



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**ELLAS COSMÉTICOS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**ELLAS COSMÉTICOS**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Ana Luiza Cortezi Pereira, RA 1012022100293

Bruna Bonifácio, RA 1012022100116

Diane Ferrari Tressoldi, RA 1012023100728

Silvia Venegas Bonifácio, RA 1012022100123

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</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	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	10
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	13
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	15
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	20
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>22</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>23</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>25</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>26</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo do presente artigo é explorar as ideias que são derivadas do chamado “brainstorming empresarial” que consiste em uma “chuva de idéias”, essa modalidade é muito utilizada com o objetivo de obter ideias inovadoras e criativas, incentivando a criatividade no meio empresarial.

O brainstorming é importante pois evidencia as sugestões dos colaboradores, gerando confiança na equipe uma reunião de “tempestades de ideias” é capaz de promover uma interação incomparável entre os membros do time, valorizando as relações interpessoais, extraindo boas ideias e melhorando a confiança no ambiente de trabalho.

Após o primeiro filtro de ideias é necessário que seja traçado um plano de ação para que as melhores ideias sejam efetivamente realizadas utilizando três pontos principais: a gestão empreendedora, a administração estratégica e o pensamento estratégico.

A gestão empreendedora é resiliência, flexibilidade e capacidade de se adaptar às mudanças de cenários. Empresas com gestão empreendedora tem um nível intenso de experimentação, pois estão sempre testando novas soluções, a presença de equipes multidisciplinares, em que pessoas com diferentes formações e especializações trabalham juntas e trocam informações constantemente colabora para um ambiente mais criativo, além disso, há poucas barreiras para comunicação entre profissionais de qualquer que seja a equipe, em oposição à gestão tradicional, com departamentos autônomos e distantes, um modelo propício ao surgimento de silos organizacionais.

Já a administração estratégica visa plano a longo prazo por se tratar de uma cultura enraizada dentro do meio empresarial, o gestor que usa desse conceito visa dar um norte para a empresa, conseguindo estabelecer um foco e plano de ação que toda a hierarquia pode seguir, desde o líder até os seus colaboradores indiretos. Uma empresa sem planejamento estará muito mais exposta a riscos não calculados, que surgem na caminhada, como problemas com recursos, capital humano ou o avanço de

concorrentes, diferente de quando há planejamento estratégico, onde a empresa já tem um direcionamento para o caminho mais promissor.

E por último o pensamento estratégico que complementa as técnicas mencionadas acima e consiste em transformar uma estratégia em ações efetivas, do contrário, tudo não passará de uma abstração sem qualquer valor. O pensamento estratégico é o primeiro passo para uma tomada de ação inteligente, é através dele que torna-se possível atingir metas e objetivos utilizando os recursos disponíveis da forma mais efetiva possível, e escolhendo o caminho que entregará o melhor desempenho no menor tempo, sem deixar de considerar princípios e valores.

A fim de consolidar os temas abordados, o próximo capítulo irá apresentar a ELLAS COSMÉTICOS, uma empresa de cosméticos inovadora no mercado, que aplica as técnicas organizacionais e novas estratégias de mercado e acima de tudo mantendo seus princípios e valores presentes no negócio.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A ELLAS Cosméticos é uma empresa que atua no ramo de produtos de beleza, criada por Bruna Bonifácio e mais 3 sócias, foi fundada no ano de 2020 e veio para inovar nesse cenário de produtos de beleza.

Sua sede fica localizada na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, mas exporta para vários países, é uma empresa que preocupa em trazer produtos de boa qualidade e que todos possam utilizar, por isso possui uma linha completa de perfumes, desodorantes, shampoos, hidratantes faciais e corporais, maquiagens e linha infantil.

É uma empresa que se preocupa com o meio ambiente e com a crueldade animal, desde o início os produtos são feitos com embalagens recicláveis e não há teste em animais, o que faz com que a empresa se consolide cada vez mais.

Há uma competitividade muito grande nesse ramo de cosméticos, os principais concorrentes da ELLAS são: O Boticário, Natura, We Pink e Avon, ou seja, empresas que possui os mesmos clientes, por essa razão a empresa Ellas procura trazer produtos atuais e lançamentos sempre que pode, pois a inovação, o respeito aos clientes e os produtos de boa qualidade fará com que a empresa alcance o sucesso desejado.



Fonte: Imagem ilustrativa. [Registro e Notificação de Produtos Cosméticos – 3º Edição - TGL Expertise Regulatórios](#)

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O novo empreendimento pensado é uma loja de cosméticos, escolhemos esse ramo pois é um dos ramos que mais crescem no Brasil, cada vez mais as pessoas estão preocupadas com a aparência e se cuidando, e apesar da maiorias da vendas serem para as mulheres cada vez mais homens estão aderindo o autocuidado, e isso faz com que cada vez mais as marcas inovam na criação de produtos, criando uma rivalidade nesse meio.

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

Todo novo empreendimento exige que saibamos por onde começar, quando pensamos na criação de um novo produto ou um novo empreendimento é necessário levarmos em conta várias questões, uma delas é o mercado em que o empreendimento se encaixa, feito isso precisamos nos preparar para a criação, e isso faz com que nos informamos sobre tudo, quais serão os produtos, para qual público, quanto iremos investir, como será o marketing e quem serão os empreendedores.

