



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
GLUTEN-FREE HAVEN

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
GLUTEN-FREE HAVEN

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Larissa de Lima Cândido, RA 1012023100435

Sabrina Gonçalves de Araújo, RA 1012023100329

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	4
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	4
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	7
Visão geral do mercado	9
Cenário competitivo	10
América do Norte para dominar o mercado global	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	15
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	23
4. CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS	28

1. INTRODUÇÃO

A proposta que apresentamos neste projeto é a criação de um novo empreendimento que visa preencher uma lacuna no mercado e atender às necessidades dos clientes de forma inovadora e eficiente. Este empreendimento tem como objetivo oferecer soluções diferenciadas e de alta qualidade, agregando valor aos consumidores e se destacando da concorrência.

A gestão empreendedora desempenha um papel fundamental na elaboração deste projeto, pois engloba as competências e habilidades necessárias para identificar oportunidades de negócio, avaliar sua viabilidade, desenvolver estratégias de entrada no mercado e gerenciar todas as etapas do empreendimento. Através da gestão empreendedora, somos capazes de identificar as demandas do mercado, definir os recursos necessários, formular planos de ação e tomar decisões estratégicas para o sucesso do empreendimento.

Por outro lado, a administração estratégica desempenha um papel crucial na definição e implementação das estratégias necessárias para alcançar os objetivos do empreendimento a longo prazo. Essa disciplina nos ajuda a analisar o ambiente interno e externo, identificar os pontos fortes e fracos da empresa, avaliar a concorrência e desenvolver planos estratégicos que garantam uma vantagem competitiva sustentável. A administração estratégica também é responsável por monitorar o desempenho do empreendimento, realizar ajustes quando necessário e assegurar que a empresa esteja alinhada com seus objetivos estratégicos.

Portanto, a combinação da gestão empreendedora e administração estratégica é essencial para a criação e sucesso deste novo empreendimento. A gestão empreendedora permite identificar e explorar oportunidades de negócio, enquanto a administração estratégica nos auxilia a formular e implementar as estratégias adequadas para alcançar os objetivos estabelecidos. Juntas, essas disciplinas fornecem uma base sólida para o

desenvolvimento e crescimento sustentável do empreendimento no mercado competitivo.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O nome da marca escolhida foi “Gluten-Free Haven” e é um empreendimento no setor de alimentação sem glúten, que é voltado para atender às necessidades de pessoas com restrições alimentares relacionadas ao glúten.

Identificamos que no setor de alimentação sem glúten, existem diversas empresas já estabelecidas de acordo com cada região atuante, incluindo restaurantes, cafeterias e padarias especializadas em alimentos sem glúten. Além disso, há também a concorrência de produtos sem glúten disponíveis em supermercados e lojas especializadas.

A ideia da “Gluten-Free Haven” é oferecer uma variedade de produtos e serviços para as pessoas não-celíacas (intolerantes e sensíveis ao glúten). Alguns exemplos incluem: restaurante e café sem glúten, padaria sem glúten, serviços de catering e loja de produtos sem glúten.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O futuro empreendedor no setor de alimentação sem glúten precisa certamente ter algumas competências essenciais para gerir um empreendimento neste ramo da alimentação, pois trata-se de cuidado com a saúde das pessoas que consumiram o produto oferecido com a garantia que não existe risco para o consumidor com essa restrição alimentar.

1. Conhecimento do setor: É importante que o futuro empreendedor tenha um entendimento aprofundado do setor em que o negócio está inserido. No caso de alimentação sem glúten, é recomendado que o gestor tenha conhecimentos sobre produtos sem glúten, suas características, ingredientes alternativos e técnicas de preparo específicas.
2. Habilidades de gestão: O empreendedor precisa possuir habilidades de gestão, incluindo a capacidade de liderar equipes, gerenciar recursos financeiros, tomar decisões estratégicas, definir metas e objetivos, e planejar as operações do negócio. Essas habilidades são essenciais para garantir o bom funcionamento da padaria/restaurante/loja de produtos sem glúten.
3. Competências empreendedoras: Ser empreendedor exige criatividade, inovação, visão de negócio e capacidade de identificar oportunidades no mercado. O empreendedor deve estar disposto a assumir riscos calculados, buscar constantemente melhorias e ser resiliente diante de desafios.
4. Conhecimento em marketing: O conhecimento em marketing é fundamental para posicionar o negócio, identificar e atrair o público-alvo, criar estratégias de divulgação e promoção dos produtos, e garantir a satisfação dos clientes. Ter noções de marketing digital também é uma vantagem para alcançar um público mais amplo.
5. Habilidades de relacionamento e atendimento ao cliente: O empreendedor deve possuir habilidades de relacionamento interpessoal, ser capaz de construir e manter boas relações com clientes, fornecedores e parceiros de negócios. Além disso, é importante oferecer um excelente atendimento ao cliente, compreendendo suas necessidades e proporcionando uma experiência positiva.
6. Gestão de qualidade e segurança alimentar: No caso de um empreendimento de produtos sem glúten, é essencial que o empreendedor tenha conhecimentos sobre padrões de qualidade e segurança alimentar relacionados aos alimentos sem glúten. Isso envolve o conhecimento de boas práticas de higiene, controle de contaminação cruzada e cumprimento de regulamentações sanitárias.

