



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**HARAS VITÓRIA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**CIÊNCIAS CONTÁBEIS NOME**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**HARAS VITÓRIA**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Débora Cristina Alves Lopes, RA 1012022101293

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>7</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	8
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	12
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	16
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	18
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	21
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	23
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	27
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	30
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	32
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	32
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	37
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>39</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>41</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>43</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>46</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O perfil do empreendedor pode variar de acordo com diferentes características pessoais, experiências e áreas de atuação. Os empreendedores costumam ser apaixonados pelo que fazem e têm uma motivação intrínseca para alcançar seus objetivos. Eles são impulsionados por uma visão e estão dispostos a trabalhar arduamente para transformá-la em realidade.

Este Projeto Integrado (PI) tem por objetivo a proposta de criação de um novo empreendimento, o Haras Vitória. O título do PI é “BRAINSTORMING EMPRESARIAL”, isto é, “tempestade de ideias”, e foi isso que aconteceu.

Com a ajuda da minha filha Luísa e meu esposo Sérgio, usei minha criatividade para desenvolver um Plano de Negócios, com a ideia de montar um empreendimento voltado para a hospedagem e manejo de cavalos.

No decorrer do projeto o leitor irá vivenciar a paixão que nossa família possui pelos cavalos, através do detalhamento do novo empreendimento; suas fontes de capital; e sua proposta em si, por meio do plano de negócios.

No tema administração estratégica será apresentada a estratégia empresarial para o novo empreendimento, bem como sua missão, visão e valores.

Ao final do projeto, no conteúdo formação para a vida, descoro sobre a necessidade de pensar estrategicamente para a realização e alcance de nosso propósito de vida, e a utilização da ferramenta SWOT para facilitar a clareza dos objetivos a serem traçados, por uma pessoa em busca de seus sonhos.

Aproveito para aqui agradecer a coordenação e grupo de tutoras da Escola de Negócios da UNIFEOP pela oportunidade de escrever esse Projeto Integrado. Desejo aos leitores uma boa leitura!

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A paixão pelos cavalos na família Alves Lopes remonta desde a época em que o avô paterno de Luísa Lopes, o *Vô Amado*, manejava e domava cavalos. Essa experiência e amor vivenciado pelo pai de Luísa, desde pequeno numa pequena cidade no interior de Minas Gerais, Elói Mendes, foi passada para Luísa.

O primeiro contato de Luísa com um cavalo ocorreu muito cedo, quando ela ainda tinha apenas dois anos de idade. Seu pai na época então advogava para um grande criador de cavalos no sul de Minas Gerais. Em um evento promovido em sua fazenda, em que Luísa compareceu com seus pais, durante a exibição de cavalos premiados compostos de sua tropa, o então Senhor pediu para que ela montasse uma de suas éguas campeãs. Para sua surpresa Luísa amou a experiência, gerando a partir daí seu fascínio pelos cavalos.

Luísa sempre gostou muito dos animais, desde passarinhos pequeninhos até animais de grande. Desde de pequena, quando perguntavam o que queria ser quando crescer, ela sempre respondia: Veterinária. Quando tinha 6 anos de idade ganhou sua primeira égua, a Flica uma égua da raça Machador, a partir de então aprendeu a domar, a montar e o manejo de cavalos. Atualmente a Luísa também possui um cavalo da raça Lusitano, o Amoroso.

Além de exercer a profissão de veterinária, seu outro grande sonho, é o de empreender no ramo de cavalos. Por se tratar de um sonho também compartilhado por ser e incentivado por mim sua mãe, criamos o Haras Vitória.

No Haras Vitória além da hospedagem, manejo e trato do animal, a relação afetiva entre o cavalo e os seus proprietários será uma de nossas prioridades. Queremos proporcionar uma experiência única e mágica entre o ser humano e o animal, entre o cavalo e os seus proprietários. A interação entre o cavalo e o homem é uma relação especial e única, que se desenvolve ao longo do tempo por meio da confiança, do respeito e da comunicação.

Iremos propiciar essa interação através de atividades, como montaria, treinamento, cuidados diários e até mesmo na simples convivência. Para isso disponibilizaremos ambientes adequados e seguros para a montaria dos animais, manejo e trato.

Outro cuidado essencial para com os cavalos é a alimentação, no Haras Vitória teremos um cuidado especial com o planejamento alimentar dos animais, pois além de nutri-los fisicamente queremos, também transmitir afetuosidade e carinho no tratar do animal, refletindo assim nossos valores e diferenciais. Os animais que estiverem conosco serão criados soltos durante o dia e recolhidos á noite em suas baias. Permitir que os cavalos pastem em liberdade é considerado um dos manejos dos animais mais benéfico para o seu bem-estar e felicidade.

Queremos propiciar um processo afetivo, gerando experiências e emoções com os cavalos, propiciando a possibilidade de os proprietários participarem dos banhos, escovação e selagem dos animais.

Os cavalos têm sido uma fonte de fascínio e admiração para os seres humanos ao longo da história, e muitos atribuem uma aura de magia e encantamento a esses majestosos animais.

O mercado de cavalos é um mercado pujante, composto por uma clientela exigente, que demanda serviços e tratamentos especiais para seus cavalos. Iremos propiciar um ambiente mágico, com atendimento diferenciado, personalizado e excepcional.



Imagem 1 – Logotipo Haras Vitória

### **3. PROJETO INTEGRADO**

O Empreendedorismo está relacionado as qualificações que um indivíduo possui de uma forma especialmente inovadora. Esse indivíduo pode desenvolver uma nova atividade ou ideia que poderá ser realizada dentro de uma organização em que ele esteja inserido ou pode ser realizada através de atividades ou ideias iniciante, através da concretização de um sonho.

Através da sua forma de agir e lutar por seus objetivos o empreendedor pode inovar em qualquer área em que esteja atuando, modificando uma prática já existente ou iniciando um novo negócio. A atitude empreendedora surge como um elo que permite desenvolver habilidades, identificar oportunidades de negócios e minimizar os riscos existentes.

A Atitude empreendedora envolve: o senso analítico através do qual o indivíduo identifica oportunidades de negócio e as tendências de mercado; a autonomia que auxilia na tomada das decisões através de suas convicções, pautadas por análise de mercado e experiências; e a capacidade de assumir riscos auxiliando na solução de problemas e persistindo com objetivos e metas, mesmo em cenários adversos.

São atitudes empreendedoras: a capacidade de buscar soluções, ver oportunidades de negócio em cenários de risco e conflitos, onde até então ninguém havia visto; atitudes associadas à proatividade; e a capacidade de condução responsável de um negócio.

O empreendedor tem que estar preparado para aquela oportunidade que se apresenta, pelo fato que uma ação empreendedora começa a partir do momento em que esta oportunidade, encontra um indivíduo empreendedor.

### 3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A *magia dos cavalos* é uma expressão que gera em nós humanos admiração e fascínio por esses animais extraordinários. Sua presença e conexão com os seres humanos podem evocar um senso de encantamento e bem-estar, tornando-os verdadeiramente especiais.

Com uma infraestrutura completa dentro de 30 mil metros quadrados, o Haras Vitória irá dispor de 4 pavilhões distribuídos da seguinte forma:

- 40 baias de alto padrão, sendo 10 para cavalos garanhões, 10 para cavalos fêmeas e 20 para potros e potras, e cavalos castrados;
- maternidades com 10 piquetes em coast-cross (divisões em madeira);
- baias individuais de água, sal e ração e portas com dois segmentos de abertura.

As baias são espaços fundamentais quando o assunto é a saúde dos cavalos, pois elas protegem os cavalos dos fatores climáticos acomodando-os. As baias facilitam o manejo diário e oferecem conforto e segurança ao animal.

Em nosso Haras as baias serão utilizadas para a hora da alimentação dos animais e no período da noite quando os animais serão recolhidos para o descanso noturno. Nas baias nós teremos os cochos dos cavalos, que nada mais são recipientes ou estruturas utilizadas para fornecer alimentos e água aos cavalos. Eles desempenham um papel importante no manejo nutricional dos cavalos, garantindo que recebam uma alimentação adequada e água fresca. Teremos dois tipos de cocho:

- cochos de alimentação: utilizados para fornecer o alimento sólido aos cavalos, como feno, grãos ou rações;
- cochos de água: utilizados para fornecer água aos cavalos.

