

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROF MARIA CRISTINA MEDEIROS
Técnico em Informática para Internet Integrado ao Ensino Médio

Evellyn de Santana Feliciano
Gabriel Caspirro Demarchi
Guilherme Augusto Pires da Silva
Guilherme Nakamura Carvalho
Iago Santos Menezes de Oliveira

INTEGRA
Plataforma de Integração de Palestras e Visitas Técnicas em
Escolas

Ribeirão Pires
2025

**Evellyn de Santana Feliciano
Gabriel Caspirro Demarchi
Guilherme Augusto Pires da Silva
Guilherme Nakamura Carvalho
Iago Santos Menezes de Oliveira**

INTEGRA
Plataforma de Integração de Palestras e Visitas Técnicas em
Escolas

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Técnico em Informática para Internet
Integrado ao Ensino Médio da ETEC Prof.
Maria Cristina Medeiros, orientado pela Prof.
Cíntia Maria de Araújo Pinho, como requisito
parcial para obtenção do título de técnico em
Informática para Internet.

Ribeirão Pires
2025

I61

Integra: onde as oportunidades se encontram / Evellyn de Santana Feliciano; Gabriel Caspirro Demarchi; Guilherme Augusto Pires da Silva; Guilherme Nakamura Carvalho; Iago Santos Menezes de Oliveira – Ribeirão Pires (SP): ETEC MCM, 2025. Monografia. 71 fls.

Formato PDF/A. Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Trabalho de Conclusão de Curso – Centro Paula Souza, ETEC Prof.^a Maria Cristina Medeiros, Ensino Médio Integrado ao Técnico Informática para Internet, Ribeirão Pires (SP).

Orientador (a): Profa. Ma. em Informática e Gestão do Conhecimento

Cíntia Maria de Araújo Pinho

Depósito: Repositório Institucional do Conhecimento do Centro Paula Souza

Modo de acesso: <http://ric.cps.sp.gov.br>

1. Educação Técnica

2. Integração

3. Palestras

4. Tecnologia

I. Título

II. Autores

CDD 005.4

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho com profunda gratidão aos nossos familiares e amigos, cuja presença, carinho e incentivo foram fundamentais ao longo desta jornada, oferecendo força e motivação nos momentos mais desafiadores; agradecemos também aos professores que nos acompanharam durante estes três anos, compartilhando conhecimento, paciência e inspiração, guiando nosso aprendizado e incentivando nosso crescimento pessoal e acadêmico; este projeto é fruto do apoio, da dedicação e da confiança de todos que acreditaram em nosso potencial, e representa não apenas a conclusão de uma etapa, mas a celebração de um caminho construído coletivamente, com esforço, superação e esperança.

AGRADECIMENTOS

Expressamos nossa sincera gratidão ao Centro Paula Souza e à ETEC Professora Maria Cristina Medeiros pela valiosa oportunidade de desenvolver este projeto, que foi essencial para nosso crescimento acadêmico e pessoal. Agradecemos especialmente à professora Cíntia Maria de Araújo Pinho, por seu apoio constante, orientação dedicada e acompanhamento atencioso durante todo o processo, cujo comprometimento e incentivo foram fundamentais para a realização deste trabalho.

"O verdadeiro progresso é aquele que coloca a tecnologia ao alcance de todos."

- Henry Ford

RESUMO

O presente projeto aborda a necessidade de aprimorar a integração entre instituições de ensino técnico e o setor produtivo, considerando que Etecs e Fatecs enfrentam dificuldades recorrentes na organização de palestras, visitas técnicas e demais atividades complementares devido à ausência de canais eficientes de comunicação e de uma plataforma centralizada. Esse cenário gera atrasos, perda de oportunidades pedagógicas e fragiliza a relação entre escolas, empresas e profissionais convidados, impactando diretamente a formação dos estudantes. A problemática envolve desde a falta de informações claras sobre empresas que aceitam visitas, passando pela dificuldade em localizar palestrantes dispostos a colaborar, até o uso de ferramentas genéricas que não atendem às demandas específicas da educação técnica, resultando em processos desorganizados e pouco produtivos. Justifica-se, assim, o desenvolvimento de uma solução digital capaz de otimizar a comunicação entre estes e assim facilitar o planejamento das atividades e ampliar o acesso dos alunos a experiências práticas essenciais para sua orientação profissional, o projeto tem como base o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável 4, que enfatiza a importância de uma educação inclusiva e de qualidade. O objetivo do projeto consiste na criação do INTEGRA, uma plataforma que centraliza informações, permite o cadastro de empresas e palestrantes, organiza o agendamento de eventos acadêmicos e oferece ferramentas para acompanhamento e feedback, fortalecendo as parcerias entre o ambiente escolar e o mercado de trabalho. A metodologia adotada combinou pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo e a aplicação do Design Thinking, abrangendo as etapas de imersão, análise, ideação e prototipagem. Foram utilizados formulários, observações e análises de documentos institucionais para identificar necessidades reais, orientando o desenvolvimento técnico da plataforma com HTML, CSS, JavaScript, Node.js e MySQL. Espera-se que o INTEGRA centralize dados, reduza falhas de comunicação, otimize o processo de agendamento e amplie a oferta de atividades extracurriculares, contribuindo para uma experiência educacional mais dinâmica, conectada ao mercado e sustentada por evidências. Dessa forma, o sistema se apresenta como uma ferramenta inovadora, escalável e alinhada às demandas das instituições do Centro Paula Souza, reforçando a importância da integração entre teoria e prática na formação profissional.

Palavras-chave: Educação Técnica; Integração; Palestras; Tecnologia; Visitas Técnicas.

ABSTRACT

This project addresses the need to strengthen integration between technical education institutions and the productive sector, considering that Etecs and Fatecs face recurring difficulties in organizing lectures, technical visits, and other complementary activities due to the lack of efficient communication channels and a centralized platform. This scenario leads to delays, loss of educational opportunities, and weakened relationships between schools, companies, and invited professionals, directly impacting students' training. The problem ranges from the absence of clear information about companies that accept technical visits, to the difficulty of locating speakers willing to collaborate, and the reliance on generic tools that do not meet the specific demands of technical education, resulting in disorganized and unproductive processes. Therefore, the development of a digital solution capable of optimizing communication among these stakeholders is justified, as it facilitates activity planning and expands students' access to practical experiences essential for career orientation. The project is grounded in Sustainable Development Goal 4, which emphasizes the importance of inclusive and quality education. The objective is to create INTEGRA, a platform that centralizes information, enables the registration of companies and speakers, organizes academic event scheduling, and provides tools for monitoring and feedback, thus strengthening partnerships between the educational environment and the labor market. The methodology employed combined bibliographic research, field research, and the application of Design Thinking, covering the stages of immersion, analysis, ideation, and prototyping. Forms, observations, and institutional document analyses were used to identify real needs, guiding the platform's technical development with HTML, CSS, JavaScript, Node.js, and MySQL. INTEGRA is expected to centralize data, reduce communication failures, optimize scheduling processes, and expand the availability of extracurricular activities, contributing to a more dynamic learning experience that is market-oriented and evidence-based. Thus, the system presents itself as an innovative, scalable tool aligned with the demands of Centro Paula Souza institutions, reinforcing the importance of integrating theory and practice in professional education.

Keywords: Technical Education; Integration; Lectures; Technology; Technical Visits.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA

Figura 1: Caderno de Sensibilidade 1	22
Figura 2: Caderno de Sensibilidade 2	23
Figura 3: Persona.....	32
Figura 4: Mapa de Empatia	34
Figura 5: Jornada do Usuário	35
Figura 6: Diagrama de Afinidades	36
Figura 7: Golden Circle	38
Figura 8: Cardápio de Ideias	39
Figura 9: Canvas	43
Figura 10: Diagrama de Caso de Uso	52
Figura 11: Modelo Conceitual.....	53
Figura 12: Home Page - Banner.....	54
Figura 13: Home Page – Sobre Nós	54
Figura 14: Home Page – Contato e Footer	55
Figura 15: Página Plano	55
Figura 16: Cadastro.....	56
Figura 17: Cadastro de Instituição.....	56
Figura 18: Cadastro de Empresa	57
Figura 19: Cadastro de Palestrante.....	57
Figura 20: Login Escolha.....	58
Figura 21: Login	58
Figura 22: Dashboard da Empresa	59
Figura 23: Ver Eventos da Empresa	59
Figura 24: Criar Evento da Empresa	60
Figura 25: Dashboard do Coordenador.....	60
Figura 26: Agendamento de Eventos	61
Figura 27: Análise de Alunos do Coordenador.....	61
Figura 28: Dashboard do Estudante.....	62
Figura 29: Dashboard do Palestrante.....	62

GRÁFICO

Gráfico 1: Pergunta 1	24
Gráfico 2: Pergunta 2	25
Gráfico 3: Pergunta 3	26
Gráfico 4: Pergunta 4	27
Gráfico 5: Pergunta 5	28
Gráfico 6: Pergunta 6	29
Gráfico 7: Pergunta 7	30
Gráfico 8: Fonte de Renda	46
Gráfico 9: Capital de Giro	47
Gráfico 10: Investimentos Pré-Operacionais	48
Gráfico 11: Investimento Total	49
Gráfico 12: Estrutura de Custo	50
Gráfico 13: Resultado Final	50

QUADRO

Quadro 1: Análise de concorrentes	41
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	Problemática.....	14
1.2	Justificativa	15
1.3	Objetivos.....	16
1.3.1	Objetivo Geral.....	16
1.3.2	Objetivos Específicos	16
1.4	Metodologia	16
1.5	Resultados Esperados.....	17
2.	REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1	Visitas Técnicas Como Estratégia De Ensino-Aprendizagem	18
2.2	Palestras Educativas Como Complemento Ao Currículo Escolar.....	18
2.3	Integração Entre Escolas, Empresas E Palestrantes	18
2.4	Comunicação E Redes De Colaboração Na Educação.....	19
2.5	Tecnologias e Ferramentas Digitais Aplicadas à Gestão Educacional	19
3.	IMERSÃO	21
3.1	Caderno de Sensibilidade.....	21
3.2	Pesquisa de Campo	24
3.2.1	Conclusão Da Pesquisa De Campo	30
4.	ANÁLISE E SÍNTESE.....	31
4.1	Persona	31
4.2	Mapa de empatia	33
4.3	Jornada Do Usuário.....	35
4.4	Diagrama De Afinidades.....	36
5.	IDEAÇÃO	37
5.1	Brainstorm	37

5.2	Golden Circle	37
5.3	Cardápio De Ideias	38
6.	ASPECTOS ESTRATÉGICOS	40
6.1	Análise De Concorrentes	40
6.2	Canvas	42
6.3	Público-Alvo	44
6.4	Proposta de valor	44
6.5	Canais de Comunicação	44
6.6	Relacionamento com o Cliente	45
6.7	Fonte de Renda	45
6.8	Recursos Necessários	46
6.8.1	Investimentos Fixos	46
6.8.2	Capital de Giro	46
6.8.3	Investimentos Pré-Operacionais	47
6.9	Investimento Total	48
6.10	Principais Atividades	49
6.11	Estrutura de Custo	49
6.9	Resultado Final	50
7.	PROTÓTIPO	51
7.1	Caso de Uso	51
7.2	Modelagem do Banco De Dados	52
7.3	TELAS DO PROTÓTIPO	53
8.	CONCLUSÃO	63
	REFERÊNCIAS	64
	APÊNDICE A – TERMOS DE USO DO SISTEMA	68
10.1	Definições	68
10.2	Objeto	68

10.3	Cadastro do Usuário.....	68
10.4	Responsabilidades	69
10.5	Direitos Autorais	69
10.6	Funcionamento do Serviço	70
10.7	Privacidade e Proteção de Dados	70
10.8	Modificações no Termo de Uso	70
10.9	Legislação Aplicável e Foro	70
APÊNDICE B – TERMOS DE PRIVACIDADE DO SISTEMA		71
11.1	Dados Coletados	71
11.2	Finalidade do Uso dos Dados.....	71
11.3	Compartilhamento de Informações.....	71
11.4	Armazenamento e Segurança	72
11.5	Direitos dos Usuários.....	72
11.6	Uso de Cookies	72
11.7	Alterações desta Política	72
11.8	Contato	73

1 INTRODUÇÃO

Atividades complementares, como palestras e visitas técnicas, desempenham um papel crucial no aprimoramento profissional e técnico dos alunos. Seu principal objetivo é integrar de forma eficaz os conhecimentos teóricos adquiridos nas instituições de ensino com a prática no mercado de trabalho (Associação Liga Contra o Câncer, 2025). Em especial, as visitas técnicas realizadas pelas Escolas Técnicas Estaduais (Etecs) e Faculdades de Tecnologia (Fatecs) são uma excelente oportunidade para aproximar a teoria acadêmica da prática profissional, enriquecendo a formação dos estudantes.

Contudo, conforme discutido por Aguiar (2024), essas atividades enfrentam desafios como dificuldades de comunicação entre as instituições de ensino e as empresas, burocracias no agendamento e a ausência de sistemas centralizados que facilitam essa interação. Muitas vezes, profissionais com potencial para compartilhar conhecimento não são encontrados a tempo para eventos importantes como o Dia do Profissional de TI ou a Semana Paulo Freire, que ocorrem sem a presença de palestrantes ou sem visitas técnicas estruturadas, devido à falta de canais de divulgação eficazes e mecanismos de organização acessíveis.

Em contrapartida, Oliveira e Deus (2024) destacam que a utilização de tecnologias educacionais tem avançado significativamente, promovendo uma integração mais eficaz entre o aprendizado teórico e a vivência no mercado de trabalho. Ferramentas tecnológicas como plataformas virtuais, sistemas de gerenciamento acadêmico e bancos de dados colaborativos podem contribuir diretamente para melhorar o acesso dos estudantes a essas oportunidades.

Nesse sentido, o "Documento Orientador para Visitas Técnicas" da Secretaria da Educação do Estado de São Paulo destaca a relevância do planejamento dessas atividades (Secretaria da Educação, 2024). Sendo assim, é possível vislumbrar que a criação de um sistema digital unificado que reúne empresas que aceitam visitas e profissionais dispostos a ministrar palestras e eventos disponíveis, pode representar um avanço significativo. Com essa centralização, as instituições de ensino teriam maior liberdade para planejar suas atividades, enquanto empresas e profissionais ganhariam visibilidade e oportunidades de interação com a comunidade acadêmica,

contribuindo para uma formação mais conectada com as exigências do mercado de trabalho.

1.1 Problemática

As Escolas Técnicas Estaduais (Etecs) e Faculdades de Tecnologia (Fatecs) enfrentam desafios significativos ao buscar parcerias com empresas para atividades complementares. A falta de canais de comunicação eficientes entre as instituições e o mercado, perceptível no Documento Orientador para Visitas Técnicas (Secretaria da educação, 2024), limita a participação de empresas, prejudicando a realização dessas atividades. Muitas escolas sequer sabem quais empresas estão dispostas a receber visitas técnicas, o que gera um processo demorado e pouco produtivo. Além disso, a dificuldade em encontrar empresas voluntárias reduz o número de experiências práticas, o que afeta diretamente o interesse dos alunos e pode tornar os cursos menos dinâmicos e motivadores.

A ausência de uma plataforma integrada agrava esse cenário, dificultando a organização e reduzindo o potencial formativo das atividades, uma vez que a comunicação e o agendamento não são otimizados. A escassez de ferramentas voltadas especificamente para o ambiente escolar obriga o uso de sistemas genéricos, que não atendem plenamente às demandas da educação. Isso resulta em processos desorganizados e falhas no acompanhamento e feedback, comprometendo o aproveitamento dos alunos. Como apontado pela Criativa EaD (2021), a falta de soluções exclusivas para o setor educacional afeta a gestão de visitas técnicas e outras ações complementares essenciais para a formação profissional.

Outro ponto crítico é a dificuldade em conectar escolas a profissionais qualificados para ministrar eventos, como palestras, oficinas e rodas de conversa. A comunicação entre palestrantes e instituições ainda é pouco estruturada, e há poucos canais que permitam que esses profissionais se candidatem ou apresentem seus trabalhos. Conforme destacado por Thespeaker (2023), muitos palestrantes enfrentam obstáculos para adaptar seus conteúdos ao ambiente escolar justamente pela ausência de contato direto com as escolas. Essa lacuna contribui para a escassez de eventos de qualidade, que poderiam enriquecer a formação e ampliar as perspectivas dos estudantes sobre o mercado e suas possibilidades futuras.