Embora seja desejável que o empreendedor tenha algum conhecimento técnico sobre a operação específica, como entender de produtos sem glúten no caso do ramo de

oferecer produtos sem glúten em um restaurante, em uma padaria, ou em uma loja é possível suprir essa lacuna contratando especialistas ou consultores com expertise técnica no setor. O empreendedor pode se concentrar na gestão estratégica do negócio e na coordenação das operações, enquanto conta com profissionais especializados para integrar a equipe nessa parte técnica.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

As fontes de capital para a efetivação do novo empreendimento podem ser através de recursos de terceiros, que podem ser linhas de crédito bancário, investidores e sócios ou até mesmo incentivos governamentais. Abaixo descrevemos como seriam as opções de forma mais detalhada:

- a) Linhas de crédito bancário: Os bancos e instituições financeiras oferecem diversas opções de linhas de crédito para empresas, como empréstimos comerciais, financiamentos de capital de giro ou investimento, linhas de crédito para expansão, entre outros. Neste caso seria ideal pesquisar as condições específicas de cada instituição, como taxas de juros, prazos e requisitos de garantia, a fim de verificar a melhor opção para iniciar o negócio.
 - b) Investidores e sócios: Uma outra opção é buscar investidores ou sócios para o empreendimento. Isso pode incluir investidores-anjo, fundos de investimento, capital de risco ou até mesmo amigos e familiares dispostos a investir no negócio em troca de participação nos lucros ou de ações da empresa. Ou também através de recursos próprios, pois ao utilizar recursos próprios para o empreendimento, o custo do capital é representado pelo retorno mínimo esperado pelos proprietários em relação ao investimento realizado. Esse retorno mínimo pode variar dependendo dos objetivos dos proprietários, riscos envolvidos, taxa de oportunidade de outros investimentos, entre outros fatores. Não há uma remuneração mínima padrão, pois isso depende da análise individual dos empreendedores e de suas expectativas financeiras.
- Identificamos também que o custo de capital próprio normalmente é maior do que o custo de capital de terceiros, uma vez que recursos próprios envolvem um

risco maior para os empreendedores em comparação com o uso de capital de terceiros.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A "Gluten-Free Haven" é uma empresa inserida no setor de alimentação sem glúten, que tem como objetivo atender às necessidades de pessoas com restrições alimentares relacionadas ao glúten. Essas restrições são comuns em indivíduos com doença celíaca, sensibilidade ao glúten ou que optaram por seguir uma dieta livre de glúten por motivos de saúde ou estilo de vida. O setor de alimentação sem glúten está em crescimento, impulsionado pela demanda crescente por opções saudáveis e seguras para esse público específico.

No mercado de alimentação sem glúten, existem diversos concorrentes diretos. Entre eles estão restaurantes e cafeterias especializadas em alimentos sem glúten, padarias que oferecem produtos exclusivamente livres de glúten e lojas especializadas em produtos sem glúten. Além disso, é importante destacar que também há concorrência indireta de produtos sem glúten disponíveis em supermercados e outras lojas de alimentos. Para se destacar, a "Gluten-Free Haven" precisará oferecer diferenciais, como uma variedade única de produtos, qualidade excepcional e atendimento personalizado.

Os principais clientes da "Gluten-Free Haven" são pessoas que seguem uma dieta sem glúten por necessidade médica ou escolha pessoal. Isso inclui indivíduos com doença celíaca, sensibilidade ao glúten, alergias ou intolerâncias alimentares, além de pessoas que adotaram um estilo de vida sem glúten por opção. É importante conhecer profundamente o perfil dos clientes-alvo, entender suas necessidades, preferências e restrições específicas, para oferecer produtos e serviços que atendam suas expectativas. Além disso, a "Gluten-Free Haven" também pode estabelecer parcerias com profissionais de saúde, como médicos, nutricionistas e clínicas especializadas, para se tornar uma referência no fornecimento de opções de alimentação sem glúten.

A "Gluten-Free Haven" se destaca pela variedade e qualidade dos produtos e serviços oferecidos:

- **Restaurante e café sem glúten:** A empresa disponibilizará um restaurante e café acolhedor, onde os clientes poderão desfrutar de refeições saborosas e seguras, sem a presença de glúten. O cardápio será cuidadosamente elaborado com ingredientes de alta qualidade e oferecerá opções variadas, como pratos principais, lanches, sobremesas e bebidas, tudo livre de glúten. Além disso, a "Gluten-Free Haven" também oferecerá opções veganas e vegetarianas para atender às preferências e restrições alimentares dos clientes.
- **Padaria sem glúten:** A empresa contará com uma padaria especializada na produção de pães, bolos, biscoitos e outras delícias sem glúten. Os produtos serão frescos, saborosos e feitos com ingredientes naturais e seguros para pessoas com restrições alimentares. A padaria será um ponto de referência para os amantes de pães sem glúten, proporcionando uma experiência única de sabor e qualidade.
- **Serviços de catering:** A "Gluten-Free Haven" oferecerá serviços de catering para eventos especiais, como festas de aniversário, casamentos e eventos corporativos. Os serviços de catering serão personalizados para atender às necessidades dietéticas dos convidados, oferecendo opções sem glúten e garantindo uma experiência gastronômica excepcional para todos.
- **Loja de produtos sem glúten:** Além dos serviços de alimentação, a "Gluten-Free Haven" contará com uma loja que oferecerá uma ampla variedade de produtos sem glúten. Os clientes poderão encontrar alimentos embalados, farinhas, massas, snacks, condimentos e outros itens essenciais para preparar refeições sem glúten em casa. A loja será um destino conveniente para quem busca opções de qualidade e segurança no dia a dia.

A "Gluten-Free Haven" busca se destacar no setor de alimentação sem glúten, oferecendo uma experiência gastronômica completa e produtos de alta qualidade, satisfazendo as necessidades específicas dos clientes e se tornando uma referência no mercado.

Visão geral do mercado

O mercado de alimentos preparados sem glúten é projetado para registrar um CAGR (taxa de crescimento anual composta) de 5,8% durante o período de previsão, 2020-2025.