É essencial que os novos empreendedores estejam preparados, ou seja, que tenham um perfil profissional amplo de conhecimento na área, quanto mais conhecimento sobre o ramo escolhido mais chances de obter sucesso, para a gestão do empreendimento é ideal um currículo extenso com experiência em liderança e bom relacionamento interpessoal.

Um perfil empreendedor é feito de algumas características, que são: Iniciativa, persistência, planejamento, autoconfiança, liderança, conhecimento, visão empreendedora e capacitação.

O novo empreendedor é alguém que almeja ser dono do próprio negócio, fazer a diferença no mercado e para isso investe tempo em conhecimentos e preparação antes de colocar em prática as ações, se capacita para saber o que deve ser feito e como agir, e desde o início uma visão empreendedora faz com que o novo empreendimento tenha sucesso.

Planejamento é essencial em todas as áreas de nossas vidas, mas de nada adianta se não tirarmos os nossos sonhos do papel, então de início é preciso ter iniciativa e dar o primeiro passo, sabemos que empecilhos virão, mas é necessário persistência para se obter os resultados desejados, e autoconfiança nos ajuda a saber lidar com os obstáculos.



Fonte da imagem: [Engenharia 360](#)



### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Todo empreendedor tem o sonho de tirar um projeto do papel e transformar em algo grande.

Existem opções para a realização desses sonhos que são :

Capital própria: É geralmente a primeira fonte de capital utilizada pelos empreendedores, apesar de vantajoso por não haver custos de financiamento, esse tipo de capital tem suas desvantagens ,como a limitação das perspectivas de expansão e o crescimento do empreendimento que nesse caso fica baseado no reinvestimento da parte dos lucros.

O termo “custo de capital próprio” define os recursos que são obtidos através de sócios e acionistas da própria empresa, gerando um custo de capital que será pago a eles como retorno sobre o investimento.

As vantagens desse modelo é que existe menor risco de falta de pagamento, é mais prático para empresa ter acesso a um alto capital, principalmente quando não há crédito disponível para elas no mercado, além de oferecer taxas mais competitivas que juros cobrados por terceiros.

Entre as desvantagens está uma maior perda de autonomia do negócio, já que permite que acionistas influenciem mais sobre decisões tomadas, além de ampliar a chance de aprovação de projetos com riscos mais elevados.

Linha de crédito bancário: Além das despesas com juros serem dedutíveis para fins de imposto de renda, financiar um negócio com linhas de crédito é uma das formas mais seguras pois não há perda de participação acionária. Em contrapartida as desvantagens são a exigência de garantias patrimoniais e as taxas de juros elevadas.

O primeiro passo para buscar uma linha de crédito é determinar a razão da sua necessidade de financiamento.

A definição da sua necessidade de capital é um passo muito importante para saber qual linha de crédito é aderente a sua estratégia.

Para que um empréstimo seja uma boa opção, o valor da prestação tem que ser no máximo 25% do lucro líquido que espera da empresa, por isso é preciso avaliar o percentual de ganho para os primeiros 6 a 8 meses para não levar o negócio a falência.

A ELLAS COSMÉTICOS depois de definir o objetivo do projeto, resolveu seguir com a linha de crédito bancária seguindo a modalidade de crédito, é importante ressaltar que para buscar investimento junto aos bancos foi preciso mostrar que o projeto está conectado de alguma forma com o desenvolvimento econômico e social do país.

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

Abrir uma loja de produtos cosméticos é uma opção muito interessante para quem quer empreender no mundo da beleza, este é um segmento bem dinâmico, movido por novas tendências e lançamentos que impulsionam as vendas.

O Brasil é o 4º maior mercado consumidor de produtos cosméticos do mundo de acordo com os dados (ABIHPEC) associação Brasileira de higiene pessoal perfumaria e cosméticos, é um mercado atrativo de alta, autocuidado, busca por qualidade de vida e bem estar, novas tecnologias, sustentabilidade, inclusão e diversidade.

Há uma competitividade grande nesse ramo por empresas que possuem os mesmos clientes.

A ELLAS Cosméticos decidiu inovar em lançamentos mantendo atento às novidades do mercado para empreender no ramo, também oferecer lançamentos em primeira mão, investir em produtos de qualidade e garantia dos melhores produtos, também pensamos no atendimento como fator de sucesso uma equipe de vendas preparada para as solicitações dos clientes, o ramo de cosméticos está muito ligado a como o cliente se sente por isso pensamos em formas de fazer com que eles sempre retornem.

Assim pensando o empreendimento pretende-se oferecer produtos com preços acessíveis, tendências do mercado e o cuidado especial para cada cliente.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

A administração estratégica é o processo que envolve a execução e o controle das atividades empresariais, implementadas no ambiente empresarial. Seu principal objetivo é melhorar os resultados dos negócios, proporcionando um ambiente de negócios mais propício ao alcance dos objetivos da instituição.

Assim, o conceito de gestão estratégica engloba diversas áreas que envolvem ações de planejamento estratégico, direção, coordenação e organização. Por meio desse processo, as decisões de negócios tornam-se mais e as atividades internas de negócios são continuamente otimizadas.

