



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Cantinho da Floricultura

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Cantinho da Floricultura

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Diego Tavares Custodio Leal, RA 1012020100155

Emanuelly de Falco Jacintho, RA 1012020100742

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

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	7
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	13
4. CONCLUSÃO	14
REFERÊNCIAS	15

1. INTRODUÇÃO

O presente Projeto Integrado apresenta uma proposta diferente do acostumado, tendo como base o material estudado e principalmente a nossa imaginação e criatividade.

O título do PI é "BRAINSTORMING EMPRESARIAL" e temos o objetivo de desenvolver um possível novo negócio, usando e abusando da criatividade sem preocupações com sua viabilidade. Também será preciso apresentar todo o conteúdo estudado neste módulo, e o integrar durante o desenvolvimento do atual PI.

Sendo assim, o método de desenvolvimento será através de ideias e discussões entre os estudantes e também possíveis pesquisas em sites relacionados ao tema a seguir.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A floricultura é um negócio que está relacionado ao ato emocional, imaginando que uma flor torna qualquer momento especial e inesquecível. Mas acima dos valores emocionais que as flores representam, podemos citar outros, tais como: valores estéticos e intelectuais, dados por suas cores e muitas vezes o seu perfume.

A floricultura, entendida como o conjunto de atividades produtivas e comerciais relacionadas ao mercado de espécies vegetais cultivadas com finalidades ornamentais, é um dos mais novos segmentos da agricultura brasileira. Sabendo disso, podemos dizer que não existe restrição de público quando se trata de uma loja de flores em geral.

Com muita dedicação e responsabilidade, deve-se oferecer mercadorias e serviços com qualidade através de compras com fornecedores responsáveis pela eficácia e satisfação com consumidores. O trabalho é desempenhado de forma honesta e respeitando sempre o cliente, colaboradores e fornecedores, mas também principalmente o meio ambiente.

A base de uma floricultura são flores e folhagens, mas outros produtos poderão fazer parte de aquisições de clientes. São eles: Vasos, terra, adubos, embalagens, fitas e cartões para mensagens, cestas, bichos de pelúcias, chocolates e bebidas. Mas obviamente não é obrigatório em um estabelecimento. O nome proposto para este projeto foi Cantinho da Floricultura, e idealizamos uma boa estrutura para um futuro negócio.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Para este tópico temos a missão de comentar as informações obtidas através do conteúdo em Gestão Empreendedora, apresentar e abordar o projeto de empreendimento que está sendo pensado entre a equipe.

O termo empreendedorismo é bastante utilizado na área empresarial e possui relação direta com a criação de novas empresas e a criação de novos produtos. A Gestão Empreendedora é a aplicação da mentalidade empreendedora dos processos do dia a dia de uma empresa estabelecida. Essa abordagem também pode ser chamada de intraempreendedorismo e é considerada mais democrática no sentido de que as oportunidades de criar e causar um grande impacto na companhia são para todos.

Abaixo apresentaremos um pouco sobre O Perfil do Empreendedor no possível "Novo Negócio", suas Fontes de Capital e apresentar a proposta do mesmo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. Em poucas palavras, o empreendedor é aquele que cria e inicia algo novo e sai na frente dos outros, enxergando inúmeras oportunidades e que não tem medo de correr riscos.

Além da autoavaliação, autocrítica e autocontrole, algumas das inúmeras características mais comuns de um empreendedor se destacam por:

- Otimismo e visão para o futuro;
- Capacidade de transformar crise em oportunidades;
- Habilidade de inovar criando algo novo ou inovando o que já existe;
- Busca por novos negócios e oportunidades;
- Preocupação em melhorar produtos e serviços;
- e o interesse nas necessidades do mercado.

Mas afinal, qual é o perfil necessário para o empreendedor de uma Floricultura? Pesquisando um pouco à fundo, encontramos um artigo disponibilizado para esses fins e pudemos reunir algumas informações que julgamos importantes para esse meio.

