



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
CONTABILIDADE

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
EMPRESA LUZ

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

CONTABILIDADE

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

EMPRESA LUZ

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Amanda V. Pagani, RA 1012022100869

Jucilene de M. Dantas, RA 1012020100657

Lira Luz Benites Lazaro, RA 1012022200912

Elisiane de Souza Dutra, RA 1012022100923

Patrícia Carla Cipriano, RA 1012022200981

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	2
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	6
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	7
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	7
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	8
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	8
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	8
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	10
4. CONCLUSÃO	11
REFERÊNCIAS	11
ANEXOS	12
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	13

1. INTRODUÇÃO

Este projeto é um brainstorming de negócios, também conhecido por “chuva de ideias” (ou “toró de palpite” dependendo da região do país), essa técnica é usada com o intuito de gerar um grande número de ideias em um curto espaço de tempo.

O seu conceito foi originalmente proposto pelo norte-americano Alex Faickney Osborn, que em 1939 criou a técnica (mas só a publicou em 1953) ao perceber que seus funcionários eram muito ruins em criar campanhas de propaganda criativas para seus clientes. Assim, ele começou a usar sessões em grupo para coletar listas de idéias sugeridas espontaneamente pelos participantes.

Quando o brainstorming se torna um hábito, fica mais fácil para os colaboradores (e para os próprios líderes) antecipar tendências de mercado e atacar os problemas, usando a colaboração e a criatividade.

Para dar certo, segundo Osborn, é preciso seguir alguns princípios fundamentais:

Foco na quantidade: quanto mais ideias, melhor. O brainstorming aceita que é possível encontrar qualidade dentro da quantidade.

Evitar a crítica: ideias não devem ser criticadas durante a sessão de brainstorming. Como o objetivo é focar na quantidade e estimular todos os integrantes a participar, nenhum julgamento é feito sobre as ideias propostas.

Apreciar ideias fora do comum: como o objetivo é coletar o maior número de ideias e identificar novas abordagens na solução dos problemas, ideias que fogem dos conceitos conhecidos ou esperados são bem-vindas.

Combinar e melhorar ideias: esse é um ponto importante do brainstorming, por entender que é possível criar ideias inteiramente novas por associação, isto é, combinações de ideias já propostas.

Colocar as ideias em ação: é inegável que o brainstorming é um momento de reflexão, interação e descobrimento que deve se tornar um hábito nas empresas. Mas é importante

que as visões e ideias levantadas sejam transformadas em realidade ou ele se torna uma perda de tempo.

Evolução dos resultados: o líder precisa mostrar para a sua equipe como os projetos realizados com base no brainstorming estão evoluindo. Essa prática é fundamental para motivá-la ainda mais na busca por melhores ideias.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Bem-vindos! É com grande entusiasmo que apresentamos nossa **Empresa LUZ**, dedicada a fornecer soluções sustentáveis e eficientes para a geração de energia limpa. Nosso principal objetivo é atender às necessidades de residências, pequenos comércios e comunidades locais, permitindo que eles façam parte da transição para uma matriz energética mais sustentável.

Sabemos que o futuro da energia está na utilização de fontes renováveis e estamos comprometidos em contribuir para essa mudança significativa. Nossos painéis solares são projetados com tecnologia de ponta e são altamente eficientes na captação da energia solar, convertendo-a em eletricidade limpa e renovável.

A redução das emissões de carbono é uma prioridade urgente para enfrentar os desafios das mudanças climáticas. Ao oferecer serviços confiáveis e acessíveis, estamos facilitando o acesso à energia solar para aqueles que desejam diminuir seu impacto ambiental e adotar práticas sustentáveis. Acreditamos que a energia limpa deve ser acessível a todos, e estamos empenhados em tornar isso uma realidade.

Além de fornecer painéis solares de alta qualidade, nossa empresa também oferece serviços de consultoria personalizados para ajudar nossos clientes a identificar a melhor solução energética para suas necessidades específicas. Com uma equipe experiente e conhecedora do setor, podemos orientar nossos clientes em todo o processo, desde o planejamento e instalação até a manutenção contínua dos sistemas.

Estamos orgulhosos de fazer parte da revolução da energia limpa e sustentável. Convidamos você a se juntar a nós nessa jornada rumo a um futuro mais verde e resiliente. Entre em contato conosco hoje mesmo e descubra como podemos ajudar a impulsionar sua transição para uma fonte de energia mais sustentável e econômica.

