



UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**PROCESSOS GERENCIAIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**HESKI ALIANÇAS E JOIAS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**PROCESSOS GERENCIAIS**

**PROJETO INTEGRADO**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**HESKI ALIANÇAS E JOIAS**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Isabela Cyborg C. Castro, RA 1012023100303

Marcella Santangelo Moreira, RA 1012023100068

Victor L. Latocheski Santos, RA 1012023100238

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>7</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	7
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	13
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	13
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	14
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	17
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	18
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	26
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>27</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>29</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>31</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>36</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O brainstorm, ou tempestade de ideias, é uma técnica muito utilizada para gerar soluções criativas, na qual os participantes de um grupo são encorajados a contribuir com suas ideias, sem críticas ou julgamentos, para que haja uma grande quantidade de sugestões com o objetivo de explorar todas as possibilidades e, a partir daí, selecionar as ideias mais viáveis, interessantes e inovadoras. Podemos usar o brainstorm em diversos contextos, desde o âmbito profissional até a vida pessoal, e é uma ferramenta poderosa quando se trata de fomentar a criatividade e a inovação.

Neste projeto temos a proposta de um brainstorming empresarial para a criação de um novo empreendimento e assim criamos a Heski Alianças e Joias. Uma joalheria personalizada com foco no público jovem, proporcionando aos nossos clientes a experiência de elaborar a sua própria joia, trazendo exclusividade e inovação através dos nossos processos de criação e apresentação de cada joia. Inicialmente, por se tratar de uma empresa focada em atrair os mais jovens para esse mercado, optamos por ser uma loja varejista com atendimento 100% online contando com um showroom de apoio, assim podemos diminuir os gastos com infraestrutura e segurança e apresentar para o público uma compra rápida, fácil e segura sem muitas burocracias como em uma joalheria tradicional.

No decorrer deste trimestre, vimos em Gestão Empreendedora que, se queremos que a nossa empresa tenha um ambiente que estimule o empreendedorismo, devemos enfatizar a criatividade, a inovação e a tomada de riscos, criando uma cultura incentivadora da experimentação e da busca de novas oportunidades, assim auxiliamos no desenvolvimento de um perfil empreendedor em nossos colaboradores. Além disso, empreendedores bem-sucedidos são aqueles que possuem habilidades de liderança, visão estratégica e capacidade de adaptação, por isso, com o avanço da tecnologia e a

crescente demanda por soluções inovadoras, o empreendedorismo tem se tornado cada vez mais relevante e atraído pessoas de diferentes idades e formações profissionais.

Em Administração Estratégica observamos que é um processo de planejamento, implementação e avaliação das atividades da organização para alcançar os objetivos de curto, médio e longo prazo que envolve a análise do ambiente interno e externo, a definição de missão, visão e valores claros para que estes possam nos auxiliar na formulação de estratégias para o crescimento do empreendimento.

Assim, concluímos que o objetivo desse projeto é trazer uma visão geral do nosso empreendimento, contemplando a estrutura inicial da empresa e quais as características necessárias do perfil empreendedor com foco na inovação, de forma a atrair o público jovem, proporcionando uma experiência diferenciada e interativa para os clientes.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Heski Alianças e Jóias partiu da iniciativa de três amigos que estão cursando Processos Gerenciais na Unifeob, e se uniram para abrir o próprio negócio. A escolha do ramo joalheiro foi devido a um dos integrantes da equipe ter mais de 5 anos de experiência na área de jóias, pedras preciosas e design 3D. O nome Heski foi retirado do sobrenome desse mesmo integrante, que seria LatocHeski, de origem polonesa.

No Brasil o ramo de joias é muito restrito, mas ainda assim competitivo, um estudo realizado pelo IBGM - Instituto Brasileiro de Gemas e Metais - apura 261 indústrias ligadas ao mercado de joias e aponta que o Brasil está no ranking dos 15 maiores produtores de peças em ouro do mundo, com um total de 22 toneladas de joias criadas e comercializadas por ano.

Somos uma fábrica de jóias que oferece atendimento online e um showroom com atendimento agendado. Nossos produtos são confeccionados sob encomenda, pensado, projetado e produzido especialmente para cada cliente, pois queremos representar com a marca o amor, a longevidade e a importância de ter ou presentear com algo duradouro, oferecendo modelos minimalistas e modelos exclusivos projetados conforme os sentimentos que o cliente quer transmitir.

Optamos em focar nas vendas online com o auxílio do nosso showroom expondo réplicas dos nossos modelos. O showroom se localiza na cidade de São Paulo para melhor atender a todos e ter o benefício de residir em uma metrópole, tendo acesso a grandes fornecedores, distribuidores, clientes e etc.

Se o atendimento for virtual, os clientes entrarão no site e serão atendidos por uma assistente inteligente que fará um questionário para entender quais aspectos representam aquele cliente, como a cor do ouro, formato das joias, entre outros. Caso o atendimento seja presencial em nosso showroom, o processo será o mesmo do

atendimento virtual, porém o cliente poderá visualizar as réplicas dos modelos que possuímos ou visualizar o modelo gerado pela inteligência artificial e impresso em resina através de uma impressora 3D. Nosso objetivo é conseguir representar os desejos e sentimentos mais íntimos de todos que não encontraram a joia ideal no mercado tradicional.

Tanto para a compra no showroom quanto para a compra virtual, o prazo de confecção será de 2 dias úteis.

Todas as joias são produzidas através da fundição por cera perdida, processo que demora apenas 24h para ser concluído, tendo ainda tempo para eventuais demandas superiores. Assim nosso tempo de confecção será menor, se compararmos aos prazos de confecção de nossos concorrentes, como Stella Diamonds e Reisman Alianças. Ainda iremos oferecer um grande diferencial no pós-venda, garantindo a manutenção das peças caso seja necessário realizar ajustes, polimentos e reparos através da logística reversa, auxiliando cada cliente virtualmente, contando com a garantia vitalícia.

Toda a organização foi pensada para atrair o público mais jovem, entre 20 e 40 anos, que vem diminuindo o interesse pela compra de joias tradicionais produzidas em metais nobres. Entramos no mercado para inovar, possibilitando que os clientes possam personalizar conforme desejam, sem delimitações do que podemos produzir. E também confeccionamos em curto tempo para que os clientes do país inteiro consigam receber em um prazo menor que o da concorrência.

Estamos abertos ao novo, fazemos o possível para atender a todos os clientes, buscando novos métodos e tecnologias, comprometidos com o desejo de representar cada sentimento envolvido em ocasiões especiais.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

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

O mercado empresarial vem passando por várias mudanças ao longo dos anos. Diante da insegurança que toda mudança provoca, é preciso buscar meios de se adaptar a elas e buscar a sobrevivência em um ambiente de incertezas. Muitas vezes, um novo negócio ou um empreendimento já existente são o meio que as pessoas encontram para sobreviver e, ao mesmo tempo, realizar um sonho.

Empreendedor é uma pessoa que realiza, que é capaz de produzir novas ideias com criatividade e empenho de realização. Uma pessoa com perfil empreendedor tem habilidades de avaliar oportunidades, buscar recursos e organizar equipes necessárias para colocar essas oportunidades em prática de forma adequada para alcançar os resultados desejados. São pessoas motivadas e corajosas, que assumem riscos para realizar suas ações.

