

A aquisição de competências de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo com recurso ao método indireto de ensino

Joel Augusto Barros Fernandes¹

Eduardo Barbas de Albuquerque

Escola Superior de Hotelaria e Turismo - P. Porto

CITUR - Centro de Investigação, Desenvolvimento e Inovação em Turismo

RESUMO

O objetivo deste trabalho é divulgar os resultados do método indireto de ensino, como forma de treino para o desenvolvimento e aquisição de um número (27) elevado de competências de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo, no sentido de demonstrar que o mesmo serve também para: i) avaliar as aprendizagens; ii) medir a relação ensino-aprendizagem com a atividade profissional futura dos estudantes.

Utilizámos a metodologia qualitativa da análise conteúdo de respostas a várias questões abertas, colocadas a 100 estudantes de Empreendedorismo, da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Politécnico do Porto.

Os resultados demonstram que o método indireto de ensino, isto é, a aprendizagem pela descoberta guiada em ambientes de simulação, aplicado no ensino do Empreendedorismo, através de 23 diferentes atividades, desenvolvidas em 40 horas de simulação, permite o treino para o desenvolvimento e aquisição de 27 competências.

Concluimos que o referido método indireto de ensino permite o treino para o desenvolvimento e aquisição de 27 competências de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo e serve também para: i) avaliar de imediato os resultados da aprendizagem; ii) demonstrar que a potencial capacidade empreendedora dos estudantes, vai muito para além da atividade profissional induzida pelo nome do curso que frequentam.

Palavras-chave: Método indireto de ensino; Resultados da aprendizagem; Empreendedorismo; Hotelaria; Turismo.

ABSTRACT

The aim of this paper is to disseminate the results of the indirect teaching method, as a form of training for the development and acquisition of a high number (27) of Hotel and Tourism Entrepreneurship skills, in order to demonstrate that it also serves to: i) evaluate the learning; ii) measure the teaching-learning relationship with the students' future professional activity.

We used the qualitative methodology of the content analysis of answers to several open questions, posed to 100 students of Entrepreneurship, from the Polytechnic Porto School of Hotel and Tourism.

The results demonstrate that the indirect teaching method, that is, learning by guided discovery in simulation environments, applied in the teaching of Entrepreneurship, through 23 different activities, developed in 40 hours of simulation, allows the training for the development and acquisition. of 27 competencies.

We conclude that this indirect teaching method allows training for the development and acquisition of 27 Hotel and Tourism Entrepreneurship skills and also serves to: i) immediately evaluate learning outcomes; ii) demonstrate that students' potential entrepreneurial capacity goes far beyond the professional activity induced by the name of the course they attend.

Keywords: Indirect method of teaching; Learning outcomes; Entrepreneurship; Hospitality; Tourism.

Introdução

O presente artigo é a base da comunicação oral que apresentámos no Fórum Interno P.PORTO 2019 que decorreu nos dias 9 e 10 de maio de 2019, sob o tema "Formação e Inovação Pedagógica no P.PORTO". A referida comunicação e

¹ Endereço de contacto: joelfernandes@esht.ipp.pt

este artigo enquadraram-se na área temática “Avaliação das Aprendizagens”. O artigo corresponde a uma investigação, em que utilizámos a metodologia qualitativa da análise conteúdo de respostas de estudantes, bem como a nossa reflexão enquanto docentes, sobre a aplicação do método indireto de ensino – aprendizagem pela descoberta guiada em ambientes de simulação – nas diversas Unidades Curriculares de Empreendedorismo da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Instituto Politécnico do Porto.

Objetivo

O objetivo deste trabalho é divulgar os resultados do método indireto de ensino, como forma de treino para o desenvolvimento e aquisição de um número (27) elevado de competências de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo, no sentido de demonstrar que o mesmo serve também para: i) avaliar as aprendizagens; ii) medir a relação ensino-aprendizagem com a atividade profissional futura dos estudantes.

