



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS,  
TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**

**CASA DI PASTA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS,  
TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**CASA DI PASTA**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

CAMILA OLIVEIRA DA SILVA, RA

1012023100660

CLAYTON CÉSAR DE LIMA, RA

1012022200057

GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA, RA

1012023100470

HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO, RA

1012022100564

PATRÍCIA BUTTINI ALVES, RA 1012022200078

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>5</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>9</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	9
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	9
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	15
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	16
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	20
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	20
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	23
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	28
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	30
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	30
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	40
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>45</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>46</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>47</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>56</b>

# 1. INTRODUÇÃO

Com o intuito de expandir e atrair novos clientes para a empresa, o “brainstorming”, também conhecido como “tempestade de ideias”, é uma ferramenta utilizada para auxiliar as pessoas a encontrarem soluções criativas para diversos tipos de problemas, abrangendo diversos elementos, desde o planejamento até a estrutura física. Foi proposta originalmente por Alex Faickney Osborn, um norte-americano, no ano de 1941.

Nesse Projeto Integrado vamos destacar ideias para tornar realidade uma nova empresa fictícia: CASA DI PASTA.

Simulamos a criação de uma organização para atender o pessoal amante de massas (recheadas) naturais, com o objetivo de atingir todos os públicos-alvo na praticidade e simplicidade para facilitar a vida das pessoas, proporcionando um equilíbrio nutricional.

Apresentamos através da CASA DI PASTA, todo o perfil do empreendedor, plano de negócio, a fonte de capital, toda administração estratégica, enfatizando sua missão, visão e valores.

A gestão empreendedora é aquela que traz para o ambiente interno de uma empresa o desejo pela inovação e, ao mesmo tempo, práticas gerenciais transformadoras que motivam as equipes a criar projetos e produtos, orientando as correntes de um mercado cada vez mais volátil.

A comercialização de comidas saudáveis tem ganhado cada vez mais investimentos no Brasil. A grande demanda por alimentos saudáveis vem crescendo sucessivamente.

No ramo de comidas saudáveis este crescimento é expressivo, as pessoas estão mais conscientes de que a alimentação saudável traz benefícios à saúde, reduzindo várias doenças, pois são alimentos naturais e sem conservantes.

Para garantir o sucesso dessa ideia inovadora, é necessário que os clientes apreciem a qualidade e os benefícios dessa alimentação, além da praticidade para aquele público que trabalha fora o dia todo e/ou mora sozinho.

Por meio de estratégias, torna-se relevante o uso da análise SWOT, pois é possível estabelecer objetivos, metas, projetos, orçamentos, logística, táticas, planos de ação, além de antecipar problemas que podem surgir ao longo do caminho, confiantemente os riscos enfrentados pela empresa.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

### CASA DI PASTA

A nossa história se inicia há um ano, com amigos apaixonados por massas naturais e em reunir amigos e familiares para o almoço de domingo ou datas comemorativas. Com um sonho em comum, trazer para a região de São João da Boa Vista tudo o que há de melhor em massas naturais, a ideia se tornou realidade através da Casa Di Pasta. Desde 2.022, fazemos massas e molhos para proporcionar experiências gastronômicas memoráveis. Com alimentos saborosos e seguros, que alimentam o corpo, com praticidade e simplicidade, facilitando a vida das famílias e das pessoas.

Os empreendedores são cinco sócios, Camila Oliveira, Clayton César de Lima, Gleice de Cássia Barbosa, Helena Maria Maximiano Bisco, Patrícia Buttini Alves, que acreditam nos princípios em que todas as ações empresariais devem ajudar a levar a comunidade- interna e externa - a novos patamares de desenvolvimento humano. Isto exige que sejamos uma empresa consciente, isto é, uma empresa consciente pode estar atenta às escolhas e seus reflexos, para os colaboradores, para a empresa, para a comunidade, para o meio ambiente e o planeta.

Proporcionar uma alimentação saudável, consciente para os consumidores apaixonados por massas, pois a paixão nacional por massas naturais, está presente na nossa cultura, assim como em vários momentos da nossa vida, sempre acompanhado de boas conversas e diversão.

A empresa Casa Di Pasta se preocupa com o equilíbrio nutricional em que fornece ao organismo todos os nutrientes necessários ao seu funcionamento normal. Tem a qualidade nutritiva necessária para uma vida saudável e com vitalidade. Combina o consumo de alimentos que previnem doenças e inibem a formação e ação de substâncias agressivas ao organismo. Tem equilíbrio nas características organolépticas dos nutrientes, como cor, sabor, aroma e textura. Se adapta com a necessidade

nutricional e particularidades individuais. Evita o paradoxo de ser potencialmente nocivo para a saúde, a beleza e a vitalidade.

Há um consenso de que o mais prejudicial nos hábitos alimentares atuais é a grande quantidade de alimentos industrializados que consumimos. Pensando nisso, a Casa Di Pasta traz um conceito de uma alimentação saudável, além de potencializar todas as funções biológicas vitais do corpo, deve também promover o bem estar da alma.

Na Casa Di Pasta nós estamos comprometidos com a alimentação consciente e saudável, nossas massas têm pouco ou nenhum sal, nossos molhos têm pouca gordura, não usamos caldos ou temperos industrializados, usamos azeite e óleos de melhor qualidade nutricional, como os de oliva e girassol e em pouca quantidade, usamos matéria prima da melhor qualidade e de fornecedores confiáveis, não adicionamos aromatizantes, corantes, conservantes ou outros ingredientes químicos artificiais. Porque nós acreditamos que é o melhor para a saúde de todos os consumidores.

#### Declaração da Casa Di Pasta:

- Nós acreditamos que é possível produzir alimentos sem aditivos químicos e que as nossas famílias merecem este esforço.
- Nós acreditamos que podemos fazer massas frescas artesanalmente, imprimir nossos próprios rótulos e promover nossas próprias ideias.
- Nós acreditamos em fornecedores ecológicos e nos produtos que comercializamos.
- Nós acreditamos no direito de cometer erros, perder tudo e começar de novo.
- Nós acreditamos em almoçar em casa com a família, jantares românticos à luz de velas.
- Nós acreditamos em ter um preço justo para todos os produtos.

Nosso portfólio é de grande variedades de massas artesanais, como:

Nhoque Recheado (Recheio: Calabresa, Carne Bolonhesa, Carne Seca, Frango, Quatro Queijos);

Lasanha (Recheio: Bolonhesa, Presunto e Queijo, Quatro Queijos, Frango);

Canelone (Recheio: Calabresa com Requeijão, Ricota com Peito de Peru, Quatro Queijos, Presunto e Queijo);

Rondelli (Recheio: Damasco com Gorgonzola, Queijo com Requeijão, Rúcula com Tomate Seco, Presunto e Muçarela, Frango);

Molhos Gourmet (Ao Sugo, Branco, com Manjeriçã, Bolonhesa);

Produtos de Conveniência: Vinho, Cerveja (Lata), Refrigerantes sabores (Lata), Água Mineral (sem gás e com gás), Queijo Gorgonzola, Queijo Fresco, Muçarela, Queijo Parmesão Ralado).

A empresa Casa Di Pasta vem proporcionar aos consumidores o prazer de saborear massas recheadas, com molhos naturais, com o verdadeiro sabor da massa caseira, com alta qualidade, sabor diferenciado, praticidade, cuidado, carinho e com preço acessível. Nossos princípios: compromisso, honestidade, reconhecimento, respeito aos clientes, colaboradores e fornecedores, humildade para receber elogios e críticas construtivas, qualidade em nossos produtos e serviços.

A empresa Casa Di Pasta - ME está localizada:

Rua: Avenida Doutor Durval Nicolau nº 737 - 1º Andar

Bairro: Jardim Canadá

CEP: 13.874 - 446

Cidade: São João da Boa Vista - São Paulo - Brasil

CNPJ: 45.678.901/0001-23



Empresa: Simples Nacional

Atividade: Comércio Varejista de Produtos Alimentícios em Geral.

Produção: Massas Recheadas, Pão de Queijo e Molhos Naturais.

Funcionários: 06

Sociedade: Simples

Site: <https://jaopaulobisco.wixsite.com/casa-di-pasta---mass>

e-mail: casadipasta01@gmail.com

Telefone fixo: (19) 3731 - 6894

Celular: (19) 97526 - 3718

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

A gestão empreendedora é um estilo de gestão que enfatiza a iniciativa, a inovação e a tomada de riscos. É caracterizado por uma abordagem ágil e flexível, onde os gestores são encorajados a buscar oportunidades, experimentar novas ideias e assumir responsabilidades.

Desta forma, com a inserção de uma nova empresa no setor de alimentos, a administração se dedicará intensamente ao empreendedorismo, visando se destacar no mercado por meio de abordagens inovadoras, a fim de atrair o público-alvo. Para alcançar esse objetivo, os sócios reconhecem a necessidade de assumir riscos e investem no processo de geração de ideias, encorajando e estimulando a criatividade de toda a equipe. Além disso, transmitir confiança a todos os profissionais da equipe é de suma importância para alcançar o sucesso e receber no mercado.

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

O perfil do empreendedor pode variar de pessoa para pessoa, mas existem algumas características comuns que geralmente estão presentes em empreendedores bem-sucedidos.

Nossa empresa de casa de massas artesanais é especializada na produção e venda de massas frescas feitas à mão. A temática é seguida para a tradição italiana ou qualquer outra cultura que inspire a culinária artesanal de massas.

Sobre a infraestrutura da empresa inclui:

05 sócios administradores

Camila Oliveira da Silva, CPF: 231.291.858-79 / RG: 35.729.504-3

Clayton César de Lima, CPF: 309.915.648-55 / RG:37.060.819-7

Gleice de Cássia Barbosa, CPF: 365.230.658-98 / RG: 39.557.473-0

Helena M. M. Bisco, CPF: 337.820.558-02 / RG: 44.630.825-0

Patrícia Buttini Alves, CPF: 395.147.288-07 / RG: 47.068.004-0

06 funcionários:

Maria Clara - Atendente de Loja

Ana Paula - Líder Cozinheira

Mercedes - Cozinheira

Lourdes - Cozinheira

Benedita - Auxiliar de Cozinha

Maria do Carmos - Auxiliar de Cozinha (Anexo III)

Espaço de produção: É necessário um ambiente de armário e bem equipado, com bancadas de trabalho, utensílios de cozinha, máquinas de massa (como laminadoras e extrusoras), fornos, câmara fria e geladeiras para o armazenamento adequado dos ingredientes e dos produtos prontos.

Área de embalagem: Um local separado para embalar as massas, rotular os produtos e prepará-los para a venda. Isso pode envolver o uso de máquinas de

embalagem a cápsulas ou seladoras, bem como a preparação de rótulos com informações nutricionais, dados de validade e ingredientes.

**Cozinha e área de preparação:** Uma cozinha bem equipada, onde as cozinheiras podem trabalhar na produção das massas. Isso inclui fogões, panelas, utensílios de corte e outros equipamentos necessários para preparar os molhos e recheios que acompanham as massas.

**Área de atendimento ao cliente:** Um espaço acolhedor e agradável onde os clientes podem fazer seus pedidos, seja para consumir no local, para viagem ou para entrega. Contendo mesas, cadeiras, balcões de atendimento, cardápios, sistema de pedidos e pagamento, além de uma equipe de atendimento simpática e bem treinada.

**Armazenamento e logística:** Um espaço designado para armazenar ingredientes, embalagens, utensílios de cozinha, produtos prontos para venda e suprimentos diversos. Também é importante ter um sistema de logística eficiente para o recebimento de matérias-primas, entrega de produtos e gerenciamento de estoque.

**Escritório e administração:** Uma área onde a equipe administrativa pode realizar suas atividades, como gestão financeira, recursos humanos, planejamento de marketing, atendimento ao cliente por telefone ou e-mail, e outras tarefas relacionadas à gestão e operação do negócio.

É importante que a infraestrutura seja projetada levando em consideração os requisitos de higiene, segurança alimentar e fluxo de trabalho eficiente, garantindo a qualidade dos produtos e a satisfação dos clientes. (Anexo VI e Anexo VIII).

Referente a análise da empresa utilizando o esquema FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) é uma maneira estruturada de avaliar sua situação atual e identificar os fatores internos e externos que podem influenciar seu desempenho. Vamos analisar cada aspecto:

#### Forças:

**Qualidade das massas:** Se a empresa tem uma forte crença de produzir massas caseiras de alta qualidade, isso pode ser uma grande força competitiva. A qualidade do produto é um fator crucial para atrair e manter clientes fiéis.

**Receitas exclusivas:** Se a empresa possui receitas exclusivas ou diferenças em relação aos concorrentes, isso pode ser uma vantagem significativa. Receitas únicas podem atrair clientes em busca de sabores distintos e autênticos.

**Produção artesanal:** A produção de massas caseiras geralmente tem um apelo especial para os consumidores, pois eles associam o produto à tradição e ao cuidado artesanal. A capacidade de produzir massas frescas e personalizadas pode ser uma força valiosa.

#### Oportunidades:

**Tendência crescente de alimentação saudável:** À medida que mais pessoas buscam opções de refeições saudáveis, a empresa de massas caseiras pode capitalizar essa oportunidade de oferecer produtos feitos com orgânicos, integrais ou com ingredientes de baixo teor de gordura.

