



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**UNIVERSO DAS TINTAS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**UNIVERSO DAS TINTAS**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Jéssica Fonseca Pires, RA 1012018200113

Otavio Pelози, RA 1012018200343

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.....	9
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL .....	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES .....	12
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	13
4. CONCLUSÃO.....	15
REFERÊNCIAS .....	16

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo desse trabalho é mostrar a importância do empreendedor na empresa e de sua administração estratégica. O empreendedor deve estar sempre buscando novos conhecimentos para melhor administrar a sua empresa.

A estratégia empresarial nada mais é do que traçar a rota da empresa, defini-la, pensar sobre onde estamos indo e como chegaremos lá.

A responsabilidade pela elaboração do planejamento estratégico está nas mãos da direção da empresa. Mas deve ser feito de forma participativa, com a colaboração dos gestores de todas as áreas do negócio.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Localizada na Praça Paulino Figueiredo, 148, Centro – Caldas – MG. A empresa Universo das Tintas foi fundada no dia 10 de janeiro de 2019, tendo como sua principal atividade varejo de tintas e materiais para pintura.

Há alguns meses no mercado, a Universo das Tintas já pode ser considerada a mais completa do seu município.

Sua maior concorrente é a Caldas Collor Tintas, uma empresa há dez anos no mercado, com a mesma atividade inscrita.

Seus principais fornecedores são líderes de mercado.

A Universo das Tintas possui alguns diferenciais, excelentes funcionários, todos capacitados para prestar o melhor atendimento. A empresa conta também com grandes divulgações em panfletos, jornais, internet e também tem o diferencial em oferecer cursos para profissionais, balconistas, engenheiros, arquitetos em todos no ramo da pintura.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O empreendedor deve abranger o conhecimento na área de tintas e materiais para pinturas, se qualificando com novas experiências da área e buscando o diferencial e inovando de formas diferentes de seus concorrentes.

Assim como o empreendedorismo, o empreendedor também possui papel importante no desenvolvimento da economia de um país. É ele quem produz novas ideias por meio de sua imaginação e criatividade, motivado pelo desejo de se realizar, de assumir responsabilidades e de conquistar sua independência. O empreendedor é aquele que cria e inicia algo novo, que sai na frente dos outros, que enxerga oportunidades onde ninguém vê, é determinado e não tem medo de correr riscos.

Por isso o Universo das Tintas junto com seus principais fornecedores, disponibilizam cursos na área de pintura para seus clientes, dentre eles todos da área de construção sejam eles arquitetos, engenheiros, pintores, pedreiros, serventes, para que todos eles tenham conhecimento do produto que está sendo utilizado, da maneira correta a ser manuseada, uma forma também de um bom relacionamento entre profissional e cliente.

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

As características mais comuns de um empreendedor são:

- Otimismo e a visão do futuro;
- A capacidade de transformar crises em oportunidades e influenciar pessoas no sentido de guiá-las em direção a suas ideias;
- A habilidade para inovar criando algo novo ou inovando o que já existe;
- A busca incessante por novos negócios e oportunidades;
- A preocupação em melhorar produtos e serviços;
- O interesse nas necessidades do mercado

A auto avaliação, auto crítica e o autocontrole são características do empreendedor que busca seu desenvolvimento. A imaginação, a determinação e a habilidade de organizar, liderar pessoas e conhecer tecnicamente etapas e processos

também são aspectos importantes de um empreendedor. Outras características atribuídas aos empreendedores são:

- **Motivação:** os empreendedores são movidos pela motivação que possuem para cumprir uma missão.
- **Iniciativa:** é uma característica forte que se antecipam às situações e não esperam acontecer.
- **Paixão:** empreendedores são otimistas e apaixonados pelo que fazem.
- **Networking:** relacionamento é fundamental para os empreendedores.
- **Trabalho em equipe:** necessário para a sustentação do negócio, uma vez que sozinho, o empreendedor não consegue realizar seu sonho e alcançar sucesso no negócio.
- **Planejamento:** fundamental para manutenção do negócio.

Outros aspectos importantes quando falamos em empreender são a educação, a idade e o histórico profissional do indivíduo.

A educação formal é um aspecto muito importante na formação de um empreendedor, ainda que não seja necessária para iniciar um negócio. Muitos negócios fracassam por falta de conhecimentos específicos dos empreendedores. A educação fortalece a ação empreendedora.

A idade tanto empreendedora como cronológica, é outro aspecto que influencia a ação do empreendedor. A idade empreendedora reflete a experiência do empreendedor, quanto maior ela for maiores as chances de sucesso do novo empreendimento.

