



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**OFICINA B&B – BEER. BURGUER.**

POÇOS DE CALDAS, MG

JUNHO, 2019

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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**OFICINA B&B – BEER. BURGUER.**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Marilia Paulino, RA 1012018200334

POÇOS DE CALDAS, MG

JUNHO, 2019

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	4
3. PROJETO INTEGRADO .....	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA .....	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL .....	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL .....	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES .....	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	12
4. CONCLUSÃO.....	14
REFERÊNCIAS .....	15

# 1. INTRODUÇÃO

O trabalho que aqui se inicia, apresenta a proposta de criação de um novo empreendimento. Juntamente com essa proposta apresentaremos várias ideias relacionadas à sua criação e sua projeção no mercado real.

Abordaremos temas relacionados ao planejamento dessa nova empresa, as estratégias que serão usadas para tal, os valores, missão e objetivos desse novo negócio. Também teremos como norte para essa simulação, informações de empreendedorismo e a sugestão de um plano de negócios final.

Quando se fala em “BRAINSTORMING EMPRESARIAL”, estamos dando a entender que esse projeto trará uma série de conceitos relacionadas a criatividade, idealização, coordenação e realização de um novo projeto.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa a ser apresentada neste projeto é a “OFICINA B&B Beer Burguer”. Será inaugurada na cidade de Poços de Caldas com o objetivo de atingir um público que vem crescendo muito nos últimos 5 anos, um público interessado em cervejas e lanches artesanais.

Inserida no setor alimentício, a nova empresa enfrentará concorrência de duas frentes: das bebidas artesanais e dos lanches artesanais, ambos seguimentos que tem crescido muito em Poços de Caldas e Região. Em relação aos clientes, conforme citado acima, o público alvo de um investimento como este estaria focado em um público interessado em produtos artesanais sem restrição de faixa etária.

A gama de bebidas e lanches a serem oferecidas compreende uma revenda das cervejas artesanais produzidas na cidade e que já são conhecidas e tem público pagante. e um cardápio com lanches “da casa”.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Entendendo a gestão empreendedora como uma forma de gestão que sempre está disposta a calcular, estudar e assumir riscos em nome da ideia final, sabemos que todos os empreendedores devem ter esse tipo de perfil. Nenhum negócio, ou nova ideia, ou mudança de direção na empresa, nenhum desses desafios tende a ser calmo, tranquilo e sem riscos, portanto os empreendedores são pessoas que se destacam justamente por conhecer os riscos, ter uma visão da oportunidade por trás do risco e assumir o risco.

Para ser um bom empreendedor, é de extrema importância que a pessoa tenha habilidades para gerir os riscos, tornando-os menos ameaçadores e ao mesmo tempo preparando a equipe para enxergar a oportunidade acima do fator risco.

Quando um empreendedor aprende a lidar com os riscos que dependem dele e de sua equipe, e também com os riscos que dependem de flutuações externas à companhia (riscos do mercado por exemplo), ele é totalmente capaz de conquistar grandes oportunidades uma vez que outras pessoas menos empreendedoras são paralisadas pelos riscos antes mesmo de tentar gerenciá-los e minimizá-los.

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

Para o empreendedor responsável pelo novo empreendimento apresentado acima, acreditamos que as qualidades necessárias sejam as de uma pessoa que não se importa com o tamanho do empreendimento ou com o ramo que ele está inserido, e muito menos com a quantidade de concorrentes. É necessário que o empreendedor seja um otimizador de resultados, com visão ampla, criatividade, capacidade de inovação e eficiência.

Em vista dessa nova oportunidade, torna-se extremamente importante que o empreendedor conheça bem o ramo que está trabalhando, que frequente esse tipo de ambiente, que conheça e acompanhe todas as áreas do negócio (desde a cozinha até a contabilidade) e que se desafie e desafie sua equipe diante das dificuldades que surgem naturalmente em todos os projetos dessa espécie.

Quando falamos em uma nova cervejaria ou hamburgueria em uma cidade que já tem essas duas linhas sendo oferecidas para os clientes, é importante que o empreendedor

tenha uma visão de inovação diante do que já vem sendo encontrado na região, é necessário que ele faça pesquisas em relação ao gosto do público, ao que tem faltado nos outros locais, é importante que ele saiba assumir riscos de forma inteligente e o mais segura possível.