**Aumento da demanda por conveniência:** Muitas pessoas estão buscando opções de refeições rápidas e práticas devido a estilos de vida ocupados. A empresa pode explorar essa oferta de massas pré-cozidas ou prontas para consumo, que podem ser uma opção conveniente para os consumidores.

#### Fraquezas:

**Capacidade limitada de produção:** Se a empresa não tiver capacidade de produção adequada para atender à demanda, isso pode ser uma fraqueza significativa. A falta de escala pode resultar em atrasos nas entregas e perda de clientes.

**Distribuição limitada:** Se a empresa não conseguir alcançar um amplo mercado devido a limitações geográficas ou de distribuição, isso pode ser uma fraqueza. É

importante garantir que os produtos estejam disponíveis em locais acessíveis e por meio de canais de venda compatíveis.

Ameaças:

Concorrência acirrada: O mercado de alimentos é altamente competitivo, e a empresa de massas caseiras pode enfrentar a concorrência de grandes marcas internacionais e de outras empresas locais. É necessário se diferenciar através da qualidade, confiança e valor agregado para enfrentar essa ameaça.

Aumento dos custos dos ingredientes: Se os custos dos ingredientes-chave para a produção de massas aumentarem significativamente, isso pode pressionar a margem de lucro da empresa. É importante estar atento às tendências de preços dos ingredientes e buscar fornecedores alternativos se necessário.

Com base nessa análise FOFA, a empresa pode se concentrar em alavancar suas forças, como a qualidade do produto e as receitas exclusivas, para capitalizar as oportunidades, como a demanda por alimentação saudável e conveniente

Um empreendedor no ramo de massas caseiras é uma pessoa apaixonada pela culinária e possui habilidades motivadas na preparação de massas frescas, desde a massa básica até os recheios e molhos. Ele possui um conhecimento profundo dos diferentes tipos de massas, ingredientes e técnicas utilizadas na produção artesanal de massas caseiras.

Além disso, o empreendedor nesse ramo é criativo e está sempre em busca de inovação. Ele experimenta novos sabores, recheios e combinação, buscando surpreender seus clientes com opções únicas e deliciosas. Também está atento às tendências do mercado alimentício e sabe adaptar suas receitas para atender aos clientes e influenciar os consumidores.

O empreendedor é dedicado e comprometido com a qualidade de seus produtos. Ele preza pela utilização de ingredientes frescos, de alta qualidade e, sempre que possível, de origem local. É importante ressaltar, que se tem o cuidado em relação às

técnicas de produção, garantindo a higiene, a segurança alimentar e o sabor excepcional de suas massas.

No aspecto empresarial, o empreendedor no ramo de massas caseiras é organizado e possui habilidades de gestão. Ele gerencia os recursos financeiros, controla os custos e estabelece preços competitivos para seus produtos. Também entende da importância de um bom atendimento ao cliente e está disposto a ouvir feedbacks e sugestões para aprimorar constantemente seus serviços.

Inclusive, o empreendedor é pró-ativo na divulgação de seu negócio. Ele utiliza estratégias de marketing eficientes, como redes sociais, site próprio, exibição grátis em eventos e parcerias com outros estabelecimentos gastronômicos. Também é capaz de identificar oportunidades de negócios, como fornecer suas massas para restaurantes locais, realizar eventos temáticos ou oferecer serviços de catering.

Por fim, o empreendedor no ramo de massas caseiras é persistente e está preparado para enfrentar desafios. Ele entende que o sucesso do seu negócio depende de muito trabalho árduo, dedicação e aprimoramento constante. Está sempre disposto a aprender, buscar conhecimento sobre novas técnicas e tendências, e adaptar-se às mudanças do mercado para garantir o crescimento e a sustentabilidade do seu empreendimento.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O empreendimento foi orçado em aproximadamente R\$ 127.729,54 (cento e vinte e sete mil, setecentos e vinte e nove reais e cinquenta e quatro centavos).

A Casa Di Pasta possui cinco sócios administradores, sendo que cada um investiu na empresa o valor de R\$ 20.000,00, totalizando a porcentagem de 78,29% (setenta e oito, vinte e nove por cento), enquanto os outros 21,71% (vinte e um, setenta e um por cento) no valor de R\$ 27.729,54 foram obtidos através de um financiamento.

O total de Investimentos Fixos foi de R\$ 56.165,20, os Pré-Operacionais no valor de R\$ 24.810,00, Estoque Inicial de R\$ 11.476,20 e Capital de Giro de R\$ 35.278,142. (Anexo IV).

A empresa Casa Di Pasta buscou o recurso com a Caixa Econômica Federal, uma linha de crédito (Pronampe) com taxa de juros de 6 % (seis por cento) ao ano, mais a Selic 13,75% (treze, setenta e cinco por cento) ao ano. O prazo de pagamento é de 48 meses, sendo 11 meses de carência, mais 37 prestações.

Com base nessa informação, espera-se que, no segundo ano de atividade da empresa, o investimento total comece a gerar retorno e os sócios possam dividir o lucro líquido igualmente entre si, e espera-se realizar a expansão do empreendimento nos próximos anos. Isso implica que, após o primeiro ano de atividade, espera-se que a empresa tenha alcançado um nível de estabilidade financeira e lucratividade suficiente para cobrir os custos de financiamento e começar a gerar lucro líquido.

É importante ressaltar que o sucesso e a rentabilidade da empresa dependem de diversos fatores, como a eficiência operacional, a demanda de mercado, a gestão financeira adequada, entre outros. Portanto, é fundamental que a empresa esteja atenta à sua estratégia de negócios e tome medidas para garantir o crescimento e a sustentabilidade a longo prazo.



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

A Casa Di Pasta tem proposta de atuar no setor alimentício, no autêntico estilo italiano, com massas recheadas naturais, molhos sem conservantes, para proporcionar experiências gastronômicas memoráveis. Estamos comprometidos com uma alimentação consciente e saudável. As nossas massas recheadas com inúmeras opções de formatos, recheios e cores, para a alegria daqueles que apreciam e valorizam massas artesanais e molhos produzidos de forma natural. Tudo com um exigente padrão de qualidade para nossos produtos, seja na escolha da matéria-prima, seja no cuidado na produção ou na segurança alimentar. Nosso portfólio é de grande variedades de massas artesanais. (Anexo II).

Estamos localizados na região de São João da Boa Vista - São Paulo, com o compromisso de criar vínculos fortes e duradouros, oferecendo a melhor Marca, Produtos e Serviços.

Foi realizada uma pesquisa, onde conseguimos identificar o público-alvo e quais serão nossos clientes em potencial nesta localidade, com proposta de atender todos os públicos de todas as idades, facilitando a vida das famílias e das pessoas.

Sua evolução cultural é norteadada por três principais valores: Escuta Ativa, Colaboração e Visão de Longo Prazo. Os princípios da cultura organizacional da empresa Casa Di Pasta, inspira a trabalhar mais e melhor, unindo pessoal de um mundo melhor, o foco em pessoas excelentes, que são princípios ativos da empresa, com liberdade para crescer conforme as suas habilidades e serem reconhecidas por isso. A empresa Casa Di Pasta possui 06 colaboradores, oferece como forma de benefícios cursos, treinamentos e desenvolvimento pessoal aos seus colaboradores. Ressalta a importância de crescer junto com os clientes, prosperando com a comunidade e ecossistema, acreditando na simplicidade e em soluções escaláveis. Cuida dos custos com disciplina e faz escolhas para acelerar o crescimento.

As metas socioambientais da Casa Di Pasta são definidas sem perder de vista quatro pilares de atuação sustentável: o consumo consciente, o desenvolvimento das comunidades em que a empresa está presente, a preservação da água e redução de energia, utilizando energia solar. Além disso, a empresa consta com uma consultoria de gestão de alimentos, que auxilia na manipulação e no armazenamento dos alimentos, possui a ISO 22.000, certificado Lei nº 10.831/2023, IN 29/2011, ISO/IEC TD 17021 E IN 22/2017 do MAPA.

A empresa Casa Di Pasta implantou um projeto de coleta seletiva de lixo, onde os colaboradores contribuem para que a empresa seja sustentável.

O mercado de hoje é muito competitivo, portanto, detalhes mínimos que tornam as empresas uma referência à frente de outras, se torna viável em relação à estratégia corporativa, onde a nossa empresa enfatiza o comprometimento com a marca, respeito, diversidade com todos os clientes, colaboradores, líderes e fornecedores. Onde busca ser a melhor empresa do ramo de Casa de Massas recheadas da região.

A Casa Di Pasta dispõe de diversas capacidades para se reorganizar, inovar, aprender e se preparar das dificuldades encontradas no mercado, dentro do seu ambiente organizacional. A empresa tem um bom clima organizacional, pois sempre realiza reuniões de alinhamento de equipe, pois é relevante manter um bom clima entre eles, o respeito é primordial, buscando um bom relacionamento, ter um ambiente transparente e um diálogo assertivo, assim tem um feedback positivo de todos eles. As reuniões integram uma parte importante da rotina da empresa, são fundamentais para ajudar no processo de tomada de decisões e também certifica-se que todos os colaboradores estão na mesma sintonia. As reuniões semanais, quando o líder conduz, acompanha todo o desenvolvimento das atividades para atingir as metas. E por fim a reunião com indicadores mensais, onde participam os sócios e todos os colaboradores, para falar de metas, dos resultados atingidos, ouvir como foi o mês, e para melhoria do mês corrente. A empresa trabalha com o método de premiação de resultados, no atingimento, pensando na equipe, onde trabalham juntos, atingindo os resultados em conjunto, é uma forma de fomentar o trabalho em equipe e atingir as metas que a empresa precisa.

A organização concede benefícios aos colaboradores, de acordo com a legislação trabalhista. A empresa possui um organograma desenhado para que os colaboradores conheçam quem é o líder, quem são os sócios e as responsabilidades de cada um. (Anexo III).

A empresa Casa Di Pasta ressalta que todas as decisões dos gestores deve envolver uma comunicação objetiva e precisa, até aquelas mais cotidianas, isto é, dentro da empresa qualquer tipo de comunicação mal feita, e mail mal escrito, telefones que não funcionam, informações confusas ou qualquer outro ruído na comunicação pode atrapalhar o processo de disseminação da linguagem corporativa. O feedback é uma ferramenta de suma importância para a eficácia do processo de comunicação na empresa.

A empresa contratou uma consultoria, uma nutricionista, onde ela criou um processo dentro da cozinha, processo de manipulação de produtos, processo de armazenamentos, processo de limpeza de sala de manuseio, para cada etapa. E também dentro da loja, existe um processo chamado POP desenhado, é um livro onde fica fácil acesso para os colaboradores, para qualquer ponto de dúvidas, eles possam consultar esse livro. Além desse processo a empresa possui um Checklist de segurança, de medição de temperatura de câmara fria, freezer e refrigeradores. Onde todos os dias, abriu a loja os colaboradores precisam fazer a conferência nas temperaturas, meio período a mesma coisa, e antes do fechamento da loja também, anotando tudo. Possui Checklist de higiene e cuidados com a equipe, a utilização de álcool na limpeza da loja e álcool gel e EPIs. Possui Checklist no controle de estoque e controle de validade, e tudo é descrito e têm processos desenhados e diariamente os colaboradores precisam descrever e assinar para que o controle esteja sendo realizado de maneira correta e precisa e exposto na sala de manuseio que é o maior ponto de cuidado.

A empresa Casa de Pasta frisa a importância do uso nas redes sociais, a fim de oferecer um atendimento rápido e objetivo. A empresa possui um mix de comunicação, são vendas diretas, publicidade, vendas por promoção, marketing, que potencializa a presença da marca no mercado, conseguindo criar vínculo com os clientes. Ela preza a qualidade no atendimento, que é a ferramenta de grande importância na empresa para

conquistar os clientes, e assim obter mais lucro com as vendas bem executadas. É preciso demonstrar para o cliente o quão ele é importante e que, por isso, toda a sua jornada como consumidor está sendo acompanhada de perto pela organização, essa relação deve ser cultivada de forma contínua.

Os principais fornecedores são: Coca Cola, Ambev (fornecedores de bebidas); Boa Vista Comércio de Gás, São João Gás (Distribuidores de Gás); Vinícola Guaspari (Vinhos), Vinícola Casa Geraldo (Vinhos); Atacadão - Rede de Comércio Atacadista Brasileira e Tenda Atacado.

Ao realizar uma análise de mercado os sócios identificaram que já haviam outras empresas concorrentes na região de São João da Boa Vista e que a maioria dos concorrentes já tinham uma clientela formada, desta forma verificamos juntamente com os clientes e buscamos o nosso diferencial, com base em vários fatores, como entregas mais rápidas, produtos de qualidade, flexibilidade em formas de pagamento, melhor atendimento, poder de negociação dos clientes e entres os fornecedores, isto é, os clientes mais informado e conectado, solicitando feedbacks com sugestão de melhorias, quanto aos fornecedores barganham em relação às matérias primas e insumos necessários para o negócio, para obter preços mais baixos, Marketing fortalecendo a Marca (canais como Redes Sociais e Google Adsense), aumentando sua visibilidade, a empresa aplica a análise SWOT, tem vários insights para realizar mudanças significativas, mantendo a ética e investindo no pós - vendas.

