



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Administração
Ciências Contábeis
Gestão Financeira
Superior de Tecnologia em Logística - Tecnólogo

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

STRATEGIC SOLUTIONS

CONSULTORIA DE NEGÓCIOS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Administração
Ciências Contábeis
Gestão Financeira
Superior de Tecnologia em Logística - Tecnólogo

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

STRATEGIC SOLUTIONS

CONSULTORIA DE NEGÓCIOS

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

ANA GABRIELA S. SANTOS, RA 1012022200687
ANDRESSA CAROLINO, RA: 1012021200309
MARIA VITÓRIA S. DE PAULA, RA 1012022200960
NICOLE GABRIELA DE AMORIM, RA 1012023100230
WESLEY C. DE LIMA, RA 101202220369

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	17
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	17
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	21
4. CONCLUSÃO	24
REFERÊNCIAS	25
ANEXOS	26
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	27

1. INTRODUÇÃO

A Strategic Solutions nasce da necessidade de mercado em que vivemos, onde existem vários novos microempreendedores surgindo, mas na maioria das vezes, abrem um CNPJ por conta do mercado de trabalho sem boas ofertas. Nos últimos anos, o Brasil vem tendo um crescimento considerável de microempreendedores, isso porque a maioria dos brasileiros estão insatisfeitos com as altas exigências do mercado de trabalho e as baixas expectativas salariais. Segundo o Ministério da Economia, no final de 2022 o número de CNPJ registrados como MEI representava 73,4% do total de empresas formais no Brasil.

No desespero de resolver o problema, muitos começam um negócio sem a capacitação para geri-lo, em contrapartida, existem também os profissionais capacitados para essa função que não conseguem boas oportunidades, ou um trabalho flexível o suficiente para sua rotina.

Com isso em mente, essa nova empresa surge para aliar essas duas partes de uma mesma moeda. Assim, aquela empresa que ainda é pequena e não tem capital para um administrador ou seja lá qual área esteja em déficit, tem a oportunidade de conseguir esses serviços de forma acessível. E o profissional que procura flexibilidade, consegue alcançá-la.

O objetivo da Strategic Solutions é exatamente essa, trazer soluções estratégicas para essas pessoas e assim ajudar a consolidar os alicerces dessa parte emergente da economia brasileira. Um bom suporte pode ser o determinante para o sucesso de uma empresa.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Strategic Solutions será uma empresa líder no setor, especializada em fornecer soluções estratégicas e práticas para empresas de todos os tamanhos e setores. Com uma equipe altamente qualificada e experiente, oferecerá um conjunto abrangente de serviços de consultoria para ajudar os clientes a alcançarem seus objetivos de negócios e impulsionarem o crescimento.

Com a prestação de serviços de forma totalmente remota, através de uma plataforma online, visando otimizar o tempo do empreendedor empresário, que se desdobra para concluir todas as suas tarefas diárias. Ela abrange uma ampla gama de áreas de consultoria, incluindo estratégia de negócios, gestão financeira, gestão de operações, marketing e vendas, gestão de recursos humanos, gestão de mudanças, otimização de processos e muito mais. Empenhada em fornecer soluções inovadoras, garantindo que seus clientes estejam bem posicionados para enfrentar os desafios do mercado e alcancem o sucesso a longo prazo.

Através de profissionais qualificados, uma análise detalhada do negócio do cliente será feita, identificando áreas de melhoria, pontos fortes e oportunidades de mercado. Com base nessa avaliação, desenvolvemos estratégias personalizadas e planos de ação, de acordo com as necessidades e metas específicas de cada cliente.

Além disso, irá valorizar o relacionamento próximo com seus clientes. E trabalhar em parceria com eles em todas as etapas do processo de consultoria. Seu compromisso será fornecer um serviço excepcional, baseado em princípios éticos e profissionalismo, com total confidencialidade e respeito pelos interesses de seus clientes.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Para iniciarmos nosso projeto, detalharemos cada passo para a formação desse novo empreendimento, começando com a Definição de Gestão empreendedora “Gestão empreendedora é a aplicação da mentalidade empreendedora nos processos do dia a dia de uma empresa já estabelecida. Essa abordagem também pode ser chamada de intraempreendedorismo, ou seja, o empreendedorismo aplicado dentro de uma organização”

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para gerir nosso novo empreendimento, precisaremos de uma equipe gestora, e de profissionais cadastrados, que possuam competências específicas e fundamentais para enfrentar os desafios do cotidiano em um ambiente empresarial, abaixo iremos descrever algumas dessas competências. Competências essas que também serão passadas e ensinadas aos nossos clientes.

Liderança: Um gestor de negócios deve ser capaz de liderar e inspirar sua equipe, estabelecendo direção e objetivos claros, motivando os colaboradores e promovendo um ambiente de trabalho positivo.

Tomada de decisão: A capacidade de tomar decisões rápidas e eficazes é fundamental. Os gestores precisam analisar informações relevantes, considerar diferentes perspectivas e assumir a responsabilidade por suas escolhas.

Pensamento estratégico: É necessário ter uma visão estratégica para definir metas de longo prazo, identificar oportunidades de crescimento e antecipar possíveis

desafios. O gestor deve ser capaz de planejar e implementar estratégias que conduzam ao sucesso do negócio.

Gestão de pessoas: Um bom gestor de negócios deve possuir habilidades de comunicação, motivação, coaching e resolução de conflitos. É importante construir relacionamentos sólidos com os membros da equipe, delegar tarefas de forma eficaz e promover o desenvolvimento profissional dos colaboradores.

