



**UNIFEOB**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**

**LOGÍSTICA**

**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**Solar House**

**SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP**



UNIFEOB CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE  
ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**LOGÍSTICA**

**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**Solar House**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Mauro jeronimo do carmo RA1012022100113

Beatriz Aparecida de Souza Agostini, RA 1012022200354

Rafael Padias Agostini, RA 1012022200270

Larissa dos Santos Fonseca de Paula, RA 1012021200478

Raffaela Cristina Trevizan, RA 1012022201585

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP



# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>5</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	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	9
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	14
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>15</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>16</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>17</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>19</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

Nossa equipe de estudantes da Unifeob montaremos uma empresa que atuará no ramo de energia solar, um ramo de atividade que está em plena expansão em nosso País. Pois todo o planeta está buscando por fontes de energia renováveis.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Nossa empresa está no ramo de Energia Solar ou Energia Fotovoltaica, ela foi criada em 2022, pela equipe de alunos da Unifeob. Hoje conta com 5 funcionários e está localizada na cidade de São João da Boa Vista, Estado de São Paulo.

Nossos maiores concorrentes são as empresas que vendem e instalam os painéis solares.

Nossos clientes são basicamente casas residenciais, comércios em geral e propriedades rurais de variados tamanhos .

Nosso ramo de atuação é basicamente na venda de placas solares, na instalação dos painéis e na manutenção dos mesmos executando serviços de manutenção em geral aos clientes .

O Brasil é um país que está investindo muito no setor da energia fotovoltaica, mas está muito atrás de países como China e Estados Unidos .

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Em momentos de crise hídrica e inflação energética, como os que enfrentamos nos últimos anos, a energia solar fotovoltaica se torna a solução ideal para reduzir os gastos com eletricidade e, ainda, ficar livre de aumentos da conta de luz e das bandeiras tarifárias. Esse cenário traz ótimas oportunidades para montar o negócio.

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

O profissional que decide abrir um negócio de energia solar precisa, antes de tudo, ter um perfil de liderança, na qual seus sócios e colaboradores possam confiar. Em geral essas pessoas têm grande senso de iniciativa e disposição para correr riscos.

É fundamental que o empreendedor solar conheça o mercado de modo geral em todos os seus aspectos: legislativo, técnico e comercial. Essa visão geral será suficiente para guiar o seu time e solucionar problemas quando necessário.

Para administrar um negócio como esse é preciso organização, autodisciplina, determinação e muita dedicação do seu tempo. Muitos funcionários acreditam que ser dono do seu próprio negócio é a solução para seus problemas financeiros pois teriam seu tempo “flexível”, tomariam suas próprias decisões e seriam seu próprio patrão, mas a verdade não é bem assim.

Até mesmo o empreendedor solar tem seus padrões. Essa chefia é dividida entre seus fornecedores, sócios e clientes e é preciso ter uma boa relação com todas as partes para ter um negócio de sucesso.

Para abrir o negócio, o empreendedor precisa seguir o caminho certo para ser lucrativo. Sendo assim, deve entender sobre todas as etapas a serem seguidas para

conseguir obter lucro. A empresa deve ter uma equipe qualificada e certificada para executar os trabalhos com sucesso, deve ter bons fornecedores, um portfólio de projetos, um bom atendimento (que é TUDO em uma empresa), ter um bom logotipo e marca, ter um website, um marketing e possuir um diferencial de seus concorrentes.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Antes de realizar um investimento, é necessário colocar tudo na ponta do lápis e analisar o maior número de variáveis possíveis. É muito melhor errar antes da abertura da empresa do que correr o risco de ter alguns prejuízos no futuro.

Para abrir uma empresa de energia solar, o empreendedor deverá investir, em média, um valor de R\$ 200 mil reais em uma cidade de meio milhão de habitantes, por exemplo, conforme dados do mercado. Sendo assim, o custo inclui gastos com abertura da empresa, equipe, escritório, vendedores, veículo para transporte de instaladores e equipamentos, materiais, website e estratégias de marketing.

O recurso para abrir a empresa de energia solar será recurso próprio, contando com 5 sócios. O custo para cada sócio será de R\$ 50 mil reais.