Para esse enquadramento foi realizado um plano de negócio (Anexo IV), que ajudou os sócios- administradores a ter a viabilidade da empresa, auxiliando a detectar as particularidades do mercado, e a ampliar a perspectiva do empreendimento para o médio e longo prazos. No Plano de Negócios contém todas as informações precisas.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

Nesse tópico do Projeto Integrado, abordaremos sobre a administração estratégica, que é um campo de estudo e prática que se concentra na formulação, implementação e monitoramento das estratégias de uma organização para alcançar seus objetivos de longo prazo e ganhar vantagem competitiva em seu ambiente de negócios.

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

A estratégia empresarial refere-se ao conjunto de ações e decisões tomadas por uma empresa para atingir seus objetivos de longo prazo e obter vantagem competitiva em seu mercado. Ela envolve a definição dos principais direcionamentos da empresa, incluindo sua visão, missão, valores e metas, bem como as abordagens e planos para alcançá-los.

Há alguns anos atrás o mundo aguardava ansiosamente o tempo necessário para implementar ideias e estratégias, redefinindo-as com paciência e disciplina. Os gestores desenvolviam anualmente um plano estratégico que servia de guia para a empresa. No entanto, nos dias atuais, as coisas mudaram.

A implementação da estratégia envolve a tradução do plano estratégico em ações concretas, os gestores desempenham um papel fundamental nesse processo, pois são responsáveis por administrar as atividades da organização com os objetivos estratégicos, pois a implementação requer um processo cuidadoso e seguro, envolvendo diferentes etapas e ações. Aqui estão algumas formas comuns de implementação e acompanhamento da estratégia por parte dos gestores:

1. **Análise e diagnóstico:** Os gestores devem realizar uma análise detalhada do ambiente interno e externo da empresa para identificar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Isso envolve uma avaliação dos recursos da empresa, capacidades, concorrentes, tendências de mercado e outros fatores relevantes.

2. Definição de metas e objetivos: Com base na análise, os gestores devem estabelecer metas e objetivos claros e mensuráveis que estejam monitorados com a visão e a missão da empresa. Essas metas devem ser desafiadoras, porém realistas e alcançáveis.
3. Formulação da estratégia: Com base nos resultados da análise e nas metas protegidas, os gestores devem desenvolver estratégias e planos de ação para orientar as atividades da empresa. Isso pode incluir decisões sobre segmentação de mercado, diferenciação de produtos, estratégias de preços, estratégias de marketing, entre outras.
4. Comunicação e acompanhamento: É crucial que a estratégia seja comunicada de forma clara e abrangente a todos os membros da organização. Os gestores devem garantir que todos compreendam a direção estratégica da empresa e como suas atividades individuais se relacionam com os objetivos gerais.
5. Implementação efetiva: Os gestores devem garantir que os planos estratégicos sejam implementados de maneira eficaz. Isso envolve uma alocação adequada de recursos, o estabelecimento de responsabilidades claras, o monitoramento do progresso e a resolução de problemas e obstáculos que podem surgir ao longo do caminho.
6. Acompanhamento e avaliação: Os gestores devem acompanhar regularmente o desempenho da empresa em relação às metas e objetivos planejados. Isso envolve a coleta de dados relevantes, a análise dos resultados e a tomada de medidas corretivas, se necessário.
7. Flexibilidade e adaptação: A estratégia empresarial não é um plano estático. Os gestores devem estar preparados para ajustar e adaptar a estratégia conforme necessária, em resposta a mudanças no ambiente de negócios, avanços tecnológicos, novas oportunidades ou outros fatores que podem afetar a empresa.

É importante ressaltar que os gestores estejam preparados para lidar com possíveis desafios e obstáculos durante a implementação da estratégia. Eles devem ser flexíveis e capazes de tomar decisões rápidas para ajustar a estratégia, se necessário.

O acompanhamento da estratégia empresarial envolve uma avaliação contínua do progresso em relação aos objetivos estratégicos e à realização de ajustes conforme necessário. Os gestores devem acompanhar o desempenho da organização, analisar os resultados e compará-los com as metas protegidas. Com base nessa análise, eles podem identificar áreas de melhoria e tomar medidas corretivas para garantir que a estratégia esteja no caminho certo.

Além disso, os gestores devem manter-se atualizados sobre as mudanças no ambiente de negócios que podem afetar a estratégia da organização. Isso pode envolver uma análise de tendências de mercado, o monitoramento da concorrência e a antecipação de possíveis ameaças ou oportunidades.

Em resumo, a implementação e o acompanhamento eficaz da estratégia empresarial proporcionaram uma abordagem disciplinada por parte dos gestores. Eles devem garantir uma comunicação clara, alocar recursos adequados, definir responsabilidades, monitorar o progresso e ajustar a estratégia conforme necessária. Dessa forma, a organização estará em uma posição melhor para alcançar seus objetivos de longo prazo e obter vantagem competitiva.

### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

#### **MISSÃO:**

A missão de uma organização deve responder a perguntas-chave, como:

1. Qual é o negócio da empresa?
2. Quais são os produtos ou serviços oferecidos?
3. Quem são os clientes ou o público-alvo?
4. Qual é o valor que uma organização busca entregar?
5. Qual é a contribuição da organização para a sociedade?

Uma missão bem elaborada deve ser clara, concisa, válida e relevante para os stakeholders da empresa, como funcionários, clientes, investidores e parceiros. Ela serve como um guia para todas as decisões estratégicas e táticas da organização, fornecendo uma base sólida para o desenvolvimento de planos e ações.

Além disso, a missão também pode ser usada como uma ferramenta de comunicação, ajudando a transmitir a identidade e os valores da empresa tanto internamente quanto para o público externo. Uma missão eficaz pode unificar e motivar os membros da organização, alinhando-os em torno de um objetivo comum.

É importante ressaltar que a missão não deve ser confundida com uma visão ou um objetivo estratégico. A visão representa o futuro desejado da organização, enquanto os objetivos estratégicos são metas específicas a serem alcançadas em um determinado período de tempo. A missão, por outro lado, permanece relativamente estável ao longo do tempo e serve como uma declaração de propósito sustentável.

#### **VISÃO:**

O planejamento estratégico é um processo essencial para as empresas, que envolve definir uma visão clara e metas e objetivos a longo prazo, identificando os caminhos necessários para alcançá-los. A visão no contexto do planejamento planejado



é uma declaração que descreve o estado futuro desejado da empresa, fornecendo uma direção e um propósito para orientar todas as atividades e decisões.

A visão deve ser uma declaração inspirada e ambiciosa que retrata uma imagem clara de onde a empresa quer chegar no futuro. Ela deve ser concisa, contemporânea e envolvente, capaz de motivar e inspirar tanto os funcionários internos quanto os stakeholders externos da organização. Uma visão eficaz cria um senso de propósito compartilhado e alinha todos os membros da organização em torno de um objetivo comum.

Uma visão bem formulada também deve ser realista e alcançável, mas ao mesmo tempo desafiadora o suficiente para apoiar a inovação e o crescimento da empresa. Ela deve considerar as tendências e mudanças do mercado, bem como as capacidades e recursos internos da organização.

No planejamento estratégico, a visão é o ponto de partida para a definição de metas e objetivos específicos que irão guiar o desenvolvimento de estratégias e a alocação de recursos. Essas metas e objetivos devem ser consistentes com a visão e contribuir para sua realização. Além disso, eles devem ser mensuráveis e ter prazos definidos para que possam ser acompanhados e avaliados ao longo do tempo.

Ao longo do processo de planejamento planejado, a visão pode ser revisada e refinada, especialmente à medida que a empresa evolui e novas oportunidades ou desafios surgem. É importante que a visão seja comunicada de forma eficaz a todos os membros da organização, para que todos entendam e se engajem na busca coletiva dos objetivos estratégicos.

Em resumo, a visão no planejamento estratégico das empresas é uma declaração inspirada que descreve o estado futuro desejado da organização, fornecendo uma direção e um propósito para orientar todas as atividades e decisões estratégicas. Ela deve ser realista, ambiciosa e clara com os valores e a missão da empresa, criando um senso de propósito compartilhado entre todos os envolvidos

**VALORES:**

No planejamento estratégico das empresas, os valores desempenham um papel fundamental na definição da cultura organizacional e na orientação das ações e decisões tomadas pela empresa. Os valores são princípios éticos e morais que norteiam o comportamento e as práticas da organização, refletindo suas crenças e compromissos fundamentais. Aqui estão algumas maneiras como os valores podem ser sentidos e incorporados no planejamento estratégico das empresas:

1. Declaração de valores: As empresas geralmente desenvolvem uma declaração formal de valores que resumem os princípios essenciais pelos quais uma organização se guia. Essa declaração é comunicada a todos os funcionários e partes interessadas para orientar suas ações e comportamentos.
2. Integridade: A integridade é um valor central que muitas empresas valorizam

Missão, visão e valores de empresas reais:

**Empresa Nestlé:**

A Nestlé é uma das maiores empresas de alimentos e bebidas do mundo, com uma ampla gama de marcas populares em seu portfólio. A empresa tem uma clara missão, visão e valores que orientam suas atividades e decisões estratégicas. Vamos discutir cada um deles.

**Missão:** "Aprimorar a qualidade de vida e contribuir para um futuro mais saudável."

A missão da Nestlé reflete o compromisso da empresa em fornecer produtos e serviços de alta qualidade que atendam às necessidades dos consumidores, efetivamente assim a qualidade de vida das pessoas. Ela se concentra em aspectos como a nutrição, o sabor, a conveniência e a acessibilidade, sempre buscando atender às expectativas e demandas dos consumidores em todo o mundo.

**Visão:** "Ser um líder global em nutrição, saúde e bem-estar."

A visão da Nestlé é reconhecida como líder mundial em nutrição, saúde e bem-estar. A empresa busca constantemente melhorar e ampliar sua oferta de produtos e serviços, abrangendo diferentes categorias, desde alimentos e bebidas até cuidados com animais de manutenção e produtos para a pele. A Nestlé busca o crescimento sustentável e rentável, mantendo o compromisso com os consumidores, acionistas, colaboradores, comunidades onde atua e com o meio ambiente.

**Valores:** Os valores fundamentais da Nestlé orientam todas as suas atividades e estão presentes em todas as suas relações e decisões. Esses valores são:

**Nutrição:** A Nestlé acredita que uma nutrição adequada é essencial para a saúde e o bem-estar. A empresa está comprometida em fornecer produtos nutricionalmente equilibrados e promover práticas alimentares saudáveis.

**Qualidade:** A qualidade é um valor central para a Nestlé. A empresa se esforça para oferecer produtos seguros, permanentes e de alta qualidade, seguindo padrões rigorosos em todas as etapas da produção.

**Sustentabilidade:** A Nestlé busca operar de maneira sustentável, minimizando seu impacto ambiental e garantindo a preservação dos recursos naturais. A empresa está comprometida com a agricultura sustentável, a gestão responsável da água e a redução das emissões de carbono, entre outros aspectos.

**Respeito:** A Nestlé valoriza o respeito mútuo, a diversidade e a inclusão em todas as suas operações. A empresa promove um ambiente de trabalho seguro e respeitoso e busca construir relações sólidas com os consumidores, fornecedores, clientes e comunidades onde atua.

**Crescimento pessoal:** A Nestlé acredita no desenvolvimento e crescimento pessoal de seus colaboradores. A empresa incentiva a aprendizagem contínua, oferecendo oportunidades de treinamento e desenvolvimento para que seus funcionários possam alcançar seu pleno potencial.

**Empresa Basilar:**

**Missão:** A missão da empresa Basilar é fornecer soluções inovadoras e de alta qualidade para atender às necessidades de nossos clientes. Buscamos constantemente melhorar a vida das pessoas, oferecendo produtos e serviços que sejam eficientes, esperem e esperem. Nosso objetivo é ser líderes em nosso setor, confiantes para o progresso da sociedade e o desenvolvimento econômico.

**Visão:** Nossa visão é ser reconhecida como uma empresa referência em nosso mercado, destacando-nos pela excelência em nossos produtos e serviços. Queremos ser uma organização admirada por nossos clientes, colaboradores, parceiros e pela comunidade em geral. Buscamos a inovação contínua, a expansão de nossas operações de forma sustentável e criação de valor para todas as partes interessadas.

**Valores:** Qualidade: Comprometemos-nos com a excelência e busca pela qualidade em tudo o que fazemos. Nossos produtos e serviços devem atender aos mais altos padrões para garantir a satisfação de nossos clientes.

Integridade: Agimos de forma ética, honesta e transparente em todas as nossas confortáveis. Valorizamos a confiança que nossos clientes e parceiros depositam em nós e buscamos manter relações baseadas na integridade.

Inovação: Estamos sempre em busca de soluções inovadoras e criativas para atender às necessidades do mercado. Encorajamos a criatividade e a iniciativa em nossa equipe, promovendo um ambiente propício à inovação.

Responsabilidade Social e Sustentabilidade: Reconhecemos nossa responsabilidade em relação à sociedade e ao meio ambiente. Buscamos minimizar nosso impacto ambiental, adotando práticas prazerosas em todas as nossas operações e confiantes para o desenvolvimento social das comunidades em que atuamos.

Colaboração: Valorizamos o trabalho em equipe e a colaboração entre nossos colaboradores, clientes e parceiros. Acreditamos que a cooperação é fundamental para alcançar resultados e superar desafios.