O método indireto de ensino

A responsabilidade pela lecionação das diversas Unidades Curriculares de Empreendedorismo, dos diversos cursos da ESHT – Escola Superior de Hotelaria e Turismo do P. Porto – Instituto Politécnico do Porto, levou-nos a ter que estudar qual seria o melhor método de ensino a aplicar nas referidas unidades.

Ponderada a questão, decidimos aplicar o método indireto de ensino - aprendizagem pela descoberta guiada em ambientes de simulação – para cumprir o programa, uma vez que os resultados da aprendizagem definidos nas referidas unidades curriculares podem ser adquiridos através da resolução de problemas em ambiente de simulação (Giza, 2009). Logo, a referida resolução permite aos estudantes serem responsáveis pelo seu próprio conhecimento (Woolfolk et al., 2009). A resolução dos problemas é feita através da discussão em grupo permitindo aos estudantes a descoberta e a compreensão das matérias objeto de estudo. Para além do referido, o método indireto de ensino incentiva a criatividade, algo fundamental ao processo empreendedor (Rahayu & Siregar, 2018) e é indicado para a obtenção, treino ou melhoria de um grande número de competências necessárias ao processo empreendedor, utilizando apenas 40 horas de contacto.

Apresenta-se de seguida duas imagens com a aplicação do método em sala aula: A figura 1 procura demonstrar o ambiente de simulação em que os estudantes descobrem *per si* as características do empreendedor e as características diferenciadoras das empresas, bem como o treino em cada aula da comunicação verbal e não-verbal; A figura 2 procura demonstrar o ambiente de simulação em que os estudantes descobrem *per si* as diversas formas de negociação consideradas fundamentais no processo empreendedor.



Figura 1. Empreendedorismo e Características básicas



Figura 2. Empreendedorismo e Negociação

As atividades que permitem adquirir, treinar ou melhorar um número elevado de competências necessárias ao processo Empreendedor em Hotelaria e Turismo

Um estudo de Bonnstetter (2012) refere que foi possível prever com precisão mais de 90% das pessoas que se tornariam empreendedoras, pelo simples facto de possuírem as seguintes cinco competências: Capacidade de Persuasão; Capacidade de Liderança; Responsabilidade; Orientação para Metas e Resultados; Habilidades Interpessoais.

O relatório final do Centro Comum de Investigação da Comissão Europeia refere que em 42 ações de investigação foram identificadas 292 diferentes formulações de competências necessárias ao processo empreendedor, relacionadas com conhecimentos, capacidades e atitudes. Foi por isso possível agrupar as referidas 292 diferentes formulações em três grandes áreas conceptuais: competências operacionais e contextuais; competências empreendedoras; competências conceptuais e relacionais, dando origem a 22 diferentes tipos de competências necessárias ao processo empreendedor (Komarkova, I., Conrads, J., & Collado, A, 2015).

Num processo interno de *brainstorming* os diversos professores do departamento de Gestão da ESHT do P. Porto, identificaram um número elevado de competências necessárias ao processo empreendedor em hotelaria e turismo e não um número restrito como o referido por Bonnstetter (2012). Por isso, optou-se pelos 27 diferentes tipos de competências necessárias ao processo empreendedor, plasmadas nos dois estudos referidos, uma vez que correspondem aos identificados no mencionado processo interno.

Os referidos 27 diferentes tipos de competências (C) necessárias ao processo empreendedor são os seguintes:

- C01 – Iniciativa: primeiro a fazer;
- C02 – Interação com os outros: socialização;
- C03 – Autoavaliação: criticar as suas próprias características;
- C04 – Comunicação em público: vencer o maior medo do ser humano;
- C05 – Definição de objetivos individuais: mensuráveis;
- C06 – Capacidade de reflexão: raciocínio;
- C07 – Trabalho em equipa: esforços conjuntos;
- C08 – Criatividade: capacidade de inovar;