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

Hoje a geração de energia solar ocupa o 2º lugar, e se mantém promissor para os próximos anos. O mercado de energia solar tem projeções de crescimento, pois tem como atrativo a redução do valor na fatura da energia.

Atualmente, bancos e empresas privadas já oferecem possibilidade de financiamento para a aquisição de um sistema solar, facilitando o acesso dos consumidores e fomentando o mercado no cenário nacional.

Os consumidores residenciais são os responsáveis pelo maior consumo dos sistemas de energia solar instalados no Brasil. Com o objetivo de se tornarem



independentes dos altos custos de energia no país, muitos investem na fonte de energia como uma forma de reduzir a conta de luz.

A preocupação ambiental também tem seu peso na decisão. Afinal, os impactos ambientais da energia solar também são bastante reduzidos. Ela não libera gases, não polui o ar, a terra ou a água.

Portanto, podemos afirmar que a preocupação com sustentabilidade, aliada às necessidades de redução da conta de luz, são os principais motores para quem decide investir em energia solar hoje no Brasil.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Para realizarmos a abertura de nosso novo negócio, precisamos seguir algumas estratégias, para estarmos alinhados com o mercado, entendendo suas dificuldades e obrigações, assim como também suas oportunidades para nos destacarmos entre os demais.

É preciso conhecimento das questões legais que envolvem o mesmo, estarmos preparados para atender e proporcionar as melhores experiências aos nossos clientes, trabalhando com os melhores produtos e fornecedores.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A estratégia definida abaixo foi desenhada de forma que atingiremos nossos objetivos e possibilitará o acompanhamento por parte dos gestores:

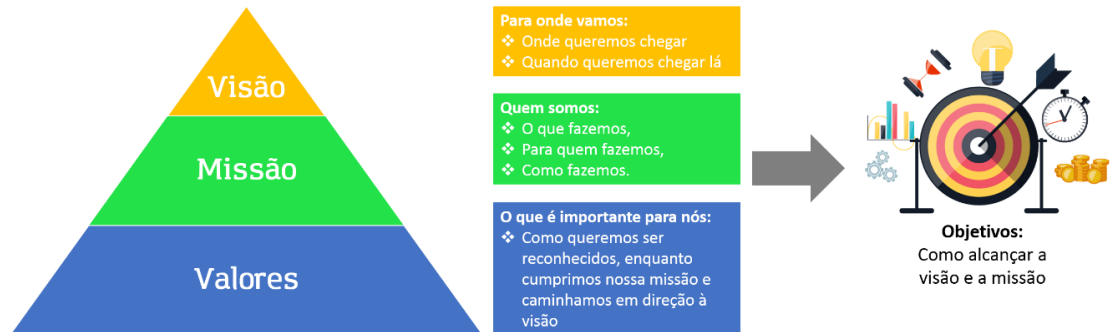
1. Adquirir conhecimento sobre o mercado: O conhecimento é um dos principais aliados do empreendedor e para ter sucesso é indispensável saber exatamente como abrir uma empresa de energia solar.
2. Fazer cursos preparatórios: Antes de ingressar no setor, é recomendável adquirir os principais conhecimentos. O ideal é investir em cursos e treinamentos sobre geração de energia solar.
3. Estudar a concorrência: Sua empresa não será a única no mercado, mas isso não é necessariamente uma desvantagem. Você poderá abrir um negócio diferenciado e se destacar. Estude a concorrência. Verifique quais são e como funcionam as empresas de energia solar, principalmente aquelas que atuam na região em que você pretende abrir a empresa.