1.2 Justificativa

A rotina da gestão escolar é marcada por múltiplas demandas: planejamento pedagógico, atendimento a alunos e pais, reuniões administrativas, entre outras tarefas. Nesse contexto, estabelecer uma comunicação eficiente com palestrantes e empresas pode ser desafiador. Uma plataforma digital dedicada ao setor escolar poderia otimizar a comunicação entre as Etecs, Fatecs e empresas, proporcionando um ambiente mais eficiente para a organização dessas ações e permitindo que oportunidades de aprendizado prático sejam integradas ao currículo de forma mais eficaz. Além disso, uma comunicação ágil fortalece parcerias estratégicas, enriquecendo o ambiente educacional com experiências do mundo real. (Folha do ABC, 2020)

Muitos profissionais, especialmente ex-alunos, desejam retornar às instituições onde estudaram para compartilhar suas trajetórias e conhecimentos adquiridos. No entanto, a ausência de canais apropriados dificulta essa reconexão. Facilitar esse reencontro não apenas valoriza a experiência dos profissionais, mas também serve de inspiração para os atuais estudantes, mostrando caminhos possíveis e reais no mercado de trabalho. Essa troca de experiências está alinhada com o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável 4, que visa assegurar uma educação inclusiva e de qualidade, promovendo oportunidades de aprendizagem ao longo da vida para todos. (IPEA, 2019)

Visitas técnicas e palestras desempenham um papel crucial na orientação profissional de estudantes do ensino médio, proporcionando experiências práticas que enriquecem o processo de escolha de carreira. Ao interagir com profissionais atuantes e conhecer ambientes de trabalho reais, os alunos ampliam sua compreensão sobre diversas profissões, o que pode influenciar positivamente suas decisões futuras. Um estudo realizado com alunos do ensino médio público em Ilha Solteira/SP revelou que 78% dos participantes consideraram as palestras motivacionais e referenciais como de grande importância para a escolha profissional, e 65% dos que ingressaram na faculdade afirmaram que essas palestras influenciaram na definição do curso escolhido significativamente para o desenvolvimento pessoal e profissional dos estudantes. (Assis et al., 2013)

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Desenvolver uma plataforma digital voltada às Etecs e Fatecs do Centro Paula Souza, com o intuito de facilitar a comunicação entre escolas e empresas ou palestrantes, promovendo a realização de visitas técnicas e palestras de forma prática, acessível e organizada.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar pesquisas bibliográficas sobre estratégias de integração entre instituições de ensino técnico e o setor empresarial;
- Levantar as principais dificuldades enfrentadas pelas Etecs na organização de visitas técnicas e palestras, por meio de entrevistas com coordenadores, diretores e estudantes;
- Identificar demandas e interesses de empresas e palestrantes quanto à divulgação de seus trabalhos em ambientes educacionais;
- Desenvolver uma plataforma com recursos de cadastro, calendário interativo e agendamento de eventos, visando facilitar a comunicação entre Etecs e empresas/palestrantes;
- Criar um sistema de feedback voltado aos estudantes, permitindo avaliação dos eventos após a realização;
- Proporcionar uma interface prática para empresas e palestrantes selecionarem Etecs para apresentarem seus trabalhos, fortalecendo a conexão entre o setor educacional e o mercado.

1.4 Metodologia

A elaboração do projeto INTEGRA seguiu uma abordagem metodológica que integrou pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo e aplicação prática, com o objetivo de desenvolver uma solução digital voltada à gestão de visitas técnicas e palestras nas Etecs. Essa combinação permitiu compreender o contexto educacional dessas instituições e identificar as reais necessidades dos usuários, buscando oferecer uma plataforma eficiente para conectar coordenadores, diretores, empresas e palestrantes.

A pesquisa bibliográfica teve como foco o estudo de práticas de integração entre instituições de ensino e o setor produtivo, além de ferramentas tecnológicas para gestão de eventos acadêmicos. Simultaneamente, aplicou-se o Design Thinking, metodologia que orientou desde a imersão até os testes da solução. Durante a pesquisa de campo, foram aplicados formulários e realizadas observações com coordenadores e alunos, possibilitando o levantamento de dados que embasaram o desenvolvimento da plataforma.

Com os dados coletados, iniciou-se o desenvolvimento do sistema utilizando pesquisa aplicada e organização das tarefas com apoio da ferramenta Trello. O projeto foi estruturado com HTML, CSS e JavaScript no front-end, Node.js no back-end e MySQL como banco de dados. As funcionalidades foram priorizadas com foco em usabilidade, acessibilidade e compatibilidade com diversos dispositivos. Testes internos de usabilidade foram realizados ao longo do processo, permitindo ajustes contínuos e melhorias na experiência do usuário.

1.5 Resultados Esperados

Com a implementação do Integra, espera-se promover a centralização das informações relacionadas a palestrantes, empresas e eventos educacionais em uma única plataforma digital, simplificando o processo de organização e comunicação entre escolas técnicas, instituições de ensino superior, empresas parceiras e profissionais convidados. Essa integração tecnológica deverá reduzir falhas de comunicação, otimizar o agendamento de visitas técnicas e palestras, além de oferecer maior transparência e praticidade na gestão dessas atividades, fortalecendo o vínculo entre o ambiente acadêmico e o mercado de trabalho.

Além disso, o projeto busca gerar impactos diretos na experiência dos estudantes e na atuação dos professores e gestores. Espera-se que o Integra amplie o acesso a atividades extracurriculares de qualidade, favoreça a troca de conhecimento, valorize os profissionais envolvidos e ofereça indicadores para auxiliar na tomada de decisão institucional. Dessa forma, o sistema contribui para uma formação mais completa e alinhada às demandas profissionais, ao mesmo tempo em que apoia os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), em especial o ODS 4 – Educação de Qualidade, consolidando-se como uma ferramenta inovadora e escalável no contexto educacional.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo serão abordados os principais conceitos teóricos que fundamentam a pesquisa desenvolvida neste trabalho. Serão abordadas as teorias centrais relacionadas ao tema, oferecendo uma gama de informações para a interpretação e análise dos resultados obtidos.

2.1 Visitas Técnicas Como Estratégia De Ensino-Aprendizagem

As visitas técnicas são reconhecidas como ferramentas pedagógicas que proporcionam aos alunos a oportunidade de vivenciar na prática os conhecimentos adquiridos em sala de aula. Essa experiência prática, conforme explicado por (Gabriel, 2024), permite a consolidação do aprendizado teórico, tornando-o mais significativo e contextualizado. Além disso, as visitas técnicas possibilitam o contato direto com ambientes profissionais, promovendo a compreensão das dinâmicas do mercado de trabalho e estimulando o desenvolvimento de habilidades como observação crítica, análise e tomada de decisão. Essas atividades também favorecem a interação com profissionais da área, ampliando a visão dos estudantes sobre suas futuras carreiras e fortalecendo a ligação entre teoria e prática no processo educacional.

2.2 Palestras Educativas Como Complemento Ao Currículo Escolar

As palestras educativas desempenham um papel fundamental na complementação do currículo escolar, oferecendo aos alunos a oportunidade de explorar temas relevantes e atuais que muitas vezes não são abordados nas disciplinas tradicionais. Esses eventos promovem a disseminação de conhecimentos, incentivam o pensamento crítico e estimulam o engajamento dos estudantes com questões sociais, culturais e profissionais. Além disso, as palestras permitem que os alunos interajam com especialistas e profissionais de diversas áreas, ampliando seus horizontes e contribuindo para a formação de cidadãos mais conscientes e preparados para os desafios do mundo contemporâneo (Crispim et al., 2022).

2.3 Integração Entre Escolas, Empresas E Palestrantes

A integração entre instituições de ensino, empresas e palestrantes é essencial para a construção de uma educação mais dinâmica e conectada com as demandas da sociedade. Essa colaboração permite que os alunos tenham acesso a experiências

práticas, conhecimentos atualizados e perspectivas diversas, enriquecendo o processo de aprendizagem. Além disso, fortalece os vínculos entre o ambiente acadêmico e o mercado de trabalho, facilitando a transição dos estudantes para a vida profissional e contribuindo para a formação de profissionais mais capacitados e adaptáveis às constantes mudanças do cenário socioeconômico (Gestão Mrh, 2018).

Por exemplo, A teoria da Comunicação Organizacional Integrada, proposta por Kunsch (2003), reforça a importância de uma comunicação estratégica e coerente entre os diversos públicos envolvidos, favorecendo parcerias mais duradouras e produtivas entre instituições de ensino, empresas e palestrantes, outro exemplo são eventos como semanas de profissões, onde palestrantes convidados de diferentes setores compartilham experiências e orientações sobre o mercado, fortalecendo o vínculo entre teoria e prática.

2.4 Comunicação E Redes De Colaboração Na Educação

A comunicação e as redes de colaboração exercem um papel fundamental no fortalecimento da educação contemporânea. Palestras e encontros com profissionais são uma forma prática de ativar essas redes de colaboração, promovendo troca de experiências, atualização constante e aproximação com o mercado.

Ambientes colaborativos, presenciais ou digitais permitem que diferentes atores compartilhem ideias, práticas e oportunidades. Com isso, a educação se torna mais viva, conectada e útil para a realidade dos estudantes. (Fonseca, 2025)

2.5 Tecnologias e Ferramentas Digitais Aplicadas à Gestão Educacional

As tecnologias digitais têm desempenhado um papel central na modernização dos processos educacionais, especialmente na organização e comunicação entre os diversos atores acadêmicos. Como destacam Moran (2017), metodologias ativas e ferramentas digitais tornam as rotinas mais dinâmicas, ampliam a interação entre instituições e facilitam o acesso à informação, contribuindo para ambientes colaborativos e uma gestão educacional mais eficiente. Recursos como formulários online, agendas interativas e notificações automatizadas tornam a experiência mais acessível e favorecem o engajamento dos participantes em atividades acadêmicas.

No projeto INTEGRA, esses princípios são aplicados por meio de uma plataforma web que centraliza cadastros, agendamentos e comunicações entre escolas, empresas e palestrantes. Utilizando tecnologias como HTML, CSS, JavaScript e bancos de dados, o sistema garante usabilidade, segurança e acessibilidade, proporcionando praticidade para coordenadores e demais usuários. Assim, a tecnologia atua como elemento essencial para aproximar o ensino do mercado, apoiando eventos formativos com recursos modernos e integrados às demandas contemporâneas.

3. IMERSÃO

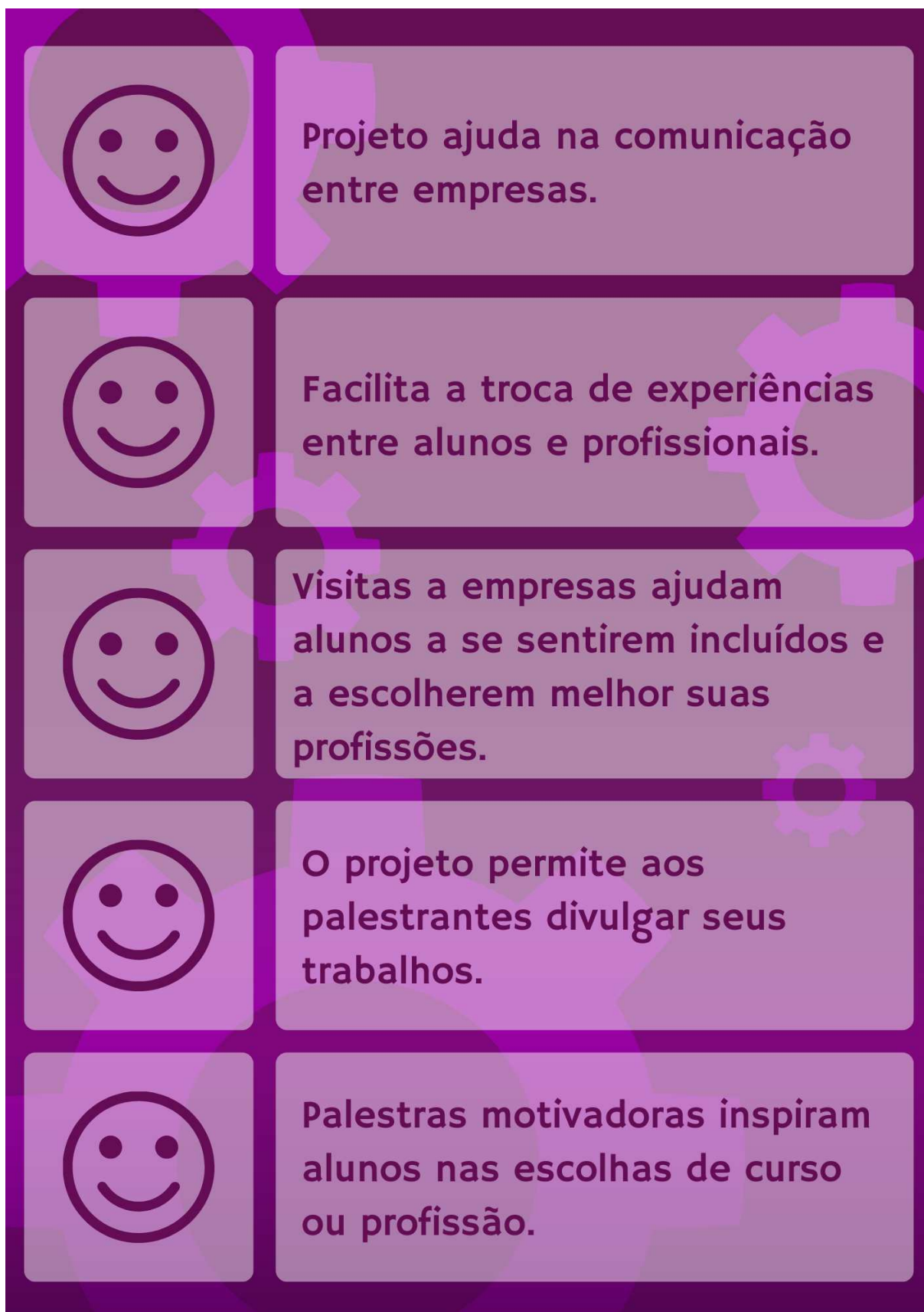
A imersão é a primeira fase do Design Thinking e utiliza em sua aplicação uma forma de entender a situação (problema, dor, falha, etc.) de modo a mapear os fatores, elementos e recursos disponíveis, identificar as ações presentes e entender as perspectivas de mudança. (Holmes, 2023)

3.1 Caderno de Sensibilidade

Os Cadernos de Sensibilidade são uma técnica do Design Thinking que permite coletar informações sobre os usuários de forma indireta, onde os usuários registram suas atividades, sentimentos e percepções cotidianas, o que ajuda a entender melhor suas necessidades, expectativas e o contexto em que estão inseridos. (MJVINNOVATION, 2016)

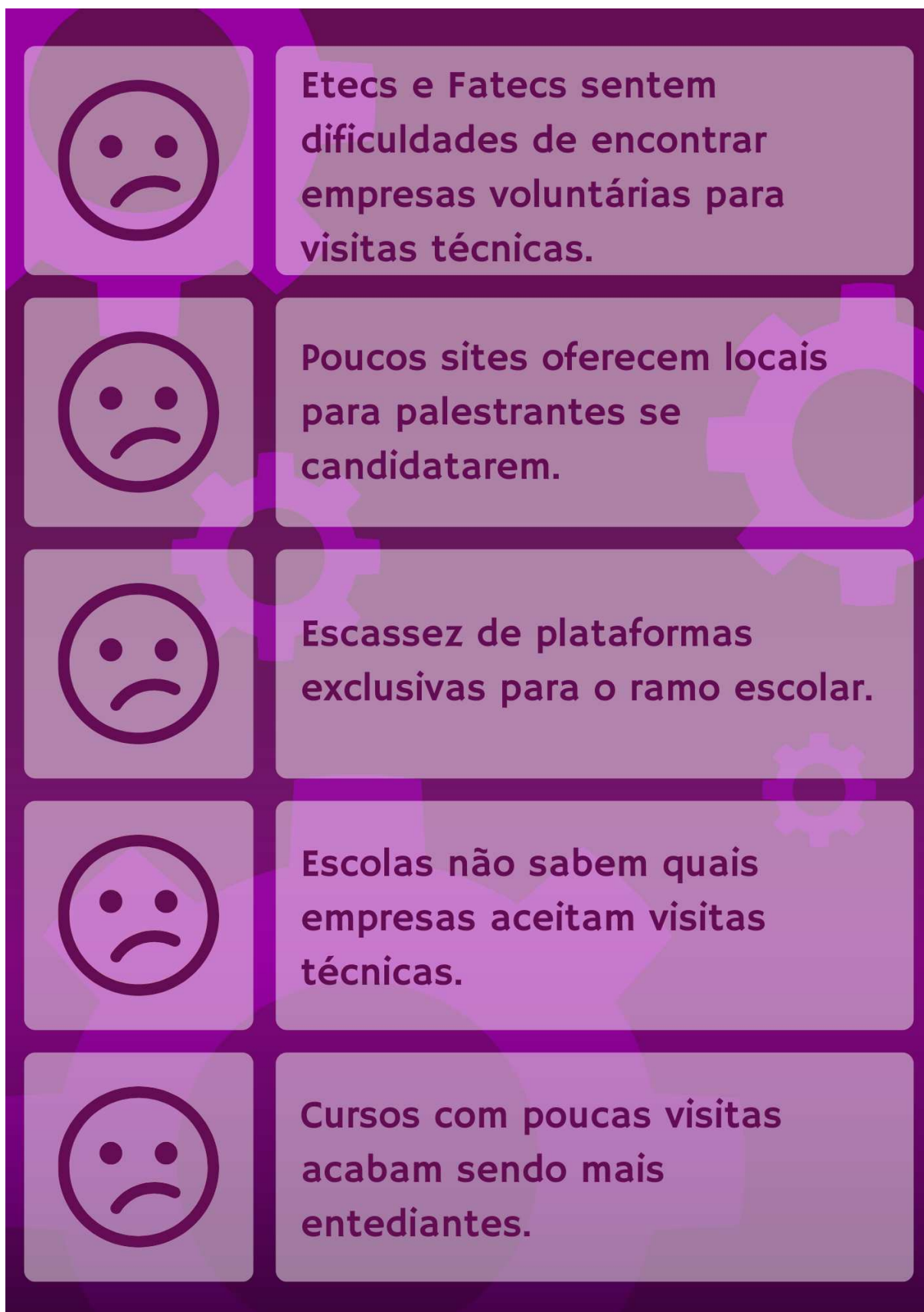
A equipe do Integra conduziu uma pesquisa sobre a ausência de palestras e visitas técnicas no ambiente escolar. Com base nos resultados obtidos, elaboramos uma tabela que destaca os pontos positivos e negativos dessa questão, com o objetivo de identificar soluções eficazes para superá-los e aprimorar nossa plataforma.

