



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**GESTÃO FINANCEIRA**  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**Family Butcher Shop**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO FINANCEIRA / CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**Family Butcher Shop**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINI

Estudantes:

Lucas Leonel Lopes Pêgo, RA 1012023100223

Marcos Vinícius Bortoluci Zuim, RA 101202310088

Rafaela Cpate dos Anjos, RA 1012022201541

Rebecka Marques dos Santos, RA 1012022201170

Willian Ferreira da Silva, RA 1012023100528

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>6</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>16</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>17</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>18</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>20</b>

# 1. INTRODUÇÃO

A técnica Brainstorming “tempestade de ideias” é a melhor estratégia para as mudanças que acontecem ao decorrer do tempo, uma gestão que organiza seus conhecimentos e abre espaço para novas ideias, estimulando a criatividade, sem gerar um ambiente óstio, está sendo realizada por muitas empresas a fim de buscar o sucesso e a inovação.

Sem criticar ou julgar as ideias apresentadas, definir problemas e a resolução deles, ideias que são consideradas sem nexos sempre são bem vindas, superando essas limitações e potencializando a construção de ideias em cima de outras ideias.

Vimos ao decorrer desse PL, as ideias que o grupo teve, na elaboração de uma empresa fictícia “FBS”, e a importância do Empreendedorismo e da Administração Estratégica, para uma empresa alcançar seus objetivos e lucros uma boa administração e planejamento é fundamental para se tornar bem-sucedida.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Nesse módulo, estamos criando e desenvolvendo um açougue Gourmet especializado em carne bovina, trazendo uma variações de sabores que a carne pode ter.

A empresa FBS ( Family Butcher shop), açougue da família localizada em São José dos Campos, se inseriu no mercado de carnes bovinas no dia 1 de maio de 2023, com o objetivo de facilitar o cotidiano da população Joseense, começando por oferecer tantos produtos frescos e produtos congelados temperados, com fácil preparação e ideias de pratos no verso da embalagem.

No açougue tradicional servimos 21 cortes do boi:

- Pescoço
- Acém
- Peito
- Braço/ Paleta
- Músculo Dianteiro
- Cupim
- Capa de Filé
- Ponta do contra filé
- Contra filé
- Picanha
- Filé mignon

- Alcatra
- Fraldão
- Coxão mole
- Largado
- Ponta de agulha
- Maminha
- Coxão duro
- Aba/ bife do vazio
- Patinho
- Músculo

Na parte de gourmet servimos todas as partes cortadas, temperadas, embaladas a vácuo e congeladas em temperatura -25°C.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Parando para observar, percebemos que cada vez mais os açougues tradicionais vêm perdendo espaço no mercado, e os açougues gourmet que vem ganhando gosto pelo público, porém a uma lacuna que a FBS quer preencher, o objetivo é juntar os dois modelos de açougue, tradicional e gourmet. A empresa nasce com o intuito de ser um espaço onde os clientes sejam acolhidos de maneira prática e rápida, com essa correria do dia a dia, nada melhor que os pratos principais já estarem prontos, entretanto a FBS (Family Butcher Shop) está sendo criada para resolver o “problema” desse público (Tradicional), mas também não podemos esquecer dos clientes que adora um corte premium, (gourmet) aquela galera que se reúne aos fins de semana para realizar aquele churrasco excepcional, esse tipo de cliente gosta de cortes diferentes, e pagam o preço para provarem esses cortes nobres.

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Diversas cidades estão vendo novos pontos desse empreendedorismo e os açougues tradicionais estão perdendo espaço no mercado para a nova onda de “açougue gourmets”, que prometem inovar no setor de carnes.

Além disso, o Brasil é um país conhecido pelos seus amantes de churrasco e carnes, então este público está sempre à procura de novas ideias para incrementar suas refeições e disposto a ser conquistado por diferenciais. Por isso temos que entender como os dois diferentes tipos de açougue funciona, tradicional, vamos entender como o cliente que vive na correria matinal precisa de algo prático e rápido como cortes de carnes já moídas ou temperadas em bandejas de 500g, facilitando sua vida sem que dependa de alguém para atendê-lo(a). Já na parte Gourmet do açougue realizar curso de

gastronomia especializados em carnes e cortes, qual o melhor acompanhamento com cada tipo de corte. Isso fará com que o espaço gourmet seja um ambiente para atender quem gosta de diferentes tipos de carne bovina.