4. Entender as regulamentações: Saber como abrir uma empresa de energia solar requer conhecimento e compreensão das regras de utilização da energia fotovoltaica. Basicamente, existem duas Resoluções Normativas principais criadas pela ANEEL: a RN 482 e a RN 687.
5. Criar um plano de negócio: O plano de negócio é necessário para qualquer tipo de empresa. Um documento detalhado composto por múltiplos estudos e métricas dos fatores que são capazes de influenciar a empresa, como análise de mercado, viabilidade financeira, estudo dos concorrentes, entre outros.
6. Proximidade dos fornecedores: As empresas de energia solar trabalham com diversas ferramentas e equipamentos. Escolher um ponto próximo aos fornecedores pode agilizar todos os processos e reduzir os gastos com transporte.
7. Estabelecer parcerias com fornecedores: Estabelecer boas parcerias com os fornecedores é imprescindível para dar início às operações da empresa. Uma das alternativas mais viáveis é escolher fornecedores que tenham os equipamentos indispensáveis às instalações dos sistemas.
8. Verificar a qualidade dos equipamentos/produtos: A qualidade dos equipamentos é inegociável! Obrigatoriamente, eles devem atender às exigências (durabilidade, capacidade de trabalho, acabamento, etc.). Um bom produto também é uma ferramenta de marketing e de fidelização dos clientes.
9. Observar os preços cobrados: Os serviços e produtos oferecidos pelo fornecedor precisam aliar qualidade e preço, oferecendo um bom custo-benefício e valores compatíveis com o mercado.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

**O que é missão, visão e valores da empresa?**

A missão, a visão e os valores são a base da cultura organizacional. Essa definição pode ser um diferencial no engajamento dos colaboradores e parceiros do negócio.



### Visão da empresa

A visão está conectada aos objetivos do negócio, onde a sua empresa quer chegar no futuro.

### Missão da empresa

A missão é a razão de ser da empresa. Ela resume a estratégia de crescimento, metas e objetivos do negócio, mas de uma forma clara.

### Valores da empresa

Os valores são os princípios, comportamentos ou ideais da empresa, é por meio dos valores que as organizações definem a sua estratégia de pessoas.

### Exemplos de missões

1. Google: “Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal”.
2. Microsoft: “Na Microsoft, a nossa função é ajudar as pessoas e empresas em todo o mundo a concretizarem todo o seu potencial. Esta é a nossa missão. Tudo o que fazemos reflete-se nesta missão e nos valores que a tornam possível.”
3. McDonald’s: “Servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia, num ambiente limpo e agradável”.

4. Avon: “Ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e auto-realização das mulheres no mundo todo”.
5. Fiat: “Desenvolver, produzir e comercializar carros e serviços que as pessoas prefiram comprar e tenham orgulho de possuir, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio”

### **Exemplos de visões**

1. Apple: “Mudar o mundo através da tecnologia”.
2. Cacau Show: “Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e parceiros uma relação duradoura, com foco no crescimento, rentabilidade e responsabilidade socioambiental”.
3. Nike :“Ser uma referência em artigos esportivos mantendo assim um vínculo com qualidade de vida e de pessoas”.
4. Samsung: “Manter a 1ª posição no mundo na mesma linha de negócios”.
5. Nubank: “Resolver a vida financeira das pessoas com transparência, segurança e simplicidade”.

### **Exemplo de valores**

1. Weg: “Companhia Humana, Trabalho em Equipe, Eficiência, Flexibilidade, Inovação e Liderança.”
2. Petrobras: “Respeito à vida, às pessoas e ao meio ambiente; Ética e transparência; Orientação ao mercado; Superação e confiança; Resultados.”
3. Cacaushow: “Paixão por realizar; Mais com menos; Inovação; Atenção aos detalhes.”

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

### **Missão, Visão & Valores**

### **Missão**

Atendermos nossos consumidores com soluções completas, inovadoras e de qualidade visando proporcionar a geração de energia elétrica sustentável e renovável.

### **Visão**

Mudarmos o mundo com energia limpa e renovável e tornarmos uma empresa sustentável, de referência e excelência no mercado.

### **Valores**

- Atender as necessidades de nossos clientes
- Respeitar e valorizar clientes e colaboradores
- Respeitar o Meio Ambiente
- Ser honesto e trabalhar com excelência
- Ética e transparência

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

No cotidiano, temos que traçar nossos objetivos e metas, para nos ajudar a manter motivados e obter sucesso a longo/ médio prazo. Ter uma boa estratégia ajuda a ver as oportunidades e desafios ao decorrer do processo. Para isso ocorrer devemos filtrar ideias que vão concluir o sucesso esperado.

