



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**Tecnologia em Gestão de Recursos Humanos**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**<EMPRESA>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**AMAZÁI**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Emily Cunha Destro Moreira, RA 1012021100468

Debora Fonseca Sales, RA 1012021100230

William Campinas Bazan, RA 1012021100124

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	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>Erro! Indicador não definido.</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	11
<b>ANEXOS</b>	12

# 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é demonstrar e analisar a administração da produção e venda de um fruto da região norte, que faz parte da alimentação e cultura do povo local, o açáí. Ele foi introduzido no mercado nacional a partir dos anos de 1980 e 1990 quando se percebeu seu valor nutricional e a variedade de produtos produzidos a partir do fruto. O crescimento da exportação impactou diretamente na venda dos produtores locais, que com o aumento da concorrência tiveram que aumentar os preços ou diminuir a qualidade para poderem permanecer no mercado. Diante deste quadro a inovação e o desenvolvimento de novas formas de gestão foram aplicadas para dar continuidade no mercado.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Abrir um novo negócio atualmente, não está sendo uma tarefa fácil e de retorno ligeiro, exigindo, a cada dia mais, inovação e extrema criatividade para que haja conquista de clientes e comércio para o empreendimento.

O mercado consumidor de açaí é bem amplo e variado, o que foi um ponto positivo encontrado para seguir com a ideia de abrir essa nova empresa. Os tipos e formas de consumo, são inúmeras e não há idade específica para isso, agrada e satisfaz toda e qualquer pessoa. É um produto de custo baixo, possibilitando o consumo para todas as classes sociais.

Há uma grande concorrência, o que pode ser citado como ponto negativo, já que em todas as regiões do país, o açaí se tornou algo comum e pode-se dizer, rotineiro para muitas pessoas. Mas como qualquer produto, sofre constantemente mudanças e inovações. O setor alimentício, principalmente por conta da pandemia, se fortificou e cresceu absurdamente mais, comparado aos anos anteriores. Segundo Agência Brasil: “O faturamento da indústria de alimentos atingiu R\$ 789,2 bilhões em **2020**, somadas as exportações e as vendas para o mercado interno, resultado 12,8% superior ao registrado no ano de **2019**. O montante representa cerca de 10,5% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional”.

## 3. PROJETO INTEGRADO

### 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Segundo administradores.com (2019), empreendedorismo é o ato de começar por conta própria e começar um negócio em vez de trabalhar para outra pessoa em seu negócio. Ou seja, qualquer tipo de negócio, mesmo que de pequeno porte, é um empreendimento. Ser empreendedor significa ser um realizador, que produz novas ideias através da congruência entre criatividade e imaginação (Sebrae). Ao contrário do que se pensa, dificilmente um novo empreendimento trará lucro alto e imediato e empreendedor nem sempre é aquele que possui uma ideia formulada e cem por cento concreta, mas sim uma inovação que é criada e moldada aos poucos, buscando atingir e conquistar novos e maiores públicos e consumidores.

Para ser considerado um perfil empreendedor, segundo Victor Torres (2020), são necessários alguns requisitos fundamentais:

- Iniciativa;
- Persistência;
- Ter um planejamento;
- Autoconfiança;
- Liderança;
- Busca de informações;
- Visão empreendedora;
- Capacitação.

Para Antonione dos Santos da Cruz (2011), podemos compreender o processo empreendedor a partir de quatro etapas:

- Identificar e avaliar a oportunidade: considerada a etapa mais difícil no processo empreendedor. Identifica uma oportunidade e analisa a sua potencialidade nos

itens como: necessidades de mercado, potencial da concorrência e de mercado e ciclo de vida do produto.

- Desenvolver o plano de negócios: a etapa que dê mais trabalho. O plano de negócios é uma parte importante do processo empreendedor, mas requer muita atenção, mente aberta e criativa.
- Determinar e captar os recursos necessários: o empreendedor deve utilizar a sua capacidade de planejamento e habilidade de negociação para relacionar no mercado as melhores alternativas de financiamento para seu negócio.
- Gerenciar a empresa criada: gerir a empresa pode parecer a parte mais fácil do processo empreendedor, pois já foi identificada a oportunidade, desenvolvido o plano de negócios e relacionada a fonte de financiamento, mas é a parte mais delicada e propícia a erros.

### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Um bom gestor precisa ter agilidade e precisão em todas as decisões que envolvem sua empresa, tal atividade precisa ser feita com naturalidade, pois se ele consegue acompanhar seu processo produtivo inteiramente, ele vai poder encontrar problemáticas a serem corrigidas com mais facilidade. E além de planejar, dirigir, organizar e controlar todos esses sentidos juntos, deve manter o equilíbrio necessário para ser irredutível em suas decisões nos momentos cruciais para a empresa.

Para o empresário legalizar o seu ponto de venda e seu negócio, deve-se primeiro contratar um contador profissional para cadastrá-la nos seguintes órgãos: Secretaria da Receita Federal (CNPJ); Junta Comercial; Secretaria Estadual de Fazenda; Prefeitura Municipal; Caixa Econômica Federal; Corpo de Bombeiros Militar e na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra. (SEBRAE, 2016).

Pequenas empresas que realizam a produção de açaí, normalmente tem como Modelo de Gestão, a Gestão Familiar, ou seja, uma empresa cujos membros pertencem à mesma família e cujo patrimônio empresarial representa toda a renda familiar. A cultura organizacional do modelo de gestão familiar é centralizada, sendo sua principal desvantagem a confusão entre os laços de afeto com os laços contratuais, uma vez que um conflito gerado dentro da instituição pode afetar o relacionamento familiar e vice-versa, sendo assim terá impacto direto na gestão da empresa. Sua principal vantagem é a facilidade de adaptação à cultura empresarial, já que os colaboradores pertencem à mesma família, por isso foi escolhido esse sistema de gestão.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Na obtenção de uma loja especializada em venda de polpa de açaí, é necessário um orçamento de aproximadamente doze mil reais, para um empreendimento pequeno e que não tenha um grande volume de demanda. Também é preciso adquirir os seguintes equipamentos essenciais para a produção, que são: Despolpadeira de açaí, R\$ 1.700,00 (um mil e setecentos reais); Bacias de inox, R\$ 30,00 (trinta reais); Caixa registradora, R\$ 810,00 (oitocentos e dez reais); Freezer, R\$ 1.900,00 (um mil e novecentos reais); Filtro industrial, R\$ 1.200,00 (um mil e duzentos reais); Camburão de inox R\$ 800,00 (oitocentos reais) e Aquecedor portátil de água, R\$ 20,00 (vinte reais). Nesse processo de criação da loja, é necessário analisar os custos gerados pelo processo produtivo e de venda. Custo esse que a família dispõe, fruto de uma herança deixada pelo pai que sonhava em montar este empreendimento.

Custo é a parcela do gasto que é aplicada na produção ou em qualquer outra função de custo, gasto esse desembolsado ou não. Custo é o valor aceito pelo comprador para

adquirir um bem ou é a soma de todos os valores agregados ao bem desde sua aquisição até que ele atinja o estágio de comercialização. (DUTRA, 2010, p. 17)

De acordo com o SEBRAE (2016), os custos fixos da empresa são os que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. No processo produtivo do açaí, eles serão todos os gastos com armazenamento, obtenção de utensílios para manuseio do produto (bacias de inox, conchas, recipientes para medição, aquecedor portátil de água, camburões, embalagens), materiais de higiene, salários de colaboradores, energia, água, ponto de venda, máquina (Despolpadeira de açaí), freezer, uniformes, caixa registradora, telefone e banquetas (caixas plásticas de hortifruti). Os custos variáveis, ou seja, aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção, serão a matéria-prima (açaí) e os gastos com transporte, ou seja, o frete do produtor ao local de venda.

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

A proposta do empreendimento é trazer a diversidade cultural ao alcance dos demais estados, que não possuem a cultura de comer o açaí em sua forma pura e não doce.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

A formulação de um projeto é feita orientada por uma ação futura que resultará em melhorias contínuas, interna e externamente e que objetivam condições maiores de competitividade. Porém quando se chega ao momento de colocar em prática tudo aquilo que foi planejado, algumas questões entram em cena, e se não forem bem executadas, podem apresentar riscos para o êxito do propósito.