A alimentação dos cavalos é uma parte essencial dos cuidados com esses animais. Uma dieta equilibrada e adequada é fundamental para garantir a saúde e o bem-estar dos

cavalos, podendo variar de acordo com a raça, idade, peso, atividade e condição de saúde de cada animal, no Haras Vitória teremos um cuidado essencial com planejamento alimentar dos animais, pois além de nutri-los fisicamente queremos, também transmitir afetuosidade e carinho no tratar do animal, refletindo assim nossos valores e diferenciais.

Segue algumas informações básicas, visto que teremos uma veterinária responsável técnica por todo esse processo e planejamento alimentar dos cavalos:

- Feno: os cavalos terão acesso a feno de qualidade constantemente, ora disponibilizados nos cochos quando em tempos de seca, ora quando estiverem pastando, em tempos de pasto verde;
- Concentrado: esses concentrados, também conhecidos como ração ou grãos, serão adicionados à dieta dos cavalos, adaptados as necessidades e atividades de cada animal, sendo ajustada de acordo com a idade, nível de atividade e condição corporal do cavalo;
- Água: os cavalos terão acesso a água limpa e fresca o tempo todo, disponibilizadas dentro das baias e espalhadas em cochos no pasto, na pista externa e no picadeiro. A ingestão adequada de água é essencial para a digestão, hidratação e manutenção da saúde geral do cavalo;
- Sal: os cavalos terão uma suplementação de suplemento de sal que fornece minerais essenciais, como sódio e cloreto, e ajuda a incentivar a ingestão de água;
- Vitaminas e minerais: em alguns casos, os cavalos podem precisar de suplementação adicional de vitaminas e minerais, nossa veterinária irá averiguar a situação de cada animal e caso haja a necessidade de suplementação o animal irá recebê-la.

Será estabelecido uma rotina alimentar regular para os cavalos, com horários fixos para as refeições. Isso ajuda a manter o sistema digestivo saudável e prevenir problemas relacionados à alimentação.

No que diz respeito a pastagem esse será o nosso grande diferencial, pois os animais serão criados soltos durante o dia e recolhidos á noite em suas baias.

Essa pastagem solta durante o dia, será um dos nossos diferenciais, pois esse sistema de manejo de pastagens visa maximizar a eficiência do uso dos recursos forrageiros disponíveis. Nesse sistema, os animais têm acesso a diferentes áreas de pastagem em momentos específicos do dia, permitindo que eles selecionem as plantas de sua preferência. Permitir que os cavalos pastem em liberdade é considerado um dos manejos dos animais mais benéfico para o seu bem-estar e felicidade.

A imagem de um cavalo galopando livremente em um campo aberto ou saltando obstáculos com graça e agilidade evoca um senso de liberdade e poder mágico. A velocidade, a agilidade e a força dos cavalos inspiram um sentimento de admiração, gerando um sentimento de deslumbramento e maravilhar os corações dos proprietários.

Quanto à disposição das Pistas Externas teremos:

- Pista Externa Aberta preparada para a prática de todas as modalidades de esportes equestres com espaço especialmente projetado e equipado para a realização de treinamentos e competições envolvendo cavalos;
- Picadeiro Coberto projetado para permitir a prática de atividades equestres mesmo em dias de chuva ou condições climáticas desfavoráveis, ele irá fornecer um ambiente protegido contra a umidade e a chuva, permitindo que os cavalos e cavaleiros continuem treinando e se exercitando de forma adequada.

Teremos um local adequado para os banhos dos cavalos, pois é essencial para manter sua higiene e bem-estar, com uma área espaçosa e com piso antiderrapante, adotaremos práticas seguras durante esse processo. Queremos propiciar um processo afetivo gerando experiências e emoções com os cavalos, propiciando a possibilidade dos proprietários participarem dos banhos, escovação e selagem dos animais. Essa interação do animal com o homem é de extrema importância para o bem-estar do animal e de seus proprietários, gerando vínculos afetivos entre os proprietários e os animais.

O mercado de cavalos não passou pelas mesmas dificuldades que outros setores passaram, devido à crise econômica vivida por nosso país nos últimos anos. Conforme

reportagem do jornalista Gustavo D'Angelo, exibida no programa “Mais Pecuária”, do Canal do Boi:

“O mercado de equinos nos seus diversos segmentos de trabalho tem movimentado cada vez mais a economia e o agronegócio do Brasil. Cerca de R\$ 30 bilhões devem ser movimentados anualmente pela indústria de cavalos.”

Como tendência de mercado mais lucrativo, além de ter bons cavalos à venda, é essencial ter um espaço destinado aos apaixonados por esses animais, que ofereça hospedagem, manejo, trato e convivência com os cavalos.

Conforme matéria publicada no site [comprerural.com](http://comprerural.com):

“De acordo com a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO), o Brasil possui a 4ª maior tropa de cavalos do mundo. No país, estima-se que a Equideocultura já movimente R\$ 30 bilhões. Ocupando um espaço cada vez mais importante no agronegócio, o setor apresenta expressivo potencial econômico e social. Com um dos maiores plantéis do país – que soma 650 mil animais registrados, o Quarto de Milha se destaca no segmento.”

A tendência para os próximos anos nesse mercado tem sido a paixão, amor e hobby em criar cavalos. Por esses motivos criaremos um Haras de cavalos com estrutura adequada para receber cavalos, proprietários e seus familiares propiciando um vínculo afetivo.

Ao escolher uma hospedagem para seus cavalos, o proprietário deve considerar fatores como a qualidade das instalações, os serviços oferecidos, a localização, a reputação do estabelecimento e o custo.

Outro fator muito importante que deve ser considerado pelos proprietários dos animais é o bem-estar deles, e esse será o nosso grande diferencial. Atrair os clientes evidenciando o querer bem de seus animais, o amor que será dedicado aos seus queridos cavalos.

EISNER (2011, p.21) em seu livro O jeito Disney de encantar seus clientes, explica que: “Produtos e serviços não passam de acessórios para envolver o cliente nesta Nova Era. Os clientes querem experiência memoráveis e as empresas devem se tornar encenadoras de experiências.”

Portanto o Haras Vitória, além de ser o local que hospedará os animais cuidando e zelando pela sua saúde, será também um local de convivência e afetividade entre o animal e o homem. Esse será o nosso diferencial para atrair os clientes e mantê-los fidelizados com a nossa prestação de serviço.

Iremos proporcionar aos proprietários a experiência de conviver com seus cavalos, conhecendo suas necessidades e desejos, através de uma experiência *excepcional e mágica*.

### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O empreendedor cria ideias novas por meio da sua imaginação, podendo muitas vezes essas ideias serem oriundas de um sonho. Eles são motivados pela vontade de realizar algo novo e diferente, assumindo responsabilidades objetivando criar sua independência.

O perfil do empreendedor pode variar de acordo com diferentes características pessoais, experiências e áreas de atuação. Os empreendedores costumam ser apaixonados pelo que fazem e têm uma motivação intrínseca para alcançar seus objetivos. Eles são impulsionados por uma visão e estão dispostos a trabalhar arduamente para transformá-la em realidade.

É necessário que o empreendedor tenha foco em obter resultados e a capacidade de estabelecer metas claras e alcançáveis. Muitos empreendedores possuem uma atitude proativa e persistem mesmo diante de desafios e obstáculos.

Estar dispostos a correr riscos e sair da zona de conforto é uma das características do empreendedor, sendo capazes de avaliar os riscos de forma inteligente, considerando os prós e os contras antes de tomar decisões importantes.

Os empreendedores costumam ser pessoas criativas, inovadoras e porque não sonhadoras, possuem a capacidade de identificar oportunidades e encontrar soluções únicas para problemas, ou simplesmente modificar a forma como os produtos são apresentados no mercado, ou a prestação de serviço é realizada. Eles estão constantemente buscando maneiras de melhorar e se adaptar às mudanças do mercado.

DEGEN (2009, P.15) descreve o empreendedor bem-sucedido “como alguém que não se conforma com os produtos e serviços disponíveis no mercado e procura melhorá-lo.” Muitas vezes é comum o empreendedor, além de querer idealizar um sonho, se sentir insatisfeito com produtos e serviços existentes no mercado. Movido por essa insatisfação ele busca maneiras de melhorá-los, identificando lacunas ou oportunidades de melhoria. O Trabalho gira em torno de criar soluções inovadoras que atendam às necessidades dos clientes de maneira mais eficiente, conveniente ou eficaz.