- C09 – Tomada de decisões: seleção de uma opção entre várias alternativas;
- C10 – Espírito empresarial: ligação ao marketing, às vendas, ao cliente e ao negócio;
- C11 – Planeamento: perceber a realidade para construir o futuro;
- C12 – Motivação: impulso para os objetivos;
- C13 – Autonomia: independência;
- C14 – Capacidade de persuasão: convencer os outros;
- C15 – Capacidade de correr riscos: calculados;
- C16 – Proatividade: antecipação e escolha;
- C17 – Responsabilidade: arcar com as consequências dos seus atos;
- C18 – Capacidade de análise e de avaliação de situações: financeiras de investimento;
- C19 – Capacidade de liderança: arte de comandar pessoas;
- C20 – Habilidades interpessoais: relação positiva entre pessoas e resultados;
- C21 – Capacidade de negociação: ganhar e perder em negócios;
- C22 – Análise crítica: julgar situações;
- C23 – Elaboração de um plano de negócios: projetar o futuro empreendimento;
- C24 – Orientação para metas e resultados: foco nos resultados planeados;
- C25 – Resolução de conflitos: relações interpessoais no negócio;
- C26 – Resolução de problemas: uso de métodos para solucionar problemas;
- C27 – Organização: pessoas, processo, trabalho e objetivos comuns.

Para adquirir, treinar ou melhorar um número tão elevado de competências foram definidas, no referido processo de *brainstorming*, as seguintes 23 atividades em ambiente de simulação:

Tabela 1. Atividades promovidas

#	Atividade
1	A descoberta do grupo empreendedor;
2	Construção do <i>mind map</i> de cada estudante empreendedor;
3	Características do empreendedor;
4	Características diferenciadoras das empresas;
5	Gerar, condicionalmente, ideias de negócio, imagem sem público;
6	Gerar, condicionalmente, ideias de negócio, imagem com público;
7	Modelo de negócio relativo à ideia selecionada;
8	Análise SWOT do negócio relativa à ideia selecionada;
9	<i>Elevator Pitch</i> para o financiamento do negócio relativo à ideia selecionada;
10	Meios de financiamento de projetos de investimento (tout court);
11	Empreendedorismo e Liderança: O Maestro Benjamin Zander;
12	Empreendedorismo e Liderança: A grelha de Blake & Mouton;
13	Empreendedorismo e Negociação: Estratégias de Negociação;
14	Empreendedorismo e Negociação: A linguagem corporal na Negociação;
15	Práticas de Empreendedorismo e o texto " O que não aprendi na escola";
16	Práticas de Empreendedorismo e o texto "As 50 empresas que mandam no mundo";
17	Práticas de Empreendedorismo e as máximas da U.C. de Empreendedorismo;
18	Perguntas a um Empreendedor;
19	Plano de Negócios;
20	Preparação da jornada exterior de Empreendedorismo;
21	Jornada exterior " Empreendedor por um dia " na baixa do Porto;
22	Avaliação da jornada exterior de Empreendedorismo;
23	Avaliação da U.C. de Empreendedorismo.

Fonte: elaboração própria

As 23 atividades utilizaram 5 modelos de simulação/estudo/aprendizagem: Ensino pela descoberta; Apresentação de objetivos; Questionários orientados para a compreensão; Debates; Estudos de caso. O ensino pela descoberta foi o modelo mais utilizado e é o cerne da metodologia indireta de ensino aqui em apreço. Assim, as 23 atividades referidas permitem treinar e desenvolver as 27 mencionadas competências, da seguinte forma:

1ª Atividade - A descoberta do grupo empreendedor

Competências a desenvolver:

- C01 - Iniciativa;
- C02 - Interação com os outros;
- C03 - Autoavaliação.

2ª Atividade - Construção do *mind map* de cada estudante empreendedor

Competências a desenvolver:

- C03 - Autoavaliação;
- C04 - Comunicação em público;
- C05 - Definição de objetivos individuais.

