



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**Ciências Contábeis e Administração**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**FORTE LUZ**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**Ciências contábeis e Administração**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**FORTE LUZ**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Fernanda da Silva Carvalho, RA 1012021100148

Luan L. Souza de Oliveira, RA 1012021100626

Lucas M. de I. D. Amorim, RA 1012021100592

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	3
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	4
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	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	9
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
<b>4. CONCLUSÃO</b>	13
<b>REFERÊNCIAS</b>	14
<b>ANEXOS</b>	15

# 1. INTRODUÇÃO

O mercado de trabalho tem se encontrado cada vez mais complicado para novas empresas sobreviverem, ainda mais em uma pandemia mundial como a que estamos enfrentando. Porém, em meio a este momento complicado em que os empreendedores estão passando, uma modalidade de negócio em potencial que vale destacar é a de energia solar.

Em meio a crises ambientais e desastres, temos uma forma de obter energia sem qualquer resíduo de poluição através da captação da energia solar, é possível obter uma forma alternativa de redução de custos da eletricidade para residências e empresas, tornando possível usufruir de mais energia sem grandes impactos financeiros ambientais.

O uso da energia solar já é uma realidade comum em países desenvolvidos. Com o crescimento excessivo desse mercado, acreditamos que podemos oferecer aos nossos clientes objetivos claros, sinceros e transparentes.

A Forte Luz está disposta a fazer parte deste mercado através de objetivos focados e uma estratégia cuidadosamente moldada e planejada sobre a missão, visão e valores da empresa, para satisfazer e conquistar a confiança de seus clientes enquanto contribui para o meio ambiente.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Forte Luz é um projeto de empresa que surge com a proposta de oferecer serviços de instalação e consultoria para clientes interessados em fontes alternativas de produção de energia elétrica sustentável através da luz solar, sem emissão de poluentes e geração de resíduos e impactos ambientais.

A produção de energia solar fotovoltaica é normalmente classificada em duas modalidades: geração distribuída, que possibilita ao cliente produzir energia utilizando algum local de sua propriedade (residência, comércio ou terreno), e Geração Centralizada, conhecido também como usinas solares, é uma alternativa para os clientes que querem usufruir dos benefícios da energia sustentável, porém não possui condições ou interesses de instalar os equipamentos no local onde serão utilizados os créditos da geração de energia.

O segmento da energia solar vem se destacando desde que se tornou mais acessível para as condições financeiras da população e empreendedor. O desenvolvimento da tecnologia de painéis solares e conversores mais eficientes, possibilitou aumentar a eficiência e reduzir o custo destes equipamentos.

Este mercado em crescente ascensão também está se destacando pela presença de novos integradores (outros empreendedores) de serviços desta modalidade de produção de energia, e as próprias concessionárias de energia elétrica já existentes, que também estão se inserindo neste mercado.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

O lançamento da empresa Forte Luz no setor fotovoltaico tem como objetivos fundamentais trazer a acessibilidade da produção própria de energia elétrica para o cidadão ou comerciante, além de proporcionar redução da necessidade de geração de resíduos, degradação ambiental e emissão de poluentes para geração de energia.

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

Para o funcionamento da empresa, é necessário que o empreendedor possua um perfil arrojado, tendo em suas competências as habilidades de enxergar oportunidades de mercado e negócios, com habilidade para liderar e ser resiliente as dificuldades do mercado com capacidade de buscar inovar seu próprio empreendimento, produtos e serviços para se destacar dos demais concorrentes. Faz se necessário que o perfil do empreendedor mescle a experiência profissional da vivência em outras áreas e a mentalidade de inovação em um setor em crescimento.

É essencial a convocação dos profissionais certos para fazer parte da estrutura organizacional da empresa.

Estruturando a equipe de funcionários da empresa, haverá necessidade de um profissional com conhecimento técnico do assunto e formação superior em engenharia elétrica, já que a homologação dos projetos necessitam além de uma avaliação cautelosa, também a aprovação, assinatura e ART do profissional capacitado.