Desenvolvimento de Pessoas: Investimos no desenvolvimento e capacitação de nossos colaboradores, proporcionando oportunidades de crescimento profissional e pessoal. Acreditamos que o sucesso da empresa está diretamente ligado ao desenvolvimento e bem-estar de nossa equipe.

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

A missão da Casa Di Pasta é criar e oferecer massas artesanais que encantam os paladares e promover momentos de prazer e união, tanto o seu consumo sendo no varejo ou no atacado. Buscamos inspirar as pessoas a apreciarem a confiança e a qualidade dos alimentos feitos à mão, usando ingredientes frescos e selecionados.

Por meio da nossa paixão pela culinária artesanal, esperamos transmitir aos nossos clientes o amor pela comida de qualidade, incentivando-os a explorar novos sabores e apreciar a riqueza cultural que uma massa bem preparada pode oferecer.

Em resumo, a nossa missão é ser uma empresa de massas artesanais líder, oferecendo produtos de qualidade superior e proporcionando uma experiência gastronômica única aos nossos clientes. Feito artesanalmente sem conservantes garantindo a melhor experiência gastronômica especialmente para amantes de uma boa massa. Estamos comprometidos com a excelência, a inovação e a satisfação dos nossos clientes, enquanto buscamos preservar as tradições culinárias e promover a sustentabilidade em nossas práticas comerciais.

Referente a nossa visão, nosso objetivo é manter a tradição da produção de massas artesanais, utilizando técnicas ancestrais combinadas com um toque de inovação. Nós nos esforçamos para sermos reconhecidos na região como referência no mercado de massas artesanais, tanto pela qualidade dos nossos produtos quanto pelo serviço excepcional que oferecemos aos nossos clientes. Acreditamos que a excelência

está presente em todos os aspectos do nosso negócio, desde a seleção cuidadosa dos ingredientes até a apresentação impecável dos nossos produtos.

Comprometemos-nos a utilizar ingredientes de alta qualidade, priorizando fornecedores locais e sustentáveis. Nosso processo de produção é cuidadosamente elaborado para preservar o sabor e a textura das massas, garantindo um produto final excepcional. Buscamos constantemente aperfeiçoar nossas receitas, incorporando novos sabores e adaptando-nos às receitas dos nossos clientes.

Nossos valores estão em:

- Proporcionar aos colaboradores um ambiente de trabalho agradável e saudável, promovendo assim a otimização do trabalho.
- Transparência e compromisso para com os clientes, fornecedores e vendedores, buscando a formação de uma equipe.
- Comprometimento com prazos de entrega, sempre evidenciando a qualidade dos produtos oferecidos.
- Respeito com o meio ambiente nas tarefas exercidas na produção.

Além disso, valorizamos a experiência do cliente e acreditamos que uma refeição vai além do simples ato de comer. Queremos proporcionar momentos especiais e memoráveis, onde as pessoas possam desfrutar de uma refeição deliciosa e compartilhar momentos de convívio com amigos e familiares. Fazendo com que nossa empresa seja um centro de referência a todos a nossa volta.

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

### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

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

“Um sonho é que leva a gente para a frente”, já nos dizia o grande escritor brasileiro Ariano Suassuna! Para alcançar nossos sonhos, pessoais ou profissionais, o planejamento das ações a serem tomadas são extremamente importantes. Mas antes de tudo é preciso se autoconhecer. É no processo do autoconhecimento que conseguiremos definir a nossa missão de vida, o nosso propósito. Tudo isso pode ser apoiado por meio de um planejamento que consiga esboçar a nossa trajetória. Para traçar ou rever nossa trajetória de vida, ter um propósito e conhecermos a nós mesmos é o primeiro passo para fazer escolhas e realizações que façam sentido para nós. A definição do propósito de vida deve passar por um exercício de autoanálise. Conhecer -nos de forma plena ajudará a traçar as diretrizes de nossa trajetória rumo ao alcance dos nossos sonhos. Uma técnica de planejamento estratégico que podemos utilizar para a autoanálise é a Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas, Ameaças), que é também conhecida por SWOT. Com essa técnica realizamos uma análise a partir de duas perspectivas sobre nós: Uma interna - analisamos as capacidades e aptidões que podem ajudar ou limitar o alcance de nosso propósito; Uma externa - olhamos para fora, para o ambiente à nossa volta, analisando as potencialidades e condições que podem nos influenciar de forma positiva ou negativa. Vamos aplicar a Análise FOFA/SWOT no âmbito profissional de nossa vida, ou seja, imaginando que o objetivo a ser analisado é o da realização profissional. A Força representa o nosso potencial e competências, tanto no lado pessoal

como no profissional. No contexto profissional, as forças podem ser a combinação dos nossos conhecimentos, das nossas habilidades e das nossas atitudes (CHA). Algumas perguntas para identificar as forças:

- O que consigo fazer com excelência?
- O que as pessoas à minha volta dizem que faço bem?
- Quando supero momentos de dificuldade, quais são minhas atitudes e comportamentos?
- Quais experiências e êxito me fortaleceram como pessoa e como profissional até aqui?

Exemplos de forças:

- O domínio de um segundo idioma;
- A aptidão no uso de tecnologias emergentes na área de atuação;
- A proatividade e a capacidade analítica na resolução de problemas;
- Experiências na condução de projetos e gestão de equipes.

As forças são a nossa motivação em busca da realização profissional. Faça sempre a manutenção e conservação dessas riquezas, são elas que nos constituem e expressam o nosso potencial como pessoas e profissionais.

As oportunidades representam o olhar sob uma perspectiva externa, ou seja, é o momento de identificar as oportunidades da carreira e da área de atuação. O ambiente externo a nós é formado por uma série de fatores dos quais podemos tirar proveito para avançar na carreira. Algumas perguntas podem ser feitas para identificar as oportunidades:

- Quais competências que possuo são necessárias para a carreira em que desejo atuar?
- Como está a busca por profissionais no mercado de trabalho em que atuo?
- Como a área profissional está se desenvolvendo?
- Quais são as novas tendências da profissão?



Alguns exemplos de oportunidades:

- Uma vaga de trabalho em que nossas competências atendam ao perfil da vaga;
- A oportunidade de empreender um negócio;
- A atuação em uma nova área na profissão;
- Uma chance de se qualificar em uma nova área.

Selecionar as oportunidades que estão mais alinhadas às nossas competências, a fim de caminharmos rumo ao nosso propósito profissional. Por isso, não podemos nos lançar a todas as oportunidades.

Conhecer nossas limitações e fraquezas nos ajudará no desenvolvimento da carreira. Essa é uma análise de perspectiva interna da pessoa. Seu objetivo é tomar consciência dos elementos que podem dificultar ou criar barreiras que vão de encontro ao nosso propósito profissional. Perguntas para mapear as fraquezas:

- Quais atividades na carreira tenho dificuldades de realizar?
- Quais competências o mercado de trabalho exige, mas não atendo?
- Que atitudes e comportamentos que possuo podem dificultar o alcance dos meus objetivos?
- Como lidar com dificuldades e frustrações que vivencio?

Podemos considerar uma fraqueza:

- A resistência em realizar trabalhos colaborativamente;
- A falta de proficiência na utilização de aplicativos e tecnologias da área;
- A dificuldade em lidar com frustrações e resultados negativos;
- O currículo desatualizado em relação aos propósitos traçados.

A nossa trajetória profissional é influenciada pelo contexto no qual estamos inseridos, e a uma dessas influências denominamos de ameaças. Ameaças são situações externas a nós que representam barreiras para o nosso propósito e objetivos, uma vez

que não temos controle sobre elas. Conheça algumas perguntas para identificar as ameaças:

- O mercado de trabalho está exigindo novas competências na carreira escolhida?
- Os desafios apresentados na carreira estão alinhados com meu propósito profissional?
- Quais ameaças externas podem prejudicar os meus objetivos?
- Há uma grande concorrência por vagas na minha área de atuação?

Cabe a nós mesmos a identificação das ameaças que podem impactar nossa trajetória profissional. É preciso utilizar as competências profissionais para enfrentá-las ou transformá-las em oportunidades. Vários projetos e decisões podem ser analisados pela ótica da Análise FOFA/SWOT e, em cada uma dessas decisões, existem ameaças, oportunidades, forças (aspecto positivo) e fraquezas (aspectos negativos) a serem avaliadas.

- **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. O Brainstorming, ou tempestade de ideias, pode ser realizado individualmente ou em grupo, podemos listar seus planos, projetos, prioridades e ideias, para que caminhe na direção do seu propósito, ou convidar pessoas que possam contribuir com boas ideias. A lista de ideias gerada no Brainstorming precisa ser avaliada por nós, a fim de filtrarmos essas sugestões. Após “colocar no papel” todas as ideias que surgiram, é hora de analisar e filtrar essas ideias, sempre mantendo o foco. Uma boa técnica para a análise e refinamento das ideias é o chamado funil de ideias. Com ele, você vai analisar as ideias geradas, a partir de três momentos: 1 - Quem é você? O que sabe fazer? O que, ou quem conhece? 2 - O que você poderia fazer? 3 - Como você poderia fazer?

A diferenciação é uma característica fundamental na nossa vida profissional, por exemplo. Está conectada aos nossos pontos fortes e às nossas competências, que podem

colaborar para a geração da nossa identidade profissional. 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. Podemos dividir as habilidades em dois grupos: Hards Skills - São as habilidades ou conhecimentos técnicos que podem ser adquiridos por meio de cursos de formação, ou por meio de experiências, como falar um segundo idioma e ter formação em nível técnico ou superior. Soft Skills - São habilidades associadas com a forma como nos relacionamos e nos portamos frente às outras pessoas, como criatividade, inteligência emocional, empatia com os outros, bom senso, tomada de decisão e flexibilidade cognitiva.

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. 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”. A meta apresenta uma posição mais tática, de curto e médio prazos. Ou seja, a meta pode ser visualizada como quantificação e mensuração dos objetivos estabelecidos, já que estará vinculada a um indicador de desempenho. Exemplo: Reservar 20 % da renda mensal para poder pagar a entrada de um imóvel, durante 2 anos. Finalizar o curso superior em até quatro anos. Outra ferramenta extremamente eficaz para realizarmos um planejamento é o Modelo de Negócio CANVAS. 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. O planejamento da nossa trajetória, com base nos vários objetivos que podemos traçar, pode ser qualificado por meio das técnicas e ferramentas que foram apresentadas, que tem por objetivo nos auxiliar na geração e no refinamento de ideias.

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

Para uma definição eficaz de metas, a técnica SMART é utilizada e nos possibilita orientar melhor os nossos objetivos. 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. Ela segue as seguintes etapas de um plano de ação:

- PLAN: Planejamento para identificar as demandas e estabelecer as ações a serem realizadas.
- DO: Fazer ou executar o plano da etapa anterior.
- CHECK: Checar, verificar ou monitorar os resultados do que foi executado.
- ACT: Ação quando os resultados são incorporados a aprendizagem ou novas ações são estabelecidas caso os resultados não tenham sido alcançados.

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. Ela é utilizada para mapear a atratividade e o nível de concorrência de um setor, em nosso caso, nossa profissão ou área de atuação (PORTER, 2008). A partir da análise dessas cinco forças, com foco na área ou profissão, é possível mapearmos a atratividade delas na carreira. E podemos também analisar o contexto da área em que estaremos atuando, para conhecer o nível de competição entre os que concorrem nela. A matriz BCG, uma técnica que analisa o portfólio de produtos da empresa na ótica do ciclo de vida dos produtos, representa graficamente o crescimento do mercado em relação à participação relativa do produto

nesse mercado. A sigla 5W2H, diz respeito a cinco Ws: What? Why? Where? Who? e When? São perguntas curtas que significam:

- O que? A ação que desejamos desenvolver.
- Por que? 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, na execução da ação.
- Quando? A linha temporal de realização da ação, com dia de início e fim.
- Como? As técnicas que empregaremos para realizar a ação.
- Quanto? Os custos financeiros, de tempo e emocionais envolvidos na ação.

Com base nas perguntas do 5W2H podemos elaborar uma série de planos, tarefas e criar um cronograma de curto prazo para direcionarmos nossos esforços para obter resultados. Conhecemos um conjunto de técnicas e ferramentas que podemos utilizar para qualificar e estruturar as metas que devem ser alcançadas para os objetivos do nosso planejamento de vida.

- **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. Os Key Performance indicators (KPIs) ou indicadores-chave de desempenho são normalmente vinculados aos objetivos estratégicos das empresas. Entretanto, podemos aplicar os KPIs em diferentes áreas da nossa vida. Os KPIs são indicadores que vamos definir para acompanhar a evolução das nossas atividades e para manter o rumo das metas ou objetivos que estabelecemos. 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 acompanhar o conhecimento adquirido. A Gestão do Conhecimento Pessoal (GCP) é definida como um processo individual e disciplinado, pelo qual entendemos as informações, observações e ideias, focados em

nosso autodesenvolvimento (Jarche, 2009). No mundo globalizado em que vivemos, temos acesso de forma ininterrupta a todo tipo de informação. Mas precisamos ser capazes de filtrar toda essa informação, verificar a veracidade delas e assim enriquecer nossas competências. A GCP nos orienta a fazer um exercício interno com essas informações (Jarche, 2009):

- Ordenar: identificar e analisar o conhecimento útil para nós.
- Categorizar: classificar por ordem de importância e relevância.
- Tornar público: escrever, registrar e expressar esse conhecimento para criarmos um modelo mental sobre ele.
- Recuperar: criar formas de armazenar e retornar esse conhecimento, quando necessário.

