



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO COMERCIAL

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

I9 PRODUTOS AUTOMOTIVOS

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO COMERCIAL

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

I9 PRODUTOS AUTOMOTIVOS

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Fabricio dos Santos Vaccari, RA: 1012020100587

Larissa dos Santos Vaccari, RA: 1012020100589

Maiara Pasquini da Silva, RA: 1012020100342

Maria Gabriela L. Pedro, RA: 1012021100403

Paulo Roberto S.Cruz, RA: 1012020100679

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
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	13
REFERÊNCIAS	15
ANEXOS	18

1. INTRODUÇÃO

Por meio do nosso trabalho, temos o objetivo de desenvolver e apresentar estudos de um novo empreendimento, a nossa escolha foi baseada em uma empresa que está iniciando recentemente e que também é de um dos nossos integrantes do grupo, tendo assim mais facilidade em obter informações, e desenvolver uma estratégia no trabalho.

Nossa finalidade é desenvolver a gestão empreendedora, quais suas influências e dentro dela comentar sobre o perfil do empreendedor, as fontes de capital e as propostas de um novo empreendimento, será comentado também sobre a administração estratégica e sua importância para as empresas, mostraremos a importância da empresa ter uma estratégia empresarial e desenvolveremos sua missão, visão e valores, com o apoio e a coerência de cada unidade de estudo que nos auxiliou a chegar nos resultados. Ao final vamos apresentar nossa conclusão com a ideia formada.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Informações sobre a I9 Produtos Automotivos, seria uma empresa situada no município de São João da Boa Vista -SP, sua principal área de atuação é o Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores, com CNAE de Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores.

A I9 Produtos Automotivos, tem o objetivo de oferecer o melhor em produtos para limpeza e higienização para veículos automotores e estofados no geral, seja ele qual for a categoria. Iniciando com pelo menos três das melhores marcas do país, buscando se consolidar na região em que atua.

A ideia é a I9 Produtos Automotivos trabalhar inicialmente via E-commerce, buscando futuramente ter um grande estoque e uma loja física, com a ideia de ser um exemplo de gestão, e consolidação em sua região. Seu mercado é a revenda de produtos diretamente das fábricas, para estéticas automotivas, lava-rápido, detailers (profissionais especializados em uma limpeza e higienização detalhada com os melhores produtos), estúdios de polimento entre outros. Visando futuramente ampliar suas redes de atendimento para todo o estado de São Paulo e Sul de Minas Gerais, regiões carentes de produtos atualmente. A I9 Produtos Automotivos viu a possibilidade de investir em um mercado totalmente fraco na região, e que tem muito potencial de crescimento para o futuro, já que os serviços como cuidado e embelezamento de veículos está crescendo consideravelmente nos últimos anos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Com o ano atípico de dois mil e vinte e a crise causada pelo coronavírus, trouxe diversos problemas financeiros e econômicos para os setores, mas existem aqueles que conseguem enxergar uma oportunidade em meio a essa crise. A estética automotiva é um dos setores que vem crescendo desde o surgimento da pandemia, o aumento da procura se deve ao fato de ser um serviço aprimorado de limpeza, que além de, melhorar a aparência do veículo através de uma manutenção aprofundada e sistemática, também ajuda prolongar a vida útil do automóvel, reduzindo elementos prejudiciais à saúde e até valorizando o veículo para uma possível venda.

Com isso encontramos a oportunidade de um investimento em produtos de higienização e limpeza, justamente por causa da preocupação do vírus que pode ficar impregnado em capô, pára-brisas, principalmente no seu interior, por exemplo. Também é preciso saber que o interior do veículo, carrega inúmeras bactérias que podem prejudicar a saúde causando doenças como os problemas respiratórios.