O empreendedor envolvido com essas atividades deve adequar-se em um perfil arrojado e comprometido com a evolução acelerada de um setor altamente disputado. A seguir são algumas das características encontradas ao empresário desse ramo:

- Ser apaixonado pela atividade e ter conhecimento no ramo;
- Pesquisar e observar constantemente o mercado, promovendo ajustes e adaptações sempre que necessário;
- Ter a iniciativa para promover mudanças necessárias;
- Sempre acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas da empresa;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ter capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente;
- Ter habilidade para liderar uma equipe de profissionais da floricultura.

Sabendo disso, é importante se dedicar e manter-se por dentro das tendências do mercado para um bom desempenho no empreendimento.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

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

Dentre as várias formas de o empreendedor ter acesso ao capital, podemos destacar o financiamento. Muitas vezes, o empreendedor se depara com a falta de recursos para investir em tecnologia, para contratar um profissional que o ajude a alavancar o negócio, para investir no marketing da empresa, para investir em um novo produto ou serviço, entre outras ações dentro de um mercado.

Atualmente existem diversas formas para se iniciar um negócio, seja ele por recursos próprios ou recursos de terceiros. Pesquisando em sites para a obtenção de informações encontramos uma estimativa para investimento inicial, e segundo a estimativa da SEBRAE, poderá ser necessário um investimento básico em torno de R\$ 120.000,00 para dar o "pontapé" inicial.

Algumas referências de orçamentos são:

- Adequação do imóvel: R\$ 20.000,00
- Equipamentos: R\$ 12.000,00
- Móveis e utensílios: R\$ 8.000,00
- Veículos: R\$ 30.000,00
- Estoque inicial de flores e outros produtos: R\$ 30.000,00
- Capital de giro: R\$ 8.000,00

Sabendo disso, se fosse o caso de tentarmos o próprio empreendimento pensaríamos primeiramente em um financiamento por capital próprio sabendo de suas diferenças. O financiamento por endividamento é um tipo de financiamento em forma de empréstimos e possui juros, cujo pagamento está relacionado com as vendas e lucros da empresa mesmo que de forma indireta. Porém vale ressaltar que para esse tipo de financiamento é preciso um ativo como garantia. Já o financiamento por capital próprio

possui o diferencial de que permite que o investidor tenha uma participação maior no negócio e não exige garantias como na modalidade apresentada anteriormente. Dessa forma, o investidor possui uma alta taxa de lucros da empresa, ou seja, o financiamento por capital próprio significa obter recursos para a empresa em troca de participação na propriedade.

Diante a essa pequena explicação, podemos ter uma escolha consciente se não for o caso de uma fonte de capital própria. Mas obviamente é preferível o investimento direto que ao financiamento.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A floricultura no Brasil iniciou-se como atividade econômica em maior escala a partir dos meados dos anos 60. Aos poucos foi crescendo, visando principalmente os picos de maior demanda provocados pelo Dia das Mães, Dia dos Namorados, Finados e Natal. Sabemos que a floricultura é um negócio que está relacionado ao ato de se emocionar e ser emocionado, afinal qualquer momento se torna especial e inesquecível. As flores tornam um ambiente agradável com seus valores estéticos e intelectuais, dados por suas cores e muitas vezes o seu perfume, seus valores medicinais e ecológicos e até mesmo econômicos.

As floriculturas atendem um mercado que vai desde presentes em datas comemorativas, ornamentação para casamentos, aniversários, coroas de flores e até decoração de mesas para ambientação, os quais foram muito popularizados pela venda em supermercados e o tornando em um possível concorrente.

Segundo pesquisas realizadas ainda no site da SEBRAE, foi possível informações de que em 2017 o setor de vendas de flores faturou R\$7,2 bilhões e ocasionou em um crescimento de 9% e, no ano de 2018, foi de R\$8,1 bilhões. Os dados são do Instituto Brasileiro de Floricultura (Ibraflor), onde o mesmo expõe que o

mercado de flores no Brasil tem alto potencial para crescimento. Há também informações de que a distribuição varejista de flores e plantas no Brasil conta com cerca de 20 mil pontos de venda, e o Estado de São Paulo representa cerca de 40% de todo o consumo nacional, enquanto que apenas a cidade de São Paulo absorve perto de 25% de toda a demanda dessas mercadorias.

