



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
GELATERIA DULCE LEITE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO FINANCEIRA

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
GELATERIA DOLCE LEITE

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudantes:

Laura Machado Ferreira, 18000879

Laura de Cássia da Silva Candido, 1012018200251

Julia Micheli Gallo, 1012018200328

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

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.....	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	12
4. CONCLUSÃO.....	13
REFERÊNCIAS	14
ANEXOS.....	15

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho retrata a elaboração de um plano de negócio que visa à criação e uma empresa fictícia, a Gelateria Dolce Leite. Para o seu desenvolvimento foram feitas diversas análises, definindo-se uma diretriz para buscar a adequação e melhor forma de exprimir as informações obtidas pelos autores através de pesquisas realizadas em livros e na internet. Cada integrante deste projeto teve a responsabilidade atribuída a um item, que foi posteriormente analisado e avaliado pelos demais.

Entendemos que o Plano de negócio é a forma de traçar detalhadamente o projeto de uma empresa, analisando o mercado, os riscos, o público que se deseja atingir, os investimentos, o local onde será estabelecida a empresa, os gastos, os lucros, etc. Traçando metas e estabelecendo-as de forma clara e objetiva é uma forma de manter o controle de empreendimento almejado, é impossível conquistar algo sem que haja perdas e ganhos, tudo deve ser analisado e anotado.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A GELATERIA DOLCE LEITE com sede a Mococa interior de São Paulo desde 2019, traz da Itália o sabor e alta qualidade com um jeito diferente para quem aprecia sorvetes e sobremesas cremosas e saborosas.

O gelato também possui todas as vitaminas e proteínas necessárias para uma refeição completa e muitas das vezes, menos calóricas. Vale ressaltar que as nossas receitas não contêm conservantes, são produtos naturais e brasileiros, sem deixar é claro as características da sobremesa italiana: textura cremosa e leve. São elaboradas diariamente com inúmeros sabores, inclusive nossas casquinhas produzidas 100 % artesanal.

Nossa proposta é difundir uma das tradições de quem visita a Itália que é proporcionar uma experiência única para quem degusta o produto que traz a cremosidade que não se encontra nos convencionais sorvetes.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

O empreendedor através do seu conhecimento e criatividade ele consegue criar oportunidades para inovar um produto ou uma prestação de serviço no mercado. Ciente dos riscos que pode ocorrer, ele planeja buscar informações e investiga pessoalmente como fabricar um produto a fim de aperfeiçoar o seu trabalho.

Um empreendedor está ciente dos lucros ou prejuízos que um novo negócio possa ter, mas com sua autoconfiança, comprometimento e planejamento ele estará pronto para decidir se aquela oportunidade é viável para a realização de seus projetos. Lembrando que empreendedor pode ser por oportunidade, que é quando ele planeja e calcula as variáveis para o projeto e tem também o empreendedor por necessidade, que é quando a pessoa tem a urgência de uma renda que muitas vezes se dá através da perda de um emprego.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para a criação da empresa GELATERIA DOLCE LEITE foi realizado uma análise de perfil para que o investimento fosse lucrativo, como o perfil dos sócios desta empresa eram praticamente os mesmos quando se tratava de assumir desafios, estabelecer e cumprir metas, tomar decisões rápidas, vender um produto, visão de futuro e preocupação com as estratégias a ser realizadas ficou fácil de tomar a decisão de empreender.

Entre os fundadores desta empresa há uma neta de um apreciador de gelatos, seu avô nos ensinou todo seu conhecimento adquirido por anos no desenvolvimento de sua receita que nos motivou ainda mais a abrir esta empresa, sabemos que com tantos anos de história será de grande contribuição para elaborarmos nossos produtos, ou seja, vamos ter como base a sua experiência para enriquecer nossos sabores.

Os três membros desta empresa possuem curso de graduação na área administrativa, porém realizamos cursos de Gelateria para adquirir conhecimentos práticos pra este novo negócio e procurando novas formas de especializar nesta área, para que possamos estabelecer um fluxo de produção e ter uma boa gestão na gerencia de produtos e funcionários, já que o intuito da GELATERIA DOLCE LEITE é expandir os produtos de qualidade e profissionais que agreguem valor a esta empresa. Lembrando que temos interesses sustentáveis, onde de alguma maneira iremos cuidar do meio ambiente e conscientizar nossos consumidores a serem praticantes de sustentabilidade.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O empreendedor enxerga oportunidades e avalia os riscos para a entrada no mercado competitivo e analisa quais recursos são viáveis para criação de uma empresa com objetivo de lucro.