A gestão estratégica analisa a empresa como um todo, pois para implementá-la é fundamental um cenário e análise externa. Assim, este processo estuda o dinamismo existente entre os territórios e a sua complementaridade. Dessa forma, é possível entender quais decisões setoriais impactam as demais.

Além disso, estudos de gestão estratégica a implantação de avaliação de desempenho empresarial, controle de processos etc. Essa visão sistêmica e global ajuda a mapear os mercados e aumentar a produtividade das instituições.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Investir em inovação e crescimento é uma atitude para uma empresa sobreviver no mercado. Para isso, é fundamental que os empresários, gestores e

líderes desenvolvam uma estratégia de crescimento que deixe a empresa pronta para enfrentar todos e todos os desafios que possam surgir durante esta viagem. São justamente essas estratégias que permitem que a empresa prospere e reaja em tempos de crise.

Assim, entende-se que as estratégias de crescimento consistem em métodos e processos utilizados para promover o progresso de uma empresa. Ter uma estratégia de crescimento define como a empresa enxerga os seus objetivos e se posiciona no mercado. (INSTITUTO BRASILEIRO DE COACHING, 2023)

Um de seus principais objetivos é definir um pensamento estratégico efetivo, verdadeiramente, ou seja, de acordo com o cenário atual da empresa e o estado em que deseja estar em um determinado período de tempo, que dê, não só a oportunidade de crescer, mas também de implementar melhorias em sua gestão como um todo.

Seguindo esse conceito, a estratégia empresarial adotada pela Empresa ELLAS foi a de longo prazo, baseada no crescimento. ELLAS é uma empresa de inovação e conceitos tecnológicos avançados, portanto, ao focar no seu futuro, tanto na parte financeira, quanto na parte de sempre estar se reinventando e trazendo coisas novas ao mercado diariamente, conseguimos criar um modelo de estratégia linear, em constante ascensão, o que possibilita a constante inovação do sistema empresarial que ELLAS se relaciona atualmente.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, visão e valores são o tripé que confere identidade e propósito para uma empresa. Sem esse tripé, é praticamente impossível construir um planejamento estratégico e guiar as decisões feitas dentro da empresa de modo a atingir os resultados esperados. (ROVINA, 2020)

A missão, resumidamente, é detalhar o porquê da empresa e o que ela pretende oferecer através de um modelo de negócio viável. O propósito de formular uma

declaração de missão para criar uma direção para os funcionários seguirem, esclarecendo as metas e objetivos da organização. Normalmente, as missões corporativas mais bem formuladas são aquelas inspiradas por uma visão do futuro.

A visão é a meta ou metas que serão de longo prazo pelas direções estratégicas. Indica a posição que a empresa quer conquistar no mercado nos próximos anos. É necessário esclarecer tanto a aspiração quanto a inspiração da empresa. No aspecto inspiração, a visão está intimamente relacionada ao seu público-alvo, como criar um sentimento de paixão pela marca.

Já os valores são os princípios éticos e as crenças que vão ditar o comportamento da organização para que os funcionários alcancem a visão. Eles definem a personalidade do negócio e orientam a personalidade de todos os envolvidos no negócio.

Resumindo, a missão é o propósito da empresa, a razão pela qual ela opera no dia a dia. Já a visão é a declaração da direção que o negócio quer tomar, um grande objetivo a ser alcançado eventualmente, e os valores são os princípios a serem seguidos em todas as ações da organização, que deve ser visível por dentro e por fora.

Exemplos de Missão, Visão e Valores que se assemelham ao de nossa empresa, por virem de empresas do mesmo ramo publicitário, e tendo o mesmo segmento estratégico base:

AVON: (AVON COSMÉTICOS LTDA, 2023)

### **NOSSA VISÃO**

“Ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e auto-realização das mulheres no mundo todo.”

### **NOSSA MISSÃO**

Nossa Missão é ser: Líder global em Beleza / A marca de escolha das mulheres / A líder em vendas diretas / O melhor lugar para se trabalhar / A maior Fundação para as mulheres / A empresa mais admirada

### **NOSSOS VALORES**

Confiança / Respeito / Crença / Humildade / Integridade

O BOTICÁRIO: (DESCONHECIDO, 2022)

Missão: Ser a empresa de maior credibilidade do mercado de movimentação de materiais, oferecendo as melhores soluções aos nossos clientes. Visão: Consolidar nossa inquestionável qualidade global dos produtos e serviços, em uma posição de líder de mercado.

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

Sabemos o quanto um novo negócio demanda de nosso tempo, criatividade e dedicação, é de extrema importância que antes de começar um novo empreendimento pensamos no que queremos para a nossa empresa, quais serão os objetivos e metas a serem conquistadas.

Diante de toda a competitividade que existe no mercado, precisamos nos destacar com inovação e respeito aos clientes, trazer bons produtos e investir em novos lançamentos, acompanhar as mudanças no cenário da beleza, que cada vez mais traz novidades.

