



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<TÉCNOLOGO EM MARKETING>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<MUNDO PETS PARA VIDA>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<TÉCNOLOGO EM MARKETING>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<MUNDO PETS PARA VIDA>

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Júlio César da Fonseca, RA 1012020100412

Ludson Everton Pereira, RA 1012020100394

Luis Carlos da Silva Moraes, RA 1012020100442

Maria Eduarda Silva Cazaroto, RA

1012020100455

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
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	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	11
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
4. CONCLUSÃO	16
ANEXOS	18

1. INTRODUÇÃO

O objetivo do presente trabalho, além do início da criação de um novo empreendimento, é fazer com que os sócios iniciais trabalhem em equipe para criar, principalmente através de um “brainstorming empresarial”, um projeto que possa ser lucrativo ao longo prazo e que ofereça aos administradores uma visão ampla sobre o negócio e o mercado em que o mesmo encontra-se inserido.

Além do uso do “brainstorming”, faz-se necessário botar em prática uma gestão empreendedora e estratégica, decidindo também a estratégia empresarial que será usada no negócio.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Fundada em 2021, o Mundo Pets para Vida vem se destacando pelas práticas de apresentações e principalmente pela qualidade de seus produtos. Constantes investimentos em nossos laboratórios aumentam a segurança e eficácia das preparações medicamentosas. Desde a aquisição do princípio ativo, passando por todas as etapas produtivas, são seguidas as normas de BPF (Boas Práticas de Fabricação).

O Mundo Pets para Vida é uma empresa totalmente dedicada ao desenvolvimento, fabricação e comercialização de produtos para a saúde e bem-estar do seu pet, canino, felino, equino entre os mais variáveis amigos pets, buscando inovação não só nos produtos como também nas embalagens. Temos orgulho em sermos uma empresa 100% nacional, com o objetivo de cuidar dos nossos pets com todo o carinho que eles merecem.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

O Mundo Pets para Vida se preocupa com as questões que afetam a sociedade e o meio ambiente, apoiando e participando de campanhas educacionais ligadas à saúde animal.

Nossa cultura corporativa permite manter uma equipe de profissionais comprometida e motivada, que busca a proximidade com os clientes; detectando necessidades e oferecendo soluções inteligentes e dinâmicas com flexibilidade e qualidade nos serviços e produtos.

Buscando novas oportunidades, o Mundo Pets para Vida desenvolve produtos que atendam a diversos segmentos do mercado, procurando promover a satisfação completa dos clientes e a cada dia que passa, conquistar mais proprietários, veterinários, criadores e lojistas.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor é uma pessoa com visão, que consegue identificar oportunidades de negócios, transforma uma ideia em algo concreto, não ficando apenas no imaginário. Tais características, inclusive a de novas criações, têm feito com que pessoas transformem ideias em grandes negócios de sucesso.

São inúmeras as características de uma pessoa que possui um perfil empreendedor, entre elas pode-se citar a perseverança, o comprometimento, a sensibilidade para negócios, a coragem de assumir riscos, além da autoconfiança que faz com que o empreendedor consiga desenvolver negócios que tragam inovação e desenvolvimento econômico. Como demonstra os estudos de Chiavenato (2008, p. 4):

Os empreendedores são heróis do mundo dos negócios. Fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico. Não são simplesmente provedores de mercadorias ou de serviços, mas fonte de energia que assume riscos em uma economia em mudança, transformação e crescimento.

O desejo de montar o próprio negócio tem impulsionado muitas pessoas a enfrentarem os desafios do mercado; são jovens e adultos das mais diversas classes sociais que têm enfrentado todas as dificuldades iniciais na abertura de um negócio, em função de colocar em prática um sonho ou uma oportunidade identificada no mercado.

O empreendedor é um líder que consegue influenciar pessoas e convencê-las de suas idéias, as pessoas veem um exemplo a ser seguido, o empreendedor é um agente de mudanças, propondo novas formas de negócios e implantando uma forma diferente de gerir atividades e pessoas.

Segundo (CHIAVENATO, 2008) existem três características básicas que moldam o perfil de um empreendedor:

1. Necessidade de realização: essa característica está relacionada a necessidades individuais de cada pessoa, o empreendedor procura ser o responsável pelo resultado, busca através de seus esforços em construir aquilo que almeja, a vontade de alcançar os objetivos que possui direciona-o a um caminho propenso ao crescimento.

2. Disposição a riscos: empreender não é simples, não basta apenas ter uma idéia, consiste em assumir riscos, a pessoa ao abrir um negócio deve estar disposta assumir esses riscos, que por mais que sejam calculados, não tem como eliminá-los, o negócio pode não dar certo, pode se perder o dinheiro investido, no início corre-se o risco de não ter o retorno esperado.