- O mercado é impulsionado principalmente pela crescente conscientização sobre a doença celíaca e a adoção de estilos de vida dietéticos especiais. Isso resultou em uma mudança na preferência do consumidor de produtos convencionais para alimentos processados sem glúten, como produtos de panificação, produtos de confeitaria e laticínios. Além disso, a crescente demanda por alimentos sem glúten entre os consumidores não celíacos está impulsionando ainda mais o crescimento do mercado. Além disso, espera-se que a fácil disponibilidade de produtos em quase todos os supermercados tenha um impacto significativo no crescimento do mercado.
- No entanto, o custo relativamente alto dos produtos sem glúten do que os produtos convencionais que contêm glúten é devido aos custos de produção adicionais, juntamente com a necessidade de ingredientes adicionais, como goma xantana, goma guar, chicória, inulina e outros, ou, uma etapa extra de preparação, necessária para produzir um produto equivalente, aumenta o custo de produção de produtos sem glúten. Isso resulta no alto custo dos produtos sem glúten para os consumidores, o que está dificultando o crescimento do mercado.

Cenário competitivo

O mercado de alimentos preparados sem glúten é competitivo por natureza, com um grande número de players nacionais e multinacionais competindo por participação de mercado. Ênfase é dada à fusão, expansão, aquisição e parceria das empresas, juntamente com o desenvolvimento de novos produtos como abordagens estratégicas adotadas pelas empresas líderes para aumentar a presença de sua marca entre os consumidores. As principais indústrias que dominam o mercado incluem PepsiCo Inc., General Mills Inc., Kellogg Company, The Hain Celestial Group Inc., Mondelēz International e HJ Heinz Company, entre outros.

América do Norte para dominar o mercado global

A América do Norte domina o mercado sem glúten, impulsionado principalmente pelos Estados Unidos, pois os consumidores da região estão evitando o glúten em suas tendências alimentares, com mais de 100 milhões de americanos consumindo produtos sem glúten, a maioria dos quais não tem doença celíaca em a década passada. Os consumidores estão tomando produtos sem glúten, não apenas para prevenir sintomas adversos, como de natureza gastrointestinal (inchaço, gases e cólicas abdominais) e fadiga/cansaço, mas também por uma percepção geral de manter uma saúde melhor.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Administração estratégica como sendo um processo amplo e que se relaciona com todos os níveis de operação de uma empresa, tendo como principal intuito a implementação dos seus objetivos e estratégias, especialmente a longo prazo.

Esse conceito engloba atividades de planejamento, organização, direção, coordenação e controle, servindo de base para a tomada de decisões e o aprimoramento contínuo dos processos. Como dito, a administração estratégica é um processo amplo e sistêmico e, por essa razão, se torna bastante dinâmico, impulsionado pelas constantes mudanças no meio organizacional, que fazem com que a empresa adote um posicionamento estratégico para manter a eficiência nos processos.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial da "Gluten-Free Haven" consiste em posicionar-se como uma referência no mercado de alimentação sem glúten, oferecendo uma ampla variedade de produtos e serviços de alta qualidade para atender às necessidades dos clientes com restrições alimentares relacionadas ao glúten. A implementação e o acompanhamento dessa estratégia podem ser realizados por meio das seguintes etapas:

1. **Análise do ambiente:** Os gestores da "Gluten-Free Haven" devem realizar uma análise detalhada do ambiente interno e externo da empresa. Isso envolve avaliar as forças e fraquezas internas, como a capacidade operacional, a qualidade dos produtos, o atendimento ao cliente, entre outros aspectos. Além disso, é necessário analisar as oportunidades e ameaças externas, como a concorrência, as tendências de mercado, as demandas dos clientes e os aspectos regulatórios. Essa análise ajudará a identificar os pontos fortes a serem mantidos, as áreas de melhoria e as oportunidades de diferenciação.

2. Definição dos objetivos estratégicos: Com base na análise do ambiente, os gestores devem estabelecer os objetivos estratégicos da empresa. Esses objetivos devem ser claros, mensuráveis e alinhados com a visão de longo prazo da "Gluten-Free Haven". Por exemplo, os objetivos podem incluir aumentar a participação de mercado, expandir para novas localidades, melhorar a reputação da marca ou aumentar a satisfação dos clientes.
3. Formulação da estratégia: Com os objetivos estabelecidos, os gestores devem formular a estratégia para alcançá-los. Isso envolve identificar as principais diretrizes e ações que a empresa irá adotar. Por exemplo, a estratégia pode envolver a oferta de um cardápio diversificado e inovador, o fortalecimento da marca por meio de campanhas de marketing segmentadas ou a busca de parcerias estratégicas com médicos e nutricionistas. A estratégia deve levar em consideração o posicionamento da empresa no mercado, a segmentação de clientes, a proposta de valor diferenciada e as capacidades internas.
4. Implementação da estratégia: Uma vez formulada a estratégia, os gestores devem implementá-la de forma eficaz. Isso requer o estabelecimento de um plano de ação detalhado, a alocação de recursos adequados e a designação de responsabilidades claras. A implementação também envolve o acompanhamento constante do progresso, a realização de ajustes quando necessário e a comunicação efetiva com os membros da equipe.
5. Acompanhamento e avaliação: Os gestores devem estabelecer indicadores-chave de desempenho (KPIs) para acompanhar o progresso em relação aos objetivos estratégicos. Isso pode incluir métricas como o crescimento da receita, a satisfação do cliente, a taxa de retenção de clientes e a participação de mercado. É importante monitorar regularmente os KPIs e realizar avaliações periódicas para identificar áreas de melhoria, tomar decisões informadas e garantir que a estratégia esteja alinhada com os objetivos da empresa.

