



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
FEOB CONFECÇÕES

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
FEOB CONFECÇÕES

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

André A. Carvalho	RA 1012022100452
Marcos Antonio Paulino	RA 1012021200065
Renato Pristupa Martins	RA 1012023100163
Lívia Delgado Silva	RA 1012023100427
Jenifer Ap. dos Santos Costa	RA 1012023100363

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	12
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	17
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	18
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	20
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	22
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	23
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	29
4. CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	32

1. INTRODUÇÃO

Neste Projeto Integrado (PI) vamos “criar uma empresa”, o grupo decidiu apostar em uma loja de vestuário, e que ela teria o nome de *FEOB CONFECÇÕES*.

Logo na introdução e na descrição da empresa, iremos SIMULAR uma empresa real, criando assim a loja de vestuário do Projeto Integrado.

A *Feob Confeções* surgiu para ser um negócio de novidades e tecnologia, não apenas mais uma no mercado, mas sim ser abrangente a todo tipo de público.

Sua marca tem como ponto principal, a customização e o investimento na área têxtil, como por exemplo ter todos estoques "neutros" e sendo customizada conforme pedido do cliente no ato da compra.

O título do PI é “BRAINSTORMING EMPRESARIAL”, isto quer dizer que veremos uma “tempestade de ideias” ao decorrer deste trabalho.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Informações na empresa fictícia “Feob Confeções”.

Nome empresarial: Feob Confeções LTDA

Porte: EPP

Data de abertura: 24/05/2023

Número de inscrição (CNPJ): 59.764.555/0001-52 MATRIZ

Código e descrição da atividade econômica principal

47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios

Código e descrição das atividades econômicas secundárias

13.40-5-01 - Estamparia e texturização em fios, tecidos, artefatos têxteis e peças do vestuário

47.72-5-00 - Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal

52.50-8-04 - Organização logística do transporte de carga

73.11-4-00 - Agências de publicidade

Código e descrição da natureza jurídica

206-2 - Sociedade empresaria limitada

Logradouro: Rua São Paulo

Número: 100

CEP: 14986-278

Bairro/Distrito: Centro

Município: São J B Vista

UF: SP

Endereço eletrônico: Feobconfeccoes@sac.br

Telefone: (19)3602-4185

Situação cadastral: Ativa

Data da situação cadastral: 01/06/2023

Documento fictício versão Receita Federal;



REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

NUMERO DE INSCRIÇÃO 59.764.555/0001-52 MATRIZ	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL	DATA DE ABERTURA 24/05/2023
NOME EMPRESARIAL FEOB CONFECÇÕES LTDA		
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO(NOME DE FANTASIA) *****	PORTE EPP	
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONOMICA PRINCIPAL 47.81-4-00 - Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios.		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVADES ECONOMICAS SECUNDARIAS 13.40-5-01 - Estamparia e texturização em fios, tecidos, artefatos têxteis e peças do vestuário 47.72-5-00 - Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal 52.50-8-04 - Organização logística do transporte de carga 73.11-4-00 - Agências de publicidade		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA 206-2 - Sociedade Empresária Limitada		
LOGRADOURO Rua São Paulo	NUMERO 100	COMPLEMENTO ANDAR 22
CEP 14986-278	BAIRRO/DISTRITO CENTRO	MUNICIPIO SÃO J B VISTA
		UF SP
ENDEREÇO ELETRONICO FEOBCONFECCOES@SAC.BR		TELEFONE (19)3602-4185
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****		
SITUAÇÃO CADASTRAL ATIVA	DATA SITUAÇÃO CADASTRAL 01/06/2023	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL		
SITUAÇÃO ESPECIAL *****	DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Abordaremos informações sobre a proposta de um novo empreendimento.

Feob Confecções tem como propósito entrar no mercado, se destacar, aumentar sua linha de produção para outros itens, sempre pensando no bem estar coletivo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

No empreendedorismo não pode existir o auto achismo, pois o mercado não perdoa, e cada dia cobra melhores resultados.

A maior parte dos negócios gerados no Brasil é baseada no empreendedorismo por necessidade, que é caracterizado pelo atendimento das necessidades essenciais de renda do empreendedor, e não na identificação de oportunidades de negócios, onde existe a busca pela inovação, criando negócios diferenciados.

Empreendedorismo é a interação de indivíduos e processos, que transformam suas ideias em oportunidades.

Empreender exige dedicação, tempo e esforço necessário, assumir os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e receber as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

Empreender envolve também diversos fatores como o ambiente político, econômico, social do país e as políticas públicas que estimulam ou restringem a criação de novos negócios.

O empreendedor é uma pessoa que sabe administrar e organizar os recursos da empresa, o mesmo é responsável pela própria prestação de contas, assumindo uma grande parte dos riscos devido a sua participação no patrimônio da organização.

O setor de confecções é uma atividade que pertence à cadeia produtiva têxtil e de confecções, com grande importância para diversos setores como o econômico, pois gera inúmeros empregos, pois não requer grande conhecimento tecnológico para ser executado.

O crescimento no número de empreendedores nesse ramo leva-nos a fazer uma análise sobre o perfil desses empreendedores, quais suas características, habilidades atitudes, e como estes visualizam e enfrentam os problemas frequentes relacionados ao contexto ao qual estão inseridos, fazendo com que se mantenham firmes em meio a uma enorme crise mundial e um mercado tão globalizado. Desta forma este estudo propõe definir o perfil dos empreendedores formais de confecções.

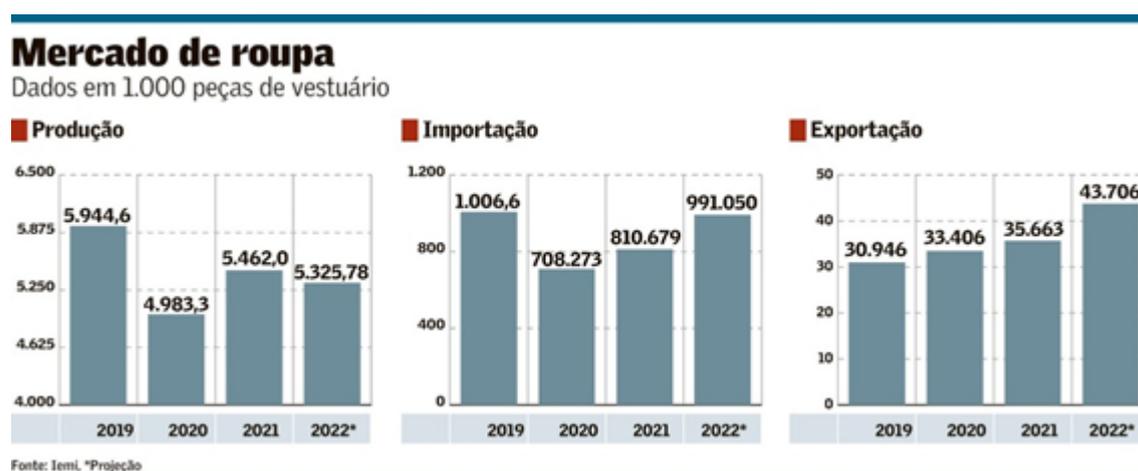
A Cadeia Produtiva Têxtil e de Confecções é formada por dois grandes segmentos: o primeiro é a Cadeia Têxtil, onde estão as indústrias têxteis, onde as fibras são transformadas em tecidos. A mesma é formada pelas indústrias de fiação, tecelagem, a tecelagem pode ser de malha ou plana, e acabamento de fios e tecidos. Existe uma grande necessidade de capital e tecnologia para as empresas desse setor, e o número de funcionários é pequeno.