3. Autoconfiança: muitos são os desafios e dificuldades que um novo negócio exige, o empreendedor enxerga com clareza esses problemas, porém não desanima é dotado de autoconfiança, pois acredita na suas habilidades, na sua capacidade de superação.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Foi decidido entre os sócios fundadores que, inicialmente, o capital necessário para implantação e começo da operacionalização seria repartido entre eles. Também está incluso nessa injeção de recursos inicial o capital de giro necessário para início do projeto.

A princípio, apesar do custo de capital próprio de cada sócio e do custo de oportunidade, os mesmos não retirarão pró-labore até que o investimento inicial seja maturado completamente e a empresa comece a gerar lucro, dividindo igualmente o risco do projeto.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Atuando em um mercado em grande expansão, a Mundo Pets para a Vida está otimista começando seu trabalho em 2021 ,mesmo com a pandemia e atual situação econômica do país, as pesquisas realizadas entre os sócios mostraram que houve um aumento significativo em 2020 (13,5% a mais em relação ao ano anterior) com lucro de 40,1 bilhões, deixando o Brasil na terceira posição no ramo segundo a Folha de São Paulo.(Edição 20 março 2021).

O setor veterinário (medicamentos) ficou na terceira posição com 11,8% do faturamento ficando atrás apenas de comida e vendas de animais direto de criadores.Fonte: Instituto Pet Brasil.

“Com as informações necessárias e mais otimistas, sentimos então que era hora de darmos início às nossas atividades”, relatou um dos sócios investidores.

Tendo como concorrentes no mercado de produtos medicinais as marcas Bayer e Merck Animal Health a empresa busca se destacar nos detalhes:

- Eficácia na elaboração dos produtos;
- Resultados em menor tempo;

- Recuperação sem mudança genética;
- Custo/benefício.

Para que possa entrar na briga por um espaço, a empresa focou também desde o início no e-commerce, realidade já adotada desde 2020.

“Sabemos que o ‘ tête-à-tête’ é e sempre será a melhor forma de conquistarmos nossos clientes, mas estamos iniciando nossas atividades em um momento muito delicado, mas com o mercado aquecido, o resultado tem sido muito positivo”, afirma o sócio diretor da empresa.

Ainda falando dos clientes, a Mundo Pets Para a Vida tem um amplo leque.

Atendendo desde criadores, sendo eles pequenos, médios ou grandes, também tem foco em lojas com produtos pet e clínicas veterinárias, tendo assim dentro do ramo as três pontas mais valiosas como clientes.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia empresarial pode ser resumida em poucas palavras:

É a definição de que ações devem ser tomadas hoje (curto prazo) para acionar planos de ação (médio prazo) - com base no estudo do passado, da situação presente e de perspectivas do que está por vir - para que se alcance os resultados desejados no futuro (longo prazo).

Como fazer uma estratégia empresarial funcionar?

- Primeiro: é preciso lembrar que uma boa execução surge de um processo disciplinado. É essencial criar um conjunto lógico de atividades que se conectem na organização para que a estratégia funcione.
- Segundo: a gestão de pessoas precisa vir antes da estratégia ou dos processos operacionais. Afinal, são as pessoas da organização que sabem como os mercados mudam e se desenvolvem e são elas que criam estratégias baseadas

nesses conhecimentos. A equipe é a responsável por tirar a estratégia do papel e transformá-la em uma realidade operacional.

"Sem uma abordagem cuidadosa e planejada para a execução, os objetivos estratégicos não podem ser alcançados"

Dois exemplos de estratégia empresarial que você precisa conhecer para elaborar:

1. OKR

OKR significa Objectives and Key Results (Objetivos e resultados-chave), uma metodologia que envolve, entre outras ações, responder as seguintes perguntas:

Aonde eu quero chegar? = Objetivo

Como eu vou saber se estou chegando lá? = Resultado Chave.

2. BSC

O significado de BSC é Balanced Scorecard. Esta metodologia de como elaborar uma estratégia empresarial envolve quatro perspectivas:

- Perspectiva Financeira
- Perspectiva dos Clientes
- Perspectiva dos Processos Internos
- Perspectiva do Aprendizado e Crescimento

Como fazer uma estratégia de uma empresa em 4 passos

1 - Defina bem sua prioridades

2 - Colete e analise os dados

3 - Mantenha uma rotina de reuniões

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Afinal, o que é missão? A missão de uma empresa é a declaração concisa do propósito fundamental da organização, a finalidade de sua existência, o motivo pela qual foi criada. A missão é como o DNA da empresa, definindo a sua identidade e não costuma mudar ao longo do tempo.

Exemplo, a nossa missão aqui no Treasy é: "Simplificar a Gestão Orçamentária das Organizações".