Em resumo, a estratégia empresarial da "Gluten-Free Haven" envolve uma análise cuidadosa do ambiente, a definição de objetivos estratégicos, a formulação da estratégia, a implementação eficaz e o acompanhamento constante do desempenho.

Com uma abordagem estratégica sólida, a empresa terá maior probabilidade de alcançar o sucesso e se destacar no setor de alimentação sem glúten.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

1. **Missão:** A missão é a razão fundamental da existência de uma empresa. Ela descreve o propósito principal da organização, o que ela busca realizar e para quem. A missão responde às perguntas: "Por que estamos aqui?" e "Qual é o nosso papel na sociedade?". Ela define a identidade e o escopo das atividades da empresa. Uma missão clara e bem definida orienta as decisões estratégicas, influencia a cultura organizacional e ajuda a estabelecer metas e objetivos alinhados.
2. **Visão:** A visão é uma declaração de futuro desejado da empresa. Ela representa a imagem do que a empresa aspira ser a longo prazo e como deseja ser reconhecida no mercado. A visão deve ser inspiradora, desafiadora e inspirar todos os colaboradores. Ela responde à pergunta: "Onde queremos chegar?". A visão orienta a definição de metas e objetivos estratégicos e ajuda a motivar os membros da organização na busca da excelência.
3. **Valores:** Os valores são os princípios e crenças fundamentais que norteiam o comportamento e as ações da empresa. Eles representam os padrões éticos e morais pelos quais a organização se pauta. Os valores orientam as decisões diárias, influenciam a cultura organizacional e ajudam a construir a reputação da empresa. É importante que os valores sejam autênticos e estejam alinhados com a missão e visão da empresa.

A definição clara da missão, visão e valores auxilia na construção de um planejamento estratégico sólido e coerente, fornecendo direcionamento para as decisões e ações da empresa, e criando uma base sólida para o sucesso a longo prazo.

Abaixo destacamos a missão, visão e valores em empresas reais:

Google:

- Missão: Organizar as informações do mundo e torná-las universalmente acessíveis e úteis.
- Visão: Fornecer a melhor experiência de busca na internet em todo o mundo.
- Valores: Foco no usuário, velocidade e simplicidade, compromisso com a inovação, fazer mais com menos, princípios democráticos.

Tesla:

- Missão: Acelerar a transição do mundo para a energia sustentável.
- Visão: Criar os carros elétricos mais seguros, rápidos e prazerosos de se dirigir.
- Valores: Integridade, inovação, paixão, qualidade, trabalho em equipe, responsabilidade social.

Starbucks:

- Missão: Inspirar e nutrir o espírito humano - uma pessoa, uma xícara de café e uma comunidade de cada vez.
- Visão: Estabelecer a Starbucks como o destino mais reconhecido e respeitado para café especial e serviço personalizado em todo o mundo.
- Valores: Criar uma cultura de calor e pertencimento, agir com coragem e respeito, promover a diversidade e inclusão, ser ético e responsável.

Microsoft:

- Missão: Capacitar todas as pessoas e todas as organizações do mundo a alcançarem mais.
- Visão: Criar experiências de computação inovadoras e confiáveis que permitam e inspirem as pessoas a alcançarem seu pleno potencial.
- Valores: Integridade e honestidade, respeito, trabalho em equipe e colaboração, inovação, foco no cliente.

Esses são apenas alguns exemplos de empresas e suas declarações de missão, visão e valores. É importante destacar que essas declarações podem variar ao longo do tempo, conforme as empresas evoluem e se adaptam às mudanças do mercado e das necessidades dos clientes.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Pensamos como missão, visão e valores para o novo empreendimento voltado no ramo da alimentação sem glúten as seguintes descrições abaixo:

Gluten-Free Haven:

- Missão: Oferecer opções deliciosas e seguras de alimentação sem glúten, satisfazendo as necessidades de pessoas com restrições alimentares e promovendo uma vida saudável e inclusiva.
- Visão: Ser reconhecida como a principal referência em alimentação sem glúten, proporcionando experiências gastronômicas excepcionais e sendo a primeira escolha para pessoas com restrições alimentares relacionadas ao glúten.
- Valores: Qualidade, inovação, compromisso com a saúde, respeito à diversidade, sustentabilidade, excelência no atendimento ao cliente, inclusão alimentar.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensar estrategicamente exige de nós um tipo de raciocínio diferente daquele que estamos acostumados a usar no dia a dia. Significa analisar o contexto de uma situação ou questão, utilizando tanto a forma racional e intuitiva, mas também procurando outras formas de entender aquela questão, para que se consiga enxergar elementos que ainda não estão visíveis e assim encontrar as melhores soluções possíveis. Ou seja, o pensamento estratégico pode ser definido como uma abordagem, uma forma de analisar situações, onde se olha para o presente pensando no futuro, buscando elementos novos e criativos para aprimorar, aperfeiçoar, melhorar, crescer, consolidar ou desenvolver.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Ter um propósito e nos conhecer é o primeiro passo para fazer escolhas e conquistas que façam sentido para nós. Conhecer-se plenamente ajudará a traçar as diretrizes de nossa trajetória rumo à realização de nossos sonhos. Uma técnica de planejamento estratégico que podemos usar para auto análise é a Análise SWOT.

A força representa nosso potencial e nossas aptidões, tanto pessoal quanto profissionalmente. No contexto profissional, as forças podem ser a combinação de nossos conhecimentos, habilidades e atitudes (CHA). É tudo o que pode ser valorizado no mundo do trabalho e no campo da atividade.