Para alcançar a satisfação do cliente a FBS vai buscar constante melhoria e conhecimento para melhor atender seus clientes.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Ao analisar o mercado de açougues percebe-se que um valor inicial de R\$70.000,00 já é um bom começo para o negócio, tendo em vista que 60% do valor inicial será do dono do empreendimento o restante do dinheiro irão utilizar o Microcrédito do Banco do Brasil, que de acordo com o Sebrae um Programa criado pelo Governo Federal com o objetivo de facilitar o acesso de micros e pequenos negócios ao crédito.

De início o espaço será alugado abatendo o valor do aluguel com as reformas no ambiente que tem em média 100m<sup>2</sup>. Dentro desse valor, estão, todos os equipamentos necessário para início de um açougue:

- . Balança eletrônica com etiquetadora
  
- . Mesa de corte
  
- . Serra fita
  
- . Moedor industrial
  
- . Câmara fria para açougues (gancheiras)
  
- . Expositores horizontais e verticais
  
- . Freezer industrial

Entre outros equipamentos que irão ser comprados conforme a lucratividade do negócio.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

A proposta da FBS é trazer um espaço elegante e sofisticado, a ideia futura é criar um espaço onde você possa apreciar seus cortes favoritos feito por um churrasqueiro profissional, como seria esse espaço? Imagine uma área de lazer como você tem na sua casa ou como você imagina ter, um balcão, churrasqueira de parrila, uma chopeira ao lado junto com uma música ambiente para descontrair. Com isso o cliente possa alugar por algumas horas, para fazer aniversário, confraternizações, outro tipo de comemoração, ele vai na expositora escolher seu corte de carne preferido e levar para o churrasqueiro fazer na hora, sendo assim o cliente não precisa sujar as mãos para fazer seu churrasco, simplesmente ele só vai apreciar a carne, sua bebida preferida em um espaço feito pensado pra ele.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

A FBS Family Butcher Shop é uma empresa especializada no ramo de açougue gourmet, com um diferencial de qualidade e excelência no atendimento. Nossa estratégia é oferecer aos clientes produtos de alta qualidade, provenientes de fornecedores selecionados, e proporcionar uma experiência única e personalizada de compra.

Nossa missão é fornecer produtos de origem confiável, garantindo a procedência e qualidade dos cortes de carne, além de oferecer um atendimento especializado, que valorize as preferências e necessidades de cada cliente. Buscamos ser referência no mercado de açougues gourmet, sendo reconhecidos pela excelência em todos os aspectos do negócio.

A visão da FBS Family Butcher Shop é se tornar a escolha preferida dos clientes quando buscam cortes de carne de qualidade superior. Desejamos expandir nossa presença para novas localidades, construindo uma reputação sólida e duradoura, baseada em confiança, integridade e satisfação do cliente.

Nossos valores fundamentais incluem a qualidade dos produtos, a honestidade e transparência nas relações com fornecedores e clientes, o respeito ao meio ambiente e aos animais, a valorização dos colaboradores e a responsabilidade social. Acreditamos na importância de oferecer um ambiente de trabalho seguro e inclusivo, promovendo o desenvolvimento pessoal e profissional de nossa equipe.

Para alcançar nossos objetivos estratégicos, investimos em tecnologia de ponta, como sistemas de refrigeração avançados para garantir a conservação dos produtos, e em treinamentos contínuos para aprimorar o conhecimento e as habilidades de nossa equipe. Além disso, estabeleceremos parcerias estratégicas com produtores locais e chefs renomados, buscando oferecer aos clientes uma seleção diversificada de cortes especiais e opções de receitas.

A FBS Family Butcher Shop está comprometida em superar as expectativas dos clientes, entregando produtos de qualidade superior e um atendimento diferenciado. Nosso objetivo é construir relacionamentos duradouros com nossos clientes, tornando-nos sua opção preferida quando buscam cortes de carne gourmet.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A implementação da estratégia empresarial se dá por meio de diversas ações. Primeiramente, é necessário estabelecer parcerias estratégicas com produtores locais e chefs renomados, a fim de assegurar a procedência e qualidade dos produtos oferecidos. Essas parcerias também contribuem para diversificar a seleção de cortes especiais e oferecer opções de receitas exclusivas aos clientes.