Conhecimento do mercado: É fundamental que o gestor de negócios tenha um profundo conhecimento do mercado em que a empresa atua. Isso inclui entender as tendências, os concorrentes, as necessidades dos clientes e as oportunidades de crescimento.

Gerenciamento financeiro: O gestor precisa ter habilidades básicas de gestão financeira, como compreender demonstrações financeiras, realizar análises de viabilidade de projetos e tomar decisões com base em indicadores financeiros.

Adaptabilidade: O ambiente empresarial está em constante mudança, e os gestores precisam ser capazes de se adaptar rapidamente a novas circunstâncias, identificar oportunidades e lidar com incertezas.

Habilidades de comunicação: A comunicação eficaz é essencial para um gestor de negócios. Isso inclui habilidades de escuta ativa, expressão clara de ideias, negociação e apresentação persuasiva.

Orientação para resultados: Um bom gestor deve ter um foco claro em resultados e ser capaz de definir metas realistas, monitorar o progresso e fazer ajustes necessários para alcançar os objetivos definidos.

Pensamento analítico: A capacidade de analisar dados, identificar tendências, resolver problemas complexos e tomar decisões informadas é uma competência valiosa para um gestor de negócios.

Lembrando que essas competências são as principais e podem variar ou necessitar de competências específicas de acordo com o seguimento de cada cliente.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Dentro de um novo empreendimento, os custos podem variar dependendo da escala do negócio, a localização geográfica, o tamanho da equipe, o setor de atuação e os serviços oferecidos. Pesquisamos aqui algumas considerações gerais sobre os custos envolvidos no início de uma empresa desse tipo:

Pesquisa e planejamento: Antes de iniciar uma empresa de gestão de negócios, é importante realizar uma pesquisa de mercado abrangente e desenvolver um plano de negócios sólido. Essa etapa pode exigir algum investimento de tempo e recursos financeiros.

Registro e licenciamento: É necessário registrar sua empresa e obter as licenças e autorizações necessárias para operar legalmente. Os custos associados a esses processos podem variar dependendo da sua localização e da estrutura legal e regulatória do seu país ou estado.

Infraestrutura e equipamentos: Você precisará de um espaço de escritório adequado para operar sua empresa. Isso pode envolver o aluguel de um local, compra de móveis, equipamentos de escritório, computadores, software e outras tecnologias necessárias para o funcionamento do negócio.

Desenvolvimento de marca e marketing: Investir em branding e marketing é essencial para atrair clientes e promover seus serviços. Isso pode incluir a criação de um logotipo, o desenvolvimento de um site profissional, materiais de marketing e a implementação de estratégias de publicidade e promoção.

Equipe: Se você planeja ter uma equipe desde o início, precisará considerar os custos de contratação, salários, benefícios e outros encargos trabalhistas. No entanto, é possível começar como uma operação unipessoal e expandir à medida que seu negócio cresce.

Baseados nessas informações, e no tempo de retorno do capital investido, o empreendedor decidirá quais fontes de Capital ele utilizará.

Voltando para a criação do nosso empreendimento, o capital necessário para iniciarmos, poderá variar de acordo com alguns fatores, desconhecidos até o momento por ser um modelo novo de negócio.

Nosso empreendimento terá dois grandes custos iniciais, que dependerá de um investimento por parte de uma pessoa ou de um grupo de sócios, um valor considerável deverá ir para o desenvolvimento da plataforma e para a divulgação da mesma através de mídias sociais.

Quanto aos demais custos: Ela poderá iniciar em home office, utilizando recursos próprios, recrutando uma equipe autônoma que some suas habilidades e trabalhe de forma remota. Dessa maneira o custo fixo mensal será reduzido drasticamente, e de acordo com o crescimento da empresa, seus gestores e sócios poderão investir seus próprios lucros, em melhorias equipamentos e em um espaço físico.

Para nosso caso, a melhor fonte de capital, seria um empréstimo bancário, subsidiado por incentivos governamentais, que tem por objetivo fomentar o desenvolvimento das pequenas empresas, suas taxas de juros são mais baixas e o prazo para pagamento mais longos, dando o tempo necessário para o empreendimento retornar o capital investido.

É importante ressaltar que esses são apenas alguns dos principais custos associados à abertura de uma empresa de consultoria de negócios e que os valores específicos podem variar amplamente.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Strategic Solutions nasceu da necessidade enfrentada por todos os empreendedores, que se encontram sozinhos em uma caminhada tão difícil. Nossa empresa contará com profissionais capacitados, cada um em determinado segmento, para conseguir orientar o empresário e apoiá-lo nas áreas em que seu conhecimento necessite de suporte.

Porém nosso diferencial será o baixo custo nos serviços oferecidos, pois sabemos que a maior dificuldade dos que estão iniciando um empreendimento é o capital para investir, sem um retorno a curto prazo. Esse baixo custo se dará por que todos os serviços oferecidos serão de forma totalmente remota.

Nossa empresa funcionará da seguinte forma: Em uma plataforma online o empresário que necessita de suporte e o profissional que deseja prestar os serviços de consultoria, fará um cadastro e esse cadastro irá alimentar um banco de dados.

Neste banco de dados as habilidades do profissional que realizará a consultoria deverão ser comprovadas através de certificações e documentos que atestem os resultados adquiridos na área. E as necessidades e as dificuldades daquela empresa que necessita de suporte deverá ser descrita o mais detalhado possível gerando um plano de ação específico, com todas as áreas em que a empresa necessita de suporte, para que o empresário se oriente e se programe.

Quando cruzada as informações a plataforma irá unir em reuniões on line a empresa com o profissional que prestará o serviço. Cada reunião terá a duração de no mínimo 1 hora.