Exemplos de forças:

- proficiência em segunda língua;
- capacidade de usar tecnologias emergentes na área de especialização;
- iniciativa e capacitância analítica para resolver problemas;
- Experiência em gestão de projetos e equipes.

As forças são a nossa motivação para alcançar o sucesso profissional, eles nos moldam e expressam nosso potencial como pessoas e profissionais.

As oportunidades representam o olhar de uma perspectiva externa, ou seja, é o momento de identificar oportunidades de carreira. Conhecer nossas limitações e fragilidades nos ajudará no desenvolvimento da carreira. Esta é uma análise da perspectiva interna da pessoa. Seu objetivo é tomar conhecimento dos elementos que podem dificultar ou criar barreiras que vão contra o nosso propósito profissional.

As fraquezas é conhecer nossas limitações e fragilidades nos ajudará no desenvolvimento da carreira. Esta é uma análise da perspectiva interna da pessoa. Seu objetivo é tomar conhecimento de elementos que possam dificultar ou criar barreiras que vão contra o nosso propósito profissional. Confira abaixo como identificar os pontos fracos e alguns exemplos do que podemos considerar um ponto fraco

Ameaças são situações externas que representam barreiras ao nosso propósito e objetivos. Cabe a nós identificar as ameaças que podem impactar nossa trajetória profissional.

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

A construção da nossa trajetória de vida é influenciada por diversos fatores externos e internos. Por isso, todos nossos objetivos e planos devem ser organizados por meio de um planejamento claro, objetivo e viável, alinhado com nosso propósito de vida. Acompanhe algumas formas de traçar objetivos, fazer planejamento e mais. Siga em frente!

BRAINSTORMING, ABERTURA DO PENSAMENTO

O brainstorming, ou tempestade de ideias, pode ser realizado individualmente ou em grupo. Você mesmo pode ter um momento individual listando seus planos, projetos, prioridades e ideias, para que caminhe na direção do seu propósito, ou convidar pessoas que possam contribuir com boas ideias.

FUNIL DE IDEIAS

Uma boa técnica para a análise e refinamento das ideias é o chamado funil de ideias.

- Quem é você? O que sabe fazer? O que ou quem conhece?
- O que você poderia fazer?
- Como você poderia fazer

COMO NOS DIFERENCIAMOS NA CARREIRA

Um caminho é analisar dois tipos básicos de habilidades que possuímos e buscar o nosso aperfeiçoamento enquanto profissionais, estudantes, líderes, parte de grupos sociais, integrantes da família!

DIREÇÃO

Para alcançar os nossos projetos, precisamos estabelecer objetivos, metas e indicadores. Isso significa dizer que precisamos saber bem aonde queremos chegar e o que é necessário para alcançar esse objetivo, traçando metas e avaliando os esforços que estamos realizando.

METAS E OBJETIVOS

Devemos visualizar os objetivos como aspirações na nossa vida, e as metas nos auxiliam a avaliar se estamos caminhando na direção desejada, dentro dos resultados esperados.

Desde a nossa infância, possuímos metas e indicadores de aprendizagem e aprovação. Cada um de nós traça diferentes objetivos, com base no nosso estilo de vida e naquilo que acreditamos ser «nosso propósito».

METAS

Apresenta uma posição mais tática, de curto e médio prazos. Ou seja, a meta pode ser visualizada como a quantificação e mensuração dos objetivos estabelecidos, já que estará vinculada a um indicador de desempenho.

Reservar 20% da renda mensal para poder pagar a entrada de um imóvel, durante 2 anos. Finalizar o curso superior em até 4 anos.

OBJETIVO

Têm uma posição mais estratégica, de longo prazo, servindo de direcionador do nosso planejamento. Podemos definir uma série de objetivos em nosso planejamento que, reunidos, ajudam a alcançar os nossos propósitos.

- Comprar uma casa própria.
- Conquiste o título de bacharel em Direito.

CANVAS

Outra ferramenta extremamente eficaz para realizarmos um planejamento é o Modelo de Negócio Canvas. Podemos utilizá-lo para desenvolver um Canvas Pessoal.

São perguntas que precisam ser respondidas objetivamente em um quadro resumido. Elas proporcionarão uma visão macro do contexto, permitindo a criação ou adaptação do nosso planejamento, antes de começarmos a executá-lo.

- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Existe uma série de ferramentas da área de negócios que podem nos auxiliar a definir as estratégias de atuação, bem como a consolidar planos de ação na nossa vida pessoal ou profissional. Algumas dessas ferramentas, nos servirão de suporte para que possamos nos preparar para a ação.

PLANEJAMENTO SMART

Para uma definição eficaz de metas, a técnica SMART é utilizada e nos possibilita orientar melhor os nossos objetivos. Para que a meta seja clara, acessível e colaborativa ela precisa ser SMART.

Na prática, a utilização de metas SMART nos ajuda na compreensão dos resultados que devemos alcançar e do desempenho obtido em cada um deles, sempre alinhados com nossos objetivos.

A meta precisa ser específica/clara (S), para que possa ter seu desempenho medido (M), motivando e estimulando o profissional a atingi-la (A), para colaborar com seu propósito profissional (R), dentro de um período de tempo exequível (T).

A metodologia PDCA, pode auxiliar na execução dos nossos planos e projetos, buscando a melhoria contínua da trajetória rumo aos nossos propósitos, de maneira cíclica.

Ao aplicar as metodologias PDCA ou PDCL precisamos nos lembrar de que o aperfeiçoamento é uma atitude contínua, que pode ser melhorado de maneira cíclica para o alcance das metas e objetivos estabelecidos.

