



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
<Administração>

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
<JOGO LIMPO DISTRIBUIDORA LTDA>

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

**<JOGO LIMPO DISTRIBUIDORA LTDA>**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Edevania dos Santos Júlio RA:1012021100245,

Tiago Cesar de Oliveira Andrade, RA 1012021100053

Fabio Teixeira Pereira, RA 1012021100116

Fernanda Rodrigues Bizigatti de Souza,

RA1012020100359

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
4. CONCLUSÃO	11
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>12</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>13</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Este projeto está ligado às complexidades que o empreendedor tem em abrir um novo empreendimento que não é fácil. Precisa fazer planejamento estratégico, estudar todas as etapas como clientes, fornecedores, concorrentes, o mercado que deseja atuar, fontes de recursos, se é próprio ou se precisa de empréstimo, o plano de marketing, como será feita a divulgação do seu projeto, entre outros processos fundamentais está o plano de negócio, faz parte do seu processamento a missão, visão, valor, o objetivo etc.

Para a escolha do novo empreendimento várias pesquisas foram feitas, o que poderia alavancar e desenvolver o nosso projeto, se teríamos condições financeiramente de pôr em prática, analisamos todo o processo e escolhemos o atacado/distribuidor.

No Brasil percebemos grandes vantagens em trabalhar no setor atacadistas/distribuidor que tem crescido muito e estão ganhando preferência do consumidor, pelo preço ser mais baixo, pela qualidades dos produtos, pela localização ser mais perto dos clientes, qualidades no atendimento, enfim, este empreendimento tem a tendência de crescer e se tornar solidificado no mercado que desejamos atuar.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

Jogo Limpo é uma empresa distribuidora que atua no mercado com foco em produtos de limpeza em geral. Situada na cidade de Mogi Guaçu SP, tem como objetivo atender mercados e atacados de diversos tamanhos, postos de gasolina, lava rápidos, escolas entre outros estabelecimentos da cidade e região. Pela sua localização favorável a empresa possui produtos com preços mais acessíveis e linhas mais inovadoras e eficazes ideais para o dia a dia dos nossos clientes.

Nossa distribuidora conta com um time de profissionais de vendas com foco na qualidade do serviço prestado ao cliente, fazendo parcerias e laços com nossos clientes que desejam produtos confiáveis, acessíveis e a pronta entrega.

Jogo Limpo propicia aos nossos clientes não somente a compra dos nossos produtos, mas também a oportunidade do cliente entrar para o time “Jogo limpo terceiros” podendo estreitar ainda mais os laços com quem queria focar em crescimento na área de produtos de limpeza.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Esta é uma ferramenta que permite capacitar o empreendedor, a fim de gerar e gerir um novo negócio, transformando sonhos em idéias, projetos e empresas.

Atualmente no novo modelo de negócio, frente a competitividade, é preciso de uma gestão eficiente, com o objetivo de fortificar o mesmo com efetividade e sucesso, portanto, tem que desenvolver toda a parte do negócio.

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

O empreendedor tem um perfil com características a uma força de destruição criativa, que reside no processo de novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados. Entendemos então que o empreendedor é aquele que inicia algo novo, sai da zona de conforto e parte para ação, que não tem medo de ousar.

Segunda a abordagem feita sobre o perfil do empreendedor, nota-se algumas características como; geralmente são autônomos, independentes, perspicazes, possui desejo em inovar, flexível na tomada de decisão, insatisfação profissional no serviço antigo e autoeficácia empreendedora.

#### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Existem várias formas de obtenção de capital, como por exemplo, empréstimo bancário, sócio ou de recursos de capital próprio.

O empreendedor antes de fazer o financiamento externo, deverá explorar todos os métodos de financiamento interno usando lucros, vendendo os ativos não utilizados, reduzindo o capital de giro, pedindo descontos aos fornecedores, cobrando os

devedores, se acaso não obtiver o capital necessário, parte então para o financiamento externo.

A fonte de negócio que utilizamos foi o capital próprio do investidor, temos 4 investidores e cada um disponibilizará 25% no empreendimento, o total do capital no novo negócio é de RS 150.000,00.

