



# PROJETO DE EXTENSÃO

2021

**UNifeob**

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

**KR Som, Film e Acessórios**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
ESCOLA DE NEGÓCIOS  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**  
**KR Som, Film e Acessórios**

MÓDULO DE GESTÃO DE PESSOAS

Avaliação de Desempenho - Prof. José Marcio Carioca

Seleção e Retenção de Talentos - Prof. Marcelo Alexandre Correia da Silva

Liderança e Coaching - Prof. Almir Abreu

Departamento Pessoal - Prof. Danilo Morais Doval

Projeto de Gestão de Pessoas - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Ana Caroline Biazoto - RA 19001555

Ana Júlia Fonseca - RA 19002011

Bruno Graciano Hissnauer - RA 19001364

Gabriela Léo Armidoro - RA 19000967

Guilherme da Silva Rodrigues - RA 19001985

João Guilherme Souza Ramos - RA 20001176

Mentor:

Julia Aduino Da Silva, RA 19001877

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

# SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 METODOLOGIA	9
4 RESULTADOS	11
5 CONCLUSÃO	12
6 REFERÊNCIA	13
7 ANEXOS	14

# 1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho, o objetivo é compreender os principais problemas da empresa KR Som, elaborar soluções criativas e viáveis para solucioná-los. Na análise feita para identificar os “gaps” da empresa, foi constatado que a maioria dos problemas e dificuldades estão voltadas para área de recursos humanos, na maneira como os gestores lideram e direcionam as pessoas no processo dentro da empresa.

O desafio neste trabalho é elaborar um projeto que não sirva apenas de teoria, mas que possa ser aplicável na empresa, trazendo assim melhores resultados.

Com uma boa gestão dos recursos humanos, é possível delegar tarefas e sair do operacional, podendo ter uma visão macro da empresa e acelerar assim, o seu crescimento. Do contrário, se manter a gestão da empresa lidando diretamente com a operação, não se poderá focar na visão administrativa.

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa do projeto é a Kaique de Lucas Pereira Rosa Eireli, popularmente conhecida como KR Som, Film e Acessórios, inscrita no CNPJ: 37.744.494/0001-29, CNAE principal: 4520007 (Serviços de instalação, manutenção e reparação de acessórios para veículos automotores) e CNAE secundários: 4530703 (Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores) e 4753900 (Comércio varejista especializado de eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo), sua situação cadastral está ATIVA na Receita Federal. Essa empresa é uma matriz do tipo Eireli de porte pequeno, está localizada na Avenida Brasília, nº 1387 - Vila Zanetti em São João da Boa Vista - SP.

KR Som, Film e Acessório foi fundada há 3 (três) anos em São João da Boa Vista, mesma cidade em que ainda se situa e possui 2 (dois) funcionários (1 (um) oficina e 1 (um) administrativo).

A empresa possui mídias sociais (Instagram, Facebook e Whatsapp) para a divulgação dos produtos e serviços prestados; as postagens são feitas com frequência, stories mostrando o dia a dia na empresa, posts dos serviços prestados e serviços finalizados.

Missão: Promover a satisfação do cliente e oferecer serviços de qualidade.

Visão : Ser referência nos serviços prestados.

Valores: Excelência, eficiência, inovação e simplicidade.

As principais receitas da empresa são através da prestação de serviço (mão de obra) e venda de produtos e acessórios para os carros, possuem como principais clientes, concessionárias e donos de carros particulares e possui as empresas HP Acessórios, Garage Acessórios e Audio Center Som e Acessórios Automotivos como seus principais concorrentes na cidade.

O prazo da entrega dos serviços prestados pela empresa KR Som em São João da Boa Vista e região, são muito variáveis, depende do tipo de serviço que o cliente está necessitando. Ocorre casos do serviço ser realizado em 10 (dez) minutos como na troca de uma lâmpada e até mesmo, o serviço ser realizado em média de 3 (três) semanas, como por exemplo na instalação de multimídia, dvd, tv, som e fonte em uma kombi.

As atividades do empreendimento são organizadas em mão de obra e venda de mercadorias.

KR Som possui como principais fornecedores os seguintes:

CHS (cabos e acessórios elétricos), VGS (materiais elétricos), GETHAR (peças e acessórios para veículos), JETFILM (películas, adesivos e ferramenta para a aplicação), UNIVERSAL (peças e acessórios no geral), BIGUA (materiais elétricos, peças e acessórios para veículos), SPEED FILM (películas e acessórios automotivos). E como seus principais clientes, as concessionárias W Veículos, Euro Marcas e Poveda Veículos.