Na área de planejamento estratégico, o professor Michael Porter da Universidade de Harvard desenvolveu a teoria que conhecemos como as Cinco forças de Porter. A partir da análise dessas cinco forças, com foco na área ou profissão, é possível mapearmos a atratividade delas na carreira.

MATRIZ BCG

Podemos utilizar a matriz BCG para analisar nossas competências em relação ao mercado. A ação que desejamos desenvolver. O local ou a abrangência que envolve a ação e os resultados. As pessoas envolvidas, inclusive nós, na execução da ação. A linha temporal de realização da ação, com dia de início e fim. As técnicas que empregaremos para realizar a ação. Os custos financeiros, de tempo e emocionais envolvidos na ação.

5W2H

Com base nas perguntas do 5W2H podemos elaborar uma série de planos, tarefas e criar um cronograma de curto prazo para obter resultados. Respondendo as sete perguntas do 5W2H com frases curtas, conseguimos visualizar um mapa de todas as ações necessárias para controlar e executar planejamentos, rumo aos objetivos estabelecidos.

- **Tópico 4: Avaliação:** o que não é medido, não é gerenciado

O planejamento realizado para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos do futuro, no âmbito pessoal ou profissional, precisa ter condições de ser avaliado, para que possamos saber se estamos no caminho certo.

As definições de indicadores e métricas são essenciais para avaliarmos os nossos resultados e para o constante aperfeiçoamento deles.

INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

Os Key Performance Indicators ou indicadores-chave de desempenho são normalmente vinculados aos objetivos estratégicos das empresas. Entretanto, podemos aplicar os KPIs em diferentes áreas da nossa vida.

A Gestão do Conhecimento Pessoal é definida como um processo individual e disciplinado, pelo qual entendemos as informações, observações e ideias, focados em

nosso autodesenvolvimento. A GCP nos orienta a fazer um exercício interno com essas informações

- Ordenar: identificar e analisar o conhecimento útil para nós.
- Categorizar: classificar por ordem de importância e relevância.

Conectando: contato com outras pessoas por diversos meios, inclusive plataformas online ao nosso alcance.

GESTÃO DO CONHECIMENTO

Ao longo da nossa trajetória, devemos ter a ciência de que o conhecimento é o nosso principal ativo, nossa riqueza, por isso devemos criar, adquirir, preservar e compartilhar o conhecimento adquirido.

OKR

Os OKRs ou Objetivos e Resultados-Chave devem ser vistos como uma lista de aspirações que desejamos alcançar.

FORECAST E FORESIGHT

Forecast e foresight são métodos que vêm da área de negócios, e podem ser úteis na realização de planejamentos e na tomada de decisão em nossa trajetória pessoal e profissional. Utilizando essa ferramenta, precisamos projetar cenários e previsões do que poderá acontecer ao longo dos anos, bem como olharmos para potenciais mudanças no futuro.

Entendemos então que por meio do Forecast, vamos utilizar os dados existentes para transformá-los em informações capazes de projetar como queremos estar e o que pode ocorrer no futuro.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A ferramenta SWOT é uma excelente técnica de diagnóstico para a gestão empresarial como um todo e, especificamente, para a execução dos projetos. Com ela, é possível gerenciar riscos e, assim, otimizar as condições de conquista dos objetivos.

Portanto, como qualquer outra ferramenta considerada clássica na administração, a análise SWOT também foi pensada considerando o contexto da grande empresa e, posteriormente, passou a ser adotada também em outras situações, como em empresas de menor porte.

SWOT é uma sigla em inglês dos termos Strengths (pontos fortes), Weaknesses (pontos fracos), Opportunities (oportunidades para o seu negócio) e Threats (ameaças para o seu negócio). Os pontos fortes e fracos, em geral, estão dentro da própria empresa, enquanto as oportunidades e as ameaças, na maioria dos casos, têm origem externa.

Já na vida pessoal ela te permite fazer uma autoanálise profunda, com o objetivo de se conhecer melhor. Olhar para si mesmo e estudar sua própria pessoa, identificar características da sua atual situação e definir o estado em que você deseja chegar. Muitas pessoas querem planejar suas metas sem conhecer sua realidade, não enxergam os fatores tanto internos quanto externos que podem dificultar ou facilitar sua jornada empreendedora.

A análise SWOT pessoal vai te ajudar a esclarecer alguns destes pontos, a se conhecer em primeiro lugar. Dessa forma vai ficar mais fácil de você se organizar e se planejar de forma coerente. Descobrir onde você precisa melhorar pode ajudar muito no seu desenvolvimento, tanto profissional quanto pessoal.

Você conhece bem quais são as suas principais forças e fraquezas pessoais? Aliás, já parou para pensar em como você pode melhorar os seus resultados por meio de uma auto investigação? Bem, é exatamente esta a proposta da Análise Swot Pessoal, um método poderoso que tem origem no universo organizacional e que também pode trazer

à tona importantes informações sobre o seu perfil, pontos de melhoria e potencialidades pessoais.

A intenção é de que ao fazer uma Análise Swot Pessoal, a pessoa possa se conhecer melhor, identificar seus pontos fortes e de melhoria, bem como definir seu próprio plano de ações no sentido de vencer seus obstáculos e dificuldades, fortalecer seus talentos e competências, aproveitar melhor suas possibilidades, transpor suas ameaças, ir além e conquistar suas metas, realizações e sonhos.

Forças

Formada por suas competências, talentos e habilidades, representam as forças que podem te ajudar a construir seus resultados e facilitar seu crescimento técnico, emocional e comportamental em todos os sentidos. Podemos chamá-las de pontos fortes e, para ajudar a identificar esse potencial, você pode fazer perguntas como:

- Quais são minhas maiores qualidades, dons e talentos?
- Quais são os valores éticos e os preceitos que orientam minha vida?
- Quais são os meus maiores diferenciais, aquilo que se destaca em mim?
- De que forma eu uso minhas competências para crescer na vida?
- O que eu faço de especial e o que faz com que eu me destaque?