Nossa plataforma contará com um banco de horas. O profissional que prestar as consultorias acumulará horas que poderão ser utilizadas em consultorias em outras áreas ou trocadas por remuneração em dinheiro.

Já as empresas que precisarem de suporte, mas não tem capacitação para oferecerem nenhum tipo de consultoria na área de negócios para troca, poderão comprar essas horas, com valores bem acessíveis e de acordo com suas necessidades.

Nossa plataforma também contará com divulgação de conteúdos relevantes aos usuários, chat com plantão de dúvidas e fóruns de network.

Cada usuário pagará um valor mensal mínimo, que ficará em uma conta para as despesas e manutenção da plataforma.

Os maiores custos serão um investimento inicial para a elaboração do software da plataforma, e o marketing para divulgação da plataforma. O retorno do capital se dará na medida em que as pessoas se cadastrarem e mais empresas e profissionais comecem a utilizar a plataforma.

Por isso o maior desafio será a propaganda, que precisará ser atrativa, fazendo com que as pessoas vejam a necessidade de utilizar a plataforma.

Nosso marketing, trabalhará mostrando o quanto uma boa gestão pode trazer resultados positivos e mais lucro para a empresa.

Identificamos uma grande deficiência no mercado, em relação aos nossos serviços oferecidos, e acreditamos na viabilidade desse projeto, como um impulsionador para muitos empresários. Acreditamos também na rentabilidade a longo prazo, com a aceitação do público.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesse tópico iremos abordar as questões estratégicas do novo negócio.

É preciso ter clareza sobre a estratégia da empresa, pois dela serão construídos a missão, a visão e os valores que serão seguidos por toda a organização.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Uma estratégia empresarial é necessária em todos os contextos e situações, principalmente em momentos de crise interna ou externa, para dar à empresa maior estabilidade, foco e adaptabilidade. Da mesma forma, garante processos mais focados, melhor projetados e mais eficazes que afetam todas as áreas da empresa. Principalmente porque em um mercado altamente competitivo. Aqueles com mais organização e inovação sobrevivem. E isso só acontecerá por meio de uma estratégia sólida.

Vale ressaltar também que a estratégia não deve ser imutável, mas revisada e reestruturada conforme necessário para acompanhar as constantes mudanças do mercado sejam elas políticas, econômicas, sociais ou tecnológicas. Existem três tipos de estratégias mais utilizadas nas empresas:

Crescimento: foco em elevar os lucros, as vendas, o valor da empresa ou a participação no mercado;

Estabilidade: intuito de concentrar a operação apenas nas filiais existentes quando atua em variados setores;

Redução: desinvestimentos ou liquidação quando acontece uma baixa nos resultados até a situação melhorar.

Como desenvolver uma estratégia empresarial em 4 passos:

1. Faça uma análise externa e interna

O primeiro passo é uma análise interna e externa abrangente da sua empresa. A informação recolhida constitui a base para a definição da primeira parte da estratégia.

Nessa análise, deve-se considerar o ambiente em que o negócio está inserido e o cenário atual do mercado.

2. Formule a estratégia

O segundo passo é definir ou planejar a longo prazo. Lembre-se de considerar fatores como missão, visão, valores e intento da organização.

Um bom começo para pensar sobre qual caminho seguir é responder às seguintes perguntas: Para onde queremos ir? O que queremos alcançar?

Definir essas metas mantém o negócio na direção certa. Evite erros futuros por falta de alinhamento.

3. Implemente a estratégia

A terceira etapa é a implementação da estratégia estruturada de acordo com as etapas anteriores. Então tem um período que define o que fazer, planejar um orçamento de ação e processo.

Identificar fatores críticos de sucesso e estabelecer metas são muito importantes para medir os resultados da estratégia.

4. Utilize ferramentas para o alinhamento da estratégia

O último passo é utilizar ferramentas que podem potencializar e agilizar o processo de alinhamento e avaliação da estratégia para ter mais controle sobre a sua definição e performance.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Existem três elementos que são uma das chaves principais para uma organização: Missão, Visão e os Valores, através dos mesmo a empresa é capaz de transmitir a sua identidade e propósito. A definição deles é feita logo no início da organização mas deve ser revisada e alterada se necessário ao longo do tempo.

A Missão é a razão de existir da empresa, para quem ela é destinada, ou seja seu foco principal de clientes, precisa ser clara, simples e objetiva, é muito importante que todos da organização estejam por dentro da missão, pois influencia no engajamento da equipe com os demais stakeholders.

Visão é onde a empresa quer chegar, uma visão do futuro, é de grande importância que seja vista e alterada se preciso assim como a missão, para que desse modo se faça o alinhamento das ações presentes com o planejado para o futuro estimulando sempre o crescimento e a busca pelo resultado desejado.

Valores são um reflexo da identidade da organização, diz sobre suas crenças e culturas, através desse elemento é possível ver comportamentos e atitudes da empresa para com seus funcionários e clientes por exemplo, sendo assim se torna mais fácil para os mesmos assemelhar seus valores ao empreendimento que estão inseridos de certa forma. Os valores é um pouco diferente da missão e visão, é um item mais perene, podendo até ter alterações como agregar novos valores ou excluir algum, mas acaba sendo um processo bem mais lento e cauteloso pois se trata de princípios e comportamentos.

Após algumas pesquisas encontramos alguns exemplos de missão, visão e valores de empresas do mesmo segmento:

IBMEC JR:

Missão:

Impulsionar negócios entregando soluções em Gestão Empresarial e Engenharia, desenvolvendo pessoas e gerando valor para a sociedade.