3ª Atividade - Características do empreendedor

Competências a desenvolver:

- C04 - Comunicação em público;
- C06 - Capacidade de reflexão;
- C07 - Trabalho em equipa.

4ª Atividade - Características diferenciadoras das empresas

Competências a desenvolver:

- C04 - Comunicação em público;
- C06 - Capacidade de reflexão;
- C07 - Trabalho em equipa.

5ª Atividade - Gerar, condicionalmente, ideias de negócio, imagem sem público

Competências a desenvolver:

- C06 - Capacidade de reflexão;
- C07 - Trabalho em equipa;
- C08 - Criatividade;
- C09 - Tomada de decisões.

6ª Atividade - Gerar, condicionalmente, ideias de negócio, imagem com público

Competências a desenvolver:

- C06 - Capacidade de reflexão;
- C07 - Trabalho em equipa;
- C08 - Criatividade;
- C09 - Tomada de decisões.

7ª Atividade - Modelo de negócio relativo à ideia selecionada

Competências a desenvolver:

- C04 - Comunicação em público;
- C07 - Trabalho em equipa;
- C10 - Espírito empresarial;
- C11 - Planeamento.

8ª Atividade - Análise SWOT do negócio relativa à ideia selecionada

Competências a desenvolver:

C04 - Comunicação em público;

C07 - Trabalho em equipa;

C10 - Espírito empresarial;

C11 - Planeamento.

9ª Atividade - *Elevator Pitch* para o financiamento do negócio relativo à ideia selecionada

Competências a desenvolver:

C04 - Comunicação em público;

C12 - Motivação;

C13 - Autonomia;

C14 - Capacidade de Persuasão.

10ª Atividade – Meios de financiamento de projetos de investimento (*tout court*)

Competências a desenvolver:

C15 - Capacidade de correr riscos;

C16 - Proatividade;

C17 - Responsabilidade;

C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações.

11ª Atividade - Empreendedorismo e Liderança: O Maestro Benjamin Zander

Competências a desenvolver:

C04 - Comunicação em público;

C19 - Capacidade de Liderança;

C20 - Habilidades interpessoais.

12ª Atividade - Empreendedorismo e Liderança: A grelha de Black & Mountain

Competências a desenvolver:

C19 - Capacidade de Liderança;

C20 - Habilidades interpessoais.

13ª Atividade - Empreendedorismo e Negociação: Estratégias de Negociação

Competências a desenvolver:

C04 - Comunicação em público;

C07 - Trabalho em equipa;

C20 - Habilidades interpessoais;

C21 - Capacidade de Negociação.

14ª Atividade - Empreendedorismo e Negociação: Linguagem corporal e Negociação

Competências a desenvolver:

C04 - Comunicação em público;

C07 - Trabalho em equipa;

C20 - Habilidades interpessoais;

C21 - Capacidade de Negociação.

15ª Atividade – Práticas de Empreendedorismo: " O que não aprendi na escola"

Competências a desenvolver:

C03 - Autoavaliação;

C04 - Comunicação em público;

C06 - Capacidade de reflexão;
C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações;
C20 - Habilidades interpessoais;
C22 - Análise crítica.

16ª Atividade – Práticas de Empreendedorismo: “50 empresas que mandam no mundo”

Competências a desenvolver:

C03 - Autoavaliação;
C04 - Comunicação em público;
C06 - Capacidade de reflexão;
C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações;
C22 - Análise crítica.

17ª Atividade – Práticas de Empreendedorismo: Máximas da U.C.

Competências a desenvolver:

C03 - Autoavaliação;
C04 - Comunicação em público;
C06 - Capacidade de reflexão;
C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações;
C20 - Habilidades interpessoais;
C22 - Análise crítica.

18ª Atividade – Perguntas a um Empreendedor

Competências a desenvolver:

C01 - Iniciativa;
C02 - Interação com os outros;
C04 - Comunicação em público;
C16 - Proatividade;
C20 - Habilidades interpessoais;
C22 - Análise crítica.