Assim como o empreendedorismo, o empreendedor também possui papel importante no desenvolvimento da economia de um país. É ele quem produz novas ideias por meio de sua imaginação e criatividade, motivado pelo desejo de se realizar, de assumir responsabilidades e de conquistar sua independência. Em uma definição básica, o empreendedor é aquele que cria e inicia algo novo, que sai na frente dos outros, que enxerga oportunidades onde ninguém vê.

Apesar de não existir uma definição única, algumas características ou traços empreendedores são sempre citados pelos pesquisadores, como:

- O empreendedor desenvolve a capacidade de se adiantar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Tem atitude proativa, busca possibilidades de expandir e aproveitar oportunidades diferentes para aplicar em seus negócios.
- Desenvolver a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O empreendedor não desiste diante de obstáculos, revê e persiste ou muda seus planos para alcançar objetivos, dedica-se além da média para atingir seus objetivos.
- O empreendedor procura e avalia alternativas para tomar decisões, busca reduzir as chances de erros, aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.
- Colaboração com os funcionários e afeto com os clientes. O empreendedor mantém suas promessas, não importa quais sejam as adversidades.
- A disposição do empreendedor para fazer sempre mais e melhor. Ele tem a característica de melhorar sempre seu negócio ou seus produtos, satisfaz e supera as expectativas dos clientes, cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.
- O empreendedor consegue estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo.
- Ele desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva e com prazos definidos.
- O empreendedor desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que é otimista e determinado, mesmo diante da oposição, transmite confiança na sua própria capacidade.

Um empreendedor não necessariamente é dono do negócio, ele pode ser um profissional de qualquer área na empresa que busca transformar, evoluir os processos da organização que atua.

### 3.1.2 FONTES DE CAPITAL

As empresas têm duas fontes principais de capital: capital próprio e capital de terceiros. A capitalização por meio de capital próprio é simples e envolve o uso de reservas da empresa, aumento de capital pelos sócios ou recursos informais de pessoas físicas, já a capitalização por meio de capital de terceiros requer planos de investimentos mais amplos.

Para obter capital de terceiros, as empresas podem escolher por diferentes opções, o capital de investimento pode ser obtido através da entrada de um novo sócio, com alterações no contrato social, ou por meio da emissão de títulos no mercado financeiro, como debêntures, especialmente para pequenas empresas. O capital de empréstimo ou financiamento por endividamento envolve o acesso a linhas de financiamento oferecidas por bancos comerciais, com a necessidade de garantias reais e aval.

Existem também linhas de financiamento subsidiadas pelo governo, operadas por agentes oficiais e bancos comerciais, que oferecem condições mais favoráveis em termos de juros e prazos, embora também exijam garantias. O governo ainda disponibiliza recursos por meio de programas de incentivo à capacitação e desenvolvimento, operados pelos ministérios, esses recursos são concedidos como subsídios e, em contrapartida, exigem que as empresas desenvolvam projetos.

Assim, as empresas têm diferentes opções para obter capital, seja por meio de capital próprio ou de terceiros, de acordo com suas necessidades e planos de investimentos.

Uma ótima observação a se fazer é que, ao utilizar capital próprio para investir na sua empresa, é necessário compensar o valor da rentabilidade daquela mesma quantia aplicada e também cobrir os juros pagos, como se fosse o caso de um financiamento.

Na Heski Alianças e Jóias decidimos utilizar a aplicação de capital próprio, inicialmente advindos de 3 sócios proprietários, cada um investindo 150 mil reais, somando um total de 450 mil reais para que sejam destinados a toda infraestrutura da empresa, como aluguel do showroom, fábrica, compra dos móveis, maquinários, matéria-prima, instalações, remunerações, entre outros.

Tomamos essa decisão baseada em comparações com a simulação de um financiamento com a Desenvolve São Paulo no valor de 450 mil reais, com prazo de pagamento em 5 anos e pagaríamos ao todo R\$653.352,76, totalizando R\$203.352,76 em juros ao banco, considerando a taxa de 0,33%<sup>1</sup> ao mês acrescidos da SELIC 2023 (13,75%). Caso não escolhêssemos essa opção, poderíamos deixar a soma dos nossos valores - 450 mil reais - aplicados na poupança, por exemplo, durante os mesmos 60 meses e geraria R\$607.045,99, um rendimento de R\$157.045,99 bruto aos proprietários, calculado pelo rendimento da conta poupança de 6,17% anual.

Dessa forma, preferimos investir por capital próprio, onde vamos cobrir esses juros que serão pagos aos proprietários e serão maiores que os rendimentos que teriam com essa mesma quantia aplicada.

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

A Heski Alianças e Joias vai oferecer atendimento 100% online e contará com o apoio de um showroom com atendimentos agendados. Para conseguirmos entender melhor como vai funcionar esse novo empreendimento, primeiro precisamos conhecer o mercado que estamos inseridos e os clientes que desejamos atender.

Inicialmente seremos uma organização jurídica enquadrada no formato EPP - Empresa de Pequeno Porte - com enquadramento sindical dos empregados pelo sindicato do comércio. Por se tratar de uma loja varejista de peças em ouro e diamantes, no ramo joalheiro, o valor dos impostos sobre esses produtos será de aproximadamente

30% sobre o valor final. Para redução e simplificação da carga tributária, trabalharemos com o regime tributário do Simples Nacional.

Cada um dos três sócios terão uma atuação importante no organograma da empresa para que o serviço flua, teremos como diretora financeira a sócia Marcella Santangelo, como diretora de marketing e vendas a sócia Isabela Cyborg e como diretor de produção Victor LatocHeski. O restante da equipe será composta por outras sete pessoas que irão auxiliar e apoiar em todos os setores e processos da empresa.

Para minimizar os encargos no valor final do produto, tornando a mercadoria mais atrativa, optamos em focar nas vendas online com o auxílio do nosso showroom expondo réplicas dos nossos modelos, ao invés de uma loja física, com estoque em ouro a pronta entrega, que necessita de alta segurança, logística de atendimentos e diversos fatores que encarecem o valor final da joia.

Como estamos localizados na cidade de São Paulo, capital, temos grande facilidade de vendas e distribuição por se tratar da maior metrópole do país, pois em 2022, foram realizados 57.852 casamentos apenas em nossa cidade, 245.865 no estado de São Paulo e um total de 814.000 no Brasil. Nosso foco, será atrair o público mais jovem - faixa etária entre 20 e 40 anos - que vem perdendo o interesse em adquirir alianças que representam o amor, a união, com joias eternas e duradouras, confeccionadas a partir de materiais nobres. Nosso público alvo será, principalmente, os futuros noivos e noivas que residem na cidade de São Paulo ou em nosso estado, para que a entrega seja hábil e o pós-venda seja eficiente e acessível por ser de uma região próxima.

Se o atendimento for virtual, os clientes entrarão no site e iniciarão um atendimento inteligente que realizará uma série de perguntas para entender as preferências de cada cliente, após isso o sistema disponibilizará modelos exclusivos de alianças e anéis e aspectos que o cliente deve escolher de acordo com o que lhe agrada mais para a personalização, como cor do ouro, formato, pedras e tipos de gravação. No final, a inteligência artificial vai gerar algumas opções do modelo elaborado seguindo as preferências do cliente.

Caso o atendimento seja presencial em nosso showroom, o processo será o mesmo do atendimento virtual, porém o cliente poderá visualizar as réplicas que possuímos ou visualizar o modelo gerado pela inteligência artificial e impresso em resina através de uma impressora 3D. Nosso objetivo é conseguir representar o desejo e sentimentos mais íntimos de todos que não encontraram a joia ideal no mercado tradicional.