A empresa KR Som, cujo sócio proprietário Kaique de Lucas Pereira Rosa administra e exerce atividades de serviços no estabelecimento, possui um capital social no valor de R\$ 105.000,00 (cento e cinco mil reais) e é optante pelo Simples Nacional, pagando em média R\$ 600,00 (seiscentos reais) mensais. Seu estoque está avaliado em aproximadamente R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais) com seus produtos eletrodomésticos, equipamentos de áudio e vídeo, peças e acessórios para veículos automotores. O valor de suas ferramentas, utilizadas diariamente pelo setor administrativo e mecânico podem chegar a quantia total de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais); para garantir um melhor serviço prestado ao cliente

Dentre as informações dispostas sobre a saúde financeira da empresa pelo empresário, a parte financeira da KR Som encontra-se estável. Com seus valores positivos a empresa consegue abrir margem para investimentos com um pouco mais de segurança, onde o seu crédito disponível é de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) com investimentos mensais em torno de R\$ 1.000,00 (mil reais).

Na administração, o funcionário delegado as tarefas diárias de atendimento e do setor administrativo, utiliza do sistema “Software WJP” para otimizar e mecanizar suas atividades, tornando o serviço mais protocolado e seguro, estando menos suscetível a erros. Usando esses serviços de software e com a consultoria do contador da empresa, o negócio consegue manter suas atividades em percurso constante cobrando os clientes a receber, na quantia de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais); na folha de pagamento, avaliada em torno de R\$ 10.000,00 (dez mil reais); e nas práticas de oferta e formas de pagamento.

Dentre as formas de pagamento que a organização flexibiliza a seus clientes, ela opera com cheque 30 (trinta), 60 (sessenta) e 90 dias (noventa), boletos 30 (trinta) e 60 (sessenta) dias e clientes que aplicam o consumo com o seu cartão, o valor pode ser parcelado em até 6 (seis) vezes sem juros, ou desconto de 5% à vista.

Dos objetivos de curto e longo prazo, o plano imediato é aumentar a receita mensal, contratar um novo funcionário para auxiliar nas atividades diárias e alugar um barracão maior para aumentar a produtividade. O objetivo a longo prazo é aumentar o estoque e o lucro com a conclusão do objetivo primário.

As atividades do empreendimento são organizadas em mão de obra e venda de mercadorias. A empresa possui projeção de fluxo de caixa, utilizando de dados de anos anteriores para projetar os próximos meses e conciliar os investimentos e projetos da organização.

Para a realização do projeto foi feita uma entrevista com os empresários através de um questionário, visando sanar todas as dúvidas geradas pelo grupo em relação a área administrativa e recursos humanos.



### 3 METODOLOGIA

Para o crescimento da empresa e o sucesso da equipe, é necessário que o líder entenda como delegar tarefas. Isso torna-se mais difícil quando o líder centraliza as tarefas operacionais principais em si. A maneira ideal para um negócio ganhar escala e crescer, como é o objetivo da empresa, é que o líder tenha uma visão macro do negócio e seja analítico, ficando cada vez mais distante da mão de obra ou da operação em si e atuando na gestão, análise de resultados e execução.

Na empresa com a qual trabalhamos existem vários desafios neste sentido, principalmente porque as atividades operacionais ficam centralizadas no proprietário. Em algumas situações o líder evita passar atividades e centraliza em si porque acredita que ninguém faz como ele. Mesmo estando certo em alguns casos, essa atitude não é positiva. Além de que pode transmitir a sensação de que o gestor não confia no trabalho do colaborador, também é problemático pois não há quem possa substituir caso o gestor não possa realizar o trabalho.

O ideal é passar a responsabilidade, mostrando o peso que essa responsabilidade tem e a confiança que existe entre gestor e colaborador. Algumas ações que podem ser realizadas para ajudar nisso é que o líder mostre exatamente a maneira como aprendeu a executar aquele trabalho, utilizando de treinamentos. Às vezes não existem treinamentos para determinadas atividades específicas, porém nada impede que o líder grave seu próprio treinamento em vídeos curtos e mostre a maneira como ele faz para os colaboradores verem e repetirem os vídeos quantas vezes forem necessárias.

Este não é o único desafio com o qual a empresa lida na área de recursos humanos. O colaborador que fica na área administrativa se vê sobrecarregado e muitas vezes não tão motivado quanto poderia.

O Endomarketing é um tema interessante para se aprofundar neste caso, pois ele trata a comunicação com todas as partes envolvidas no processo do trabalho. Entendendo a visão que os colaboradores têm da empresa e procurando soluções viáveis para tratar problemas e insatisfações. A ideia é que até mesmo os funcionários possam delegar suas tarefas de forma que se tornem diretores de suas áreas que coordenam

outros colaboradores. Assim a empresa cresce e os processos acontecem de forma natural.