Como esse empreendedor também irá trabalhar com uma equipe, da qual precisará para enfim fazer o negócio funcionar, também temos que citar a importância de se oferecer um ambiente favorável à criatividade, inovação e motivação. Acreditar na sua equipe, nas suas qualidades, se comprometer com o projeto em todas as suas etapas, estar sempre atento à concorrência e conhecer a fundo sua clientela são os diferenciais do empreendedor que se espera para esse grande projeto.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Com todos os pontos acima já estabelecidos, torna-se necessário falar sobre a constituição da empresa e o capital necessário para tal.

Por se tratar de um grande projeto e os responsáveis não disporem de todo o valor necessário, o empreendimento contará com a fonte de capital de terceiros. O capital será utilizado para liberação de documentações necessárias, compra de matéria prima inicial, compra de móveis e equipamentos, decoração, despesas iniciais com as contratações e etc.

Esse tipo de empréstimo é mais comumente oferecido hoje em dia por bancos como a Caixa Econômica Federal, o Bradesco ou até mesmo algumas cooperativas de crédito. Após toda documentação apresentada da empresa e também dos empresários, provavelmente também será solicitada a apresentação de um plano de negócios estruturado para se conseguir o financiamento.

Neste momento é importante também que já tenha sido realizada uma análise prévia de mercado para se planejar, traçar suas estratégias de negócio, organizar sempre suas finanças e mensurar os resultados que o empreendimento terá para verificar sua capacidade de liquidez diante do financiamento que se busca conseguir.

Diante das opções disponíveis apresentaremos as seguintes:

MPO – Microcrédito Produtivo Orientado: Essa forma de financiamento busca apoiar necessidades financeiras de pessoas que estão abrindo seus negócios. O crédito

apresenta condições favoráveis tendo como vantagem que o empreendimento será acompanhado de perto por um funcionário do banco preparado para orientar e direcionar o empreendimento.

Microcrédito Empreendedor: Apesar desse formato de crédito ter suas vantagens, temos que destacar que suas linhas de crédito vão somente até um valor máximo de 15 mil reais, o que para esse tipo de proposta não seria suficiente.

M T E – Ministério do Trabalho em Emprego: linha de crédito interessante para investir em microempresas e empresas de pequeno porte uma vez que financia valores até 600mil. Lembrando que o giro da empresa deve ficar em torno de 30% do valor financiado inicialmente.

Cartão BNDES – financia a compra de máquinas e equipamentos, veículos e outros, oferecendo ainda o benefício de já ter fornecedores cadastrados em seu banco de dados e dando a comodidade de comprar pela internet também.

O financiamento nesse caso pode chegar a até 100% do valor do projeto (o cartão pode ser emitido pelo Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômica e Itau).

Muitas outras linhas de crédito estão disponíveis hoje no mercado, portanto montamos uma tabela com alguns exemplos:

Tabela 1 – Linhas de Crédito a Micro e Pequenas Empresas e Microempreendedores Individuais

Inst. Financ.	Linha de Crédito	Público Alvo	Valor Mínimo	Valor Máximo	Taxas	Prazos	Vantagens
Banco do Brasil	Microcrédito Produtivo Orientado BB	Pessoas físicas e jurídicas em atividades de pequeno porte					Consultoria de um funcionário do banco
Banco do Brasil	BB Microcrédito Empreendedor	Empreendedor Informal e MEI	100,00	15.000,00	0,40% a.m. + 1% (op)	12 meses	Podem ser contratadas até 3 operações ao ano
Banco do Brasil	BB Giro Rápido	Micro empresa e pequeno porte		20.000,00	taxas FGO	24 meses	
Banco do Brasil	BB Crédito empresa	Empresas com faturamento anual de até 90 milhões	1.000,00	Valor total	taxas FGO	60 meses	
M T E	Fundo de Amparo ao Trabalhador	Micro empresa e pequeno porte		600.000,00	TJLP	96 meses	
BNDES	Cartão BNDES	Micro, pequenas e médias empresas		1.000.000,00	taxa da bandeira do cartão	48 meses	
Caixa Econômica	Microcrédito Crescer Caixa	Empreendedor Informal e Formal	300,00	15.000,00	0,40% a.m. + 1% (op)	12 meses	
Caixa Econômica	Proger Investimento	Micro e pequenas empresas		600.000,00		48 meses	
Caixa Econômica	Bens de Consumo Duráveis	Micro e pequenas empresas		100% da NF	TR/IOF/ TAC/TED	60 meses	
Caixa Econômica	Giro Caixa	Micro e pequenas empresas		250.000,00	IOF + juros remuneratórios	36 meses	
Caixa Econômica	Giro Caixa Fácil	Micro e pequenas empresas	1.000,00	1.000.000,00	Juros + IOF + TAC	40 meses	Crédito sem destinação específica

