



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO
BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO COMERCIAL

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

EMPACOTADORA CASSIANO LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO
BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO COMERCIAL

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

EMPACOTADORA CASSIANO LTDA

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Alexandre Henrique Oliveira Filho, RA 1012023100105

Karoline Ferreira Gregorio, RA 1012023100250

Marilia Syltro de Souza, RA 1012023100060

Patrícia de Tristão Ferreira, RA: 1012023100773



São João da Boa Vista/SP

Junho, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	8
3. PROJETO INTEGRADO	10
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	10
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	10
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	11
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	11
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	14
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	14
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	15
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	16
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	23
4. CONCLUSÃO	24
REFERÊNCIAS	25
ANEXOS	26
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	27

1. INTRODUÇÃO

Proposta de Novo Empreendimento: Linha de Produtos Naturais e Orgânicos

A empresa Empacotadora Cassiano LTDA, dominante no ramo de embalagens, também trabalha com vendas de produtos naturais. Reconhecendo a crescente demanda dos consumidores por produtos naturais e orgânicos, diante dessa oportunidade de mercado, gostariam de receber uma proposta de novo empreendimento para expandir o seu negócio e atender às necessidades dos clientes cada vez mais conscientes em relação à saúde e ao meio ambiente.

Visão Geral do Empreendimento:

O objetivo deste novo empreendimento é estabelecer uma linha de produtos naturais e orgânicos, complementar à sua linha existente de cereais convencionais. A nova linha será composta por cereais, grãos, sementes e outros produtos alimentícios naturais, livre de aditivos químicos, agrotóxicos e ingredientes artificiais. Essa iniciativa permitirá à sua empresa expandir seu alcance no mercado e conquistar uma base de clientes mais diversificada.

Benefícios do Empreendimento:

Atender às demandas dos consumidores: O número de pessoas interessadas em uma alimentação saudável e sustentável está aumentando significativamente. Ao oferecer uma linha de produtos naturais e orgânicos, podemos atender a essa demanda e conquistar a fidelidade dos clientes, atingindo também de forma direta a saúde e bem estar de pessoas com comorbidades.

Diferenciação no mercado:

A maioria das empresas empacotadoras de cereais ainda se concentra em produtos convencionais. Ao introduzir uma linha de produtos naturais e orgânicos, se destacaram como

uma empresa preocupada com a saúde e o bem-estar dos consumidores, o que dará uma vantagem competitiva.

Expansão do público-alvo:

A linha de produtos naturais e orgânicos irá atrair clientes que antes não consideravam os produtos convencionais. Isso permitirá expandir a base de consumidores e aumentar as vendas.

Sustentabilidade e responsabilidade social:

Ao oferecer produtos naturais e orgânicos, estarão promovendo práticas agrícolas sustentáveis, apoiando agricultores locais que seguem esses princípios e reduzindo o impacto ambiental causado pelos agrotóxicos.

Estratégias de Implementação:

Pesquisa de mercado: Realizar uma pesquisa aprofundada para identificar as preferências e necessidades dos consumidores em relação a produtos naturais e orgânicos. Isso ajudará a desenvolver uma linha de produtos alinhada com as expectativas do mercado.

Aquisição de matéria-prima:

Estabelecer parcerias com produtores rurais locais, cooperativas agrícolas e fornecedores certificados de produtos orgânicos. Garantir que todas as matérias-primas sejam cultivadas de forma sustentável e cumpram os padrões de certificação orgânica.

Desenvolvimento de embalagens sustentáveis:

Utilizar embalagens eco-friendly e biodegradáveis, reduzindo assim o impacto ambiental dos produtos. Isso também será um diferencial para atrair clientes conscientes sobre a sustentabilidade.

Marketing e divulgação:

Promover a nova linha de produtos por meio de estratégias de marketing direcionadas, destacando seus benefícios para a saúde e o meio ambiente e utilizando canais de comunicação online.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Empacotadora Cassiano LTDA é responsável por receber cereais de produtores rurais ou fornecedores, classificá-los, limpá-los e empacota-los em sacos de diferentes tamanhos para venda a distribuidores e varejistas. Essa indústria opera em um mercado altamente competitivo e em constante mudança, em que a qualidade do produto e o atendimento ao cliente são fundamentais para o sucesso. A empresa precisa ter boas práticas de gestão e logística para garantir que o produto final chegue aos clientes com eficiência e satisfação. Além disso, é importante adotar tecnologias modernas para garantir a produtividade, qualidade e segurança do processo de empacotamento e estocagem dos cereais.