O segundo é o de Confecções onde se encontram as empresas de confecção ou de vestuário. Existe uma menor demanda por capital e tecnologia, além de uma grande quantidade de funcionários, fazendo com que a maioria das indústrias seja formada por micro e pequenas empresas.

A cadeia produtiva do setor têxtil e de confecções possui grande importância, tanto para economia brasileira como para a economia de muitos países. No Brasil, a

indústria têxtil teve uma participação histórica e decisiva no desenvolvimento industrial do país, tendo iniciado suas atividades há quase 200 anos, ainda nos tempos do Império.

Na figura pode-se visualizar um infográfico do mercado de confecções relativo aos últimos anos, no qual é possível verificar uma queda na produção e um aumento na importação e exportação.



Fonte: Globo, 2022

O empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso, criativo e atento a informações, pois sabem que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta. É de fundamental importância que os empreendedores busquem o máximo de informação possível antes de iniciarem seus empreendimentos, uma vez que a concorrência é alta, e não é fácil se manter num mercado tão competitivo.

Listamos algumas habilidades do empreendedor, entre elas estão, ser determinado, pois mesmo que o indivíduo seja qualificado, dificilmente obterá sucesso na sua primeira tentativa de negócio. Dominar técnicas de gestão, como contabilidade, recursos humanos e áreas do negócio exige conhecimento, até nas pequenas empresas o empreendedor precisa identificar em quais áreas precisará da sua intervenção. Manter-se informado, é importante que o empreendedor procure informações sobre o mercado em que está

inserido, mas é preciso também estar informado com o que está acontecendo dentro da própria empresa, frequentando eventos de outros tipos de negócios e trocando informações com empreendedores da mesma área é outro fator importante. Saber ouvir, apesar de empreendedor precisa ser confiante, muitas vezes será necessário aceitar que não está certo, ouvindo opiniões que poderão lhe ajudar. Saber se comunicar, o empreendedor deverá saber vender suas ideias, produtos e serviços, para isso ele precisará transmitir claramente a visão e os valores do seu negócio, para inspirar seus colaboradores, e fazer com que as pessoas se interessem em comprar aquilo que está sendo vendido. Ter autocrítica, se conhecendo bem o empreendedor poderá saber seus pontos fortes e fracos, ou então poderá ser otimista demais, achando que tudo dará certo e que ele pode fazer tudo sem a ajuda de ninguém

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

As fontes de capital para constituição de um novo empreendimento, são duas: o financiamento por capital próprio e o financiamento por endividamento (capital de terceiros).

O financiamento por capital próprio são os recursos que a empresa obtém internamente, ou seja, através do capital investido pelos sócios e acionistas e também todo o valor que a empresa conseguiu obter através de seus esforços. Esse capital é utilizado quando as empresas estão começando duas atividades, é o pontapé inicial para a empresa começar suas atividades e obter uma lucratividade para a manter no mercado.

O capital próprio é muito mais vantajoso pois com ele a empresa não precisa se comprometer com dívidas futuras e pagar taxas, juros e correções a terceiros.

Já o capital de terceiros são os recursos financeiros que a empresa obteve através de financiamentos, empréstimos, linhas de créditos, ou seja, são os recursos obtidos junto

a instituições bancárias, pessoas físicas ou jurídicas, ou seja, são recursos que não foram adquiridos internamente com os sócios ou pelos resultados da própria empresa.

O capital de terceiros tem suas desvantagens posto que o valor obtido precisará ser pago com acréscimos de juros e taxas.

Para a empresa objeto do presente trabalho, para pontapé inicial e início das atividades, optou-se pela utilização de recursos de terceiros.

As fontes externas dos recursos, ou seja, capital de terceiros, são localizadas normalmente no passivo exigível a longo prazo. Segundo Assaf Neto e Lima (2014), às principais modalidades de empréstimos e financiamentos a longo prazo disponíveis no mercado são:

a) empréstimos e financiamentos diretos: operações de captação de recursos diretamente em instituições financeiras;

b) repasses de recursos internos: recursos oficiais reservados ao financiamento da expansão e modernização de atividades de interesse econômico nacional, caracterizados normalmente pelo baixo custo e advindos de dotações orçamentárias da União, da poupança compulsória, incentivos fiscais e de captações vindas do exterior. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por meio de filiados como Finame, Embramec, Ibrasa e Fibase, juntamente com Bancos Regionais de Desenvolvimento, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil, são os principais executores desta política;

c) repasses de recursos externos: são as poupanças captadas no exterior através de um banco nacional captador e repassador dos recursos. Esta modalidade introduz a empresa tomadora, o risco de variação cambial e da conjuntura internacional;

d) subscrição de debêntures: são títulos privados de crédito, emitidos exclusivamente por empresas de capital aberto e disponibilizadas no mercado através da mesma sistemática das ações;

e) arrendamento mercantil (leasing): nesta modalidade, a empresa tomadora, através de um contrato de aluguel, se utiliza de um determinado ativo comprado pela instituição arrendadora. Com as alterações da Lei das Sociedades Anônimas nº 11.638/2007, o bem adquirido nestas condições, pode ser reconhecido no Ativo da empresa, pelos benefícios, riscos e o controle sobre o bem que a empresa terá, através de uma decisão de investimento.

Através de pesquisa de pesquisa realizada pela equipe, acerca de alternativas de empréstimos para abrir uma empresa, obtivemos junto ao site "Dinheiro" uma lista com o Ranking com os melhores empréstimos realizados por instituições financeiras. Vejamos:

 iDinheiro	Taxa de Juros	Valores disponibilizados	Prazo para pagamento
Empréstimo para abrir empresa Creditas	A partir de 0,99% ao mês + IPCA	De R\$ 50 mil a R\$ 3 milhões	Até 240 meses
Empréstimo para abrir empresa Finazero	A partir de 1,49% ao mês	Entre R\$ 500 e R\$ 40 mil	De 6 a 24 meses
Empréstimo para abrir empresa Provu	De 1,98% a 10,95% ao mês	De R\$ 2,5 mil a R\$ 50 mil	Até 36 meses
Empréstimo para abrir empresa Geru	De 2% ao mês	De R\$ 5 mil a R\$ 50 mil	Até 36 meses
Empréstimo para abrir empresa Caixa - Microcrédito Produtivo Orientado	3,49% ao mês	De R\$ 300,00 a R\$ 21 mil	De 04 a 24 meses
Empréstimo para abrir empresa BNDES	Até 4% ao mês + 3% de TAC	Até R\$ 20 mil	Negociável

Ranking com o melhor empréstimo para abrir empresa

Fonte: iDinheiro

Conforme podemos verificar:

- As taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras, variam de 0,99% a 10% ao mês;
- Os valores disponibilizados pelas instituições financeiras variam de R\$ 500,00(Quinhentos reais) a R\$ 3.000.000,00(Três milhões de reais);
- O prazo para pagamento varia de 4 a 240 meses

Diante disso, chegamos à conclusão de que o melhor caminho para a empresa objeto do presente trabalho é realizar um empréstimo junto a Creditas. A empresa cobra a menor taxa de juros dentre as demais alternativas, com uma tarifa a partir de 0,99% ao mês + IPCA.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO EMPREENDIMENTO

O presente trabalho tem como base uma empresa do ramo de confecção e customização de moda, comercializada através de loja física e comércio eletrônico (*e-commerce*), área esta que vem se expandido nos últimos anos.