Será convocado para esta equipe uma pessoa na qual estará designada para o setor comercial da empresa, sendo este responsável pela gestão de contratos e captação de novos clientes em potencial, consumidores pessoa física e outros empreendedores.

Formando a equipe primária, haverá a necessidade da presença do profissional com formação técnica especializada e treinamentos para trabalho em altura e elétricos. Este será

o principal responsável pela execução dos projetos contratados, e também por fazer o acompanhamento e supervisão das instalações dos equipamentos caso seja necessária a contratação de funcionários prestadores de serviço terceirizados para execução de instalações fotovoltaicas de dimensões maiores.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Nesse processo iremos disponibilizar todos os recursos necessários, usar a inteligência e todos os esforços. Após uma análise de oportunidades para ser iniciado o nosso negócio, definimos que nosso capital será um conjunto de bens mobilizados e valores. Possuímos um plano com um produto atrativo com expectativa de rentabilidade e alto retorno.

Para a iniciação da empresa, consideramos o investimento inicial partindo do capital próprio como veículo próprio e valores aplicados em instituições financeiras permitindo que apenas um investidor tenha participação no negócio e dos lucros. O valor estimado para início da empresa é de R\$40.000,00 que será destinado para custos fixos essenciais para o funcionamento da empresa (internet; água; eletricidade e aluguel de escritório e despesas administrativas) e custo variável da operação (combustível, compra de EPI's, e equipamentos/ferramentas) necessárias para instalação dos projetos contratados.

Tabela custos da empresa

<b>Despesas fixas</b>	<b>Valores</b>
Aluguel escritório	R\$ 800,00
Internet	R\$ 100,00
Água	R\$ 30,00
Eletricidade	R\$ 70,00
Faxineira (semanal)	R\$ 300,00
Contador	R\$ 250,00
Aluguel impressora	R\$ 50,00
Marketing	R\$ 800,00
Plano operadora de celular	R\$ 65,00

<b>Despesas variável</b>	<b>Valores</b>
Móveis de escritório	R\$ 2.000,00
Itens de papelaria	R\$ 100,00
Computador	R\$ 1.000,00
Combustível	R\$ 500,00
Premiação novos contratos (por cliente)	R\$ 30,00

Tabela de custos com funcionários terceirizados para cada projeto contratado

<b>Custos com terceirizados</b>	<b>Valores</b>
Eletricista	5% (valor do contrato)
Engenheiro elétrico	R\$ 1.500,00

Os custos com terceirizados serão cobrados apenas quando contratado algum projeto, sendo o valor pago ao engenheiro, um custo fixo para avaliação e assinatura do projeto, e o custo de 5% sobre o valor do contrato para o eletricista.

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

A empresa Forte Luz surgirá no mercado de energia solar fotovoltaica na forma de prestador de serviços e consultoria em projetos e instalação de sistemas solares. Uma energia limpa, renovável e sustentável.

A decisão por trabalhar com energia solar foi alavancada pelo fato desta fonte de energia estar com grande demanda no mercado, e devido a crescente alta nos custos da energia elétrica fornecida pelas concessionárias e distribuidoras. "A geração de energia solar fotovoltaica cresceu 21,7% no primeiro trimestre de 2020 na comparação com o mesmo período do ano passado, informou a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE)" (CASARIN, 2020, Portal Solar).



O fornecimento de energia solar tem causado impactos relevantes na energia produzida por hidrelétricas. Em matéria publicada no site Portal Solar por Casarin (2020) sobre a geração de eletricidade em daquele ano, "a produção hidrelétrica recuou 2,5%, assim como as eólicas geram 15,8% a menos do que nos mesmos meses do ano passado".

O investimento necessário para produção de energia própria é muito menor do que a necessária para instalação de usinas eólicas e construção de hidrelétricas, entre outros. Neste mercado crescente também identificamos grande quantidade de empresas neste ramo solar, oferecendo serviços similares em todo o país, mesmo assim a demanda por geração própria é muito maior do que a oferta presente no mercado.