Além disso, a FBS Family Butcher Shop investe em tecnologia de ponta para garantir a conservação dos produtos, como sistemas de refrigeração avançados. Essa é uma forma de assegurar que os cortes de carne cheguem aos clientes com a máxima qualidade e frescor.

O acompanhamento da estratégia empresarial é realizado pelos gestores da FBS Family Butcher Shop. Eles têm a responsabilidade de monitorar constantemente o desempenho da empresa, avaliar se os objetivos estratégicos estão sendo alcançados e fazer ajustes quando necessário. Isso envolve análise de indicadores-chave de desempenho, feedback dos clientes e uma comunicação eficiente com toda a equipe.

Os gestores devem estar atentos às mudanças no mercado e às demandas dos clientes, para adaptar a estratégia empresarial de acordo com as necessidades em constante evolução. Isso pode incluir a introdução de novos produtos, a ampliação para novas localidades ou a implementação de iniciativas de responsabilidade social, por exemplo.

Em resumo, a estratégia empresarial da FBS Family Butcher Shop é implementada através de parcerias estratégicas, investimentos em tecnologia e

acompanhamento constante por parte dos gestores. Essas ações garantem a excelência na oferta de produtos de qualidade e na experiência de compra, consolidando a empresa como referência no mercado de açougues gourmet.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Para ilustrar esses conceitos, podemos citar exemplos de empresas reais. A empresa de tecnologia Apple tem como missão "trazer o melhor da experiência de tecnologia para os consumidores, oferecendo produtos inovadores e de alta qualidade". Sua visão é "ser uma empresa líder em inovação, criando produtos que transformam a vida das pessoas". Os valores da Apple incluem a excelência, a inovação, a simplicidade e a responsabilidade ambiental.

Outro exemplo é a empresa de alimentos Nestlé, que tem como missão "oferecer produtos de alta qualidade que contribuam para uma alimentação mais saudável e agradável". Sua visão é "ser a empresa líder em nutrição, saúde e bem-estar". Entre os valores da Nestlé estão a qualidade, a sustentabilidade, o respeito às pessoas e a responsabilidade social.

Esses exemplos de missão, visão e valores de empresas reais nos inspiram e servem de referência para orientar o planejamento estratégico da FBS Family Butcher Shop. Com base nesses conceitos, buscamos construir uma empresa sólida, que se destaque pela qualidade dos produtos, pelo atendimento personalizado e pelos valores éticos que norteiam todas as nossas atividades.

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

Proposta de Visão: Ser a escolha preferida dos clientes que buscam cortes de carne gourmet de qualidade superior. Desejamos nos destacar como uma marca reconhecida pela excelência em produtos, atendimento e inovação. Almejamos expandir nossa presença, estabelecendo uma reputação sólida e duradoura baseada em confiança, integridade e satisfação do cliente.

Proposta de Valores:

1. Qualidade e Procedência: Comprometemo-nos em fornecer produtos de alta qualidade, provenientes de fornecedores selecionados, assegurando a procedência e o cuidado em cada corte de carne.

2. Atendimento Personalizado: Valorizamos as preferências e necessidades de cada cliente, oferecendo um atendimento especializado e personalizado, com foco na satisfação e fidelização.

3. Ética e Transparência: Pautamos nossas relações com fornecedores e clientes na honestidade, transparência e integridade, garantindo a confiança mútua e a construção de parcerias duradouras.

4. Sustentabilidade: Preocupamo-nos com o meio ambiente e o bem-estar animal, buscando práticas sustentáveis em todas as etapas do processo de produção e comercialização.

5. Valorização dos Colaboradores: Reconhecemos o valor e a importância de nossa equipe, proporcionando um ambiente de trabalho seguro, inclusivo e propício ao desenvolvimento pessoal e profissional.

6. Responsabilidade Social: Contribuímos positivamente com a comunidade em que estamos inseridos, por meio de ações e projetos que promovam o bem-estar social, a educação e a conscientização.