Figura 1: Caderno de Sensibilidade 1



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 2: Caderno de Sensibilidade 2



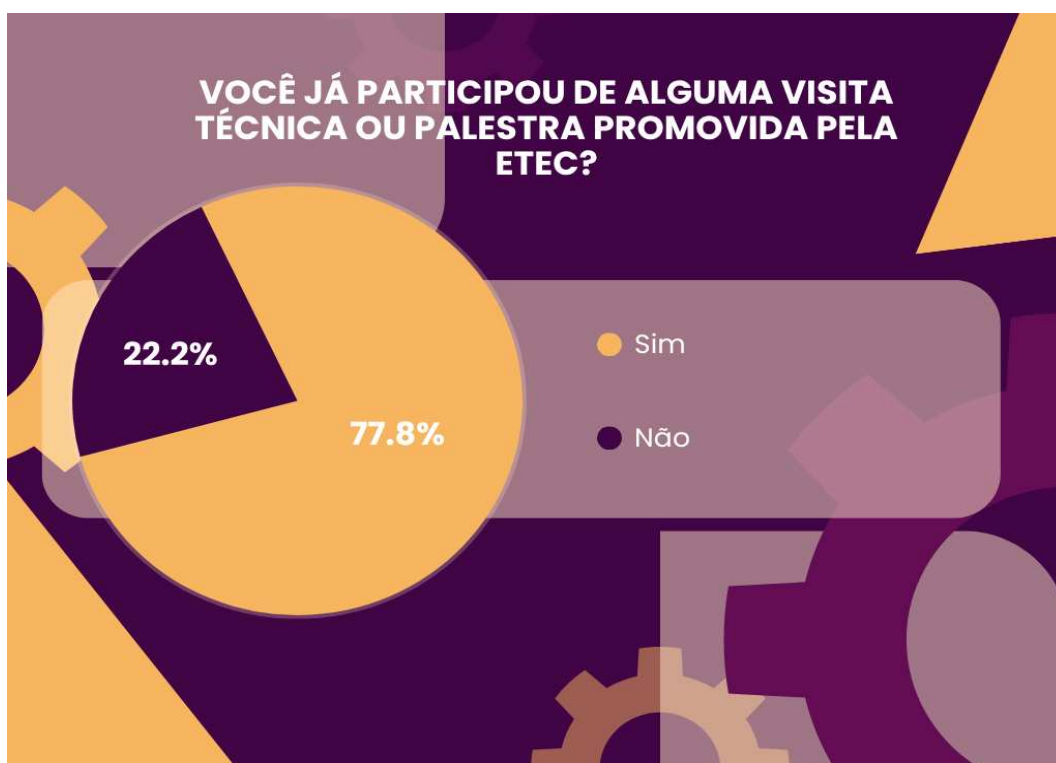
Fonte: Os Autores, 2025.

3.2 Pesquisa de Campo

A pesquisa de campo é uma etapa fundamental da metodologia científica, que envolve a observação, coleta, análise e interpretação de fatos e fenômenos em seus contextos naturais. Ela permite extrair dados e informações diretamente da realidade do objeto de estudo. Além disso, a pesquisa de campo auxilia na definição dos objetivos e hipóteses da investigação, assim como na escolha dos métodos mais adequados para a coleta de dados, como entrevistas ou questionários, que fornecerão respostas para o problema ou situação investigada. (Alves, 2025)

O Integra realizou uma pesquisa de campo com alunos do ensino médio utilizando a plataforma Google Forms, no ano de 2025. Ao todo, foram obtidas 72 respostas. A seguir, apresentamos os dados coletados a partir dessa pesquisa:

Gráfico 1: Pergunta 1



Fonte: Os autores, 2025.

Na pergunta "Você já participou de alguma visita técnica ou palestra promovida pela Etec?", a maioria dos respondentes, 77,8%, afirmou já ter participado dessas atividades, enquanto 22,2% declararam que ainda não tiveram essa oportunidade. Esses dados indicam uma boa adesão às iniciativas promovidas pela instituição,

embora ainda exista uma parcela de estudantes que pode ser mais engajada futuramente.

Gráfico 2: Pergunta 2



Fonte: Os autores, 2025.

Quando questionados sobre o tipo de empresa que gostariam de visitar para ampliar sua formação profissional, 47,2% dos participantes demonstraram interesse por empresas de tecnologia, indicando uma forte conexão com o cenário atual de inovação. Indústrias e agências de marketing ficaram empatadas, sendo escolhidas por 19,4% dos respondentes cada. As startups foram mencionadas por 8,3% dos participantes, enquanto 5,6% manifestaram interesse em conhecer escritórios de contabilidade ou administração, refletindo preferências mais específicas ligadas a áreas tradicionais da gestão.

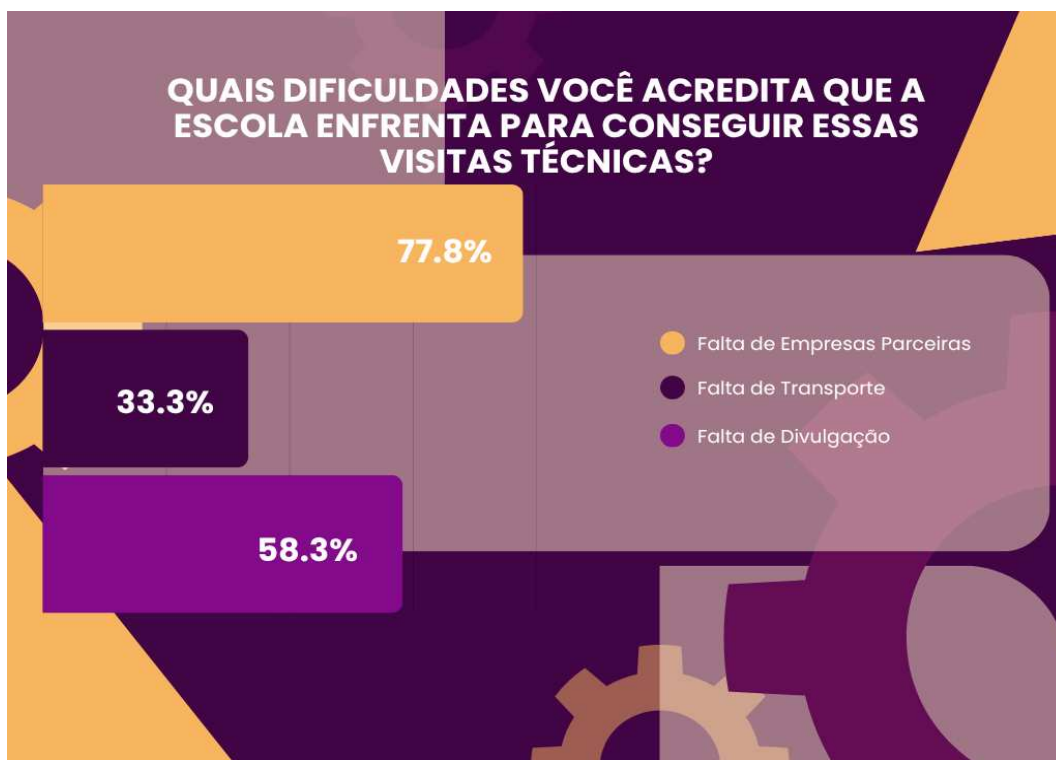
Gráfico 3: Pergunta 3



Fonte: Os autores, 2025.

Ao serem questionados sobre “Qual tema você mais gostaria que fosse abordado em palestras?”, 30,6% dos participantes indicaram preferência por conteúdos voltados a técnicas específicas da área do curso, evidenciando o desejo de aprofundar conhecimentos práticos diretamente ligados à sua formação. Em seguida, 27,8% demonstraram interesse por assuntos relacionados à inovação e tecnologia. Temas como carreiras e mercado de trabalho foram escolhidos por 19,4% dos respondentes. Já liderança e empreendedorismo, assim como o desenvolvimento de habilidades comportamentais (soft skills), foram apontados por 11,1% dos participantes cada, revelando uma busca mais moderada por conteúdos focados no crescimento pessoal e profissional.

Gráfico 4: Pergunta 4



Fonte: Os autores, 2025.

Ao serem questionados sobre as dificuldades que a escola enfrenta para viabilizar as visitas técnicas, 77,8% dos participantes apontaram a falta de empresas parceiras como o principal obstáculo. Além disso, 58,3% mencionaram a falta de divulgação como um desafio significativo. A falta de transporte foi citada por 33,3% dos respondentes, indicando que, embora relevante, é uma dificuldade menos frequente em comparação às outras mencionadas.

Gráfico 5: Pergunta 5



Fonte: Os autores, 2025.

Ao avaliarem sua experiência geral nas visitas técnicas promovidas pela escola, 52,8% dos participantes consideraram-na boa, reconhecendo que aprenderam algo novo, embora acreditassem que a experiência poderia ser aprimorada. Para 25,0%, a avaliação foi regular, indicando que a visita apresentou alguns aspectos positivos, mas também deixou a desejar em certos pontos. Já 13,9% qualificaram a experiência como excelente, destacando o aprendizado significativo e o caráter enriquecedor da atividade. Por fim, 8,3% dos respondentes classificaram a visita como ruim, afirmando que não aprenderam muito e que a experiência não foi relevante para seu curso.

Gráfico 6: Pergunta 6



Fonte: Os autores, 2025.

Sobre a relevância das visitas técnicas para a formação profissional dos participantes, 47,2% afirmaram que as consideram relevantes, mas acreditam que poderiam ter abordado mais aspectos práticos. Para 33,3%, as visitas foram pouco relevantes, pois não conseguiram perceber a aplicação prática do conteúdo apresentado. Apenas 8,3% consideraram as visitas muito relevantes, destacando que ajudaram a compreender melhor o que aprenderam na teoria. Já 11,1% dos respondentes afirmaram que as visitas não foram relevantes e não agregaram significativamente à sua formação.

Gráfico 7: Pergunta 7



Fonte: Os autores, 2025.

Em relação à relevância das palestras para a formação acadêmica e profissional, 30,6% dos participantes acharam as palestras úteis, mas sugeriram maior enfoque prático. 33,3% consideraram as palestras pouco relevantes, por abordarem temas genéricos. 27,8% avaliaram as palestras como muito relevantes, enquanto 8,3% acharam que não agregaram nada à sua formação.

3.2.1 Conclusão Da Pesquisa De Campo

A pesquisa mostrou que a maioria dos alunos da Etec já participou de visitas técnicas e palestras, demonstrando boa adesão às atividades. O interesse principal é por empresas de tecnologia e temas técnicos/práticos nas palestras, indicando desejo de aprofundamento ligado ao mercado atual.

Os principais obstáculos para realizar as visitas são a falta de empresas parceiras e a baixa divulgação. Embora a experiência geral tenha sido considerada positiva, muitos alunos destacaram a necessidade de tornar as visitas e palestras mais práticas e aplicáveis à formação profissional.

4. ANÁLISE E SÍNTESE

A Análise e Síntese, segunda fase do Design Thinking após a Imersão, consiste em organizar e interpretar os dados coletados para identificar padrões e criar desafios que facilitem a compreensão do problema e a busca por soluções inovadoras. (Personalité, 2020)

4.1 Persona

A persona é uma representação semifictícia do cliente ideal, criada a partir de dados reais sobre o comportamento e características demográficas dos consumidores. A ideia é construir uma figura que sintetize as necessidades, desejos e problemas de um público-alvo, o que permite direcionar de maneira mais assertiva estratégias de marketing, vendas e desenvolvimento de produtos. (Siqueira, 2024)

Logo, ao definirmos a persona, criamos a Joana Campos — coordenadora do curso de Informática para Internet da ETEC de São Paulo. Ela está em busca de uma visita técnica para seus alunos, mas enfrenta diversos desafios: desde descobrir quais empresas oferecem esse tipo de evento até encontrar os canais corretos para realizar a inscrição.

Figura 3: Persona

PERSONA INTEGRAL



JOANA

Nome	Joana Campos
Idade	53 anos
Localização	São Paulo
Ocupação	Coordenadora

PERSONALIDADE

ROTINA: Gerencia o curso de Informática na Etec de São Paulo

OBJETIVOS: Conseguir engajar os alunos e a escola em visitas técnicas com mais facilidade

SONHOS: Almeja um ambiente escolar dinâmico com inovação e conectividade entre escolas e empresas

DORES E FRUSTRAÇÕES: Gostaria que suas propostas de visitas com os alunos fosse atendida e executada da melhor forma

COMPORTAMENTO DIGITAL: Utiliza ferramentas básicas como google agenda, usa computador durante os cronogramas semanais

FRASES TÍPICAS: "Essas visitas técnicas só me dão dor de cabeça"
"Não consigo agendar aquela visita!"

Fonte: Os autores, 2025.

4.2 Mapa de empatia

O Mapa da Empatia é uma ferramenta visual utilizada para compreender de forma mais profunda o perfil, sentimentos, necessidades e comportamentos do público-alvo ou persona de um negócio. Ele é dividido em seis partes principais: o que a pessoa vê, ouve, pensa e sente, fala e faz, além de suas dores e necessidades. Ao responder essas perguntas, é possível visualizar melhor as motivações e desafios do cliente, permitindo criar estratégias de marketing mais eficazes, comunicação personalizada e soluções alinhadas às expectativas. (Dourado, 2024)

Dessa forma, após uma análise aprofundada do perfil dos usuários envolvidos com a proposta do Integra — como gestores escolares, professores, estudantes e até profissionais externos interessados em ministrar palestras ou receber visitas técnicas —, elaboramos um Mapa da Empatia específico para o projeto.

Figura 4: Mapa de Empatia



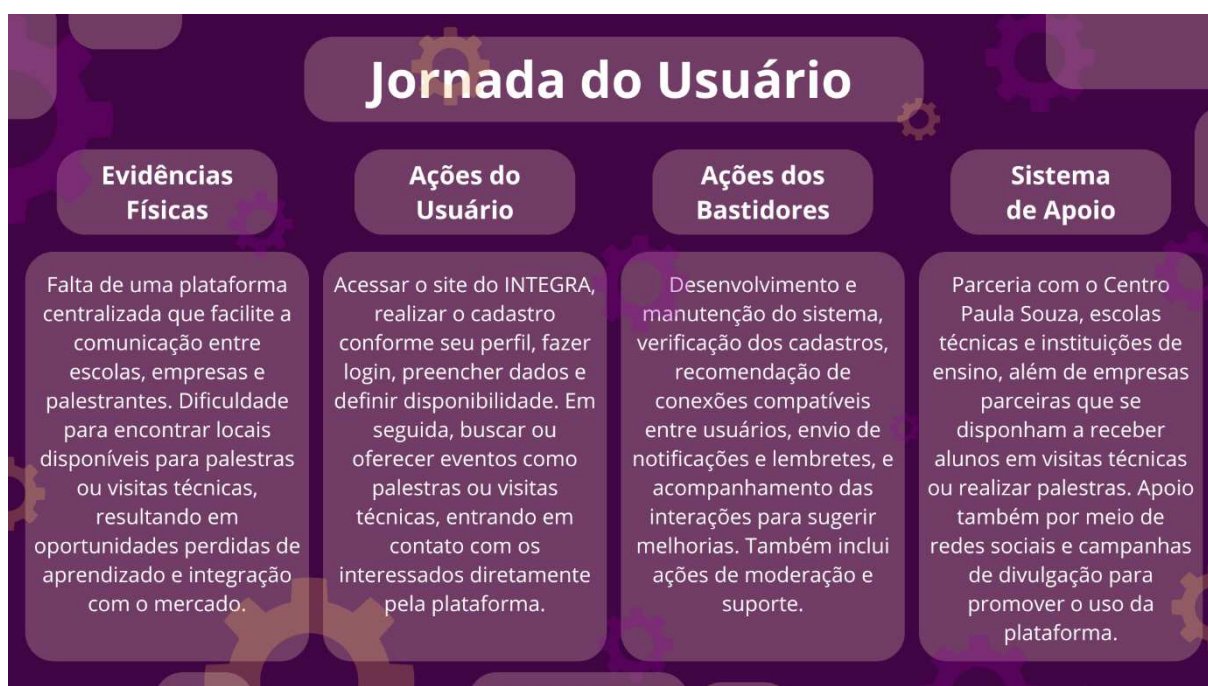
Fonte: Os autores, 2025.