### 3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

Autoconhecimento significa ter conhecimento de si mesmo. Cada ser humano precisa alcançar os objetivos profissionais e pessoais, um bom planejamento das ações é importante nesse processo. E para ter um bom desempenho precisa definir uma missão de vida e trajetória a ser percorrida, valendo lembrar que nesse percurso pode ter dificuldades. Contudo podemos classificar numa auto análise SWOT/FOFA (força, oportunidade, fraqueza, ameaça), assim estaremos mais preparados para atingir o objetivo, pois já estará classificado os prós e contras.

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

Foco significa ter um objetivo, estabelecer um planejamento, ter disciplina e persistência para atingir as metas e alcançar o que se pretende. Nossa vida é dividida em dois fatores, interno e externo, e com isso é indispensável um bom planejamento objetivo e viável. O brainstorming (tempestade de ideias) pode ser individual ou em grupo, mas sempre ideal anotar em uma folha sem filtros, sem críticas e tentar fazer combinações entre as ideias. Ao terminar, selecione as melhores ideias sempre matando o foco do assunto principal, ideal ter sempre 3 alternativas finais. Encontre sempre respostas às perguntas (Quais objetivos? Quais circunstâncias? Quais etapas a serem atingidas?), e não se esqueça de passar pelo funil de ideias (Quem é você? O que sabe fazer? O que poderia fazer? Como poderia fazer?). E o mais importante seja único, diferenciado e inovador.

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

Ação significa efeito de agir, manifestação de uma força. Para termos uma boa ação/escolha, devemos definir um planejamento SMART (específica, mensurável, atingível, relevante e ambiental), com isso nos possibilita orientar melhor nossas metas e objetivos. Os 5W2S ajuda muito no dia a dia nos pensamentos e objetivos a serem traçados.

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

Avaliação significa valor e importância de um determinado assunto. O KPIs (indicadores-chaves de desempenho), pode ser usado tanto em empresas quanto na vida pessoal, eles são acompanhamentos da evolução para manter no caminho das metas e objetivos traçados. O conhecimento é a nossa maior riqueza, e sempre registre pra ter um alto desenvolvimento sobre os pensamentos. Precisamos estabelecer de maneira clara nosso futuro.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

A equipe decidiu elaborar um vídeo, explicando a como fazer auto análise para o preenchimento da matriz SWOT pessoal e elaborar o 5W2H para atingir as metas e objetivos na vida.

Segue abaixo link do vídeo.

<https://youtu.be/UooL984Yfpg>

## **4. CONCLUSÃO**

Conclui-se que as Empresas de Energia Solar e Fotovoltaica estão tendo um bom desempenho desde 2022 quando foi criada essa empresa, crescendo em todo o Brasil, com o objetivo de evitar o pagamento de taxas e aumento de contas de energia.

A Energia Solar e Fotovoltaica ajuda no meio ambiente, pois ela é sustentável, pois não ocorre liberação de gases poluentes para o ar, a terra ou a água.

A abertura de uma nova empresa não é fácil o quanto imaginam, existem várias etapas que devem ser realizadas para a formação de um novo negócio.



## REFERÊNCIAS

[https://blog.nubank.com.br/missao-visao-e-valores-como-definir/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=14894704957&utm\\_term=128624557615&utm\\_word=&utm\\_content=551305443344&ad\\_position=&match\\_type=&location=1031620&device=c&utm\\_keyword\\_id=dsa-19959388920&utm\\_placement=&extension=&geolocation=1031620&google\\_channel=google\\_gdn&gclid=CjwKCAjwhJukBhBPEiwAniIcNa-TceLZ-iuBl70slXXTJalMiqbODGDSdwHFE6NJV18Sfl\\_wMGI-QhoCaw8QAvD\\_BwE](https://blog.nubank.com.br/missao-visao-e-valores-como-definir/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=14894704957&utm_term=128624557615&utm_word=&utm_content=551305443344&ad_position=&match_type=&location=1031620&device=c&utm_keyword_id=dsa-19959388920&utm_placement=&extension=&geolocation=1031620&google_channel=google_gdn&gclid=CjwKCAjwhJukBhBPEiwAniIcNa-TceLZ-iuBl70slXXTJalMiqbODGDSdwHFE6NJV18Sfl_wMGI-QhoCaw8QAvD_BwE)

