



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

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Spigol Bier

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO FINANCEIRA
ADMINISTRAÇÃO**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Spigol Bier

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

RAFFAELA BRANDANI PIAZZA, RA

1012019200226

MARIA VIRGÍNIA FERREIRA MARTINS, RA

1012019200279

VIVIAN DE FREITA MARTINS, RA

1012019200041

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
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	10
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	13
4. CONCLUSÃO	15
REFERÊNCIAS	16

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste Projeto Integrado é de apresentar as ideias de um novo empreendimento, demonstrando estrutura e propostas para o mesmo, onde serão aplicados conhecimentos adquiridos com a Gestão Empreendedora e Administração Estratégica para a criação de um novo empreendimento de sucesso.

A Gestão Empreendedora tem como finalidade, apresentação das propostas do novo empreendimento e características do empreendedor.

A Administração estratégica tem como finalidade a apresentação da parte administrativa do empreendimento para introdução no mercado.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A proposta inicial para o empreendimento, é produzir cervejas artesanais de qualidade para os consumidores regionais. Inserida no setor de bebidas alcoólicas artesanais, a Spigol Bier, que significa brindes, comemorações, alegrias e boas festas e tem por concorrente as empresas, Ambev e Heineken, que como todos sabem são empresas de grande peso nacional.

A Spigol Bier tem como maior objetivo proporcionar uma sensação de satisfazer o seu consumidor com paladares refinados oferecendo diversos tipos de maltes, lúpulos e cereais altamente qualificados, contemplando desde levezas com as Witbier até as mais amargas IPA's, podendo assim em meio às situações de estresse, ansiedade e readaptações que o mundo enfrenta hoje.



3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Além das propostas citadas na síntese da empresa, o novo empreendimento possui propostas modernas, visto que trata-se de produção de cerveja artesanal, tem como proposta principal a sustentabilidade, como utilização de embalagens recicláveis e retornáveis para contribuição com a preservação do meio ambiente de maneira que a empresa também possa conscientizar seus consumidores para que os mesmos possuam atitudes sustentáveis. Também tem como proposta que todas as cervejas produzidas possuam ingredientes de extrema qualidade, para que mesmo tratando-se de bebida alcoólica utilizada para entretenimento seus consumidores façam ingestão de produto de qualidade, livre de conservantes.

Estas propostas são para que além de promover entretenimento, alívio de estresse, confraternizações, o empreendimento também possa contribuir com a sociedade, sendo uma empresa cidadã.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil do empreendedor, possui como principais características:

- Criatividade: Onde está sempre tendo novas idéias, buscando soluções;
- Liderança: Onde está sempre motivando, delegando responsabilidades, formando equipe e sabendo compartilhar idéias;
- Perseverança: Mantendo-se firme em seus objetivos, buscando metas viáveis mesmo em situações adversas
- Flexibilidade: Contendo seus impulsos para se adequar quando as circunstâncias exigem mudanças;

- Formação Permanente: Buscando constantemente informações sobre o mercado e se qualificando profissionalmente;
- Senso Crítico: Analisando friamente, antecipando-se aos problemas para que possam ser solucionados da melhor forma;

O empreendedor tem como competência conhecimentos na parte de gestão da empresa, como as áreas administrativas e cursos nas áreas de alimentos, desta forma possui entendimento tanto da parte administrativa quanto da parte de produção das cervejas.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Fontes de recursos

Provido de recursos federais, os recursos geridos pelo BNDES(Banco Nacional do Desenvolvimento) destinam-se ao financiamento de investimento de longo prazo e, de forma complementar, capital de giro ou custeio. A contratação e a liberação dos recursos são feitas mediante diversos bancos comerciais, bancos de investimento e bancos múltiplos. Como exemplos de instituições repassadoras, citam-se: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos estaduais, Bancos de desenvolvimento regionais, Banco Santander, Bradesco, Itaú, entre outros.

Dentre os principais programas de financiamento disponíveis à maioria dos empreendimentos, destacam-se;

-BNDESFiname: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;

-BNDES automático: financiamento a projetos gerais de investimentos(equipamentos, obras civis, capital de giro etc);

-BNDES: Investimentos: Aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);

-BNDES: inovação, financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);

-BNDESRURAL- financiamento a projetos gerais de investimento (equipamento, obras civis, capital de giro etc.);

Dessa maneira a -BNDESFiname: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional. Será o recurso escolhido para a utilização da abertura de capital e investimento inicial para obtenção do recurso de R \$300.000,00 para a criação e desenvolvimento da microcervejaria na cidade de Poços de Caldas.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Com o surgimento do Covid muitos setores sofreram as consequências, entretanto a ideia do novo empreendimento Spigol Bier ser no ramo de cervejeiras artesanais tem contado com o lado positivo das estatísticas, conforme divulgado pelo portal TERRA, a presença de cervejarias no Brasil registrou aumento de 30% nos últimos dois anos. Os estados de Minas Gerais, Santa Catarina, São Paulo e Rio de Janeiro são os principais responsáveis pelo crescimento. No ano de 2018, o país contava com 889 cervejarias operantes e cadastradas no MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), em meados de fevereiro deste ano, já eram por volta de 1.171 estabelecimentos.