Ainda iremos oferecer um grande diferencial no pós-venda, auxiliando cada cliente virtualmente, desde ajuste das joias, como polir, consertar e reparar quaisquer danos que venham acontecer, sem que precisem se deslocar de sua residência.

Toda a operação de entregas será feita pelos Correios, desde a entrega de um novo produto até o Sedex reverso e a entrega da encomenda novamente nos casos de atendimentos pós-vendas.

Após esse entendimento, podemos demonstrar os valores necessários para custear toda a infraestrutura da empresa, para que assim seja calculado o capital inicial para que o projeto saia do papel e se torne real.

Com maquinários de produção como fornos, conjunto de fundição por cera perdida, polidoras, bancadas de trabalho e insumos para esses maquinários, iremos investir 110 mil reais. Com a elaboração do site E-Commerce e assistente virtual de inteligência artificial, 100 mil reais. Para a compra e instalação de todos os móveis, máquinas e equipamentos necessários no showroom e na oficina, investiremos um total de 70 mil reais. Para capital de giro, gastos com matéria-prima utilizada, que será a compra de ouro e pedras naturais, pois teremos que ter em média 400g de ouro e 10 quilates de pedras, nos valores atuais somará 120 mil reais. E para os encargos de segurança e salário dos colaboradores serão destinados 40 mil reais e teremos uma reserva de 10 mil reais.

O maior comprometimento da Heski Alianças e Joias é que os clientes sintam-se satisfeitos com os nossos produtos e serviços, que a experiência de comprar conosco seja inesquecível e segura, tornando nossa marca referência de qualidade e personalização no mercado joalheiro.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Segundo Sapiro e Chiavenato (2020, p. 23), o planejamento estratégico é “um processo de formulação e execução de estratégias organizacionais para buscar a competição bem-sucedida da organização e de sua missão e visão no ambiente onde ela atua [...]”. Através dele, é possível planejar o foco e a direção que a organização pretende seguir, moldando e orientando o que ela faz e por que faz, garantindo competitividade com foco no futuro.

Esse processo gerencial precisa ser realizado de tal forma que possibilite ser acompanhado sistematicamente, para que sejam realizados possíveis ajustes nos objetivos da organização e assim cumprir um de seus propósitos que é auxiliar a tomada de decisões através da análise de mercado, dos concorrentes, das novas demandas, dos produtos e da lucratividade.

Diante disso, na Heski Alianças e Joias, apresentaremos ao público mais jovem o brilho em se ter uma joia de qualidade, durável e que representa todo o sentimento envolvido em uma data especial. Através de nossas peças, proporcionaremos aos nossos clientes a experiência de elaborar a sua própria joia, pensando em suas preferências e trazendo exclusividade por meio do que há de mais inovador e tecnológico nesse mercado, que muitas vezes pode ser visto pelos leigos como algo antiquado.

Além disso, nossos processos serão pensados e constantemente otimizados para que, mesmo se tratando de um produto completamente personalizado, tenhamos agilidade e precisão em nossos prazos de entrega, que será o mais rápido do

nosso ramo de atuação. Em nosso site, o cliente responderá algumas perguntas para que possamos conhecê-lo melhor e assim entender quais os elementos que mais lhe agradariam na confecção da peça, a partir disso lhe apresentaremos um portfólio de opções. E ainda teremos em nossa produção o método de gravação a laser, tornando possível gravar não só nomes e datas, mas qualquer tipo de imagem que o cliente desejar. Com o término do processo de escolha e elaboração da joia, apresentaremos um projeto 3D para que o cliente veja uma previsão de como ficará sua peça e, após a conclusão da compra, iniciaremos a confecção da peça com o prazo de 2 dias úteis.

As vendas e o marketing serão realizados inteiramente on-line, para que possamos ter uma capacidade maior de abrangência e diversificação de nossa clientela em todo o território nacional.

O objetivo da Heski Alianças e Joias é buscar amplamente o que há de mais moderno no mercado do ouro e mostrar ao público jovem que ainda vale a pena investir em uma joia, principalmente, ao se tratar de algo tão personalizado, que representará a personalidade de quem estará usando, trazendo sempre à memória os sentimentos envolvidos naquela ocasião por toda a eternidade.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

Dentro do planejamento estratégico a missão, a visão e os valores são fundamentais para definir a identidade e direção da organização, onde cada um desses elementos desempenha um papel específico na construção da cultura organizacional e na orientação das decisões. Portanto, é fundamental que, desde o início da organização, sejam estabelecidos estes parâmetros e de maneira que possam ser revisados e validados durante toda a sua existência.

Segundo Terence (2002, p. 55), “uma declaração de missão deve definir o negócio da empresa sucintamente, fornecendo uma visão clara do que a empresa está tentando fazer para seus clientes [...]”, assim vemos que a missão deve ser simples, clara

e gerar entusiasmo de acordo com o rumo estabelecido pela gerência, mostrando quais os benefícios para os seus clientes. Podemos definir ainda a missão como sendo a razão de ser de uma organização, servindo como base para a construção da estratégia.

Quando falamos sobre a visão, trata-se de uma declaração inspiradora do futuro que a organização deseja, algo em torno do que a organização quer se tornar a longo prazo, por isso, precisa ser uma declaração ousada, mas alcançável, que reflete seus valores e crenças. Um dos objetivos da visão de uma organização é inspirar seus funcionários e stakeholders para que estes contribuam com a sua realização.

De acordo com Terence (2002), a visão da empresa pode ser definida como a visão do tipo de empresa que a gerência está tentando criar, ou seja, para onde a gerência pretende conduzir os rumos da empresa, assim a definição da visão mostrará qual direção a empresa seguirá, podendo ser definida como uma frase de efeito que gere motivação em seus agentes internos e cativação nos externos.

Já os valores podem ser definidos como os ideais de atitude e comportamento que devem estar presentes nas relações da organização com os seus funcionários, fornecedores, clientes e qualquer outro agente que venha a ter algum tipo de ligação com a empresa. São os princípios éticos e culturais que representam as crenças fundamentais e devem ser um reflexo de sua identidade organizacional, sendo comunicados de forma clara para todos os envolvidos. Dessa forma, são os valores que contribuem para estabelecer um padrão de excelência, garantindo a consistência na cultura organizacional, podendo melhorar pontos como confiança, lealdade, motivação e reputação dos agentes.

Assim, como afirma Terence (2002, p. 104), os valores são:

Conjunto de crenças e princípios que guiam as ações e atividades da empresa. A declaração de valores irá propiciar aos agentes internos (funcionários) e externos (clientes atuais e potenciais, fornecedores, distribuidores, concorrentes e comunidade), quais são as crenças e princípios que norteiam as atividades da empresa, levando-os a agir de acordo com os mesmos.

Os valores de uma empresa podem ser usados até mesmo como uma ferramenta de seleção em processos de contratação e nos processos de avaliação de desempenho internamente.

Abaixo, segue exemplos de missão, visão e valores de empresas do mesmo ramo que a Heski Alianças e Joias.

❖ H.Stern

Missão

Encantar nosso cliente, vendendo luxo e emoção em forma de joias, relógios, acessórios e serviços. Transformar ideias em produtos, respeitando nossos princípios e valores.

Visão

Ser mundialmente reconhecida como uma das mais importantes joalherias, pelo sucesso e prestígio de seus produtos e serviços.