19ª Atividade – Plano de Negócios

Competências a desenvolver:

C23 - Elaboração de um plano de negócios.

20ª Atividade - Preparação da jornada exterior de Empreendedorismo

Competências a desenvolver:

C01 - Iniciativa;
C04 - Comunicação em público;
C07 - Trabalho em equipa;
C11 - Planeamento;
C20 - Habilidades interpessoais;
C24 - Orientação para metas e resultados.

21ª Atividade - Jornada exterior " Empreendedor por um dia " na baixa do Porto

Competências a desenvolver:

C01 - Iniciativa;
C02 - Interação com os outros;
C04 - Comunicação em público;
C07 - Trabalho em equipa;

- C08 - Criatividade;
- C09 - Tomada de decisões;
- C10 - Espírito empresarial;
- C11 - Planeamento;
- C12 - Motivação;
- C13 - Autonomia;
- C14 - Capacidade de Persuasão;
- C15 - Capacidade de correr riscos;
- C16 - Proatividade;
- C17 - Responsabilidade;
- C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações;
- C19 - Capacidade de Liderança;
- C20 - Habilidades interpessoais;
- C21 - Capacidade de Negociação;
- C24 - Orientação para metas e resultados;
- C25 - Resolução de conflitos;
- C26 - Resolução de problemas;
- C27 - Organização.

22ª Atividade - Avaliação da jornada exterior de Empreendedorismo

Competências a desenvolver:

- C03 - Autoavaliação;
- C06 - Capacidade de reflexão;
- C07 - Trabalho em equipa;
- C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações;
- C22 - Análise crítica;
- C24 - Orientação para metas e resultados.

23ª Atividade - Avaliação da UC de Empreendedorismo

Competências a desenvolver:

- C03 - Autoavaliação;
- C04 - Comunicação em público;
- C05 - Definição de objetivos individuais;
- C06 - Capacidade de reflexão;
- C22 - Análise crítica.

Foram estimadas 40 horas para a realização das referidas 23 atividades. Isto é, uma única Unidade Curricular de Empreendedorismo precisa de 30 horas de simulação em sala e mais de 10 horas de simulação no exterior. Ou seja, 1,5 horas para cada uma das 20 atividades em sala (da 1ª à 20ª atividade), mais 10 horas para a 21ª atividade a realizar no exterior. A jornada exterior é o expoente máximo da simulação, pois é a aplicação prática das 20 atividades de simulação treinadas até então. A 22ª e 23ª atividade são feitas em horas de trabalho autónomo. Cruzando a informação das 23 atividades com as 27 competências adquiridas temos:

Tabela 2. Cruzamento das atividades desenvolvidas com as competências adquiridas

ATIVIDADES	DEPOIS DE APROVADO NA U. C. DE EMPREENDEDORISMO O(A) ESTUDANTE É CAPAZ DE APLICAR AS SEGUINTE COMPETÊNCIAS:																											
	C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08	C09	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18	C19	C20	C21	C22	C23	C24	C25	C26	C27	
Cultura Empreendedora																												
1 - A descoberta do grupo empreendedor	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2 - Construção do mind map de cada estudante empreendedor																												
Características Empreendedoras																												
3 - Características do empreendedor				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
4 - Características diferenciadoras das empresas				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empreendedorismo e Geração de Ideias de Negócio																												
5 - Geral, condicionalmente, ideias de negócio imagem sem público						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6 - Geral, condicionalmente, ideias de negócio imagem com público						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empreendedorismo e Modelo de Negócio																												
7 - Modelo de negócio relativo à ideia selecionada			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
8 - Análise SWOT do negócio relativa à ideia selecionada			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empreendedorismo e Financiamento																												
9 - Elevator Pitch para financiamento do negócio da ideia selecionada			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
10 - Meios de financiamento de projetos de investimento (tout court)			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empreendedorismo e Liderança																												
11 - Empreendedorismo e Liderança: O Maestro Benjamin Zander			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
12 - Empreendedorismo e Liderança: A grelha deBlake & Monton			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empreendedorismo e Negociação																												
13 - Empreendedorismo e Negociação: Estratégias de Negociação			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
14 - Empreendedorismo e Negociação: Linguagem corporativa Negociação			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Práticas de Empreendedorismo																												
15 - O Empreendedorismo e o texto " O que não aprendi na escola"			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
16 - Empreendedorismo e "As 50 empresas que mandam no mundo"			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
17 - As máximas da U.C. de Empreendedorismo			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
18 - Perguntas a um empreendedor			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
19 - Elaboração de um plano de negócios																												
20 - Preparação de jornada de empreendedorismo no exterior			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
21 - Jornada exterior " Empreendedor por um dia " na baixa do Porto			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
22 - Avaliação da jornada exterior			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
23 - Avaliação da U.C. de Empreendedorismo			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número de repetições:	4	3	7	16	2	9	11	3	3	3	4	2	2	2	2	3	2	6	3	9	3	6	1	3	1	1	1	