A empresa Empacotadora Cassiano LTDA está inserida no setor de agronegócio, mas especificamente no segmento de processamento e embalagem de produtos agrícolas. Esse setor engloba a produção, processamento, armazenamento, distribuição e comercialização de produtos agrícolas, e envolve uma série de atividades relacionadas à agricultura, pecuária e pesca. A empresa empacotadora de cereais é responsável por adquirir o produto agrícola, processá-lo, armazená-lo e empacotá-lo, para posterior distribuição e comercialização no mercado.

Alguns possíveis concorrentes de uma empresa Empacotadora de Cereais são:

1. Outras empresas empacotadoras de cereais.
2. Fabricantes de cereais que também empacotam seus próprios produtos.
3. Supermercados e mercearias que embalam seus próprios cereais sob sua marca própria.
4. Empresas de atacado que vendem cereais em grandes quantidades para varejistas.
5. Importadores que vendem cereais de outros países ou regiões do mundo.
6. Empresas de produtos alimentícios que vendem cereais como parte de sua linha de produtos.
7. Empresas de venda direta, que oferecem alternativas mais baratas para os consumidores finais, podem ser concorrentes indiretos.

Principais clientes de uma empresa Empacotadora de Cereais:

1. Varejistas - como supermercados, mercearias e lojas especializadas em produtos naturais, que compram cereais empacotados em grandes quantidades para revenda;
2. Distribuidores - que compram os cereais empacotados da empresa para revenda em seus próprios canais de distribuição;
3. Instituições - como hospitais, escolas, penitenciárias e outras instituições que servem refeições em grande escala e precisam comprar cereais empacotados em grandes quantidades;
4. Restaurantes e cafeterias - que utilizam cereais empacotados em suas receitas para revenda em seus próprios estabelecimentos;
5. Clientes finais - pessoas físicas que compram cereais empacotados em lojas de varejo ou diretamente de fabricantes on-line.

Alguns dos principais produtos e serviços oferecidos por uma empresa Empacotadora de Cereais:

1. Cereais empacotados - que podem ser cereais matinais, granolas, flocos de cereais, aveias, entre outros;
2. Linhas de cereais temáticos - incluindo cereais sazonais, cereais com personagens licenciados, cereais naturais, cereais sem glúten, entre outros;
3. Embalagens personalizadas - permitindo personalizar as embalagens para atender a necessidades específicas dos clientes para tamanhos, formatos, design e rotulagem;
4. Serviços de logística - possibilidade de fornecer serviços de transporte, armazenagem e distribuição dos produtos aos clientes;
5. Programas de promoção - incluir promoções especiais para impulsionar as vendas, como promoções de fidelidade, programas de pontos ou brindes exclusivos.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Empacotadora Cassiano Ltda, atuante no ramo a 20 anos, iniciou seus serviços no ano de 2003, como uma empresa de pequeno porte.

Atualmente empacota e embala (com sua marca fantasia) cereais diversos já beneficiados que foram plantados e colhidos por seus fornecedores de maneira convencional com o manejo padrão de controle de pragas (aditivos, ativos e agrotóxicos).

Foi observado pelo proprietário da empresa, uma crescente busca por produtos naturais e orgânicos, e também que os pequenos produtores das proximidades, já oferecem cereais, grãos e sementes cultivados com manejo alternativo de controle de pragas, ou seja, manejo mecânico livre de aditivos, ativos e agrotóxicos.

Foi então, projetada a possibilidade de aproveitar a oportunidade e o mercado para agregar à produção existente, uma nova linha de produtos orgânicos, que seriam empacotados pela mesma com nova marca fantasia, aproveitando-se da estrutura já existente e de funcionários experientes que já fazem parte do quadro de seu quadro de funcionários e que podem ser remanejados. Beneficia-se ainda dos critérios de produção e de administração já existentes, que garantiram à empresa o sucesso atingido com a atual linha de produção.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O projetor do empreendimento, Sr. Cassiano Neto, herdou de seu pai a empresa já bem sucedida, porém com dimensões menores que a existente atualmente. Seu perfil dinâmico e empreendedor agregou crescimento considerável à empresa. Visionário e experiente, implantou e renovou os maquinários utilizados. Já possui contatos, vendas, fornecedores consolidados. Porém o novo desafio acarretará na captação de novos clientes e capacitação de seus funcionários para que seu novo produto seja aceito e obtenha sucesso. Deverá também preparar-se e adquirir conhecimento técnico e profissionais já experientes para a seleção dos produtos fornecidos, armazenamento, normas de vigilância sanitária e controle de qualidade para produtos que fatalmente são mais perecíveis que os atualmente embalados, isto além do maquinário já identificado pela empresa como necessários para esta produção em específico.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Como fonte de capital, o Sr. Cassiano Neto fará uso de recurso próprio. Foram feitos por ele investimentos em fundos de renda fixa ao longo de alguns anos. Após a modernização dos equipamentos da empresa, o mesmo preparou-se para ampliar seu negócio, projetando a inclusão de um novo empreendimento, uma segunda marca fantasia agregada à já existente, e, já com os custos previamente calculados, decidiu ser esse o momento para o seu investimento com um montante disponível de R\$600.000,00.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Foram avaliados os custos abaixo:

Área produtiva:

- a) Secadora para cereais, automatizada – 1 = R\$ 12.000,00
- b) Balanças empacotadoras – 3 = R\$ 21.000,00
- c) Esteiras para cereais – 3 = R\$9.000,00
- d) Seladora de embalagens com datadora – 3 = R\$ 7.500,00
- e) Empacotadora –3 = R\$ 15.000,00
- f) Balanças variadas – 5 = R\$ 5.000,00
- g) Silos para acondicionamento de cereais – 3 = R\$ 12.000,00.

Valor dos itens da área produtiva R\$ 81.500,00.

Móveis para área administrativa e comercial:

- a) Microcomputador – 3 = R\$ 3.900,00
- b) Impressora a laser – 1 = R\$ 600,00
- c) Telefone – 4 = R\$ 200,00

- d) Fax – 1 = R\$ 450,00
- e) Internet – 1 = R\$ 50,00
- f) Arquivo – 2 = R\$ 700,00
- g) Mesas – 4 = R\$ 1.000,00
- h) Cadeiras – 12 = R\$ 1.800,00
- i) Máquina de calcular – 4 = R\$ 400,00.

Valor dos itens da área administrativa e comercial R\$ 9.100,00

Valor total do Investimento R\$ 90.600,00

O montante estimado para capital de giro será de 65% do investimento total.

Para tal foram computados os custos estimados:

- a) Salários, comissões (caso a remuneração de serviço de colaboradores seja feita com base em desempenho) e encargos: - R\$ 34.500,00;
- b) Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 1.500,00;
- c) Segurança: R\$1.000,00;
- d) Água, luz, telefone e acesso à internet: R\$ 400,00;
- e) Manutenção de software: R\$ 200,00;
- f) Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários: R\$300,00;
- g) Recursos para manutenções corretivas e preventivas de maquinários, equipamentos e instalações: R\$ 600,00;
- h) Valores para quitar possíveis financiamentos de equipamentos e construções: R\$1.000,00;

- i) Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 1.000,00;
- j) Aquisição de produtos para funcionamento da empacotadora de cereais: R\$ 9.000,00;
- k) Despesas comerciais para desenvolvimento do negócio: R\$ 1.000,00.

Para o quadro de pessoal foram previstos 09 funcionários:

- a) 01 pessoa para recepção;
- b) 01 pessoa para vendas;
- c) 01 pessoa para execução de atividades administrativas e financeiras;
- d) 01 pessoa para a supervisão da área produtiva;
- e) 01 pessoa para controle de estoques, tanto produto para embalar, quanto de produtos acabados;
- f) Na área de produção:04 pessoas, sendo um supervisor e os três auxiliares de produção.

Possui o Sr. Cassiano Neto disponível em recursos próprios para o investimento o montante de R\$ 600.000,00.

Dos conhecimentos técnicos do empreendedor:

- Possui catálogo com potenciais compradores;
- Possui catálogo já definido de fornecedores dos produtos orgânicos;
- Possui catálogo já definido de fornecedores de materiais;
- Possui estrutura de venda, distribuição e logística;
- Possui experiência no ramo de empacotamento de cereais;
- Experiência para a referida administração;
- Estratégias de marketing;
- Amplo conhecimento de mercado e concorrentes.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A principal estratégia da empresa para vendas dos produtos será de alianças. As alianças estratégicas são estabelecidas para aproveitar as competências e recursos de cada parceiro: visibilidade do local e estudo dos pontos de venda, público alvo, traçar metas de vendas e divulgação dos produtos. Essa estratégia permite a obtenção de benefícios para ambas as partes devido à margem de lucro.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