Fonte: Sebrae (2014)

Analisando dessa perspectiva é possível escolher uma forma de capital de financiamento para o negócio mais claramente. E para o empreendimento analisado nesse projeto a opção será o Fundo de Amparo ao Trabalhador por apresentar taxa correlacionadas ao FGO (Fundo de Garantias de Operações) e um maior tempo de liquidação do investimento o que facilitaria a fase de implantação da empresa..

### 3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Fotografia 1 – Logo Criação de Empreendimento



Fonte: Próprio (2019)

A “OFICINA B&B Beer Burguer”. Será inaugurada na cidade de Poços de Caldas com o objetivo de atingir um público que vem crescendo muito nos últimos 5 anos, um público interessado em cervejas e lanches artesanais.

Como hoje na cidade só encontramos casas especializadas ou em cerveja artesanal ou em lanches artesanais, a ideia se baseia em trazer como inovação uma casa com ambas especializações, buscando unir em um único local agradável e acessível, as duas áreas de interesse.

Inserida no setor alimentício, a nova empresa enfrentará concorrência de duas frentes: das bebidas artesanais e dos lanches artesanais, ambos seguimentos que tem crescido muito em Poços de Caldas e Região. Destacam-se como principais concorrentes no setor das bebidas artesanais: Cervejaria Gorillaz, Cervejaria Gonçalves, Casa Olec, Cervejaria Bones. Já no setor dos lanches artesanais, seus principais concorrentes seriam: Blend Burguer, Dona Dulce, Burguer Be, Homer, Becco Burguer e Bufallo Burguer.

Em relação aos clientes, conforme citado acima, o público alvo de um investimento como este estaria focado em um público interessado em produtos artesanais.

Sem restrição de faixa etária, trata-se de uma frente que pode atingir a qualquer idade, de crianças a idosos e também as pessoas que tem desenvolvido um gosto por bebidas alcoólicas artesanais na cidade. Identificamos essa oportunidade uma vez que na

cidade temos observado a realização de vários eventos com bebidas e comidas artesanais, onde uma grande parte da população participa e comparece ao evento. Entendemos que a concorrência na cidade também tem crescido juntamente com o interesse do público, porém o diferencial estará focado em oferecer duas frentes de produtos artesanais como especialidades em um único local.

Espera-se que o local seja mais comumente frequentado por pessoas entre 18 e 50 anos (sem exceções é claro para as idades não citadas), e também o planejamento é oferecer um serviço de total qualidade para o entretenimento unido à boa alimentação e com preços acessíveis.

A gama de bebidas a serem oferecidas compreende uma revenda das cervejas artesanais produzidas na cidade e que já são conhecidas e tem público pagante. Em relação à alimentação, o projeto contaria com o diferencial de oferecer ao cliente um cardápio com lanches “da casa” e um cardápio com lanches para que o cliente monte o seu próprio “blend” de carnes e adapte seu lanche como preferir.