O histórico profissional também exerce influência na criação de um novo negócio e contribui para seu crescimento e sucesso. Conhecimento nas áreas de finanças, desenvolvimento de produtos e serviços produção e desenvolvimento de canais de distribuição também são necessários, pois, conforme o negócio vai se estabelecendo, mais a experiência e os conhecimentos se tornam fundamentais.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

O capital é o recurso mais necessário a um empreendimento. Sem ele, nenhum negócio pode ser iniciado ou se sustentar. Na economia, o capital é definido como

qualquer bem econômico utilizado na produção de outros bens e serviços, ao lado da terra e do trabalho.

O capital está associado à riqueza financeira, ou seja, ao conjunto de valores, recursos e bens mobilizados (maquinários, edifícios, etc) que compõe um patrimônio, podendo assumir a forma de papel moeda, depósitos bancários, cheques.

Dentre as várias formas de o empreendedor ter acesso ao capital ou captar recursos, podemos destacar os créditos bancários, ou seja, os financiamentos. Muitas vezes o empreendedor se depara com a falta de recursos para investir em tecnologia, para contratar um profissional que o ajude a alavancar um negócio, para investir no marketing da empresa, para investir em novos produtos, entre outras ações. Dessa forma o financiamento é uma opção que o empreendedor tem disponível para iniciar seu negocio ou para acelerar o crescimento de um negocio já existente.

Escolher corretamente a estrutura de capital faz toda diferença. Uma escolha errada pode significar aumento desnecessário de custos ou perda de atratividade da empresa.

Uma empresa que cresce com os próprios lucros demora mais a crescer: é preciso esperar os meses passarem, gerar lucro, expandir, esperar novamente e expandir mais um pouquinho. Neste caso, o capital adicional pode funcionar como uma alavanca e acelerar o processo de crescimento do negocio.

Além do capital para crescer, é preciso capital também para começar a empresa, como por exemplo: para criar o estoque inicial, comprar equipamentos mínimos e pagar despesas fixas (salários, água, luz, etc.).

Abaixo algumas vantagens do capital de terceiros:

- Controle da empresa é todo seu. Talvez essa seja a maior vantagem na opção capital por terceiros. O credor, seja quem for, não tem o direito de se envolver no negocio, de gerencia-lo, etc.
- Previsibilidade. Ao fazer um empréstimo, você tem o total conhecimento da quantia a ser paga, bem como de que maneira. Essas informações permitem um orçamento mais preciso. Especialmente para pequenas empresas, saber exatamente quanto será gasto mensalmente faz toda diferença.

- Obrigações simples. A sua única obrigação com terceiros é de quitar sua dívida. Feito isso, a relação entre sua empresa e o credor termina e não existem mais vínculos.

As desvantagens:

- Pagar o empréstimo, mais os juros. Além de ter que devolver uma quantia maior do que a recebida, o valor deve ser devolvido independentemente do quão bem sucedido o negócio está.
- Utilizar o dinheiro para pagar devedores. O empresário deve ter em mente que por um período X uma quantia Y será utilizada para pagar dívidas ao invés de ser injetada no próprio negócio.
- Reputação de alto risco. Empresas com grandes dívidas são consideradas de alto risco por investidores potenciais. No futuro, caso a empresa queira levantar algum capital, será mais difícil encontrar investidores.

Vantagens do capital próprio:

- Capital próprio não precisa ser devolvido. Isso significa que todo dinheiro gerado pelo fluxo de caixa pode ser utilizado para fazer o negócio crescer.
- Mais dinheiro no caixa. Como não há dívidas a serem pagas, o dinheiro em caixa pode ser utilizado para fazer o negócio crescer.
- Menor risco de falência. Se o negócio está indo mal, os credores podem forçar a empresa a decretar falência. Ao contrário, os investidores poderão aguardar uma mudança de cenário, ou, até mesmo investir mais dinheiro.

Desvantagens do capital próprio:

- Perda de autonomia. Talvez essa seja uma das maiores desvantagens. Por ter um fluxo de caixa residual, os acionistas exercem controle na administração da empresa. Em tomadas de decisões, por exemplo, terá sempre que consultá-los.
- Distribuição do lucro. Do ponto de vista do empreendedor, com o passar do tempo a distribuição dos lucros pode exceder o que ele gastaria pagando um empréstimo ou financiamento.

O plano de negócio é o primeiro passo para descobrir qual o investimento necessário. A Universo das Tintas contou com um investimento fixo e capital próprio para abrir a empresa. Atualmente o capital de giro para compra de materiais, estoque, pagamento de funcionários, contas fixas, variáveis e também com uma reserva.

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

O plano de negócios consiste em um documento formal que contém informações acerca do conceito do negócio, dos riscos, dos concorrentes, do perfil dos clientes, das estratégias de marketing e, ainda, de todo plano financeiro que vai viabilizar o negócio.