- Identificação do público alvo: pessoas conscientes da saúde física e que optam por produtos orgânicos e menos agressivos ao corpo. Pessoas que preferem um estilo de vida sustentável e alimentos saudáveis.
- Proposta de valor: Definir todos os benefícios dos produtos nas embalagens. Tabela nutricional, ausência de agrotóxicos e conservantes, embalagens sustentáveis e qualidade de vida.
- Fornecedores: Fontes confiáveis que trabalham com responsabilidade, Pequenos fornecedores que trabalham com cultivo, produção e extração de ingredientes naturais e buscar autenticações para definir a qualidade do produto que será vendido.
- Concorrência: Se destacar com o marketing e a divulgação dos produtos. Embalagens e propagandas chamativas, fidelizar o cliente e atendimento personalizado.
- Distribuição: Formar alianças em lugares que prezam pela saúde e sustentabilidade como: academias, cafeterias, centro de estética, loja de produtos naturais, padarias e mercearias, estúdios de pilates e exercícios funcionais e participação em feiras e eventos ao ar livre.
- Inovação: Programar parcerias com influenciadores de mídia, sejam eles nutricionistas, vida fitness e alimentação saudável. A estratégia de marketing é essencial para que o conteúdo agrade o público e se destaque entre os demais.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão

Muitos de nós já ouvimos dizer que uma alimentação balanceada é a base de uma boa saúde. Foi pensando e acreditando neste equilíbrio saudável, que a Bem Querer a Granel, vem oferecer aos seus clientes, as mais diversas opções de produtos Naturais e Mineiros, de ótima qualidade e procedência. Independente do seu estilo de vida, uma variedade de ingredientes para dar mais cor e sabor ao seu dia-a-dia, respeitando sempre a saúde do seu coração.

Visão

Ser referência de loja a granel que melhor atenda e satisfaça as necessidades de bem estar e saúde dos nossos clientes de forma efetiva e inovadora.

Valores

- ◆ Qualidade e eficiência no atendimento.
- ◆ Inovação com responsabilidade socioambiental.
- ◆ Promover saúde e qualidade de vida.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO

Missão

A busca por qualidade de vida e necessidade pela conservação do solo e da natureza apontam para aqueles que produzem e incentivam o desenvolvimento em prol do bem-estar social e da saúde da população.

Visão

Estar em destaque entre as marcas mais importantes no setor de alimentos orgânicos, no cenário nacional.

Valores

Atender as necessidades e as expectativas dos nossos consumidores com produtos saudáveis.

Incentivar o uso adequado de recursos naturais.

Promover o desenvolvimento social nas regiões produtoras de alimentos orgânicos.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Neste tópico, conheceremos as ferramentas que nos permitem pensar de forma estratégica, o que se torna deveras importante, falando não apenas de carreira, como também de formação para a vida.

Nesta seara, convém destacar que todos, arrisco dizer, sem exceção, buscam a felicidade, sensação de satisfação e bem-estar, que inevitavelmente está ligada ao sucesso.

Certamente, o tão almejado sucesso se torna mais acessível quando estabelecemos objetivos claros e planejamos os passos a serem seguidos em sua direção, motivo pelo qual faz-se tão necessário pensar estrategicamente.

Quanto ao intento do Sr. Cassiano, traçado o objetivo (novo empreendimento), passamos a análise do projeto, segundo as diretrizes do pensamento estratégico.

TÓPICO 1: AUTOCONHECIMENTO: EU, CAÇADOR DE MIM

O autoconhecimento é a investigação através da qual a pessoa adquire conhecimento sobre si mesma, podendo definir sua missão de vida e seu propósito e, a partir disso, traçar as diretrizes da sua trajetória rumo ao tão almejado sucesso.

Para tanto, é de suma importância dominar a técnica conhecida como FOFA (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças) ou, em inglês, *SWOT* (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*).

Força: é o potencial, as competências/habilidades, tanto as pessoais, como as profissionais. No caso, o empreendedor já possui experiência no ramo de empacotamento de cereais e amplo conhecimento de mercado e concorrentes, possui catálogo já definido de fornecedores, bem como de potenciais compradores, além de já ter desenvolvido habilidades de liderança e estratégias de marketing.

Oportunidade: é o acontecimento apto a melhorar o estado atual de uma pessoa/situação, como rede de apoio. Neste requisito, nosso empreendedor, percebendo a necessidade, cuidou de planejar e traçar estratégias para realização do novo negócio.

Fraqueza: é a limitação, a vulnerabilidade, como a procrastinação, a dependência, etc. Neste aspecto, destacamos que o Sr. Cassiano talvez esteja agindo com excesso de confiança, pautado pelo sucesso do seu primeiro empreendimento, por isso, deve permanecer vigilante e atento aos novos desafios.