Visão:

Consolidar-se como um destaque nacional no Movimento Empresa Júnior, entregando soluções de impacto e alcançando resultados de forma sustentável.

Valores:

Sentimento de Dono, Cooperatividade, Foco no Resultado, Ética e Transparência, Diversidade e Inclusão.

V & L Consultoria e assessoria em gestão empresarial:

Missão:

Prestar serviços Contábeis e de Consultoria Administrativa e Financeira com qualidade e eficiência aos nossos clientes e parceiros, proporcionando-lhes agregar valor, com sustentabilidade, crescimento e desenvolvimento ao seu negócio.

Visão:

Ser uma empresa de referência em qualidade e eficiência nos serviços prestados, em sua região de atuação, com plena satisfação dos clientes e ganhos reais no “core business” da instituição.

Valores:

Ética – Confidencialidade e Profissionalismo;

Transparência – Clareza nas relações internas e externas;

Respeito – No Relacionamento com os funcionários, fornecedores, concorrentes e, principalmente, com os clientes;

Trabalho em equipe – Crescimento pessoal e profissional;

Inovação – Busca constante de novos mecanismos para facilitar e agregar valor ao cliente.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Após conhecermos estratégias empresariais e a missão, visão e valores das empresas do mesmo segmento no mercado, consolidamos nossa estratégia com o desenvolvimento da nossa missão, visão e valores, que nos servirá como guia e que orientará nossos clientes.

Nossa missão é simplificar e otimizar a gestão de negócios por meio de uma plataforma online abrangente. Queremos capacitar empreendedores e empresas de todos os tamanhos a tomar decisões informadas, automatizar processos, melhorar a colaboração e impulsionar o crescimento através do desenvolvimento de consultoria, com qualidade e eficiência aos nossos clientes e parceiros, gerando resultados positivos e eficazes.

Visão: Tornar se referência do mercado nacional como a principal plataforma de gestão de negócios online, pela qualidade do serviço prestado e na empatia com clientes e parceiros, fornecendo soluções inovadoras e eficientes que capacitem as empresas a alcançar o máximo potencial em um ambiente digital em constante evolução.

Valores:

Inovação: Comprometimento para impulsionar a inovação contínua, sempre buscando maneiras de melhorar e aperfeiçoar nossas soluções atendendo às necessidades em constante mudança dos negócios online.

Excelência: Buscar a excelência em todos os aspectos do nosso trabalho. Nosso foco está em fornecer aos nossos clientes a melhor experiência possível, com serviços de alta qualidade, suporte e soluções personalizadas que atendam às necessidades específicas de cada cliente.

Confiança: Prezamos pela confiança e a transparência em todos os nossos relacionamentos. Nossos clientes podem confiar em nosso sistema para proteger seus dados, fornecer informações precisas e agir de forma ética e responsável em todas as tratativas.

Colaboração: Acreditamos que só com colaboração e com trabalho em equipe podemos alcançar resultados. Parcerias estratégicas com nossos clientes e ouvidos atentos aos feedbacks para juntos alcançar objetivos comuns.

Empoderamento: Queremos capacitar nossos usuários para tomadas de decisões informadas e assertivas. Entregamos ferramentas e recursos que os capacitam a gerir suas operações de forma eficiente, promovendo a autonomia e o crescimento.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do Projeto Integrado está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Tópico 1 Autoconhecimento: eu, caçador de mim

O que é autoconhecimento pessoal ?

O autoconhecimento pessoal é designar esforços para entender a si mesmo em todos os âmbitos. Com a compreensão profunda de quem você é, é possível descobrir as suas qualidades e capacidades, bem como os seus pontos que devem ser melhorados. Além disso, é possível saber lidar com isso tudo e encontrar as oportunidades para desenvolver-se constantemente.

Portanto, questiona-se: quem é você? Como é a sua personalidade? Quais são seus objetivos? Quais são os seus sonhos? Quais são os seus medos? Quais são os seus pontos positivos? Quais são os seus pontos de desenvolvimento? Em que você acredita? Qual é a sua profissão? O que o motiva? Quais são os seus hábitos positivos? Quais são os seus vícios?

O que é o autoconhecimento profissional?

O autoconhecimento profissional é uma ferramenta utilizada para que cada pessoa entenda mais de si mesmo em assuntos relacionados com o trabalho. Desse modo, ele é utilizado para conhecer as habilidades e as competências, dificuldades e

limitações, entre outros aspectos positivos e negativos que fazem parte da sua personalidade.

Conheça seus pontos fortes e fracos: O primeiro passo para se conhecer melhor é fazer uma análise sincera e objetiva das suas características. Deixe o orgulho e avalie de forma crítica suas limitações, pois isso indicará quais habilidades devem ser desenvolvidas para que a sua competitividade no mercado melhore.

Defina objetivos: Outro aspecto crucial para desenvolver essa compreensão pessoal é definir os objetivos da sua carreira. Se você não sabe aonde quer chegar, dificilmente tomará as atitudes necessárias para que a sua profissão seja algo positivo na sua vida. As carreiras em tecnologia, por exemplo, oferecem diversas oportunidades, sendo necessário focar em algo para se destacar.

Busque conhecimento constante: O mercado de trabalho é bastante dinâmico, o que exige que os profissionais estejam sempre reavaliando suas habilidades. Por isso, busque conhecimento constante, afinal, é importantíssimo estar preparado para acompanhar as novas tendências e não ficar ultrapassado.