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

[https://www.nomus.com.br/blog-industrial/missao-visao-e-valores/?gad=1&gclid=CjwKCAjwhJukBhBPEiwAniIcNeGlwsvqruv37lEGmURy7Rrm3L0gg2HDh20IZJ\\_2SnZtSKhr80ksNhoCIZwQAvD\\_BwE](https://www.nomus.com.br/blog-industrial/missao-visao-e-valores/?gad=1&gclid=CjwKCAjwhJukBhBPEiwAniIcNeGlwsvqruv37lEGmURy7Rrm3L0gg2HDh20IZJ_2SnZtSKhr80ksNhoCIZwQAvD_BwE)

# ANEXOS





# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Atividade de extensão
<b>CURSO:</b> Tecnólogo em logística
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Mauro Jerônimo do Carmo
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A equipe se reuniu através do whatsapp, decidiu que o ramo da empresa seria venda de produto sustentável, que é as placas de energia solar.
Desafio: Decidir qual ramo da empresa iria criar
Cronograma das Ações: Ao decidir qual ramo a empresa iria atuar, separamos por tópico para cada um pesquisar e detalhar mais sobre o assunto, e no final todos participam da conclusão para entender o contexto do PI
Síntese das Ações: Reunião via whatsapp e pesquisa na internet
a. Aspectos positivos: Colocando o aprendizado em prática através de pesquisas de uma empresa que já está no mercado.



b. Dificuldades encontradas: Criar uma empresa do zero

c. Resultados atingidos: Boa comunicação e trabalho em equipe, aprendizado mais prazeroso por colocar em prática.

d. Sugestões / Outras observações: Trabalho em equipe tem que ter jogo de cintura, pois nem sempre o próximo tem a mesma opinião pode ser válida ou não.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200354	NOME Beatriz Ap de Souza Agostini,
RA 1012021200478	NOME Larissa dos Santos F. de Paula
RA 1012022100113	NOME Mauro Jeronimo do Carmo
RA 1012022200270	NOME Rafael Padias Agostini
RA 1012022201585	NOME Raffaella Cristina Trevizan

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

<b>RELATÓRIO:</b> Atividade de extensão
<b>CURSO:</b> Ciências Contábeis
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Beatriz Ap de Souza Agostini
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre 2023

### 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A equipe se reuniu através do whatsapp, decidiu que o ramo da empresa seria venda de produto sustentável, que é as placas de energia solar.	
Desafio: Decidir qual ramo da empresa iria criar	
Cronograma das Ações: Ao decidir qual ramo a empresa iria atuar, separamos por tópico para cada um pesquisar e detalhar mais sobre o assunto, e no final todos participam da conclusão para entender o contexto do PI	
Síntese das Ações: Reunião via whatsapp e pesquisa na internet	
e. Aspectos positivos: Colocando o aprendizado em prática através de pesquisas de uma empresa que já está no mercado.	
f. Dificuldades encontradas: Criar uma empresa do zero	
g. Resultados atingidos: Boa comunicação e trabalho em equipe, aprendizado mais prazeroso por colocar em prática.	
h. Sugestões / Outras observações: Trabalho em equipe tem que ter jogo de cintura, pois nem sempre o próximo tem a mesma opinião pode ser válida ou não.	
<b>6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022200354	NOME Beatriz Ap de Souza Agostini,
RA 1012021200478	NOME Larissa dos Santos F. de Paula
RA 1012022100113	NOME Mauro Jeronimo do Carmo
RA 1012022200270	NOME Rafael Padias Agostini
RA 1012022201585	NOME Raffaella Cristina Trevizan