Com a alta da inflação e custo da energia elétrica no país, os consumidores buscam reduzir seus gastos com a energia elétrica em até 90%. Ultimamente há uma preocupação maior da população com o meio ambiente e economia, sendo assim identificamos o público alvo da empresa: Indústrias de pequeno e médio porte, comércio e cidadãos consumidores dos centros urbanos ou rurais que utilizam a energia elétrica de baixa tensão, buscando encontrar a melhor estratégia para atender às suas necessidades.

Em 2020 este mercado se destacou pelos novos recordes atingidos. Em relatório apresentado pela Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR):

2020 foi um ano de novos recordes para o setor fotovoltaico no Brasil. O segmento atraiu mais de R\$13 Bilhões em investimentos em 2020, incluindo as grandes usinas e os sistemas de geração em telhados, fachadas e pequenos terrenos. O resultado apresenta um crescimento de 52% em relação aos investimentos acumulados no país desde 2012, REDAÇÃO (2021).

Segundo Ruy Fontes (2020), a ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica) define que qualquer pessoa física ou jurídica pode instalar um mini ou micro gerador de energia elétrica para produção própria.

O processo da procura até ativação do sistema do cliente funciona da seguinte maneira, o cliente entra em contato com a empresa; o integrador realiza o dimensionamento e orçamento; o cliente solicita o pagamento ou financiamento com auxílio do integrador (de acordo com o que for acordado entre ambas as partes), após tratada a forma a condição de pagamento e assinatura do contrato, o integrador envia a documentação e solicitação de

acesso do cliente à rede de elétrica; após aprovada, é enfim realizada a instalação e ligação da geração própria de energia à geração distribuída.

O funcionamento do sistema fotovoltaico é definido da seguinte forma: painéis solares contendo um material reagente à luz solar, tem seus elétrons agitados pelos fótons de luz. Esta agitação é capaz de fornecer energia elétrica. Esta energia produzida é utilizada por seu proprietário após passar pelo inversor de corrente elétrica, convertendo-a de corrente contínua para alternada (a mesma utilizada pelos eletrodomésticos em geral). O que for produzido em excesso, é direcionado para rede elétrica da distribuidora de energia, gerando um crédito para abater futuramente na cobrança da eletricidade.

O cliente que decidir contratar a instalação do sistema fotovoltaico terá a opção de realizar o pagamento à vista, parcelado com o integrador, parcelado via distribuidor, financiamento bancário, consórcio ou mensalidade (assinatura locação). A opção de financiamento é uma das mais utilizadas segundo Estudo estratégico publicado por GREENER (2019). Há diversos bancos que possuem abrangência de linha de financiamento para este tipo de aquisição, tanto para pessoa físicas quanto para pessoa jurídica, cada uma delas com uma condição diferente de prazo, juros, cobertura e liberação dos recursos.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Analisando o mercado interno e externo a FORTE LUZ tem como propósito enxergar os próximos passos que serão tomados diante da visão da empresa, verificando e fazendo uma análise sobre os produtos e serviços oferecidos, serão analisados também pontos fortes e fracos que possuímos ao longo do tempo e todas as dificuldades que serão enfrentadas em relação com o mercado atual. Deve-se analisar também nossos concorrentes diretos e indiretos, e a possibilidade de crescimento da empresa, pois a estrutura interna de uma empresa é importante para a efetivação final da implementação do plano estratégico da empresa. Devemos entender quais as funções e os papéis importantes que possam contribuir para que a Forte Luz consiga alcançar todos seus objetivos para garantir o resultado esperado do empreendimento.

Para o desenvolvimento do planejamento estratégico, serão abordadas as funções que formam o ambiente interno de uma empresa e o que ela irá realizar, são elas: marketing, finanças, projetos e instalação.