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

Entender que quando não sabemos para onde vamos, qualquer caminho serve é de extrema importância, já que a frase de fato é uma realidade. Se não houver um rumo a ser seguido e um comprometimento para manter o foco, o risco de seguir por um caminho desconhecido não é nada bom já que provavelmente o destino final seja totalmente inesperado e talvez desagradável. Por isso a necessidade de criar um planejamento muito claro, objetivo e alinhado com o nosso propósito.

Uma ótima opção para criar novas ideias seria o Brainstorming ou conhecido também como “tempestades de ideias” que pode ser feito individualmente ou em grupo que colabora bem mais, podendo trazer ideias inovadoras e criativas para uma empresa, portanto norteando a mesma para o seu objetivo. Na nossa apostila de apoio foram citadas quatro orientações básicas que achamos necessário repassar aqui.

(1-) “Quanto maior o número de ideias melhor”

(2-) “As críticas ficam de fora durante a sessão ”

(3-) “Quanto mais criativa e inusitada a ideia melhor”

(4-) A combinação e o aprimoramento de ideias é sempre bem-vinda”

Logo após o debate é necessário filtrar essas ideias fazendo uma seleção sobre quais são mais viáveis para aquele momento e também ver o que se encaixa melhor com o propósito da empresa, sendo assim analisar tanto no presente quanto no futuro sobre qual se espera da organização. Um dos principais pontos é alinhar objetivo e metas. O objetivo é mais estratégico, é o direcionador para os planejamentos, se trata do longo prazo, já as metas ficam na posição tática, para médio e curto prazo, estimando o objetivo.

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

Existem ferramentas e técnicas que existem para auxiliar o planejamento estratégico de qualquer empresa independentemente do setor, são elas: planejamento SMART, PDCA e PDCL, As Cinco Forças de Porter, Matriz BCG e 5W2H.

De forma geral, o planejamento SMART, serve para guiar as metas e objetivos, pois estabelece os parâmetros deles, se são específicos, mensuráveis, atingíveis, relevantes e o período de tempo para concluir seus projetos..

O plano de ação PDCA faz passar o planejamento do papel para a realidade e com base nos resultados obtidos, revisar o planejamento e agir de acordo com a realidade. É ligado a um processo de melhoria contínua, executado de forma cíclica.

O PDCL é quase a mesma coisa, já que o que muda é só a última etapa, usando os resultados como aprendizado invés de ação. Consiste em reunir os diversos PDCA's realizados, para refletir sobre as experiências adquiridas, de forma a conservar o aprendizado.

As cinco forças de Porter são voltadas para a concorrência, mostrando os pontos importantes a verificar quando se trata de influências externas ao seu negócio.

Mais especificamente falando de valores, temos o poder de barganha dos clientes e fornecedores, afinal os dois impactam diretamente no lucro da empresa. A ameaça de novos entrantes do mesmo ramo e produtos substitutos são outros dois tópicos, esses ressaltam a importância de se manter relevante no mercado. Para uma empresa no século XXI em que tudo muda muito rápido, estar atualizado é crucial para não fechar as portas por perder espaço no mercado.

O último tópico das 5 forças é a rivalidade entre concorrentes por si só, já que esse pode ser o ponto central quando se trata de ingressar no mercado.

A matriz BCG é utilizada para analisar o quão relevante o seu produto é no mercado, o principal objetivo é deixar explícito o que vale a pena investir e o que é melhor desistir, de acordo com a tendência do mercado.

5W2H são as perguntas óbvias, mas que todos deveriam fazer para conseguir seguir qualquer plano. O quê? Por quê? Onde? Quem? Quando? Como? E quanto? Simples, mas muito eficaz para definir os passos a seguir. Qualquer plano que precise ser realizado pode ser desmembrado com essas perguntas e assim se cria um mapa de como chegar ao resultado desejado.

Tópico 4 Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado.

Tanto na vida pessoal quanto profissional, devemos traçar metas, objetivos e realizações. Para que consigamos alcançar algum objetivo, dentro de uma empresa não é diferente.

Devemos traçar e focar os objetivos, em todas as áreas da empresa, para que fique equilibrada em todos os setores, um desequilíbrio em alguma área pode levar a empresa a ter grandes perdas financeiras, estruturais, demissões de funcionários ou até mesmo a falência.

Para traçar esses objetivos, existem vários métodos, sendo um deles o dashboard, que é um painel de informações que contém métricas e indicadores-chave de performance, esse painel geralmente é monitorado por toda a equipe. Serve para embasar decisões e acompanhar o desempenho da empresa e direcionar o olhar da

equipe para os dados, que são verdadeiros e termômetros que indicam erros e acertos na performance.

Assim podemos entender as necessidades tanto dos acionistas, clientes, fornecedores e até mesmo as necessidades de melhora dentro da própria empresa estrutural ou para os colaboradores.

Se a empresa não tiver um objetivo traçado ou meta a ser alcançada, não podemos medir a evolução e o crescimento dela, diante do mercado que é muito competitivo em qualquer área de atuação no Brasil ou em qualquer lugar do mundo.

A síntese precisa apresentar exemplos práticos dos seus conteúdos, ou seja, de modo que possam ser utilizados ou verificados no dia-a-dia.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Após realizarmos uma síntese dos conteúdos, é hora de colocarmos a “mão na massa”, produzimos algo que poderá ser utilizado na prática pela sociedade.

Elaboramos um pequeno vídeo, onde abordamos a construção da matriz SWOT a partir do propósito de vida de uma pessoa.

Para traçar uma trajetória de vida, é necessário ter um propósito e conhecer-se, para que escolhas e realizações façam sentido para quem as planeja. A matriz SWOT, é uma técnica de planejamento estratégico, aplicável tanto no contexto empresarial, quanto pessoal.