A proposta é a personalização e customização de peças de roupas e acessórios, conforme o pedido e necessidade do cliente.

A priori serão ofertadas camisetas, calças, bermudas e bonés de diferentes gêneros.

Realizamos uma análise no mercado, especificamente no ramo da moda, e verificamos oportunidades que se diferenciam das já existentes, dando prioridade na

sustentabilidade e em cores e estampas da fauna e flora que representam a mata atlântica, destacando assim a importância do uso de roupas ecológicas.

Segue abaixo as principais informações a respeito do novo empreendimento objeto do presente trabalho:

Propósito

A Feob Confeccões é uma empresa que atua no ramo de confecções de roupas e acessórios customizados conforme pedido pelo cliente no ato da compra.

O cliente tem a opção de realizar a compra por meio da loja física, onde ficarão expostos alguns produtos e também pode optar por realizar a compra *online* por meio de uma plataforma eletrônica.

Os produtos ofertados são de origens ecológicas e tratam-se de produtos unissex, de moda diferenciada e ecologicamente correta, para clientes de todas as faixas etárias. As peças ofertadas inicialmente serão: camisetas, calças, bermudas e bonés.

A customização é realizada pelo próprio cliente por meio da plataforma, dispostas ao lado da imagem da peça de roupa com as opções de mudança para que o cliente use sua criatividade na hora de montar a peça com as estampas e cores desejadas.

Estrutura

A Feob Confeccões será uma empresa de responsabilidade limitada, possuirá cinco sócios, todos participarão das etapas de confecção, cada um destinado para sua determinada função.

Foi realizado a regularização da empresa perante a Junta Comercial, sendo também realizada a inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) na Secretaria da Fazenda para realizar o cadastro da Inscrição Estadual e Imposto Sobre

Circulação de Mercadorias e Serviços, (ICMS), e na Prefeitura do município para obter o alvará de funcionamento do empreendimento.

A empresa será optante pelo regime tributário do Simples Nacional, possibilitando assim uma menor tributação em relação aos outros regimes, recolhimento unificado dos impostos, diminuição dos encargos com funcionários, e ainda, uma maior facilidade no atendimento da legislação tributária, trabalhista e previdenciária.

Estrutura física

A Feob Confecções contará, além da plataforma *online*, com uma loja física com sede na cidade São João da Boa Vista – SP, onde haverá a exposição de alguns produtos a pronta entrega, sendo que o cliente, com o auxílio de funcionários, poderá também optar por acessar a plataforma *online* para montagem das roupas e realização do pedido, cujo produto posteriormente poderá ser entregue em seu endereço ou retirado na loja física.

A empresa possuirá um ateliê, para confecção e customização das peças, no mesmo endereço da loja física, cujo espaço ficará instalado no sobrado localizado sobre a loja física.

Descrição do produto

A linha de produtos será inicialmente composta por três modelos de peças: camisetas, calças, bermudas e bonés de diferentes estilos.

O destaque principal das peças são os tecidos compostos de algodão orgânico, com a valorização da fauna e flora brasileira, cujas estampas podem ser customizadas conforme o cliente desejar.

Trata-se de tecidos ecológicos, ou seja, tecidos produzidos a partir da reciclagem de garrafa pet, portanto, parte da produção desse item é de material que é naturalmente descartado no lixo.

A composição têxtil da camiseta ecológica é de 50% de pet reciclado e 50% de algodão.

Plano Operacional

O plano operacional contemplará aspectos essenciais à administração da empresa, a área comercial, os setores terceirizados, o controle de qualidade e as parcerias que serão estabelecidas, para alcançar os objetivos, sua função é tornar a relação de boa qualidade entre vendas, produtos e atendimento.

Mercado alvo

Conforme pesquisa realizada, constatamos que o faturamento do comércio eletrônico brasileiro chegou a R \$262,7 bilhões em 2022, alta de 1,6% em relação ao ano anterior. Apesar do crescimento bem abaixo da inflação, depois de anos de altas de duplo dígito na pandemia, o valor representa um recorde para o setor.

Segundo o levantamento, houve alta de 24% no número de consumidores em e-commerce no país, na comparação com o ano anterior.

O perfil do público alvo são consumidores de toda faixa etária, ou seja, crianças, jovens, adultos e idosos, tanto dos gêneros feminino e masculino, visto que os produtos atendem ambos os públicos. O fator cultural também tem que ser levado em consideração, por isso, o público são consumidores que têm hábitos culturais de preservação do meio ambiente, com personalidade em consumir produtos que são feitos com materiais menos nocivos ao mesmo, trazendo a conscientização da sustentabilidade.

Benefícios aos consumidores

O cliente terá a opção de realizar a compra dos produtos tanto na loja física como por meio do *site*, ou seja, compra online.

O cliente terá a opção de customizar a peça de roupa comprada na plataforma, e visualizá-la antes de finalizar a compra do produto, poupando tempo, contando com a opção de categoria de medidas para o cliente não ter dúvidas sobre qual tamanho adquirir.

Os tecidos são orgânicos, ou seja, não possuem produtos químicos, sendo também antialérgica e as cores e estampas estão ligadas a natureza.

O consumidor será totalmente beneficiado com uma roupa de maior durabilidade e design único a partir da customização.

As peças podem ser utilizadas em qualquer estação do ano.

Concorrência

Identificamos a existência no mercado de algumas empresas que comercializam produtos similares aos da Feob Confecções: sendo os principais concorrentes os seguintes: Boutique São Paulo, Honey Pie, Ada, Nicole Bustamante – Vegan Goods, King55, Cofi Wear, Inescta, Orgânica, Serena Lua e Manola.

Tratam-se tais empresas de empresas atuantes no mercado de produtos sustentáveis, porém, apesar de referidas empresas atuarem com vendas de roupas e tecidos sustentáveis, nenhuma delas tem como foco a venda de produtos customizados de acordo com a escolha do cliente.

Assim, temos que a Feob Confecções possui um diferencial dentre as demais concorrentes que é a venda de produtos customizados e sustentáveis.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

BASE TEÓRICA

Estratégia pode ser definida como a utilização dos recursos disponíveis para atingir determinado objetivo em um prazo estipulado. As estratégias estabelecem a direção que a organização deve seguir para alcançar esses objetivos e métricas, orientando o melhor aproveitamento dos recursos físicos, intelectuais, tecnológicos e financeiros disponíveis. É o processo que envolve a tomada de decisões sobre as metas e as estratégias de longo prazo da organização.

Pensar estrategicamente é fundamental para a empresa sobreviver às mudanças constantes do mercado e ainda crescer de forma sustentável. E 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.