Fonte: elaboração própria

O referido cruzamento da informação demonstra as seguintes repetições em 23 atividades:

Tabela 3. Competências a desenvolver

27 Competências	Repetições em 23 atividades	
	Número	%
C04 - Comunicação em público	16	14,29%
C07 - Trabalho em equipa	11	9,82%
C06 - Capacidade de reflexão	9	8,04%
C20 - Habilidades interpessoais	9	8,04%
C03 - Autoavaliação	7	6,25%
C18 - Capacidade de análise e de avaliação de situações	6	5,36%
C22 - Análise crítica	6	5,36%
C01 - Iniciativa	4	3,57%
C11 - Planeamento	4	3,57%
C02 - Interação com os outros	3	2,68%
C08 - Criatividade	3	2,68%
C09 - Tomada de decisões	3	2,68%
C10 - Espírito empresarial	3	2,68%
C16 - Proatividade	3	2,68%
C19 - Capacidade de liderança	3	2,68%
C21 - Capacidade de negociação	3	2,68%
C24 - Orientação para metas e resultados	3	2,68%
C05 - Definição de objetivos individuais	2	1,79%
C12 - Motivação	2	1,79%
C13 - Autonomia	2	1,79%
C14 - Capacidade de persuasão	2	1,79%
C15 - Capacidade de correr riscos	2	1,79%
C17 - Responsabilidade	2	1,79%
C23 - Elaboração de um plano de negócios	1	0,89%
C25 - Resolução de conflitos	1	0,89%
C26 - Resolução de problemas	1	0,89%
C27 - Organização	1	0,89%
TOTAL	112	100%

Fonte: elaboração própria

As competências: comunicação em público; trabalho em equipa; capacidade de reflexão; habilidades interpessoais; autoavaliação; são repetidas respetivamente em 16, 11, 9, 9 e 7 atividades, representam cerca de 46% das repetições. Estas cinco, são as competências mais treinadas nas Unidades Curriculares de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo, uma vez que são consideradas como as mais importantes.

Pretende-se demonstrar que o método indireto de ensino, aqui consubstanciado nas referidas 23 atividades em ambiente de simulação, permite adquirir, treinar ou melhorar 27 competências e ainda serve para: i) avaliar as aprendizagens; ii) medir a relação ensino-aprendizagem com a atividade profissional futura dos estudantes.

Metodologia

Para demonstrar o anteriormente referido, utilizámos a metodologia qualitativa da análise de conteúdo de respostas a várias questões (abertas), colocadas a cem (100) estudantes das diversas Unidades Curriculares de Empreendedorismo, da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Politécnico do Porto. Analisámos as respostas de cinquenta (50) estudantes do ano letivo de 2017/2018 e cinquenta (50) estudantes do ano letivo 2016/2017.