Utilizamos um caso fictício para trazer exemplos de como essa ferramenta pode facilitar a clareza de objetivos a serem traçados.

Pois é fundamental que antes de pensarmos em estratégias profissionais, tenhamos o conhecimento e o controle sobre nossa vida.

O significado de Matriz SWOT: Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).

Ela é uma ferramenta de análise de cenários para tomada de decisões, e considera os fatores internos e externos que impactam positivamente ou negativamente seu futuro

Como fazer a análise SWOT

1. Liste todos os fatores

Os fatores internos estão sob controle na sua vida? como sua rotina, família e sua casa? Em Forças anote as características que possui que te deixam em vantagem em relação às outras pessoas, e no Quadrante das Fraquezas os seus pontos fracos e no que tem mais dificuldades.

Já os fatores externos são os que não podemos controlar, um exemplo é atitudes de terceiros, que impactam diretamente em nossas vidas. Nas Oportunidades insira o que traz mais motivação e bem estar , e em Ameaças o que coloca , seu equilíbrio e saúde em check.

2. Filtre os fatores mais importantes

A lista de fatores contém a maior amplitude de informações possível, entretanto, é necessário filtrar os itens mais essenciais, deixando para trás fatores que não são tão importantes. Também é interessante elencar os fatores por ordem de relevância, e com isso, o escopo da sua matriz SWOT estará definido.

3. Cruze as informações obtidas

Essa parte poucas pessoas sabem, que é “inverter” a matriz. Para fazer isso, você só precisa formar as 4 matrizes de crescimento que indicam os pontos de correlação entre os fatores essenciais. São elas:

Matriz de Desenvolvimento: Relaciona suas Oportunidades e Forças. Sua geração permite identificar pontos e atitudes que podem ser fortalecidas, para que haja melhor aproveitamento das oportunidades que ainda não se encaixam com suas forças;

Matriz de Restrições: Relaciona Oportunidades e Fraquezas. Sua geração indica quais pontos fracos que barram sua melhor versão e melhor performance perante as oportunidades, para que eles possam ser melhorados;

Matriz de Sobrevivência: Relaciona Ameaças e Forças. Sua geração indica as ameaças para as quais não há defesa e nas quais não temos controle. A partir disso, é preciso trabalhar em novos pontos fortes, e em novas maneiras de se posicionar para que possamos não ser atingidos.

Matriz de Risco: Relaciona Ameaças e Fraquezas. Sua geração indica pontos críticos na sua vida que a vulnerabilizam na presença de ameaças e riscos que possam te desestabilizar e tirar o foco do seu propósito.

4. Hora da decisão

Ao final do processo, é preciso avaliar os resultados e elaborar planos de ação que atendam às demandas de cada matriz, levando em conta a ordem de relevância.

Conclusão

A Análise SWOT poderá fornecer uma visão panorâmica do seu eu interior, proporcionando um detalhamento e um melhor aproveitamento do seu tempo, trazendo equilíbrio e melhorando nosso relacionamento com as pessoas à nossa volta.

https://youtu.be/eCX_LT9nvqU

4. CONCLUSÃO

Em conclusão, este trabalho explorou a criação de um novo empreendimento. Uma empresa de gestão de negócios que denominamos de Strategic Solutions, Analisando a elaboração de sua estrutura, operações e impacto no mundo dos negócios, ao longo deste projeto, ficou evidente que a empresa irá desempenhar um papel crucial na otimização e no sucesso das organizações.

Além disso, esse novo empreendimento se destaca pela sua abordagem personalizada e adaptável. abordagem essa que é um fator-chave para o sucesso da empresa e a conquista de sua reputação no mercado.

A empresa desenvolvida terá um papel fundamental na melhoria dos processos internos e externos dos seus clientes. Por meio de sua otimização de operações, redução de custos, aumento da eficiência e maximização dos lucros.

A elaboração desse projeto desenvolveu muitos pontos importantes para nossa grade curricular e para nosso crescimento pessoal. Tivemos a oportunidade de manifestar nossa criatividade através dessa criação, trabalhando também a inovação, num ambiente respaldado de apoio e informações. Uma das nossas maiores dificuldades na elaboração desse projeto, foi encontrar um segmento totalmente novo e que nos fizesse pensar “fora da caixinha”, para criação da empresa.

Por fim, é importante ressaltar que não visamos apenas beneficiar os clientes diretos, mas também contribui para o crescimento e desenvolvimento da economia em geral. Pois ao ajudar as organizações a alcançarem seu potencial máximo, a empresa contribui para a criação de empregos, o estímulo à inovação e o fortalecimento do mercado empresarial como um todo.

REFERÊNCIAS

CONTABILIZEI. O que é missão, visão e valores? Disponível em:
<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=sucesso%20nos%20neg%C3%B3cios,-O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%2C%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3F,presente%20e%20futuro%20do%20empreendimento> Acesso em:
 23/05/2023

IBMEC JR. Missão, Visão e Valores. Disponível em:
<https://ibmecjr.com.br/quem-somos/> Acesso em: 24/05/2023

SEBRAE. Brasil tem quase 15 milhões de microempreendedores individuais. Disponível em:
[https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Os%20Microempreendedores%20Individuais%20\(MEIs\)%20comp%C3%B5em,de%20empresas%20formais%20do%20pa%C3%ADs](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Os%20Microempreendedores%20Individuais%20(MEIs)%20comp%C3%B5em,de%20empresas%20formais%20do%20pa%C3%ADs). Acesso em: 14/05/2023.