De acordo com os dados processados pela myTapp, startup responsável por desenvolver soluções tecnológicas para o mercado cervejeiro, a área segue em expansão, trazendo novos sabores, estilos e marcas. A concentração acontece, principalmente, nas regiões Sul e Sudeste, que representam 85% de toda produção. Nesse contexto, a Spigol Bier nasce para levar pureza nos sabores dos seus produtos. Apesar dos grandes concorrentes como, Ambev e Heineken estar espalhados por todo território nacional, a Spigol Bier veio com a proposta de ser única e exclusiva na região Sul do estado de Minas Gerais, atuando principalmente na cidade de Poços de Caldas, porém atendendo também demandas da região, como São João da Boa Vista, entre outras. Criada com carinho e esforço mineiro, a Spigol Bier deseja trazer a sensação de tranquilidade do interior para os mais diversos gostos dos nossos clientes, sejam eles naturais da região ou a sua porcentagem turística.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

“Os dados do primeiro trimestre surpreenderam. Mesmo sem Carnaval, o primeiro trimestre de 2021 já mostrou um resultado superior ao do primeiro ano da pandemia. Na Ambev, que responde por cerca de 60% do mercado de cervejas no país, o volume de vendas da bebida cresceu 16% no 1º trimestre na comparação anual, com a marca Becks crescendo três dígitos e a Corona com avanço de quase 50%.”

Nesse contexto, nota-se que o mercado de cervejas, mesmo com o impacto da pandemia, é um dos que conseguiram uma maior taxa de crescimento, mesmo num primeiro momento sendo impactado por ter fechado bares, baladas e restaurantes. Diante disso, percebe-se que a administração estratégica que deve ser abordada está diretamente ligada ao consumo domiciliar, muito movido por nos tornarmos espectadores de shows, futebol entre outros canais de comunicação que ganharam força e peso neste novo ciclo. Pensando nessa proposta, a Spigol Bier veio para inovar no

mercado de cervejas artesanais e competir com grandes marcas e produtoras, como AMBEV que é referência e inspiração no ramo Cervejeiro.

Portanto, foi definido que a estratégia empresarial de investimento melhor se encaixa no perfil da empresa. Neste caso, as ações visam, principalmente, a utilização dos seus recursos financeiros, o que deve ser bem planejado para evitar falhas no projeto e, conseqüentemente, prejuízos para a empresa. Além de uma produtora com objetivo de produzir em média 200mil litros de cervejas artesanais a Spigol Bier irá propor um ambiente descontraído e agradável para nosso público um ambiente totalmente fluido para que as pessoas possam se sentir confortáveis e seguras, aproveitar o máximo e degustar dos melhores produtos oferecidos da Spigol Bier.

Para a instalação da micro cervejaria, será necessária uma área aproximadamente de 60m², mais o espaço para a acomodação de pelo menos 20 mesas para atendimento de clientes, além de balcão para o bar e toda a área de cozinha e banheiros. Somando algo em torno de 250m².

Além de apresentar condições físicas para instalação das máquinas e acessórios de produção, a infraestrutura para o negócio será dividida em setores, para evitar a contaminação dos produtos e respeitar o fluxo de produção. As principais divisões a serem adotadas são:

- Recepção e armazenagem da matéria-prima(adegas);
- Processamento;
- Envase, rotulagem e armazenamento;
- Área para degustação

Mão de obra

A necessidade de contratação de mão-de-obra está diretamente relacionada à demanda. De maneira geral, para operacionalizar o funcionamento da Spigol Bier será considerada a necessidade apenas de dois funcionários na produção (mestres cervejeiros) e um no administrativo para compor a equipe de trabalho. Levando em conta que somos três sócias estaremos atuando em tempo integral no empreendimento. Dessa maneira, por se tratar de uma atividade extremamente técnica, que exige o trabalho de especialistas chamados mestres cervejeiros, o processo de recrutamento e seleção de colaboradores deve ser rigoroso, para manter e entregar um alto nível de qualidade definido nos nossos produtos oferecidos.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia empresarial é o nome dado ao conjunto de planos e direcionamentos elencados pela empresa para orientar os caminhos da organização rumo ao objetivo traçado.

Esta estratégia pode ter a dimensão macro — alinhada ao DNA da empresa — ou micro, direcionada para objetivos específicos, como a aquisição de um cliente ou a expansão do negócio. Neste caso, a estratégia empresarial ganha subdivisões, tais como:

- crescimento;
- manutenção;

- redução;
- expansão;
- investimentos;

A estratégia empresarial é fundamental porque assegura a estabilidade e o foco da empresa mesmo durante condições adversas, como crises, concorrência acirrada ou mesmo oscilações de mercado.