4.3 Jornada Do Usuário

A jornada do usuário é um conceito essencial no marketing digital e na experiência do usuário (UX), pois representa todo o percurso que um cliente potencial realiza desde o primeiro contato com uma marca até a decisão final de compra e o possível pós-venda. Esse caminho inclui etapas como a descoberta de uma necessidade, a busca por informações, a avaliação de soluções e a escolha por um produto ou serviço. Compreender essa jornada permite às empresas criar estratégias mais assertivas, oferecer conteúdos relevantes em cada fase e proporcionar uma experiência mais fluida, personalizada e eficaz, aumentando as chances de conversão e fidelização do cliente. (Coreus, 2025)

Dessa forma, após uma análise do comportamento e das necessidades dos usuários envolvidos com a proposta do Integra, mapeamos a Jornada do Usuário, identificando as etapas cruciais que esses usuários percorrem, desde o primeiro contato com a plataforma até a experiência pós-interação, visando otimizar a comunicação, a experiência e a conversão ao longo do processo.

Figura 5: Jornada do Usuário



Fonte: Os autores, 2025.

4.4 Diagrama De Afinidades

O Diagrama de Afinidades (DA) é uma ferramenta utilizada para organizar e agrupar ideias com características semelhantes, facilitando a análise de problemas complexos e o planejamento de projetos. Criado por Jiro Kawakita na década de 1960, o método permite identificar padrões e conexões entre informações de forma visual e intuitiva, sendo amplamente aplicado em processos de brainstorming, gestão de projetos e desenvolvimento de software. (PM3, 2024)

Assim, no projeto INTEGRA, o Diagrama de Afinidades foi utilizado para organizar e agrupar as ideias levantadas durante o processo de brainstorming, permitindo identificar conexões entre as necessidades das instituições de ensino, empresas e palestrantes.

Figura 6: Diagrama de Afinidades



Fonte: Os autores, 2025.

5. IDEIAÇÃO

A ideação é um processo colaborativo e criativo de geração e desenvolvimento de ideias inovadoras voltadas à solução de problemas e à criação de oportunidades. Baseada no pensamento livre e estratégico, busca romper com o convencional para estimular novas perspectivas e possibilidades. As ideias surgem de forma inicial e são posteriormente avaliadas, refinadas e transformadas em ações concretas que impulsionam a inovação e o crescimento. (Jain, 2023)

5.1 Brainstorm

O brainstorming é uma técnica de pensamento criativo utilizada para gerar ideias e soluções inovadoras diante de um problema ou desafio. Geralmente aplicado em equipes, esse método estimula a livre expressão de ideias, sem julgamentos, promovendo a colaboração e a criatividade coletiva. No entanto, o brainstorming também pode ser realizado individualmente, servindo como uma ferramenta eficaz para explorar novas perspectivas e estimular o raciocínio criativo. (Miro, 2025)

No desenvolvimento do projeto INTEGRA, a equipe realizou reuniões voltadas à discussão de temas relacionados à tecnologia e à integração entre instituições de ensino e empresas. As ideias foram registradas, aprimoradas e combinadas até se chegar ao conceito final do protótipo.

5.2 Golden Circle

O Golden Circle, ou Círculo de Ouro, é uma metodologia criada por Simon Sinek que ajuda empresas e líderes a gerarem impacto por meio do seu propósito. A metodologia se baseia em três camadas, que devem ser seguidas do centro para as extremidades: "Por quê" (o propósito), "Como" (o processo) e "O quê" (o resultado). Sinek defende que, ao pensar, agir e comunicar de dentro para fora, as empresas conseguem se destacar e não se limitar à busca pelo lucro, mas sim a um propósito maior. (Zendesk, 2023)

No contexto do Integra, aplicar o Golden Circle ajuda a alinhar a plataforma com um propósito claro: aumentar e implementar palestras e visitas técnicas nas escolas. Ao entender o "por quê" da atuação, é possível melhorar o "como" (estratégias de engajamento) e o "o quê" (resultados entregues).

Figura 7: Golden Circle



Fonte: Os autores, 2025.

5.3 Cardápio De Ideias

Segundo o site Personalité (2020), o Cardápio de Ideias é uma ferramenta utilizada na fase de ideação do Design Thinking que reúne, de forma organizada, as ideias geradas durante o processo criativo. Ele funciona como um painel visual ou lista estruturada que facilita a comparação, o refinamento e a priorização das propostas. Essa abordagem estimula a colaboração, amplia a diversidade de perspectivas e ajuda a selecionar as soluções mais viáveis e inovadoras para o desenvolvimento posterior. No contexto do projeto, essa ferramenta foi aplicada para consolidar e estruturar as ideias levantadas, resultando no seguinte cardápio:

Figura 8: Cardápio de Ideias

Objetivos	Ideias Bases (para atingir os objetivos)
Comunicação e Conexão	• Plataforma digital centralizada para escolas, empresas e palestrantes. • Aplicativo móvel para agendamento de palestras e visitas técnicas. • Chat interno para comunicação direta entre os usuários. • Sistema de recomendações automáticas baseado em perfis e interesses.
Organização e Logística	• Calendário interativo para controle de eventos e disponibilidade. • Painel administrativo para coordenadores e diretores. • Envio de lembretes automáticos por e-mail ou notificação. • Mapa integrado para localização de empresas parceiras próximas às instituições.
Engajamento e Experiência	• Sistema de feedback para alunos após cada evento. • Emissão automática de certificados de participação. • Ranking de palestrantes e empresas mais bem avaliadas. • Elementos de gamificação e recompensas para usuários ativos.
Parcerias e Sustentabilidade	• Integração com o Centro Paula Souza e redes sociais institucionais. • Divulgação de eventos abertos ao público. • Apoio de empresas parceiras com oportunidades de estágio e workshops. • Expansão futura para outras instituições técnicas e universitárias.

Fonte: Os autores, 2025.

6. ASPECTOS ESTRATÉGICOS

Neste capítulo será abordado todo o estudo detalhado do projeto para uma boa inserção no mercado.

6.1 Análise De Concorrentes

A análise da concorrência é um processo estratégico que visa identificar os pontos fortes e fracos dos concorrentes, observando aspectos como marketing, preços, canais de distribuição, participação de mercado e posicionamento. Realizar essa análise permite identificar oportunidades, ajustar estratégias e manter a vantagem competitiva ao compreender como os concorrentes atuam e como seu negócio pode se destacar frente a eles. (Casagrande, 2023)

No contexto do desenvolvimento do Integra, a análise se mostrou essencial para mapear plataformas e iniciativas que, embora atuem de forma segmentada na oferta de palestras, visitas técnicas ou eventos educacionais, não integram esses serviços em um único ambiente digital voltado especificamente às instituições de ensino técnico. Dessa forma, foi possível destacar os diferenciais do Integra.

Quadro 1: Análise de concorrentes

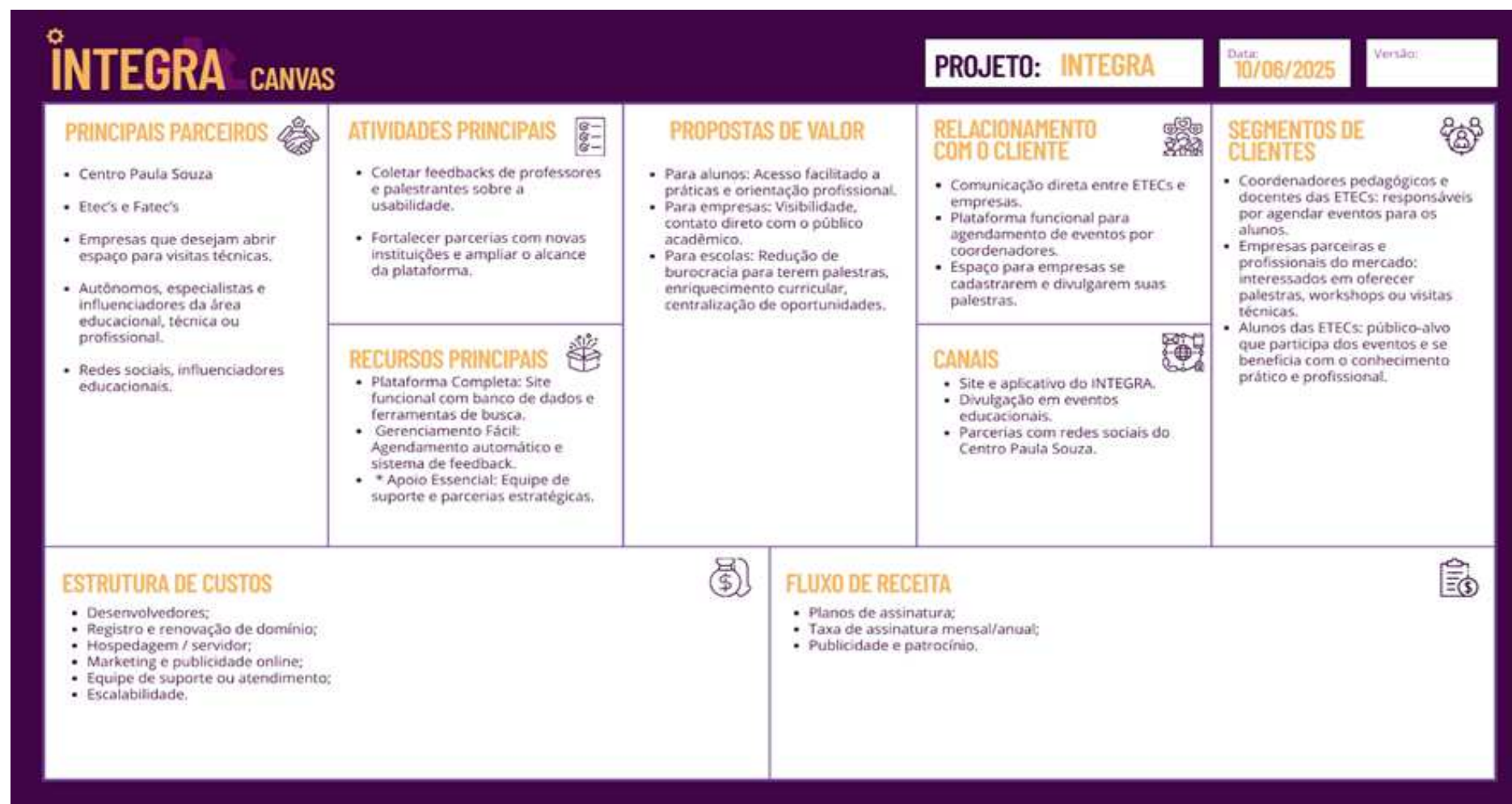
Concorrentes	Pontos Fortes	Pontos Fracos	Diferencial
Schedulicity	- Reconhecida nacionalmente; - Oferece visitas com foco em produção e sustentabilidade;	- Difícil de encontrar agendamento no site oficial; - Informações dispersas.	Centraliza o cadastro e contato de empresas como a Nestlé em uma só plataforma acessível às Etecs/Fatecs.
Natura (NASP)	- Estrutura de visita bem organizada; - Conteúdo voltado a temas como meio ambiente.	- Agendamento via formulário ou contato direto; - Pouco visível online; - Comunicação limitada.	Divulgação estruturada da disponibilidade de visitas técnicas em um banco de dados acessível a gestores escolares.
Parque CienTec – USP	- Ligado à universidade pública; - Excelente para áreas de ciência e tecnologia;	- Pouco divulgado para escolas técnicas; - Agendamentos sazonais e com regras rígidas.	Integra calendário e requisitos de cada local, otimizando o planejamento escolar.
DBTEC (empresa de tecnologia)	Contato com cultura de empresa moderna;	- Sem site próprio para visitas; - Comunicação informal, por contato direto.	Cria canal oficial e padronizado de contato entre empresas de tecnologia e escolas públicas.
CLIA Psicologia	- Palestras gratuitas sobre psicologia e educação; - Acessível para escolas de Santo André.	- Divulgações informais (Instagram, e-mail); - Pouco alcance fora da região.	Cria um banco de palestrantes categorizado por áreas, ampliando o alcance das instituições.
Instituto Ninar	- Aborda inclusão e habilidades socioemocionais; - Personaliza temas conforme a escola.	- Comunicação apenas via redes sociais; - Falta de plataforma para agendamento sistemático.	Sistema padronizado de inscrição de palestrantes com agenda, tema e disponibilidade por região.

6.2 Canvas

O Canvas é uma ferramenta visual e estratégica de gestão, composta por nove blocos que representam os principais pilares de um modelo de negócio: proposta de valor, segmento de clientes, canais, relacionamento com clientes, atividades-chave, recursos principais, parcerias, fontes de receita e estrutura de custos. Seu objetivo é proporcionar uma visão clara, prática e dinâmica do funcionamento da empresa, facilitando o planejamento, a inovação e a tomada de decisões. (Camargo, 2019)

Dessa forma, o Integra organizou de maneira estratégica todas as informações relevantes do projeto e, com base nelas, elaborou o Modelo de Negócio utilizando a metodologia Canvas.

Figura 9: Canvas



Fonte: Os autores, 2025.

6.3 Público-Alvo

O projeto INTEGRA tem como público-alvo principal, no setor educacional, os membros da comunidade do Centro Paula Souza, que inclui cerca de 224 mil estudantes das ETECs, 91 mil estudantes das FATECs e aproximadamente mil coordenadores nas duas redes. Além disso, abrangendo outras instituições educacionais, como SENAI, Institutos Federais e a Universidade de São Paulo, totalizam cerca de 2,5 mil instituições.

No setor empresarial, foram identificadas mais de 10 milhões de trabalhadores apenas no estado de São Paulo, com grande potencial para atuarem como palestrantes. Além disso, o projeto conta com a colaboração de mais de 8 milhões de empresas, que oferecem oportunidades para visitas técnicas e outras formas de integração entre o ambiente educacional e o mercado de trabalho.

6.4 Proposta de valor

O Integra é uma plataforma que conecta instituições de ensino e o mercado de trabalho de forma simples e eficiente, centralizando a gestão de atividades extracurriculares como palestras e visitas técnicas. Ao reduzir a burocracia e economizar tempo, o sistema melhora a comunicação entre escolas, empresas e palestrantes. Além disso, amplia as oportunidades de aprendizado prático para os estudantes, promovendo uma formação mais completa e alinhada com as exigências do mercado, beneficiando tanto a comunidade acadêmica quanto as empresas parceiras.

6.5 Canais de Comunicação

O público terá acesso às informações do Integra principalmente por meio das redes sociais, como o Instagram. Onde será utilizada de forma estratégica para a divulgação de vídeos curtos e dinâmicos, explicando a proposta do projeto, o funcionamento da plataforma e as soluções que ela oferece para a comunidade educacional. Além disso, o site oficial servirá como canal central para acesso às funcionalidades e informações detalhadas.

6.6 Relacionamento com o Cliente

O relacionamento com o público será fortalecido por meio de uma comunicação ativa e acessível nas redes sociais, utilizando conteúdos educativos, campanhas promocionais e parcerias com influenciadores da área da educação. Dessa forma, a interação será contínua, transmitindo credibilidade e ampliando o alcance do projeto. Além disso, o Integra busca criar uma experiência de proximidade e engajamento, garantindo que estudantes, professores e empresas se sintam parte da comunidade.

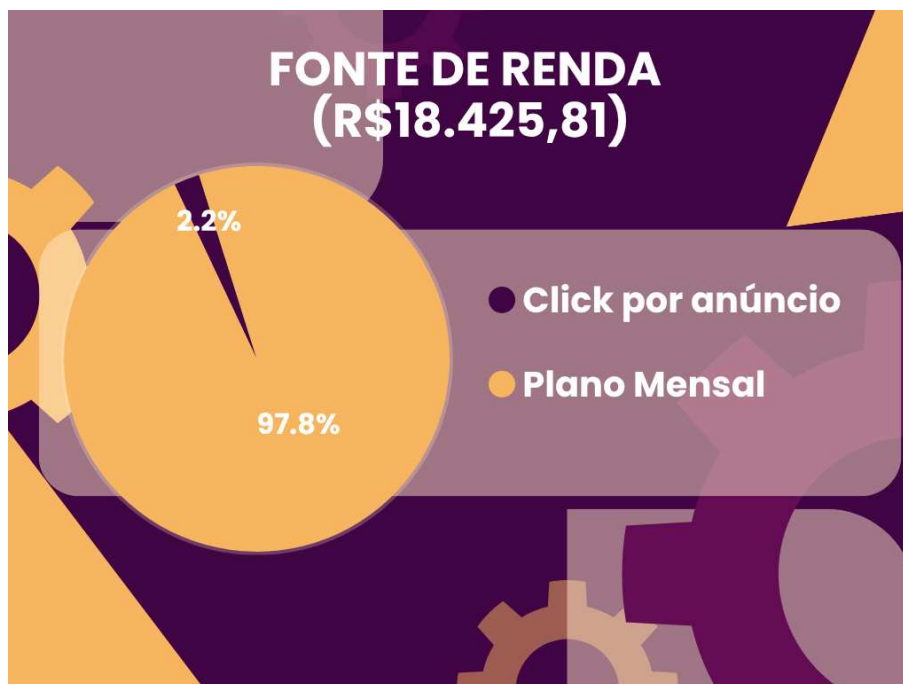
6.7 Fonte de Renda

A principal fonte de receita do Integra será a assinatura de planos mensais pelas instituições de ensino, com valor de R\$29,99 por instituição. A estimativa de adesão considera uma distribuição proporcional, sendo 50% das ETECs (58 instituições), 30% das FATECs (17 instituições) e 20% de outras instituições (527 instituições).