A nossa empresa ELLAS COSMÉTICOS tem como missão trazer produtos que trazem mais beleza, vigor e qualidade na vida de seus clientes, nosso propósito é fazer com que as pessoas se cuidem cada vez mais e com isso trazemos produtos de ótima qualidade mas com preço acessíveis. Com isso, fazemos com que nossos funcionários

façam treinamento, cursos de aperfeiçoamento para crescimento pessoal e profissional, líderes e funcionários andam juntos na nossa empresa, cuja missão é se tornar cada vez mais uma empresa de sucesso.

Temos como visão o crescimento da empresa internacionalmente daqui a 1 ano, e para isso estamos investindo conhecimento para que possamos ir para fora do Brasil e empreender por lá também, fazer com que nossa empresa seja a número 1 em vendas de cosméticos, queremos também aumentar o número de sedes por todo o Brasil e levar nossos produtos para todos os cantos.

Nossos valores é o principal motivo de estarmos conquistando nosso lugar no mundo dos cosméticos, que são eles:

- Vida em primeiro lugar;
- Respeito;
- Crescer e evoluir juntos;
- Planejamento;
- Qualidade em tudo que fazemos;
- Dedicção;
- Ouvir a voz do cliente;
- Agir com ética.

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

### 3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

É de extrema importância que saibamos nosso propósito de vida, para que possamos criar estratégias para alcançar o que queremos e obter sucesso e felicidade nas nossas escolhas.

É necessário se ter sonhos para conquistar, isso nos motiva a ir atrás do que queremos e para isso é essencial nos autoconhecer para fazermos um planejamento das ações que teremos que tomar para criar a vida que sonhamos.

Quando nós planejamos o nosso objetivo de vida se torna claro e assim começamos a praticar o autoconhecimento, que nada mais é que conhecemos nós mesmos de um jeito que ninguém conhece. O primeiro passo para o autoconhecimento é rever e traçar a nossa trajetória, assim avaliamos nossas atitudes e conseguimos aprender com os erros e acertos.

Uma técnica de planejamento para a auto análise eficaz é a FOFA, que significa:

- FORÇAS
- OPORTUNIDADES
- FRAQUEZAS
- AMEAÇAS.

Ela é conhecida também por SWOT, que é a sigla em inglês.

Essa técnica faz com que realizamos uma análise a partir de duas perspectivas: interna e externa. Na interna analisamos as capacidades e aptidões que podem ajudar ou limitar o nosso alcance do nosso propósito, e na externa olhamos para o ambiente à nossa volta, analisando as potencialidades e condições que podem nos influenciar de forma positiva e negativa.

Ao aplicarmos a análise FOFA na nossa vida profissional, teremos que imaginar que o objetivo a ser analisado será o de realização profissional. A força representa nosso potencial e nossas competências, no contexto profissional é a combinação de nossos conhecimentos, nossas habilidades e nossas atitudes (CHA), ou seja, aquilo que dá pra ser valorizado.

Exemplos de forças:

- Falar um segundo idioma;
- Fazer uso de tecnologias com excelência;
- Ser proativo na resolução de problemas.

As forças nos motivam a ser bons profissionais e nunca parar de buscar conhecimento, é essencial que cuidemos disso para sempre conquistarmos o que queremos.



As oportunidades representam o nosso olhar sob novos projetos de vida, o aproveitamento que temos com chances que nos aparecem profissionalmente, é importante estar atento quando elas aparecem.

Exemplos de oportunidades;

- Criar um novo negócio e empreender;
- Uma vaga nova de emprego;
- Mudar de área de emprego.

As fraquezas existem para que possamos aprender a lidar com elas e fazer com que elas nos ajudem no nosso desenvolvimento pessoal e profissional, é uma análise de perspectiva interna.

Exemplos de fraquezas:

- Nossa dificuldade de lidar com frustrações;
- Dificuldade de trabalhar em equipe;
- Currículo desatualizado.

As ameaças existem na nossa trajetória profissional e elas são situações externas que trazem barreiras para alcançarmos nossos objetivos profissionais, pois não temos controle sobre elas.

Alguns exemplos de ameaças:

- Custos altos para se qualificar;
- Novas profissões na área;
- Barreiras para empreender na profissão escolhida.

É necessário que identifiquemos as ameaças para sabermos lidar com isso e para que essas ameaças nos deixem mais fortes e bem preparados profissionalmente.

Usar a análise FOFA nos ajuda a identificar nossos pontos fracos e fortes, fazendo com que fortaleçamos as coisas boas e melhorando os ruins.

Exemplos de situações no nosso dia a dia:

- Força: Necessário um curso para ser promovido de função, fazemos o curso e nos preparamos para o novo cargo.
- Oportunidades: Uma vaga melhor surge em uma outra empresa, como estou preparado para a função, eu me candidato.
- Fraquezas: Tenho dificuldade em aprender um novo idioma, eu me dedico muito mais.
- Ameaças: No momento estou sem dinheiro para me qualificar, procuro opções gratuitas para fazer enquanto não consigo condições melhores.

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

Lewis Carroll, ao escrever Alice no País das Maravilhas, tornou célebre a frase dita pelo Gato Cheshire à Alice: "Se você não sabe para onde ir, qualquer caminho serve". Tal frase pode ser útil para muitas situações da vida cotidiana, contudo, vamos utilizá-la aqui para falar sobre planejamento. Planejar significa escolher caminhos para se chegar a um determinado lugar e, com isso, alcançar determinado objetivo. Portanto, o estratégico em um planejamento é ter clareza do objetivo, saber onde quer chegar na vida profissional e criar uma estratégia para o futuro são imprescindíveis para quem busca sucesso e conquistas.