A melhor forma de alcançar os objetivos e ser um diferencial competitivo no mercado é o setor de marketing e comercial, pontos chaves da empresa. São eles que conseguem identificar quais são os pontos fortes e fracos, assim podendo atuar de forma mais contundente no mercado de geração de energia solar, identificando fornecedores de produtos com valores mais acessíveis e de qualidade, propondo alternativas de negociação e agregando os valores da empresa aos clientes.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Para a elaboração da estratégia empresarial, foram estabelecidas algumas metas de curto, médio e longo prazo para serem atendidas, e orientar aqueles que tiveram papéis importantes na condução e objetivos da empresa.

#### **Estratégia de curto prazo**

- Captação de clientes
- Divulgação
- Promoções

Nesta etapa, será realizada a contratação de uma empresa que será responsável pela prestação de serviços de marketing. Esta empresa estará designada para realizar o material para divulgação em mídias sociais, outdoor e rádio. Em paralelo, o empreendedor deve propor opções de promoções atrativas para o público interessado.

#### **Estratégia de médio prazo**

- Novos fornecedores
- Novas oportunidades
- Crescimento
- Reconhecimento

regional

Para atingir as metas de médio prazo, será necessário que o empreendedor estude novos fornecedores e oportunidades de negócio no qual sejam atrativas o envolvimento da empresa, conseqüentemente resultará na necessidade de crescimento do quadro de funcionários da empresa para que seja possível atender a possível nova demanda. Junto às metas anteriores, o foco da empresa de modo geral é ser reconhecida na região em que estiver atuando para servir de referência para novas contratações e projetos.

### **Estratégia de longo prazo**

- Lançar novos produtos ou serviços
- Tendência de mercado
- Expansão da empresa

Sobre as metas planejadas para atingir no longo prazo, partindo do pressuposto de que a empresa terá mais funcionários e setores internos bem estruturados, o comercial, será possível realizar a pesquisa de novas tendências de mercado e produtos e serviços para oferecer o melhor aos clientes.

## **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Os empreendedores elaboram a missão, visão e valores para sua nova empresa, são esses que acreditam nos seus ideais e nas suas visões sobre seu negócio, as empresas tem grandes propósitos, com isso colocam sua visão em um ponto fixo para que fortes pontos de seus ideais não se percam no caminho. Visão é o objetivo ao longo prazo, é a realização sobretudo que acredita e espera incluindo uma meta e objetivo. Contudo a missão é o propósito da existência da empresa, é o alinhamento dos valores e determinação para o alcance dos limites da empresa, ao longo do tempo podemos ver as mudanças, avanços e os crescimentos da organização, com isso podemos fazer as modificações do nosso propósito. Missão serve para transformar e fortalecer as empresas.

Os Valores são a conduta como a empresa deve se portar diante seus clientes, funcionários e colaboradores. Devemos ter postura ética envolvendo todas nossas convicções sobre o certo e o errado.

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

Desenvolvemos nossa missão, visão e valores da Forte Luz. Primeiramente, a nossa missão é atender os nossos clientes de forma que todas as suas dúvidas e necessidades sejam atendidas e suas expectativas sejam sanadas, com o apoio de nossos colaboradores, conforme nossa maior proposta, de que o custo do cliente com a energia elétrica diminua em até 95% do valor mensal.

A nossa visão é ser uma das empresa reconhecida que de uma forma segura e tecnológica possa atender os nossos clientes de forma eficiente e que sejamos referência no mercado de energia solar.

Os valores pelo qual a empresa preza são: segurança, integridade, rentabilidade, comprometimento com nosso trabalho, satisfação do cliente e qualidade do serviço e preocupação com o meio ambiente.

## 4. CONCLUSÃO

Neste projeto de elaboração de uma proposta empresarial, tivemos a oportunidade de entender a funcionalidade, complexidade e dimensão que o lançamento de uma empresa demanda ao seu empreendedor. Durante a elaboração do conteúdo geral, proposta, fontes de capital, descrição da empresa, missão, visão e valores, tivemos a oportunidade de entender os processos que estão por trás da estruturação de uma empresa.