## 4 RESULTADOS

Após analisar a questão da empresa KR Som que atualmente é um pequeno negócio, mas com objetivo de expansão e crescimento, com melhorias de motivação de equipe e treinamentos. Administrar a divisão de tarefas da empresa, no momento atual o quadro de funcionário conta com dois colaboradores e o empresário que hoje divide seu tempo na oficina e na parte de vendas.

Com a ideia de até mesmo os funcionários possam delegar suas tarefas de forma que se tornem diretores de suas áreas que coordenam outros colaboradores. Irá reduzir as dificuldades encontradas dentro das tarefas para não sobrecarregar os funcionários, também sendo importante acrescentar que a contratação de mais colaboradores seria uma ótima opção para divisão dessas tarefas.

O líder ficando cada vez mais distante da mão de obra ou da operação, mostrando para seus funcionários e dando treinamento de como exercer suas atividades, capacita seus funcionários com a qualidade de serviço que sua empresa preza, assim seu negócio continua com o atendimento diferenciado que atrai cada vez mais cliente para o crescimento da empresa.

Em resumo, ajudando a tornar o proprietário Kaique a focar na liderança da empresa, conseguindo assumir o cargo de liderança, atuando como um facilitador, dando suporte ao trabalho de sua equipe, o que afeta diretamente a empresa como um todo, dos níveis de motivação ao alcance dos objetivos gerais.

Administrando seu negócio com mais eficiência e visão de inovação, assim alcançando análise de resultados e execução, agregando valor na marca, atingindo diretamente seu público alvo, fidelizando os clientes e agregando confiança.

## **5 CONCLUSÃO**

Em vista dos argumentos apresentados, para uma administração mais eficiente e visão de inovação, recomenda-se que o Kaique proprietário da empresa KR, assuma a liderança da mesma. Como líder, poderá oferecer base, suporte e delegar tarefas, visando a facilidade na execução dos serviços que a KR oferece.

Levando-se em consideração esses aspectos, a contratação de mais colaboradores, fará com que os funcionários que estão a mais tempo na empresa se tornem diretores de suas áreas, visando a melhoria e divisão das tarefas e trabalhos.

Em virtude do que foi mencionado, a ideia é que seja passado aos colaboradores responsabilidades que o proprietário executa, fazendo com que os mesmos obtenham confiança em seu gestor.

Por todos esses aspectos, na área de recursos humanos nota-se a importância do Endomarketing, para tratar a comunicação com todas as partes envolvidas no processo de trabalho da empresa.

Dado o exposto, entende-se que para o crescimento e sucesso da empresa e equipe em si, o líder deverá ser analítico e ter visão macro do negócio, se distanciando da operação e mão de obra, ou seja, fazer análises de resultados e execução da gestão.

## 6 REFERÊNCIA

Informações cadastrais sobre a empresa. Disponível em:

<https://cadastroempresa.com.br/cnpj/37.744.494/0001-29-k-r-acessorios-kaique-de-lucas-pereira-rosa-eireli>. Acesso em: 01/10/2021

Informações sobre os serviços prestados. Disponível em:

<https://www.facebook.com/krsomfilmacessorios/> Acesso em: 27/08/2021

Informações sobre os concorrentes. Disponível em :

[https://www.google.com/search?q=empresas+de+som+automotivo++e+pe%C3%A7as+em+sao+jo%C3%A3o+da+boa+vista&ei=hph4YbT8LNPZ5OUPi9qdwA4&ved=0ahUKEwi01\\_eqpunzAhXTLLkGHQtB-gQ4dUDCA4&uact=5&oq=empresas+de+som+automotivo++e+pe%C3%A7as+em+sao+jo%C3%A3o+da+boa+vista&gs\\_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAM6CAgAELADEM0COgUIABDNakoECEEYAFDPsQVY-cAFYMjCBWgAcAB4AIABlwGIAdMJkgEEMC4xMJgBAKABAcgBAcABAQ&sclient=gws-wiz](https://www.google.com/search?q=empresas+de+som+automotivo++e+pe%C3%A7as+em+sao+jo%C3%A3o+da+boa+vista&ei=hph4YbT8LNPZ5OUPi9qdwA4&ved=0ahUKEwi01_eqpunzAhXTLLkGHQtB-gQ4dUDCA4&uact=5&oq=empresas+de+som+automotivo++e+pe%C3%A7as+em+sao+jo%C3%A3o+da+boa+vista&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAM6CAgAELADEM0COgUIABDNakoECEEYAFDPsQVY-cAFYMjCBWgAcAB4AIABlwGIAdMJkgEEMC4xMJgBAKABAcgBAcABAQ&sclient=gws-wiz)

Acesso em: 24/09/2021

## **7 ANEXOS**