Fraquezas

Representam aquilo que enfraquece você, limita o seu crescimento, bloqueia o seu potencial e que faz com que não consiga avançar no campo pessoal. Chamamos isso de pontos de melhoria e para conhecer melhor sua influência e identificar seu campo de ação, pergunte-se:

- Quais são as atitudes que prejudicam meu crescimento?
- Como meus pensamentos e crenças sabotam meu sucesso?
- Quais ações me impedem de ser mais feliz; próspero e realizado?
- O que faz com que eu me sinta desconfortável comigo mesmo?
- De 0 a 10, o quanto as pessoas que amo apoiam os meus projetos?

- De 0 a 10, o quanto eu me sinto motivado a lutar por meus sonhos?

Oportunidades

Este é o mais importante da matriz Swot, pois é onde você deve observar suas chances reais de evoluir, se realizar e se tornar um ser humano melhor. Se você está buscando uma mudança de carreira, sugiro que faça estes questionamentos e verifique quais são as suas oportunidades de iniciar uma nova etapa profissional

- Quais minhas chances reais de crescer na empresa onde trabalho?
- Tenho o perfil profissional que a empresa busca e deseja investir?
- Estou pronto para empreender meu próprio negócio agora?
- Quais são as habilidades profissionais que me diferenciam dos demais?
- Possuo uma mente empreendedora e estou aberto a mudar de carreira?
- Quais são as principais oportunidades ao meu redor no momento?
- Sou visionário, dedicado ao meu crescimento e atento ao mercado?

Ameaças

A melhor forma de vencer o inimigo é conhecendo-o. Isso significa que você em hipótese alguma pode ignorar os seus comportamentos, ideias ou mesmo as pessoas e acontecimentos que podem ameaçar o seu sucesso e felicidade.

Portanto, é essencial que conheça detalhadamente tudo aquilo que pode comprometer o alcance efetivo dos seus resultados pessoais. Para isso, pergunte-se:

- Eu domino os conhecimentos e habilidades que podem ajudar em meu crescimento?
- Quais são os comportamentos e crenças que podem sabotar meu sucesso e felicidade?
- Tenho proatividade e disposição para aprender coisas novas e, mesmo nos momentos de dificuldades, visão para enxergar meus desafios como oportunidades?
- Sou aberto a mudanças e engajado na realização dos seus sonhos?

- Quais são as principais dificuldades em minha vida atual?
- Quem? E o que pode atrapalhar diretamente o meu sucesso profissional e pessoal?
- Quais aspectos da minha personalidade podem afetar negativamente os meus resultados em curto, médio e longo prazo?

Estes são exemplos de perguntas poderosas que você deve se fazer para aprofundar seu autoconhecimento, exercitar a autoanálise e usar a Matriz Swot Pessoal a favor do seu crescimento. Para ir além e saber qual melhor caminho seguir e quais decisões tomar é essencial conhecer seu momento atual e o que te potencializa e enfraquece o seu desenvolvimento em todos os sentidos.

Ao obter estas informações e refletir sobre seus pontos fortes e de melhoria, você terá o subsídio que precisar para traçar um planejamento de ações que realmente o leve a evoluir e, com isso, conquistar os resultados que almeja tanto em sua carreira profissional como na vida pessoal, construindo suas metas e organizar com mais precisão suas prioridades e estratégias para realizar seus projetos de vida.

Confira o banner no link:

https://www.canva.com/design/DAFltlokV58/mM_4IvJP-RSqxZF5sEsxmw/edit

4. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objetivo a elaboração de uma proposta de planejamento estratégico em uma pequena empresa, considerando permitir ao pequeno empreendedor visualizar seus objetivos de forma estratégica.

Tendo como objetivos específicos: definir a missão, visão e valores da organização; analisar os ambientes internos e externos da empresa; determinar os principais objetivos e metas; formular estratégias e apontar um plano de ação para concretizar o planejamento estratégico desenvolvido.

Após a análise ambiental, por meio da matriz SWOT, foi apontado:

Oportunidades

- Nicho de mercado;
- Possibilidades de parcerias com academias locais para divulgação, vendas e promoções;
- Aumento na procura pela alimentação saudável na adoção de estilo de vida;
- Maior divulgação de marketing sobre os malefícios do alto consumo de glúten.
- Poucos concorrentes diretos.

Ameaças

- Produtos similares que são vendidos em quase todos os supermercados, farmácias e drogarias;
- Instabilidade da economia.

Forças

- Onde constatou-se que a empresa apresenta produtos e processos de qualidade;
- Pelo pouco processamento e propriedades dos ingredientes, não é necessário a adição de conservantes.

Fraquezas

- Matéria-prima de alto custo;
- Prazo de validade.

O aumento de problemas relacionados à saúde, tem tornado o mercado de alimentação cada vez mais diversificado, buscando produzir alimentos que ofereçam sabor e segurança ao cliente, pois muitos dos problemas de saúde podem ser intensificados quando o alimento é produzido de maneira descuidada ou inadequada. Logo, a empresa em estudo detectou que possui um público carente de opções realmente saborosas e, após a pesquisa de mercado, essa oportunidade ficou ainda mais evidente, pois as pessoas estão pensando cada vez mais em experimentar novos sabores e cuidar da própria saúde.

Ao final desse trabalho, foi possível alcançar o objetivo de construção do plano de negócios e, além disso, saber que é um projeto viável financeiramente e, que visto o interesse crescente das pessoas em se alimentarem melhor, seria possível colocá-lo em prática.