Essa proposta de missão, visão e valores reflete o compromisso da FBS Family Butcher Shop em se tornar uma referência no mercado de açougues gourmet, fornecendo produtos de qualidade superior, atendimento personalizado e atuando de forma ética e responsável. Acreditamos que esses princípios serão a base para o sucesso e o crescimento sustentável do nosso novo empreendimento.

## **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

Nesta síntese, abordaremos os quatro tópicos do tema "Pensando Estrategicamente", explorando o autoconhecimento, o foco, a ação e a avaliação. Utilizaremos exemplos práticos para ilustrar como esses conceitos são aplicáveis no dia-a-dia.

#### **Tópico 1: Autoconhecimento: eu, caçador de mim**

O autoconhecimento é essencial para o pensamento estratégico. Conhecer a si mesmo, suas habilidades, pontos fortes e fracos é fundamental para tomar decisões estratégicas. Um exemplo prático é o caso de um empreendedor que, ao reconhecer suas paixões e talentos, decide abrir um negócio alinhado com suas habilidades, aumentando assim suas chances de sucesso.

#### **Tópico 2: Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve**

Ter clareza de objetivos e metas é crucial para direcionar o pensamento estratégico. Quando sabemos para onde queremos ir, podemos traçar planos e estratégias para alcançar nossos objetivos. Um exemplo prático é o de um estudante que estabelece metas de estudo diárias e um plano de longo prazo para conquistar uma vaga na universidade, mantendo o foco nas atividades que o levarão ao seu objetivo.

#### **Tópico 3: Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração**

A ação é um componente essencial do pensamento estratégico. Ter boas ideias e insights é importante, mas a implementação efetiva requer esforço e trabalho árduo. Um exemplo prático é o de um profissional que, ao identificar uma oportunidade de

negócio, se dedica a desenvolver um plano detalhado, realizar pesquisas de mercado, estabelecer parcerias e investir tempo e energia na execução da estratégia.

#### **Tópico 4: Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado**

A avaliação é fundamental para o pensamento estratégico. É necessário medir e analisar os resultados alcançados para identificar o que está funcionando e o que precisa ser ajustado. Um exemplo prático é o de uma empresa que realiza pesquisas de satisfação do cliente para obter feedback sobre seus produtos e serviços, identificando pontos de melhoria e adaptando suas estratégias de acordo com os resultados obtidos.

Em resumo, pensar estrategicamente envolve conhecer a si mesmo, definir metas claras, agir de forma diligente e avaliar constantemente os resultados. Esses princípios podem ser aplicados em diversas áreas da vida, desde a gestão de negócios até o desenvolvimento pessoal. Ao adotar uma abordagem estratégica, podemos aumentar nossas chances de sucesso e alcançar melhores resultados em nossas empreitadas.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

No Podcast iremos abordar o planejamento de um empresário e mostrar como a matriz SWOT é importante para a construção de uma empresa.

<https://youtu.be/QbfYPYEls-c>

## 4. CONCLUSÃO

Analisamos a estrutura e o planejamento da empresa FBS Family Butcher Shop e como ela se destaca em sua qualidade e variedades de carnes, com o objetivo principal em facilitar a vida cotidiana da população de maneira prática e rápida.

Conclui-se que o planejamento é eficaz para o futuro da empresa realizando suas metas e procurando oferecer o melhor para a população, com fornecedores que oferecem uma qualidade maior e com preços justos. A importância de encontrar parcerias estratégicas é essencial a qualquer empresa, pois dela se procede o crescimento interno e externo da empresa.

Em suma, deixamos como ponto principal a missão e os valores que temos como objetivo a cumprir, sempre seguindo a nossa ética para garantir a confiança de nossos clientes e o reconhecimento de nossos colaboradores.

