

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS

Prática Extensionista

PROJETO

(1º semestre/2026)

1. Identificação do Objeto

Atividade Extensionista:

PROGRAMA () PROJETO (x) CURSO () OFICINA ()
EVENTO () PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS () AÇÃO DE EXTENSÃO SOCIAL ()

Área Temática: Construção e manutenção de piscinas

Linha de Extensão: Empreendedorismo e Tecnologias construtivas

Local de implementação (Instituição parceira/conveniada): Solar e Cia

Título: *Empreendedorismo e inovação na construção de piscinas e fornecimento de produtos e serviços relacionados*

2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)

CURSO: Superior em Tecnologia de Gestão de Recursos Humanos

DISCIPLINA EXTENSIONISTA: Atividade de extensão: Prática de Gestão I
(Empreendedorismo e Inovação)

Coordenador de Curso

NOME: Profa. Maria Aparecida de Assunção

Professor(a) Articulador(a):

Silvana Maria Barbosa da Silva Costa

Aluno(a)

NOME/Matrícula/Contato:

Vagner Rogério de Araújo Filho/2528630000016/ (61) 99829-4400

3. Desenvolvimento

Fundamentação Teórica:

Palavras-chave: Empreendedorismo; Inovação e Competitividade.

Para primeira análise, é importante atentar-se ao conceito de empreendedorismo, para, dessa forma, entender como ele se torna essencial no ramo de construções e prestação de serviço, que cada dia mais se encontra saturado e competitivo. Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2014), no livro “Empreendedorismo”, “Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as recompensas resultantes da satisfação econômica e pessoal.”, ou seja, é preciso se arriscar e dedicar em busca de inovação para, só então, colher os frutos do sucesso. Desse modo, nota-se que a inovação também é ponto chave para entender o papel do empreendedor, de acordo com o Manual de Oslo, publicado pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) (2005), inovação é a criação ou aprimoramento de um produto ou processo, que se destaca em relação aos seus anteriores, tornando-se peça fundamental na perpetuação e prosperidade do negócio.

Além disso, segundo o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), em 14 de setembro de 2025, diz que empreendedores agem como pivôs na criação de ideias inovadoras, as quais proporcionam melhora na qualidade de vida das pessoas, participam na expansão do crescimento econômico e influenciam em mudanças sociais. Além disso, empreender envolve a perspicácia de identificar oportunidades e transformá-las em negócios, essas oportunidades podem surgir de dores e anseios do público-alvo ou da melhoria de soluções já existentes para determinado problema. Ademais, é imprescindível à figura do empreendedor, a capacidade de gerenciar recursos e estratégias mercadológicas, com o fim de manter a competitividade e se diferenciar em relação aos seus concorrentes, facilitando o enfrentamento de crises e de mudanças da tendência do mercado.

Para essa relação, vale destacar um dos aspectos principais da descrição do empreendedor, que é o desenvolvimento de produtos os quais melhoram a

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

qualidade de vida das pessoas. Esse destaque se deve ao fato de que, especialmente no ramo da construção civil, lida-se diretamente com a realização pessoal do cliente, de forma que, se tratando especificamente da piscina que é um bem de consumo supérfluo e não essencial, as pessoas adquirem para conseguir realizar um desejo pessoal, se tornando a materialização de um sonho.

Nesse sentido, é possível observar essa melhoria sendo exercida de diversas formas no cotidiano do consumidor, como: na valorização do seu imóvel, de acordo com o site da imobiliária “Guaíra Imóveis”, em 15 de janeiro de 2026, uma piscina pode agregar de 20 a 30% no valor da casa; no desfruto de momentos de lazer com familiares e amigos, pois cria-se um ambiente ideal para o aproveitamento de momentos alegres, cultivo de memórias e estreitamento de laços.

Outro fator observado é a melhora da climatização da casa, uma vez que a piscina melhora a umidade do ar do local, é um local ideal para se refrescar em dias quentes ou aproveitar água aquecida em dias frios. Assim, é indispensável tratar sobre esse produto com a devida importância que ele possui, visto que grande parte das vezes os clientes abrem mão do conforto em outros aspectos das suas vidas, em prol de conseguir adquiri-lo.