Uma vez que os estudantes de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo, na 22ª Atividade, avaliam a referida jornada exterior de Empreendedorismo e na 23ª Atividade avaliam a própria Unidade Curricular de Empreendedorismo, através de 12 questões de resposta aberta, entendemos que a metodologia qualitativa (compreensiva) é a que mais se adequa para melhor compreender as respostas dos estudantes às referidas questões. Segundo Jean-Pierre Deslauriers (1997), as metodologias qualitativas (compreensivas) mais não são que um conjunto de técnicas interpretativas, cujo objetivo é descrever, decodificar e traduzir o problema em estudo (cit. por Guerra, 2006,p.11).

Dentro da metodologia qualitativa selecionada, a análise de conteúdo foi a técnica usada para a análise dos dados das respostas dos estudantes às referidas questões. Para Bardin (2004) a análise de conteúdo é “um conjunto de técnicas de análise das comunicações que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens”(p.33).

A construção das categorias de análise, essenciais à análise horizontal das respostas dos estudantes às referidas questões de resposta aberta, teve por base a análise prévia do conteúdo das referidas respostas, bem como a estrutura das questões colocadas, estas decorrentes do enquadramento teórico que dá origem e suporta esta investigação.

As categorias de análise são as seguintes:

- 1 – Competências identificadas pelos estudantes como adquiridas, treinadas ou melhoradas na Unidade Curricular de Empreendedorismo;
- 2 – Resultados da aprendizagem identificados pelos estudantes como adquiridos depois de frequentada a Unidade Curricular de Empreendedorismo;
- 3 – Relação ensino-aprendizagem identificada pelos estudantes na Unidade Curricular de Empreendedorismo como fundamental à sua atividade profissional futura.

Análise e discussão dos resultados

- a) Relativamente à categoria de análise 1 – Competências identificadas pelos estudantes como adquiridas, treinadas ou melhoradas na Unidade Curricular de Empreendedorismo, os resultados são os seguintes:

Estudantes	Competências identificadas	%
2	24	2%
9	21	9%
8	17	8%
12	16	12%
41	14	41%
28	13	28%
100		100%

Fonte: elaboração própria

Contata-se que 41% dos estudantes identificaram 14 competências como adquiridas, treinadas ou melhoradas na Unidade Curricular de Empreendedorismo. Por outro lado, 2% dos estudantes identificaram 24 competências como adquiridas, treinadas ou melhoradas na referida Unidade Curricular;

Das 27 competências que se pretendem dar como adquiridas, treinadas ou melhoradas na Unidade Curricular de Empreendedorismo, apenas 3 competências não foram identificadas pelos estudantes como tal:

- C16 - Proatividade;
- C10 - Espírito empresarial;
- C25 - Resolução de conflitos.

No entanto, saliente-se que estas 3 competências estão plasmadas como adquiridas na referida jornada exterior de empreendedorismo e os professores da Unidade Curricular presentes naquela confirmam a sua óbvia aquisição. Isto é, não foram referidas nas respostas dos estudantes por mero esquecimento destes, mas foram obviamente adquiridas, pois é impossível negociar em ambiente externo sem proatividade na busca de clientes; sem espírito empresarial na criação do seu próprio negócio; sem ter resolvido os conflitos que surgiram com clientes e concorrentes ao longo da jornada exterior.

- b) Relativamente à categoria de análise 2 – Resultados da aprendizagem identificados pelos estudantes como adquiridos depois de frequentada a Unidade Curricular de Empreendedorismo, os resultados são os seguintes:

Os resultados da aprendizagem são inicialmente identificados como as competências a adquirir, isto é, no fim da frequência da Unidade Curricular de Empreendedorismo o estudante será capaz de comparar, aplicar e/ou fazer o descrito nas 27 competências;

Na análise às respostas dos 100 estudantes foi possível identificar que um número reduzido – apenas 14 – refere que, apesar de adquirida, ainda não domina a parte económico-financeira da C23 - Elaboração de um plano de negócios. Consideramos natural esta afirmação, pois trata-se de modelo elaborado por economistas e por isso alguns dos estudantes poderão precisar de mais horas de treino para a sua completa compreensão;

Os estudantes referem que os resultados da aprendizagem pela descoberta guiada em ambientes de simulação são facilmente adquiridos e de forma quase imediata. Os professores confirmam o referido através da observação do desempenho dos estudantes na jornada exterior.