Valores

- Excelência e Inovação
- Honestidade e ética
- Comprometimento
- Liderança pelo exemplo
- Discrição
- Respeito

❖ Virtual Joias

Missão

Tornar especiais todos os seus momentos.

Visão

Ser a maior e melhor joalheria online do Brasil.

Valores

- Foco no cliente;
- Qualidade;
- Inovação;

- Agilidade;
- Transparência.

❖ Reisman

Missão

Concretizar sonhos eternizando sentimentos.

Visão

Ser a melhor empresa do segmento superando as expectativas dos nossos clientes com base na melhoria contínua de todos os processos.

Valores

A satisfação do nosso cliente está acima de qualquer venda.

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

Como vimos anteriormente, o tripé MISSÃO-VISÃO-VALORES é importantíssimo para iniciar qualquer empreendimento, pois estabelecerão o direcionamento da organização e quais horizontes deseja alcançar. Dessa forma, estabelecemos a missão, visão e valores da Heski Alianças e Joias.

A missão da nossa marca é capturar, através da personalidade impressa nas joias, todo o valor de cada gesto, fazendo com que os sentimentos envolvidos em cada escolha sejam eternizados.

A visão da Heski Alianças e Joias é ser uma marca reconhecida nacionalmente como referência em inovação e personalização, apresentando para seus clientes que joias em ouro também podem ser modernas e diferenciadas.

Nossos valores são excelência, ética, inovação, criatividade e foco no cliente.

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

### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

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

Autoconhecimento é a habilidade que uma pessoa tem de conhecer a si mesma, de reconhecer tudo aquilo que afeta o seu bem-estar, saber quais são as coisas que gosta, seus sonhos e tudo que contribui para a sua felicidade. Afinal, todos têm sonhos, planos, projetos que querem alcançar na vida pessoal e profissional, e o planejamento das ações a serem tomadas são extremamente importantes e para isso é preciso se autoconhecer.

É no processo do autoconhecimento que conseguimos definir a missão de vida e o propósito, e tudo isso pode ser apoiado por meio de um plano que consiga traçar a trajetória.

O primeiro passo para fazer escolhas e realizações que façam sentido é termos um propósito e conhecermos a nós mesmos. Uma técnica de planejamento estratégico que podemos utilizar para a autoanálise é a Análise FOFA/SWOT:

- Forças (strengths): representa o potencial e competência, tanto do lado pessoal como profissional. Ex: autoestima, determinação.
- Fraquezas (weaknesses): conhecer as limitações e fraquezas ajuda no desenvolvimento da carreira. Ex: a dificuldade em lidar com frustrações e resultados negativos.
- Oportunidades (opportunities): representa o olhar sob uma perspectiva externa, o momento de identificar as oportunidades da carreira e da área de atuação. Ex: oportunidade de empreender.

- Ameaças (threats): situações externas que representam barreiras para o propósito e objetivo, não tendo controle sobre elas. Ex: instabilidade financeira.

Com essa técnica podem ser realizados uma análise a partir de duas perspectivas:

- Externa: onde olhamos para fora, para o ambiente à nossa volta, explorando as potencialidades e condições que podem nos influenciar de forma positiva ou negativa.
- Interna: analisa as capacidades e aptidões que podem ajudar ou limitar o alcance do propósito.

Aplicar a análise FOFA/SWOT vai ajudar a identificar os pontos fortes e fracos de uma pessoa, revelando como valorizar aquilo que já é bom e buscar melhorias.

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

Foco significa ter um objetivo, estabelecer um planejamento, ter disciplina e persistência para atingir as metas e alcançar o que se pretende. Diversos fatores externos e internos influenciam a construção da trajetória de vida, por isso, os objetivos e planos devem ser organizados por meio de um planejamento claro, direto e viável.

Uma das formas de traçar objetivos é o Brainstorming, abertura do pensamento ou tempestade de ideias, que pode ser realizado individualmente onde a pessoa tem um momento individual listando seus planos, projetos, prioridades e ideias para realizar o propósito; ou em grupo, convidando pessoas que possam contribuir com boas ideias.

Existem quatro orientações que devem ser seguidas ao realizar um brainstorming:

1. Quanto maior o número de ideias, melhor.
2. As críticas ficam de fora durante a sessão
3. Quanto mais criativa e inusitada a ideia, melhor.
4. A combinação e o aprimoramento de ideias são sempre bem-vindos.

Após listar todas as ideias que surgiram, a pessoa precisa analisar e filtrar essas ideias, sem perder o foco.

Foco, refinamento de ideias e tomada de decisão são técnicas que fazem parte o tempo todo na vida das pessoas. Uma boa técnica para isso é o funil de ideias, com ele a pessoa analisa 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?

Por meio do funil, a pessoa consegue traçar as possibilidades e verificar as alternativas que apresentam respostas mais positivas e viáveis para o propósito.

Na vida profissional a diferenciação é uma característica fundamental, um elemento que podemos levar em consideração ao estabelecer projetos e planos, pois está conectada aos pontos fortes, competências que podem colaborar para a geração da identidade profissional de uma pessoa. E para que o indivíduo possa ter um diferencial na carreira, um caminho é analisar dois tipos de habilidades, as Hard Skills e Soft Skills, que são definidas:

- Hard Skills: 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: habilidades associadas com a forma como as pessoas se relacionam e se conduzem frente às outras pessoas, como criatividade, inteligência emocional, empatia, bom senso, tomada de decisões e flexibilidade cognitiva.

Assim, para ter direção ao alcançar os projetos, precisa ser estabelecido objetivos, metas e indicadores, sabendo onde quer chegar e o que é necessário para alcançar esses objetivos e avaliar os esforços desempenhados.

As metas apresentam uma posição mais tática, de curto e médio prazo, a meta pode ser visualizada como a quantificação e mensuração dos objetivos estabelecidos, vinculada a um indicador de desempenho.

E o objetivo tem uma posição mais estratégica, de longo prazo, servindo de direcionador do planejamento que ajuda a alcançar o propósito.

Outra ferramenta extremamente eficaz para realizar um planejamento é o modelo de negócio Canvas, usado para desenvolver um Canvas Pessoal, gerando uma visão mais ampla para um projeto.

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

O planejamento estratégico desempenha um papel fundamental na definição das diretrizes e no estabelecimento de metas claras e alcançáveis para orientar a trajetória de uma organização, projeto ou indivíduo. Ao utilizar ferramentas específicas, como o planejamento SMART, é possível garantir a eficácia e a viabilidade das metas estabelecidas. O planejamento SMART é uma abordagem que envolve a definição de metas específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais. Isso significa que as metas devem ser detalhadas e bem definidas, permitindo uma avaliação objetiva do seu progresso, além disso, é importante que sejam alcançáveis e realistas, considerando os recursos disponíveis. As metas devem ser relevantes para o objetivo geral e devem ser definidas com prazos estabelecidos, o que ajuda a criar um senso de urgência e a manter o foco na execução.

No processo de execução do planejamento estratégico, a metodologia PDCA (Plan-Do-Check-Act) ou PDCL (Plan-Do-Check-Learn) é amplamente utilizada. Essa abordagem cíclica envolve a etapa de planejamento das ações, em que são definidos os passos necessários para atingir as metas estabelecidas. Em seguida, ocorre a fase de execução, em que as ações são implementadas de acordo com o plano estabelecido. Após a implementação, é realizada a verificação dos resultados, comparando-os com as metas e os indicadores estabelecidos. Com base nessa análise, é possível identificar pontos fortes e áreas de melhoria, permitindo a aprendizagem e aprimoramento contínuos.