Além das assinaturas, haverá monetização por meio de propagandas e anúncios na plataforma, com valor médio de R\$0,20 por clique, totalizando aproximadamente R\$398,82 mensais.

Com base nessas projeções, a receita mensal estimada do projeto é de R\$18.425,81, somando assinaturas e publicidade.

Gráfico 8: Fonte de Renda



Fonte: Os autores, 2025

6.8 Recursos Necessários

Para a implementação e manutenção do projeto, faz-se necessária a realização de alguns investimentos essenciais, tais como:

6.8.1 Investimentos Fixos

O investimento fixo corresponde aos recursos financeiros destinados à aquisição de bens necessários para a estruturação inicial do negócio. Em geral, envolve gastos com infraestrutura, como aluguel ou compra de salas, prédios e equipamentos de informática. (Raphael, 2024)

Nesse sentido, o Integra terá um total de R\$27.500,00 de Investimento Fixo, que envolvem 5 computadores R\$5.000,00 cada e uma impressora de R\$2.500,00.

6.8.2 Capital de Giro

O capital de giro corresponde aos recursos necessários para garantir a liquidez e a continuidade das operações do negócio. Engloba valores em dinheiro, linhas de crédito, estoques e demais ativos de curto prazo que asseguram o pagamento das

despesas correntes e permitem que a empresa mantenha seu funcionamento de forma estável e sustentável. (Sebrae, 2025)

Aplicado ao projeto, foi considerado um capital de giro equivalente a 6 meses, totalizando R\$85.056,79. Desse montante, R\$25.418,05 foram destinados à estimativa dos custos de comercialização e R\$59.638,73 correspondem aos custos fixos operacionais mensais projetados.

Gráfico 9: Capital de Giro



Fonte: Os autores, 2025

6.8.3 Investimentos Pré-Operacionais

O investimento inicial de uma empresa corresponde ao valor total necessário para transformar a ideia em realidade e iniciar as operações. Esse montante deve contemplar despesas como a obtenção do CNPJ e outros recursos indispensáveis para o funcionamento do negócio desde o início. (Torres, 2022)

O Integra deverá arcar com as despesas de legalização, enquadrando-se como Microempresa (ME), com custo estimado de R\$ 2.000,00. Além disso, será destinado um investimento de R\$ 15.000,00 em Marketing Digital para alavancar a divulgação e o crescimento inicial do projeto. Dessa forma, o investimento pré-operacional totaliza R\$ 17.000,00.

Gráfico 10: Investimentos Pré-Operacionais



Fonte: Os autores, 2025

6.9 Investimento Total

O investimento total representa uma ferramenta essencial para a gestão do empreendimento, pois possibilita ao gestor calcular com precisão o montante aplicado. Esse conhecimento permite avaliar os riscos envolvidos e adotar estratégias mais assertivas para potencializar a utilização dos recursos financeiros. (Culturamix, 2020)

No cenário projetado, o investimento total do Integra será de R\$ 129.556,79, composto por R\$ 27.500,00 em investimentos fixos, R\$ 85.056,79 destinados ao capital de giro e R\$ 17.000,00 referentes aos investimentos pré-operacionais, conforme detalhado anteriormente.

Gráfico 11: Investimento Total



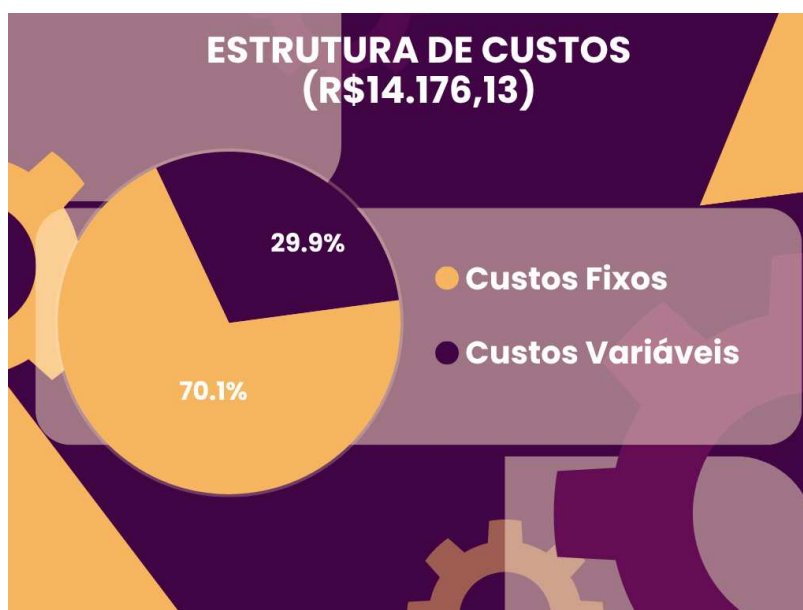
Fonte: Os autores, 2025

6.10 Principais Atividades

No Integra, será realizada a atualização contínua da plataforma para correção de possíveis falhas técnicas (bugs), ajustes de conteúdo, monitoramento de desempenho e implementação de melhorias a partir dos feedbacks dos usuários vindos do formulário do próprio site, ou das redes sociais do Integra.

6.11 Estrutura de Custo

Segundo Couto (2025), a estrutura de custos abrange todos os gastos, fixos e variáveis, necessários para que o negócio opere de forma eficiente e disponibilize seus produtos ou serviços ao público-alvo. No caso do Integra, os custos variáveis correspondem a 30%, totalizando R\$ 4.236,34, enquanto os custos fixos representam 70%, somando R\$ 9.939,79.

Gráfico 12: Estrutura de Custo

Fonte: Os autores, 2025

6.9 Resultado Final

Com base nas informações apresentadas — envolvendo fonte de renda, investimentos fixos, capital de giro, investimentos pré-operacionais e investimento total — o prazo estimado para o retorno do investimento é de 34 meses (2 anos e 10 meses). Nesse período, projeta-se um faturamento médio mensal de R\$18.026,99, com lucratividade de R\$3.850,86 e rentabilidade de R\$540,81.

Gráfico 13: Resultado Final

Fonte: Os autores, 2025

7. PROTÓTIPO

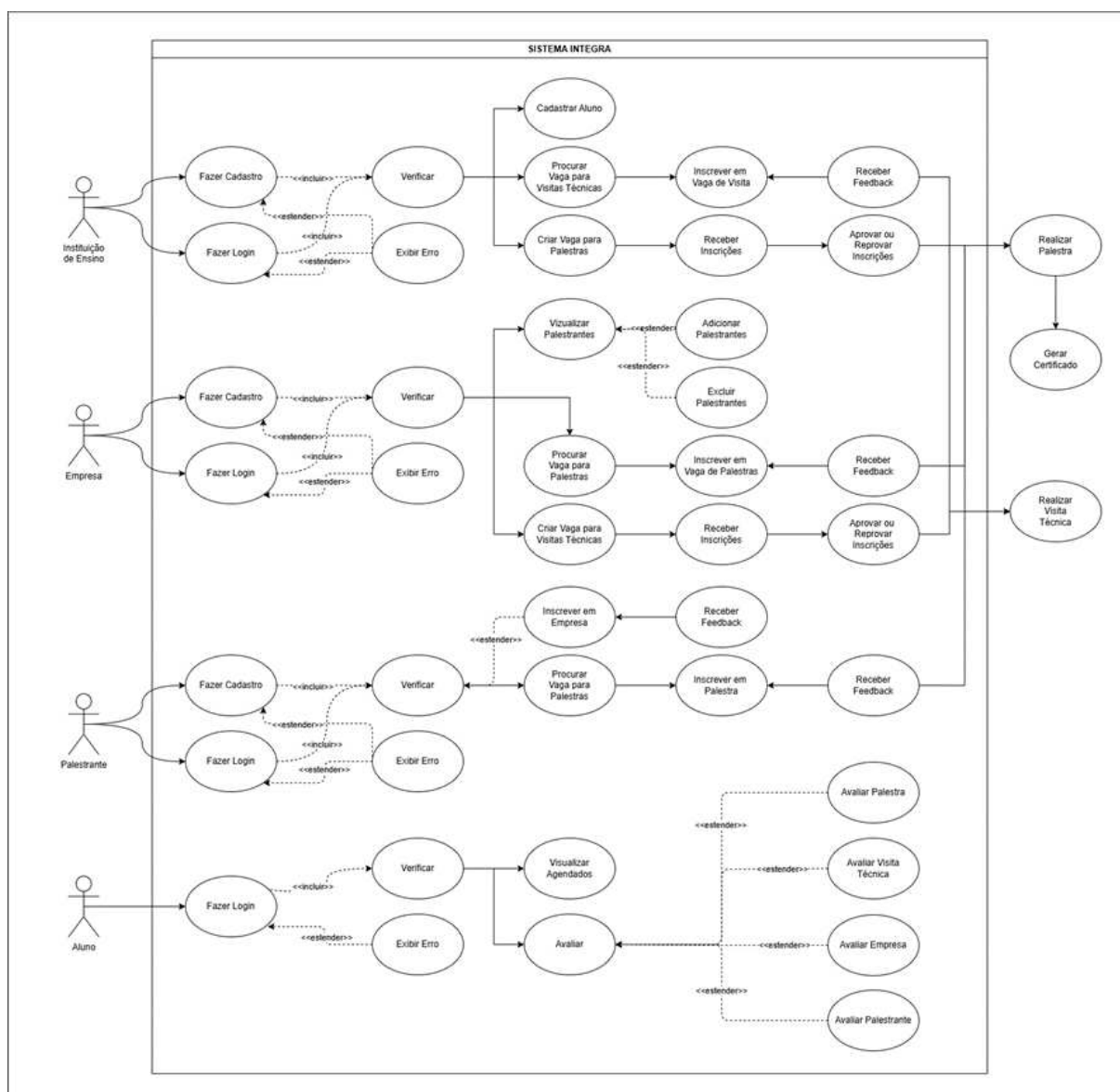
O protótipo é um modelo preliminar de um projeto, utilizado como prova de conceito ou até mesmo como Produto Viável Mínimo (MVP). Durante as fases de planejamento e testes, a prototipagem é uma etapa fundamental para aumentar as chances de sucesso do produto final. Essa prática contribui significativamente para a redução de incertezas relacionadas à aparência, aos requisitos, à usabilidade e até mesmo ao desempenho do produto, minimizando riscos e evitando prejuízos desnecessários. (Wishbox, 2017)

7.1 Caso de Uso

Os diagramas de caso de uso representam as funcionalidades de alto nível de um sistema e as interações entre o sistema e seus agentes. Eles ilustram o que o sistema realiza e como os agentes o utilizam, sem detalhar seu funcionamento interno. Esses diagramas são fundamentais para definir o contexto e os requisitos do sistema, sendo úteis tanto para modelar sistemas simples quanto complexos. Geralmente, são elaborados nas fases iniciais do desenvolvimento e consultados ao longo de todo o processo, fornecendo uma visão clara das interações e dos objetivos do sistema. (IBM, 2021)

Assim, o projeto Integra analisou as necessidades e funcionalidades do sistema, visando entender as interações entre os diferentes usuários e o próprio sistema. A partir dessa análise, foi possível elaborar esse diagrama de caso de uso.

Figura 10: Diagrama de Caso de Uso

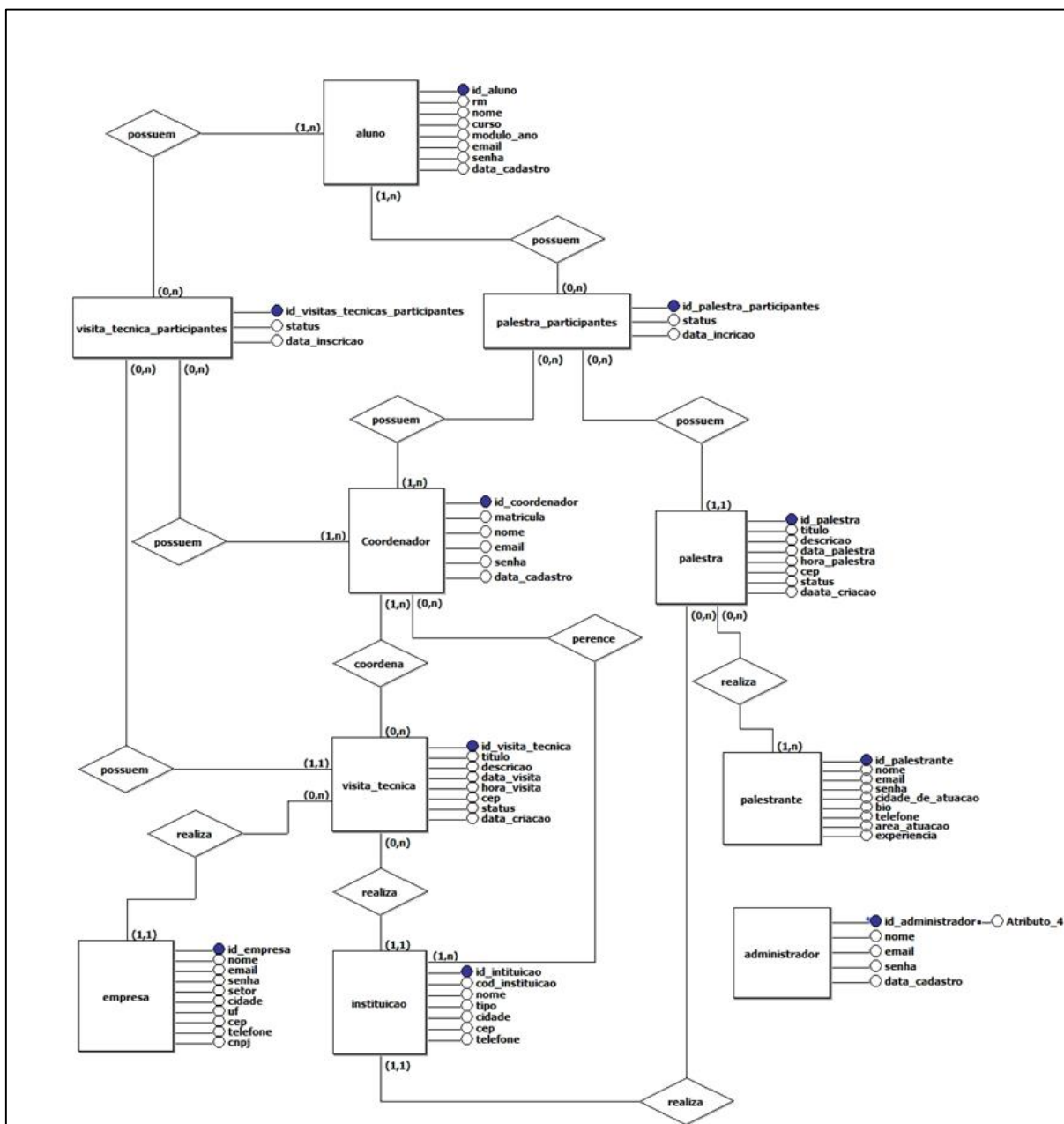


Fonte: Os autores, 2025.

7.2 Modelagem do Banco De Dados

A modelagem de dados é uma etapa fundamental no planejamento de sistemas, sendo essencial para organizar e estruturar os dados de maneira clara e significativa. Ela envolve a criação de representações que definem as relações entre os objetos do banco de dados (Neves, 2024). Dada a informação, segue abaixo o modelo do banco de dados conceitual do projeto Integra, representado visualmente para ilustrar a estrutura de entidades e seus relacionamentos.

Figura 11: Modelo Conceitual



Fonte: Os autores, 2025.

7.3 TELAS DO PROTÓTIPO

As próximas imagens ilustram o layout da Home Page do site.

Figura 12: Home Page - Banner



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 13: Home Page – Sobre Nós



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 14: Home Page – Contato e Footer

The screenshot shows the contact and footer section of the INTEGRA website. At the top, there is a navigation bar with the INTEGRA logo and links for 'Sobre Nós', 'Empresas', 'Palestras', 'Contato', and 'Planos'. There are also 'Login' and 'Cadastre-se' buttons. Below the navigation bar, the 'Entre em Contato' section features a text box for a message and input fields for 'Seu Nome', 'Seu E-mail', and 'Sua Mensagem', followed by an 'Enviar' button. The footer is divided into four columns: 'Sobre Nós' (describing the platform), 'Links Úteis' (listing various links), 'Contato' (providing an email address), and 'Siga-nos' (social media icons). A copyright notice '© 2025 INTEGRA. Todos os direitos reservados.' is at the bottom.

Fonte: Os autores, 2025.

A seguir, a tela que apresenta o plano institucional do site.