Apresenta-se de seguida uma imagem com o exemplo da aplicação do método na jornada exterior (figura 4 - Empreendedorismo e Jornada exterior)



Figura 3. Empreendedorismo e Jornada exterior

- c) Relativamente à categoria de análise 3 – Relação ensino-aprendizagem identificada pelos estudantes na Unidade Curricular de Empreendedorismo como fundamental à sua atividade profissional futura, os resultados são os seguintes:

A potencial capacidade empreendedora dos estudantes vai muito para além da atividade profissional induzida pelo nome do curso que frequentam, pois 78% dos estudantes refere que poderá vir a empreender em qualquer atividade económica e 22% a não empreender;

Dos referidos 78% de potenciais estudantes empreendedores, os setores da hotelaria e turismo são referidos como potencial para futuros empreendimentos apenas por 23%, enquanto 46% apresentam potenciais empreendimentos em soluções de novas tecnologias ligadas a diversos setores e os restantes 31% apostarão no comércio tradicional com novas roupagens.

Conclusões

Concluímos sobre a referida metodologia de ensino indireta o seguinte:

Numa única Unidade Curricular de Empreendedorismo, com apenas 40 horas de contacto, permite adquirir, treinar ou melhorar 27 competências de Empreendedorismo em Hotelaria e Turismo, uma vez que os estudantes apenas não identificaram como adquiridas 3 competências, mas foi possível confirmar, pelos professores da unidade curricular, a sua aquisição durante a jornada exterior.

E serve também para:

- i) Avaliar de imediato os resultados da aprendizagem, pois foi assim entendido pelos estudantes de empreendedorismo e confirmado pelos professores desta unidade curricular através do observado na jornada exterior;
- ii) A potencial capacidade empreendedora dos estudantes vai muito para além da atividade profissional induzida pelo nome do curso que frequentam, uma vez que 46% dos estudantes que tencionam empreender, apresentam potenciais empreendimentos em soluções de novas tecnologias ligadas a diversos setores;

Referências

- Bardin, L. (2004). *Análise de Conteúdo (3ª edição ed.)*. Lisboa: Edições 70.
- Bonnstetter, B. J. (2012). New research: The skills that make an entrepreneur. *Harvard Business Review*, 90(12), 7-13.
- Giza, B. (2009). The use of free, open-source, and web-based tools in education. In I. Gibson, R. Weber, K. McFerrin, R. Carlsen & D. Willis (Eds.), *Proceedings of SITE 2009--Society for Information Technology & Teacher Education International Conference* (pp. 1838-1842). Charleston, SC, USA: Association for the Advancement of Computing in Education (AACE). Retrieved November 2, 2019 from <https://www.learntechlib.org/p/30886>.
- Guerra, I. (2006). *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo - Sentidos e formas de uso*. Estoril: Principia.
- Komarkova, I., Gagliardi, D., Conrads, J., & Collado, A. (2015). Entrepreneurship Competence: An Overview of Existing Concepts. Policies and Initiatives. *Commission européenne, JRC Science and Policy reports, Report EUR, 27472*. Consultado a 15/02/2019 em <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfna27939enn.pdf>
- Rahayu, P., & Siregar, S. D. (2018). Teaching Strategies in Students' Micro Teaching Performance. *English Language Teaching and Research*, 2(1), 202-211.
- Woolfolk, A., Winne, P.H., & Perry, N.E. (2009). Social cognitive and constructivist views of learning. In Woolfolk, A. & Margetts, K. (Eds.). *Educational psychology* (pp. 314-349). Pearson.