No contexto profissional, a compreensão das Cinco Forças de Porter é uma ferramenta valiosa para analisar a competitividade e o panorama de atuação de uma

empresa em um determinado setor. Essas forças incluem a rivalidade entre concorrentes, o poder de negociação dos fornecedores e dos clientes, a ameaça de novos entrantes no mercado e a ameaça de produtos substitutos. Ao avaliar cada uma dessas forças, é possível obter uma compreensão mais profunda do ambiente competitivo e identificar estratégias para se destacar no mercado.

Outra ferramenta amplamente utilizada é a Matriz BCG (Boston Consulting Group), que analisa o portfólio de produtos de uma empresa com base no ciclo de vida dos produtos. Adaptando essa matriz para o contexto das competências profissionais, é possível identificar quais competências são consideradas estrelas (competências importantes agora e com grande potencial no futuro), interrogações (competências que ainda precisam ser desenvolvidas e exploradas), vacas leiteiras (competências que geram retorno financeiro e devem ser mantidas) e cães (competências que não são consideradas estratégicas e podem ser descartadas ou minimizadas).

Por fim, a técnica 5W2H pode ser utilizada para a elaboração de planos de ação detalhados e organizados. Ela envolve responder a sete perguntas-chave: o quê? Por quê? Onde? Quem? Quando? Como? E quanto?. Essas perguntas ajudam a estabelecer os elementos essenciais para a execução de um plano, incluindo a definição clara do que será feito, os motivos por trás da ação, o local onde será realizada, as pessoas responsáveis pela execução, o prazo estabelecido, a maneira como será realizada e os recursos financeiros e materiais necessários.

Ao adotar a abordagem do planejamento estratégico aliado a essas ferramentas, as organizações podem obter uma visão mais completa do seu ambiente de atuação, identificar metas claras e realistas, implementar ações de forma eficiente e avaliar os resultados alcançados. Além disso, a utilização dessas ferramentas promove a aprendizagem contínua, permitindo que a organização se adapte às mudanças do mercado e busque melhorias constantemente.

É importante ressaltar que cada organização ou projeto pode adaptar essas ferramentas de acordo com suas necessidades específicas. O planejamento estratégico

não é um processo estático, mas sim um ciclo contínuo de planejamento, execução, verificação e aprendizagem, que permite ajustes e otimizações ao longo do caminho.

Em resumo, o planejamento estratégico e o uso de ferramentas como o planejamento SMART, a metodologia PDCA ou PDCL, as Cinco Forças de Porter, a Matriz BCG e a técnica 5W2H fornecem uma base sólida para a definição de metas e a implementação eficiente de ações. Essas ferramentas auxiliam na análise do ambiente, no aproveitamento de oportunidades, no gerenciamento de competências e no desenvolvimento de planos de ação detalhados, resultando em uma melhor orientação estratégica e maior probabilidade de alcançar o sucesso desejado.

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

Ao realizarmos um planejamento que dê suporte aos nossos objetivos e propósitos, precisamos estar atentos e ter condições de avaliá-lo, afinal, somente dessa forma conseguiremos definir se estamos seguindo o caminho certo de acordo com as metas e expectativas estabelecidas. Para tal avaliação, é necessário definirmos indicadores de desempenho e métricas atrelados a nossos objetivos, capazes de quantificar nossos resultados, para isso temos algumas possibilidades que são as ferramentas adaptadas do mundo corporativo.

Quando falamos sobre a área de Inteligência de Negócios, temos indicadores que conhecemos como Key Performance Indicators (KPIs) ou indicadores-chave de desempenho, que vamos utilizar para acompanhar a evolução das nossas atividades e servirão como linhas orientadoras dos objetivos que queremos alcançar, nos lembrando que devemos considerar KPIs que façam sentido para nós, envolvendo aspectos financeiros, físicos, familiares e profissionais.

Ainda pensando sobre nossa maior riqueza, nosso conhecimento, precisamos ter em mente que, por ser algo de grande valor, devemos criá-lo, adquiri-lo, preservá-lo e compartilhá-lo com outros. Para isso podemos usar a Gestão do Conhecimento Pessoal, que é um processo pelo qual, individualmente, entendemos as informações, observações e ideias, focando em nosso autodesenvolvimento. Nessa ferramenta, através de alguns

exercícios, seguiremos um processo para gerenciar o conhecimento útil e relevante para a nossa caminhada em busca dos nossos objetivos.

Outra ferramenta útil no processo de planejamento, execução e avaliação dos nossos objetivos são os Objectives and Key-Results (OKRs) ou Objetivos e Resultados-Chaves. Essa opção possibilita a definição de metas colaborativas com resultados mensuráveis e são usadas por grupos e indivíduos, possibilitando que criemos OKRs pessoais como uma forma de acompanhar nossos resultados. Ao definirmos nossas OKRs, devemos encará-las como uma lista de aspirações.

Podemos contar ainda com a metodologia Balanced Scorecard (BSC) para melhorar a gestão dos nossos resultados, pois ela traz a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho visualizados através de quatro perspectivas:

- Financeira
- Do cliente
- Dos processos internos
- Do aprendizado e do crescimento

Esses quatro pontos de vista nos auxiliarão a ver quais objetivos financeiros devemos seguir, quais as nossas necessidades, em quais atividades precisamos ser mais eficientes e como devemos aprender mais e inovar.

Pensando em nosso planejamento como um processo em que projetamos cenários futuros e fazemos previsões, podemos utilizar dois métodos importantes que é o forecast (previsão) e o foresight (visão de futuro), ambos úteis para a realização de planejamentos e tomada de decisões. O forecast trata da previsão de nosso futuro, da projeção de nossos resultados com base em dados passados, por isso vamos utilizar dados que já existem para transformá-los em informações que nos auxiliam em nossas projeções. Já o foresight é usado para refletirmos sobre como eventos presentes podem afetar o nosso futuro e, a partir disso, planejarmos nossos objetivos.

Dessa forma, vemos a importância do planejamento para que possamos alcançar com sucesso nossas metas e objetivos, além disso, é necessário estarmos cientes de

maneira clara e direta sobre o que precisa ser feito e como fazer para que possamos, ao longo do processo, avaliar e medir como está sendo o nosso desempenho em relação ao nosso planejamento. Através desses indicadores conseguiremos avaliar o quanto estamos seguindo os nossos propósitos ou se há a necessidade de revisão de nossos planos, e assim continuar trilhando nosso caminho rumo a nossas conquistas.

### 3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



**UNIFEOB - CENTRO UNIVERSITÁRIO FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS**  
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

**PENSANDO ESTRATEGICAMENTE: Aplicando ferramentas e estratégias de negócios para o planejamento profissional.**

Isabela Cyborg C. Castro, Marcella Santangelo Moreira e Victor L. Latocheski Santos

Ao longo de nossa vida, temos a necessidade de nos sentirmos realizados e bem sucedidos, para isso é necessário conhecermos bem nosso propósito e objetivos, mas o autoconhecimento não basta para que consigamos alcançar tais metas. Nesse sentido, é de extrema importância assumir o controle de nossa caminhada através de um bom planejamento estratégico, que contemple cada passo em direção aos nossos objetivos, assim apresentaremos ferramentas que nos auxiliam a refletir de forma estratégica em nossas ações rumo aos nossos sonhos

#### FORÇAS

Proatividade e resposta rápida  
Capacidade analítica  
Disponibilidade e interesse em aprender  
Capacidade de comunicação  
Experiência no treinamento de pessoas

#### OPORTUNIDADES

Apoio da família  
Atuação em uma nova área da administração e negócios  
Promoção dentro da própria empresa

#### FRAQUEZAS

Dificuldade em lidar com resultados negativos  
Dificuldade em delegar tarefas

#### AMEAÇAS

Grande concorrência  
Predominância dos homens em cargos de liderança na área de negócios e administração

Brainstorming: para refletir sobre planos e projetos para caminhar na direção do seu propósito.