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

Thomas Alva Edison, inventor da lâmpada elétrica disse que “gênio é 1% de inspiração e 99% de transpiração”. Ele queria dizer que o trabalho, o esforço, a dedicação são fundamentais para se ter resultados. O que significava o 1% para Edison? Provavelmente ele se referiu ao talento, ao discernimento, ao estabelecimento de metas. (SUZUKI, 2020)

Cientistas trabalham com hipóteses e testes. Assim, no caso da frase dita por Edison, a descoberta consiste em errar muito antes de acertar. E aqui existem dois pontos muito importantes:

- 1- Dificuldade em identificar o problema para conseguir o resultado esperado;
- 2 – Não saber, de fato, qual resultado será alcançado.

Essa frase não pode ser aplicada a gestão dentro de uma empresa, pois isso acabaria mais frustrante do que ajudando qualquer um. Imaginem uma organização utilizar 99% do seu tempo executando? Ou então 99% do seu tempo com retrabalho? 99% do seu tempo tentando converter novos clientes?

Os tomadores de decisão, os líderes, devem gastar mais tempo apoiando e acompanhando este momento crítico. E hoje em dia, isso significa até testes.

A contrapartida é que se torna essencial gastar menos tempo para fazer as coisas.

O objetivo não é competir com o antigo e o atual, e sim tratar de confrontar o custo entre "a inspiração a transpiração" do pensamento lúdico de Thomas. Cada vez mais o direcionamento tem sido em fazer melhor e mais rápido.

É possível exemplificar com o PDCA, Lean startup, Scrum, Design Thinking, Kanban, Business Model Canvas, OKRs, para citar algumas ferramentas de gerenciamento.

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

O planejamento para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos do futuro no âmbito pessoal ou profissional, é necessário ter condições essenciais para avaliarmos se estamos no caminho certo, através das definições de indicadores e métricas, para obtermos resultados constantes de aperfeiçoamento sobre eles. Diante desses indicadores vamos refletir algumas possibilidades que irão nos auxiliar na avaliação no resultado de cada indicador.

## INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIO (indicadores)

Os Key performance indicators (kpis) ou indicadores-chave de desempenho que são vinculados ao objetivo estratégico das empresas, são indicadores que vamos definir para acompanhar a evolução das metas e atividades que estabelecemos.

### EXEMPLO

Objetivo estratégico: ser promovido para um cargo de nível estratégico na empresa onde eu atuo nos próximos 48 meses.

Kpis: número de requisitos atendidos versus requisitos a atender para ascender no plano de carreira da empresa.

Para traçar nossos objetivos, precisamos dos indicadores que são linhas de orientação daquilo que queremos alcançar.

## GESTÃO DO CONHECIMENTO

Devemos ter ciência que o conhecimento é o principal ativo, a nossa riqueza, devemos criar, adquirir e preservar, principalmente compartilhar, o conhecimento adquirido.

## GESTÃO DE CONHECIMENTO PESSOAL (GCP)

É definida como um processo individual e disciplina pelo qual entendemos as informações, observações e ideias focados no mundo da globalização que vivemos, temos acesso de forma ininterrupta a todo tipo de informação, devemos ser capazes de filtrar toda a informação verificando a veracidade e enriquecer nossa competência.

A GCP nos orienta a fazer exercícios internos com todas as informações

- 1- Ordenar: identificar e analisar todo conhecimento útil.
- 2- Categorizar: e classificar por ordem de importância e relevância.
- 3- Tornar público: escrever, registrar todos os conhecimentos para formar um modelo mental sobre ele
- 4- Recuperar: criar armazenamento e retomar conhecimento quando for necessário.

Podemos adquirir conhecimento no mundo lá fora.

- 1- Conectando: ter contatos com várias pessoas por diversos meios até por plataforma online.
- 2- Trocando: o intercâmbio de ideias e observações com pessoas e organização.

3- Contribuição: por meio da colaboração na construção do conhecimento coletivo.

OKR (Objectives and key-results) ou objetivos e resultados-chave, são ideais para objetivos desafiadores que pretendemos alcançar ao longo da jornada.

Objetivo deve ser significativo, e concreto com orientação para cada ação,

Resultado chave são métricas mensuráveis e verificáveis para chegar ao objetivo

BSC É a metodologia para melhorar a gestão dos nossos resultados. O balanced scorecard (BSC) que traduz um conjunto estratégico de medidas de desempenho, visualizadas por meio de quatro perspectivas de uma empresa.

Financeiro: são objetivos que devemos seguir para satisfazer os acionistas.

Cliente: atender todas as necessidades dos nossos clientes.

Processo interno: atividades que devem ser mais eficientes.

Aprendizado e crescimento: aprender e inovar sempre.

O BSC é forte aliado na construção, por gerar um conjunto de indicadores estratégicos que estarão vinculados a um objetivo, que se conecta a uma meta que é visualizada por um plano de ação, é uma ferramenta bem útil no desenvolvimento com uma visão bem ampla dos nossos objetivos e metas.