O capital é indispensável para a criação de uma empresa, deverá ser avaliado qual tipo de recurso irá suprir as necessidades financeiras sem comprometer o empreendimento. As instituições financeiras são as mais conhecidas para este tipo de investimento, mas há no mercado alternativas para diferentes tipos de empresa.

Pode se obter o capital por meio de participações acionárias, o empresário que estiver disposto a vender parte do negócio pode ir em busca de um sócio investidor, tem também o investidor-anjo que é feito por pessoas físicas a fim de contribuir com a empresa em seu estágio inicial, já o fundo de investimentos realizado por pessoas jurídicas está relacionado com empresas de claro potencial lucrativo. As fontes alternativas são agências que liberam uma linha de crédito para pesquisa e inovação com taxas mais acessivas, este é um bom recurso para investimento a logo prazo.

No entanto o proprietário poderá optar por financiamento por endividamento que estão relacionados as agências e linhas de crédito, o capital próprio quando a obtenção deste recurso para a empresa será ressarcida com a participação dos lucros e também recursos internos e externos que estão relacionados a venda de ativos e complementos familiares.

Nesta empresa foi optado pelo recurso próprio onde os três proprietários entraram com um montante e foi estabelecido uma remuneração máxima até que os lucros estejam satisfatórios.

Foi investido R\$100.000,00 nesta empresa onde nosso faturamento mensal deverá atingir o valor de R\$60.000,00, este valor deverá suprir as despesas fixas como matéria prima, aluguel do espaço, impostos, água, luz, produtos de higiene, de limpeza, transporte de mercadorias e funcionários. Em vista dos gastos gerados foi optado por R\$8.000,00 de capital para cada empreendedor até a empresa expanda e gere mais lucros, está estratégia é para termos saldo positivo ao final de cada balanço.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Para a criação desta empresa foi realizado uma pesquisa nesta cidade de Mococa através de um questionário com o auxílio do SEBRAE (serviço de apoio às micros e pequenas empresas) que apoia pequenos projetos oferecendo educação empreendedora por meio de treinamentos e programas de melhoria para os processos gerenciais e desenvolvendo habilidades de liderança e do comportamento empreendedor.

Com este questionário conseguimos identificar o público alvo, quem serão os nossos clientes em potencial. Levando em conta o nosso clima que favorece a venda deste produto, a proposta abrange os públicos de todas as idades facilitando a venda do mesmo direto ao consumidor e para empresas que possam revender nossos produtos, já que a intenção da empresa é expandir as vendas para outros estados. Este produto oferecido tem uma enorme facilidade de ser renovado dependendo do estado que será vendido como usarmos as frutas típicas de cada região para agradar ao público, como exemplo o Gelato de Caju na região do nordeste seria de uma aceitação maior enquanto no sudeste de Goiaba agradaria mais, porém não nos limitaremos a ter sabores isoladas para que todos possam ter conhecimento de todos nossos produtos.

Identificamos nossos principais concorrentes e percebemos que podemos vender os Gelatos com preços mais acessíveis e com qualidade, já que investimos em máquinas de fabricação que exige um profissional qualificado para operá-la e diminuindo o custo

de funcionários para a fabricação. Já no setor de vendas investimos em cursos para capacitar nossos vendedores para ter uma boa relação com o público e oferecendo incentivos caso ele consiga realizar a meta de venda estipulada no mês. Nossa loja é moderna, com uma estrutura aconchegante para que nosso cliente queira passar um bom tempo ali e consumir nossos produtos.

Como este produto é perecível e necessita de refrigeração já foi traçado um plano de logística para que ele sempre chegue em perfeito estado ao nosso cliente.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O caso apresentado refere-se à Gelateria, que está sendo desenvolvida. Além de vender os seus produtos nas suas unidades também fornece para restaurantes, hotéis e seus franqueados. Como o mercado é novo no Brasil, e alta produção, fica o questionamento: “Como definir uma estratégia para o crescimento estruturado da empresa? ”.

Para que possamos chegar ao nosso objetivo iremos pesquisar: Conceitos de Estratégia e Administração Estratégica; Papel do Administrador Estratégico e a Definição de Missão e Objetivos Organizacionais. Nós como consultores da empresa em questão, nos baseamos em pesquisas realizadas em site e livros confiáveis.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia da empresa consiste no conjunto de mudanças competitivas e abordagens comerciais que os gerentes executem para atingir o melhor desempenho da empresa. A estratégia, na verdade, é o planejamento do jogo de gerência para reforçar a posição da organização no mercado, promover a satisfação dos clientes e atingir os objetivos de desempenho.