ESTRATÉGIAS FEOB CONFECÇÕES

1. Venda cruzada de mais produtos

Além da produção de vestuário ora citado, disponibilizaremos um leque de opções de acessórios, como bonés, aventais, tênis, lenços, bandanas (todos personalizados)

2. Produto ou serviço mais inovador

Utilizando-se da tecnologia e inovação focaremos em produtos exclusivos / personalizados

3. Aumento progressivo das vendas

Além da loja física disponibilizamos canais de vendas virtuais (online), através de e-commerce em variadas plataformas (Facebook, Instagram, etc)

4. Melhorar 'sempre' o atendimento ao cliente

O atendimento ao cliente deverá ser um diferencial, tanto no pré-venda como no pós-venda

5. Mercado abrangente

Teremos um foco diversificado (idade / gênero), sendo possibilitado pela produção personalizada

6. Diferenciação do produto

Este é o cerne do negócio: diferenciação através da inovação e estilo

7. Estratégias de preços

Os preços, inicialmente, serão atrativos (mais baixos), mas assim que o negócio for valorizado no quesito custo x benefício iremos valorizar a margem de retorno com precificação superior

8. Vantagem tecnológica

A tecnologia será nossa maior aliada, utilizando-a no desenvolvimento de nossos produtos

9. Melhorar a retenção de clientes

Manter contato com clientes, seja em datas comemorativas, como também em propaganda e promoções (e-mail / Whatsapp / mídias sociais como Facebook e Instagram)

10. Sustentabilidade

Este será um ponto sempre de nossa preocupação: gerir o negócio com vistas a preservar o meio ambiente nas diversas áreas de atuação (água/ energia / reciclagem / matéria-prima 'amiga' do meio ambiente, etc)

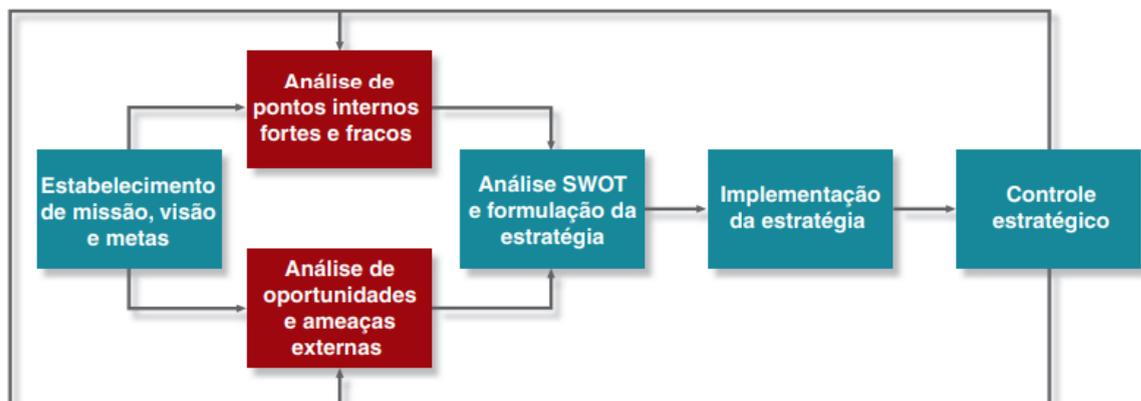
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O planejamento estratégico é uma competência administrativa requerida para o sucesso da organização. Sua aplicação requer a observação das diferentes etapas do processo. O planejamento estratégico faz com que a organização reflita e defina seus

objetivos, estabeleça onde quer chegar e estruture ações concretas a serem executadas por todos, visando a atingir os objetivos organizacionais no longo prazo.

É como a empresa pretende alcançar os objetivos, através do planejamento, execução e controle. (são ações de direcionamentos planejadas e implementadas pela empresa para ganhar vantagem competitiva frente ao seu cenário de atuação)

Possuir uma estratégia empresarial possibilitará à empresa atingir determinado resultado almejado, pois todas as áreas de sua empresa estarão alinhadas nessa mesma busca. Isto possibilitará atingir e manter esse resultado, pois todas as áreas da empresa estarão alinhadas nesse objetivo.



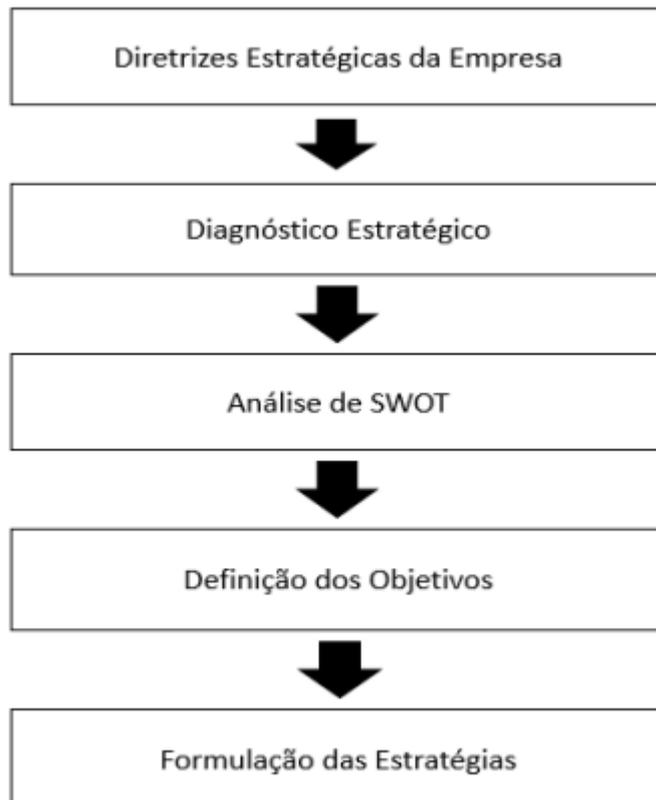
É necessário questionamentos para nortear as estratégias de um novo negócio, produto, processo ou serviço, sempre com vistas à INOVAÇÃO.

Onde queremos chegar? Em quanto tempo? Do que precisaremos (recursos)? Como está o mercado (oportunidades e ameaças externas)? Quais nossas forças e fraquezas? Como iremos agir? (por exemplo, aumentando as vendas ou adquirindo outra empresa) Mantendo os preços baixos, produto diferenciado ou oferecendo o melhor atendimento?

Em síntese, o processo de gestão estratégica envolve seis etapas:

(1) estabelecimento da missão, da visão e das metas; (2) análise das oportunidades e ameaças externas; (3) análises dos pontos fortes e fracos internos; (4) análise SWOT e formulação da estratégia; (5) implementação da estratégia; e (6) controle estratégico.

FLUXOGRAMA



3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

CONCEITOS TEÓRICOS

MISSÃO: É o propósito da empresa existir. Significa sua razão de ser. A declaração da missão serve como base para a construção da estratégia.

A declaração da missão deve ser curta para que seja lembrada, vivenciada e transmitida por todos os envolvidos com o negócio.

VISÃO: É a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo). Uma visão de futuro para o seu negócio, ou seja, ter objetivos para atingir nos próximos anos. Como a empresa deseja ser/estar no futuro. A visão organizacional trata daquilo que a organização deseja ser no futuro, ou seja, o que ela vislumbra alcançar em termos de ambições no seu mercado de atuação.