Uma estratégia empresarial garante processos organizacionais direcionados e assertivos. E o impacto de processos bem desenhados é sentido em todas as esferas do negócio: da diretoria à força de vendas.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A missão, em suma, é o detalhamento da razão de ser da empresa e o que ela pretende oferecer à sociedade por meio de um modelo de negócios viável. O objetivo de formular uma declaração de missão é criar uma direção a seguir para os funcionários, deixando claras as metas e objetivos da organização. Usualmente, as missões de empresas mais bem formuladas são aquelas inspiradas em uma visão de futuro, fazendo as seguintes perguntas;

- Qual é o nosso negócio?
- Quem é o cliente?
- O que tem valor para o cliente?
- Qual será nosso negócio?
- Como deveria ser nosso negócio?

Visão do negócio

Visão é uma espécie de “sonho impossível” que fornece à empresa direcionamento para os próximos 10 a 20 anos.

A visão, muitas vezes, revela um sonho dos fundadores da empresa, que têm uma visão de futuro e querem compartilhar isso com todos os seus colaboradores.

Valores empresariais

Para atingir os objetivos, cumprir a missão da empresa e realizar o sonho de uma visão futura é preciso que os integrantes da organização apoiem-se em valores empresariais.

Isto é: comportamentos e atitudes que são defendidos e utilizados pela empresa. Assim, ao ter que tomar certas decisões, tanto os líderes como os demais funcionários podem se basear nos valores da empresa.

AMBEV

MISSÃO

Criar vínculos fortes e duradouros com os consumidores e clientes, fornecendo-lhes as melhores marcas, produtos e serviços.

VISÃO

Unir as pessoas por um mundo melhor.

VALORES

Temos 10 princípios que são a essência da nossa Cultura, que nos permitem ter consciência no jeito de fazer as coisas, respeitando as culturas locais e permitindo que trabalhemos com um único sonho em todo o mundo.

- Nosso sonho nos inspira a trabalhar juntos, unindo as pessoas por um mundo melhor.

- Pessoas excelentes, com liberdade para crescer em velocidades compatíveis ao seu talento e recompensadas adequadamente, são os ativos mais valiosos da nossa Companhia.
- Seleccionamos, desenvolvemos e retemos pessoas que podem ser melhores do que nós mesmos. Avaliamos nossos líderes pela qualidade de suas equipes.
- Nunca estamos completamente satisfeitos com os nossos resultados, que são o combustível da nossa Companhia. Foco e tolerância zero garantem uma vantagem competitiva duradoura.
- O consumidor é o padrão. Nos conectamos com nossos consumidores oferecendo experiências que têm um impacto significativo em suas vidas, sempre de forma responsável.
- Somos uma Companhia de donos. Donos assumem resultados pessoalmente.
- Acreditamos que o bom senso e a simplicidade orientam melhor do que a sofisticação e complexidade desnecessárias.
- Gerenciamos nossos custos rigorosamente, a fim de liberar mais recursos para suportar nosso crescimento no mercado de maneira sustentável e rentável.
- Liderança pelo exemplo pessoal é o melhor guia para nossa cultura. Fazemos o que falamos.
- Nunca pegamos atalhos. Integridade, trabalho duro, consistência e responsabilidade são essenciais para construirmos nossa Companhia.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO

Entregar para o consumidor a alegria e satisfação de brindar e saborear a melhor cerveja artesanal feita com matérias primas regionais.

VISÃO

Ser a cervejaria mais lembrada e apreciada pelo consumidores regionais, visando a qualidade dos melhores grãos, malte e lúpulo.

VALORES

Proporcionar e criar vínculos de conscientização para com nossos clientes a respeito do consumo de álcool e descartes das nossas embalagens nos ambientes naturais. Somos uma empresa de valores morais onde o consumo responsável é fundamental. Nosso objetivo é levar alegria com prudência.

4. CONCLUSÃO

Ao decorrer do trabalho, podemos concluir que a Administração Estratégica e Gestão Empreendedora são disciplinas que ainda estão em construção, existindo diferentes abordagens de suas definições e formas de se aplicar em uma organização.

A Administração Estratégica e Gestão Empreendedora são assuntos macros e por eles decorrem questões como o planejamento estratégico, onde analisar os cenários em que a organização se encontra e definir os objetivos são atitudes fundamentais para um bom negócio. Após isso, se implementa de fato a estratégia, que é o caminho e o conjunto de ações que podem levar o empreendedor a vitória.

É uma questão que vem sendo desenvolvida há um bom tempo, que cresce constantemente no mundo dos negócios a partir do desenvolvimento do mercado e das organizações, que por si, vem observando a necessidade de desenvolver algo além do concorrente, se posicionando melhor no mercado competitivo e empreendedor.

REFERÊNCIAS

<https://ri.ambev.com.br/visao-geral/sonho-gente-cultura/>

<https://www.terra.com.br/noticias/dino/mercado-de-cerveja-artesanal-cresce-em-2019-e-numero-de-mercejarias-aumenta-30-no-primeiro-trimestre-de-2020,71859e1e0dcdf227f22a8d58016c77dm1fce5ly.html#:~:text=DINO-,Mercado%20de%20cerveja%20artesanal%20cresce%20em%202019%20e%20número%20de,no%20primeiro%20trimestre%20de%202020&text=A%20presença%20de%20mercejarias%20no,os%20principais%20responsáveis%20pelo%20crescimento.>