Existem vários canais de distribuição para esse negócio, sendo o principal deles a própria floricultura. Outros canais utilizados são o telefone e a venda online que trazem comodidade para os consumidores e a possibilidade de atendimento em qualquer lugar do Brasil ou exterior. E no mesmo artigo conseguimos a informação de que o atendimento online está crescendo constantemente no país, gerando assim um ponto positivo ao atendimento e uma atenção maior aos clientes.

Acreditamos que um mercado concorrente indiretamente possa ser supermercados e atacadistas, agropecuárias e, obviamente, floriculturas vizinhas.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Para este tópico temos a missão de apresentar os conteúdos estudados e relacioná-los com a proposta de um novo negócio. Para isso será realizado um breve resumo do que foi disponibilizado e estudado por nós.

Apresentaremos o que é a Estratégia Empresarial, a Missão, Visão e Valores de uma empresa, e, a partir desta apresentação, poderemos dar continuidade ao planejamento do novo empreendimento pessoal. No tópico 3.2.2 será preciso realizar pesquisas em sites de empresas reais para então conseguirmos inspirações de conteúdo e ideias.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O planejamento estratégico nada mais é do que uma ferramenta de gestão onde permite que as empresas e os indivíduos realizem as suas vocações e atinjam seus objetivos de médio e longo prazos. Esta atividade do empreendedor está constantemente vinculada ao futuro, afinal, mesmo quando já tem um negócio estabelecido, o empreendedor está rotineiramente em busca de novas formas de explorar as potencialidades do negócio, resolver problemas dos consumidores e promover ajustes na sua operação atual.

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

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Essa clássica ferramenta é indicada para organizações de todos os portes, em especial as que estão nascendo ou pequenas. Sua utilidade se dá para definir a direção estratégica da companhia e da motivação da equipe, e também permite que o empreendedor reflita sobre o papel principal na sociedade e sobre o futuro de sua própria empresa.

A definição para esses termos se dão por:

- **DEFINIR A MISSÃO DA EMPRESA:** Sua definição serve como base para a construção da estratégia da empresa, como os objetivos, indicadores e metas. Uma boa definição de missão deve esclarecer o benefício gerado pela empresa para o seu público, além de ser inspiradora e desafiadora para que haja o engajamento de seus colaboradores e parceiros.
- **DEFINIÇÃO DE VISÃO DA EMPRESA:** Esse é o momento em que a empresa precisa determinar uma visão de futuro para o seu negócio, com isso ter objetivos para atingir nos próximos anos. Também é fundamental que tenha indicadores e metas.
- **DEFINIÇÃO DOS VALORES:** São os ideais de atitudes, comportamentos e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

A primeira empresa escolhida para esse tópico foi a **NESTLÉ**, onde conseguimos as informações em um site disponibilizado por um Jovem Aprendiz da empresa, disponibilizado em Referências.

Sua missão: “A missão da Nestlé é oferecer ao consumidor brasileiro produtos reconhecidamente líderes em qualidade e valor nutritivo, que contribuam para uma alimentação mais saudável e agradável, gerando sempre oportunidades de negócios para a empresa e valor compartilhado com a sociedade brasileira.”

Visão: “Ser o parceiro que ajuda você a crescer através de soluções criativas em alimentos e bebidas, respaldadas por marcas reconhecidas, que permitam inovar e satisfazer seus clientes. Como empresa líder mundial em nutrição, saúde e bem-estar, a equipe NESTLÉ PROFESSIONAL tem verdadeira paixão pelo que faz e está sempre comprometida com a tarefa de oferecer fórmulas criativas, personalizadas e comercialmente viáveis.”