## REFERÊNCIAS

<https://gestaodesegurancaprivada.com.br/estrategia-empresarial-o-que-e-tipos-co-mo-fazer/>

Acesso em 13 de Junho de 2023

[https://www.swift.com.br/?gclid=CjwKCAjwp6CkBhB\\_EiwAlQVyxXkd5UwxGiY9GJmj8z1znpA7KggLvPVGlvh2NBOK4Xp9WDzvDfOXRxoC8HwQAvD\\_BwE](https://www.swift.com.br/?gclid=CjwKCAjwp6CkBhB_EiwAlQVyxXkd5UwxGiY9GJmj8z1znpA7KggLvPVGlvh2NBOK4Xp9WDzvDfOXRxoC8HwQAvD_BwE)

Acesso em 13 de Junho de 2023

<https://ruralpecuaria.com.br/noticia/mapa-do-boi-saiba-qual-e-o-melhor-preparo-para-cada-tipo-de-corte.html>

Acesso em 13 de Junho de 2023

<https://guiadacozinha.com.br/receitas/carne-bovina/>

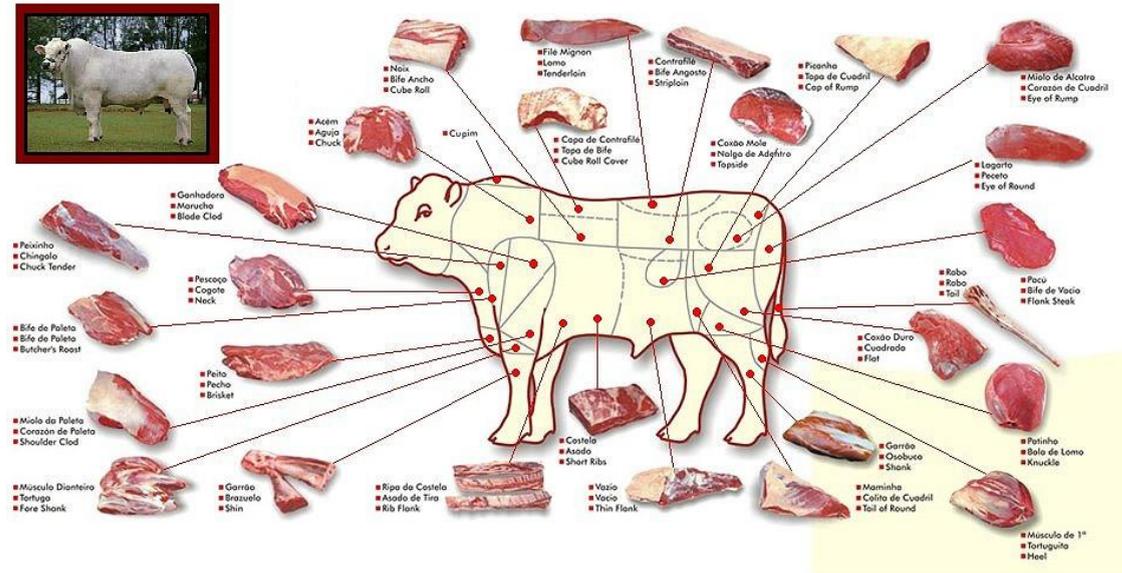
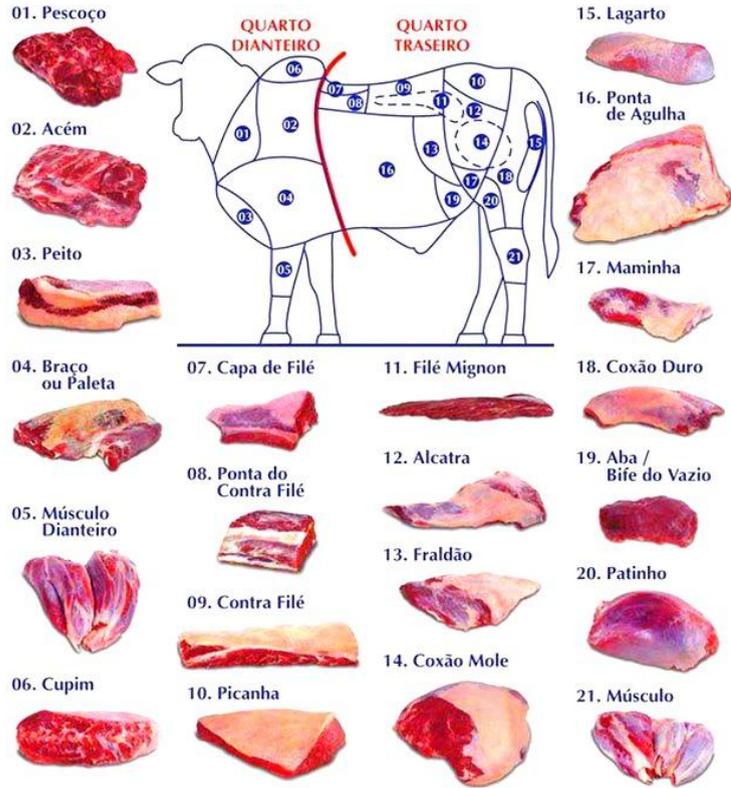
Acesso em 13 de Junho de 2023