REFERÊNCIAS

<http://www.ancelbra.org.br/2004/doencaceliaca.php>

https://pesquisa.bvsalud.org/portal/?u_filter%5B%5D=fulltext&u_filter%5B%5D=db&u_filter%5B%5D=mj_cluster&u_filter%5B%5D=type_of_study&u_filter%5B%5D=la&fb=&lang=pt&home_url=http%3A%2F%2Fvilacs.bvsalud.org&home_text=Pesquisa&q=doen%C3%A7a+celiaca&where=&range_year_start=&range_year_end=&filter%5B%5D=Bmj_cluster%5D%5B%5D=Glutens&filter%5B%5D=type_of_study%5D%5B%5D=risk_factors_studies&filter%5B%5D=la%5D%5B%5D=pt&range_year_start=&range_year_end=

<https://www.sban.org.br/index.asp>

<https://about.google/>

https://www.tesla.com/pt_PT/about

<https://www.starbucks.com.br/sobre>

<https://www.microsoft.com/pt-pt/about>

<https://kalendae.com.br/blog/administracao-estrategica/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20a%20administra%C3%A7%C3%A3o,estrat%C3%A9gias%2C%20especialmente%20a%20longo%20prazo.>

<https://www.trecsson.com.br/blog/estrategia-e-negocios/pensamento-estrategico#:~:text=Pensar%20estrategicamente%20%E2%80%93%20Pensar%20estrategicamente%20significa,e%20assim%20encontrar%20as%20melhores>

<https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/global-gluten-free-prepared-foods-market-industry>

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Analise-Swot.PDF

<https://www.iset.com.br/blog/analise-swot-pessoal-o-que-e-e-como-fazer/>

ANEXOS



RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado Administração Estratégica
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Larissa de Lima Cândido
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: O contexto do projeto é a criação de um novo empreendimento em que os estudantes precisaram identificar quais seriam as necessidades de aplicação da gestão empreendedora neste novo negócio, identificando o perfil do empreendedor, as fontes de capital, explicar a proposta do novo empreendimento, destacando setor de atuação, concorrentes, clientes e os produtos e serviços que seriam oferecidos. Construindo também junta a administração estratégica qual seria a estratégia da empresa e também a missão, visão e valores da empresa.</p>
<p>Desafio: O desafio que enfrentamos foi na criação da missão, visão e valores da empresa, pois em resumo, é um desafio porque envolve a definição de diretrizes estratégicas e de comunicação que são fundamentais para o sucesso da empresa. Requer reflexão, alinhamento interno e uma compreensão clara do propósito e identidade da organização.</p>
<p>Cronograma das Ações: A equipe se comunicou através de mensagens de áudio e texto para tratar sobre os pontos estudados e abordados neste trabalho, a fim de conseguir elaborar os tópicos.</p>
<p>Síntese das Ações: Ações como troca de mensagens de texto e áudio foram realizadas assim como algumas ligações de vídeo para alinhamento e finalização do trabalho.</p>
<p style="padding-left: 40px;">a. Aspectos positivos: Melhor comunicação e alinhamento entre a equipe</p>
<p style="padding-left: 40px;">b. Dificuldades encontradas: As dificuldades encontradas foram na pesquisa sobre o que seria a alimentação sem glúten e realizar o filtro das informações analisadas para descrever em nosso empreendimento.</p>

c. Resultados atingidos: Os resultados foram positivos pois conseguimos entender mais e compreender melhor como seria ser um empreendedor nesse ramo específico e quais seriam as ações necessárias para tornar realidade.

d. Sugestões / Outras observações: Não há.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100435	NOME: Larissa de Lima Cândido
RA 1012023100329	NOME: Sabrina Gonçalves de Araújo

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado Administração Estratégica e Gestão Empreendedora
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Moraes Doval e Luis Fernando Pancine
ESTUDANTE: Sabrina Gonçalves de Araújo
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: O contexto do projeto é a criação de um novo empreendimento em que os estudantes precisaram identificar quais seriam as necessidades de aplicação da gestão empreendedora neste novo negócio, identificando o perfil do empreendedor, as fontes de capital, explicar a proposta do novo empreendimento, destacando setor de atuação, concorrentes, clientes e os produtos e serviços que seriam oferecidos. Construindo também junta a administração estratégica qual seria a estratégia da empresa e também a missão, visão e valores da empresa.

Desafio: O desafio que enfrentamos foi na criação da missão, visão e valores da empresa, pois em resumo, é um desafio porque envolve a definição de diretrizes estratégicas e de comunicação que são fundamentais para o sucesso da empresa. Requer reflexão, alinhamento interno e uma compreensão clara do propósito e identidade da organização.

Cronograma das Ações: A equipe se comunicou através de mensagens de áudio e texto para tratar sobre os pontos estudados e abordados neste trabalho, a fim de conseguir elaborar os tópicos.

Síntese das Ações: Ações como troca de mensagens de texto e áudio foram realizadas assim como algumas ligações de vídeo para alinhamento e finalização do trabalho.

e. Aspectos positivos : Melhor comunicação e alinhamento entre a equipe

f. Dificuldades encontradas: As dificuldades encontradas foram na pesquisa sobre o que seria a alimentação sem glúten e realizar o filtro das informações analisadas para descrever em nosso empreendimento.

g. Resultados atingidos: Os resultados foram positivos pois conseguimos entender mais e compreender melhor como seria ser um empreendedor nesse ramo específico e quais seriam as ações necessárias para tornar realidade.

h. Sugestões / Outras observações: Não há.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100435	NOME Larissa de Lima Cândido
RA 1012023100329	NOME Sabrina Gonçalves de Araújo