O plano de negócios permite ainda organizar as ideias para o início de um novo empreendimento ou orientar a expansão de empresas em atividades, apoiar a gestão do negócio delineando suas estratégias, proporcionar e facilitar a comunicação entre os *stakeholders* e viabilizar a captação de recursos financeiros, humanos e parcerias.

O planejamento proporciona a sustentação e o direcionamento para que se estabeleça a melhor direção a ser seguida para o alcance dos objetivos buscados pelo empreendimento. Além disso, um bom planejamento proporciona um norte na busca de informações necessárias para o desenvolvimento do plano de negócios, especialmente sobre o ramo de atuação do negócio, os produtos e serviços que serão oferecidos, os clientes, os fornecedores e os concorrentes do negócio e os pontos fortes e fracos, contribuindo para a viabilidade da ideia a empreender.

A elaboração do plano de negócio deve levar em conta algumas perspectivas distintas:

- Perspectiva do empreendedor: expondo de maneira clara e objetiva o que é empreendimento.
- Perspectiva do marketing: buscando a percepção do empreendimento pela visão do cliente.
- Perspectiva dos investidores: demonstrando as projeções financeiras para o negócio.

## 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O planejamento estratégico é a ferramenta que permite que as aspirações de longo prazo da organização sejam expressas e sistematizadas. Em geral diz-se que o planejamento estratégico parte da definição de missão, da visão e dos valores organizacionais para, então, ser desdobrado em objetivos táticos e operacionais que tornarão essa visão de futuro real.

Questões estratégicas da empresa:

- Manter seu plano de negocio sempre atualizado: Um plano de negocio é um documento que descreve os objetivos de um negocio e quais os passos que devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas para o empreendedor, empresa ou investidores. Servirá como mapa de percurso e dificultará perder-se na jornada.
- Defina metas e as compartilhe: Metas salvam o tempo de toda equipe, limitando a falta de foco e o excesso de prioridades. Definido as metas, certifique-se de que as comunicou adequadamente com clareza para todos os colaboradores e que todos tenham entendido.
- Definir as responsabilidades das funções e perfil das pessoas necessárias: no inicio geralmente o fundador é o “faz tudo”, mas com o crescimento é necessário recrutar pessoas com competências e habilidades intrínsecas e a serem desenvolvidas
- Delege tudo que puder: o empreendedor precisa ter a consciência de que outras pessoas também podem realizar o trabalho que ele faz. Isso não isenta responsabilidade, mas liberta-o para focar em outras atividades mais estratégicas e importantes.
- Tecnologia produtiva: quanto mais bem informatiza estiver o negocio, mais fácil será a gestão de empreendimento.

O uso dessas estratégias dar-se-á organicamente ao seu tempo.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia é a orientação e o alcance de uma organização a longo prazo, que conquista vantagens num ambiente inconstante por meio da configuração de recursos e competências com o intuito de atender às expectativas dos *stakeholders*.

A estratégia empresarial nada mais é do que traçar a rota da empresa, defini-la, pensar sobre onde estamos indo e como chegaremos lá.

A responsabilidade pela elaboração do planejamento estratégico esta nas mãos da alta direção da empresa. Mas deve ser feito de forma participativa, com a colaboração dos gestores de todas as áreas do negocio.

Um grande erro cometido por diversos gestores é definir muitas prioridades e não dar conta de nenhuma delas. É preciso focar apenas nas prioridades que consegue se desenvolver.

Se vir muitas oportunidades a frente, tem que focar em uma que tenha maior chance de dar certo. Essa escolha pode englobar diversas circunstancias: o mercado no qual o negocio esta inserido, o orçamento disponível, a motivação da equipe, a relevância do projeto para o seu crescimento. E assim que alcançar um objetivo com sucesso, parte-se para outro. Tentar desenvolver varias metas ao mesmo tempo, é muito provável que o desempenho caia.

Empreendedores geralmente especificam metas mensuráveis em seus planos estratégicos. Mas se o plano começa dar errado, o projeto pode acabar sendo engavetado e esquecido.

Se os fluxos dos processos não estão funcionando como esperado, o procedimento deve ser ajusta-los imediatamente para que o prejuízo não seja maior.

Manter reuniões continuas para que os colaboradores não acabam perdendo contato com os objetivos e as metas da organização. É essencial fazer relatório do que foi discutido para que nenhum detalhe seja perdido.

As reuniões estratégicas devem discutir pontos fortes, fracos, oportunidades, ameaças. Esse processo é essencial para a empresa, de todos os seguimentos.

### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão é uma visão genérica do propósito geral de uma organização, a qual esta, idealmente alinhada com os valores e expectativas da maioria dos stakeholders relacionada ao alcance e aos limites da organização.