A empreendedora Luísa Lopes identificou essa necessidade de melhorar a prestação de serviço relativo à hospedagem, manejo e trato de cavalos. E essa insatisfação veio com o sonho de ser veterinária. Então, juntamente com seu pai que será seu sócio no empreendimento, surgiu a ideia de uma nova prestação de serviço através da criação de um Haras. Vale destacar que a mesma como proprietária de cavalos e aluna de hipismo, já vivenciou experiências desagradáveis e frustrantes.

Após verificarmos as demandas de mercado referente aos cavalos e as mudanças nas preferências dos clientes, realizamos um estudo de *benchmarking* comparando nossa *nova forma* de prestar esse serviço com os concorrentes diretos e indiretos. Identificamos como esses serviços são oferecidos e avaliamos como eles se comparam aos serviços existentes no mercado e a proposta do nosso empreendimento. Concluímos que podemos oferecer em nosso empreendimento um *novo serviço*, proporcionando aos clientes/proprietários uma prestação de serviço: mais afetuosa através interação entre o

proprietário e o animal; responsável e cautelosa através da segurança, do plano alimentar e cuidados com a saúde dos animais; e o fato do animal ser criado livremente. Temos, portanto, um *novo serviço* para uma *nova demanda* de clientes que sentem a necessidade dessa interação com seus animais.

Para o perfil empreendedor para o nosso empreendimento, deve-se levar em consideração o fato que a interação entre o homem e o cavalo, se trata de uma relação especial e uma experiência única, e que alguns aspectos importantes dessa interação devem ser observados. Como elementos fundamentais para esse empreendedor temos:

- A confiança: elemento fundamental na relação entre o cavalo e o homem. O cavalo precisa confiar no cavaleiro ou tratador para se sentir seguro e confortável;
- A comunicação: a comunicação efetiva é essencial para a interação entre o cavalo e o homem. Os cavalos são animais altamente sensíveis e observadores, capazes de interpretar gestos, sinais e até mesmo a linguagem corporal dos humanos. Através de sinais claros, voz, toque e postura corporal adequada, é possível estabelecer uma comunicação clara e precisa com o cavalo;
- A liderança: os cavalos são animais sociais que estão acostumados a seguir uma liderança estável e coerente. É importante que o homem exerça o papel de líder, fornecendo direção e orientação ao cavalo. Isso é alcançado estabelecendo limites claros, aplicando treinamento consistente e sendo justo e coerente nas expectativas e disciplina.
- O respeito mútuo: fundamental para uma interação saudável. O homem deve respeitar as características e instintos naturais do cavalo, como seu espaço pessoal, seu ritmo de aprendizado e suas necessidades individuais. Da mesma forma, o cavalo também deve ser ensinado a respeitar o espaço e as instruções do homem.
- Companheirismo e parceria: a interação entre o cavalo e o homem pode ir além de uma simples relação de trabalho. Muitos cavaleiros e tratadores desenvolvem um forte vínculo de companheirismo e parceria com seus

cavalos, formando uma equipe onde ambos se apoiam e se beneficiam mutuamente;

- A paixão por cavalos: como empreendedor dono de um Haras é essencial ter uma paixão genuína pelos cavalos e estar disposto em investir tempo e recursos, para cuidar adequadamente dos animais, entender suas necessidades e desfrutar da companhia deles;
- A dedicação e trabalho árduo: um Haras é um empreendimento exigente que requer dedicação e trabalho árduo, o empreendedor deve estar disposto a dedicar tempo e esforço significativo para garantir o sucesso do seu empreendimento.

O cuidado e o manejo adequados são essenciais para garantir a saúde, a felicidade e o desempenho dos cavalos. O manejo de cavalos refere-se ao conjunto de práticas e cuidados envolvidos na criação dos cavalos. Essas habilidades, algumas por hora já desenvolvidas e outras serão adquiridas pelos empreendedores com o decorrer das atividades.

Por serem essenciais para o empreendimento, o cuidado e manejos dos cavalos, serão realizados por profissionais qualificados e experientes, denominados de Tratador de Cavalos, que farão parte dos talentos do Haras Vitória. Entre habilidades básicas sobre o manejo de cavalos podemos destacar:

- preparar e fornecer a dieta adequada aos cavalos, incluindo feno, ração, suplementos e água fresca, seguindo orientação do plano alimentar;
- limpar as baias, pista externa, picadeiro e áreas de pastagem;
- realizar exercícios regulares com os cavalos, seja por meio de passeios a cavalo, treinamentos em pista, trabalhos em liberdade ou outros métodos apropriados;
- manejar os cavalos com cabrestos, colocar e retirar equipamentos de montaria adequadamente;
- observar os cavalos diariamente em busca de sinais de doença, lesões ou mudanças comportamentais, relatando qualquer problema ao responsável veterinário e seguir as instruções para cuidados médicos adequados;

- além de dar banhos nos cavalos, é necessário periodicamente escovar e limpar os cavalos regularmente para remover sujeira, poeira e pelos soltos;
- fazer a manutenção básica dos cascos, como limpeza e verificação de problemas, realizando curativos ou aplicando medicações conforme necessário;
- acompanhar a interação entre os cavalos e ente os cavalos e proprietários, seja em pastagens compartilhadas ou durante o exercício, para promover a sociabilidade e o bem-estar emocional dos animais;
- cumprir horários e rotinas específicas estabelecidas para os cavalos, como horários de alimentação, exercício e descanso.

O conhecimento sobre cuidados equinos, comportamento animal e técnicas de primeiros socorros é fundamental para todos que estiverem envolvidos com o empreendimento, seja proprietários, tratadores e demais talentos do Haras Vitória. Todos serão através de estudos e práticas no dia a dia, habilitados para o manejo básico de cavalos, para que possam desempenhar suas funções com amor, eficiência e segurança.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Buscar recursos para o financiamento e desenvolvimento do negócio é um dos principais desafios para o empreendedor. O empreendedor precisa analisar criteriosamente quais as fontes de capital mais adequadas a sua realidade e a realidade do seu negócio. DORNELAS (2023, P.186) explica que “o empreendedor deve utilizar sua capacidade de planejamento e habilidade de negociação, bem como o seu networking, para identificar as melhores alternativas do mercado para injetar capital em seu negócio”.

Ao se criar um empreendimento as melhores opções para o empreendedor são: os empréstimos, as economias pessoais e da família; investidores pessoas físicas, no caso dos Investidores Anjos; as incubadoras de empresas; participar de aceleradoras de

empresas que no caso é um misto de incubadora e fundos de investimento; e os programas especiais do governo, que nada mais é um financiamento por endividamento.

As fontes de capital para iniciar o Haras Vitória serão oriundas da obtenção de financiamento por endividamento junto ao BNDES, e financiamento por capital próprio.

O financiamento por endividamento ocorre quando o empreendedor toma emprestado dinheiro de uma fonte externa, geralmente um banco ou instituição financeira, e concorda em pagar o montante emprestado ao longo do tempo, com juros.

Ao optarmos pelo financiamento por endividamento iremos assumir uma obrigação de pagamento futura, que irá englobar o pagamento do valor principal do empréstimo acrescido de juros. Iremos financiar 50% do empreendimento com valores oriundos dessa modalidade de financiamento.

Este financiamento será obtido junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Esta instituição financeira tem como objetivo principal promover o desenvolvimento econômico e social do país. Escolhemos o BNDES pelo fato de oferecer diversas linhas de financiamento para empreendedores e ser atualmente hoje a com menos juros de financiamento, obteremos o crédito com taxas de juros de 7,28% a.a.

O financiamento por capital próprio ocorre quando o empreendedor juntamente com seus sócios investe diretamente no empreendimento alocando seus recursos financeiros particulares no empreendimento. No Haras Vitória 50% das suas fontes de capital serão de financiamento por capital próprio, sendo o aporte: 30% oriundo do terreno em que será construído o empreendimento, alocado pelo sócio Sérgio Roberto Lopes; e 20% em aporte em moeda corrente, alocado pela sócia Luísa Maria Alves Lopes.

A remuneração desse capital ocorrerá a partir de um período de carência de dois anos. Esse período de carência será contado após a montagem do empreendimento, somente a partir da abertura e funcionamento Haras. Após o período de carência, conforme a obtenção de lucros por parte do empreendimento, esses serão divididos para os sócios, que começarão a ter restituição do seu capital investido.

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

A seguir apresentamos alguns elementos básicos que compõem o plano de negócios do empreendimento Haras Vitória:

1. Empreendimento: o Haras Vitória será uma propriedade especializada na hospedagem, criação, treinamento e manejo de cavalos. Será um local onde os cavalos serão cuidados de forma adequada e segura

Teremos áreas amplas, adequadas, confortáveis e seguras, instaladas para acomodar os cavalos, incluindo baias individuais ou coletivas, pastos, piquetes, pistas de treinamento, picadeiros, áreas de exercício e áreas de armazenamento de alimentos e equipamentos, consultório veterinário e uma praça de convivência.