Portanto, o empreendedor que decide entrar nesse ramo deve estar ciente da responsabilidade e exercer seu papel de agente de mudança e inovação, para garantir a boa experiência do cliente e para que aquele sonho não se torne pesadelo. Contudo, infelizmente o que vemos na prática é justamente o contrário, uma vez que há inúmeros relatos de pessoas que tiveram seus sonhos destruídos na aquisição de suas piscinas. Isso ocorre porque a construção é um processo complexo e que exige conhecimento e responsabilidade, porém a maior parte dos comerciantes está preocupado apenas com o barateamento de custos, para ganhar o cliente pelo preço, o que ocasiona uma prestação de serviços sucateada, com equipamentos de baixa qualidade e pós vendas comprometido, ou seja, enorme probabilidade de surgimento de problemas, que, muito provavelmente não serão solucionados pela empresa e causam enorme prejuízo ao cliente.

Diferentemente do que ocorre em grande parte dos casos, como supracitado, a empresa parceira apresenta como seu maior diferencial o atendimento ao cliente, a prestação de um serviço de qualidade, fornecimento de equipamentos

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

de ponta e comprometimento total no tratamento pós venda. Sendo assim, esse aspecto se torna justamente um ponto de inovação e quebra de padrões comuns, que, ao contrário do que é pensado no mercado, fortalecem a competitividade da empresa, apesar de aumentar seus custos operacionais. Nesse contexto, é importante destacar que, de acordo com C.K. Prahalad e Gary Hamel, no livro “Competindo pelo Futuro”(1995), essa competitividade se dá no poder da gerência de desenvolver competências que permitam à empresa se adaptar para lidar com mudanças mercadológicas e ameaças. Portanto, fica perceptível como essa inovação trazida no ramo fortalece a competitividade, ao possibilitar grande flexibilização aos cenários de instabilidade.

Desse modo, é notório que o preço baixo não é o seu ponto forte, uma vez que para fornecer produtos superiores e mão de obra qualificada, tem-se um custo muito alto, que justifica a precificação acima da média do mercado, tornando-se um preço justo. Nesse sentido, percebe-se que é uma linha de trabalho completamente diferente do observado em grande parte dos concorrentes, e um dos pilares disso é a equipe de técnicos própria, já que o convencional e mais praticado é a terceirização dos serviços de instalação e manutenção. Assim, apesar de haver custos maiores para manter a equipe, tem-se um maior controle da qualidade dos serviços e da relação dos técnicos com o cliente.

Com isso, essa empresa conseguiu cultivar seus clientes e, mesmo com 23 anos de inauguração, não possui nenhum tipo de processo judicial em aberto ou reclamação em sites de satisfação (que é praticamente regra para a maioria das empresas concorrentes), tendo uma das notas mais altas do seguimento nas avaliações do google e depoimentos muito positivos de clientes.

Destarte, é notório como a inovação e a aplicação do conceito fundamental de empreendedorismo podem trazer resultados muito positivos à empresa ao passo que geram satisfação e confiança ao consumidor. Dessa forma percebe-se que mesmo em um ramo saturado e com a concorrência pesando em pontos que tocam o cliente (principalmente preço), é possível e essencial inovar e ser, de fato, um empreendedor competitivo.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Apresentação:

O projeto foi desenvolvido para a apresentação na disciplina extensionista “Empreendedorismo e inovação”, tendo como base um segmento muito importante e polêmico da construção civil, o da construção de piscinas. Esse projeto busca analisar e ponderar as diferentes estratégias mercadológicas do ramo, comparando aos conceitos de empreendedorismo, tendo como base uma das empresas do segmento.

Justificativa:

Foi verificada uma certa insatisfação em relação ao serviço prestado por grande parte das empresas desse ramo, com queixas de clientes insatisfeitos com o atendimento ou a assistência técnica pós vendas, por isso esse projeto surgiu para identificar as causas e apontar um dos caminhos para a maior satisfação do cliente e qualidade dos produtos.