A missão deve responder a pergunta mais básica que uma empresa pode se propor: para que existimos? Embora se trate de uma questão distante do dia a dia, é ela que dá sentido às ações diárias. A cada definição estratégica para o negócio e a cada tomada de decisão, os gestores devem avaliar se as suas decisões estão alinhadas com a missão da empresa. Uma virtude muito comum em bons gestores é saber dizer não para falsas oportunidades. E muitas vezes são consideradas falsas por não estarem alinhadas com a missão da organização.

Aqui alguns exemplos de missões de grandes empresas:

- Avon: ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e auto realização das mulheres no mundo todo.
- McDonald's: servir alimentos de qualidade, com rapidez e simpatia, num ambiente limpo e agradável.
- Fiat: desenvolver, produzir e comercializar carros e serviços que as pessoas prefiram comprar e tenham orgulho de possuir, garantido a criação de valor e a sustentabilidade do negócio.

Visão ou plano estratégico é o futuro que a organização deseja. É a aspiração em torno da qual um estrategista, por exemplo, um executivo chefe, procura centralizar a atenção e a energia dos membros da organização.

A visão de uma empresa procura responder onde uma empresa quer chegar e o que deseja ser no futuro. Sua visão deverá ser e conter o sonho de todos. Preferencialmente deve ser construída com a participação dos colaboradores, buscando expressar um sonho também desejável por eles. Esse sonho deverá ser inspirador, realizável, objetivo, ter uma dimensão perceptível e com um prazo para acontecer.

A visão será responsável por toda elaboração do planejamento estratégico. A definição das ações, objetivos secundários e estratégias de negócios estarão sempre alinhados com a visão, procurando maneiras de atingir este grande objetivo.

Alguns exemplos de visão de grandes empresas:

- Duratex: ser empresa de referência, reconhecida como a melhor opção por cliente, colaboradores, comunidade, fornecedores, investidores, pela qualidade dos produtos, serviços, relacionamento.
- Seara: ser reconhecida como uma empresa de excelência no mercado brasileiro e internacional, por processar e comercializar produtos de alta qualidade, em todos os seus segmentos e marcas comerciais, e continuando a se expandir no mercado em que atua no Brasil e no Exterior, com o compromisso de aperfeiçoamento contínuo de seus produtos e com o desenvolvimento sustentável e rentabilidade nos seus negócios.

Os valores são os princípios que reagem as ações e comportamentos de todos os Indivíduos que fazem parte de uma empresa, como sócios, acionistas e colaboradores. Os valores devem ser seguidos por todos dentro da organização. A empresa deve definir entre 5 e 6 valores, e após definidos, devem ser seguidos e cobrados como mandamentos.

É importante que todos sigam os valores da empresa, tornando-os sua própria identidade, e fazendo com que a organização seja reconhecida pelos seus valores e seus comportamentos.

Alguns exemplos de valores:

- Serem claros e objetivos, permitindo a compreensão de todos,
- Serem públicos para toda organização, clientes e sociedade;
- Serem obrigatórios, todos sócios e colaboradores, deve seguir à risca.

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

Criar a missão, visão e valores da empresa define o propósito e a identidade da organização. Esses fundamentos são sempre lembrados pelos gestores de nossa empresa. São realizadas avaliações frequentes para saber se a empresa está seguindo as definições. Porém isso não significa que está estática. Assim como o mercado está em constante evolução, nossa empresa revisa o planejamento com frequência, o que pode gerar uma redefinição de visão, missão ou valores.

Alguns exemplos que seguimos:

- Satisfação do cliente: ele é a razão da existência de qualquer negócio;

- Valorização e respeito às pessoas: são as pessoas o grande diferencial que torna tudo possível;
- Atuar como parte integrante da empresa: juntos nossa marca fica mais forte;
- Responsabilidade social: é a única forma de crescer em uma sociedade mais justa;
- Respeito ao meio ambiente: é isso que nos dá a perspectiva do amanhã.

## **4. CONCLUSÃO**

Ao final desse projeto onde fizemos uma proposta de um novo empreendimento sendo essa com nome de Universo das tintas, tendo como base a missão, visão e valores, descrevendo seus principais clientes, concorrentes e ramos de atuações. Mostrando a gestão empreendedora e o perfil do empreendedor com tudo isso fazendo uma administração estratégica da mesma forma fazendo uma estratégia empresarial para o mercado.

## REFERÊNCIAS

DEGEN, R. J. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Prentice – Hall do Brasil, 2009.

DE PAULA, G. B. Planejamento estratégico, tático e operacional: o guia completo para sua empresa garantir resultados. Treasy, 2015. Acesso em: 01 jun. 2019.

DORNELAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campos, 2001.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). Empreendedorismo no Brasil: 2016. Curitiba: IBQP,, 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/portalsebrae/anexos/web/pdf>. Acesso em 20 jun. 2019.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Cartilha do empreendedor. 3. ed. rev. e ampl. Salvador: SEBRAE-BA, 2009.