Podemos enriquecer o conhecimento, interagindo com o mundo lá de fora:

- Conectado: contato com outras pessoas por diversos meios, inclusive plataformas online ao nosso alcance.
- Trocando: o intercâmbio de ideias e observações com as pessoas e organizações.
- Contribuindo: por meio da colaboração na construção do conhecimento coletivo.

Os OKRs (Objectives and Key- Results) ou Objetivo: deve ser significativo, concreto, orientado para a ação e inspirador, e Resultados-chave: são métricas mensuráveis e verificáveis, que monitoram como chegamos ao objetivo, devem ser vistos como uma lista de aspirações que desejamos alcançar. São ideias para objetivos mais desafiadores que pretendemos alcançar ao longo da nossa vida.

O Balanced Scorecard (BSC) traduz a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho que devem ser visualizadas por meio de quatro perspectivas de uma empresa:

- Financeira: quais objetivos financeiros devemos seguir para satisfazer os acionistas;
- Do cliente: quais são as necessidades dos nossos clientes;

- Dos processos internos: em quais atividades ou processos preciso ser mais eficiente;
- Do aprendizado e crescimento: como a organização deve aprender e inovar.

É possível criar ou adaptar o BSC para que este olhe para os nossos propósitos pessoais e profissionais, de modo que consigamos visualizá-los a partir dessas perspectivas. O BSC é um forte aliado na construção do nosso propósito profissional, por gerar um conjunto de indicadores estratégicos, que estarão vinculados a um objetivo, que se conecta a uma meta, que é viabilizada por um plano de ação.

Forecast (Previsão) e Foresight (Visão de Futuro) 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. Forecast está conectado à noção de previsão, que faz projeções do futuro, com base em dados passados. Faz análises de dados, insights e experiências, para fazer previsões e responder a várias necessidades de negócios, balizadas em dados históricos (IBFP, 2018). Foresight está vinculado aos termos predição (antecipar) e prospecção (olhar para o futuro), com os quais são estimados acontecimentos futuros. Ambos olham e pensam sobre o futuro, de modo a modelar cenários e prescrever formas para as organizações agirem frente a ele (PIR,2019). Por meio do Foresight, podemos refletir sobre como esse evento poderá afetar nossa vida profissional, por exemplo, as possíveis demandas de serviços que o futuro nos trará. E, a partir disso, pensar em oportunidades de negócio, investimentos etc. Isso reflete em todos âmbitos da nossa vida, influenciando no alcance dos nossos objetivos e no cumprimento do nosso propósito. 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. Assim, quando dispomos de indicadores alinhados aos nossos objetivos e metas, temos melhores condições de avaliar o quanto estamos fiéis ao nosso propósito.

Enfim, o planejamento das nossas finanças, da nossa educação, das nossas atividades diárias, do nosso estilo de vida, da nossa carreira, tudo precisa ser

mensurado, monitorado e avaliado. Para isso, são necessários indicadores que representem o nosso desempenho rumo aos nossos objetivos.



### 3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Nesta parte do projeto integrado, abordamos a construção da matriz SWOT .

Fizemos isso em forma de vídeo que foi postado em rede social (Youtube).

<https://youtu.be/VxRZ-jpppVE>

Para alcançarmos nossos sonhos, pessoais ou profissionais, o planejamento das ações a serem tomadas são extremamente importantes.

Você já parou para pensar qual é o seu propósito na vida? Aquele motivo que faz o seu coração pulsar mais forte e lhe dá uma sensação de realização? Descobrir o propósito de vida é um caminho pessoal e profundo, e pode ser um ponto de partida para a construção de uma vida plena e significativa. Hoje, vamos explorar como a matriz SWOT pode ser uma ferramenta poderosa para ajudar você a identificar oportunidades e desafios em busca do seu propósito.

A matriz SWOT é uma técnica de análise estratégica utilizada por empresas para avaliar seus pontos fortes (Strengths), pontos fracos (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats), conhecida também como FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas, Ameaças). Mas podemos adaptar essa ferramenta ao nível pessoal, a partir do seu propósito de vida.

Pois, ajuda a desenvolver a estratégia do seu negócio e tem como principal objetivo identificar características chaves de uma empresa e do mercado, que atua e divide se em duas partes: os pontos fortes são características e habilidades internas que você possui. São aquelas qualidades que o tornam único e diferenciado. Pense nas suas habilidades, talentos e experiências que podem contribuir para o seu propósito. Anote tudo o que você considera como ponto forte.

Agora, vamos aos pontos fracos. São os limites, medos ou áreas em que você precisa melhorar para alcançar o seu propósito. Identificar esses pontos é fundamental para traçar um plano de desenvolvimento pessoal. Anote aquelas habilidades que você deseja aprimorar ou superar.

A análise SWOT faz o diagnóstico da empresa e do mercado; auxilia na tomada de decisões; aponta o que a empresa precisa melhorar; identifica itens-chaves para a gestão de organização que implica estabelecer as prioridades de atuação e prepara um plano estratégico para aproveitar oportunidades no mercado, resolver problemas e riscos.

As oportunidades são fatores externos que podem justificar o seu propósito. Podem ser tendências, demandas do mercado ou até mesmo pessoas que podem abrir portas para você. Esteja atento ao seu redor e anote todas as oportunidades que surgirem.

Por último, temos as ameaças, que são fatores externos que podem dificultar ou representar obstáculos para o seu propósito. Podem ser competitivos, mudanças no mercado ou restrições financeiras, por exemplo. Identifique essas ameaças e pense em estratégias para minimizá-las ou contorná-las.

Agora que você preencheu os quatro quadrantes da matriz SWOT com base no seu propósito de vida, é hora de analisar o conjunto. Observe os pontos fortes e flexíveis, e pense em como utilizar suas habilidades e superar suas limitações. Explore as oportunidades e pense em como aproveitá-las ao máximo. E, por fim, esteja preparado para enfrentar as ameaças e encontrar soluções para superá-las.

Lembre-se de que a construção da matriz SWOT a partir do propósito de vida é um exercício contínuo. À medida que você evolui e adquire novas experiências, é importante revisitar essa análise e ajustar seus objetivos e estratégias.

Ao compreender seus pontos fortes, superar seus pontos fracos, aproveitar as oportunidades e enfrentar as ameaças, você estará mais preparado para trilhar o caminho em direção ao seu propósito de vida. Lembre-se de que o propósito é único para cada

pessoa, e a matriz SWOT pode ser uma ferramenta valiosa para ajudá-lo a moldar seu futuro.

Resumindo, ela poderá ser usada como base para gestão e planejamento estratégico e também, tudo que precisa para o sucesso da sua empresa.

A empresa XYZ é uma empresa fictícia que atua no ramo de vendas de produtos eletrônicos, como smartphones, tablets e laptops. A empresa está buscando traçar seus objetivos para os próximos anos e decidiu utilizar a ferramenta SWOT para auxiliar nesse processo.

#### Forças (Strengths):

**Marca Reconhecida:** A empresa XYZ está bem localizada, tem uma marca forte e reconhecida no mercado de produtos eletrônicos, o que gera confiança nos clientes.

**Variedade de Produtos:** A empresa oferece uma ampla variedade de produtos eletrônicos, o que atrai diferentes tipos de clientes e atende diversas demandas.

**Equipe de Vendas Competente:** A equipe de vendas da empresa é altamente competente e possui conhecimento técnico sobre os produtos, o que ajuda na venda e no atendimento ao cliente.

#### Fraquezas (fraquezas):

**Presença Limitada Online:** A empresa XYZ ainda não possui uma presença online forte e não está aproveitando todo o potencial do comércio eletrônico.

**Concorrência Agressiva:** O mercado de produtos eletrônicos é altamente competitivo, com diversas empresas concorrendo nesse segmento, o que torna necessário destacar-se no meio à concorrência.

**Atualidades:** Diante da evolução das novidades e tecnologia do mercado é necessário manter uma equipe de funcionários sempre atualizados.

#### Oportunidades (Oportunidades):

**Crescimento do Mercado de E-commerce:** O mercado de comércio eletrônico está em constante crescimento, e a empresa XYZ tem a oportunidade de expandir sua presença online e alcançar novos clientes.

**Parcerias Estratégicas:** A empresa pode estabelecer parcerias estratégicas com fabricantes de renome ou outras empresas do setor, para fortalecer sua posição no mercado e aumentar sua variedade de produtos.

**Lançamento de Novos Produtos:** A empresa pode aproveitar as datas comemorativas para lançar novos produtos e descontos, para atender as necessidades dos clientes, sendo assim, uma ótima oportunidade para aumentar o lucro e renovar o seu estoque.

**Ameaças (Ameaças):**

**Avanço Tecnológico Rápido:** O mercado de produtos eletrônicos está em constante evolução, e a empresa precisa acompanhar rapidamente as últimas tecnologias para não ficar obsoleta.

**Concorrência de Preços:** Muitas empresas do setor oferecem preços competitivos, o que pode dificultar a margem de lucro da empresa XYZ.

**Mudanças nas Políticas de Importação:** Restrições ou mudanças nas políticas de importação podem afetar o fornecimento de produtos eletrônicos, o que pode causar problemas de abastecimento para a empresa.

**Atendimento:** É essencial sempre estar avaliando o atendimento aos clientes, para que possam sempre retornar e os mesmos, pois os mesmos são responsáveis como propaganda do estabelecimento.

Com base na análise SWOT acima, a empresa XYZ pode utilizar essas informações para facilitar a clareza de seus objetivos a serem traçados. Alguns exemplos de objetivos estratégicos podem incluir:

Expandir a presença online: Desenvolver uma estratégia de marketing digital robusta para aumentar as vendas online e a visibilidade da marca, visando aproveitar o crescimento do mercado de e-commerce.

Aprimorar o atendimento pós-venda: Investir em treinamento da equipe de suporte técnico e melhorar os processos de resolução de problemas para garantir a satisfação do cliente e fortalecer o reconhecimento da empresa.

Estabelecer parcerias estratégicas: Identificar e firmar parcerias com fabricantes renomados para oferecer produtos exclusivos e diferenciadores, fortalecendo a posição da empresa no mercado.

Investir em pesquisa e desenvolvimento: Alocar recursos para pesquisas de mercado e desenvolvimento de novos produtos inovadores, visando lançamentos que acompanhem as tendências tecnológicas e atendam às demandas dos clientes.

Monitorar a concorrência: Realizar análises regulares da concorrência para identificar estratégias de precificação competitivas e desenvolver ações que destaquem a empresa XYZ no mercado.

Ao utilizar a ferramenta SWOT, a empresa XYZ pode visualizar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de forma estruturada, facilitando a clareza na definição dos objetivos e nas estratégias a serem adotadas para alcançá-los. Isso auxilia a empresa a tomar decisões mais difíceis e traçar um plano de ação eficiente para alcançar o sucesso no mercado de produtos eletrônicos.

## 4. CONCLUSÃO

Neste Projeto Integrado simulamos uma empresa fictícia no ramo de massas artesanais.

Pesquisando a necessidade do mercado de hoje em dia, verificamos que os grandes centros comerciais possuem dificuldades em oferecer cardápios saudáveis, feito tudo artesanalmente, sem conservantes e levando praticidade ao público exigente neste tipo de alimentação, pois trabalham fora e possuem uma rotina exaustiva.

Através das estratégias empresariais torna-se relevante o uso da análise de SWOT para que a empresa alcance seus objetivos e tenha um planejamento para se prevenir de riscos e solucionar problemas.

A Casa Di Pasta teve início quando alguns amigos apaixonados por massa resolveram abrir seu próprio negócio, assim fazendo dele um centro de referência inovador no ramo alimentício, levando qualidade e sabor. E para completar, instalações de uma adega com vinhos diferenciados e queijos especiais.

Este projeto inovador enriqueceu e ampliou nossos conhecimentos tanto pessoal como profissional sobre os temas abordados e de grande valia para nosso crescimento tanto profissional quanto pessoal.

Concluimos, que foi gratificante pois tivemos a experiência de como é trabalhar em equipe levando em conta a eficácia da comunicação oral e escrita, vendo a dedicação de cada membro elaborando textos, fazendo pesquisas e estudando a melhor forma de gestão.

Nosso sentimento nesse momento é de “gratidão” pelas dificuldades superadas!

*“Estou convencido de que.... Pelo menos, metade do que separa os empreendedores de sucesso, daqueles que não são, é mera perseverança.”*  
(Steve Jobs)

## REFERÊNCIAS

AMBEV. Disponível em: <[www.ambev.com.br](http://www.ambev.com.br)>. Acesso em 29 de maio de 2023.

COCA COLA. Disponível em: <[www.cocacola.com.br](http://www.cocacola.com.br)>. Acesso em 29 de maio de 2023.

PASTIFICIO ITALIANO. Disponível em: <[www.pastificioitaliano.com.br](http://www.pastificioitaliano.com.br)>. Acesso em 29 de maio de 2023.

PASTIFICIO PRIMO. Disponível em: <[www.pastificioprimo.com.br](http://www.pastificioprimo.com.br)>. Acesso em 29 de maio de 2023.