O nosso grande diferencial para atender uma clientela exigente que busca algo diferenciado para seus cavalos, estará no fato de poder proporcionar momentos afetivos entre os animais e seus proprietários.

Quanto o manejo e a pastagem dos animais, esses serão criados soltos durante o dia e recolhidos à noite em suas baias.

2. Definição do negócio: empreendimento especializado na hospedagem, criação, treinamento, manejo e convivência de cavalos.
3. Análise de cenários: com uma clientela exigente, o mercado de cavalos tem se mostrado em crescimento e altamente lucrativo. Tornou-se essencial ter um espaço destinado aos apaixonados por esses animais, que ofereça hospedagem, manejo, trato e convivência com os cavalos. A tendência para os próximos anos nesse mercado tem sido a paixão, amor e hobby em criar cavalos.

4. Análise SWOT: ao utilizarmos a ferramenta SWOT verificamos as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do Haras Vitória. A seguir os resultados dessa análise:



Figura 1 - Análise SWOT

#### 4.1. Fatores internos:

4.1.1. Podemos destacar como nossas *forças*: o espaço físico que será destinado ao Haras; o conhecimento técnico na área de manejo de cavalos; a localização juntamente com a facilidade de acesso, pois o empreendimento será construído em uma área dentro da cidade, com ruas pavimentadas, devidamente sinalizados e com iluminação de rua.

4.1.2. Como *fraquezas* destacamos: a mão de obra que deve ser totalmente qualificada, indicando a necessidade de treinamento, para tanto iremos gerar aprendizado contínuo em nossos talentos com o objetivo de aprimorar suas habilidades, conhecimentos e competências no manejo de cavalos; o custo elevado da alimentação dos cavalos, estaremos buscando parcerias com produtores de alimentos, suplementação, suprimentos veterinários, equipamentos e outros produtos, necessários para a manutenção do Haras; a segurança física dos animais no que diz respeito a furtos, por se tratar de animais muitas vezes caros, tanto no quesito monetário, como no quesito de

apresso por parte dos proprietário, teremos um sistema de segurança com monitoramento de câmeras e alarmes sonoros.

#### 4.2. Fatores externos:

4.2.1. Destacamos como nossas *oportunidades*: a grande demanda por um local apropriado para guardar os cavalos, que apresente uma nova proposta de manejo e cuidado com os cavalos; a confiança dos proprietários; a possibilidade de interação dos clientes com os seus animais; a liberdade para os clientes, que poderão usufruir do ambiente juntamente com seus cavalos.

4.2.2. Como *ameaças* destacamos: as doenças nos animais que porventura possam surgir, como prevenção iremos adotar medidas para acompanhar a saúde dos cavalos e detectar doenças precocemente; os furtos dos animais, também identificado como uma fraqueza externa, será intensificado a segurança, pois teremos um sistema de segurança com monitoramento de câmeras e alarmes sonoros; a concorrência desleal, que atualmente foge totalmente do que nós estamos propondo como valores, para o nosso empreendimento.

5. Fontes de capital: as fontes de capital para iniciar o Haras Vitória serão oriundas da obtenção de financiamento por endividamento junto ao BNDES, e financiamento por capital próprio. Iremos financiar: 50% do empreendimento com valores em moeda corrente oriundos do BNDES na modalidade de financiamento por endividamento; e 50% por capital próprio formado por 30% oriundo do terreno em que será construído o empreendimento, alocado pelo sócio Sérgio Roberto Lopes e 20% em aporte em moeda corrente, alocado pela sócia Luísa Maria Alves Lopes.
6. Marketing e vendas: nosso plano de marketing incluirá a criação de uma presença online forte, incluindo o desenvolvimento de um site e contas nas principais redes sociais. Também planejamos investir em publicidade digital, incluindo anúncios pagos e campanhas de mídia social. Para a execução da estratégia de marketing contrataremos uma empresa de marketing terceirizada. Além disso, planejamos desenvolver parcerias com outras empresas para aumentar a visibilidade e alcançar novos clientes.

## 3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Ao elaborarmos um planejamento estratégico criamos uma estrutura para tomar decisões estratégicas, alocar recursos e orientar as ações da organização em direção a metas específicas.

A capacidade de fazer um planejamento estratégico é fundamental para a administração de um negócio. Um empreendedor deve ser capaz de definir metas e objetivos claros, identificar os recursos necessários, desenvolver estratégias para alcançar esses objetivos e adaptar-se às mudanças do ambiente de negócios. O planejamento estratégico ajuda a definir a direção do negócio e tomar decisões orientadas a resultados.

BATEMAN (2012, P.74) explica que “planejamento é o processo consciente e sistemático de tomada de decisões sobre metas e atividades que uma pessoa, um grupo, uma unidade, ou uma empresa tentará realizar no futuro”. O planejamento envolve a análise de informações, a tomada de decisões e a alocação de recursos de forma estruturada e organizada.

JOHNSON (2011, P.25) define estratégia como “a orientação e o alcance de uma organização a longo prazo, que conquista vantagens num ambiente inconstante por meio da configuração de recursos e competência com intuito de atender as expectativas dos *stakeholders*”. Planejamento está estratégico juntamente com as decisões estratégicas estão associados a uma orientação de longo prazo da organização, o alcance das suas atividades, a vantagem que esta organização tem sobre os seus concorrentes, a sua adaptação estratégica ao ambiente de negócios, seus recursos e competências, somados aos seus valores expectativas.

O planejamento parte de uma análise conjuntural em que avaliamos o ambiente interno e externo de uma organização. Essa avaliação considera fatores econômicos,

políticos, sociais, tecnológicos e ambientais que podem impactar a atividade dessa organização. Essa análise é importante para entender o contexto em que a organização opera e identificar oportunidades e ameaças que podem influenciar suas estratégias e decisões.

Ao planejarmos devemos coletar informações e transformá-las em estratégias para a organização através de processos, ações e etapas que irão compor o planejamento estratégico. O planejamento estratégico geralmente envolve as seguintes etapas:

- **Análise do ambiente:** essa etapa compreende a análise detalhada do ambiente externo envolvendo as condições do mercado, tendências, concorrência, fatores econômicos, políticos e regulatórios, entre outros; e interno da organização avaliando seus recursos, capacidades, pontos fortes e fracos da organização.
- **Definição da visão, missão e valores:** a visão descreve o futuro desejado da organização, a missão define o propósito fundamental da organização e os valores representam os princípios e crenças que guiam as ações da organização, através desses elementos temos a base para a definição dos objetivos estratégicos.
- **Estabelecimento de objetivos:** ao traçarmos os objetivos estratégicos estabeleceremos as metas de longo prazo que a organização busca alcançar. Os objetivos devem ser específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido, e alinhados com a missão, visão e valores da organização, servindo como diretrizes para as estratégias a serem formuladas.
- **Formulação de estratégias:** após a análise do ambiente e o estabelecimento dos objetivos, desenvolvemos estratégias que serão utilizadas para alcançar esses objetivos. As estratégias podem abranger diferentes áreas, para o Haras Vitória estabelecemos as seguintes diretrizes: definir uma visão e objetivos claros; conhecer o mercado e identificar seu nicho; desenvolver uma equipe qualificada; oferecer serviços adicionais; estabelecer parcerias estratégicas e promover o haras e seus serviços.

- **Implementação das estratégias:** após a formulação das estratégias estas precisam ser implementadas através de um plano de ação, alocação de recursos, definição de responsabilidades, desenvolvimento de cronogramas e acompanhamento do progresso. O processo de implementação requer uma comunicação clara das estratégias para toda a organização e a garantia de que os recursos necessários estejam disponíveis.
- **Monitoramento e avaliação:** durante a implementação das estratégias, é fundamental monitorar e avaliar seu progresso e impacto. O processo de monitoramento e avaliação envolve o acompanhamento de indicadores de desempenho, análise dos resultados e comparação com os objetivos estabelecidos, permitindo ajustes e adaptações conforme necessário para garantir que a organização esteja no para alcançar seus objetivos.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Como proprietário de um Haras, o empreendedor precisa ter em mente que será responsável pela gestão e operação de uma propriedade destinada à criação e treinamento de cavalos.