#### FORECAST E FORESIGHT

São métodos que vêm da área de negócio e podem ser úteis na realização de planejamento e tomada de decisão.

Forecast (previsão) está conectado à noção de previsão, que faz projeções do futuro com base em dados passados, analisando dados para fazer previsão e responder várias necessidades de um negócio, balizada em dados históricos.

Foresight (visão de futuro) é está vinculada ao termo predição (antecipar) e prospecção (olhar para futuro) os quais são estimados acontecimentos futuros. Ambos olham e pensam sobre o futuro, de modo a modelar cenários e prescrever formas para as organizações agirem pra frente.

Utilizando essas ferramentas, precisamos projetar cenários e previsões do que ocorrerá ao longo do ano, entendemos então que por meio do forecast vamos utilizar dados existentes para transformar em informações projetando como queremos estar e o que pode ocorrer no futuro, por meio do foresight podemos refletir como esse evento poderá afetar nossa vida profissional, por exemplo as possíveis demandas de serviço que o futuro trará.

Pensar em oportunidades de negócios reflete todo âmbito nossa vida, influenciando no alcance e nos objetivos e no comprimento dos nossos propósitos.

Quando dispomos de indicadores alinhados aos nossos objetivos e metas, teremos sempre as melhores condições de avaliar o quanto estamos fiéis ao nosso propósito.

Todo planejamento em geral seja ele profissional ou pessoal precisa ser mensurado, monitorado e avaliado e para isso é necessário os indicadores que representem o nosso desempenho rumo ao nosso objetivo, além dos indicadores é importante planejar, conhecer de maneira clara o que queremos, o que precisa ser feito, e como fazer.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Após realizar a síntese dos conteúdos, é hora dos estudantes colocarem a “mão na massa”, de produzirem algo que possa ser utilizado na prática pela sociedade.

A equipe precisa elaborar um material como um podcast, um banner, um pequeno vídeo (sugere-se este em razão da facilidade de elaboração e divulgação), onde os integrantes devem abordar 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. Para isso, a equipe pode utilizar um caso fictício para trazer exemplos de como essa ferramenta pode facilitar a clareza de objetivos a serem traçados.

Caso a equipe escolha pelo vídeo, poderá ser gravado de forma bem simples e ser disponibilizado em algum canal do Youtube de seus integrantes, como “Não Listado”, e se a equipe se sentir à vontade, também pode compartilhar esse vídeo nas redes sociais usando a #edn\_online.

O objetivo é que todos os integrantes da equipe participem desse material e que possam compartilhá-lo para que as pessoas da comunidade onde estejam inseridos

possam a partir deste material construir a sua própria matriz SWOT e, com isso, construir com maior eficácia o planejamento estratégico de sua vida

Portanto, neste tópico do PI, a equipe deve elaborar um pequeno texto descrevendo o conteúdo desse material e, em seguida, colocar o link público do arquivo para que possa ser verificado e avaliado.

A divulgação e compartilhamento desse material para a comunidade externa será de responsabilidade dos próprios estudantes, conforme o compromisso social de cada pessoa, pois a UNIFEOB apenas usará esse material para avaliação desta atividade.

## 4. CONCLUSÃO

Vimos neste presente Projeto Integrado o quão importante é o empreendedorismo, sabemos o quanto é difícil ter uma visão empreendedora, mas concluímos que algumas atitudes nos ajudam nisso, basta ter planejamento, persistência, sabedoria e paciência para alcançar o objetivo traçado.

Usamos também nossa criatividade na criação de uma nova empresa, e isso fez com que tivéssemos ideias e desenvolvesse habilidades em conjunto, vimos nossa potencialidade em equipe.

Podemos ver o quanto de dificuldades enfrentamos ao criar um novo empreendimento, há uma competitividade no mercado e isso faz com que cada vez mais seja difícil obter sucesso, é necessário muito investimento, conhecimento e tempo para conseguir se destacar.

É de extrema importância uma boa gestão empreendedora, é essencial se preparar para que consigamos ter bons resultados, é importante ter objetivos e metas e para isso ter missão, visão e valores, desse modo sabemos que para conseguir se manter no mercado é preciso ter persistência, nunca deixar de obter conhecimentos, não desistir nas primeiras dificuldades e acreditar que o novo empreendimento dará certo.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE ROBERTO, Márcio. Orçamento empresarial: guia para elaborar o seu em 8 passos, 2023. Disponível em: [Orçamento empresarial: como fazer o seu | ContaAzul Blog](#).

AVON COSMÉTICOS LTDA (São Paulo). Missão, Visão e Valores. Disponível em: [Visão, Missão, Valores e Princípios da Avon](#)

DOWNLOAD DE PLANILHA - CÁLCULO DE CUSTO OPERACIONAL - ENTENDA E FAÇA VOCÊ MESMO, 2019. Disponível em: [Download da Planilha – Cálculo de Custo Operacional – Entenda e faça você mesmo](#).

