Nele foram usadas as linguagens JavaScript, CSS, HTML e PHP.

Após tais escolhas, fixou-se como segunda etapa o desenvolvimento do protótipo das telas do sistema, desenvolvendo suas interações básicas e validações de formulários via JavaScript.

Com a construção do protótipo estrutural do sistema, o próximo passo se baseou no estudo e aplicação do design responsivo no aplicativo, permitindo que este seja utilizado em diferentes resoluções e aparelhos, sem causar distorções do conteúdo.

Com a efetivação dessas etapas, foi iniciado o desenvolvimento do núcleo do projeto, ou seja, os processamentos do sistema para que ele pudesse cumprir com os objetivos propostos pelo grupo.

Para tal desenvolvimento serão realizadas as etapas de programação do banco de dados, e do *backend* em PHP 7. Para a implementação dos códigos SQL, foi escolhido o Sistema Gerenciador de Banco de Dados (SGBD) MySQL, pois é um software Open Source com grande compatibilidade com os diagramas lógicos, sendo este software, também de grande utilização em meio comercial, graças a sua eficiência e baixo custo (NEVES; RUAS, 2005).

### 3 RESULTADO

De acordo com o relatório elaborado pela agência de marketing digital “We Are Social”, o Brasil é o 3º país com maior índice de uso de internet no mundo e a média de conexões mobile no Brasil é maior do que a média mundial. O número de conexões móveis no Brasil aumentou 3% em relação a 2014, chegando a um nível impressionante de 276 milhões de conexões (KEMP, 2015).

As atividades móveis dos usuários brasileiros se baseiam em acesso a aplicativos de mídia social e vídeos (23%), mas também é mostrado que 18% dos acessos estão relacionados a serviços bancários, superando até aplicativos de localização e games, que registraram 17% cada um (KEMP, 2015).

Essa adaptação para a plataforma web, e sua maior presença em *smartphones* foi realizada devido ao fato da evolução tecnológica, onde o uso de dispositivos móveis vem aumentando drasticamente assim como a convivência com a internet no dia a dia. “Com a nova versão do HTML novos recursos foram apresentados para o desenvolvimento web, como novos elementos, novas funcionalidades entre outras diversas novidades que possibilitam novas experiências de interação com web sites” (MAZZA, 2012).

De acordo com Zemel (2012), o Web design responsivo é aquele que responde a qualquer dispositivo ou resolução de tela. Uma aplicação com layout responsivo pode ser bem visualizada em qualquer um dos dispositivos, por exemplo, uma TV, Tablet, Smartphone, desktop, etc.

Portanto, a escolha de uma linguagem e estrutura responsiva foi crucial para a boa acessibilidade do sistema, permitindo que usuários de diferentes sistemas operacionais e equipamentos possam acessar e utilizar esta ferramenta.

O sistema fornecerá recursos e ferramentas para que professores possam inserir atividades como desafios, os quais são apresentados aos alunos como questões. Os alunos por sua vez, pesquisam as respostas e aprendem com o processo.

Quanto mais estímulos estes alunos receberem na etapa de aprender, mais prazeroso será para eles. Ao tornar o aprender, algo agradável e não forçado, é possível que eles adquiram o hábito de estudar e aprender, ao invés de gastar seu tempo livre em redes sociais.

## 4 SISTEMA

O desenvolvimento do sistema foi focado em 3 pilares: a segurança de acesso, a responsividade dos elementos e a gamificação. Para garantir a segurança, foi desenvolvido um sistema de login e senha, com níveis de acesso dos usuários, de forma que somente o administrador possa alterar estes níveis.

Figura 1 - Tela de login do sistema



Bem vindo ao DAHEL - Desenvolvendo Hábitos de Estudo e Lazer

Digite seus dados

Login

Senha

Acessar

Cadastro

Fonte: O autor (2020)

A Figura 1 retrata o portal de entrada para o sistema. Uma vez cadastrado no sistema, o usuário poderá acessar ao aplicativo com suas configurações de conta e atividades realizadas. Esse acesso visa impedir que outros alunos modifiquem a resposta uns dos outros e garanta a idoneidade das informações.

Figura 2 - Menu principal do sistema



Fonte: O autor (2020)

Neste projeto, o menu principal, apresentado na Figura 2, só é acessado após o login. Cada tipo de usuário pode apresentar diferentes menus de acesso, sendo que nesta figura, está representado o menu de um usuário SUPERVISOR ou PROFESSOR.

Outro recurso de grande valia para este aplicativo seria o Relatório de desempenho, onde consta todos os alunos respondentes e suas notas.