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

Este novo empreendimento visa trabalhar no ramo de produtos de limpeza em geral, a nossa proposta é trazer produtos inovadores, onde todos poderão ter acesso, tirando as manchas mais difíceis sem muito esforços físicos, trabalharemos com produtos básicos, porém com alto grau de eficiência.

Outra proposta é vender produtos com menor custo possível, por exemplo a venda em varejo, o nosso desejo é que os clientes tornem-se fiéis a nós e que a nossa marca traga confiabilidade e segurança em todos os sentidos.

A intenção do projeto é vender para supermercados, escolas, postos de gasolina, entidades públicas, porém sobre os concorrentes enfrentaremos dificuldades, pois estes já estão no mercado a muito tempo, mas um dos seus pontos fracos é que seus fornecedores entregam uma quantidade de produtos e nós entregaremos qualquer quantia.

O nosso objetivo é comprar as mercadorias direto da fábrica, com isso seria mais barato para os nossos clientes, e procuramos itens que não polua o meio ambiente, e pensando nisso será vendidos em 80% em embalagens maiores como de 5 litros, para minimizar a poluição que os recipientes provocam.

Este novo empreendimento será anunciado em jornais, revistas, Facebook, rádio, Internet e entre outros veículos de informações da nossa região.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Administração é o ato de desenvolver o planejamento de uma empresa, saber onde realmente a mesma deseja chegar. Logo a Administração Estratégica indica uma união entre Planejamento, Estratégia e Gestão da empresa, devendo ser imaginada em longo prazo.

Dentro da empresa todos devem ter foco, para seguir o plano de ação visando desenvolver a empresa cada vez mais, ou seja, a administração estratégica é o caminho para se criar negócios bem-sucedidos.

A administração estratégica tem como objetivo principal, por meio de decisões e ações administrativa, nortear a empresa rumo aos resultados almejados, sempre com foco, determinação e aprendizagem por todos os integrantes da mesma.

Além disso, podemos afirmar que a administração estratégica é um processo contínuo e interativo, que visa adaptar a gestão da empresa ao seu meio ambiente, levando-se em conta a sua área de atuação, seus objetivos e sua proposta de valor.

Uma administração eficaz é importante uma vez que se conhece como a empresa está estabelecida, sabendo quais fatores podem gerar oportunidades para o seu sucesso, bem como aquilo que possa surgir como ameaça, principalmente à sua existência no ambiente externo. Além do mais, é possível reconhecer as fortalezas do seu empreendimento, suas capacidades e suas fraquezas, para que seus administradores possam definir a missão da empresa, ou seja, onde a mesma poderá chegar com os recursos investidos.

Como formulação do Planejamento Estratégico usaremos o conhecimento de Michael E. Porter e seu clássico artigo “As Cinco forças competitivas que moldam a estratégia:



1. – Análise do ambiente externo nos meios político, econômico, social, tecnológico, legal e ambiental.
2. – Análise da indústria e do campo em que sua empresa se insere. Qual é o comportamento das empresas concorrentes? Há ameaças de novos players? Há a possibilidade da substituição do produto por outro?
3. – A análise do poder dos consumidores: eles têm muito poder (muitas escolhas; podem optar da melhor forma que preferir) ou pouco poder (poucas escolhas; mesmo que estejam infelizes, precisam comprar seu produto).
4. – Análise do poder dos fornecedores: eles têm muito poder (poucas escolhas para você adquirir a matéria-prima) ou pouco poder (muitos fornecedores brigando pela sua escolha).
5. – Análise do ambiente interno: quais são nossas forças e fraquezas como organização? Temos capital humano capacitado? Nossos processos são ágeis? Como é nossa estrutura tecnológica? Temos as máquinas mais modernas e uma produção conectada com o que há de novo?

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

É o nome dado ao conjunto de planos e direcionamentos elencos pela empresa para orientar os caminhos da organização rumo ao objetivo traçado.

A estratégia empresarial garante o direcionamento mais assertivo do negócio.

O planejamento foi o ponto de partida para desenhar as estratégias no curto, médio e longo prazo.

Neste projeto foi avaliado o cenário e traçamos as metas que foram feitas de modo específico, mensuráveis, realista e baseado em prazos e também desenhos um plano de ação o mais real possível.