PLANO DE NEGÓCIOS. Disponível em: <<https://pnbox.sebrae.com.br/planoNegocio/modelos>>. Acesso em 29 de maio de 2023.

## ANEXOS

Anexo I (Logotipo)





Anexo II (Cardápio da Empresa)





# Casa di Pasta

## MASSAS ARTESANAIS

---

### RONDELLI



Rolos de massa recheados com ingredientes saborosos e cobertos com molho.

Opções de recheio:

- 1 - Damasco com Gorgonzola;
- 2 - Queijo com requeijão;
- 3 - Rúcula com Tomate Seco;
- 4 - Presunto e Mussarela;
- 5 - Frango.

**R\$ 28,00**




---

### LASANHA



Camadas finas de massa intercaladas com recheios, queijos, regada com o molho que melhor harmonizar com o recheio.

Opções de recheio:

- 1 - Bolonhesa;
- 2 - Presunto e Queijo;
- 3 - 4 Queijos;
- 4 - Frango.

**R\$ 28,00**




---

### NHOC



Pequenas bolinhas de massa de batata cozidas e servidas com molho e acompanhamentos.

Opções de recheio:

- 1 - 4 Queijos;
- 2 - Calabresa;
- 3 - Carne Seca;
- 4 - Carne Bolonhesa;
- 5 - Frango.

**R\$ 30,00**




---

### CANELONE



Massa artesanal cilíndrico com diversos sabores.

Opções de recheio:

- 1 - Calabresa com Requeijão;
- 2 - Ricota com Peito de Peru;
- 3 - 4 Queijos;
- 4 - Presunto e Queijo.

**R\$ 28,00**





# Casa di Pasta

## MASSAS ARTESANAIS

---

### MOLHOS



Molhos para acompanhamento das massas, feito com ingredientes selecionados e frescos;  
Opções:

- 1 - Ao sugo;
- 2 - Branco;
- 3 - Com Manjeriçao;
- 4 - Bolonhesa;

**R\$ 16,00**  
500ml

---

### QUEIJOS



Queijos para acompanhamento das massas dos melhores produtores;  
Opções:

- 1 - Parmesão ralado;
- 2 - Gorgonzola;
- 3 - Muçarela;
- 4 - Fresco.

**R\$ 40,00**  
500ml

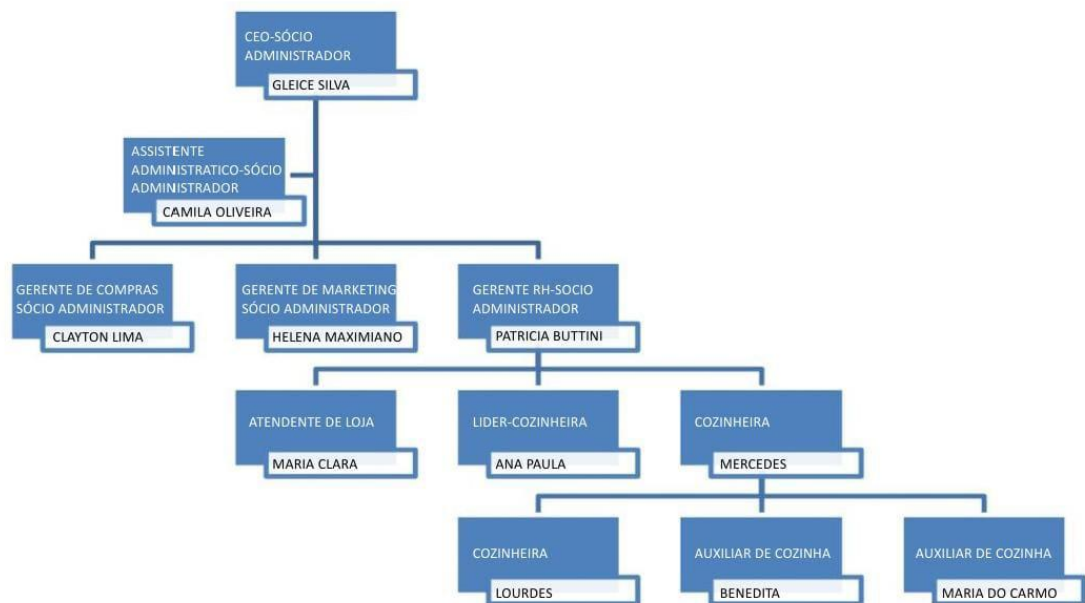
---

### BEBIDAS

Água mineral s/gás - R\$ 3,00  
Água mineral c/ gás - R\$ 4,00  
Refrigerantes sabores - R\$ 6,00  
Cerveja Lata - R\$ 12,00  
Vinho - R\$ 60,00



## Anexo III (Organograma)



## Anexo IV (Plano de Negócios)

[https://drive.google.com/file/d/1K0r-CfGFnZpkXyJZ1Y7Jqu-zY0XaXl77/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1K0r-CfGFnZpkXyJZ1Y7Jqu-zY0XaXl77/view?usp=drive_link)

## Anexo V (Cartão CNPJ)

14/06/2023, 14:37

about:blank

 <b>REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL</b> <b>CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA</b>		
NÚMERO DE INSCRIÇÃO <b>45.678.901/0001-23</b> MATRIZ	<b>COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL</b>	DATA DE ABERTURA <b>10/01/2022</b>
NOME EMPRESARIAL <b>CASA DI PASTA</b>		
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) <b>CASA DI PASTA</b>		PORTE <b>ME</b>
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL <b>10.94-5-00 - Fabricação de massas alimentícias</b>		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS <b>47.23-7-00 - Comércio varejista de bebidas</b> <b>47.12-1-00 - Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns</b> <b>47.21-1-03 - Comércio varejista de laticínios e frios</b>		
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA <b>206-2 - Sociedade Empresária Limitada</b>		
LOGRADOURO <b>AV XV DOUTOR DURVAL NICOLAU</b>	NÚMERO <b>737</b>	COMPLEMENTO <b>1º ANDAR</b>
CEP <b>13.874-446</b>	BAIRRO/DISTRITO <b>JARDIM CANADÁ</b>	MUNICÍPIO <b>SÃO JOÃO DA BOA VISTA</b>
ENDEREÇO ELETRÔNICO <b>casadipasta01@gmail.com</b>		TELEFONE <b>(19) 3731-6894</b>
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****		
SITUAÇÃO CADASTRAL <b>ATIVA</b>		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL <b>10/01/2022</b>
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL		
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 1.863, de 27 de dezembro de 2018.

Emitido no dia 14/06/2023 às 14:37:31 (data e hora de Brasília).

Página: 1/1

about:blank

1/1

## Anexo VI (Alvará de Licença e Funcionamento)

	<b>Prefeitura Municipal de São João da Boa Vista</b>
	Rua Marechal Deodoro, 366 – Centro - CEP 13870-223
	Tel / Fax (19) 3634-1000
	São João da Boa Vista - SP
	Site: <a href="https://www.saojoao.sp.gov.br/">https://www.saojoao.sp.gov.br/</a>

**ALVARÁ DE LICENÇA E FUNCIONAMENTO**

<b>Inscrição CCM</b> ..... :11060	<b>Data de Validade</b> 31/12/2023
<b>Razão / Nome</b> ..... : CASA DI PASTA ME	
<b>CNPJ / CPF</b> ..... : 45.678.901/0001-23	
<b>Insc. Estadual / RG</b> ... : 611254376115	
<b>Endereço</b> ..... : RUA AVENIDA DOUTOR DURVAL NICOLAU, nº 737 – 1º ANDAR	
<b>Bairro</b> ..... : JARDIM CANADÁ	<b>CEP.</b> : 13.874-446
<b>Início da Atividade</b> .... : 10/01/2022	<b>Processo.</b> :1842 de 19/04/2017
<b>Atividade(s)....</b> : Atividade 1ª: 10.94-5-00 - Fabricação de massas alimentícias	
Atividade 2ª: 47.23-7-00 - Comércio varejista de bebidas	
Atividade 3ª: 447.12-1-00 - Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	
Atividade 4ª: 47.21-1-03 - Comércio varejista de laticínios e frios	
Todas as exigências para a abertura da inscrição municipal foram cumpridas e todos os documentos necessários foram apresentados à Prefeitura Municipal.	
<b>HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO</b>	

O Prefeito Municipal de São João da Boa Vista, usando de suas atribuições legais, concede ao contribuinte acima citado, autorização para exercer suas atividades durante o corrente exercício.

Havendo qualquer alteração na característica do estabelecimento, deverá ser comunicada através de requerimento juntamente com os Documentos Legais.

SÃO JOÃO DA BOA VISTA - SP, 03 de janeiro de 2023.



Maria Teresinha de Jesus Pedroza  
PREFEITO MUNICIPAL

Anexo VII (Projeto do Estabelecimento)

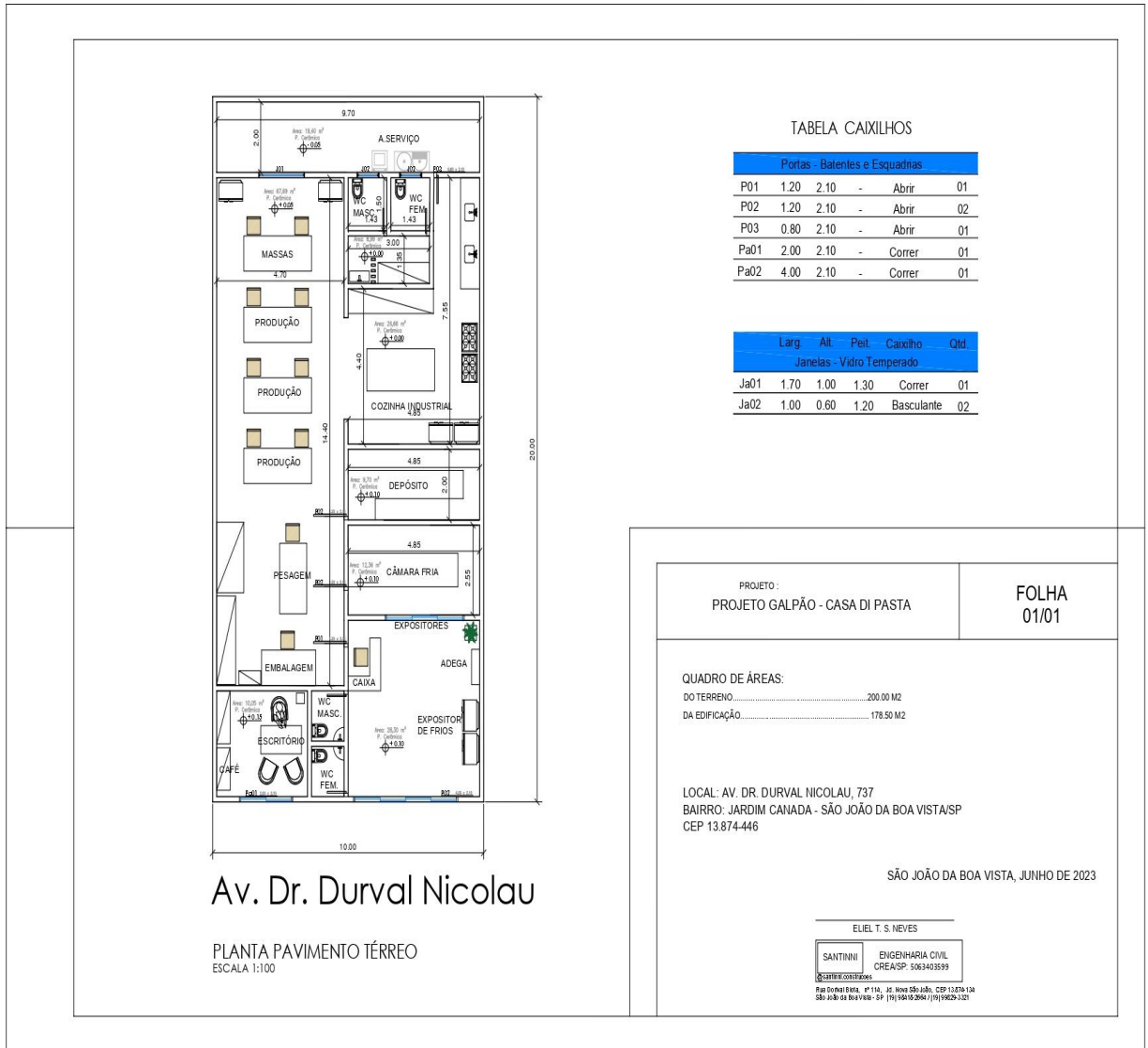


TABELA CAIXILHOS

Portas - Batentes e Esquadrias					
P01	1.20	2.10	-	Abrir	01
P02	1.20	2.10	-	Abrir	02
P03	0.80	2.10	-	Abrir	01
Pa01	2.00	2.10	-	Correr	01
Pa02	4.00	2.10	-	Correr	01

Janelas - Vidro Temperado					
	Larg	Alt	Petit	Caixilho	Qtd.
Ja01	1.70	1.00	1.30	Correr	01
Ja02	1.00	0.60	1.20	Basculante	02

PROJETO :  
PROJETO GALPÃO - CASA DI PASTA

FOLHA  
01/01

QUADRO DE ÁREAS:

DO TERRENO ..... 200.00 M2  
DA EDIFICAÇÃO ..... 178.50 M2

LOCAL: AV. DR. DURVAL NICOLAU, 737  
BAIRRO: JARDIM CANADA - SÃO JOÃO DA BOA VISTA/SP  
CEP 13.874-446

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, JUNHO DE 2023

ELIEL T. S. NEVES

SANTINI ENGENHARIA CIVIL  
CREA/SP: 5063403599

Rua Domini Bona, nº 116, Jd. Nova São João, CEP 13276-134  
São João da Boa Vista - SP | (19) 39410-2064 | (19) 39279-3321

## Anexo VIII (Projeto do Estabelecimento)



Sistema Estadual de Vigilância Sanitária  
 Prefeitura Municipal de SÃO JOÃO DA BOA VISTA

LICENÇA SANITÁRIA - VIGILÂNCIA SANITÁRIA		
N° CEVS: 354630601-105-000011-1-2		DATA DE VALIDADE: 31/12/2023
N° PROCESSO:	0180/2022	
N° PROTOCOLO:	0530/2022	DATA DO PROTOCOLO: 10/01/2022
SUBGRUPO:	FABRIL	
AGRUPAMENTO:	INDÚSTRIA DE ALIMENTOS	
ATIVIDADE ECONÔMICA-CNAE:	10.94-5-00 - FABRICAÇÃO DE MASSAS ALIMENTÍCIAS	
OBJETO LICENCIADO:	ESTABELECIMENTO	
DETALHE:		
RAZÃO SOCIAL:	CASA DI PASTA	CNPJ ALBERGANTE:
NOME FANTASIA:	CASA DI PASTA	
CNPJ/CPF:	45.678.901/0001-23	NÚMERO: 737
DEGRADOURO:	AV. DOUTOR DURVAL NICOLAU	
COMPLEMENTO:	1° ANDAR	
BAIRRO:	JARDIM CANADÁ	
MUNICÍPIO:	SÃO JOÃO DA BOA VISTA	
CEP:	13.874-446	UF: SP
PÁGINA DA WEB:		
RESPONSÁVEL LEGAL:		
CAMILA OLIVEIRA DA SILVA	231.291.858-79	
CLAYTON CÉSAR DE LIMA	309.915.648-55	
GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA	365.230.658-98	
HELENA M. M. BISCO	337.820.558-02	
PATRICIA BUTTINI ALVES	395.147.288-07	
N° INSCR. CONSELHO PROF:		CONSELHO REGIONAL: N/A
RESPONSÁVEL TÉCNICO: ALEXANDRA CAMARA ALBERS		UF:
CPF: 3235884854		CONSELHO REGIONAL: CRN
N° INSCR. CONSELHO PROF: 21088		UF: SP



# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA/ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 24/04/2023 A 14/06/2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: O projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica é uma iniciativa que visa implementar práticas eficazes de gestão e administração em uma organização com foco em empreendedorismo e estratégia. Ele busca aproveitar oportunidades de mercado, promover inovação, alcançar vantagem competitiva e garantir o crescimento sustentável da empresa. Nesse contexto, a gestão empreendedora refere-se a um estilo de gestão que incentiva a criatividade, o pensamento inovador e a tomada de riscos calculados. Ela envolve o estímulo à identificação de oportunidades de negócios, a definição de metas ambiciosas e a busca de soluções inovadoras para alcançá-las. A gestão empreendedora valoriza a autonomia dos colaboradores, incentivando-os a agir como internos e assumir responsabilidades em suas áreas de atuação. Por sua vez, a administração estratégica concentrava-se no planejamento e na execução de estratégias que esperavam à organização atingir seus objetivos de longo prazo. Ela envolve uma análise do ambiente interno e externo da empresa, a definição de metas claras, a formulação de estratégias competitivas e a implementação de ações para alcançar essas estratégias. A administração estratégica visa garantir que a empresa esteja alinhada com seu ambiente de negócios, identificando e capitalizando as vantagens competitivas e superando as ameaças. A proposta inicial do projeto foi definida pela equipe com base nas necessidades identificadas. Ela descreveu de forma clara e concisa o que precisava ser feito, os recursos disponíveis e os prazos para concluir o projeto. A proposta também incluía os principais objetivos a serem alcançados e os benefícios esperados ao final do projeto. A equipe trabalhou em conjunto para implementar a proposta do projeto. Isso envolveu a definição de tarefas, atribuição de responsabilidades, planejamento e execução das atividades. A equipe também teve que lidar com desafios e tomar decisões ao longo do processo, sempre buscando alcançar os objetivos alcançados.</p>
<p>Desafio: No projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, uma organização busca incorporar esses princípios em sua cultura, estrutura e processos. Isso pode envolver a capacitação dos colaboradores em habilidades empreendedoras, a criação de um ambiente que encoraje a inovação, a revisão dos processos internos para garantir agilidade e flexibilidade, a adoção de tecnologias que impulsionam a eficiência e implementação de</p>

sistemas de monitoramento para monitorar o progresso e ajustar as estratégias, conforme necessário. O objetivo final do projeto é estabelecer uma cultura empreendedora e uma administração estratégica eficaz, que permita à organização se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, identificar oportunidades de crescimento e criar vantagens competitivas duradouras. Isso pode resultar em uma empresa mais ágil, inovadora e capaz de enfrentar os desafios do ambiente de negócios atuais.

**Cronograma das Ações:** O cronograma foi definido em conjunto pela equipe, pois é através dele que temos uma representação visual do tempo estimado que será necessário para concluir cada tarefa do projeto. Em seguida, a equipe identificou todas as tarefas e atividades necessárias para alcançar esses objetivos e resultados, bem como as dependências entre elas. Com base nessas informações, criamos um cronograma que inclui datas de início e término para cada tarefa e uma estimativa de quanto tempo será necessário para cada uma delas. É importante que todos os membros da equipe estejam cientes do cronograma e que todos trabalhem juntos para garantir que as tarefas sejam concluídas dentro do prazo estabelecido.

**Síntese das Ações:** O trabalho foi baseado no estudo de gestão empreendedora e administração estratégica, para a criação de uma nova empresa. Através de reuniões realizadas por videoconferência, conseguimos ajustar a realização do trabalho em equipe com a elaboração e planejamento a ser executado. Delimitando as etapas do trabalho a serem concluídas por cada um.

a. Aspectos positivos: Promover a integração das pessoas em uma equipe; ajudar a superar a timidez; empatia; criatividade e comunicação.

b. Dificuldades encontradas: De início houve diversos desafios a serem superados em equipe, entre elas o distanciamento geográfico e o contato inicial entre os membros da equipe, para a divisão do trabalho. A adaptação com a tecnologia e a falta de afinidade com programas também foi algo a ser superado.

c. Resultados atingidos: Findando os trabalhos foi necessário o ajuste das partes para a conclusão do mesmo. Em suma, esse trabalho trouxe conhecimento e abertura de novos horizontes por diferentes membros da equipe na execução desse projeto.

d. Sugestões / Outras observações : O planejamento inicial deve ser feito o mais rápido possível de forma eficiente e detalhada já nos primeiros dias, permitindo o entrosamento da equipe e o ajuste das ideias para a execução do trabalho.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100660	NOME CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
RA 1012022200057	NOME CLAYTON CÉSAR DE LIMA
RA 1012023100470	NOME GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
RA 1012022100564	NOME HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
RA 1012022200078	NOME PATRICIA BUTTINI ALVES

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA/ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> CLAYTON LIMA
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 24/04/2023 A 14/06/2023

<b>5. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: O projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica é uma iniciativa que visa implementar práticas eficazes de gestão e administração em uma organização com foco em empreendedorismo e estratégia. Ele busca aproveitar oportunidades de mercado, promover inovação, alcançar vantagem competitiva e garantir o crescimento sustentável da empresa. Nesse contexto, a gestão empreendedora refere-se a um estilo de gestão que incentiva a criatividade, o pensamento inovador e a tomada de riscos calculados. Ela envolve o estímulo à identificação de oportunidades de negócios, a definição de metas ambiciosas e a busca de soluções inovadoras para alcançá-las. A gestão empreendedora valoriza a autonomia dos colaboradores, incentivando-os a agir como internos e assumir responsabilidades em suas áreas de atuação. Por sua vez, a administração estratégica concentrava-se no planejamento e na execução de estratégias que esperavam à organização atingir seus objetivos de longo prazo. Ela envolve uma análise do ambiente interno e externo da empresa, a definição de metas claras, a formulação de estratégias competitivas e a implementação de ações para alcançar essas estratégias. A administração estratégica visa garantir que a empresa esteja alinhada com seu ambiente de negócios, identificando e capitalizando as vantagens competitivas e superando as ameaças. A proposta inicial do projeto foi definida pela equipe com base nas necessidades identificadas. Ela descreveu de forma clara e concisa o que precisava ser feito, os recursos disponíveis e os prazos para concluir o projeto. A proposta também incluía os principais objetivos a serem alcançados e os benefícios esperados ao final do projeto. A equipe trabalhou em conjunto para implementar a proposta do projeto. Isso envolveu a definição de tarefas, atribuição de responsabilidades, planejamento e execução das atividades. A equipe também teve que lidar com desafios e tomar decisões ao longo do processo, sempre buscando alcançar os objetivos alcançados.</p>
<p>Desafio: No projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, uma organização busca incorporar esses princípios em sua cultura, estrutura e processos. Isso pode envolver a capacitação dos colaboradores em habilidades empreendedoras, a criação de um ambiente que encoraje a inovação, a revisão dos processos internos para garantir agilidade e flexibilidade, a adoção de tecnologias que impulsionam a eficiência e implementação de sistemas de monitoramento para monitorar o progresso e ajustar as estratégias, conforme necessário. O objetivo final do projeto é estabelecer uma cultura empreendedora e uma administração estratégica eficaz, que permita à organização se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, identificar oportunidades de crescimento e criar vantagens competitivas duradouras. Isso pode resultar em uma empresa mais ágil, inovadora e capaz de enfrentar os desafios do ambiente de negócios atuais.</p>

**Cronograma das Ações:** O cronograma foi definido em conjunto pela equipe, pois é através dele que temos uma representação visual do tempo estimado que será necessário para concluir cada tarefa do projeto. Em seguida, a equipe identificou todas as tarefas e atividades necessárias para alcançar esses objetivos e resultados, bem como as dependências entre elas. Com base nessas informações, criamos um cronograma que inclui datas de início e término para cada tarefa e uma estimativa de quanto tempo será necessário para cada uma delas. É importante que todos os membros da equipe estejam cientes do cronograma e que todos trabalhem juntos para garantir que as tarefas sejam concluídas dentro do prazo estabelecido.

**Síntese das Ações:** O trabalho foi baseado no estudo de gestão empreendedora e administração estratégica, para a criação de uma nova empresa. Através de reuniões realizadas por videoconferência, conseguimos ajustar a realização do trabalho em equipe com a elaboração e planejamento a ser executado. Delimitando as etapas do trabalho a serem concluídas por cada um.

e. Aspectos positivos: Promover a integração das pessoas em uma equipe; ajudar a superar a timidez; empatia; criatividade e comunicação.

f. Dificuldades encontradas: De início houve diversos desafios a serem superados em equipe, entre elas o distanciamento geográfico e o contato inicial entre os membros da equipe, para a divisão do trabalho. A adaptação com a tecnologia e a falta de afinidade com programas também foi algo a ser superado.

g. Resultados atingidos: Findando os trabalhos foi necessário o ajuste das partes para a conclusão do mesmo. Em suma, esse trabalho trouxe conhecimento e abertura de novos horizontes por diferentes membros da equipe na execução desse projeto.

h. Sugestões / Outras observações : O planejamento inicial deve ser feito o mais rápido possível de forma eficiente e detalhada já nos primeiros dias, permitindo o entrosamento da equipe e o ajuste das ideias para a execução do trabalho.