- Direcionar meus esforços para uma promoção a cargo de gerência dentro da empresa que já trabalho
- Focar no desenvolvimento de uma metodologia para uma consultoria de atendimento ao cliente baseado na experiência aplicável em setores como lojas, escolas, clínicas, entre outros.
- Desenvolver minhas habilidades para alcançar uma vaga em setores administrativos de empresas com trabalho híbrido ou remoto

5W2H - Planejamento: conquistar o cargo de gerente geral.

O Quê?	Por quê?	Onde?	Quem?	Quando?	Como?	Quanto?
Direcionar meus esforços para uma promoção a cargo de gerência dentro da empresa que já trabalho	Crescimento profissional e remuneração maior	Na mesma empresa que já trabalho	Eu, minha família, através do suporte e auxílio	Até o final do ano de 2024	Conclusão do curso superior	R\$ 5.147,10

OKRs: Possibilita a definição de metas com resultados mensuráveis

Objetivos	Resultados-chave
Concluir a graduação	KR1: concluir com as notas médias necessárias
	KR2: ter o máximo de aproveitamento das aulas
Conquistar o cargo de gerência geral	KR1: promoção a líder do setor
	KR2: assumir posição de maior autoridade dentro da empresa

## 4. CONCLUSÃO

No desenvolvimento deste projeto, podemos perceber que a administração estratégica envolve todas as áreas de uma organização, buscando o sucesso do planejamento estratégico, através de uma análise do ambiente interno e externo, visando a tomada de decisões mais assertivas e a otimização de processos, potencializando os resultados através de um ambiente propício para a efetivação dos objetivos e metas estipulados.

Além disso, vivemos um cenário de constantes mudanças, o que torna necessário que as organizações saibam se adaptar, para isso a gestão empreendedora nos auxilia na aplicabilidade das características empreendedoras dentro do ambiente organizacional, fazendo com que a criatividade e a inovação sejam estimuladas e a empresa seja sempre competitiva em seu ramo de atuação buscando por desafios e bons resultados.

Aplicando os conhecimentos adquiridos, conseguimos exercitar tais habilidades para desenvolver a Heski Alianças e Joias, buscando inovação em um mercado considerado antiquado pelos mais jovens, trazendo processos tecnológicos e novas opções para aqueles que desejam simbolizar a eternização do compromisso através de uma peça confeccionada em ouro, porém buscam joias modernas e diferenciadas do mercado joalheiro tradicional.

Nesse processo, vimos que nem sempre é fácil manter a organização sendo reconhecida como uma empresa inovadora, mas com o estímulo de características do perfil empreendedor é possível estarmos em constante busca de melhorias e diferenciais. Observamos também que muitas das ferramentas aplicadas em nosso negócio, podem ser aplicadas em nosso planejamento pessoal, contribuindo para que tenhamos sempre uma evolução e assim possamos continuar cooperando para o desenvolvimento da organização em que atuamos.

Diante disso, concluímos como o empreendedorismo impacta de maneira significativa na sociedade e na economia, e como é primordial termos organizações e

empresas que estimulem esse perfil, buscando agregar valor frente às iniciativas e promovendo soluções, pois é o empreendedor que acompanha e promove as evoluções tecnológicas que vemos ao longo dos anos.

## REFERÊNCIAS

Autor convidado. **Veja quanto custa montar uma loja virtual em 2023.** Contabilizei, 2023. Disponível em:<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quanto-custa-montar-uma-loja-virtual/#:~:text=O%20investimento%20inicial%20em%20com%C3%A9rcio,mais%20avan%C3%A7ado%20da%20Loja%20Integrada>>. Acesso em: 25 mai. 2023.

**CALCULADORA DO RENDIMENTO DA POUPANÇA.** IDinheiro, 2023. Disponível em:<<https://www.idinheiro.com.br/calculadoras/calculadora-rendimento-da-poupanca/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento Estratégico - Da Intenção aos Resultados.** 4. ed., rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2020. E-book. ISBN 9788597025705. Disponível em:<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597025705/>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

**DESENVOLVE SP - Simulador de Financiamento.** Desenvolve SP, 2023. Disponível em:<<https://www.desenvolvesp.com.br/empresas/simulador/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

DINO. **Setor de joias deve expandir nos próximos anos.** Valor Econômico, 2023. Disponível em:<<https://valor.globo.com/patrocinado/dino/noticia/2023/03/03/setor-de-joias-deve-expandir-nos-proximos-anos.ghtml>>. Acesso em: 09 jun. 2023.

**EVOLUÇÃO DOS CASAMENTOS - 2000 a 2022.** Seade Estatística Vitais, 2022. Disponível em:<<https://estatisticasvitais.seade.gov.br/casamentos-2000-2021/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

HSTERN. **HStern: Institucional - Sobre a HStern, ©2019.** Página Inicial. Disponível em:<<https://www.hstern.com.br/institucional/sobre-hstern>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

MASSARO, André. **O que é capital próprio e capital de terceiros.** André Massaro, 2020. Disponível em:<<https://www.andremassaro.com.br/capital-proprio-e-capital-de-terceiros/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

MORAIS, Ecio. **As condições para o repasse da tributação incidente sobre o setor de joias.** Feninjer - IBGM, 2017. Disponível em:<<https://feninjer.com.br/as-condicoes-para-o-repasse-da-tributacao-incidente-sobre-o-setor-de-joias/>>. Acesso em: 25 mai. 2023.

Nunes, Ana Carolina. **Banco Central mantém taxa de juros a 13,75% ao ano em primeira reunião após marco fiscal.** CNN Brasil, 2023. Disponível em:<<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/decisao-copom-bc-selic-taxa-de-juros-3-maio-23/amp/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

REISMAN. **Reisman: Institucional - Sobre a Reisman**, ©2023. Página inicial. Disponível em:<<https://www.reisman.com.br/sobre>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

TERENCE, Ana Cláudia. **Planejamento Estratégico como ferramenta de competitividade na pequena empresa**: Desenvolvimento e avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento. 2002, 238f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2002. Disponível em:<<https://teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-27052004-110812/pt-br.php>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

VIRTUAL JOIAS. **Virtual Joias: Institucional - A Virtual Joias**, ©2023. Página Inicial. Disponível em:<<https://virtualjoias.com/a-virtual-joias>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

**ANEXOS**

Heski

Imagem 1 - Logo da Heski Alianças e Joias



## FIP - Simplificado

- Data Simulação: 24/05/2023
- Valor: R\$ 450.000,00
- Percentual: 80%
- Período: 60 Meses
- Carência: 3 Meses

## Condições de financiamento

- Taxa: A partir de **0,33%** <sup>1</sup> ao mês acrescidos da SELIC
- Prazo: até 60 meses\*
- Carência: até 12 meses