Observando que a nossa região é fraca nesse mercado, fizemos uma pesquisa e a maioria das estéticas automotivas e lava-rápidos fazem compras pela internet ou com distribuidores com um preço elevado dos produtos, ainda pagando alto valor de frete, pensamos na empresa para prestar a comodidade, facilidade e o preço justo para os clientes beneficiando o período que exige maior higienização e economia.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para ser um investidor de sucesso nesse ramo é preciso gostar e entender um pouco sobre carros e motos, mas não exatamente sobre peças ou motor, e sim entender sobre a parte pintura, verniz aplicado, em geral materiais usados no interior e exterior do veículo, e ter uma visão ampla de produtos químicos que podem ou não ser usados no material em que será aplicado o produto, entender sobre as composições, químicas de cada produto, diluições e acima de tudo o pH (potencial hidrogeniônico) de cada produto, pois é por ele que se identifica se o produto é agressivo ou não para aquele veículo, em geral entender a parte da química a ser aplicada em cada material.

O mais importante, além de conhecer como administrar uma empresa, é saber todos os cuidados necessários para não prejudicar o veículo, e saber as questões técnicas para saber passar aos clientes, sem que haja uma aplicação errada. É também preciso acompanhar as tendências e o seu público não só pelo que ele procura, mas também pelo comportamento, estilo e conduta.

A competitividade é um fator positivo e faz com que o empreendedor busque conhecer muito bem com quem está competindo para não oferecer somente um bom valor e sim um serviço, atendimento e conhecimento de qualidade.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Em média no Brasil pode-se abrir um CNPJ com algo em torno de R\$1,5 mil. Os valores e condições variam de cidade para cidade. É preciso entender que, para abrir uma empresa, mesmo que haja uma média, os valores diferem de acordo com a modalidade, região, regime tributário e até ramo de atividade. Por isso, é fundamental fazer um levantamento específico e pontual para o negócio.

O custo médio para abrir uma empresa e ter um CNPJ varia de acordo com o Estado. O gasto com documentação e contador pode variar de R\$500,00 até R\$1.500,00. Uma vez aberta a empresa, há também os custos iniciais da operação que são: aluguel, funcionários, conta de água, luz, telefone, contador e impostos.

Podemos dizer que há duas fontes de capital para as empresas: O capital próprio e o capital de terceiros.

A capitalização via capital próprio é bem simples e depende apenas das reservas de capital realizadas pela empresa, pela disponibilidade dos sócios em fazer um aumento de capital ou capitalização de recursos informais através de pessoas físicas.

O capital de terceiros é o dinheiro que as empresas adquirem de instituições financeiras, como bancos.

O recurso não vem de sócios, acionistas ou do lucro das atividades, mas de dívidas adquiridas de fontes fora da empresa.

Geralmente, as principais fontes de capital de terceiros para empresas são os bancos, mas outras instituições podem conceder os recursos, como é o exemplo de fornecedores. Das duas formas, as empresas podem ter que pagar juros pelo tempo em que o dinheiro permanecer aplicado.

De início a fonte de capital será de terceiros, através de economias, empréstimos ou financiamentos com bancos, um aporte de cinquenta mil reais seria o suficiente no início para um investimento em produtos e infraestrutura. Normalmente empréstimos e financiamentos para CNPJ, o juros é bem abaixo, ao contrário de um financiamento para pessoas físicas. Isso seria um ponto positivo, principalmente por se tratar de um novo negócio, que estaria começando a partir daquele momento.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

- Mercado

No atual momento o centro de estética automobilística, vem sendo um dos setores no Brasil que está sendo muito procurado desde o surgimento da pandemia de coronavírus (COVID-19), pois o aumento da procura se deve ao fato de ser um serviço aprimorado de limpeza, além dos produtos, equipamentos e técnicas de trabalho também passaram por evoluções, exigindo do profissional a necessidade de manter-se antenado aos novos avanços desse mercado cada vez maior e mais competitivo. Todo o crescimento de demanda por produtos e serviços faz com que a concorrência também cresça, para manter a competitividade, os administradores devem estar sempre ligados às tendências do mercado, e produtos internacionais, pois as tendências são lançadas lá primeiro.

- Clientes

Nesse mercado há vários tipos de clientes, entre eles estão as Estéticas Automotivas, os Estúdios de Polimento, os Detailers, os Lava rápidos, as funilarias, empresas de higienização de estofados entre vários outros. Os detailers como exemplo, é um profissional especializado em serviços mais detalhados, apenas utilizando materiais de qualidade, a ideia é deixar o carro até melhor do que quando saiu da fábrica.