Ameaça: é a situação externa desfavorável, como concorrência, instabilidade, etc. Observa-se que, no caso, o Sr. Cassiano, possui amplo conhecimento de mercado e concorrentes, ainda assim deve permanecer atento à dinâmica de preços, oferta/demanda, bem como às alterações legislativas afetas ao negócio e ao meio ambiente, mormente porque seu ramo está afeto ao agronegócio.

TÓPICO 2: FOCO: QUANDO NÃO SE SABE PARA ONDE VAI, QUALQUER CAMINHO SERVE

O foco indiscutivelmente é essencial para o alcance do sucesso, pois é necessário conhecer o ponto de chegada para se traçar o caminho a ser percorrido. Sem organização e planejamento o sucesso fica cada vez mais longe e impossível de ser alcançado.

Brainstorming (tempestade de ideias): fazer uma lista com todas as ideias que surgirem, lembrando que quanto mais ideias, melhor; críticas devem ficar de fora da sessão; quanto mais criativas e inusitadas forem as ideias, melhor; a combinação e aprimoramento das ideias são bem-vindas.

Refinamento das ideias, escolhas: momento de analisar e filtrar todas as ideias listadas, para isso é preciso refiná-las, sempre se lembrando dos propósitos e objetivos traçados, faça o refinamento das ideias, reduza as incertezas e escolha três alternativas para priorizar, na sequência responda às seguintes perguntas:

- Quais são os desafios que este caminho me exigirá?
- Quais competências possuo e que serão exigidas nessa trajetória?
- Quais etapas precisarei vencer para alcançar meus objetivos?
- Caso os planos traçados não se consolidem, quais outros caminhos posso seguir?

Funil de ideias: por meio dessa técnica é possível traçar as possibilidades e verificar quais são as alternativas. Nessa técnica, a análise é feita a partir de a partir de três questionamentos:

- 1- Quem é você? O que sabe fazer? O que, ou quem, conhece?
- 2- O que você poderia fazer?
- 3- Como você poderia fazer?

Certamente, o Sr. Cassiano realizou as duas primeiras etapas (Brainstorming e Refinamento), resta-lhe não perder de vista a diferenciação, direção, metas e objetivos.

Neste contexto,

Diferenciação: está relacionado aos pontos fortes e competências, para isso é preciso fazer uma análise das Hard skills (habilidades ou conhecimentos técnicos) e Soft Skills (habilidades comportamentais e interpessoais), sendo certo que nosso empreendedor já possui referidas habilidades, ainda assim, deve se permanecer em aprendizado constante em busca da constante expansão do negócio, não apenas do novo, mas também do primeiro.

Direção, Objetivo e Meta

Direção: é necessário saber aonde queremos chegar e o que é necessário para isso, por isso precisamos estabelecer objetivos e metas, que vão indicar se o planejado está no caminho certo.

Objetivo: é uma estratégia de longo prazo, deve ser visualizado como a aspiração a ser alcançada.

Meta: é uma ação de curto prazo, que nos ajuda a avaliar se estamos caminhando na direção desejada e dentro dos resultados esperados.

Disso, o Sr. Cassiano bem entende, tanto que logrou êxito na expansão da empresa herdada de seu pai e tem já tem o novo objetivo bem claro e definido, inclusive com as metas já planejadas.

Sabe-se que o **canvas** é uma ferramenta muito utilizada para realização de planejamento, não apenas em relação aos negócios, tendo o Sr. Cassiano a utilizado.

TÓPICO 3: AÇÃO: 1% DE INSPIRAÇÃO E 99% DE TRANSPIRAÇÃO

Para uma definição eficaz das metas, foi utilizado a técnica SMART:

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

Como dito alhures, no caso, há metas específicas e claras, dispondo o empreendedor de equipe e tecnologias que lhe auxiliam na medição do desempenho, fazendo com que o Empreendedor esteja sempre motivado e focado no seu propósito profissional, sendo certo que as metas propostas contam com prazos possíveis e bem definidos.

Verifica-se a utilização da metodologia PDCA:

P = Plan: o planejamento foi bem feito, tendo sido estabelecidas as ações a serem realizadas.

D = Do: o plano está sendo executado da forma como planejado.

C = Check: a equipe e os recursos tecnológicos estão auxiliando o Sr. Cassiano com a checagem, verificação e monitoramento dos resultados.

A = Act: a medida que está ocorrendo, e considerando a experiência do Empreendedor, haverá revisão das ações a serem tomadas.