O empreendedor precisará ter habilidades sólidas de gerenciamento para supervisionar todas as operações da propriedade. Isso inclui gerenciar a equipe de funcionários, cuidar das finanças, administrar a manutenção das instalações e garantir o cumprimento de todas as regulamentações aplicáveis.

Outra habilidade importante será construir uma rede de contatos sólida no mundo equestre. Isso pode incluir treinadores, criadores, veterinários, profissionais de marketing e possíveis compradores de cavalos.

A estratégia empresarial que será adotada pelo Haras Vitória envolve diversas considerações, desde a gestão do negócio até a criação, treinamento e comercialização dos cavalos.

Destacamos algumas diretrizes para uma estratégia eficaz a ser utilizada no Haras Vitória:

1. Definir uma visão e objetivos claros: estabelecemos uma visão clara para o Haras Vitória, através da identificação do que desejamos alcançar. No Haras Vitória desejamos alcançar a excelência na hospedagem, criação e manejos de cavalos, gerando uma boa reputação.

A excelência na hospedagem de cavalos garantida através de instalações de alta qualidade, adequadas e seguras para a hospedagem dos cavalos, com baias espaçosas e bem-ventiladas, com piso adequado, cercas seguras, áreas de pastagem onde os animais poderão pastar livremente durante o dia, e áreas de alimentação e abastecimento de água de fácil acesso.

A excelência na criação e manejo dos cavalos garantidas por meio de: uma nutrição balanceada que envolverá fornecer feno de qualidade, ração específica conforme as necessidades individuais dos cavalos, e acesso regular a água limpa; monitoramento e manejo diário verificando o estado de saúde de cada cavalo, observando mudanças no comportamento ou apetite, e a realização de cuidados de rotina, como limpeza das baias e áreas de pastagem; uma equipe qualificada, treinada e experiente para cuidar dos cavalos; constante treinamento e atualização para a equipe; e cuidados veterinários regulares para os cavalos hospedados, mediante consultas, vacinações, desparasitação, cuidados dentários e outros cuidados de saúde preventivos, manteremos registros atualizados de vacinações e outros tratamentos médicos realizados em cada cavalo.

2. Reconhecimento e reputação: temos como um objetivo de longo prazo construir uma reputação sólida e bem-conhecida no mundo equestre, queremos que o Haras

Vitória seja reconhecido por criar e treinar cavalos de alto desempenho, conquistar prêmios em competições importantes e estabelecer parcerias com outros profissionais e organizações respeitadas.

3. Conhecer o mercado e identificar seu nicho: pesquisamos o mercado de cavalos e identificamos uma grande demanda em hospedagem de cavalos manifestada por proprietários que buscam instalações adequadas com serviços especializados de criação e manejo, combinados com um dos nossos valores a afetividade que será dada aos seus animais, a palavra *Amor*. Outra busca incessante dessa nova clientela é a possibilidade da hospedagem e a interação com seus cavalos a socialização e a oportunidade exercer o manejo e trato sobre seus animais será um atrativo significativo para alguns proprietários. Iremos gerar tranquilidade aos proprietários, pois estes saberão que seus cavalos estão sendo cuidados adequadamente.
4. Desenvolver uma equipe qualificada: contrataremos e desenvolveremos uma equipe qualificada e experiente, incluindo veterinários especializados em equinos, treinadores competentes, tratadores e outros profissionais envolvidos no manejo de cavalos. Todos deverão estar comprometidos com os objetivos do Haras Vitória.
5. Oferecer serviços adicionais: consideremos por meio desses serviços adicionais a obtenção diversificação de fontes de receita, oferecendo serviços adicionais. Podemos destacar como possíveis serviços adicionais: o treinamento de cavalos para clientes externos; atendimento veterinário para clientes externos; o aluguel de instalações para eventos e competições; colônia de férias para crianças e adolescentes; clínicas e workshops para cavaleiros e proprietários de cavalos. Salientando que alguns desses serviços serão prestados por empresas especializadas terceirizadas.
6. Estabelecer parcerias estratégicas: estabeleceremos parcerias com profissionais e organizações do setor equestre, entre eles: veterinários, ferradores, nutricionistas equinos, instrutores de equitação, selarias, fabricantes de alimentos e

suplementação equina, laboratórios de remédios e suplementação vitamínicas, equipamentos e outros. Essas parcerias irão agregar valor ao Haras, oferecer suporte técnico especializado, ampliar nossa rede de contatos, e diminuir custos operacionais.

7. Promover o haras e seus serviços: investiremos em marketing e promoção para aumentar a visibilidade do haras. Temos como planejamento de marketing: a participação em eventos e competições, a criação de um site profissional, o uso das mídias sociais para compartilhar informações sobre os cavalos, a conquistas e serviços oferecidos, além de estabelecer relacionamentos com clientes, associações e outros atores-chave do setor. Serviço esse que será prestado por empresas especializada terceirizadas.
8. Priorizar o bem-estar dos cavalos: o cuidado e o bem-estar dos cavalos será nossa principal prioridade. Para tanto a iremos fornecer instalações adequadas, nutrição balanceada, cuidados veterinários regulares, exercícios apropriados e garantir que os cavalos sejam tratados com amor e respeito.
9. Monitoramento e Avaliação: estabeleceremos indicadores de desempenho para monitorar o progresso em relação aos objetivos estratégicos. Realizaremos avaliações regulares do desempenho do Haras e ajustes nas estratégias conforme necessário. Ouviremos todo o feedback dos clientes, pois buscaremos constantemente melhorias em todo o nosso Haras.

O planejamento estratégico de um Haras de cavalos requer uma abordagem proativa e orientada para o futuro. No que diz respeito a proatividade, o Haras Vitória estará sempre focado em: identificar tendências emergentes no setor de cavalos; estar atento às necessidades dos clientes e às tendências do mercado; procura sempre identificar oportunidades; identificar possíveis ameaças e gerindo os riscos através do desenvolvimento de planos de contingência, adotando medidas preventivas para mitigar esses riscos; e incentivar um ambiente de aprendizado contínuo no Haras Vitória.

Portanto entendemos que é importante revisar e ajustar regularmente as estratégias para garantir que elas estejam alinhadas com as mudanças no mercado e os objetivos de longo prazo do Haras Vitória.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

A missão, visão e valores são elementos fundamentais para qualquer organização. Esses elementos desempenham um papel essencial na definição da identidade, propósito e direção da organização, e são guias importantes estabelecer o planejamento estratégico, decisões estratégicas e gerar ações.

A missão sintetiza o propósito fundamental da organização, é a finalidade de existir da organização. Ela descreve o motivo pelo qual a organização existe, qual é o seu papel no mercado e qual valor ela oferece aos seus clientes e partes interessadas.

BATERMAN (2012, P.79) “explica que a missão é uma expressão clara e concisa do propósito fundamental da empresa. Ela descreve o que ela faz, para quem faz, seu bem ou serviço básico e se os valores”. Algumas perguntas devem ser respondidas no enunciado da missão de uma organização:

- Por que a organização existe?
- O que a organização faz?
- Para quem a organização faz?

A missão revela e comunica uma finalidade profunda e motivadora para os seus colaboradores, revelando a vocação o chamamento da alma da organização. Ela deve transmitir claramente o que o Haras busca realizar e qual é o valor que oferece aos seus clientes, colaboradores e à comunidade.

Ao pesquisarmos em sites institucionais de Haras existentes no mercado, identificamos algumas missões que gostaríamos aqui citá-las:

- Haras Canto da Mata: “nossa missão é criarmos animais para pessoas comuns desfrutarem do prazer de cavalgar”.
- Sociedade Hípica de Jahu: “proporcionar qualidade de vida através dos benefícios da relação com os cavalos, utilizar o desporto equestre e o hipismo para fortalecer a união familiar e o espírito de equipe”.
- Disney: “alegrar as pessoas, conduzir nossos negócios e criar produtos de maneira ética, além de fomentar a felicidade e bem-estar das crianças e famílias, inspirando-as a se juntarem a nós na construção de um futuro melhor”.

A visão é uma imagem clara e inspiradora do futuro que a organização deseja alcançar. Ela representa a direção em que a organização está se movendo e serve como uma fonte de inspiração e motivação para os membros da equipe

BATERMAN (2012, P.80) explica que “a missão descreve a empresa no presente. a visão estratégica aponta para o futuro; indica para onde a empresa se encaminha e o que pode se tornar”.

A visão está focada na imagem que uma empresa ou empreendedor tem do seu próprio negócio, vislumbrando um horizonte futuro. Ela deve estar focada no que a organização quer ser, representando a percepção externa, orientada para o mercado, expressando ideias motivadoras ou visionários de como a organização deseja ser percebida no mundo.