INSTITUTO BRASILEIRO DE COACHING (Goiânia). O Que É Estratégia De Crescimento De Uma Empresa? Disponível em: [O que é estratégia de crescimento de uma empresa? - Portal \(ibccoaching.com.br\)](#)

PAULILLO, Gustavo. Guia: planejamento estratégico, missão, visão e valores. Planejamento estratégico, missão, visão e valores. Disponível em: [GUIA: Planejamento estratégico, missão, visão e valores | Blog do Agendor](#)

PERFIL EMPREENDEDOR: QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS?. Disponível em: [Perfil empreendedor: quais são as principais características?](#)



QUAL É A MISSÃO, VISÃO E VALORES DO BOTICÁRIO?, 2022.  
Disponível em: [Qual e a missao visao e valores do Boticario? – Conselhos Rápidos](#)

RESULTADO EM FOCO (Belo Horizonte). Diretrizes Estratégicas: missão, valores e visão • planejamento estratégico sistêmico. Missão, valores e visão – Planejamento Estratégico Sistêmico. 2020. Disponível em: [Diretrizes Estratégicas: Missão, valores e visão - Planejamento Estratégico Sistêmico - \(resultadoemfoco.com.br\)](#)

ROVINA, Jackson. Desvendando missão, visão e valores: aprenda o que é e como construir na sua empresa. aprenda o que é e como construir na sua empresa. 2020. Disponível em: [👉 O que é Missão, Visão e Valores? Descubra como definir + exemplos \(euax.com.br\)](#)

SCOPI (org.). Administração estratégica: o que é, conceitos básicos e como utilizá-la. o que é, conceitos básicos e como utilizá-la. 2022. Disponível em: [Administração estratégica: o que é, conceitos e como utilizá-la \(scopi.com.br\)](#)

SUZUKI, Prof.. Gênio é 1% De Inspiração E 99% De Transpiração. 2020. Disponível em: [GÊNIO É 1% DE INSPIRAÇÃO E 99% DE TRANSPIRAÇÃO – Sua dose de Otimismo diária! \(vitaminasdeotimismo.com\)](#)

## **ANEXOS**

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

## **RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
<b>MÓDULO:</b> 3º Módulo
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL, LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> BRUNA BONIFÁCIO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 08/05/2023 a 14/06/2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe Neste PI foi proposto a criação de um novo empreendimento, ou seja, fizemos a criação de uma empresa de cosméticos.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto. O maior desafio foi fazer o PI a distância, e a decisão sobre qual ramo seria nosso novo empreendimento.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento. Foi separado todos os tópicos do PI que seriam necessários para desenvolvimento e oferecidos ao grupo para livre escolha a serem pesquisados e posteriormente inseridos no trabalho. Assim que todos os tópicos foram escolhidos e todo o trabalho foi definido de forma igual para todos do grupo, foram utilizados um grupo particular no whatsapp para comunicação durante a realização do trabalho, para eventuais problemas ou dúvidas que os temas ofertados no PI viessem aparecer.</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI. Fizemos o nosso PI totalmente online pelo WhatsApp, fizemos pesquisas em sites e discutimos sobre o que cada um iria fazer, houve contribuição de todos, e buscamos referências de outras empresas que atuam no mesmo ramo que escolhemos fazer o nosso empreendimento.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Aspectos positivos Facilidade em realizar o PI nesses temas propostos, bom relacionamento dos colegas.</p>

b. Dificuldades encontradas  
Distância para conversar sobre o PI, tempo para realizar o trabalho.

c. Resultados atingidos  
Tivemos um bom resultado, tendo em vista a nossa distância para nos comunicar, cada um se dedicou como pode para a realização.

d. Sugestões / Outras observações  
Sugerimos uma rede de comunicação maior dos participantes e mais empenho da parte de todos.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100293	NOME ANA LUIZA CORTEZI PEREIRA
RA 1012022100116	NOME BRUNA BONIFÁCIO
RA 1012023100728	NOME DIANE FERRARI TRESSOLDI
RA 1012022100123	NOME SILVIA VENEGAS BONIFÁCIO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

**MÓDULO:** 3º Módulo

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** DANILO MORAIS DOVAL, LUIZ FERNANDO PANCINE

**ESTUDANTE:** ANA LUIZA CORTEZI PEREIRA

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 08/05/2023 a 14/06/2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe</p> <p>Neste PI foi proposto a criação de um novo empreendimento, ou seja, fizemos a criação de uma empresa de cosméticos.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>O maior desafio foi fazer o PI a distância, e a decisão sobre qual ramo seria nosso novo empreendimento.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Foi separado todos os tópicos do PI que seriam necessários para desenvolvimento e oferecidos ao grupo para livre escolha a serem pesquisados e posteriormente inseridos no trabalho. Assim que todos os tópicos foram escolhidos e todo o trabalho foi definido de forma igual para todos do grupo, foram utilizados um grupo particular no whatsapp para comunicação durante a realização do trabalho, para eventuais problemas ou dúvidas que os temas ofertados no PI viessem aparecer.</p>
<p>Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.</p> <p>Fizemos o nosso PI totalmente online pelo WhatsApp, fizemos pesquisas em sites e discutimos sobre o que cada um iria fazer, houve contribuição de todos, e buscamos referências de outras empresas que atuam no mesmo ramo que escolhemos fazer o nosso empreendimento.</p>
<p>e. Aspectos positivos</p> <p>Facilidade em realizar o PI nesses temas propostos, bom relacionamento dos colegas.</p>
<p>f. Dificuldades encontradas</p> <p>Distância para conversar sobre o PI, tempo para realizar o trabalho.</p>
<p>g. Resultados atingidos</p> <p>Tivemos um bom resultado, tendo em vista a nossa distância para nos comunicar, cada um se dedicou como pode para a realização.</p>
<p>h. Sugestões / Outras observações</p> <p>Sugerimos uma rede de comunicação maior dos participantes e mais empenho da parte de todos.</p>
<p><b>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b></p>