Como já dito, a oportunidade existe e o visionário empreendedor rapidamente visualizou a necessidade do mercado pelo produto que oferece no novo negócio, todavia, evidente que existem ameaças de produtos substitutos; ameaça de entrada de novos concorrentes; poder de negociação dos clientes; poder de negociação dos fornecedores e rivalidade entre os concorrentes (**Cinco forças de Porter**), mas a atenção é constante, assim como o monitoramento e medição dos resultados, havendo revisões no planejamento e ações à medida que se tornam necessárias.

Há ainda utilização da **matriz BCG** (metodologia gráfica que define e compara diferentes produtos ou unidades de negócio de uma empresa, baseada em volume, participação de mercado e crescimento de mercado, com o objetivo de se tomar as decisões estratégicas mais adequadas sobre cada produto ou negócio analisado, bem como da **Sigla**

5W2H (que diz respeito a cinco “Ws”: What?, Why?, Where?, Who? e When?), através dos quais o Sr. Cassiano procura elaborar seus planos, tarefas e cria cronograma de curto prazo direcionando seus esforços para obtenção dos resultados pretendidos.

TÓPICO 4: AVALIAÇÃO: O QUE NÃO É MEDIDO, NÃO É GERENCIADO

O bom planejamento é aquele que permite ser avaliado, para saber se o caminho está certo e, no caso, utiliza-se os **KPIs** - *Key Performance Indicators* (indicadores-chave de desempenho) e os **OKRs** - *Objectives and Key-Results* ou Objetivos e **Resultados-Chave**, que são tidos pelo Sr. Cassiano como sua lista de aspirações, nas quais inseriu suas ideais para alcance do seu objetivo (nova empresa), tendo ainda elaborado seu plano de ação **Balanced Scorecard (BSC)**, fazendo constar a missão e a estratégia, a saber:

- financeira: os objetivos financeiros que pretende alcançar a médio e longo prazo;
- do cliente: as necessidades dos nossos clientes pelos produtos a serem produzidos na nova empresa;
- dos processos internos: as atividades e processos que requerem mais atenção dentro do novo negócio, no caso, o de produção e venda;
- do aprendizado e crescimento: a forma como a organização deve aprender e inovar, buscando sempre a otimização dos processos e os objetivos propostos.

Por derradeiro, o Sr. Cassiano pretende fazer a **forecast** (projeção do futuro, com base em dados passados), tão logo, disponha dos dados necessários, por outro lado, mesmo que ainda não possua tais números, já estabeleceu uma **foresight** (visão de futuro), no intuito de se antecipar aos fatos e prospectando melhores resultados.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

link do Banner:

https://www.canva.com/design/DAF11ZGVyFQ/DJVK_eZ_A_FXptBUCc8zvw/edit

4. CONCLUSÃO

O Projeto Integrado apresentado, idealizou a criação de um novo empreendimento para a Empresa Empacotadora Cassiano LTDA (fictícia).

Empresa já atuante e experiente no mercado, idealizou a inserção de uma nova linha de produtos com nova marca fantasia, a fim de alcançar mercado crescente de produtos orgânicos, juntamente com o ideal de auxiliar pequenos produtores da região.

A empresa foi desenhada através de planejamento estratégico abrangendo ideias, informações, pesquisa de mercado, potenciais compradores, estratégias de vendas, aquisições, planejamento orçamentário, capital de investimento, visão, valores e perfil do empreendedor.

Para a execução do projeto o grupo se valeu do conteúdo proposto pelo módulo acadêmico, de pesquisas externas e da experiência profissional de cada um.

Não foram encontradas dificuldades insuperáveis, em razão da coesão positiva do grupo.

O Projeto Integrado alcançou seu objetivo, e o conhecimento proposto foi transmitido.

REFERÊNCIAS

<http://revistas.utfpr.edu.br/pb/index.php/CAP/article/view/2686/2138>

<https://www.revistaferramental.com.br/artigo/ciclo-pdca/>

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/4-etapas-do-pdca-melhoram-gestao-dos-processos-e-qualidade-do-produto,9083438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Matriz-BCG.PDF