Podemos destacar algumas visões inspiradoras:

- Haras da Cabana: “visão, referência em qualidade; cavalos campeões de primeira linha; Seriedade e Transparência na comercialização de cavalos de salto. Ciclo constante de compradores satisfeitos”
- Sociedade Hípica de Jahu: “ser referência na prática do hipismo, no desporto equestre e no alojamento dos animais, buscando inovação e aprimoramento contínuo através de profissionais qualificados”.

- Disney: “criar um mundo em que todos possam ser crianças, ser a empresa mais admirada do mundo pela integridade de seus membros, por nossas ações enquanto cidadãos e pela qualidade das experiências únicas de entretenimento que oferecemos”.

Os valores norteiam ações e procedimentos, direcionando atitudes, comportamentos e caráter. Na organização, os valores são os princípios e crenças fundamentais que orientam o comportamento e a cultura da organizacional.

Através dos valores podemos notar as confecções claras e fundamentais que a organização defende e adota como um guia de gestão do seu empreendimento. Identificamos nos valores os padrões éticos e morais pelos quais a organização se orienta.

Os valores devem ser incorporados na cultura organizacional e guiar o comportamento de todos os membros da equipe, desde os funcionários até a alta administração. É essencial que os valores sejam vividos no dia a dia e sejam refletidos nas ações e decisões das organizações.

Alguns valores que gostaríamos de destacar:

- Haras da Cabana: “valores, amor aos Cavalos; cuidados com a preservação da Natureza em todos os sentidos; respeito com pessoas, animais e ideais.”
- Sociedade Hípica de Jahu: “valores, paixão pelo que fazemos; excelência em serviços; ética e transparência; parceria e união; disciplina e respeito.”
- Disney: “valores, não ceticismo; criatividade, sonhos e imaginação; e atenção a todos os detalhes preservação e controle da magia Disney”.

A missão, visão e valores devem ser comunicados de forma clara e consistente a todos os membros da equipe, clientes e partes interessadas, pois servem como referência para as decisões estratégicas, ações do dia a dia e para a construção da cultura organizacional. É de suma importância que esses elementos sejam vividos e demonstrados por meio de ações e comportamentos em todos os aspectos do trabalho realizado na organização.

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

No contexto do Haras Vitória destacamos sua missão, visão e valores:

**Missão:** “Nossa missão é fornecer hospedagem de excelência e cuidados de alta qualidade para cavalos, promovendo seu bem-estar e maximizando seu desempenho. Buscamos ser um destino confiável para proprietários de cavalos, oferecendo instalações seguras, serviços especializados de treinamento e alimentação adequada, gerando uma experiência afetiva e amorosa para os proprietários e seus cavalos. Nosso compromisso é garantir o conforto e a saúde dos cavalos, enquanto proporcionamos uma experiência excepcional para nossos clientes.”

**Visão:** “Nossa visão é ser reconhecido como o principal Haras de cavalos do país, estabelecendo um padrão de excelência na criação, treinamento e hospedagem de equinos. Buscamos ser um centro de referência para a indústria equestre, oferecendo instalações de ponta, serviços personalizados e um ambiente acolhedor para os cavalos e seus proprietários. Nossa paixão pela equitação e nosso compromisso com a qualidade nos posicionam como líderes no setor, impulsionando a inovação e o avanço da indústria.”

**Valores:** “Amor e respeito pelos animais. Agir com honestidade, ética e transparência em todas as nossas interações e operações. Comprometimento com o cuidado, o respeito e a saúde dos cavalos. Priorizar o bem-estar físico, emocional e mental dos animais. Valorizar a colaboração, o respeito e a comunicação aberta. Reconhecer que o trabalho em equipe é fundamental para alcançar nossos objetivos. Encorajar o compartilhamento de conhecimentos, ideias e experiências entre os membros da equipe, nossos talentos.”

Temos consciência que para o sucesso do Haras Vitória a simbiose entre missão, visão, valores é fundamental para o sucesso do nosso empreendimento. Esses três

elementos estão intrinsecamente conectados e devem estar alinhados para proporcionar uma base sólida para a estratégia e as operações da organização.

Nossa missão, visão e valores será comunicada a todos os membros da equipe para que compreendam e estejam alinhados com os elementos. Iremos propiciar a oportunidade de nossos talentos opinarem sobre os elementos, pois entendemos ser importante envolver os funcionários no processo gerando oportunidades para compartilhem suas ideias e se envolvam na criação e manutenção desses elementos.

Ao comunicar de forma clara e consistente a missão, visão e valores, o Haras Vitória fortalecerá sua identidade, promovendo a compreensão e o alinhamento de todos os envolvidos, e conseqüentemente criaremos uma base sólida para o sucesso a longo prazo.

### **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

O pensamento estratégico é uma ferramenta utilizada na administração estratégica de organizações que pode ser muito útil se a utilizamos para gerir nosso propósito de vida, pois ele ajuda a definir um propósito significativo e a tomar decisões alinhadas com esse propósito, gerando capacidade para viver uma vida intencional, em busca de significado, realização e impacto positivo.

O propósito de vida é único para cada pessoa e pode evoluir ao longo do tempo. Ao aplicarmos o pensamento estratégico ao propósito de vida, podemos criar uma abordagem consciente e intencional para moldar nossa jornada.

O planejamento estratégico nos capacita, os seres humanos a tomar decisões concisas, a buscar oportunidades que estejam alinhadas com nossos valores e objetivos, para vivermos uma vida com propósito, significado e feliz.

#### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

EISNER (2011, p.119) escreve: “um garoto em uma garagem. foi assim que começaram muitas lendas dos negócios contemporâneos. Apple Computer, Amazon.com e Cisco Systems, todas começaram na garagem da casa de seus fundadores”.

É necessário pensar estrategicamente para trilhar um caminho que leve a realização de nossos propósitos de vida, nossos sonhos. Precisamos estabelecer os objetivos que queremos e planejarmos como iremos alcançá-los. Esse planejamento deve ser de realizado de forma realista, objetivo e repleto de intenções verdadeiras, para que seja viável e executivo, para que possamos nos sentirmos felizes e realizados plenamente.

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

O alcance dos nossos sonhos será possível quando entendermos claramente aonde queremos chegar, quais são as ações necessárias para isso e o que significa termos um planejamento de tudo isso, ou seja para realizar nosso sonho é necessário planejar, e o mais importante, se autoconhecer.

No processo de autoconhecimento conseguiremos definir a nossa missão de vida e o nosso propósito. Devemos passar por um exercício de alta análise através do qual precisamos nos conhecer, de forma plena para podermos tratar as diretrizes dessa nossa trajetória rumo ao alcance dos nossos sonhos.

Podemos utilizar uma técnica de planejamento estratégico chamada matriz SWOT. Essa ferramenta irá analisar nossas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças, através de uma perspectiva externa e interna.

Na perspectiva interna analisamos as capacidades e aptidões que podem nos ajudar ou limitar para que alcancemos nosso propósito. Na perspectiva externa olhamos para fora, para o ambiente que nos circula, analisando nossas potencialidades e condições, que podem influenciar nossas vidas de forma positiva ou negativa.

Um dos primeiros passos para o autoconhecermos é analisar nossas forças enquanto pessoas e profissionais, uma vez que essas refletem o nosso potencial e competência. Essas forças são os nossos conhecimentos, habilidades e atitudes, nossos talentos, que nos valorizam no mundo do trabalho, e em nossa área de atuação. Após a análise das forças precisamos mantê-las e conservá-la, pois elas nos constituem e expressam no nosso potencial como pessoas e profissionais.

Ao identificamos as oportunidades de carreira e da área de atuação queremos seguir, analisaremos de uma perspectiva externa. As oportunidades é uma série de fatores dos quais podemos tirar proveito para alavancar nossa carreira. Não podemos alcançar todas as oportunidades disponíveis, mas podemos selecionar as oportunidades que estão

mais alinhadas com nossas competências, a fim de caminhar para nosso propósito profissional.

Ao conhecermos nossas fraquezas confrontaremos nossas limitações. Essa análise vem de uma perspectiva interna e objetiva a tomada de consciência dos elementos, que podem dificultar ou encaminhar para nosso propósito profissional. A identificação das fraquezas permite uma compreensão dos elementos que impedem o nosso avanço na carreira, conhecendo-as e identificando-as podemos focar em pontos prioritários a serem desenvolvidos.