Os gerentes projetam estratégias devido à necessidade de amoldar a maneira de condução dos negócios da empresa além de proporcionar um meio de ligar as ações retomadas de decisão nas várias partes da organização, o planejamento estratégico é o

processo de estruturar e esclarecer os caminhos da organização e os objetivos que ela quer alcançar.

O processo dessa estratégia aplica-se à organização em sua totalidade (ou estratégia corporativa) e também a cada uma de suas partes (marketing, estratégias de produção, recursos humanos, etc.), chegando até o nível do indivíduo. Ou seja, os funcionários de uma empresa podem ter seu próprio plano estratégico, definindo o caminho que querem seguir em sua vida pessoal ou profissional e quais os objetivos que pretendem alcançar.

O processo de planejamento estratégico consiste em: Análise da situação estratégica presente na organização.

A administração estratégica tem como função definir qual é a direção que a empresa deverá tomar hoje para atingir seus objetivos no futuro. O ponto de partida que desafia os administradores na parte estratégica é: “Como vamos chegar lá?”. Em vez de manter a mesma orientação e lidar com novas oportunidades ou ameaças, a administração estratégica implica no desenvolvimento de um plano de ação empresarial, tal qual se apresenta uma metodologia onde os administradores empregam algumas mudanças para alcançar o nível de desempenho almejado. Dessa forma, tudo na administração estratégica se refere a como alcançar um objetivo. O processo de Administração Estratégica bem como os Componentes de uma Estratégia.

GELATERIA DOLCE LEITE, posteriormente iríamos desenvolver os objetivos da sorveteria, ou seja, aonde ela quer chegar no futuro.

Após definidos os pontos e os objetivos a serem atingidos, a empresa precisará elaborar uma estratégia para alcançá-los. Atualmente por conta das rápidas mudanças tecnológicas, e as variações nos gostos dos clientes, as empresas precisam tratar esse processo da administração estratégica como um “ciclo”, ou seja, está sempre revendo quais são seus objetivos, suas estratégias para alcançá-los e aperfeiçoá-los sempre.

Ao elaborar uma estratégia, é imprescindível que a empresa tome precauções em alguns pontos específicos, como as ações que serão tomadas para obter maior número de vendas e aumentar seu Market share através de um preço adequado e demais características para aprimorar sua qualidade de bens ou serviços, sempre tomando ações para reagir as mudanças do mercado.

Outro ponto que as empresas precisam estar sempre atentas é referente aos mercados emergentes e a sua possível participação neles, para manter sempre uma boa posição e evitar a entrada de novas empresas.

A Estratégia em si é um conjunto de medidas que os gerentes utilizam com a finalidade de maximizar o desempenho de uma empresa, atingindo assim, um objetivo previamente proposto no planejamento estratégico. Podemos entender como Planejamento Estratégico o processo em que é possível estruturar e esclarecer os objetivos que uma empresa pretende atingir e como a mesma fará para alcançá-los. Por fim, a Administração Estratégica tem como função definir as ações que deverão ser tomadas hoje para obtenção dos objetivos no futuro.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

MISSÃO

No que se refere a empreendimento e à elaboração de um Planejamento Estratégico, uma vez entendido qual o Negócio em questão é necessário identificarmos qual a sua Missão.

Eis que este é o momento em que vamos começar a entender com detalhes do que se trata uma Missão e como identificá-la. Esta é uma etapa extremamente importante, pois trataremos de um dos elementos que alicerça o Planejamento Estratégico. Vamos lá! O que é a Missão A Missão é a razão de ser da empresa perante a sociedade. Diferentemente da visão, que define “aonde queremos chegar”, a missão busca determinar “o que estamos fazendo para chegar”.

Algumas questões devem ser respondidas para que a “Missão” organizacional seja definida, vejamos a seguir: Identificando a Missão de um empreendimento. A Missão procura responder às perguntas: Quem somos? O que fazemos? Por que fazemos? Para quem fazemos? Para que fazemos? Como fazemos?

Vale salientar que, em muitos casos, a redação de uma missão não responde a todas estas perguntas claramente, mas subliminarmente, ou seja, a resposta para cada uma

das questões fica subentendida. A missão é a razão de ser da empresa. Conceituação do horizonte, dentro do qual a empresa atua ou pretende atuar no futuro.