PRÉVIA DO FINANCIAMENTO				
PERÍODO DE CARÊNCIA				
MÊS	SALDO DEVEDOR	JUROS	AMORTIZAÇÃO	PRESTAÇÃO
3º	450.000,00	6.526,61	0,00	19.308,80
PERÍODO DE AMORTIZAÇÃO				
MÊS	SALDO DEVEDOR	JUROS	AMORTIZAÇÃO	PRESTAÇÃO
4º	450.000,00	6.346,34	7.894,74	14.241,08
5º	442.105,26	6.235,00	7.894,74	14.129,74
6º	434.210,53	6.123,67	7.894,74	14.018,40
7º	426.315,79	6.012,33	7.894,74	13.907,06
8º	418.421,05	5.900,99	7.894,74	13.795,72
9º	410.526,32	5.789,65	7.894,74	13.684,38
10º	402.631,58	5.678,31	7.894,74	13.573,04
11º	394.736,84	5.566,97	7.894,74	13.461,71
12º	386.842,11	5.455,63	7.894,74	13.350,37
13º	378.947,37	5.344,29	7.894,74	13.239,03
14º	371.052,63	5.232,95	7.894,74	13.127,69

Imagem 2 - Simulação de Financiamento (Desenvolve SP)

15º	363.157,89	5.121,61	7.894,74	13.016,35
16º	355.263,16	5.010,27	7.894,74	12.905,01
17º	347.368,42	4.898,93	7.894,74	12.793,67
18º	339.473,68	4.787,59	7.894,74	12.682,33
19º	331.578,95	4.676,25	7.894,74	12.570,99
20º	323.684,21	4.564,91	7.894,74	12.459,65
21º	315.789,47	4.453,57	7.894,74	12.348,31
22º	307.894,74	4.342,24	7.894,74	12.236,97
23º	300.000,00	4.230,90	7.894,74	12.125,63
24º	292.105,26	4.119,56	7.894,74	12.014,29
25º	284.210,53	4.008,22	7.894,74	11.902,95
26º	276.315,79	3.896,88	7.894,74	11.791,61
27º	268.421,05	3.785,54	7.894,74	11.680,28
28º	260.526,32	3.674,20	7.894,74	11.568,94
29º	252.631,58	3.562,86	7.894,74	11.457,60
30º	244.736,84	3.451,52	7.894,74	11.346,26
31º	236.842,11	3.340,18	7.894,74	11.234,92
32º	228.947,37	3.228,84	7.894,74	11.123,58
33º	221.052,63	3.117,50	7.894,74	11.012,24
34º	213.157,89	3.006,16	7.894,74	10.900,90
35º	205.263,16	2.894,82	7.894,74	10.789,56
36º	197.368,42	2.783,48	7.894,74	10.678,22
37º	189.473,68	2.672,14	7.894,74	10.566,88
38º	181.578,95	2.560,81	7.894,74	10.455,54
39º	173.684,21	2.449,47	7.894,74	10.344,20
40º	165.789,47	2.338,13	7.894,74	10.232,86
41º	157.894,74	2.226,79	7.894,74	10.121,52
42º	150.000,00	2.115,45	7.894,74	10.010,18
43º	142.105,26	2.004,11	7.894,74	9.898,85

Imagem 3 - Simulação de Financiamento (Desenvolve SP)

44º	134.210,53	1.892,77	7.894,74	9.787,51
45º	126.315,79	1.781,43	7.894,74	9.676,17
46º	118.421,05	1.670,09	7.894,74	9.564,83
47º	110.526,32	1.558,75	7.894,74	9.453,49
48º	102.631,58	1.447,41	7.894,74	9.342,15
49º	94.736,84	1.336,07	7.894,74	9.230,81
50º	86.842,11	1.224,73	7.894,74	9.119,47
51º	78.947,37	1.113,39	7.894,74	9.008,13
52º	71.052,63	1.002,05	7.894,74	8.896,79
53º	63.157,89	890,71	7.894,74	8.785,45
54º	55.263,16	779,38	7.894,74	8.674,11
55º	47.368,42	668,04	7.894,74	8.562,77
56º	39.473,68	556,70	7.894,74	8.451,43
57º	31.578,95	445,36	7.894,74	8.340,09
58º	23.684,21	334,02	7.894,74	8.228,75
59º	15.789,47	222,68	7.894,74	8.117,42
60º	7.894,74	111,34	7.894,74	8.006,08

Os valores das prestações são aproximados. As opções apresentadas não valem como proposta e representam apenas uma simulação com o intuito de subsidiar a tomada de decisão. Até a contratação da operação, a taxa de juros, prazo e demais condições podem ser alterados sem prévio aviso. As operações de crédito estão sujeitas à análise e aprovação da Desenvolve SP.

A Selic é definida pelo Comitê de Política Monetária do Bacen (Copom) em reuniões que ocorrem em média a cada 45 dias, podendo variar durante a vigência do contrato.

[Outras tarifas](#) podem ser aplicadas.

\* Incluindo o período de carência.



**Desenvolve SP - O Banco do Empreendedor**

Rua da Consolação, 371, Térreo - Centro - São Paulo - SP - Brasil - CEP: 01301-000  
Tel.: (11) 3123-0464 - O atendimento é realizado de segunda a sexta-feira (exceto feriados) das 9h00 às 18h00



Imagem 4 - Simulação de Financiamento (Desenvolve SP)



Imagem 5 - Instagram da Heski Alianças e Joias  
<https://instagram.com/heskijoias?igshid=MzRIODBiNWFIZA==>

## **RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO**

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

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> RELATÓRIO DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
<b>CURSO:</b> PROCESSOS GERENCIAIS
<b>MÓDULO:</b> PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> ISABELA CYBORG C. CASTRO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º TRIMESTRE DE 2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Foi proposto a criação de um novo empreendimento, aplicando os conhecimentos de Administração Estratégica e Gestão Empreendedora. A equipe desenvolveu o projeto de uma joalheria personalizada online.
Desafio: Podemos considerar como maior desafio inicial o surgimento de uma ideia inovadora, porém, após isso, foram surgindo muitos outros conceitos que tornavam nossa joalheria um empreendimento diferenciado e a dificuldade foi nos ater a um empreendimento simples para que tivéssemos tempo hábil para desenvolvimento do projeto.
Cronograma das Ações: Trabalhamos com a divisão das tarefas entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para a entrega de cada uma delas, onde cada um sempre foi pontual e responsável.
Síntese das Ações: Já é hábito da equipe manter uma comunicação ativa através de aplicativo de troca de mensagens, além disso, sempre que necessário, realizávamos reuniões por videochamadas frequentes para alinhamento das ações. Ao finalizarmos uma tarefa, sempre submetemos ao grupo para que todos expressem suas opiniões. Para embasamento do projeto, pesquisamos dados relacionados ao nosso mercado em sites específicos e buscamos informações sobre concorrentes e empresas que já são destaque na área.
<p style="text-align: center;">a. Aspectos positivos</p> <p>Neste projeto foi interessante a liberdade de criação que tivemos, foi possível aplicar os conhecimentos que adquirimos ao longo das aulas em um negócio próprio desenvolvido a partir de nossas ideias, o que foi um processo instigante e um exercício de criatividade, mostrando que o empreendedorismo pode e deve ser estimulado e desenvolvido.</p>
<p style="text-align: center;">b. Dificuldades encontradas</p> <p>Inicialmente tivemos uma certa insegurança em relação ao empreendimento que seria desenvolvido, mas após algumas conversas, esse sentimento foi mitigado. Após o início do desenvolvimento do projeto, a dificuldade foi nos ater a algo mais simples para que tivéssemos tempo suficiente para desenvolver o projeto de maneira adequada devido aos prazos de entrega estabelecidos.</p>

## c. Resultados atingidos

Conseguimos desenvolver a proposta de um novo empreendimento promissor embasado em um ramo com amplo crescimento. Nossa proposta é algo inovador, pois é bem diferente das empresas do mesmo ramo que atuam hoje, principalmente as estabelecidas somente com lojas físicas. Além disso, conseguimos desenvolver nossos conhecimentos adquiridos ao longo do trimestre, tanto no embasamento teórico do projeto, como no conteúdo “Formação para a Vida”, onde apresentamos na prática, através de um pôster, a aplicação das ferramentas para o planejamento de metas profissionais.