As ameaças são as influências que nossa trajetória profissional pode sofrer dentro do contexto ao qual estamos inseridos. Elas devem ser analisadas por uma perspectiva externa e podem representar barreiras para o nosso propósito e objetivo, uma vez que não temos controle sobre elas. O que podemos fazer é identificá-las e utilizar nossas competências profissionais para enfrentá-las ou transformá-las em oportunidades.

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

Precisamos organizar nossos objetivos e ideias em um planejamento claro, objetivo e viável, alinhado com o nosso propósito de vida. Aqui também podemos utilizar de técnicas de geração de ideias como o *brainstorming*, a tempestade de ideias.

A realizarmos um *brainstorming* iremos relacionar nossos planos, projetos, prioridades e ideias que iremos utilizar para caminhar na direção de nossos propósitos.

Existem quatro orientações básicas que devem ser seguidas ao realizar um *brainstorming*: quanto maior o número de ideias melhor; as críticas devem ficar de fora durante a tempestade de ideias; quanto mais criativa e inusitada a ideia, melhor; e a combinação e o aprimoramento de ideias são sempre bem-vindos.

Posteriormente todas as ideias que surgiram devem ser analisadas e filtradas. Uma boa técnica para análise e refinamento das ideias é o chamado Funil de Ideias. No Funil de Ideias as ideias geradas serão analisadas a partir de três momentos:

1° Quem é você, o que você sabe fazer, ou o quê ou quem você conhece?

2 ° O que você poderia fazer?

3° Como você poderia fazer?

Ao traçar nossos projetos e planos utilizaremos da diferenciação. Ela é uma característica fundamental na nossa vida profissional e pode conectar os nossos pontos fortes, nossas competências colaborando para a geração da nossa identidade profissional.

A diferenciação na carreira pode ocorrer por dois tipos básicos de habilidades que possuímos: a *Hard Skills* que são as habilidades e conhecimentos técnicos, que podem ser adquiridos por meio de cursos de formação ou ainda por meio de experiência; e a *Soft Skills* que nossas habilidades comportamentais e interpessoais, associadas com a forma como nos relacionamos e nos portamos frente a outras pessoas.

Para alcançar o nosso projeto de vida precisamos de uma direção estabelecida a partir de objetivos, metas e a avaliação dos esforços que estamos realizando. Os objetivos servem de direcionadores do nosso planejamento. As metas podem ser visualizadas a partir da quantificação e a mensuração dos objetivos estabelecidos. Os objetivos são traçados com base no estilo de vida e naquilo que cada pessoa acredita ser seu propósito de vida e carreira profissional.

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

Como já mencionado as ferramentas da área de negócios podem nos auxiliarem a definir as estratégias que utilizaremos para a busca de nossos sonhos, bem como consolidar planos de ação, para nossa vida pessoal ou profissional. Temos várias ferramentas, mas rei destacar entre elas as 5W2H.

A 5W2H é uma ferramenta que permite registrar de forma organizada as ideias em um planejamento a partir de um conjunto de ações. A sigla 5W2H refere-se a 5 WS: *What? Why? Where? Who? E When?*, que significa:

- O quê? A ação que desejamos desenvolver.
- Por quê? A motivação ou justificativa para nosso plano.
- Onde? O local ou a abrangência que envolve a ação e os resultados.
- Quem? As pessoas envolvidas, inclusive, nós.
- Quando? A linha temporal de realização da ação, dia de início e fim.

E os dois “Hs” são: *How?* E *How much?*

- Como? As técnicas que empregaremos para realizar as ações.
- Quanto? Os custos financeiros, de tempo e emocionais envolvidos na ação.

Através dessas perguntas do 5W2H poderemos elaborar uma série de planos e tarefas, criar um cronograma de curto prazo para direcionar os nossos esforços para obter resultados.

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

O planejamento estratégico realizado precisa ter condições de ser avaliado. Essa avaliação nos garante saber se estamos ou não no caminho certo. Podemos utilizar algumas possibilidades que podem nos auxiliar a avaliar esses resultados:

- Inteligência de negócio: para mensurar e avaliar as metas estabelecidas, na área de inteligência de negócios, utilizamos um indicador conhecido como *key performance*, o indicador KPIS. Esse indicador, também vinculado aos objetivos estratégicos das empresas, pode ser utilizado em nossas vidas, e serve para acompanhar a evolução das nossas atividades. Para manter o rumo das metas e objetivos que estabelecemos precisamos de indicadores orientando nossa trajetória.
- Gestão do conhecimento: a gestão do conhecimento pessoal é definida como um processo individual e disciplinado pelo qual entendemos as informações, as observações e ideias voltadas para o nosso autodesenvolvimento. Nesse processo nós iremos: ordenar os saberes,

identificando e analisando o conhecimento que poderá ser útil para nós; categorizar classificando por ordem de importância e relevância; tornar público, ou seja iremos escrever, registrar e expressar esse conhecimento para criarmos o modelo mental sobre ele; e armazenar, para posteriormente retomar esse conhecimento quando necessário. É importante que utilizemos todo o conhecimento adquirido nesse caminhar em direção aos nossos objetivos.

O planejamento das nossas finanças, educação, atividades diárias, estilo de vida e nossa carreira precisa ser mensurado, monitorado e avaliado.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Para traçar uma trajetória de vida, é necessário ter um propósito e se conhecer, para que escolhas e realizações façam sentido para quem as planeja. A matriz SWOT, é uma técnica de planejamento estratégico, aplicável tanto no contexto empresarial, quanto pessoal.

Para isso, realizei uma pequena entrevista com a estudante Thainara da Silva Gralha, 22 anos, e mora em Poços de Caldas, iniciou o curso de Ciências da Computação em agosto de 2021 na PUC- Poços de Caldas, com previsão de término em agosto de 2025. Ao concluir o curso pretende seguir a carreira de Analista de Sistemas.

O objetivo dessa análise SWOT, é trazer um exemplo de como essa ferramenta pode facilitar a clareza dos objetivos a serem traçados por uma pessoa em sua vida. O documento contendo a análise está disponível em: [https://drive.google.com/file/d/1iBDwm\\_58OobT7onTb0Q\\_Bu\\_0gCHAakf/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1iBDwm_58OobT7onTb0Q_Bu_0gCHAakf/view?usp=sharing). Podemos saber um pouco mais sobre a Thainara em seu blog pessoal disponível em: <https://thaifragealha.wixsite.com/puc-curso>.

Aproveito, também, a oportunidade para disponibilizar um vídeo em que podemos verificar um pouco da convivência da Luísa com os cavalos. No vídeo podemos vivenciamos um pouco de sua experiência com o seu cavalo amoroso, vídeo disponível em: <https://youtube.com/shorts/2RCwjPNdJOc?feature=share>.

## 4. CONCLUSÃO

O perfil do empreendedor pode variar de acordo com diferentes características pessoais, experiências e áreas de atuação. Os empreendedores costumam ser apaixonados pelo que fazem e têm uma motivação intrínseca para alcançar seus objetivos, estão dispostos a correr riscos e sair da zona de conforto, e são capazes de avaliar os riscos de forma inteligente, considerando os prós e os contras antes de tomar decisões importantes.

A empreendedora Luísa Lopes identificou a necessidade de melhorar a prestação de serviço relativo à hospedagem, manejo e trato de cavalos, inclusive como proprietária de cavalos e aluna de hipismo, já vivenciou experiências desagradáveis e frustrantes. Após a verificação das demandas de mercado referente aos cavalos e as mudanças nas preferências dos clientes, evidenciou que pode oferecer em seu empreendimento um novo serviço, proporcionando um serviço afetuoso, responsável e seguro aos clientes/proprietários e seus cavalos.

O cuidado e o manejo adequados são essenciais para garantir a saúde, a felicidade e o desempenho dos cavalos. O manejo de cavalos refere-se ao conjunto de práticas e cuidados envolvidos na criação dos cavalos. Essas habilidades, algumas por hora já desenvolvidas e outras serão adquiridas pelos empreendedores com o decorrer das atividades.

O empreendedor precisa analisar criteriosamente quais as fontes de capital mais adequadas a sua realidade e a realidade do seu negócio. No caso do Haras Vitória optou: 50% do empreendimento com valores em moeda corrente oriundos do BNDES na modalidade de financiamento por endividamento; e 50% por capital próprio formado por 30% oriundo do terreno em que será construído o empreendimento, alocado pelo sócio Sérgio Roberto Lopes e 20% em aporte em moeda corrente, alocado pela sócia Luísa Maria Alves Lopes.