RA 1012022100293	NOME ANA LUIZA CORTEZI PEREIRA
RA 1012022100116	NOME BRUNA BONIFÁCIO
RA 1012023100728	NOME DIANE FERRARI TRESSOLDI
RA 1012022100123	NOME SILVIA VENEGAS BONIFÁCIO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
<b>MÓDULO:</b> 3º Módulo
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL, LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> DIANE FERRARI TRESSOLDI
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 08/05/2023 a 14/06/2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe  Neste PI foi proposto a criação de um novo empreendimento, ou seja, fizemos a criação de uma empresa de cosméticos.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.  O maior desafio foi fazer o PI a distância, e a decisão sobre qual ramo seria nosso novo empreendimento.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.  Foi separado todos os tópicos do PI que seriam necessários para desenvolvimento e oferecidos ao grupo para livre escolha a serem pesquisados e posteriormente inseridos no trabalho. Assim que todos os tópicos foram escolhidos e todo o trabalho foi definido de forma igual para todos do grupo, foram utilizados um grupo particular no whatsapp para comunicação durante a realização do trabalho, para eventuais problemas ou dúvidas que os temas ofertados no PI viessem aparecer.</p>

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

Fizemos o nosso PI totalmente online pelo WhatsApp, fizemos pesquisas em sites e discutimos sobre o que cada um iria fazer, houve contribuição de todos, e buscamos referências de outras empresas que atuam no mesmo ramo que escolhemos fazer o nosso empreendimento.

i. Aspectos positivos

Facilidade em realizar o PI nesses temas propostos, bom relacionamento dos colegas

j. Dificuldades encontradas

Distância para conversar sobre o PI, tempo para realizar o trabalho.

k. Resultados atingidos

Tivemos um bom resultado, tendo em vista a nossa distância para nos comunicar, cada um se dedicou como pode para a realização.

l. Sugestões / Outras observações

Sugerimos uma rede de comunicação maior dos participantes e mais empenho da parte de todos.

## 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100293	NOME ANA LUIZA CORTEZI PEREIRA
RA 1012022100116	NOME BRUNA BONIFÁCIO
RA 1012023100728	NOME DIANE FERRARI TRESSOLDI
RA 1012022100123	NOME SILVIA VENEGAS BONIFÁCIO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**



<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
<b>MÓDULO:</b> 3º Módulo
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL, LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> SILVIA VENEGAS BONIFÁCIO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 08/05/2023 a 14/06/2023

## 11. DESENVOLVIMENTO

**Contextualização:** Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Neste PI foi proposto a criação de um novo empreendimento, ou seja, fizemos a criação de uma empresa de cosméticos.

**Desafio:** De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

O maior desafio foi fazer o PI a distância, e a decisão sobre qual ramo seria nosso novo empreendimento.

**Cronograma das Ações:** Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Foi separado todos os tópicos do PI que seriam necessários para desenvolvimento e oferecidos ao grupo para livre escolha a serem pesquisados e posteriormente inseridos no trabalho. Assim que todos os tópicos foram escolhidos e todo o trabalho foi definido de forma igual para todos do grupo, foram utilizados um grupo particular no whatsapp para comunicação durante a realização do trabalho, para eventuais problemas ou dúvidas que os temas ofertados no PI viessem aparecer.

**Síntese das Ações:** Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

Fizemos o nosso PI totalmente online pelo WhatsApp, fizemos pesquisas em sites e discutimos sobre o que cada um iria fazer, houve contribuição de todos, e buscamos referências de outras empresas que atuam no mesmo ramo que escolhemos fazer o nosso empreendimento

### m. Aspectos positivos

Facilidade em realizar o PI nesses temas propostos, bom relacionamento dos colegas

### n. Dificuldades encontradas

Distância para conversar sobre o PI, tempo para realizar o trabalho.

o. Resultados atingidos  
Tivemos um bom resultado, tendo em vista a nossa distância para nos comunicar, cada um se dedicou como pode para a realização.

p. Sugestões / Outras observações  
Sugerimos uma rede de comunicação maior dos participantes e mais empenho da parte de todos.

## 12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022100293	NOME ANA LUIZA CORTEZI PEREIRA
RA 1012022100116	NOME BRUNA BONIFÁCIO
RA 1012023100728	NOME DIANE FERRARI TRESSOLDI
RA 1012022100123	NOME SILVIA VENEGAS BONIFÁCIO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b>
<b>CURSO:</b>
<b>MÓDULO:</b>
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b>
<b>ESTUDANTE:</b>
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b>

**14.DESENVOLVIMENTO**

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

q. Aspectos positivos

r. Dificuldades encontradas

s. Resultados atingidos

t. Sugestões / Outras observações

**15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME

RA	NOME
----	------