A visão estratégica aponta para o futuro; indica para onde a empresa se encaminha e o que pode se tornar.

VALORES: Tem a ver com ‘princípios morais’. São os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros; seja nas questões de ética, honestidade e valores morais também.

ILUSTRAÇÃO GRÁFICA:



EXEMPLOS REAIS:

HERING

Missão: Desenvolver marcas, criar e comercializar produtos e serviços de vestuário com valor percebido e foco no cliente.

Visão: Ser reconhecida como a mais rentável e melhor gestora de marcas de vestuário.

Valores: Respeito aos clientes - Encantar o cliente com produtos e serviços que superem suas expectativas.

ADIDAS

Missão: ser a marca líder mundial em artigos de esportes

Visão: nossa paixão por esportes faz do mundo um lugar melhor

Valores: apaixonados; autênticos; comprometidos; honestos; inovadores e inspiradores.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Nossa missão: Criar, desenvolver e produzir qualidade, estilo e elegância, vestindo ideias em roupas customizadas e exclusivas para o mundo da moda, buscando exceder a expectativa do cliente.

Nossa Visão: Ser reconhecida no ramo de confecção de roupas exclusivas / customizadas como a melhor empresa na região, garantindo a melhoria contínua de nossos produtos e um alto padrão de qualidade. Atuando com excelência e exclusividade para tornar nossos produtos objeto de desejo e referência para os mais conceituados magazines do mercado.

Nossos Valores:

- Gerir nossos processos com **excelência**, sempre visando a **inovação**
- **Ética**
- **Transparência** em nossos negócios
- **Respeito** ao consumidor
- **Valorizar** colaboradores e clientes
- Determinação e **respeito** às partes interessadas em nossos negócios
- Desenvolvimento **sustentável**

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Para que nos sentirmos realizados, precisamos conhecer o nosso propósito de vida! A partir desse propósito, estabelecer objetivos que queremos alcançar, e o que faremos para alcançá-los. Seja no âmbito pessoal, ou profissional, é necessário planejar cada passo em direção aos nossos objetivos, nosso propósito. Vamos analisar uma série de reflexões e recursos que nos permitam pensar de forma estratégica as ações para o planejamento da nossa trajetória, rumo aos nossos sonhos.

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

Com o autoconhecimento conseguimos definir a nossa missão de vida, o nosso propósito. Que deve ser apoiado por um planejamento de vida.

A definição do propósito de vida deve passar por um exercício de autoanálise é a Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), ou em inglês SWOT.

Forças: são os nossos talentos, que podem ser valorizadas no trabalho e em nossa área de atuação, como o conhecimento e habilidades.

Oportunidades: a trajetória profissional precisa ser analisada para identificarmos as oportunidades da carreira e da área de atuação. O ambiente externo é composto de vários fatores dos quais podemos tirar proveito para avançar na carreira. Uma vaga de trabalho; empreender um negócio; atuar em uma nova área na profissão.

Fraquezas: precisamos conhecer nossas limitações e fraquezas, para que tenhamos consciência do que pode dificultar ou criar barreiras que vão de encontro ao nosso propósito profissional, como ter dificuldade em lidar com frustrações e resultados negativos; falta de conhecimento de tecnologia; não ser persistente. Temos que analisar as nossas fraquezas e ver como oportunidade de melhoria.

Ameaças: são situações externas a nós que barram o nosso propósito e objetivo, uma vez que não temos controle sobre elas, como: alterações de legislação; novas profissões na área; altos custos para se qualificar na carreira. Cabe a nós identificar as ameaças que podem nos impactar e utilizar nossas competências profissionais para enfrentá-las ou transformá-las em oportunidades.

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

Nossa trajetória de vida é influenciada por fatores externos e internos. Por isso, nossos planos e objetivos devem ser organizados por meio de um planejamento claro e objetivo, alinhado com nosso propósito de vida.

O planejamento pode ser desenvolvido de diversas formas:

Brainstorming também conhecido como tempestade de ideias, onde você relaciona em um papel seus planos, projetos e ideias, em busca do seu propósito. É preciso analisá-las e filtrá-las para reduzir as incertezas, traçando as possibilidades entre as alternativas, escolhendo as que apresentarem respostas mais favoráveis e viáveis ao seu propósito.

A diferenciação está conectada aos nossos pontos fortes, às competências que podem colaborar com a identidade profissional. Devemos analisar as habilidades básicas que possuímos por meio da Hard skills, que são habilidades ou conhecimentos técnicos adquiridos por meio de cursos de formação, ou com a experiência (falar segundo idioma, formação superior, etc).

Também temos a análise Soft skills que são habilidades comportamentais e interpessoais, ou seja, a forma como nos relacionamos e nos portamos frente às outras pessoas (empatia, respeito, bom senso, etc).

A partir dessa análise podemos compreender nossas habilidades, podendo alcançar aperfeiçoamento como estudantes, profissionais e integrantes da família.

Para alcançar os nossos projetos, precisamos estabelecer objetivos, metas e indicadores.

Os objetivos são de longo prazo, que ajudam a alcançar os nossos propósitos.

As metas são de curto e médio prazo, ajudam a indicar se estamos na direção desejada.

Canva uma outra ferramenta eficaz e visual para realizar um planejamento, através de planilhas com ilustrações, escritas e cores.

O planejamento de nossa trajetória, com base nos objetivos que podemos traçar, pode ser avaliado por meio das técnicas e ferramentas que foram apresentadas acima, as quais têm por objetivo nos auxiliar e refletir sobre nossas ideias mais viáveis e alinhadas com nosso propósito.

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

Existem ferramentas da área de negócios que nos auxiliam a definir as

estratégias de atuação, e a consolidar planos de ação da vida pessoal ou profissional. Veremos algumas dessas ferramentas, que servirão de suporte para nos preparar para a ação!

Planejamento SMART: A meta precisa ter cinco requisitos, precisa ser

específica (S), para ter seu desempenho medido (M), motivando o profissional para atingi-la (A), colaborando com seu propósito profissional (R), dentro de um determinado período de tempo(T). Essa ferramenta ajuda a compreender os resultados que devemos alcançar e analisar o desempenho obtido em cada um deles, sempre alinhado com os objetivos.

PDCA E PDCL: Planejamento, para estabelecer as ações que devem ser realizadas. Fazer ou executar o plano que foi preparado na etapa anterior. Checar ou verificar os resultados do que foi feito. Ação, para quando os resultados incorporados à aprendizagem ou novas ações que serão estabelecidas, e caso os resultados não tenham sido alcançados.

O ciclo PDCL é uma releitura do PDCA, onde se substitui a última etapa do ciclo para Learn (aprendizado). Ou seja, a última etapa do ciclo é um processo de aprendizado que modifica nossas ações para encontrarmos a solução dos problemas.

Tanto o PDCA ou PDCL, pode ser melhorado sempre que possível para alcançar as metas e os objetivos.

Cinco forças de Porter: utilizada para mapear a atratividade e o nível de concorrência de um determinado setor.

As forças são: Rivalidade entre concorrentes; Poder de negociação dos fornecedores; Poder de negociação dos clientes; Ameaças de novos entrantes; Ameaça de produtos substitutos.