V & L CONSULTORIA. Missão, Visão e Valores Disponível em:
<https://www.velconsultoria.com/institucional/missao-visao-e-valores/> Acesso em:
 24/05/2023

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL Disponível em:

<https://mereio.com/blog/estrategia-empresarial/> Acesso em: 10/05/2023

3.3.2 - Estudante na prática

https://ufabcjr.com.br/metodologia-agil-analise-swot-2/?gclid=CjwKCAjw4ZWkBhA4EiwAVJXwqbG0Lh_ZbBkiYcNx6S6r7ic1qsiYSXdEYSic41xz3PWHl6BoubdYuxoC_zkQAvD_BwE

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
CURSO: Administração
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Maria Vitoria Simões de Paula
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo deste projeto era que fosse feita a criação de uma empresa do zero, o tema é brainstorming, ou conhecido como “tempestade de ideias”, utilizando como base as matérias deste trimestre que são administração estratégica e gestão empreendedora. Como proposto foi feito o desenvolvimento da empresa.
Desafio: Um dos maiores desafios que a gente enfrenta é a distância do grupo, a conciliação do trabalho com os estudos, o tempo para desenvolver o trabalho e fazer as atividades e assistir as aulas de vídeo.
Cronograma das Ações: Definimos datas para conclusão de cada etapa. Deixando uma margem de tempo para entrega e para repassarmos todos os textos e corrigir as formatações.
Síntese das Ações: Toda semana nos reunimos para, para divisão dos tópicos, O grupo no whatsapp nos proporcionou mais facilidade para tirarmos as dúvidas. Duas das participantes trabalham na empresa modelo objeto de estudo, facilitando assim o acesso às informações..
a. Aspectos positivos: tivemos mais facilidade em elaborar o trabalho por poder usar muito da criatividade
b. Dificuldades encontradas: Uma das maiores dificuldades foi pensar em algo novo, algo que nos tirasse da zona de conforto e que pudesse nos trazer aprendizados dentro da nossa área de interesse, independente do curso.

c. Resultados atingidos: Ficamos contentes com o resultado atingido, que apesar das dificuldades concluímos com sucesso. Um empreendimento visionário de compartilhamento de ideias, e que pode gerar bastante lucro, se tomar porções de níveis nacionais e internacionais .

d. Sugestões / Outras observações: Apesar da complexidade da proposta, foi de suma importância para todos os cursos aqui presentes e para todos os setores de uma empresa.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200309	NOME ANDRESSA CAROLINO
RA 1012022200687	NOME ANA GABRIELA S. SANTOS
RA 1012022200960	NOME MARIA VITÓRIA S. DE PAULA
RA 101202220369	NOME WESLEY C. DE LIMA
RA 1012023100230	NOME NICOLE GABRIELA DE AMORIM

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorming Empresarial

CURSO: Gestão Financeira

MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine

ESTUDANTE: Ana Gabriela Sant Ana Santos

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O objetivo deste projeto era que fosse feito a criação de uma empresa do zero, o tema é brainstorming, ou conhecido como “tempestade de ideias”, utilizando como base as matérias deste trimestre que são administração estratégica e gestão empreendedora. Como proposto foi feito o desenvolvimento da empresa.

Desafio: Um dos maiores desafios que a gente enfrenta é a distância do grupo, a conciliação do trabalho com os estudos, o tempo para desenvolver o trabalho e fazer as atividades e assistir as aulas de vídeo.

Cronograma das Ações: A equipe se reúne de forma online semanalmente para desenvolver ideias para o trabalho.

Síntese das Ações: Toda semana nos reunimos para, para divisão dos tópicos, O grupo no whatsapp nos proporcionou mais facilidade para tirarmos as dúvidas. Duas das participantes trabalham na empresa modelo objeto de estudo, facilitando assim o acesso às informações.

- e. Aspectos positivos: tivemos mais facilidade em elaborar o trabalho por poder usar muito da criatividade
- f. Dificuldades encontradas: Uma das maiores dificuldades foi pensar em algo novo, algo que nos tirasse da zona de conforto e que pudesse nos trazer aprendizados dentro da nossa área de interesse, independente do curso.
- g. Resultados atingidos: Ficamos contentes com o resultado atingido, que apesar das dificuldades concluímos com sucesso. Um empreendimento visionário de compartilhamento de ideias, e que pode gerar bastante lucro, se tomar proporções de níveis nacionais e internacionais .
- h. Sugestões / Outras observações: Apesar da complexidade da proposta, foi de suma importância para todos os cursos aqui presentes e para todos os setores de uma empresa.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200309	NOME ANDRESSA CAROLINO
RA 1012022200687	NOME ANA GABRIELA S. SANTOS
RA 1012022200960	NOME MARIA VITÓRIA S. DE PAULA
RA 101202220369	NOME WESLEY C. DE LIMA
RA 1012023100230	NOME NICOLE GABRIELA DE AMORIM