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100660	NOME CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
RA 1012022200057	NOME CLAYTON CÉSAR DE LIMA
RA 1012023100470	NOME GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
RA 1012022100564	NOME HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
RA 1012022200078	NOME PATRICIA BUTTINI ALVES

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> CIÊNCIAS CONTÁBEIS
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA/ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 24/04/2023 A 14/06/2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: O projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica é uma iniciativa que visa implementar práticas eficazes de gestão e administração em uma organização com foco em empreendedorismo e estratégia. Ele busca aproveitar oportunidades de mercado, promover inovação, alcançar vantagem competitiva e garantir o crescimento sustentável da empresa. Nesse contexto, a gestão empreendedora refere-se a um estilo de gestão que incentiva a criatividade, o pensamento inovador e a tomada de riscos calculados. Ela envolve o estímulo à identificação de oportunidades de negócios, a definição de metas ambiciosas e a busca de soluções inovadoras para alcançá-las. A gestão empreendedora valoriza a autonomia dos colaboradores, incentivando-os a agir como internos e assumir responsabilidades em suas áreas de atuação. Por sua vez, a administração estratégica concentrava-se no planejamento e na execução de estratégias que esperavam à organização atingir seus objetivos de longo prazo. Ela envolve uma análise do ambiente interno e externo da empresa, a definição de metas claras, a formulação de estratégias competitivas e a implementação de ações para alcançar essas estratégias. A administração estratégica visa garantir que a empresa esteja alinhada com seu ambiente de negócios, identificando e capitalizando as vantagens competitivas e superando as ameaças. A proposta inicial do projeto foi definida pela equipe com base nas necessidades identificadas. Ela descreveu de forma clara e concisa o que precisava ser feito, os recursos disponíveis e os prazos para concluir o projeto. A proposta também incluía os principais objetivos a serem alcançados e os benefícios esperados ao final do projeto. A equipe trabalhou em conjunto para implementar a proposta do projeto. Isso envolveu a definição de tarefas, atribuição de responsabilidades, planejamento e execução das atividades. A equipe também teve que lidar com desafios e tomar decisões ao longo do processo, sempre buscando alcançar os objetivos alcançados.</p> <p>Desafio: No projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, uma organização busca incorporar esses princípios em sua cultura, estrutura e processos. Isso pode envolver a capacitação dos colaboradores em habilidades empreendedoras, a criação de um ambiente que encoraje a inovação, a revisão dos processos internos para garantir agilidade e flexibilidade, a adoção de tecnologias que impulsionam a eficiência e implementação de sistemas de monitoramento para monitorar o progresso e ajustar as estratégias, conforme necessário. O objetivo final do projeto é estabelecer uma cultura empreendedora e uma administração estratégica eficaz, que permita à organização se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, identificar oportunidades de crescimento e criar vantagens competitivas duradouras. Isso pode resultar em uma empresa mais ágil, inovadora e capaz de enfrentar os desafios do ambiente de negócios atuais.</p>

**Cronograma das Ações:** O cronograma foi definido em conjunto pela equipe, pois é através dele que temos uma representação visual do tempo estimado que será necessário para concluir cada tarefa do projeto. Em seguida, a equipe identificou todas as tarefas e atividades necessárias para alcançar esses objetivos e resultados, bem como as dependências entre elas. Com base nessas informações, criamos um cronograma que inclui datas de início e término para cada tarefa e uma estimativa de quanto tempo será necessário para cada uma delas. É importante que todos os membros da equipe estejam cientes do cronograma e que todos trabalhem juntos para garantir que as tarefas sejam concluídas dentro do prazo estabelecido.

**Síntese das Ações:** O trabalho foi baseado no estudo de gestão empreendedora e administração estratégica, para a criação de uma nova empresa. Através de reuniões realizadas por videoconferência, conseguimos ajustar a realização do trabalho em equipe com a elaboração e planejamento a ser executado. Delimitando as etapas do trabalho a serem concluídas por cada um.

i. Aspectos positivos: Promover a integração das pessoas em uma equipe; ajudar a superar a timidez; empatia; criatividade e comunicação.

j. Dificuldades encontradas: De início houve diversos desafios a serem superados em equipe, entre elas o distanciamento geográfico e o contato inicial entre os membros da equipe, para a divisão do trabalho. A adaptação com a tecnologia e a falta de afinidade com programas também foi algo a ser superado.

k. Resultados atingidos: Findando os trabalhos foi necessário o ajuste das partes para a conclusão do mesmo. Em suma, esse trabalho trouxe conhecimento e abertura de novos horizontes por diferentes membros da equipe na execução desse projeto.

l. Sugestões / Outras observações : O planejamento inicial deve ser feito o mais rápido possível de forma eficiente e detalhada já nos primeiros dias, permitindo o entrosamento da equipe e o ajuste das ideias para a execução do trabalho.

## 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100660	NOME CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
RA 1012022200057	NOME CLAYTON CÉSAR DE LIMA
RA 1012023100470	NOME GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
RA 1012022100564	NOME HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
RA 1012022200078	NOME PATRICIA BUTTINI ALVES

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA/ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 24/04/2023 A 14/06/2023

<b>11. DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: O projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica é uma iniciativa que visa implementar práticas eficazes de gestão e administração em uma organização com foco em empreendedorismo e estratégia. Ele busca aproveitar oportunidades de mercado, promover inovação, alcançar vantagem competitiva e garantir o crescimento sustentável da empresa. Nesse contexto, a gestão empreendedora refere-se a um estilo de gestão que incentiva a criatividade, o pensamento inovador e a tomada de riscos calculados. Ela envolve o estímulo à identificação de oportunidades de negócios, a definição de metas ambiciosas e a busca de soluções inovadoras para alcançá-las. A gestão empreendedora valoriza a autonomia dos colaboradores, incentivando-os a agir como internos e assumir responsabilidades em suas áreas de atuação. Por sua vez, a administração estratégica concentrava-se no planejamento e na execução de estratégias que esperavam à organização atingir seus objetivos de longo prazo. Ela envolve uma análise do ambiente interno e externo da empresa, a definição de metas claras, a formulação de estratégias competitivas e a implementação de ações para alcançar essas estratégias. A administração estratégica visa garantir que a empresa esteja alinhada com seu ambiente de negócios, identificando e capitalizando as vantagens competitivas e superando as ameaças. A proposta inicial do projeto foi definida pela equipe com base nas necessidades identificadas. Ela descreveu de forma clara e concisa o que precisava ser feito, os recursos disponíveis e os prazos para concluir o projeto. A proposta também incluía os principais objetivos a serem alcançados e os benefícios esperados ao final do projeto. A equipe trabalhou em conjunto para implementar a proposta do projeto. Isso envolveu a definição de tarefas, atribuição de responsabilidades, planejamento e execução das atividades. A equipe também teve que lidar com desafios e tomar decisões ao longo do processo, sempre buscando alcançar os objetivos alcançados.</p> <p>Desafio: No projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, uma organização busca incorporar esses princípios em sua cultura, estrutura e processos. Isso pode envolver a capacitação dos colaboradores em habilidades empreendedoras, a criação de um ambiente que encoraje a inovação, a revisão dos processos internos para garantir agilidade e flexibilidade, a adoção de tecnologias que impulsionam a eficiência e implementação de sistemas de monitoramento para monitorar o progresso e ajustar as estratégias, conforme necessário. O objetivo final do projeto é estabelecer uma cultura empreendedora e uma administração estratégica eficaz, que permita à organização se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, identificar oportunidades de crescimento e criar vantagens competitivas duradouras. Isso pode resultar em uma empresa mais ágil, inovadora e capaz de enfrentar os desafios do ambiente de negócios atuais.</p>

**Cronograma das Ações:** O cronograma foi definido em conjunto pela equipe, pois é através dele que temos uma representação visual do tempo estimado que será necessário para concluir cada tarefa do projeto. Em seguida, a equipe identificou todas as tarefas e atividades necessárias para alcançar esses objetivos e resultados, bem como as dependências entre elas. Com base nessas informações, criamos um cronograma que inclui datas de início e término para cada tarefa e uma estimativa de quanto tempo será necessário para cada uma delas. É importante que todos os membros da equipe estejam cientes do cronograma e que todos trabalhem juntos para garantir que as tarefas sejam concluídas dentro do prazo estabelecido.

**Síntese das Ações:** O trabalho foi baseado no estudo de gestão empreendedora e administração estratégica, para a criação de uma nova empresa. Através de reuniões realizadas por videoconferência, conseguimos ajustar a realização do trabalho em equipe com a elaboração e planejamento a ser executado. Delimitando as etapas do trabalho a serem concluídas por cada um.

m. Aspectos positivos: Promover a integração das pessoas em uma equipe; ajudar a superar a timidez; empatia; criatividade e comunicação.

n. Dificuldades encontradas: De início houve diversos desafios a serem superados em equipe, entre elas o distanciamento geográfico e o contato inicial entre os membros da equipe, para a divisão do trabalho. A adaptação com a tecnologia e a falta de afinidade com programas também foi algo a ser superado.

o. Resultados atingidos: Findando os trabalhos foi necessário o ajuste das partes para a conclusão do mesmo. Em suma, esse trabalho trouxe conhecimento e abertura de novos horizontes por diferentes membros da equipe na execução desse projeto.

p. Sugestões / Outras observações : O planejamento inicial deve ser feito o mais rápido possível de forma eficiente e detalhada já nos primeiros dias, permitindo o entrosamento da equipe e o ajuste das ideias para a execução do trabalho.

## 12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100660	NOME CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
RA 1012022200057	NOME CLAYTON CÉSAR DE LIMA
RA 1012023100470	NOME GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
RA 1012022100564	NOME HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
RA 1012022200078	NOME PATRICIA BUTTINI ALVES



## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<b>CURSO:</b> TECNOLOGIA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
<b>MÓDULO:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA/ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> PATRÍCIA BUTTINI ALVES
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 24/04/2023 A 14/06/2023

<b>14.DESENVOLVIMENTO</b>
<p>Contextualização: O projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica é uma iniciativa que visa implementar práticas eficazes de gestão e administração em uma organização com foco em empreendedorismo e estratégia. Ele busca aproveitar oportunidades de mercado, promover inovação, alcançar vantagem competitiva e garantir o crescimento sustentável da empresa. Nesse contexto, a gestão empreendedora refere-se a um estilo de gestão que incentiva a criatividade, o pensamento inovador e a tomada de riscos calculados. Ela envolve o estímulo à identificação de oportunidades de negócios, a definição de metas ambiciosas e a busca de soluções inovadoras para alcançá-las. A gestão empreendedora valoriza a autonomia dos colaboradores, incentivando-os a agir como internos e assumir responsabilidades em suas áreas de atuação. Por sua vez, a administração estratégica concentrava-se no planejamento e na execução de estratégias que esperavam à organização atingir seus objetivos de longo prazo. Ela envolve uma análise do ambiente interno e externo da empresa, a definição de metas claras, a formulação de estratégias competitivas e a implementação de ações para alcançar essas estratégias. A administração estratégica visa garantir que a empresa esteja alinhada com seu ambiente de negócios, identificando e capitalizando as vantagens competitivas e superando as ameaças. A proposta inicial do projeto foi definida pela equipe com base nas necessidades identificadas. Ela descreveu de forma clara e concisa o que precisava ser feito, os recursos disponíveis e os prazos para concluir o projeto. A proposta também incluía os principais objetivos a serem alcançados e os benefícios esperados ao final do projeto. A equipe trabalhou em conjunto para implementar a proposta do projeto. Isso envolveu a definição de tarefas, atribuição de responsabilidades, planejamento e execução das atividades. A equipe também teve que lidar com desafios e tomar decisões ao longo do processo, sempre buscando alcançar os objetivos alcançados.</p>
<p>Desafio: No projeto de Gestão Empreendedora e Administração Estratégica, uma organização busca incorporar esses princípios em sua cultura, estrutura e processos. Isso pode envolver a capacitação dos colaboradores em habilidades empreendedoras, a criação de um ambiente que encoraje a inovação, a revisão dos processos internos para garantir agilidade e flexibilidade, a adoção de tecnologias que impulsionam a eficiência e implementação de sistemas de monitoramento para monitorar o progresso e ajustar as estratégias, conforme necessário. O objetivo final do projeto é estabelecer uma cultura empreendedora e uma administração estratégica eficaz, que permita à organização se adaptar rapidamente às mudanças do mercado, identificar oportunidades de crescimento e criar vantagens competitivas duradouras. Isso pode resultar em uma empresa mais ágil, inovadora e capaz de enfrentar os desafios do ambiente de negócios atuais.</p>

**Cronograma das Ações:** O cronograma foi definido em conjunto pela equipe, pois é através dele que temos uma representação visual do tempo estimado que será necessário para concluir cada tarefa do projeto. Em seguida, a equipe identificou todas as tarefas e atividades necessárias para alcançar esses objetivos e resultados, bem como as dependências entre elas. Com base nessas informações, criamos um cronograma que inclui datas de início e término para cada tarefa e uma estimativa de quanto tempo será necessário para cada uma delas. É importante que todos os membros da equipe estejam cientes do cronograma e que todos trabalhem juntos para garantir que as tarefas sejam concluídas dentro do prazo estabelecido.

**Síntese das Ações:** O trabalho foi baseado no estudo de gestão empreendedora e administração estratégica, para a criação de uma nova empresa. Através de reuniões realizadas por videoconferência, conseguimos ajustar a realização do trabalho em equipe com a elaboração e planejamento a ser executado. Delimitando as etapas do trabalho a serem concluídas por cada um.

q. Aspectos positivos: Promover a integração das pessoas em uma equipe; ajudar a superar a timidez; empatia; criatividade e comunicação.

r. Dificuldades encontradas: De início houve diversos desafios a serem superados em equipe, entre elas o distanciamento geográfico e o contato inicial entre os membros da equipe, para a divisão do trabalho. A adaptação com a tecnologia e a falta de afinidade com programas também foi algo a ser superado.

s. Resultados atingidos: Findando os trabalhos foi necessário o ajuste das partes para a conclusão do mesmo. Em suma, esse trabalho trouxe conhecimento e abertura de novos horizontes por diferentes membros da equipe na execução desse projeto.

t. Sugestões / Outras observações : O planejamento inicial deve ser feito o mais rápido possível de forma eficiente e detalhada já nos primeiros dias, permitindo o entrosamento da equipe e o ajuste das ideias para a execução do trabalho.

## 15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100660	NOME CAMILA OLIVEIRA DA SILVA
RA 1012022200057	NOME CLAYTON CÉSAR DE LIMA
RA 1012023100470	NOME GLEICE DE CÁSSIA BARBOSA
RA 1012022100564	NOME HELENA MARIA MAXIMIANO BISCO
RA 1012022200078	NOME PATRICIA BUTTINI ALVES