E o que é visão? Já a visão de uma empresa representa um estado futuro para o negócio, onde ela deseja chegar, o que quer alcançar. Diferente da missão, a visão da empresa é criada para um período de tempo pré determinado, portanto a visão pode mudar ao longo do tempo, de acordo com o momento que a organização se encontra.

A visão deve facilitar as respostas para as seguintes perguntas:

- O que a empresa quer se tornar?
- Onde queremos chegar?
- Em que direção devemos apontar os esforços dos dirigentes e colaboradores?
- Para onde os recursos investidos estão levando a empresa?
- O que eu estou ajudando a construir?

Uma dica fantástica é que o enunciado da visão deve conter tanto aspiração como inspiração.

A aspiração de tornar-se "algo" e também a inspiração de porque esse "algo" deve merecer e valer a pena ser concretizado.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Valores de uma empresa: uma vez definida a missão (quem sua empresa é) e a visão (aonde ela quer chegar), precisamos definir algumas " regras" para o jogo, ou seja, de quais valores da empresa não podemos abrir mão.

Existem muitas formas de se atingir um objetivo (visão), mas precisamos ter em mente quais são os princípios ou crenças que servem de guia para os comportamentos, atitudes e decisões de todas as pessoas envolvidas na busca dos seus objetivos para que a empresa exerça sua missão e busque alcançar sua visão.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

MISSÃO

Pesquisar, desenvolver e industrializar produtos veterinários para animais de companhia, que sejam éticos e fiéis ao consumidor, buscando inovação, transparência, preços competitivos e promovendo o bem estar social e animal.

VISÃO

O Laboratório Mundo Pets para Vida visa estar entre as melhores e mais conceituadas empresas nacionais do setor veterinário, sendo referência na área de

suplementos, medicamentos, higiene e embelezamento para todos os animais de companhia.

VALORES

- GRATIDÃO

- Reconhecer os méritos e habilidades do outro
- Ser grato
- Valorizar as oportunidades
- Ser recíproco

COMPROMETIMENTO

- Cumprir com aquilo que se propôs
- Executar suas atividades com responsabilidade
- Ser proativo
- Contribuir com ideias, sugestões e soluções
- Dar o melhor de si e viver a Lei do Maior Esforço
- Cumprir com suas metas
- Zelar pela sua segurança individual e coletiva

RESPEITO

- Respeitar a vida dos animais e o meio-ambiente
- Respeitar as diferentes opiniões e ideias

- Respeitar as normas, regras e processos da empresa
- Respeitar a diversidade (crenças, cultura, etnia, etc.)
- Tratar o cliente interno e externo com total respeito
- Falar com as pessoas e não das pessoas

EMPATIA

- Praticar a gentileza
- Ser compreensivo com o próximo
- Ser solidário
- Se colocar no lugar do outro
- Compreender as limitações do próximo e da organização, ajudando-os
- Ser flexível

TRABALHO EM EQUIPE

- Viver o companheirismo
- Oferecer e receber feedbacks adequadamente
- Dedicar esforços em prol da equipe
- Respeitar a hierarquia
- Facilitar o trabalho do outro
- Focar na produtividade com qualidade

- Ouvir o outro atentamente
- Zelar pela limpeza e organização de toda a empresa (5S?s)
- Manter uma excelente comunicação

HONESTIDADE

- Ser transparente
- Ser ético

- Ser sincero: tratar sempre com a verdade
- Não originar e nem multiplicar boatos
- Pedir desculpas e desculpar sempre que for preciso
- Ter humildade
- Ser leal com a nossa equipe, nossa empresa e nossos clientes
- Reconhecer os seus erros e corrigi-los

4. CONCLUSÃO

Mesmo com a experiência adquirida ao longo dos anos trabalhando, só agora enxergamos com mais clareza os benefícios de um planejamento estratégico.

O prazo que nos foi dado para o desenvolvimento do projeto com certeza não foi o mais adequado, pois, para o desenvolvimento de uma empresa precisaríamos de mais tempo, reuniões em equipe, e, infelizmente, na situação que nos encontramos por conta da pandemia, horários diferentes de estudo, ficamos com a idéia de que poderíamos ter feito melhor.

Temos a certeza, que do ponto em que nos encontramos agora, só temos a evoluir. Tudo se torna mais claro, as possibilidades aumentaram e o sucesso é questão de tempo!

REFERÊNCIAS

3.2.1 - Estratégia empresarial - <https://www.siteware.com.br> > blog > gestao-estrategica

3.2.2 - Missão, visão e valores - <https://www.treasy.com.br> > missao-visao-e-valores

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor, empreendedorismo e viabilidade de novas empresas, um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. São Paulo: Saraiva, 2008.

3.1.3 - Proposta de um novo empreendimento - <https://www1.folha.uol.com.br>; Instituto Pet Brasil.

ANEXOS