Pensando no espaço físico, a ideia seria um ambiente voltado para um modelo industrial, com toda tubulação aérea aparente, cimento queimado e balcões de madeira com tampo em metal ou aço. Mesas de madeira e metal também estarão espalhadas pelo espaço e com um pequeno palco à frente considerando que o ambiente também poderá oferecer música ao vivo para os clientes. O interessante é que toda a área da cervejaria, e também da cozinha, sejam visíveis para os clientes, passando a noção de qualidade e segurança no preparo dos pedidos. Uma adequada quantidade de garçons será empregada para melhor atender os clientes e farão a utilização de um aplicativo de registro de pedidos para agilizar o atendimento. Haverá a disponibilização de uma área infantil (brinquedoteca) visando trazer bem-estar para as crianças e atrair as famílias para aproveitar o novo empreendimento.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Administrar estrategicamente torna-se um fator de extrema relevância quando se almeja o real desenvolvimento do seu negócio. Desenvolver, planejar e saber onde se quer chegar são os pontos mais importantes nesse desafio da administração estratégica.

Para se desenvolver uma administração estratégica de qualidade, a principal característica está em estabelecer uma situação futura que seja desejada e delimitar todos os meios necessários para se chegar até lá. Sendo assim, é necessário desenhar realmente o caminho que se deseja percorrer através de metas e objetivos menores, afim de alcançar um bem maior que seria a situação futura do negócio.

Para esse novo negócio estamos estabelecendo estrategicamente uma meta para os próximos 8 anos (Longo Prazo), meta essa que será desencadeada em outras médias e pequenas ações afim do objetivo final.

Espera-se que a empresa ao fim de 8 anos seja suficientemente sustentável, conhecida e referência de alimentação artesanal de qualidade na região e com pelo menos mais uma loja em outra cidade da região.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Para atingir esse objetivo final estipulado, a estratégia empresarial agirá nos seguintes pontos:

**Orientação:** No primeiro ano a empresa vai sentir como a cidade reage e vai procurar também separar uma parte dos seus investimentos para marketing e propaganda.

**Eficiência:** Nos dois primeiros anos da empresa, a mesma vai buscar um fator de reclamação zero de clientes por realizar um trabalho de segurança e qualidade para eles.

**Competência:** Os administradores se comprometerão de nos primeiros 6 meses da empresa experimentar e trocar, se necessário, seus funcionários, afim de encontrar os melhores e cada função dentro do que é oferecido.

**Inovação:** A partir do terceiro ano de empresa, os funcionários em geral, já fidelizados, serão incentivados a desenvolver inovações para melhorar e atualizar o cardápio e instalações. No quinto ano da empresa além das alterações antes citadas a empresa precisará se preparar para uma renovação (mesmo que básica) das suas instalações entendendo que essas alterações atraem mais clientes.

**Concentração:** No sexto ano em que a empresa já estiver estabelecida e caminhando com tranquilidade em relação à sua sustentação e capacidade de liquidez, os administradores vão começar a esboçar um projeto inicial para a segunda loja baseados na primeira experiência e corrigindo possíveis erros encontrados pelo caminho.

**Cooperação e Cultura:** Uma vez por ano a empresa realizará um evento para todos os funcionários e suas famílias, buscando fidelizar as pessoas e deixando sempre bem claro os procedimentos corretos, as condutas e valores desejados e pregados pela companhia.

**Conflito e Política:** Realizar pesquisas a cada 6 meses visando estimular os setores da empresa a se integrarem, realizarem o giro nas funções, quando possível e a resolução de conflitos entre todos.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Para descrever a missão, a visão e os valores de uma empresa, temos alguns conceitos que são básicos para deixar esses temas mais fáceis de compreensão:

**Missão:** A razão pela qual a empresa existe, ou o motivo pelo qual ela foi concebida. A partir desse pensamento inicial, todos os funcionários e participantes do negócio devem guiar suas práticas diárias afim de alcançar os resultados esperados ao curto, médio e longo prazo.

Temos como exemplo a missão da empresa Choperia Original:

*“Focar no consumidor será o nosso diferencial e a chave para o crescimento sustentável e lucrativo. Buscamos oferecer um atendimento diferenciado em um ambiente agradável e atrativo. Oferecer produtos e serviços de alta qualidade, visando atender a satisfação dos clientes.”*

(ORIGINAL, 2009)

**Visão:** trata-se da perspectiva da empresa a longo prazo, ou seja onde o negócio deseja chegar em alguns anos. Porém é muito importante que esse objetivo seja factível para que os funcionários e todas as peças chaves da empresa se sintam motivados a alcançar e manter a visão da empresa.