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
CURSO: Superior de Tecnologia em Logística - Tecnólogo
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Wesley Christian de Lima
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo deste projeto era que fosse feito a criação de uma empresa do zero, o tema é brainstorming, ou conhecido como “tempestade de ideias”, utilizando como base as matérias deste trimestre que são administração estratégica e gestão empreendedora. Como proposto foi feito o desenvolvimento da empresa
Desafio: Um dos maiores desafios que a gente enfrenta é a distância do grupo, a conciliação do trabalho com os estudos, o tempo para desenvolver o trabalho e fazer as atividades e assistir as aulas de vídeo.
Cronograma das Ações: A equipe se reúne de forma online semanalmente para desenvolver ideias para o trabalho
Síntese das Ações: Toda semana nos reunimos para, para divisão dos tópicos, O grupo no whatsapp nos proporcionou mais facilidade para tirarmos as dúvidas. Duas das participantes trabalham na empresa modelo objeto de estudo, facilitando assim o acesso às informações.
i. Aspectos positivos: tivemos mais facilidade em elaborar o trabalho por poder usar muito da criatividade
j. Dificuldades encontradas: Uma das maiores dificuldades foi pensar em algo novo, algo que nos tirasse da zona de conforto e que pudesse nos trazer aprendizados dentro da nossa área de interesse, independente do curso.
k. Resultados atingidos: Ficamos contentes com o resultado atingido, que apesar das dificuldades concluímos com sucesso. Um empreendimento visionário de compartilhamento de ideias, e que pode gerar bastante lucro, se tomar porções de níveis nacionais e internacionais

1. Sugestões / Outras observações: Apesar da complexidade da proposta, foi de suma importância para todos os cursos aqui presentes e para todos os setores de uma empresa.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200309	NOME ANDRESSA CAROLINO
RA 1012022200687	NOME ANA GABRIELA S. SANTOS
RA 1012022200960	NOME MARIA VITÓRIA S. DE PAULA
RA 101202220369	NOME WESLEY C. DE LIMA
RA 1012023100230	NOME NICOLE GABRIELA DE AMORIM

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
CURSO: Ciência Contábeis - Bacharel
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Nicole Gabriela de Amorim
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O objetivo deste projeto era que fosse feita a criação de uma empresa do zero, o tema é brainstorming, ou conhecido como “tempestade de ideias”, utilizando como base as matérias deste trimestre que são administração estratégica e gestão empreendedora. Como proposto foi feito o desenvolvimento da empresa

Desafio: Um dos maiores desafios que a gente enfrenta é a distância do grupo, a conciliação do trabalho com os estudos, o tempo para desenvolver o trabalho e fazer as atividades e assistir as aulas de vídeo.

Cronograma das Ações: A equipe se reúne de forma online semanalmente para desenvolver ideias para o trabalho	
Síntese das Ações: Toda semana nos reunimos para, para divisão dos tópicos, O grupo no whatsApp nos proporcionou mais facilidade para tirarmos as dúvidas. Duas das participantes trabalham na empresa modelo objeto de estudo, facilitando assim o acesso às informações.	
m. Aspectos positivos: tivemos mais facilidade em elaborar o trabalho por poder usar muito da criatividade	
n. Dificuldades encontradas: Uma das maiores dificuldades foi pensar em algo novo, algo que nos tirasse da zona de conforto e que pudesse nos trazer aprendizados dentro da nossa área de interesse, independente do curso.	
o. Resultados atingidos: Ficamos contentes com o resultado atingido, que apesar das dificuldades concluímos com sucesso. Um empreendimento visionário de compartilhamento de ideias, e que pode gerar bastante lucro, se tomar proporções de níveis nacionais e internacionais	
p. Sugestões / Outras observações: Apesar da complexidade da proposta, foi de suma importância para todos os cursos aqui presentes e para todos os setores de uma empresa.	
12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012021200309	NOME ANDRESSA CAROLINO
RA 1012022200687	NOME ANA GABRIELA S. SANTOS
RA 1012022200960	NOME MARIA VITÓRIA S. DE PAULA
RA 101202220369	NOME WESLEY C. DE LIMA
RA 1012023100230	NOME NICOLE GABRIELA DE AMORIM

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
CURSO: Ciência Contábeis
MÓDULO: Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Morais Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Andressa Carolino
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo Trimestre de 2023

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo deste projeto era que fosse feito a criação de uma empresa do zero, o tema é brainstorming, ou conhecido como “tempestade de ideias”, utilizando como base as matérias deste trimestre que são administração estratégica e gestão empreendedora. Como proposto foi feito o desenvolvimento da empresa
Desafio: Um dos maiores desafios que a gente enfrenta é a distância do grupo, a conciliação do trabalho com os estudos, o tempo para desenvolver o trabalho e fazer as atividades e assistir as aulas de vídeo.
Cronograma das Ações: A equipe se reúne de forma online semanalmente para desenvolver ideias para o trabalho
Síntese das Ações: Toda semana nos reunimos para, para divisão dos tópicos, O grupo no whatsapp nos proporcionou mais facilidade para tirarmos as dúvidas. Duas das participantes trabalham na empresa modelo objeto de estudo, facilitando assim o acesso às informações.
q. Aspectos positivos: tivemos mais facilidade em elaborar o trabalho por poder usar muito da criatividade
r. Dificuldades encontradas: Uma das maiores dificuldades foi pensar em algo novo, algo que nos tirasse da zona de conforto e que pudesse nos trazer aprendizados dentro da nossa área de interesse, independente do curso.

s. Resultados atingidos: Ficamos contentes com o resultado atingido, que apesar das dificuldades concluímos com sucesso. Um empreendimento visionário de compartilhamento de ideias, e que pode gerar bastante lucro, se tomar proporções de níveis nacionais e internacionais

t. Sugestões / Outras observações: Apesar da complexidade da proposta, foi de suma importância para todos os cursos aqui presentes e para todos os setores de uma empresa.

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012021200309	NOME ANDRESSA CAROLINO
RA 1012022200687	NOME ANA GABRIELA S. SANTOS
RA 1012022200960	NOME MARIA VITÓRIA S. DE PAULA
RA 101202220369	NOME WESLEY C. DE LIMA
RA 1012023100230	NOME NICOLE GABRIELA DE AMORIM