A partir da análise dessas cinco forças, é possível mapearmos a atratividade delas na nossa carreira e analisar o contexto da área em que estaremos atuando, para conhecer melhor o nível de competição entre os que concorrem na mesma área.

Matriz BCG: É uma técnica que analisa portfólio de produtos da empresa na ótica do ciclo de vida dos produtos, representando por meio de gráfico o crescimento do mercado em relação à participação do produto no mercado.

Temos que analisar nossas competências e as que são exigidas pela profissão, localizando e classificando dentro dos quadrantes da matriz. As profissões evoluem e exigem novas competências, onde a matriz precisa ser reavaliada sempre que possível.

5W2H: Outra técnica utilizada para elaborar planos de ação, que permite registrar de forma organizada o planejamento de um conjunto de ações para alcançar os objetivos.

A sigla 5W2H diz respeito a cinco “Ws”: What?, Why?, Where?, Who? e When?, e 2 How? e How much?.

Baseado nas perguntas do 5W2H elaboramos uma série de planos e tarefas, e criamos um cronograma para direcionarmos nossos esforços e obter melhores resultados. Visualizando um mapa de todas as ações necessárias para controlar e executar o planejamento, para cumprir os objetivos estabelecidos.

Essas técnicas e ferramentas que podemos utilizar para qualificar e estruturar as metas que devem ser alcançadas para assim cumprirmos os nossos objetivos do planejamento de vida.

Entre elas, as Cinco forças de Porter e a Matriz BCG contribuem para analisarmos de onde estamos e aonde queremos chegar.

Por fim, as técnicas como PDCA, PDCL e 5W2H dão suporte para a elaboração de planos de ação.

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

As definições de indicadores e métricas servem para avaliarmos os nossos resultados e ir aperfeiçoando eles.

Iremos refletir sobre as possibilidades que nos auxiliarão a avaliar esses resultados!

Inteligência de negócios (indicadores): os indicadores de desempenho precisam estar atrelados às metas ou objetivos estratégicos. Utilizando-se os indicadores como Key Performance Indicators (KPIs), também podemos aplicar os KPIs em outras áreas da nossa vida, como objetivo profissional, financeiro e até mesmo da saúde.

Os indicadores nos orientam daquilo que queremos alcançar.

Gestão do conhecimento: A Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) é um processo individual para entendermos as informações, observações e ideias, focando em nosso autodesenvolvimento.

Devemos fazer um exercício interno com essas informações:

Ordenar: identificar e analisar o que é um conhecimento útil.

Categorizar: classificar por ordem o que é mais importante e relevante.

Tornar público: escrever, expressar e registrar esse conhecimento.

Recuperar: armazenar e retomar esse conhecimento, quando for necessário.

A GCP é um exercício de autodesenvolvimento para gerenciarmos o que é um conhecimento útil e relevante que está disponível no mundo. É importante utilizarmos o conhecimento adquirido, para caminharmos em direção aos nossos objetivos!

OKR: Objectives and Key-Results (OKRs) ou Objetivos e Resultados-Chave possibilitam definir as metas colaborativas, que são desafiadoras e ambiciosas e têm resultados mensuráveis que são usadas por grupos e indivíduos.

Sua definição: Objetivo: deve ser significativo, orientando para a ação e inspiração.

Resultados-chave: são métricas mensuráveis e verificáveis, que servem para monitorar como chegaremos aos nossos objetivos.

O OKRs é a aspiração que desejamos alcançar, é ideal para os objetivos mais desafiadores que pretendemos realizar ao longo da vida.

BSC: O Balanced Scorecard (BSC) melhora a gestão de nossos resultados, traduzindo a missão e a estratégia em um conjunto de medidas de desempenho, que são visualizadas por quatro perspectivas de uma empresa:

› financeira: quais objetivos financeiros devem ser seguir para satisfazer os acionistas;

- › do cliente: quais as necessidades dos nossos clientes;
- › dos processos internos: em quais atividades ou processos a empresa tem que ser mais eficiente;
- › do aprendizado e crescimento: como a empresa deve aprender e inovar.

O BSC é um aliado na construção do propósito profissional, gera um conjunto de indicadores estratégicos, que são vinculados a um objetivo, que se conecta com uma meta, que é viabilizada por um plano de ação. Exemplo:

Perspectiva;. financeira

Pergunta da perspectiva: Qual é o volume e ativos que desejo conquistar?
Objetivos: Comprar um apartamento.

Meta: Comprar um apartamento até começo do ano que vem.

Plano de ação: Economizar R \$25.000 para a entrada do financiamento.

O BSC é uma ferramenta útil para desenvolver uma visão ampla dos objetivos e metas, ao traçarmos um plano de ação para alcançá-los.

Forecast e Foresight: esses métodos podem ser úteis para a realização de planejamentos e a tomada de decisão na trajetória pessoal e profissional.

Forecast utiliza dados existentes e os transforma em informações que são capazes de projetar como queremos estar e o que pode ocorrer no futuro.

Foresight nos permite refletir sobre como serão as mudanças no futuro e de que forma podem afetar nossa vida profissional. E, a partir disso, pensar em oportunidades e investimentos de negócios, o que reflete em nossa vida e influencia o alcance dos nossos objetivos.

Para alcançarmos o sucesso e atingir os nossos objetivos, é preciso planejar, saber de maneira clara o que queremos, o que precisa ser feito e como fazer!

Precisamos planejar as finanças, a educação, as atividades diárias, o estilo de vida, a carreira, tudo precisa ser mensurado, monitorado e avaliado.

Para isso, é necessário indicadores que representem o nosso desempenho rumo aos objetivos. Quando os indicadores estão alinhados aos nossos objetivos e metas, conseguimos avaliar o quanto estamos fiéis ao nosso propósito. Possibilitando também a revisão de nossos planos!

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Análise SWOT/ FOFA

É uma análise dos ambientes externos e internos, pode ser da vida pessoal ou até mesmo de uma organização.

Seu objetivo é reconhecer os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças.

A baixo veremos a análise da Carol, que está prestes a entrar no mercado de trabalho que tanto sonhou.



4. CONCLUSÃO

Podemos concluir que ao longo do nosso projeto nossa maior aliada é a comunicação entre a equipe. Assim iniciamos o projeto debatendo e colocando todas as opiniões na "mesa", para assim filtramos o máximo possível de informações e ideias e com isso tivemos um norte e assim iniciamos nossa empresa.

A análise SWOT é uma ferramenta crucial que nos auxiliou, permitindo entender o cenário para elaborarmos nossa empresa, ela nos orienta a termos o melhor planejamento estratégico, servindo como base para uma melhor tomada de decisões corporativa.

Com isso, nossas dificuldades ficaram mais fáceis de resolver, com uma visão mais ampla sobre como podemos dar engajamento para uma nova empresa, assim podemos ter um planejamento para obtermos objetivos dentro da nossa empresa.