Exemplo de missão:

WALM ART DO BRASIL Vender por menos para as pessoas viverem melhor.

VISÃO

Inicialmente, pode ser que alguém faça confusão entre Visão e Missão, no entanto, já ficou claro que a Missão se trata do presente. A Visão, com base, logicamente na Missão, é exatamente aquilo que se vislumbra para a organização. Bom, para uma melhor compreensão basta que pensemos qual o motivo da nossa existência; qual a nossa situação hoje para que vislumbremos o alcance de novos horizontes. A Visão explicita o ideal da empresa, como pretendemos vê-la no futuro.

A Visão identifica o limite de alcance do “objetivo maior da organização” em um determinado período de tempo, ou seja, o que os responsáveis conseguem vislumbrar para um futuro mais longo, considerando uma abordagem mais ampla. Trata-se, desta forma, de um dos elementos mais importantes do planejamento estratégico a ser desenvolvido e implementado pela empresa. A Visão e a Missão são elementos fundamentais para a elaboração do Planejamento Estratégico.

Vamos ver alguns Exemplo de Visão:

M ONSANTO Alimentos em abundância em um meio ambiente saudável. Observamos, portanto, que a visão é o que se vislumbra para o futuro, no entanto, para o alcance dela que é o maior objetivo no contexto “Planejamento Estratégico” é necessário que sejam determinados Valores que norteiem as ações durante a execução das etapas do planejamento.

VALORES

Os valores refletem a postura da organização em relação a assuntos genéricos, como responsabilidade social, desenvolvimento econômico, meio ambiente, dentre outros. Os valores são como uma espécie de filosofia e remetem à índole da organização. As organizações são, logicamente, formadas por pessoas, deste modo é importante que os valores da instituição não destoem muito dos valores pessoais de cada colaborador.

Exemplo de Valores:

VALORES DA WALM ART DO BRASIL Nossos valores visam a atender às boas práticas do mercado varejista. São eles: - respeito ao indivíduo, seja funcionário, cliente, fornecedor ou membro da comunidade em geral, independentemente de etnia, gênero ou opção sexual; - atendimento ao cliente, superando as expectativas de nossos consumidores; - busca pela excelência, inovando sempre na seleção e promoção de produtos e serviços.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Proposta de Missão para o novo empreendimento GELATERIA DOLCE LEITE:

Trazendo um pedacinho da Itália, nossa empresa quer ser reconhecida como especialistas em gelatos, sendo responsáveis em proporcionar momentos de prazer e experiências agradáveis de consumo.

Visão:

Tornar-se a melhor rede de gelatos do Brasil. Comprometidos em valores, qualidade, princípios éticos e responsabilidade social.

Valores:

Contribuição positiva com a comunidade e o meio ambiente, respeito com os clientes, fornecedores e franqueados. Reconhecendo que a rentabilidade é essencial para os negócios e paixão pelo que fazemos.

4. CONCLUSÃO

A elaboração do presente projeto foi de suma importância e valor experimental para o nosso grupo. Serve como importante ferramenta de apoio profissional para nós. Através dele aprendemos que ao elaborar e executar um projeto precisamos de uma comunicação saudável e positiva, para suportar os conflitos e gerenciá-los quando ocorrer, preservando a união do grupo.

Acreditamos que o principal desafio para a realização deste projeto foi ser uma empresa fictícia e que tínhamos que criar todo o conteúdo dela. Mas ao mesmo tempo, como já dito anteriormente, foi um aprendizado muito grande para nós, de muita importância para nossa carreira.

Sendo assim, concluímos que a Gelateria Dolce Leite seria um empreendimento viável, pois, muitas pessoas buscam produtos que sejam mais naturais, sem conservantes para terem uma qualidade de vida melhor, mas que estes produtos não percam a essência.

REFERÊNCIAS

MAXIMIANO, A.C.A. Introdução a Administração, 1.Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

www.ead.unifacs.br/moodle/file.php/7256/aulas2012/aula_2_planej_estrateg.html 4/13

www.monsanto.com.br

www.walmartbrasil.com.br

www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/

sagahcm.sagah.com.br/sagahcm/ua/2385/7/77/flip_book/index.html?modo=embedfull

www.portaldofranchising.com.br/franquias

www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-fontes-de-financiamento-e-as-principais-linhas-de-credito,7475a8ce76801510VgnVCM1000004c00210aRCRD

ANEXOS