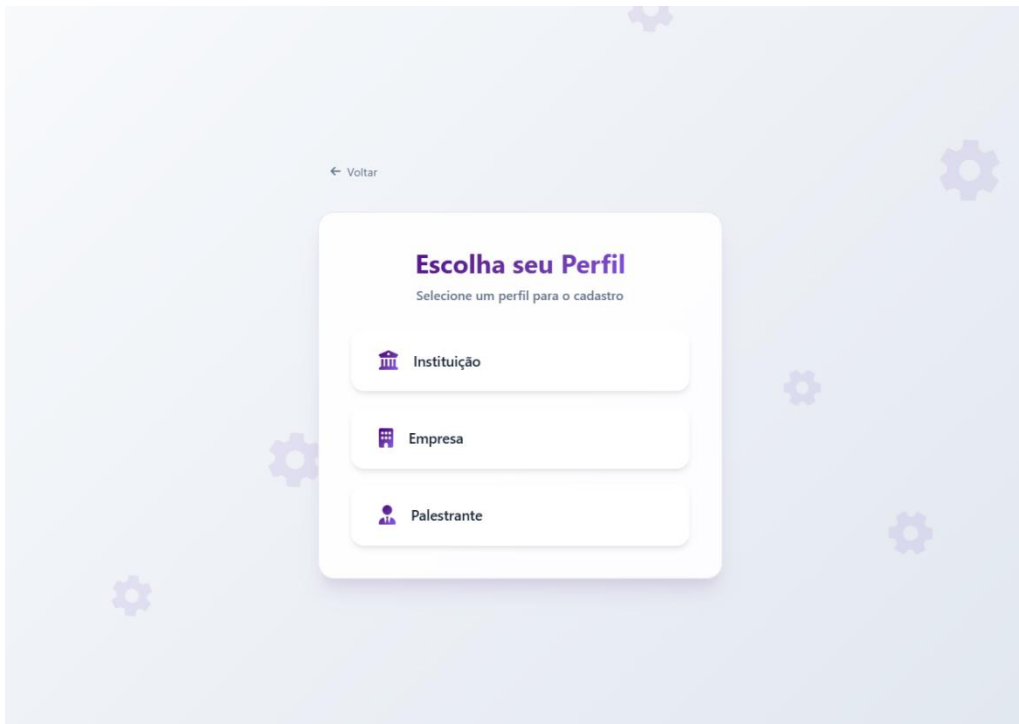
Figura 15: Página Plano

The screenshot displays the 'Plano Institucional' page. The header includes the INTEGRA logo and navigation links: 'Home', 'Etec', 'Fatec', 'Empresa', 'Palestrante', and 'Perguntas', along with 'Login' and 'Cadastre-se' buttons. The main heading is 'Plano Institucional', followed by the text 'Escolha o plano perfeito para conectar sua ETEC à comunidade INTEGRA.' A central card highlights the 'Plano Mensal' for 'R\$ 29.99 /mês'. Below the price, there are three checkmarks indicating features: 'Eventos Ilimitados', 'Gerenciamento de Alunos', and 'Gerenciamento de Coordenadores'. A 'Cadastrar Instituição' button is at the bottom of the card.

Fonte: Os autores, 2025.

Agora, a tela de cadastro, com os tipos de usuários, e por seguinte, as suas respectivas telas de cadastro.

Figura 16: Cadastro



← Voltar

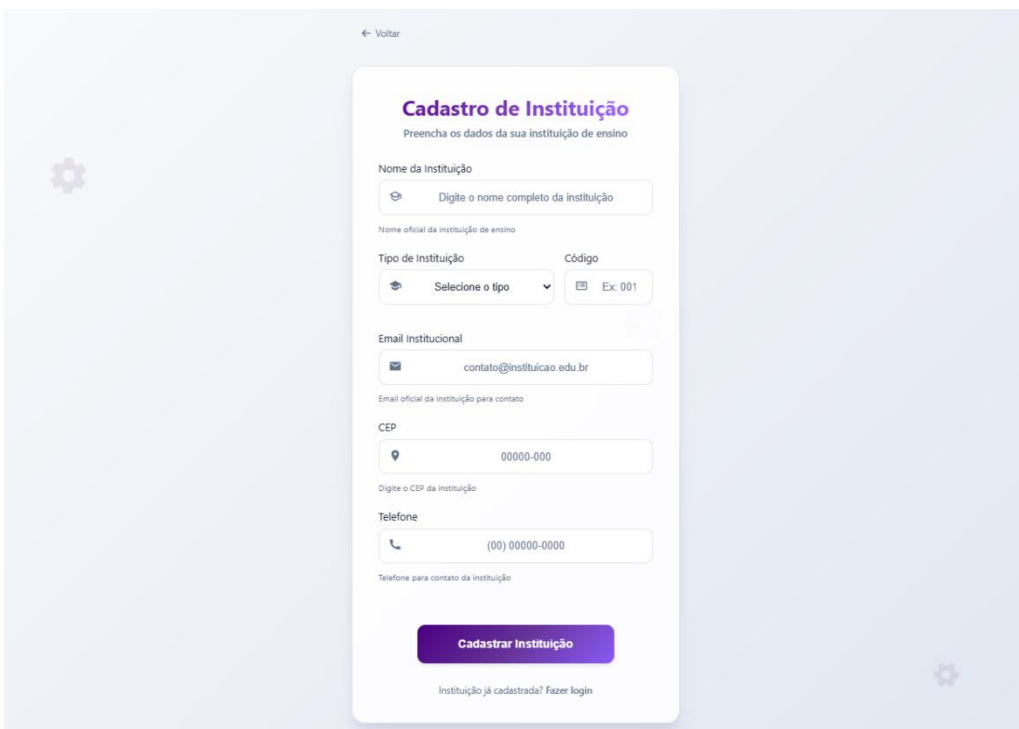
Escolha seu Perfil

Selecione um perfil para o cadastro

-  Instituição
-  Empresa
-  Palestrante

Fonte: Os autores, 2025.

Figura 17: Cadastro de Instituição



← Voltar

Cadastro de Instituição

Preencha os dados da sua instituição de ensino

Nome da Instituição

 Digite o nome completo da instituição

Nome oficial da instituição de ensino

Tipo de Instituição Código

 Selecione o tipo  Ex: 001

Email Institucional

 contato@instituicao.edu.br

Email oficial da instituição para contato

CEP

 00000-000

Digite o CEP da instituição

Telefone

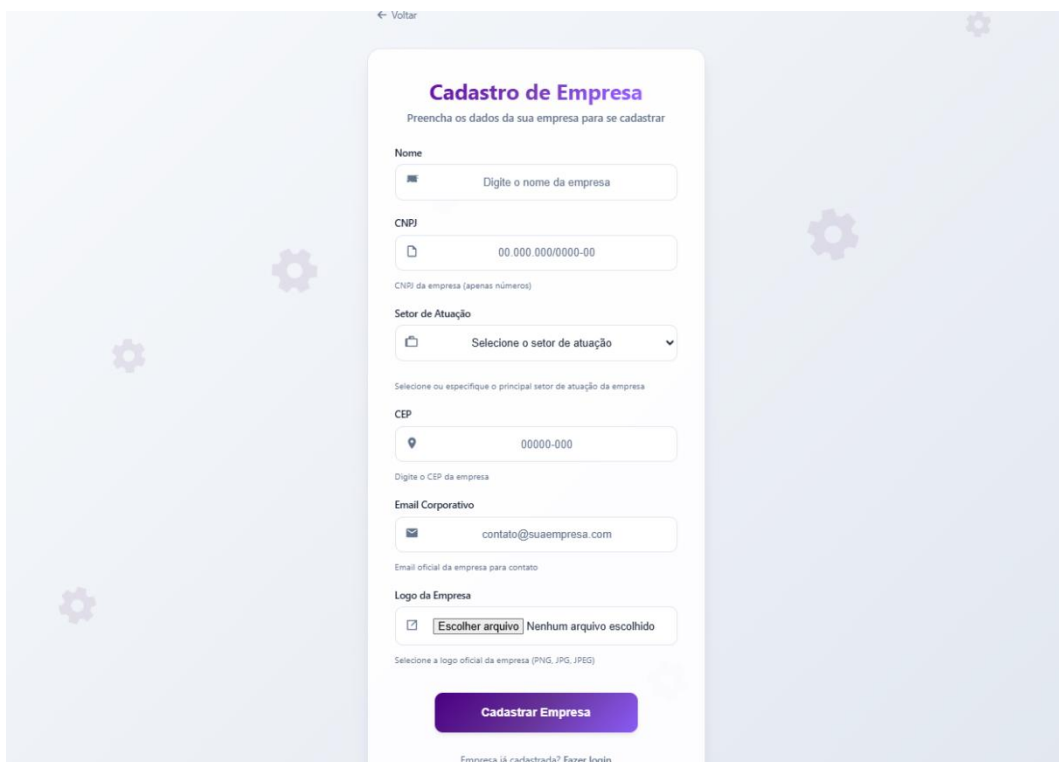
 (00) 00000-0000

Telefone para contato da instituição

Cadastrar Instituição

Instituição já cadastrada? Fazer login

Fonte: Os autores, 2025.

Figura 18: Cadastro de Empresa

← Voltar

Cadastro de Empresa

Preencha os dados da sua empresa para se cadastrar

Nome

CNPJ

CNPJ da empresa (apenas números)

Sector de Atuação

Selecione ou especifique o principal setor de atuação da empresa

CEP

Digite o CEP da empresa

Email Corporativo

Email oficial da empresa para contato

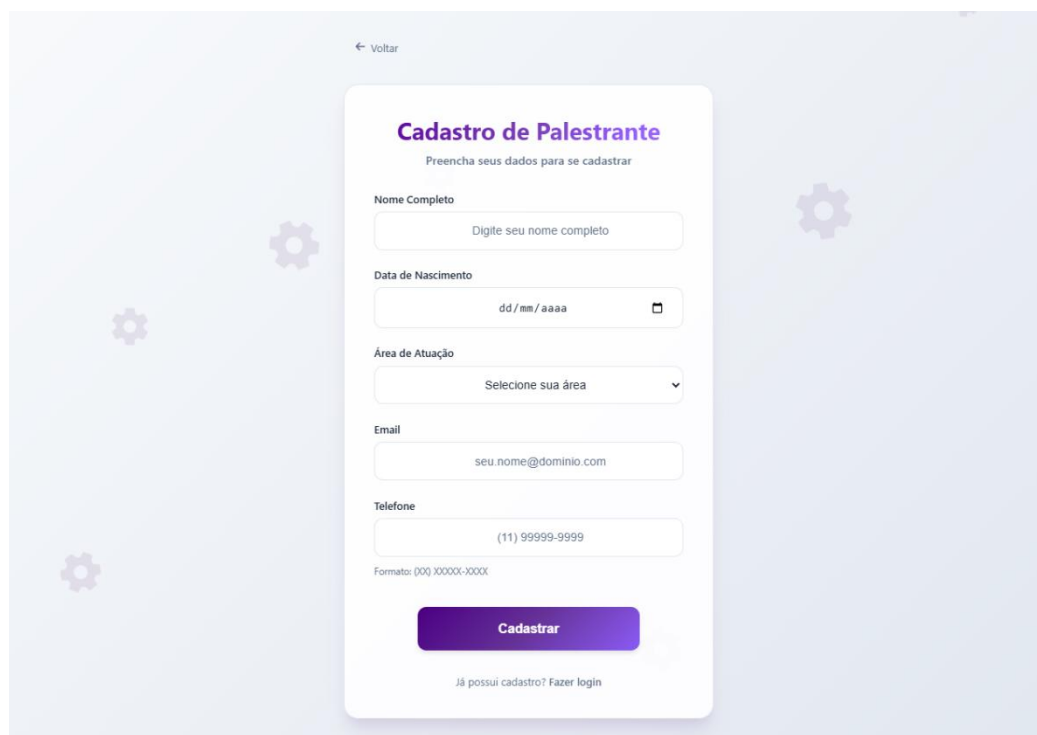
Logo da Empresa

☐ Nenhum arquivo escolhido

Selecione a logo oficial da empresa (PNG, JPG, JPEG)

Empresa já cadastrada? Fazer login

Fonte: Os autores, 2025.

Figura 19: Cadastro de Palestrante

← Voltar

Cadastro de Palestrante

Preencha seus dados para se cadastrar

Nome Completo

Data de Nascimento

Área de Atuação

Email

Telefone

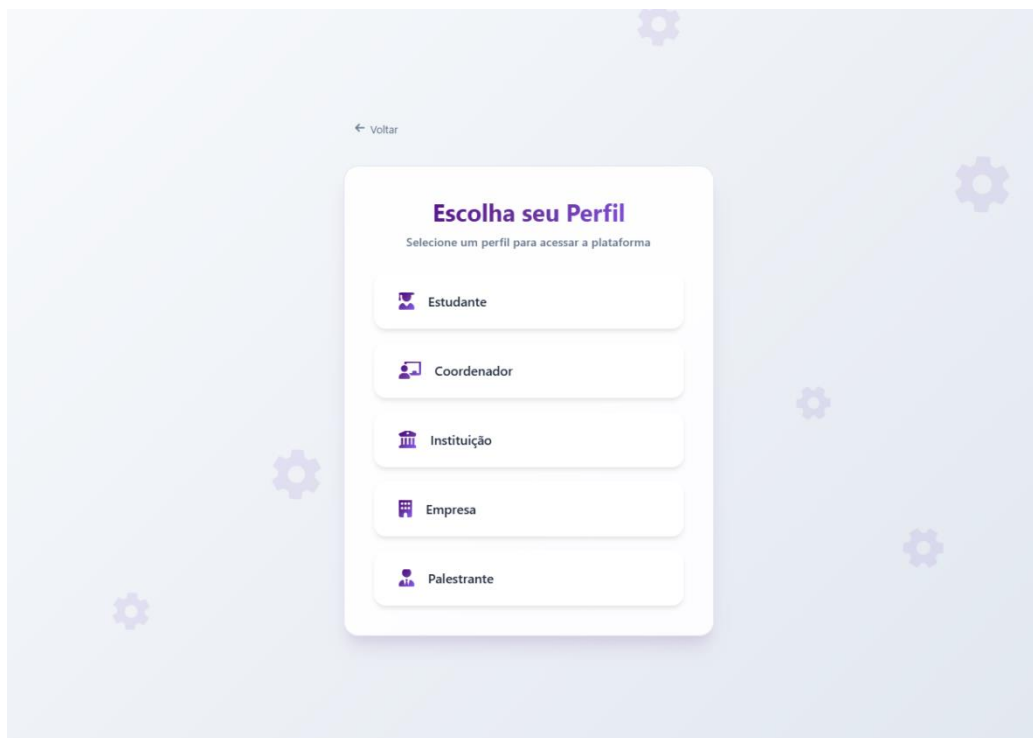
Formato: (00) XXXXX-XXXX

Já possui cadastro? Fazer login

Fonte: Os autores, 2025.

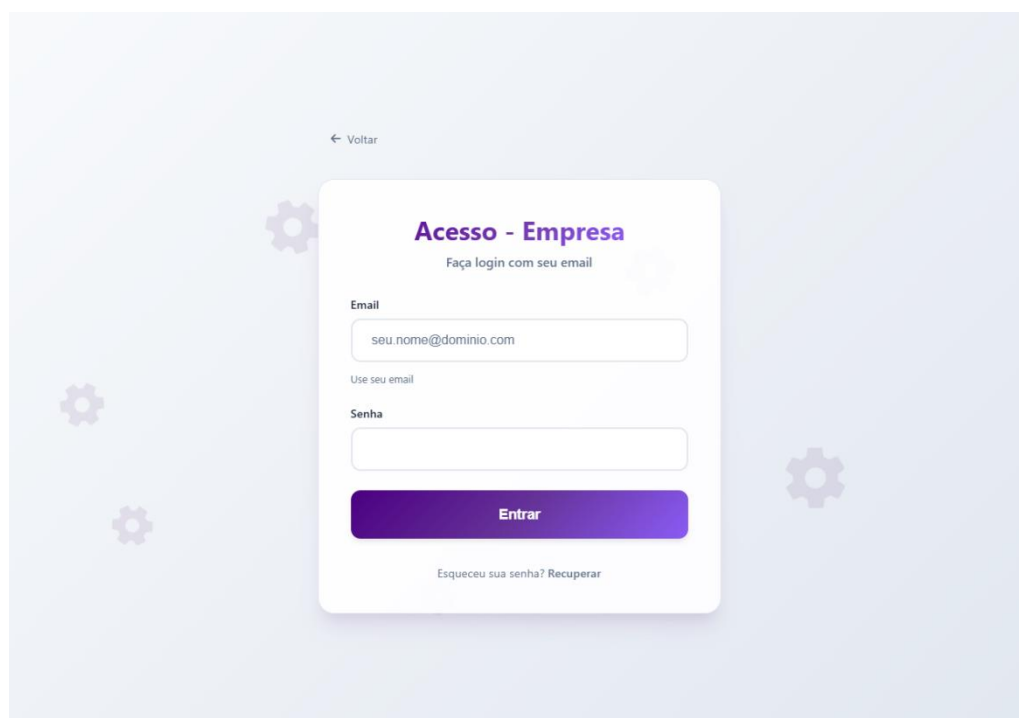
A seguir, são mostradas a tela de seleção de login e a tela de acesso. Como todas as telas de login são idênticas, foi anexado apenas uma tela.

Figura 20: Login Escolha



Fonte: Os autores, 2025.