Sendo assim concluímos que o planejamento com uma visão mais ampla juntamente com a comunicação de toda equipe é de suma importância para a conclusão de um projeto, fazendo com que o trabalho em equipe seja cada vez mais essencial para termos um bom engajamento

REFERÊNCIAS

Marcas de roupas sustentáveis que valem a pena conhecer. Disponível em: <<https://plataoplomo.com.br/marcas-de-roupas-sustentaveis-que-valem-a-pena-conhecer/>>. Acesso em: 11 Jun 2023

NEGÓCIOS. Disponível em: <<https://www.idinheiro.com.br/negocios/emprestimo-para-abrir-empresa/>>. Acesso em: 09jun 2023

Perfil de negócios de moda. Sebrae 2014. Disponível em: <<chrome-extension://efaidnbnmnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/PE/Anexos/perfil%20de%20neg%C3%B3cios%20de%20moda.pdf>> Acesso em: 09 jun 2023

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE / DANILO DOVAL
ESTUDANTE: JENIFER AP DOS SANTOS COSTA RA 1012023100363 DE
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE MAIO A JUNHO

2. 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>Através dos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, tivemos um projeto com uma visão real de como seria construir uma empresa do zero com seus respectivos objetivos e obstáculos colocando em prática várias táticas citadas nos módulos. Nosso grupo é composto por 5 estudantes, entramos em um acordo em cima do tema, e delegamos as tarefas para cada membro.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Nosso maior desafio foi a criação da nossa empresa, tentamos o máximo expandir nosso conhecimento em cima dos conhecimentos que foram aplicados em nossos módulos para que nosso projeto seja desenvolvido.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Com nosso trabalho em equipe conseguimos realizar cada parte do projeto com um tempo bem flexível conforme o conhecimento adquirido ao longo de nossas atividades, sempre focados em concluir um ótimo trabalho dentro do prazo estabelecido.</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>Nós desenvolvemos um grupo de estudos através do whatsapp, onde delegamos as tarefas para cada membro e assim seguimos sempre debatendo questões referente a criação da nossa empresa, nós conseguimos ter um grande</p>

<p>avanço em nosso projeto com cada integrante usando sua criatividade, buscamos também informações na apostila do projeto Integrado que foi uma grande fonte de conhecimento para realizar a elaboração do nosso projeto.</p>	
<p>a. Aspectos positivo</p> <p>Nosso maior ponto positivo foi a experiência de estar criando algo novo, estar elaborando uma empresa do zero usando nossa criatividade, e usufruindo de todos os recursos que nós adquirimos durante nossos estudos, posso dizer que temos uma visão mais completa de como seria o empreendedorismo dentro das grandes e pequenas empresas.</p>	
<p>b. Dificuldades encontradas</p> <p>Tivemos bastante dificuldade no começo, onde debatemos o tema até entender mais a fundo como seria estar realizando esse projeto, até que com conhecimento tivemos um norte e conforme o projeto foi se desenvolvendo pudemos ter uma visão de cada área, pudemos então ver aonde estávamos empenhados e aonde deveríamos ter mais atenção e estratégia.</p>	
<p>c. Resultados atingidos</p> <p>Nosso maior aliado para atingir resultados foram os conteúdos expostos nos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, nos impulsionou a fazer um projeto mais próximo o possível de uma empresa real, com objetivos reais, assim sendo de suma importância para a nossa experiência dentro do empreendedorismo.</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações</p> <p>Devemos sempre priorizar uma comunicação clara entre os membros do grupo, sempre explorando as opções diversas, uma parceria que seja aberta a novas ideias, que pensa " fora da casinha" é crucial para o entendimento do projeto trazendo assim uma elaboração dos conteúdos com mais prática.</p>	
<p>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</p>	
RA 1012023100363	Jenifer AP dos Santos Costa
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE / DANILO DOVAL
ESTUDANTE: RENATO PRISTUPA MARTINS - RA 1012023100163
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE MAIO A JUNHO

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>Através dos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, tivemos um projeto com uma visão real de como seria construir uma empresa do zero com seus respectivos objetivos e obstáculos colocando em prática várias táticas citadas nos módulos. Nosso grupo é composto por 5 estudantes, entramos em um acordo em cima do tema, e delegamos as tarefas para cada membro.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Nosso maior desafio foi a criação da nossa empresa, tentamos o máximo expandir nosso conhecimento em cima dos conhecimentos que foram aplicados em nossos módulos para que nosso projeto seja desenvolvido.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Com nosso trabalho em equipe conseguimos realizar cada parte do projeto com um tempo bem flexível conforme o conhecimento adquirido ao longo de nossas atividades, sempre focados em concluir um ótimo trabalho dentro do prazo estabelecido.</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>Nós desenvolvemos um grupo de estudos através do whatsapp, onde delegamos as tarefas para cada membro e assim seguimos sempre debatendo questões referente a criação da nossa empresa, nós conseguimos ter um grande avanço em nosso projeto com cada integrante usando sua criatividade, buscamos também informações na apostila do projeto Integrado que foi uma grande fonte de conhecimento para realizar a elaboração do nosso projeto.</p>

e. Aspectos positivo

Nosso maior ponto positivo foi a experiência de estar criando algo novo, estar elaborando uma empresa do zero usando nossa criatividade, e usufruindo de todos os recursos que nós adquirimos durante nossos estudos, posso dizer que temos uma visão mais completa de como seria o empreendedorismo dentro das grandes e pequenas empresas.

f. Dificuldades encontradas

Tivemos bastante dificuldade no começo, onde debatemos o tema até entender mais a fundo como seria estar realizando esse projeto, até que com conhecimento tivemos um norte e conforme o projeto foi se desenvolvendo pudemos ter uma visão de cada área, pudemos então ver aonde estávamos empenhados e aonde deveríamos ter mais atenção e estratégia.

g. Resultados atingidos

Nosso maior aliado para atingir resultados foram os conteúdos expostos nos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, nos impulsionou a fazer um projeto mais próximo o possível de uma empresa real, com objetivos reais, assim sendo de suma importância para a nossa experiência dentro do empreendedorismo.

h. Sugestões / Outras observações

Devemos sempre priorizar uma comunicação clara entre os membros do grupo, sempre explorando as opções diversas, uma parceria que seja aberta a novas ideias, que pensa "fora da casinha" é crucial para o entendimento do projeto trazendo assim uma elaboração dos conteúdos com mais prática.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100363	Jenifer AP dos Santos Costa
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE / DANILO DOVAL
ESTUDANTE: LÍVIA DELGADO SILVA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE MAIO A JUNHO

8. 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>Através dos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, tivemos um projeto com uma visão real de como seria construir uma empresa do zero com seus respectivos objetivos e obstáculos colocando em prática várias táticas citadas nos módulos. Nosso grupo é composto por 5 estudantes, entramos em um acordo em cima do tema, e delegamos as tarefas para cada membro.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Nosso maior desafio foi a criação da nossa empresa, tentamos o máximo expandir nosso conhecimento em cima dos conhecimentos que foram aplicados em nossos módulos para que nosso projeto seja desenvolvido.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Com nosso trabalho em equipe conseguimos realizar cada parte do projeto com um tempo bem flexível conforme o conhecimento adquirido ao longo de nossas atividades, sempre focados em concluir um ótimo trabalho dentro do prazo estabelecido.</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>Nós desenvolvemos um grupo de estudos através do whatsapp, onde delegamos as tarefas para cada membro e assim seguimos sempre debatendo questões referente a criação da nossa empresa, nós conseguimos ter um grande avanço em nosso projeto com cada integrante usando sua criatividade, buscamos também informações na apostila do projeto Integrado que foi uma grande fonte de conhecimento para realizar a elaboração do nosso projeto.</p>

i. Aspectos positivos

Nosso maior ponto positivo foi a experiência de estar criando algo novo, estar elaborando uma empresa do zero usando nossa criatividade, e usufruindo de todos os recursos que nós adquirimos durante nossos estudos, posso dizer que temos uma visão mais completa de como seria o empreendedorismo dentro das grandes e pequenas empresas.