Valores: “Valores da Empresa Pessoas em primeiro lugar. Qualidade de nossos produtos e serviços. Segurança é inegociável. Respeito a todos, dentro e fora da presa. Responsabilidade em toda decisão. Paixão pelo que fazemos”

Em sequência, pesquisamos sobre a **APPLE** e encontramos as seguintes informações:

Missão: “A Apple está comprometida a levar o melhor da experiência em computação pessoal a estudantes, educadores, profissionais criativos e consumidores do mundo todo através do seu hardware, software e serviços de internet inovadores.”

Visão: “Produzir produtos de alta qualidade e fácil uso que incorporam alta tecnologia para o indivíduo, provando que alta tecnologia não precisa ser intimidadora para aqueles que não são experts em computação”.

Na mesma fonte de informações encontramos também sobre a **CACAU SHOW** e decidimos colocá-lo:

Missão: “Proporcionar ao maior número de pessoas uma experiência memorável e excelência em produtos e serviços, sendo referência na gestão do negócio de chocolate.

Visão: “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”.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Temos a missão de eternizar datas importantes comercializando flores, cestas e presentes que atendam as expectativas, desejos e perfil de nossos clientes garantindo a responsabilidade, qualidade e atendimento personalizado e exclusivo. Além também, de coletar emoções e satisfações com o público que irá nos acompanhar.

A nossa visão é de trabalharmos duro para levar a satisfação de um excelente produto ao cliente, sermos competentes e nos esforçarmos diariamente. Queremos estar entre os líderes no mercado e ser referência de excelência em produtos e serviços, prestando o melhor atendimento para os clientes.

Nossa ideia é atuar com seriedade, comprometimento e responsabilidade, oferecer o tratamento humanizado, acreditar e valorizar as pessoas. Além também de trabalhar a melhoria contínua dos processos, resultados e satisfação das necessidades presentes e futuras dos clientes, buscando sempre superar as suas expectativas.

Buscaremos construir uma relação de confiança, transparência e solidariedade. Essa questão é muito importante para uma boa vivência em um local de trabalho. Juntos, acreditamos no trabalho dinâmico, rápido e ágil.

4. CONCLUSÃO

Após muito trabalho e dedicação conseguimos finalizar o projeto com excelência. Contamos com a nossa criatividade, além de muitas pesquisas realizadas e devidamente esclarecidas no tópico abaixo REFERÊNCIAS.

Utilizamos para este projeto um possível novo negócio de “Floricultura”, e tentamos deixar o mais parecido possível com nossos gostos, obtendo sucesso para isso. Porém, apesar de todo o trabalho com isso, tivemos muita dificuldade para obter as informações necessárias no quais não sabíamos a resposta correta.

Contudo, ao mesmo tempo que tivemos as dificuldades, pudemos ter a experiência de um novo negócio próprio e pensaremos em um futuro sobre isso.

REFERÊNCIAS

BÔAS, Marcella Villas. **Exemplos de Missão, Visão e Valores para você se inspirar.**

Disponível em:

> <https://certificacaoiso.com.br/missao-visao-valores/>

Acesso em 19 de Junho de 2021.

MAGALHÃES, Bruno Eduardo Rodrigues. **Missão, Visão e Valores da Nestlé.** 16 de Jun. de 2021. Disponível em:

> <https://www.bulbapp.com/u/miss%C3%A3o-vis%C3%A3o-e-valores-da-nestl%C3%A9~5#:~:text=%E2%80%9CA%20miss%C3%A3o%20da%20Nestl%C3%A9%20%C3%A9,compartilhado%20com%20a%20sociedade%20brasileira.%E2%80%9D>

Acesso em 19 de Junho de 2021.

NAKAGAWA, Marcelo. **Ferramenta: Missão, Visão, Valores (CLÁSSICO).**

Disponível em:

> https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF

Acesso em 19 de Junho de 2021.

Redação Azulis. **Como montar uma Floricultura: tudo o que você precisa saber;** 13 de Maio de 2020. Disponível em:

> <https://www.azulis.com.br/artigo/como-montar-uma-floricultura>

Acesso em 21 de Abril de 2021.

SEBRAE. **Como montar uma floricultura.** Disponível em:

><https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-floricultura.2e897a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

Acesso em 23 de Maio de 2021.