O Plano de ação desenhado, implantamos a estratégia e percebemos que o alinhamento no sucesso será inevitável, pois foram feitos treinamentos na equipe e notamos que a flexibilidade é fundamental para concretizar o sucesso do novo empreendimento, feito isso, observamos a diminuição de riscos, e verificamos o sucesso do nosso negócio.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Missão, podemos definir como a razão de ser de uma empresa. Por exemplo:

Mary Kay- "Dar oportunidades ilimitadas às mulheres."

Microsoft- "Ajudar pessoas e empresas por todo mundo a realizar todo o seu potencial."

Visão, como a empresa se vê no futuro. Por exemplo:

Disney- " Criar um mundo onde todos possam se sentir crianças. "

Coca-cola- " Matar a sede do mundo."

Avon: Confiança; Respeito; Crença....

Valor, se referem àquilo em que a empresa acredita, defende, valoriza, e tem a ver com que maneira a empresa quer ser percebida. Por exemplo:

Petrobras: Resultado; Superação e confiança; Respeito à vida, às pessoas e ao meio ambiente.....

Avon: Confiança; Respeito; Crença...

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

A Jogo Limpo Distribuidora de Produtos de Limpeza possui como missão oferecer uma solução completa de higiene e limpeza, oferecendo produtos de higienização para nossos clientes e equipes, proporcionando o desenvolvimento sustentável.

Nossa visão está pautada na inovação e qualidade dos nossos produtos e serviços, de maneira transparente, com simplicidade, com total respeito ao meio ambiente.

Já nossos valores, estão focados na excelência do nosso atendimento, voltado principalmente para a satisfação dos nossos amigos e clientes. Trabalhamos também, com produtos de limpeza automotiva, tendo alto padrão de qualidade em nossos produtos, nossa prioridade está na responsabilidade na entrega das suas mercadorias, confiança, respeito e transparência.

## 4. CONCLUSÃO

Os pontos abordados nesse projeto, visa estabelecer metas e mostrar o caminho para que se possa atingi-las.

Hoje vemos que sem uma boa administração estratégica e um bom gestor de empreendimento, as empresas não evoluem de forma eficiente. Em um cenário mais antigo, as pessoas se arriscavam mais em abrir seu próprio negócio e muitas delas alcançavam o sucesso, mas essa não é mais uma realidade atual. Para se formar uma nova empresa envolve muito mais planejamento além do conhecimento técnico sobre a área de atuação.

Soubemos compreender que hoje o empreendedor necessita fazer todo um plano estratégico, visando o cenário atual e o cenário futuro de sua empresa, antes de colocar seu sonho em prática.

A maior dificuldade que enfrentamos nos dias atuais é que não basta mais saber o básico sobre sua área de atuação, hoje é necessário se aprofundar mais no planejamento e no mercado do qual você está se propondo entrar. Hoje é necessário uma análise muito mais ampla sobre o capital que tem disponível e se esse capital é realmente o suficiente para lançar a empresa no mercado e suprir possíveis eventualidades.

Aprendemos que nos dias atuais, empreender é algo muito mais complexo.... é como nadar em um tanque de tubarões. Se não souber como domá-lo é engolido pelo concorrente ou pela sua própria falta de conhecimento.

## REFERÊNCIAS

TORQUATO, Mirian, WILLERDING, Inara Antunes Vieira; LAPOLLI, Édis Mafra. **A ferramenta Desing Thinking: uma estratégia da gestão empreendedora da inovação para o despertar criativo em organizações** . In: XVI Congresso Latino-iberoamericano de Gestão da Tecnologia: Porto Alegre. 2015;

Souza, Bruno. **O Perfil do Empreendedor em Santa Maria da Feira- Estudo de Caso**. 2021. Tese de Doutorado;

<https://inevitável.com.br>. estratégia empresarial;

BULGACOV, Sérgio. **Manual de Gestão Empresarial**. São Paulo: Editora Atlas, 1999;

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Editora Pearson, 2004;

LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: Um Enfoque Administrativo**. Rio de Janeiro. Editora FGV, 2001.

## **ANEXOS**

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.