Vejamos como exemplo a visão da empresa Burguer King:

*“Ser a marca de fast food preferida, mais rentável, com pessoas talentosas e forte presença nacional”*

(BK, 2004)

Valores: Para falar sobre os valores de uma organização podemos citar que os valores são a filosofia daquela empresa. Suas atitudes e crenças que compõem as regras que os funcionários devem cumprir em prol do atingimento dos objetivos. Também definido como a ética da empresa, os valores também se traduzem como a motivação da empresa que faz com que ela permaneça ativa e mantenha o foco nos objetivos.

Como exemplo, podemos verificar os valores da empresa Coca Cola:

*“Guiam as ações e o comportamento da **The Coca-Cola Company** e são:*

- **Liderança:** unir esforços para construir um futuro melhor
- **Colaboração:** potencializar o talento coletivo
- **Integridade:** agir com transparência
- **Responsabilidade:** ser responsável
- **Paixão:** estar comprometido com o coração e com a mente
- **Diversidade:** contar com uma vasta gama de marcas e ser tão inclusivo quanto elas
- **Qualidade:** procurar constantemente a excelência”

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

Entendendo a importância para as empresas de se estipular uma missão, visão e valores e utilizar os mesmos para nortear seus rumos, estaremos identificando também esses mesmos aspectos para a empresa a ser criada com esse projeto.

Acreditamos que a missão da empresa Oficina B&B Beer Burger é Alimentar e refrescar a maior quantidade de clientes, sempre com qualidade e, através de um ambiente agradável e acessível a todos, ser reconhecida como referência em artesanais.

Em relação a visão da empresa definimos que vamos buscar sempre adaptar o local de trabalho para que as pessoas se sintam bem e inseridas, ser uma empresa eficaz, sustentável e ambientalmente responsável, atingir as metas financeiras estipuladas, criar uma rede de parceiros entre os fornecedores, clientes e funcionários e oferecer um produto de qualidade que satisfaça o consumidor final.

Finalmente em relação aos valores da empresa determinamos que são aperfeiçoar a relação com os fornecedores, clientes e funcionários, ter sempre um comportamento

ético diante das situações, manter um compromisso com a verdade continuamente, valorizar as pessoas e suas especificidades e buscar sempre melhorar o produto.

## 4. CONCLUSÃO

Concluimos que a relação desse trabalho foi de grande valia, uma vez que foi capaz de mostrar a importância de se observar vários pontos estratégicos antes de se constituir uma empresa. Pensar em um novo negócio ou ter uma nova ideia pode parecer fácil, mas ao nos depararmos com toda a realidade do mercado temos que realmente desenvolver em nós mesmos características empreendedoras para dar continuidade ao processo.

O projeto nos ajudou a entender também a buscar mais oportunidades, trabalhar a criatividade e a capacidade de ver a oportunidade atrás do problema, entendendo que se existe uma oportunidade no mercado e fomos capazes de enxergá-la, ela provavelmente pode ser nossa.

## REFERÊNCIAS

- <https://www.matur.com.br/noticias/o-que-e-gestao-empreendedora/>
- <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-fontes-de-financiamento-e-as-principais-linhas-de-credito>
- <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/AP/Anexos/Cartilhalinhasdecredito>
- <https://blog.sebrae-sc.com.br/como-conseguir-capital-para-abrir-uma-empresa/>
- <https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/educacao/o-que-e-administracaoestrategica>
- [http://www.strategia.com.br/estrategia/estrategia\\_corpo\\_capitulos\\_conceitos.htm](http://www.strategia.com.br/estrategia/estrategia_corpo_capitulos_conceitos.htm)
- <https://www.jrmcoaching.com.br/blog/saiba-como-elaborar-a-missao-da-empresa/>
- [http://choperiaoriginal.blogspot.com/2009/06/missao-e-visao\\_676.html](http://choperiaoriginal.blogspot.com/2009/06/missao-e-visao_676.html)
- <https://administradores.com.br/artigos/visao-missao-e-valores-da-empresa>
- <http://www.burgerking.com.br/sobre-bk>
- <https://blog.softwareavaliacao.com.br/valores-de-uma-empresa/>
- <https://www.cocacolaportugal.pt/informacao/visao-missao-valores-coca-cola>