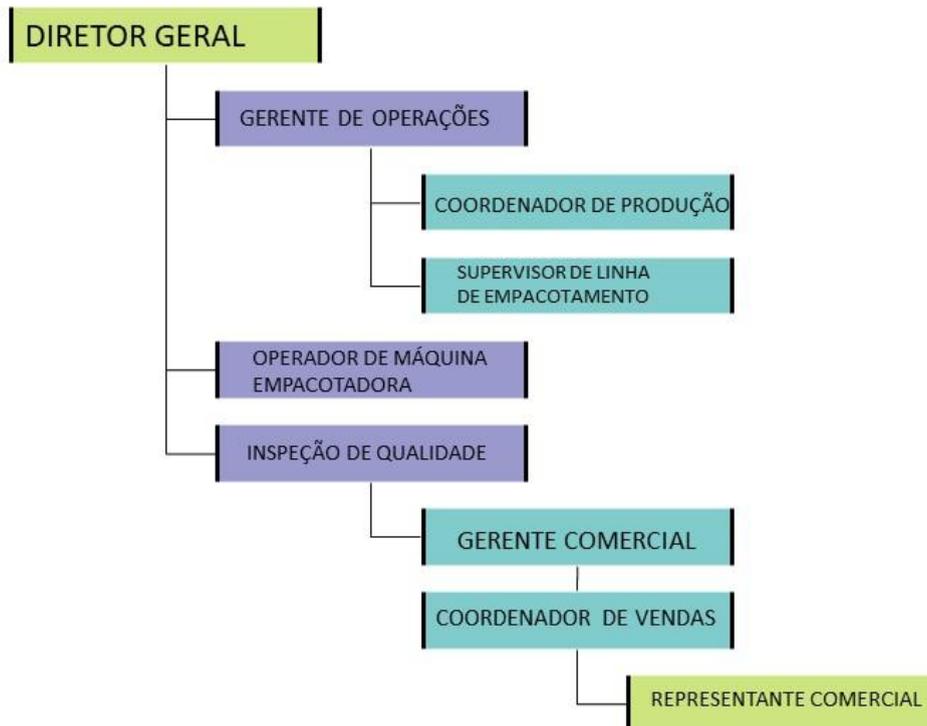
<https://www.bemquereragranel.com.br/pagina/missao-visao-e-valores.html>

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-empacotadora-de-cereais,a5d87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio>

https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/IDEIAS_DE_NEGOCIO/PDFS/143.pdf

ANEXOS

Organograma Da Empresa Empacotadora De Cereais LTDA



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: GESTÃO COMERCIAL
MÓDULO: I
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINI ; DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Recebemos a proposta de desenvolvermos um projeto sobre um novo empreendimento, algo que pudéssemos explorar nossa criatividade. fizemos uma reunião com todos os participantes do grupo, avaliamos, dividimos suas respectivas partes e todos puderam ter um ótimo desenvolvimento.
Desafio: o maior desafio foi ajustar todo a equipe pois foi nossa primeira vez em conjunto
Cronograma das Ações: fizemos um grupo pelo aplicativo de mensagens e juntos definimos o segmento e o ramo para a empresa, separamos em pontos e cada um foi desenvolvendo e no final conversam sobre a conclusão
Síntese das Ações: Os participantes foram muito participativos e conseguimos juntos realizar a atividade. Todos sem exceção foram muito prontos e atenciosos comigo: Patricia, Karoline e Marília. Todos os participantes foram comprometidos e obstinados.
a. Aspectos positivos; Pudemos compreender melhor os conceitos propostos e nos aventurar nesse universo ainda que hipotético.
b. Dificuldades encontradas, eu precisei elaborar grandes estratégias e tive que pensar bastante para ter certeza que seria positiva para e empresa

c. Resultados atingidos, O PI foi concluído de forma objetiva e conexa. Obtivemos mais conhecimento através dele.

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100105	ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
1012023100250	KAROLINE FERREIRA GREGORIO
1012023100060	MARILIA SYLTRO DE SOUZA
1012023100773	PATRICIA DE TRISTÃO FERREIRA
RA	

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE	
RELATÓRIO:	
CURSO: PROCESSOS GERENCIAIS	
MÓDULO: II	
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINI; DANILO MORAIS DOVAL	
ESTUDANTE: PATRÍCIA DE TRISTÃO FERREIRA	
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023	

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foram discutidos os pontos a serem abordados antes da redação/edição do PI. Todos os participantes estavam muito prontos e solícitos. A partir desta conversa, pudemos compreender melhor o conteúdo e definir o perfil da empresa e do empreendedor.