Ao elaborarmos um planejamento estratégico criamos uma estrutura para tomar decisões estratégicas, alocar recursos e orientar as ações da organização em direção a metas específicas.

A estratégia empresarial que será adotada pelo Haras Vitória envolve diversas considerações, desde a gestão do negócio até a criação, treinamento e comercialização dos cavalos. Algumas estratégias que serão adotadas: definir uma visão e objetivos claros; conhecer o mercado e identificar seu nicho; desenvolver uma equipe qualificada; oferecer serviços adicionais; estabelecer parcerias estratégicas; promover o haras e seus serviços; priorizar o bem-estar dos cavalos; monitoramento e avaliação;

A missão, visão e valores são elementos fundamentais para qualquer organização. Esses elementos desempenham um papel essencial na definição da identidade, propósito e direção da organização, e são guias importantes estabelecer o planejamento estratégico, decisões estratégicas e gerar ações. No Haras Vitória priorizamos como missão, visão e valores: o amor e o respeito pelos cavalos.

O planejamento estratégico como uma ferramenta utilizada nas organizações, auxiliando a tomar decisões concisas, a buscar oportunidades que estejam alinhadas com nossos valores e objetivos, para vivermos uma vida com propósito, significado e feliz.

O propósito de vida é único para cada pessoa e pode evoluir ao longo do tempo. Ao aplicarmos o pensamento estratégico ao propósito de vida, podemos criar uma abordagem consciente e intencional que no guiará e impulsionará nossa jornada.

## REFERÊNCIAS

- ARANTES, Elaine Cristina (Org.); HALICKI, Adriano Stadler ... [et al.]. Empreendedorismo e responsabilidade social. 2. ed. Curitiba: InterSaberes, 2014.
- BATEMAN, Thomas S. SNELL, Scott A. Administração. 2. ed. Porto Alegre: AMGH, 2012.
- COMO ADMINISTRAR UM HARAS EM 5 PASSOS. Disponível em: <http://blog.equinogestor.com.br/como-administrar-um-haras-em-5-passos/> Acesso em: 05/06/2023.
- COMO MONTAR UM HARAS. Disponível em: <https://racamarchador.com.br/pt-br/artigos-exb.asp?blog=20> Acesso em: 05/06/2023.
- COMO MONTAR UM HARAS: COISAS IMPORTANTES QUE VOCÊ PRECISA SABER! Disponível em: <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-um-haras/#:~:text=Como%20montar%20um%20haras%3A%20Coisas%20importantes%20que%20voc%C3%AA%20precisa%20saber>. Acesso em: 03/06/2023.
- COMO MONTAR UM HARAS. Disponível em: <https://www.criacaodecavalos.com.br/como-montar-um-haras>. Acesso em: 04/06/2023.
- DEGEN, Ronald Jean. O empreendedorismo como opção de carreira. 1. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.
- DORNELAS, José. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 9. ed. Barueri: Atlas, 2023.
- EISNER, Michael D.; Disney Institute. O jeito Disney de encantar os clientes, do atendimento excepcional ao nunca parar de crescer e acreditar. 1. ed., 38ª Tiragem. São Paulo: Saraiva, 2011.
- HARAS CANTO DA MATA. Disponível em: <http://www.harascm.com.br/haras.php> 12/06/2023.
- HISRICH, Robert D. Empreendedorismo [recurso eletrônico] / Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean A. Shepherd; tradução: Francisco Araújo da Costa. – 9. ed. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre: AMGH, 2014.
- INSTITUCIONAL HARAS DA CABANA. Disponível em: <https://www.harasdacabana.com.br/institucional/> Acesso em: 12/06/2023.
- INSPIRE-SE, DISNEY CIDADANIA. Disponível em: <https://cidadania.disney.com.br/institucional/#:~:text=Conduzir%20nossos%20neg%C3%B3cios%20e%20criar,constru%C3%A7%C3%A3o%20de%20um%20futuro%20melhor>. Acesso em: 31/05/2023.

JOHNSON, Gerry. SCHOLLES, Kevan ... [et al.]. Fundamentos de estratégia. 1. ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.

MERCADO DE CAVALOS MOVIMENTA ECONOMIA E AGRONEGÓCIO BRASILEIRO. Disponível em: <https://sba1.com/noticias/noticia/19435/Mercado-de-cavalos-movimenta-economia-e-agronegocio-brasileiro> Acesso em: 05/06/2023.

MISSÃO, VISÃO E VALORES HIPICA DE JAHU. Disponível em: <https://sociedadehipicadejahu.com.br/missao-visao-e-valores/> Acesso em: 12/06/2023.

POR QUE INVESTIR EM HARAS É UM BOM NEGÓCIO? Disponível em: <https://blog.rodeowest.com.br/animais/por-que-investir-em-haras-e-um-bom-negocio/> Acesso em: 04/06/2023.

SEGUNDO ESTIMATIVAS DA ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, ESTIMA-SE QUE INDÚSTRIA DO CAVALO MOVIMENTE CERCA DE R\$ 30 BILHÕES POR ANO NO BRASIL. Disponível em: <https://www.comprerural.com/cavalo-movimente-cerca-de-r-30-bilhoes-por-ano-no-brasil/> Acesso em: 06/06/2023.

TAXA DE JUROS DE LONGO PRAZO – TJLP. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/custos-financeiros/taxa-juros-longo-prazo-tjlp#:~:text=7%2C28%25%20a.a.,dos%20financiamentos%20concedidos%20pelo%20BNDES.> Acesso em: 09/06/2023.

VOCÊ SABE QUANTO CUSTA PARA MANTER UM CAVALO MENSALMENTE? Disponível em: <https://cavalus.com.br/curiosidades/quanto-custa-para-manter-um-cavalo/> Acesso em: 05/06/2023.

## ANEXOS



Imagem 2 - Luísa e Flica



Imagem 3 – Luísa montando com 3 anos



Imagem 5 – Luísa montando com 3 anos



Imagem 7 – Sérgio e o seu Burro Bolero e a Flica



Imagem 8 – Luísa alimentando Donatella



Imagem 9 – Débora e Luís em um passeio a cavalo



Imagem 10 – Luísa em uma aula de Hipismo



Imagem 11 – Alimentação dos cavalos na futura área em que será construído o Haras Vitória



Imagem 12 – Cavalos pastando futura área em que será construído o Haras Vitória



Imagem 12 – Luísa e o Amoroso

## **RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Brainstorming Empresarial
<b>CURSO:</b> Ciências Contábeis
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> PROF. DANILO MORAIS DOVAL PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> Débora Cristina Alves Lopes
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º trimestre de 2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: o objetivo do Projeto foi criar um empreendimento do zero, abusando da criatividade, apresentando um plano de negócios, sua estratégia empresarial, missão, visão e valores.
Desafio: o maior desafio encontrados no decorrer do Projeto foi identificar e definir as estratégias empresariais.
Cronograma das Ações: o cronograma foi bem simples. Primeiro: defini qual empreendimento iria criar. Segundo: entrevistei os futuros sócios do empreendimento. Terceiro: montei o plano de negócios e a matriz SWOT.
Síntese das Ações: Primeiro: pesquisei nos sites institucionais de alguns haras, escritórios de arquitetura, e outras informações sobre montagem instalação de um haras. Segundo: realizei a leitura de alguns livros com o tema empreendedorismo. Terceiro com o plano de negócios em mãos fui trabalhando o tema. Com o decorrer das aulas e o desenvolvimento da leitura, fui escrevendo o Projeto. Quarto: elaborei a Matriz SWOT do tópico estudantes na prática e o vídeo.

<p>a. Aspectos positivos Escrever este trabalho foi muito elucidativo, e divertido. Gostei muito do tema e da forma como pode ter sido desenvolvido.</p>	
<p>b. Dificuldades encontradas Como dificuldade a elaboração da estratégia empresarial.</p>	
<p>c. Resultados atingidos Como resultado a criação de um empreendimento através de um plano de negócios muito bem elaborado.</p>	
<p>d. Sugestões / Outras observações Tenho muito a agradecer a oportunidade de escrever sobre o tema proposto. Elaborar esse Projeto gerou clima muito gostoso e divertido em minha casa, pelo fato de poder incluir as ideias do meu esposo Sérgio e minha Filha Luísa. Outra questão que gerou um grande bem estar foi entrevistar a Thainara para o tema exercitando o empreendedorismo.</p>	
<b>3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012022101293	NOME Débora Cristina Alves Lopes