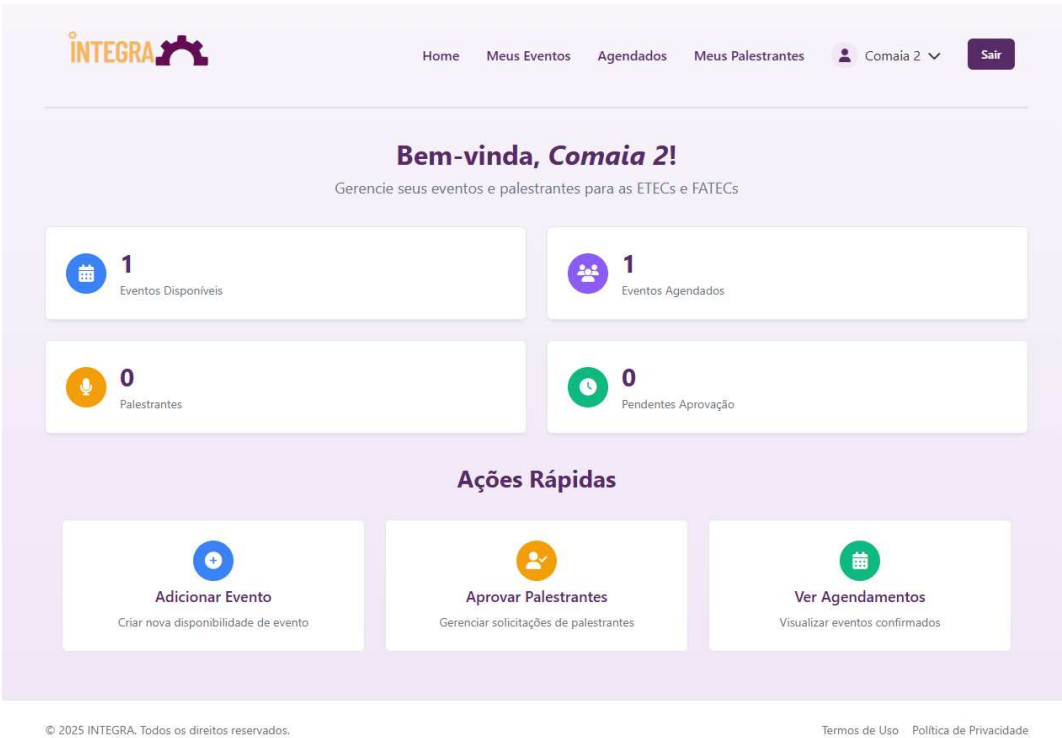
Figura 21: Login



Fonte: Os autores, 2025.

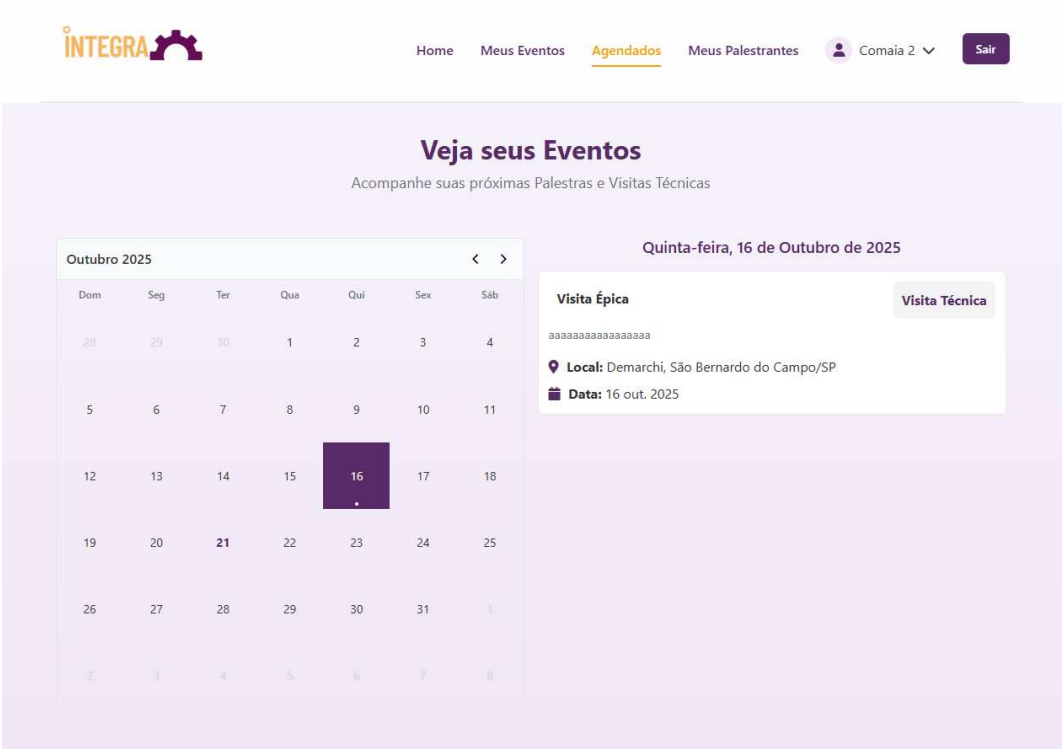
Abaixo as principais telas do usuário “Empresa”.

Figura 22: Dashboard da Empresa



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 23: Ver Eventos da Empresa



Fonte: Os autores, 2025.

Figura 24: Criar Evento da Empresa



HomeMeus EventosAgendadosMeus PalestrantesComaia 2Sair

Criar Visita Técnica

Ofereça uma oportunidade de visita técnica para estudantes das ETECs e FATECs

Detalhes

Título *

Ex: Visita à Fábrica de Automação

Tipo *

Selecione o tipo

CEP *

Ex: 01001-000

Descrição

Descrição *

Horário

Data *

dd/mm/aaaa

Opções de horários:

Ex: 14:00 - 16:00

Adicionar

Valor (R\$) *

0

Se for gratuito, deixe 0.

Cancelar

Publicar Visita Técnica

Fonte: Os autores, 2025.

As principais telas do usuário “Coordenador”.

Figura 25: Dashboard do Coordenador



HomeAgendamentoAgendadosEstudantesGabriel CaspiroSair

Bem-vindo(a), Gabriel Caspiro!

Gerencie suas atividades acadêmicas e eventos da ETEC

5

Eventos Agendados

1

Estudantes

Ações Rápidas



Agendar Evento

Criar nova palestra ou visita técnica



Ver Agendados

Visualizar eventos programados



Adicionar Aluno

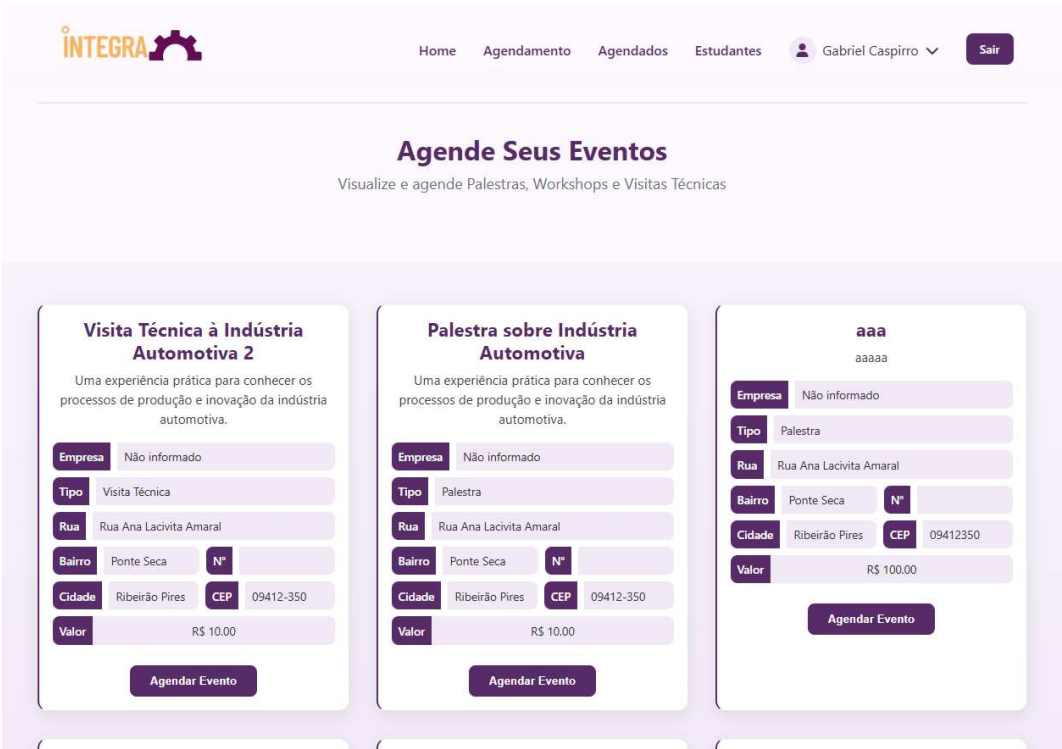
Cadastrar novo estudante

© 2025 INTEGRA. Todos os direitos reservados.

Termos de UsoPolítica de Privacidade

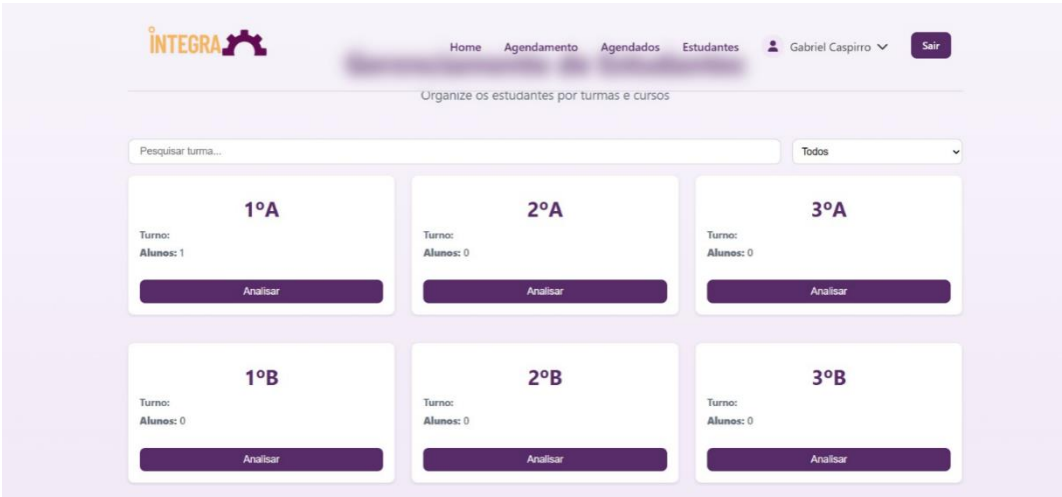
Fonte: Os autores, 2025.

Figura 26: Agendamento de Eventos



Fonte: Os autores, 2025.

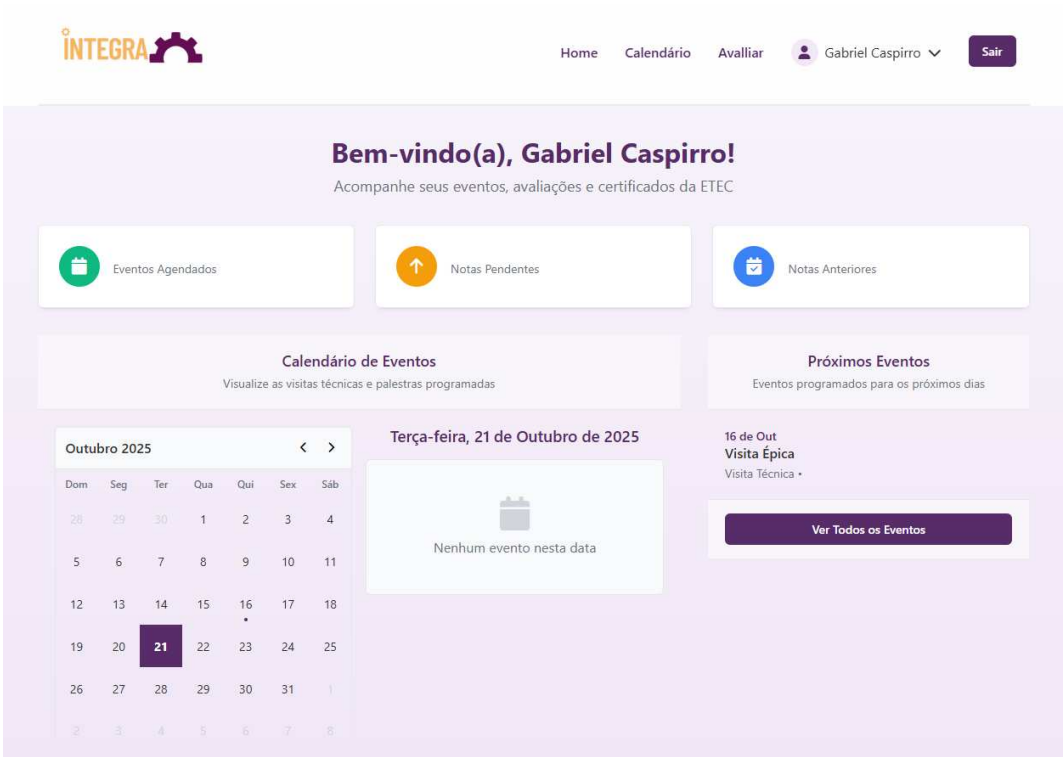
Figura 27: Análise de Alunos do Coordenador



Fonte: Os autores, 2025.

Agora o do usuário “Estudante”.

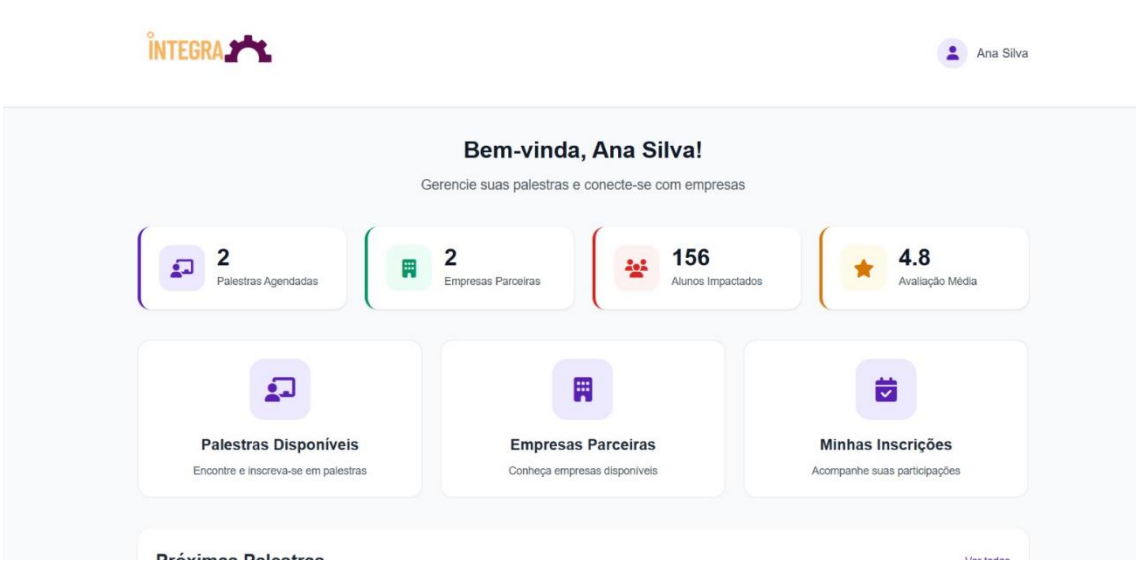
Figura 28: Dashboard do Estudante



Fonte: Os autores, 2025.

E por fim, o dashboard do usuário “Palestrante”.

Figura 29: Dashboard do Palestrante



Fonte: Os autores, 2025.

8. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como principal objetivo o desenvolvimento de um sistema digital capaz de integrar instituições de ensino, empresas e palestrantes, com o intuito de facilitar o agendamento e a divulgação de atividades complementares, como palestras e visitas técnicas. Durante o processo de elaboração do projeto, buscou-se também comprovar a viabilidade de uma plataforma centralizada que simplificasse a comunicação entre os diferentes atores envolvidos e otimizasse o planejamento dessas ações educacionais.

Com base na metodologia adotada, foi possível alcançar a maioria dos objetivos propostos. O sistema INTEGRA apresentou resultados satisfatórios ao permitir o cadastro de usuários e instituições, o gerenciamento de eventos e o acesso facilitado às informações dos eventos. Esses recursos comprovam a eficácia da ferramenta como meio de organizar, divulgar e conectar diferentes perfis profissionais e educacionais em um mesmo ambiente virtual.

Os objetivos específicos — como o aprimoramento da comunicação entre escolas e empresas, a automatização de processos antes realizados de forma manual e o incentivo à integração entre teoria e prática — foram plenamente atingidos. A aplicação prática do sistema demonstrou seu potencial para aumentar a eficiência no planejamento de eventos e favorecer o aprendizado dos estudantes, aproximando-os da realidade do mercado de trabalho.

Além disso, o projeto contribuiu para o desenvolvimento pessoal e profissional dos integrantes da equipe, proporcionando a aplicação dos conhecimentos técnicos adquiridos durante o curso em um contexto real e funcional. O INTEGRA se consolidou, assim, como uma solução tecnológica inovadora, que responde às necessidades identificadas no contexto educacional e propõe um novo modelo de interação entre ensino e prática profissional.