Após a elaboração da missão, visão e valores podemos entender a essência e o propósito pelo qual a empresa irá se orientar, ao longo dos anos, para que sempre permaneça no mesmo foco e objetivos criados desde da sua idealização. Com a estratégia empresarial podemos permanecer e sempre acrescentar metas para que no futuro a empresa possa estar em evidência sempre.

Por fim concluímos que quando moldamos a empresa com um plano empresarial e uma proposta inteligente com metas e plano estruturado, as chances de ter imprevistos são reduzidas, portanto podemos dizer que a proposta é essencial para a criação de qualquer nova empresa.

## REFERÊNCIAS

SOLARPRIME. Perfil do consumidor de energia solar: o que você precisa saber, 2020. Disponível em: <<https://blog.solarprime.com.br/perfil-do-consumidor-de-energia-solar/>>. Acesso em: 07 de Junho de 2021.

REDAÇÃO. Setor solar fotovoltaico atraiu R\$13 bi. em novos investimentos em 2020, 2021. Disponível em: <<https://www.bahiadevalor.com.br/2021/01/setor-solar-fotovoltaico-atraiu-r13-bi-em-novos-investimentos-em-2020/>>. Acesso em: 08 de Junho de 2021

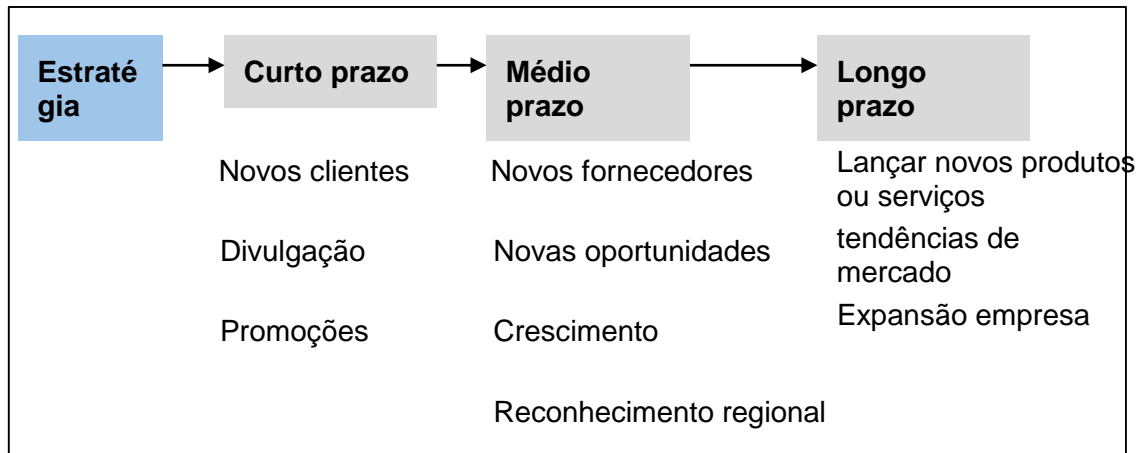
PORTALSOLAR. Lista de cursos de energia solar fotovoltaica, 2011. Disponível em: <<https://www.portalsolar.com.br/lista-de-cursos-de-energia-solar-fotovoltaica.html>>. Acesso em 07 de Junho de 2021.

GRENNER. Estudo Estratégico. Mercado Fotovoltaico GD, 2019. Disponível em: <<https://greener.greener.com.br/estudo-gd-1sem2019>>. Acesso em 10 de Junho de 2021.

GRENNER. Estudo Estratégico. Mercado Fotovoltaico GD, 2020. Disponível em: <<https://greener.greener.com.br/estudo-gd-1-sem-2020>>. Acesso em 10 de Junho de 2021.

# ANEXOS

## Anexo 1 - Metas da empresa



FONTE: Autoria própria