- Valorização

A valorização dos produtos depende diretamente das fábricas, muitas delas até colocam um preço sugestivo para não venderem muito abaixo ou muito além do valor deles, outras fábricas preferem já passar o preço final para as revendas, assim incluindo a margem fixa para a revenda. A questão de valores influencia diretamente nos serviços

oferecidos pelos clientes, por isso mantemos a ideia de trabalhar com uma margem um pouco abaixo da sugerida pelas fábricas.

- Concorrência

A região de São João da Boa Vista, é extremamente carente desse setor, tanto que muitos clientes compram pela internet, em E-Commerce de cidades como Ribeirão Preto, Campinas e São Paulo, e esses são os principais concorrentes, acreditamos que podemos ganhar muitos clientes não cobrando o frete, pois o custo de transportadora acaba se tornando caro para nossos clientes.

- Custos

O custo inicial para montar a revenda de produtos, gastaria cerca de 50 mil reais, com um investimento de grande parte desse valor em produtos, e o restante em infraestrutura, como espaço para armazenamento, escritório, veículo para entrega, escritório de contabilidade, abertura do CNPJ e outros afins.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Administração estratégica é a administração da empresa que está sempre verificando sua razão de existir no mercado, como vai operar e onde quer chegar em determinados prazos, desenvolvendo assim, sua missão, visão e valores.

É um tema que deve ser conhecido por todo o arco administrativo de uma empresa. É de extrema importância esse tipo de gestão para se conhecer o mercado em que a empresa atua, garantir a sobrevivência do negócio, garantir que todos à volta da empresa entenda quais os valores e metas estabelecidas.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial tem como intuito, alcançar seus objetivos almejados na administração estratégica. Ela define como será o caminho para a empresa chegar ao mercado.

Tendo como frente, as pessoas que estão na gestão da empresa podendo ser os gestores e empresários das micro e pequenas empresas, ou a alta administração, das médias e grandes empresas.

A grande relevância da estratégia empresarial, para quem quer alcançar o sucesso empresarial, sobrevivendo às mudanças constantes do mercado.

Se a empresa está iniciando, definir a estratégia que vai trilhar no mercado fará grande diferença, pois, ao conhecer as potencialidades e as limitações para operação, falhas podem ser evitadas, alcançando resultados mais consistentes com a sua razão de existir.

Para as empresas que já estão no mercado, é fundamental repensar a forma de operação. No ambiente de constantes mudanças, pode ser necessário efetivar processos de reestruturação para sobrevivência e competitividade. As reestruturações podem ser na forma organizacional, financeira, mas também dos produtos e serviços oferecidos no mercado. Trazendo consigo um melhor resultado, e sucesso para seu empreendimento.

A nossa empresa tem como estratégia ser daqui uns 3 a 5 anos referência em vendas de produtos automotivos, se especializando ainda mais para o comércio da estética e detailers trazendo consigo as melhores marcas, produtos de qualidades, sempre atualizados com o que o mercado desta área necessita, trabalhando com produtos de primeira linha, com os melhores preços do mercado, contando com a linha completa de produtos e equipamentos automotivos.

Excelência em produtos originais, direto do fabricante ou representantes legais, prezando sempre a satisfação do cliente, contamos com uma equipe extremamente focada no melhor atendimento.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A ferramenta missão, visão e valores é indicado para organizações de todos os portes, em especial as que estão nascendo ou pequenas, ela serve para definir a direção estratégica da empresa: da integração das operações à estratégia da companhia e da motivação da equipe.

E tem como utilidade permitir que o empreendedor reflita sobre o papel do seu negócio na sociedade e sobre o futuro da empresa.

Mesmo que desgastado entre as grandes empresas, o trio Missão-Visão-Valores é um recurso poderoso para que empreendedores consigam planejar negócios diferenciados, atrair colaboradores engajados e se orgulhar de seu trabalho.

A definição do trio é o ponto de partida do planejamento dos novos negócios dos empreendedores de primeira viagem e deve ser constantemente validado ao longo da existência da empresa. Empreendedores só são visionários quando conseguem manter intactos a missão, a visão e os valores definidos no início da empresa.

Há diversas definições para esses termos, mas para esta ferramenta, vamos considerar que:

- Missão: É o propósito da empresa existir, é sua razão de ser.
- Visão: É a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo).
- Valores: são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO

Oferecer soluções eficientes e qualidade na distribuição dos melhores produtos para o mercado automobilístico.