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Atividade de extensão
<b>CURSO:</b> Ciências Contábeis
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Larissa dos Santos F. de Paula
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: A equipe se reuniu através do whatsapp, decidi que o ramo da empresa seria venda de produto sustentável, que é as placas de energia solar.
Desafio: Decidir qual ramo da empresa iria criar
Cronograma das Ações: Ao decidir qual ramo a empresa iria atuar, separamos por tópico para cada um pesquisar e detalhar mais sobre o assunto, e no final todos participam da conclusão para entender o contexto do PI
Síntese das Ações: Reunião via whatsapp e pesquisa na internet
i. Aspectos positivos: Colocando o aprendizado em prática através de pesquisas de uma empresa que já está no mercado.
j. Dificuldades encontradas: Criar uma empresa do zero

k. Resultados atingidos: Boa comunicação e trabalho em equipe, aprendizado mais prazeroso por colocar em prática.

l. Sugestões / Outras observações: Trabalho em equipe tem que ter jogo de cintura, pois nem sempre o próximo tem a mesma opinião pode ser válida ou não.

### 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200354	NOME Beatriz Ap de Souza Agostini,
RA 1012021200478	NOME Larissa dos Santos F. de Paula
RA 1012022100113	NOME Mauro Jeronimo do Carmo
RA 1012022200270	NOME Rafael Padias Agostini
RA 1012022201585	NOME Raffaella Cristina Trevizan

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** Atividade de extensão

**CURSO:** Administração

**MÓDULO:** Gestão Empreendedora e Administração Estratégica

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine

**ESTUDANTE:** Rafael Padias Agostini

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 2º trimestre 2023

### 11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: A equipe se reuniu através do whatsapp, decidiu que o ramo da empresa seria venda de produto sustentável, que é as placas de energia solar.



Desafio: Decidir qual ramo da empresa iria criar	
Cronograma das Ações: Ao decidir qual ramo a empresa iria atuar, separamos por tópico para cada um pesquisar e detalhar mais sobre o assunto, e no final todos participam da conclusão para entender o contexto do PI	
Síntese das Ações: Reunião via whatsapp e pesquisa na internet	
m. Aspectos positivos: Colocando o aprendizado em prática através de pesquisas de uma empresa que já está no mercado.	
n. Dificuldades encontradas: Criar uma empresa do zero	
o. Resultados atingidos: Boa comunicação e trabalho em equipe, aprendizado mais prazeroso por colocar em prática.	
p. Sugestões / Outras observações: Trabalho em equipe tem que ter jogo de cintura, pois nem sempre o próximo tem a mesma opinião pode ser válida ou não.	
<b>12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022200354	NOME Beatriz Ap de Souza Agostini,
RA 1012021200478	NOME Larissa dos Santos F. de Paula
RA 1012022100113	NOME Mauro Jeronimo do Carmo
RA 1012022200270	NOME Rafael Padias Agostini
RA 1012022201585	NOME Raffaella Cristina Trevizan

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Atividade de extensão
<b>CURSO:</b> Administração
<b>MÓDULO:</b> Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Prof. Danilo Morais Doval e Prof. Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Raffaella Cristina Trevizan
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre 2023

<b>14. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: A equipe se reuniu através do whatsapp, decidiu que o ramo da empresa seria venda de produto sustentável, que é as placas de energia solar.
Desafio: Decidir qual ramo da empresa iria criar
Cronograma das Ações: Ao decidir qual ramo a empresa iria atuar, separamos por tópico para cada um pesquisar e detalhar mais sobre o assunto, e no final todos participam da conclusão para entender o contexto do PI
Síntese das Ações: Reunião via whatsapp e pesquisa na internet
q. Aspectos positivos: Colocando o aprendizado em prática através de pesquisas de uma empresa que já está no mercado.

r. Dificuldades encontradas: Criar uma empresa do zero

s. Resultados atingidos: Boa comunicação e trabalho em equipe, aprendizado mais prazeroso por colocar em prática.

t. Sugestões / Outras observações: Trabalho em equipe tem que ter jogo de cintura, pois nem sempre o próximo tem a mesma opinião pode ser válida ou não.

#### 15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022200354	NOME Beatriz Ap de Souza Agostini,
RA 1012021200478	NOME Larissa dos Santos F. de Paula
RA 1012022100113	NOME Mauro Jeronimo do Carmo
RA 1012022200270	NOME Rafael Padias Agostini
RA 1012022201585	NOME Raffaella Cristina Trevizan