Como sugestão para trabalhos futuros, recomenda-se o aperfeiçoamento do sistema com a inclusão de novas funcionalidades, como o uso de relatórios analíticos para acompanhamento de resultados. Dessa forma, o projeto poderá evoluir continuamente, ampliando seu impacto e contribuindo ainda mais para a qualificação do ensino técnico e tecnológico.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, Luiz Maria de Souza. **O desafio do NTE Monte Carmelo frente às revisitas técnicas às escolas estaduais da jurisdição da Superintendência Regional de Monte Carmelo.** [s.d.]. Disponível em: https://editorarealize.com.br/editora/ebooks/conedu/2024/GT19/TRABALHO_COMP_LETO_EV200_MD5_ID20445_TB8138_30092024081722.pdf. Acesso em: 25 mar. 2025.

ALVES, Igor. **Pesquisa de Campo.** [s.d.]. Disponível em: <https://www.significados.com.br/pesquisa-de-campo/>. Acesso em: 05 ago. 2025.

ASSIS, M. H. F.; VIEIRA, E. G.; ALVES, M. L.; PEREIRA, A. P. dos S. **Impacto de palestras motivacionais e referenciais na escolha profissional de alunos do ensino médio público.** 2013. Disponível em: <https://acervodigital.unesp.br/handle/11449/143408>. Acesso em: 20 maio 2025.

ASSOCIAÇÃO LIGA CONTRA O CÂNCER. **Visitas técnicas.** [s.d.]. Disponível em: <https://instituto.ligacontraocancer.com.br/estagios-curriculares/visitas-tecnicas/>. Acesso em: 25 mar. 2025.

CAMARGO, Robson. **O que é Canvas? E como pode auxiliar em seus projetos?** 25 jul. 2019. Disponível em: <https://robsoncamargo.com.br/blog/O-que-e-Canvas>. Acesso em: 20 maio 2025.

CASAGRANDE, Erich. **Análise de Concorrência: O Que é, Como Fazer e Ferramentas (+Template).** 04 ago. 2023. Disponível em: <https://pt.semrush.com/blog/analise-concorrencia/>. Acesso em: 20 maio 2025.

COREUS. **O que é jornada do usuário?** 2025. Disponível em: <https://coreus.com.br/glossario/o-que-e-jornada-do-usuario/>. Acesso em: 20 maio 2025.

COUTO, Marcela. **O que é estrutura de custos e como planejar uma?** 23 jun. 2025. Disponível em: <https://www.nuvemshop.com.br/blog/planejar-estrutura-de-custos-ecommerce/>. Acesso em: 30 set. 2025.

CRIATIVA EAD. **Desafios do ensino a distância.** 25 fev. 2021. Disponível em: <https://www.criativaead.com.br/blog/desafios-do-ensino-a-distancia/>. Acesso em: 25 mar. 2025.

CRISPIM, Andreia Noia; SANTOS, Valessa Caroline Felix dos; OLIVEIRA, Viviane Guedes de; MENEZES, Jorge Almeida de; LIMA, Renato Abreu. **A importância de palestras educativas com enfoque nos temas transversais.** jan./jun. 2022. Disponível em: <https://periodicos.ufam.edu.br/index.php/rech/article/download/10085/7358/27954>. Acesso em: 19 maio 2025.

CULTURAMIX. **O Que é o Investimento Total?**. 2020. Disponível em: <https://economia.culturamix.com/negocios/o-que-e-o-investimento-total>. Acesso em: 30 set. 2025.

DOURADO, Bruna. **Mapa da empatia: o que é e 6 passos para criar um de qualidade**. 16 set. 2024. Disponível em: <https://www.rdstation.com/blog/marketing/mapa-da-empatia/>. Acesso em: 20 maio 2025.

FOLHA DO ABC. **Parceria acelera formação de alunos das Etecs e Fatecs em TI**. 23 mar. 2021. Disponível em: <https://folhadoabc.com.br/parceria-acelera-formacao-de-alunos-das-etecs-e-fatecs-em-ti/>. Acesso em: 20 maio 2025.

FONSECA, Dener. **Comunicação Eficaz no Ambiente Profissional: A Chave para Colaboração, Produtividade e Engajamento**. 30 ago. 2025. Disponível em: <https://www.dio.me/articles/comunicacao-eficaz-no-ambiente-profissional-a-chave-para-colaboracao-produtividade-e-engajamento-28bc7add3463>. Acesso em: 14 nov. 2025.

GABRIEL, Roseli. **A importância das visitas técnicas nos cursos superiores em turismo**. 25 jun. 2024. Disponível em: <https://revista.saojose.br/index.php/cafsj/article/view/683>. Acesso em: 19 maio 2025.

HOLMES, Equipe. **Design Thinking: o que é, etapas e como aplicar no ambiente corporativo**. 15 jun. 2023. Disponível em: <https://holmes.app/blog/design-thinking/>. Acesso em: 07 out. 2025.

IBM. **Diagramas de Caso de Uso**. 05 mar. 2021. Disponível em: <https://www.ibm.com/docs/pt-br/rsm/7.5.0?topic=diagrams-use-case>. Acesso em: 25 mar. 2025.

IPEA. **4. Educação de Qualidade**. 2019. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/ods/ods4.html>. Acesso em: 20 maio 2025.

JAIN, Nick. **O que é Ideação? Definição, processo, importância e práticas recomendadas de estratégia**. 27 jun. 2023. Disponível em: <https://ideascale.com/pt-br/blogue/o-que-e-ideacao/>. Acesso em: 07 out. 2025.

MIRO. **Brainstorming**. [s.d.]. Disponível em: <https://miro.com/pt/brainstorming/o-que-e-brainstorming/>. Acesso em: 20 out. 2025.

MJVINNOVATION. **Design Thinking: o que são Cadernos de Sensibilização**. 01 fev. 2016. Disponível em: <https://www.mjvinnovation.com/pt-br/blog/design-thinking-que-sao-cadernos-sensibilizacao/>. Acesso em: 24 mar. 2025.

MORAN, José. **Tecnologias digitais para uma aprendizagem ativa e inovadora**. 17 nov. 2017. Disponível em: https://www.manoelviana.rs.gov.br/VForum/Tecnologias_Moran.pdf. Acesso em: 19 nov. 2025.

MRH GESTÃO. **Parceria entre escolas e empresas: conheça essa tendência e suas vantagens**. 15 mar. 2018. Disponível em:

<https://blog.mrhgestao.com.br/parceria-entre-escolas-e-empresas-conheca-essa-tendencia-e-suas-vantagens/>. Acesso em: 19 maio 2025.

NEVES, Cristiane Selem Ferreira. **Banco de Dados Descomplicado: Modelagem de Dados**. 28 ago. 2024. Disponível em: <https://www.estrategiaconcursos.com.br/blog/banco-dados-descomplicado-modelagem-dados/>. Acesso em: 25 mar. 2025.

OLIVEIRA, R. B.; DEUS, E. **Tecnologias educacionais: integração entre teoria e prática nas visitas técnicas**. 20 ago. 2024. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/download/16204/9088/38873>. Acesso em: 25 mar. 2025.

PERSONALITÉ. **Análise e Síntese: a segunda fase do Design Thinking**. 03 dez. 2020. Disponível em: <https://personaliteservicos.com.br/personalite/analise-e-sintese/>. Acesso em: 07 out. 2025.

PERSONALITÉ. **Tag: Cardápio de Ideias**. 05 dez. 2020. Disponível em: <https://personaliteservicos.com.br/personalite/tag/cardapio-de-ideias/>. Acesso em: 07 out. 2025.

PM3. **Diagrama de Afinidades**. 08 fev. 2021. Disponível em: <https://pm3.com.br/blog/diagrama-de-afinidades/>. Acesso em: 21 out. 2025.

PROGRAMAE.ORG.BR. **O que é Visual Studio Code no desenvolvimento web**. 19 out. 2024. Disponível em: <https://programae.org.br/web/glossario/o-que-e-visual-studio-code-no-desenvolvimento-web>. Acesso em: 25 mar. 2025.

RAPHAEL. **Investimento inicial: qual o valor necessário para iniciar meu negócio?**. 04 jul. 2024. Disponível em: <https://www.inovacaosebraeminas.com.br/artigo/investimento-inicial>. Acesso em: 30 set. 2025.

SEBRAE. **Capital de giro: aprenda o que é e como fazer**. 13 ago. 2025. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 30 set. 2025.

SECRETARIA DA EDUCAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Documento orientador para visitas técnicas**. 2024. Disponível em: <https://observatorioept.org.br/conteudos/documento-orientador-para-visitas-tecnicas>. Acesso em: 25 mar. 2025.

SIQUEIRA, André. **Persona: o que é, como definir e por que criar uma para sua empresa [+ exemplos e gerador gratuito]**. 23 ago. 2024. Disponível em: <https://www.rdstation.com/blog/marketing/persona-o-que-e/>. Acesso em: 07 out. 2025.

THESPEAKER. **Os desafios que todo palestrante enfrenta**. 01 jan. 2023. Disponível em: <https://thespeaker.com.br/os-desafios-que-todo-palestrante-enfrenta/>. Acesso em 25 mar. 2025.

TORRES, Vitor. **Investimento inicial de uma empresa – O que é? Como calcular**. 11 out. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/investimento-inicial-de-uma-empresa/>. Acesso em: 30 set. 2025.

WISHBOX. **Protótipo: Entenda o Que é, Para Que Utilizar e Como Fazer**. 04 set. 2017. Disponível em: <https://www.wishbox.net.br/blog/prototipo/>. Acesso em: 07 out. 2025.

ZENDESK. **O que é Golden Circle: entenda o conceito de Simon Sinek**. 23 ago. 2023. Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/o-que-e-golden-circle/>. Acesso em: 24 mar. 2025.

APÊNDICE A – TERMOS DE USO DO SISTEMA

Última atualização: 30/09/2025

Bem-vindo ao Integra, plataforma digital desenvolvida para conectar Escolas Técnicas Estaduais (Etecs), Faculdades de Tecnologia (Fatecs), empresas e palestrantes, com o objetivo de facilitar a organização de visitas técnicas, palestras e eventos educacionais.

Ao acessar ou utilizar o Integra, o usuário declara estar de acordo com as condições estabelecidas neste Termo de Uso. Caso não concorde, recomendamos que não utilize a plataforma.

10.1 Definições

Para os fins deste Termo de Uso, aplicam-se as seguintes definições:

- **Plataforma:** sistema digital Integra, acessível via navegador ou celular.
- **Usuário:** qualquer pessoa física ou jurídica que utilize o Integra.
- **Instituições:** Etecs e Fatecs vinculadas ao Centro Paula Souza.
- **Parceiros:** empresas e palestrantes cadastrados no sistema.

10.2 Objeto

O Integra oferece um ambiente digital para:

- a) cadastrar empresas e palestrantes interessados em ofertar visitas técnicas ou palestras;
- b) possibilitar que instituições de ensino organizem e agendem eventos educacionais;
- c) facilitar a comunicação entre alunos, professores, palestrantes e empresas;
- d) disponibilizar informações sobre eventos e registros de participação.

10.3 Cadastro do Usuário

10.3.1. Para utilizar algumas funcionalidades, o usuário deverá se cadastrar, fornecendo informações verdadeiras, completas e atualizadas.

10.3.2. O usuário é responsável pela guarda de suas credenciais de acesso (login e senha), comprometendo-se a não compartilhá-las com terceiros.

10.3.3. O Integra se reserva o direito de suspender ou excluir cadastros que contenham informações falsas ou que violem este Termo.

10.4 Responsabilidades

10.4.1. Do Integra:

- Disponibilizar a plataforma em ambiente digital seguro.
- Fornecer suporte técnico básico relacionado ao uso da plataforma.
- Zelar pela privacidade dos dados, em conformidade com a legislação aplicável.

10.4.2. Do Usuário:

- Utilizar a plataforma de forma ética e legal.
- Não inserir conteúdos ilícitos, ofensivos ou que violem direitos de terceiros.
- Assumir responsabilidade pelas informações fornecidas durante o cadastro e utilização.

10.4.3. O Integra não se responsabiliza:

- Pelas opiniões expressas em comentários ou materiais publicados por usuários.
- Por eventuais danos decorrentes de acessos não autorizados à conta do usuário.
- Pela veracidade das informações prestadas por empresas, palestrantes ou instituições.

10.5 Direitos Autorais

10.5.1. Todos os direitos sobre a marca Integra, logotipos, layout, design, banco de dados e código-fonte pertencem aos seus desenvolvedores.

10.5.2. É proibida a reprodução, cópia, distribuição ou qualquer uso não autorizado do conteúdo da plataforma sem prévia autorização por escrito.

10.6 Funcionamento do Serviço

10.6.1. A plataforma poderá incluir funcionalidades adicionais no futuro, que poderão estar sujeitas a condições específicas.

10.6.2. O usuário poderá solicitar o cancelamento de sua conta a qualquer momento.

10.7 Privacidade e Proteção de Dados

10.7.1. O tratamento de dados pessoais será realizado em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018) e demais legislações aplicáveis.

10.7.2. O Integra coleta informações cadastrais e de navegação para fins de:

- autenticação de usuários;
- organização de eventos educacionais;
- análise de uso da plataforma para melhorias.

10.7.3. Para mais detalhes, o usuário deve consultar a Política de Privacidade da plataforma.

10.8 Modificações no Termo de Uso

O Integra poderá alterar este Termo de Uso a qualquer momento, mediante aviso prévio e divulgação da versão atualizada em sua plataforma. A continuidade do uso após a publicação será considerada aceitação tácita das modificações.

10.9 Legislação Aplicável e Foro

Este Termo de Uso é regido pelas leis da República Federativa do Brasil, especialmente:

- Lei nº 9.610/1998 (Lei de Direitos Autorais);
- Lei nº 12.965/2014 (Marco Civil da Internet);
- Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados).

Fica eleito o foro da comarca de Ribeirão Pires/SP, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir controvérsias relacionadas a este Termo.

APÊNDICE B – TERMOS DE PRIVACIDADE DO SISTEMA

Última atualização: 30/09/2025

A presente Política de Privacidade descreve como o Integra, plataforma digital de integração entre instituições de ensino e empresas, realiza a coleta, o uso, o armazenamento e a proteção dos dados pessoais de seus usuários, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018 – LGPD) e demais legislações aplicáveis.

Ao utilizar o Integra, o usuário declara estar ciente e de acordo com os termos desta Política. Caso não concorde, recomendamos que não utilize a plataforma.

11.1 Dados Coletados

O Integra poderá coletar as seguintes informações:

- **Dados cadastrais:** nome, e-mail, telefone, CPF/CNPJ e instituição vinculada.
- **Dados de navegação:** endereço IP, data e hora de acesso, páginas visitadas, cookies e identificadores de dispositivo.
- **Dados profissionais e acadêmicos:** cargo, área de atuação, interesse em palestras, visitas técnicas e atividades acadêmicas.

11.2 Finalidade do Uso dos Dados

Os dados coletados poderão ser utilizados para:

- a) Permitir o acesso e uso da plataforma;
- b) Facilitar a comunicação entre usuários, instituições e empresas parceiras;
- c) Divulgar eventos, palestras e oportunidades educacionais/profissionais;
- d) Melhorar a experiência do usuário e o desempenho do sistema;
- e) Cumprir obrigações legais ou regulatórias.

11.3 Compartilhamento de Informações

O Integra não compartilha dados pessoais com terceiros sem consentimento do usuário, salvo nas seguintes hipóteses:

- Cumprimento de obrigação legal ou ordem judicial;
- Parcerias educacionais e corporativas previamente autorizadas;
- Fornecedores de serviços necessários ao funcionamento da plataforma (ex.: hospedagem em nuvem).

11.4 Armazenamento e Segurança

- Os dados são armazenados em servidores seguros, com controle de acesso restrito.
- São adotadas medidas técnicas e administrativas para prevenir acessos não autorizados, perdas ou vazamentos de informações.
- Os dados serão mantidos pelo tempo necessário para atender às finalidades previstas nesta Política.

11.5 Direitos dos Usuários

Nos termos da LGPD, os usuários têm direito a:

- Confirmar a existência de tratamento de seus dados;
- Acessar, corrigir ou excluir informações pessoais;
- Solicitar portabilidade dos dados;
- Revogar o consentimento a qualquer momento.

11.6 Uso de Cookies

O Integra utiliza cookies e tecnologias semelhantes para melhorar a navegação, personalizar conteúdos e analisar métricas de acesso. O usuário pode configurar seu navegador para recusar cookies, ciente de que algumas funcionalidades poderão ser limitadas.

11.7 Alterações desta Política

O Integra poderá atualizar esta Política de Privacidade a qualquer momento. Alterações relevantes serão comunicadas aos usuários por meio da própria plataforma ou pelos canais de contato cadastrados.

11.8 Contato

Em caso de dúvidas, solicitações ou reclamações sobre esta Política de Privacidade, o usuário poderá entrar em contato pelo formulário de contato do site ou por meio das redes sociais do Integra ou pelo e-mail “integrandofuturos@gmail.com”.