VISÃO

Ser a maior e melhor distribuidora de produtos automobilísticos na região onde atua e uma das marcas mais lembradas no mercado nacional, levando qualidade, eficiência e bom atendimento aos clientes e parceiros.

VALORES

Ética e transparência na condução dos negócios, busca do aperfeiçoamento contínuo, respeito e valorização de fornecedores e clientes, valorização dos nossos colaboradores e cumprimento de compromissos.

4. CONCLUSÃO

Concluimos neste PI, como é feito o real desenvolvimento de um novo empreendimento, vimos a importância de estar tudo alinhado já no início da trajetória, desde o perfil do empreendedor até missão, visão e valores.

Entendemos como funciona as fontes de capital, o capital próprio e o de terceiros, quais as burocracias para se abrir uma empresa, o que precisa, quanto gasta, impostos. Como as empresas estão se reinventando com a pandemia.

Compreendemos também que empreender é além de ser criativo, surgir com novas ideias, estar sempre atualizado, empreender é fazer o que ama, se dedicar ao máximo, estar sempre disponível para seu negócio, nunca esquecer por qual razão você está ali, como vai operar pra chegar lá e onde quer chegar, é impor metas sempre buscando o melhor.

Empreender tem como intuito através da estratégia levar até alcançar os objetivos que você almeja, sobrevivendo a mudanças que ocorrem no mercado. Por isso devemos traçar o caminho que desejamos alcançar dentro do negócio, contando com

simples ferramentas como missão, visão e valores, já dá um bom suporte para quem está iniciando seu novo empreendimento.

REFERÊNCIAS

A importância de se profissionalizar em Estética Automotiva. Disponível em:

<<https://vonixx.com.br/a-importancia-de-se-profissionalizar-em-estetica-automotiva/>> Acesso em: 01 jun. 2021.

Capital de Terceiros: Entenda o que é e como calcular para a sua empresa. Disponível em:

<https://editalconcursosbrasil.com.br/blog/contabilidade_capital-de-terceiros/> Acesso em: 20 maio 2021.

Detailing: conheça o serviço de estética. Disponível em: <<https://autoesporte.globo.com/carros/noticia/2017/12/detailing-conheca-o-servico-de-eestetica-automotiva.ghtml>> Acesso em: 01 jun. 2021.

Empreendedor do setor automotivo alavanca negócios na pandemia. Disponível em:

<<https://www.blogdaslocadoras.com.br/categoria-carros/noticias-de-carros/empreendedor-do-setor-automotivo-alavanca-negocios-na-pandemia.html>> Acesso em: 17 maio 2021.

Entenda o que é administração estratégica. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-administracao-estrategica,44af6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 20 maio 2021.

ESTÉTICA AUTOMOTIVA: O valor dos detalhes supera o preço do serviço.
Disponível em:

<<https://www.jornalnegocio.com.br/post/est%C3%A9tica-automotiva-o-valor-dos-detalhes-supera-pre%C3%A7o-do-servi%C3%A7o>> Acesso em: 17 maio 2021.

Ferramenta: MISSÃO, VISÃO, VALORES. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF>. Acesso em: 07 jun. 2021.

Franquia higienização veicular: por que investir no negócio?. Disponível em:

<<https://encontresuafranquia.com.br/franquia-higienizacao-veicular/#>> Acesso em: 17 maio 2021.

Miromi - Quem Somos. Disponível em:

<<https://www.miromi.com.br/ajuda/politicas-da-loja/quem-somos>> Acesso em: 06 jun. 2021.

O que são estratégias empresariais. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-em-presariais,e4df6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 06 jun. 2021.

O Que são Fontes de Capital?. Disponível em:

<http://luisguilherme.com.br/download/ENG1530/TurmaA01/G05-Fontes_de_Capital.pdf> Acesso em: 20 maio 2021.

Quanto custa abrir empresa no Brasil? Confira os custos e Taxas em 2021.
Disponível em:

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quanto-custa-abrir-empresa-no-brasil-descubra-tudo/>> Acesso em: 20 maio 2021.

ANEXOS