Desafio: O maior desafio foi encontrar dados e informações relativas e dados plausíveis para o empreendimento.	
Cronograma das Ações: Foi definido através de grupo criado via Whatsapp, onde concordamos todos em dividir o PI em partes homogêneas para que cada um pudesse executar uma delas. Definimos qual seria o empreendedor, o empreendimento e conversamos sobre os conteúdos de cada um para que não ficassem desconexos.	
Síntese das Ações: Os participantes foram muito participativos e conseguimos juntos realizar a atividade. Todos sem exceção foram muito prontos e atenciosos comigo: Alexandre, Karolyne e Marília. Todos os participantes foram comprometidos e obstinados.	
e. Aspectos positivos: Pudemos compreender melhor os conceitos propostos e nos aventurar nesse universo ainda que hipotético.	
f. Dificuldades encontradas : Não consegui acesso ao arquivo compartilhado e encontrei dificuldades para gravar as minhas alterações.	
g. Resultados atingidos: O PI foi concluído de forma objetiva e conexa. Obtivemos mais conhecimento através dele.	
h. Sugestões / Outras observações :	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
1012023100105	ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
1012023100250	KAROLINE FERREIRA GREGORIO
1012023100060	MARILIA SYLTRO DE SOUZA
1012023100773	PATRICIA DE TRISTÃO FERREIRA
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:

CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: II
PROFESSOR RESPONSÁVEL; LUIZ FERNANDO PANCINEDANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: KAROLINE FERREIRA GREGORIO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º TRIMESTRE DE 2023

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Recebemos a proposta de desenvolvermos um projeto sobre um novo empreendimento, algo que pudéssemos explorar nossa criatividade. fizemos uma reunião com todos os participantes do grupo, avaliamos, dividimos suas respectivas partes e todos puderam ter um ótimo desenvolvimento.

Desafio: uma das etapas desse projeto que julgo mais desafiadora foi criar um novo norte para a empresa com dados coerentes

Cronograma das Ações: Fizemos uma reunião via whatsApp, definimos nossas respectivas partes, avaliamos durante o processo como estava ficando cada parte do projeto.

Síntese das Ações: nos reunimos de maneira online, conversamos sobre o que estávamos desenvolvendo, contamos com o apoio e dedicação de todos do grupo.

i. Aspectos positivos: conseguimos ter mais interação com pessoas de diferentes cursos e evoluímos bastante nosso desenvolvimento sob o projeto em questão

j. Dificuldades encontradas: foi um tanto dificultoso adaptar alguns pontos do projeto na hora de fazer a edição

k. Resultados atingidos: conseguimos concluir o projeto de maneira eficaz e pudemos fazer uma autoavaliação sobre nosso desempenho

l. Sugestões / Outras observações: É um projeto com um grau de dificuldade significativo e que demanda bastante tempo.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100105	NOME ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
1012023100250	NOME KAROLINE FERREIRA GREGORIO
1012023100060	NOME MARILIA SYLTRO DE SOUZA
1012023100773	NOME PATRICIA DE TRISTÃO FERREIRA
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: II
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE; DANILO MORAIS DOVAL
ESTUDANTE: MARILIA SYLTRO DE SOUZA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foram discutidos os pontos a serem abordados antes da redação/edição do PI. Todos os participantes estavam muito prontos e solícitos. A partir desta conversa, pudemos compreender melhor o conteúdo e definir o perfil da empresa e do empreendedor.
Desafio: O maior desafio foi encontrar dados e informações relativas e dados plausíveis para o empreendimento.
Cronograma das Ações: Foi definido através de grupo criado via Whatsapp, onde concordamos todos em dividir o PI em partes homogêneas para que cada um pudesse executar uma delas. Definimos qual seria o empreendedor, o empreendimento e conversamos sobre os conteúdos de cada um para que não ficassem desconexos.
Síntese das Ações: Os participantes foram muito participativos e conseguimos juntos realizar a atividade. Todos sem exceção foram muito prontos e atenciosos comigo: Alexandre, Karolyne e Patricia. Todos os participantes foram comprometidos e obstinados.
a. Aspectos positivos: Pudemos compreender melhor os conceitos propostos e nos aventurar nesse universo ainda que hipotético.

b. Dificuldades encontradas : Não consegui acesso ao arquivo compartilhado e encontrei dificuldades para gravar as minhas alterações.
c. Resultados atingidos , O PI foi concluído de forma objetiva e conexa. Obtivemos mais conhecimento através dele.
d. Sugestões / Outras observações

12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

1012023100105	NOME ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
1012023100250	NOME KAROLINE FERREIRA GREGORIO
1012023100060	NOME MARILIA SYLTRO DE SOUZA
1012023100773	NOME PATRICIA DE TRISTÃO FERREIRA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

15. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100105	ALEXANDRE HENRIQUE OLIVEIRA FILHO
RA	NOME