j. Dificuldades encontradas

Tivemos bastante dificuldade no começo, onde debatemos o tema até entender mais a fundo como seria estar realizando esse projeto, até que com conhecimento tivemos um norte e conforme o projeto foi se desenvolvendo pudemos ter uma visão de cada área, pudemos então ver aonde estávamos empenhados e aonde deveríamos ter mais atenção e estratégia.

k. Resultados atingidos

Nosso maior aliado para atingir resultados foram os conteúdos expostos nos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, nos impulsionou a fazer um projeto mais próximo o possível de uma empresa real, com objetivos reais, assim sendo de suma importância para a nossa experiência dentro do empreendedorismo.

l. Sugestões / Outras observações

Devemos sempre priorizar uma comunicação clara entre os membros do grupo, sempre explorando as opções diversas, uma parceria que seja aberta a novas ideias, que pensa "fora da casinha" é crucial para o entendimento do projeto trazendo assim uma elaboração dos conteúdos com mais prática.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100363	Jenifer AP dos Santos Costa
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: LOGÍSTICA
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE / DANILO DOVAL
ESTUDANTE: MARCOS ANTONIO PAULINO , RA 1012021200065
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE MAIO A JUNHO

11. 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>Através dos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, tivemos um projeto com uma visão real de como seria construir uma empresa do zero com seus respectivos objetivos e obstáculos colocando em prática várias táticas citadas nos módulos. Nosso grupo é composto por 5 estudantes, entramos em um acordo em cima do tema, e delegamos as tarefas para cada membro.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Nosso maior desafio foi a criação da nossa empresa, tentamos o máximo expandir nosso conhecimento em cima dos conhecimentos que foram aplicados em nossos módulos para que nosso projeto seja desenvolvido.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Com nosso trabalho em equipe conseguimos realizar cada parte do projeto com um tempo bem flexível conforme o conhecimento adquirido ao longo de nossas atividades, sempre focados em concluir um ótimo trabalho dentro do prazo estabelecido.</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>Nós desenvolvemos um grupo de estudos através do whatsapp, onde delegamos as tarefas para cada membro e assim seguimos sempre debatendo questões referente a criação da nossa empresa, nós conseguimos ter um grande avanço em nosso projeto com cada integrante usando sua criatividade, buscamos também informações na apostila do projeto Integrado que foi uma grande fonte de conhecimento para realizar a elaboração do nosso projeto.</p>

m. Aspectos positivos

Nosso maior ponto positivo foi a experiência de estar criando algo novo, estar elaborando uma empresa do zero usando nossa criatividade, e usufruindo de todos os recursos que nós adquirimos durante nossos estudos, posso dizer que temos uma visão mais completa de como seria o empreendedorismo dentro das grandes e pequenas empresas.

n. Dificuldades encontradas

Tivemos bastante dificuldade no começo, onde debatemos o tema até entender mais a fundo como seria estar realizando esse projeto, até que com conhecimento tivemos um norte e conforme o projeto foi se desenvolvendo pudemos ter uma visão de cada área, pudemos então ver aonde estávamos empenhados e aonde deveríamos ter mais atenção e estratégia.

o. Resultados atingidos

Nosso maior aliado para atingir resultados foram os conteúdos expostos nos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, nos impulsionou a fazer um projeto mais próximo o possível de uma empresa real, com objetivos reais, assim sendo de suma importância para a nossa experiência dentro do empreendedorismo.

p. Sugestões / Outras observações

Devemos sempre priorizar uma comunicação clara entre os membros do grupo, sempre explorando as opções diversas, uma parceria que seja aberta a novas ideias, que pensa " fora da casinha" é crucial para o entendimento do projeto trazendo assim uma elaboração dos conteúdos com mais prática.

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100363	Jenifer AP dos Santos Costa
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO
CURSO: LOGÍSTICA
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE / DANILO DOVAL
ESTUDANTE: ANDRÉ A. CARVALHO, RA 1012022100452
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: DE MAIO A JUNHO

14. 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>Através dos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, tivemos um projeto com uma visão real de como seria construir uma empresa do zero com seus respectivos objetivos e obstáculos colocando em prática várias táticas citadas nos módulos. Nosso grupo é composto por 5 estudantes, entramos em um acordo em cima do tema, e delegamos as tarefas para cada membro.</p>
<p>Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.</p> <p>Nosso maior desafio foi a criação da nossa empresa, tentamos o máximo expandir nosso conhecimento em cima dos conhecimentos que foram aplicados em nossos módulos para que nosso projeto seja desenvolvido.</p>
<p>Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.</p> <p>Com nosso trabalho em equipe conseguimos realizar cada parte do projeto com um tempo bem flexível conforme o conhecimento adquirido ao longo de nossas atividades, sempre focados em concluir um ótimo trabalho dentro do prazo estabelecido.</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>Nós desenvolvemos um grupo de estudos através do whatsapp, onde delegamos as tarefas para cada membro e assim seguimos sempre debatendo questões referente a criação da nossa empresa, nós conseguimos ter um grande avanço em nosso projeto com cada integrante usando sua criatividade, buscamos também informações na apostila do projeto Integrado que foi uma grande fonte de conhecimento para realizar a elaboração do nosso projeto.</p>

q. Aspectos positivos

Nosso maior ponto positivo foi a experiência de estar criando algo novo, estar elaborando uma empresa do zero usando nossa criatividade, e usufruindo de todos os recursos que nós adquirimos durante nossos estudos, posso dizer que temos uma visão mais completa de como seria o empreendedorismo dentro das grandes e pequenas empresas.

r. Dificuldades encontradas

Tivemos bastante dificuldade no começo, onde debatemos o tema até entender mais a fundo como seria estar realizando esse projeto, até que com conhecimento tivemos um norte e conforme o projeto foi se desenvolvendo pudemos ter uma visão de cada área, pudemos então ver aonde estávamos empenhados e aonde deveríamos ter mais atenção e estratégia.

s. Resultados atingidos

Nosso maior aliado para atingir resultados foram os conteúdos expostos nos módulos de administração estratégica e gestão empreendedora, nos impulsionou a fazer um projeto mais próximo o possível de uma empresa real, com objetivos reais, assim sendo de suma importância para a nossa experiência dentro do empreendedorismo.

t.

u. Sugestões / Outras observações

Devemos sempre priorizar uma comunicação clara entre os membros do grupo, sempre explorando as opções diversas, uma parceria que seja aberta a novas ideias, que pensa "fora da casinha" é crucial para o entendimento do projeto trazendo assim uma elaboração dos conteúdos com mais prática.

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100363	Jenifer AP dos Santos Costa
RA 1012021200065	Marcos Antonio Paulino
RA 1012023100163	Renato Pristupa Martins
RA 1012022100452	André A. Carvalho
RA 1012023100427	Lívia Delgado Silva