<https://www.monolitonimbus.com.br/cortes-de-carne-bovina/>

Acesso em 13 de Junho de 2023

## ANEXOS





# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Atividades de Extensão
<b>CURSO:</b> Gestão Financeira
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Doval, Luiz Fernando Pancini
<b>ESTUDANTE:</b> Rebecka Marques dos Santos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto integrado teve como desenvolvimento a referência de uma empresa multinacional a Swift, e diversas casas de carnes, na nossa cidade e de outros colegas, para juntar as melhores ideias, e formar a nossa empresa.
Desafio: Levantamentos de dados e criação de uma empresa compatível com nossas milhões de ideias
Cronograma das Ações: Definimos por partes e fizemos a separação por tópicos sobre cada participante.
Síntese das Ações: Foi feito um encontro virtual e foi decidido as tarefas dos membros no grupo e todos buscaram informações diversas e levantamento de dados sobre a empresa do PI.
a. Aspectos positivos Desenvolvimento de visão analítica e desenvolvimento de trabalho em grupo.

b. Dificuldades encontradas Levantamentos de dados e localização das sedes principais.	
c. Resultados atingidos Trabalho realizado com tudo conforme esperado, houve contribuição de todos os entes da equipe, resultando na formação final do trabalho.	
d. Sugestões / Outras observações	
<b>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012023100223	Lucas Leonel Lopes Pêgo
RA 1012023100088	Marcos Vinicius Bortoluci Zuim
RA 1012022201541	Rafaela Cpate dos Anjos
RA 1012022201170	Rebecka Marques dos Santos
RA 1012023100528	Willian Ferreira da Silva

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Atividades de Extensão
<b>CURSO:</b> Contabilidade
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Doval, Luiz Fernando Pancini
<b>ESTUDANTE:</b> Rafaela Cpate dos Anjos
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

<b>5. DESENVOLVIMENTO</b>
---------------------------

Contextualização: O projeto integrado teve como desenvolvimento a referência de uma empresa multinacional a Swift, e diversas casas de carnes, na nossa cidade e de outros colegas, para juntar as melhores ideias, e formar a nossa empresa.	
Desafio: Levantamentos de dados e criação de uma empresa compatível com nossas milhões de ideias	
Cronograma das Ações: Definimos por partes e fizemos a separação por tópicos sobre cada participante.	
Síntese das Ações: Foi feito um encontro virtual e foi decidido as tarefas dos membros no grupo e todos buscaram informações diversas e levantamento de dados sobre a empresa do PI.	
e. Aspectos positivos Desenvolvimento de visão analítica e desenvolvimento de trabalho em grupo.	
f. Dificuldades encontradas Levantamentos de dados e localização das sedes principais.	
g. Resultados atingidos Trabalho realizado com tudo conforme esperado, houve contribuição de todos os entes da equipe, resultando na formação final do trabalho.	
h. Sugestões / Outras observações	
<b>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012023100223	Lucas Leonel Lopes Pêgo
RA 1012023100088	Marcos Vinicius Bortoluci Zuim
RA 1012022201541	Rafaela Cpate dos Anjos
RA 1012022201170	Rebecka Marques dos Santos
RA 1012023100528	Willian Ferreira da Silva