Objetivos:

Geral

Esse projeto surgiu para identificar as causas de insatisfação e apontar um dos caminhos para a maior satisfação do cliente e qualidade dos produtos.

Específicos

- Identificar as maiores “dores” dos clientes em relação ao ramo de construção de piscinas;
- Reconhecer o valor da piscina enquanto bem de consumo;
- Conscientizar empresas do ramo quanto à sua responsabilidade com a realização do sonho do cliente;
- Denunciar possível falta de qualidade e compromisso de empresas que tem como grande diferencial o preço baixo;
- Valorizar satisfação cliente como “maior lucro”;
- Estimular pensamento empreendedor no ramo.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Metas:

- Trazer melhorias éticas na prestação de serviço;
- Melhorar a relação entre empresas e clientes;
- Evidenciar empresas com enfoque em qualidade e preço justo;
- Integrar práticas competitivas à profissionalização da prestação de serviços;
- Implantar pesquisas acadêmicas em empresas já consolidadas.

Resultados esperados:

Esse projeto busca demonstrar como algumas práticas inovadoras na gestão de empresas e na forma de prestar serviços, podem ser benéficas para o reconhecimento do valor das empresas e seus produtos no ramo da construção de piscinas. Com isso, espera-se que haja um impacto e mudança na forma de pensar e trabalhar dos empreendedores do meio, para alcançar melhores resultados sociais e econômicos.

Metodologia:

- Pesquisa bibliográfica: Por meio dos conceitos básicos e autorais de empreendedorismo; inovação e competitividade; além de busca em sites especializados de satisfação de clientes e construção civil;
- Estudo de Caso: Foi conduzida uma análise prática da empresa Solar e Cia, focando em seu modelo de gestão, diferenciais competitivos (como a não terceirização de serviços) e avaliação de reputação em plataformas digitais, como o Google.

Cronograma de execução:

DATA DE INÍCIO: 25/02/2026

DATA DE TÉRMINO: 06/06/2026

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

ATIVIDADES (sugeridas)	DATAS previstas (PELO PROFESSOR)
1. Elaboração e entrega ao Professor do Questionário (anexo II)	DATA final: ATÉ 06 de ABRIL
2. Elaboração e entrega ao Professor do Projeto preliminar (anexo I)	DATA final: ATÉ 30 DE MAIO
3. Devolutiva 1 do Professor	DATA final: ATÉ 08 DE JUNHO
4. Entrega ao Professor do Projeto preliminar, com a realização de alterações solicitadas	DATA final: ATÉ 22 DE JUNHO
5. Devolutiva 2 do Professor	DATA final: ATÉ 26 DE JUNHO
6. Prazo para acertos gerais do Projeto e envio ao Professor	DATA final: ATÉ 30 DE JUNHO
7. Devolutiva 3 do Professor	DATA final: ATÉ 06 DE JULHO
8. Prazo para acertos finais.	DATA final: ATÉ 10 DE JULHO
9. Entrega ao Professor do Projeto final (anexo I).	DATA final: ATÉ 13 DE JULHO
10. Avaliação e postagem no SEI, da menção (AP ou RP)	Data final: ATÉ 15 DE JULHO
11. Postagem, pelo professor, do Projeto final no SPGAex (Sistema de Programa de Gestão das Atividades Extensionistas) do UniProcessus	DATA final: ATÉ 15 DE JULHO

Considerações finais:

Esse projeto evidenciou que é de suma importância aliar qualidade de serviço e preço justo, além de ser muito possível e viável, com a gestão correta de recursos e comprometimento com o sonho e investimento do cliente.

Referências Bibliográfica:

GUAÍRA IMÓVEIS. [Piscina em casa].

Disponível em: <<http://www.guairaimoveis.com.br>>. Acesso em: 01 mai. 2026.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

OCDE. Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Manual de Oslo**: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. 3. ed. Rio de Janeiro: Finep, 2005.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, Gary. **Competindo pelo futuro**: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar os mercados de amanhã. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **[Empreendedorismo]**.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 01 mai. 2026.