## d. Sugestões / Outras observações

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100303	NOME Isabela Cyborg C. Castro
RA 1012023100068	NOME Marcella Santangelo Moreira
RA 1012023100238	NOME Victor L. Latocheski Santos

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> RELATÓRIO DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
<b>CURSO:</b> PROCESSOS GERENCIAIS
<b>MÓDULO:</b> PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> MARCELLA SANTANGELO MOREIRA
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º TRIMESTRE DE 2023

<b>5. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Foi proposto a criação de um novo empreendimento, aplicando os conhecimentos de Administração Estratégica e Gestão Empreendedora. A equipe desenvolveu o projeto de uma joalheria personalizada online.
Desafio: Podemos considerar como maior desafio inicial o surgimento de uma ideia inovadora, porém, após isso, foram surgindo muitos outros conceitos que tornavam nossa joalheria um empreendimento diferenciado e a dificuldade foi nos ater a um empreendimento simples para que tivéssemos tempo hábil para desenvolvimento do projeto.
Cronograma das Ações: Trabalhamos com a divisão das tarefas entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para a entrega de cada uma delas, onde cada um sempre foi pontual e responsável.
Síntese das Ações: Já é hábito da equipe manter uma comunicação ativa através de aplicativo de troca de mensagens, além disso, sempre que necessário, realizávamos reuniões por videochamadas frequentes para alinhamento das ações. Ao finalizarmos uma tarefa, sempre submetemos ao grupo para que todos expressem suas opiniões. Para embasamento do projeto, pesquisamos dados relacionados ao nosso mercado em sites específicos e buscamos informações sobre concorrentes e empresas que já são destaque na área.
<p style="text-align: center;">e. Aspectos positivos</p> <p>Neste projeto foi interessante a liberdade de criação que tivemos, foi possível aplicar os conhecimentos que adquirimos ao longo das aulas em um negócio próprio desenvolvido a partir de nossas ideias, o que foi um processo instigante e um exercício de criatividade, mostrando que o empreendedorismo pode e deve ser estimulado e desenvolvido.</p>
<p style="text-align: center;">f. Dificuldades encontradas</p> <p>Inicialmente tivemos uma certa insegurança em relação ao empreendimento que seria desenvolvido, mas após algumas conversas, esse sentimento foi mitigado. Após o início do desenvolvimento do projeto, a dificuldade foi nos ater a algo mais simples para que tivéssemos tempo suficiente para desenvolver o projeto de maneira adequada devido aos prazos de entrega estabelecidos.</p>

## g. Resultados atingidos

Conseguimos desenvolver a proposta de um novo empreendimento promissor embasado em um ramo com amplo crescimento. Nossa proposta é algo inovador, pois é bem diferente das empresas do mesmo ramo que atuam hoje, principalmente as estabelecidas somente com lojas físicas. Além disso, conseguimos desenvolver nossos conhecimentos adquiridos ao longo do trimestre, tanto no embasamento teórico do projeto, como no conteúdo “Formação para a Vida”, onde apresentamos na prática, através de um pôster, a aplicação das ferramentas para o planejamento de metas profissionais.

## h. Sugestões / Outras observações

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100303	NOME Isabela Cyborg C. Castro
RA 1012023100068	NOME Marcella Santangelo Moreira
RA 1012023100238	NOME Victor L. Latocheski Santos

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> RELATÓRIO DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO
<b>CURSO:</b> PROCESSOS GERENCIAIS
<b>MÓDULO:</b> PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
<b>ESTUDANTE:</b> VICTOR L. LATOCHESKI SANTOS
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 2º TRIMESTRE DE 2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Foi proposto a criação de um novo empreendimento, aplicando os conhecimentos de Administração Estratégica e Gestão Empreendedora. A equipe desenvolveu o projeto de uma joalheria personalizada online.
Desafio: Podemos considerar como maior desafio inicial o surgimento de uma ideia inovadora, porém, após isso, foram surgindo muitos outros conceitos que tornavam nossa joalheria um empreendimento diferenciado e a dificuldade foi nos ater a um empreendimento simples para que tivéssemos tempo hábil para desenvolvimento do projeto.
Cronograma das Ações: Trabalhamos com a divisão das tarefas entre os integrantes da equipe e estipulamos prazos para a entrega de cada uma delas, onde cada um sempre foi pontual e responsável.
Síntese das Ações: Já é hábito da equipe manter uma comunicação ativa através de aplicativo de troca de mensagens, além disso, sempre que necessário, realizávamos reuniões por videochamadas frequentes para alinhamento das ações. Ao finalizarmos uma tarefa, sempre submetemos ao grupo para que todos expressem suas opiniões. Para embasamento do projeto, pesquisamos dados relacionados ao nosso mercado em sites específicos e buscamos informações sobre concorrentes e empresas que já são destaque na área.
<p style="text-align: center;">i. Aspectos positivos</p> <p>Neste projeto foi interessante a liberdade de criação que tivemos, foi possível aplicar os conhecimentos que adquirimos ao longo das aulas em um negócio próprio desenvolvido a partir de nossas ideias, o que foi um processo instigante e um exercício de criatividade, mostrando que o empreendedorismo pode e deve ser estimulado e desenvolvido.</p>
<p style="text-align: center;">j. Dificuldades encontradas</p> <p>Inicialmente tivemos uma certa insegurança em relação ao empreendimento que seria desenvolvido, mas após algumas conversas, esse sentimento foi mitigado. Após o início do desenvolvimento do projeto, a dificuldade foi nos ater a algo mais simples para que tivéssemos tempo suficiente para desenvolver o projeto de maneira adequada devido aos prazos de entrega estabelecidos.</p>

## k. Resultados atingidos

Conseguimos desenvolver a proposta de um novo empreendimento promissor embasado em um ramo com amplo crescimento. Nossa proposta é algo inovador, pois é bem diferente das empresas do mesmo ramo que atuam hoje, principalmente as estabelecidas somente com lojas físicas. Além disso, conseguimos desenvolver nossos conhecimentos adquiridos ao longo do trimestre, tanto no embasamento teórico do projeto, como no conteúdo “Formação para a Vida”, onde apresentamos na prática, através de um pôster, a aplicação das ferramentas para o planejamento de metas profissionais.

## l. Sugestões / Outras observações

**9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO**

RA 1012023100303	NOME Isabela Cyborg C. Castro
RA 1012023100068	NOME Marcella Santangelo Moreira
RA 1012023100238	NOME Victor L. Latocheski Santos