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Atividades de Extensão
<b>CURSO:</b> Gestão Financeira
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Doval, Luiz Fernando Pancini
<b>ESTUDANTE:</b> Marcos Vinícius Bortoluci Zuim
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O projeto integrado teve como desenvolvimento a referência de uma empresa multinacional a Swift, e diversas casas de carnes, na nossa cidade e de outros colegas, para juntar as melhores ideias, e formar a nossa empresa.
Desafio: Levantamentos de dados e criação de uma empresa compatível com nossas milhões de ideias
Cronograma das Ações: Definimos por partes e fizemos a separação por tópicos sobre cada participante.
Síntese das Ações: Foi feito um encontro virtual e foi decidido as tarefas dos membros no grupo e todos buscaram informações diversas e levantamento de dados sobre a empresa do PI.
<ul style="list-style-type: none"> <li>i. Aspectos positivos Desenvolvimento de visão analítica e desenvolvimento de trabalho em grupo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>j. Dificuldades encontradas Levantamentos de dados e localização das sedes principais.</li> </ul>

<p>k. Resultados atingidos Trabalho realizado com tudo conforme esperado, houve contribuição de todos os entes da equipe, resultando na formação final do trabalho.</p>	
<p>l. Sugestões / Outras observações</p>	
<p><b>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b></p>	
RA 1012023100223	Lucas Leonel Lopes Pêgo
RA 1012023100088	Marcos Vinícius Bortoluci Zuim
RA 1012022201541	Rafaela Cpate dos Anjos
RA 1012022201170	Rebecka Marques dos Santos
RA 1012023100528	Willian Ferreira da Silva

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Atividades de Extensão
<b>CURSO:</b> Contabilidade
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Doval, Luiz Fernando Pancini
<b>ESTUDANTE:</b> Willian Ferreira da Silva
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

<b>11. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: O projeto integrado teve como desenvolvimento a referência de uma empresa multinacional a Swift, e diversas casas de carnes, na nossa cidade e de outros colegas, para juntar as melhores ideias, e formar a nossa empresa.

Desafio: Levantamentos de dados e criação de uma empresa compatível com nossas milhões de ideias	
Cronograma das Ações: Definimos por partes e fizemos a separação por tópicos sobre cada participante.	
Síntese das Ações: Foi feito um encontro virtual e foi decidido as tarefas dos membros no grupo e todos buscaram informações diversas e levantamento de dados sobre a empresa do PI.	
m. Aspectos positivos Desenvolvimento de visão analítica e desenvolvimento de trabalho em grupo.	
n. Dificuldades encontradas Levantamentos de dados e localização das sedes principais.	
o. Resultados atingidos Trabalho realizado com tudo conforme esperado, houve contribuição de todos os entes da equipe, resultando na formação final do trabalho.	
p. Sugestões / Outras observações	
<b>12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012023100223	Lucas Leonel Lopes Pêgo
RA 1012023100088	Marcos Vinicius Bortoluci Zuim
RA 1012022201541	Rafaela Cpate dos Anjos
RA 1012022201170	Rebecka Marques dos Santos
RA 1012023100528	Willian Ferreira da Silva

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Atividades de Extensão
<b>CURSO:</b> Gestão Financeira
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Danilo Doval, Luiz Fernando Pancini
<b>ESTUDANTE:</b> Lucas Leonel Lopes Pêgo
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

<b>14. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: O projeto integrado teve como desenvolvimento a referência de uma empresa multinacional a Swift, e diversas casas de carnes, na nossa cidade e de outros colegas, para juntar as melhores ideias, e formar a nossa empresa.
Desafio: Levantamentos de dados e localização das sedes principais
Cronograma das Ações: Definimos por partes e fizemos a separação por tópicos sobre cada participante.
Síntese das Ações: Foi feito um encontro virtual e foi decidido as tarefas dos membros no grupo e todos buscaram informações diversas e levantamento de dados sobre a empresa do PI.
q. Aspectos positivos Desenvolvimento de visão analítica e desenvolvimento de trabalho em grupo.

r. Dificuldades encontradas  
Levantamentos de dados e localização das sedes principais.

s. Resultados atingidos  
Trabalho realizado com tudo conforme esperado, houve contribuição de todos os entes da equipe, resultando na formação final do trabalho.

t. Sugestões / Outras observações

### 15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100223	Lucas Leonel Lopes Pêgo
RA 1012023100088	Marcos Vinicius Bortoluci Zuim
RA 1012022201541	Rafaela Cpate dos Anjos
RA 1012022201170	Rebecka Marques dos Santos
RA 1012023100528	Willian Ferreira da Silva