Assim, o diagnóstico conseguido junto ao planejamento é um levantamento realizado a partir das condições em que a empresa se encontra, e se suportará ou não uma mudança drástica de conceitos e deveres. Neste conceito estão inseridos os valores, a missão e a visão da organização. A partir do diagnóstico e da decisão das metas chega-se

a um ponto em que foi definido um foco como garantia do sucesso das propostas impostas. Quanto ao foco entende-se que todos os níveis hierárquicos deverão estar trabalhando em prol de um único, visto que essa diretriz consiste na principal questão estabelecida.

A partir do diagnóstico e da decisão das metas chega-se a um ponto em que foi definido um foco como garantia do sucesso das propostas impostas. Quanto ao foco entende-se que todos os níveis hierárquicos deverão estar trabalhando em prol de um único, visto que essa diretriz consiste na principal questão estabelecida. Para que todos os objetivos do planejamento sejam alcançados, uma metodologia deve ser seguida. A metodologia também é um passo definido no planejamento, aqui se devem encontrar as datas estabelecidas para cada ação, visto que é uma forma de controle e motivação. Quando a equipe está ciente de que está realizando as ações em tempo hábil, se sente fortalecida a continuar dando subsídios ao foco central. Tal metodologia somente poderá ser acompanhada se houver o comprometimento de toda a equipe, nesse caso está sob responsabilidade dos altos escalões conseguir o apoio necessário e a certeza de comprometimento de todos internamente para chegar ao objetivo final.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Deve ser conceituada a estratégia empresarial e as formas de implementação e acompanhamento por parte dos gestores.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

**Missão:** É o propósito da empresa existir.

**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

**Nossa missão:** Produzir e revender polpa de açaí puro, direto da amazônia, valorizando a cultura e mantendo seu sabor e textura natural

**Nossa visão:** Ser reconhecido pela valorização e sabor de primeira qualidade.

**Nossos valores:** Ética, valorização da cultura, respeito ao meio ambiente e ao trabalhador desde a colheita do fruto até o entregador do produto revendido.

## 4. CONCLUSÃO

Entende-se, que o novo não é fácil e gera medo, ainda mais quando se investe em algo já existente e forte no mercado, porém, é de extrema necessidade inovar, não ter medo de errar e de ser diferente dos demais, pois só assim é possível ter um empreendimento de sucesso e de concorrência dificultada.

O simples e tradicional, pode se tornar algo diferente e exótico. E diferente do que se imagina, o lucro não deve vir acima de início, mas sim a qualidade em produtos e serviços oferecidos a seu mercado consumidor.

O Brasil, possui variadas formas e costumes, mesmo sendo um só, sua diversidade é gritante e o que é comum e rotineiro para tal região, é algo extremamente diferente e novo para a região vizinha. Tudo deve ser explorado e modificado de acordo com o agrado e costume de cada região.

Não é necessário um alto investimento logo de cara, é mais aconselhável iniciar com aquilo que se faz indispensável e de extrema importância e aquilo que não se faz necessário para o desenvolvimento do produto, ficar para um plano seguinte.

## REFERÊNCIAS

- SARTORI, R. Governança em agentes de fomento dos sistemas regionais de CT&I. Tese (Doutorado em Engenharia e Gestão do Conhecimento) - UFSC, Florianópolis, 2011.
- SEBRAE. 10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas.
- SEBRAE-SP. São Paulo: SEBRAE-SP, 2008.
- SEBRAE. Disciplina de Empreendedorismo. Manual do Aluno. São Paulo, 2006a.
- SEBRAE. Disciplina de Empreendedorismo. Plano de Negócios. São Paulo, 2006b. SEBRAE. Expectativas do mercado. Boletim Estudos e Pesquisas, Brasília, DF, n. 29, mai. 2014.
- SEBRAE. Unidade de Gestão Estratégica. Sobrevivência das empresas no Brasil - Coleção estudos e pesquisas. Brasília, DF, 2013. SILVA, Antônio João Hocayenda. Metodologia de pesquisa: conceitos gerais. Universidade Estadual do Centro-Oeste, [Paraná], 2014.
- SILVA, Esliane; LEON, Márcia. A importância do planejamento para o sucesso empresarial. Revista Conexão Eletrônica. Três Lagoas, v. 10, n. 1, p. 408-416, 2013.
- DA CRUZ, Antonione, O processo empreendedor. Adminisradores.com, 2011.
- TORRES, Victor, 8 Características de um empreendedor: aprenda como desenvolvê-las. Contabilizei.com.br. 2020.

## ANEXOS