Figura 3 - Relatório dos jogadores

Relatório dos jogadores

Selecione os filtros que deseja aplicar

Geral

Selecione um curso

Todos

Filtrar

Remover Filtros

| Usuario | Curso                   | Ano   | Disciplina  | Pontos |
|---------|-------------------------|-------|-------------|--------|
| Vini    | Informatica - Integrado | 3 Ano | Filosofia   | 1      |
| Zezinho | Informatica - Integrado | 4 Ano | Filosofia   | 1      |
| dani    | Informatica - Integrado | 2 Ano | Filosofia   | 1      |
| Zezinho | Informatica             | 4 Ano | Informatica | 1      |
| Vinizin | Informatica - Integrado | 3Ano  | Informatica | 1      |
| Vini    | Informatica - Integrado | 3 Ano | Informatica | 1      |

Fonte: O autor (2020)

A Figura 3 demonstra a interface do Relatório, apresentando alguns exemplos fictícios de alunos. Nesta tela, é possível identificar o *ranking* das pontuações, o que se alinha com um dos conceitos de gamificação, gerando uma competição entre os alunos pelo melhor colocado no *ranking*.

Ao omitir os últimos colocados, deixando somente um “top 10”, eliminamos o problema causado pelo constrangimento de ser o último do *ranking*, bem como o desestímulo que isso gera.

Dentre outros conceitos de gamificação aplicados, um recurso para estimular os alunos na execução das atividades propostas pelo App é o painel de conquistas.

Figura 4 - Painel de conquistas na visão do aluno



Fonte: O autor (2020)

Uma das formas clássicas de estimular o progresso em alguma atividade é através de conquistas e prêmios. Pensando neste conceito, foi desenvolvido o painel de conquistas do “personagem” que o aluno representa (Figura 4).

Por meio deste painel, os alunos podem identificar os requisitos para alcançar novos objetivos e, em alguns pontos específicos, conseguir premiações junto a seus professores, em aulas reais. Essa gamificação favorece aqueles que não tem perfil competitivo, porém gostam de conquistar todos os recursos e elementos disponíveis em um jogo.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O projeto tem como objetivo final desenvolver um produto onde o aluno e professor tenham um relacionamento de dinamicidade, e que haja um interesse mútuo em estudar sem que isso fuja do lazer diário que eles desejam, principalmente os alunos/jovens.

Sendo algo com um design simples e, essencialmente, prático, não torna sua utilização cansativa ou complexa, possibilitando ao usuário uma atividade benéfica educacionalmente e que visa mantê-lo totalmente confortável, representando apenas um “jogo de internet”.

A resistência que se tem em inserir tecnologia no âmbito escolar é uma das barreiras a ser vencida, não somente neste projeto, mas por toda a sociedade, que ainda considera o modo clássico como o melhor para a aprendizagem.

Atualmente, o mundo em que os jovens estão imersos, é extremamente diferente do âmbito escolar clássico em que são obrigados a vivenciar. Essa disparidade entre a realidade e a escola resulta em uma abrangente gama de possibilidade para inserir anovas técnicas de ensino, e assim, recriar o conceito de aula, ensino educação, sob uma perspectiva inovadora e revolucionária.

Em trabalhos futuros, espera-se implementar em um ambiente escolar real e testar a aceitabilidade do sistema bem como colher novas informações sobre a usabilidade e eficiência dos conceitos de gamificação no engajamento dos alunos.

## REFERÊNCIAS

DANTAS, M. M. DA S. **O uso do aparelho celular como recurso Didático**. Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, p. 1–15, 2014.

FARDO, M. L. **A Gamificação Aplicada Em Ambientes De Aprendizagem**. Novas Tecnologias na Educação, v. 11, n. 1, p. 1–9, 2013.

GEE, James Paul. **Bons video games e boa aprendizagem**. Perspectiva, v. 27, n.1, p. 167-178, 2009.

KAPP, Karl M. **The gamification of learning and instruction: game-based methods and strategies for training and education.** John Wiley & Sons, 2012.

KEMP, Simon. **Digital, social & mobile worldwide in 2015.** We are social, 2015.

LOPES, R. A.; TODA, A. M.; BRANCHER, J. D. **Um estudo preliminar sobre conceitos extrínsecos e intrínsecos do processo de Gamification.** Revista Brasileira de Informática na Educação, v. 23, n. 3, p. 164, 2015.

MARTINS, T. M. D. O. et al. **A Gamificação de conteúdos escolares: uma experiência a partir da diversidade cultural brasileira.** Seminário Jogos Eletrônicos, Educação e Comunicação, 2014.

MAZZA, L. HTML5 e CSS3: Domine a web do futuro. **Journal of Chemical Information and Modeling**, v. 53, n. 9, p. 1689–1699, 2013.

SHELDON, Lee. **The multiplayer classroom: Designing coursework as a game.** Cengage Learning, 2011.

TURELLA, E. H. F. C. DE O. **Jogo para apoio ao ensino e aprendizagem utilizando conceitos de gamificação.** 2015.

ZEMEL, Tarcio. **Web Design Responsivo: Páginas adaptáveis para todos os dispositivos.** Editora Casa do Código, 2015.

CENTRO  
UNIVERSITÁRIO



# CAMPO REAL

EXCELÊNCIA EM ENSINO SUPERIOR