PROPÓSITO:

Na **LUZ**, acreditamos em mobilizar pessoas e potencializar negócios por meio da energia que fornecemos. Como uma empresa presente na vida de milhares de pessoas todos os dias, nossos negócios são fundamentados em razões diversas. Temos a ousadia de pensar grande, impulsionados pela inovação e com um olhar voltado para o futuro. Estamos comprometidos de forma contínua com a ética, a segurança e a sustentabilidade.

Para alcançar tudo o que somos hoje e construir um futuro ainda mais promissor, contamos com uma cultura forte, enraizada em nossos valores internos e refletida em tudo o que fazemos. Essa cultura é o cerne da nossa identidade, o alicerce que impulsiona nossas ações e decisões.

A **LUZ** é uma empresa integrada de energia, engajada na produção e comercialização de energia limpa e sustentável. Nossa visão abrangente nos permite fornecer soluções energéticas sustentáveis e inovadoras, atendendo às necessidades de hoje e antecipando as demandas futuras.

Estamos comprometidos em ser um agente de transformação positiva, impulsionando a transição para uma matriz energética mais limpa e responsável. Por meio de nossos produtos e serviços, queremos inspirar e capacitar as pessoas a adotarem um estilo de vida sustentável, ao mesmo tempo em que promovemos o crescimento econômico e o desenvolvimento social.

Na **LUZ**, estamos prontos para enfrentar os desafios energéticos do presente e moldar o futuro da energia. Junte-se a nós nessa jornada e descubra como podemos iluminar seu caminho rumo a um futuro mais brilhante e sustentável.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A gestão empreendedora é um estilo de gestão que enfatiza o espírito empreendedor dentro de uma organização. É uma abordagem que encoraja os gestores e líderes a adotarem uma mentalidade e comportamentos empreendedores para impulsionar a inovação, o crescimento e o sucesso da empresa. É um conjunto de práticas que ajudam a implantar uma mentalidade empreendedora em todas as áreas da empresa (SEBRAE, 2023). A gestão empreendedora envolve várias características distintas, como a disposição para correr riscos calculados, a busca por oportunidades, a tomada de decisões ágeis, a visão de longo prazo e a capacidade de adaptação às mudanças. Os gestores empreendedores estão constantemente procurando novas formas de criar valor, identificar nichos de mercado, antecipar tendências e desenvolver estratégias inovadoras.

Além disso, a gestão empreendedora incentiva a autonomia e a criatividade dos colaboradores, promovendo um ambiente de trabalho onde as ideias são valorizadas e encorajadas. Ela estimula a colaboração e a colaboração interdepartamental, visando a superação de obstáculos e o alcance de metas comuns. Isso envolve mudanças na forma como a empresa é gerenciada, incluindo a adoção de práticas mais flexíveis e inovadoras. A gestão empreendedora também envolve a capacidade de gerir qualquer negócio e um dos grandes pilares do empreendedorismo feito de forma correta, usando de forma aliada diversos métodos tecnológicos (SEBRAE, 2023).

Principalmente, no contexto da crise climática e da escassez por recursos, a sociedade demanda por rápidas transformações na maneira de se fazer negócios. Precisa-se mudar um modelo de produção linear por uma de um modelo circular. Dessa forma, a sociedade está demandando um novo modelo de negócios que integre

princípios éticos, sociais e ambientais, impulsionando a valorização e a escolha de empresas comprometidas com a sustentabilidade. O empreendedorismo sustentável surge como uma resposta a esses desafios, oferecendo oportunidades para inovação, impacto positivo e um futuro mais equilibrado e próspero para as próximas gerações.

A degradação do meio ambiente, as mudanças climáticas, a escassez dos recursos naturais e a crise climática são exemplos significativos de problemas com os quais as sociedades têm sido obrigadas a conviver e enfrentar. Essas questões têm desencadeado uma crescente preocupação da sociedade em relação ao desenvolvimento sustentável do planeta.

Os problemas mencionados são de natureza irreversível e suas consequências têm impactos profundos na consciência e nas atitudes das pessoas, gerando mudanças comportamentais em relação ao consumo de produtos e serviços. A sociedade está cada vez mais inclinada a adotar práticas de consumo responsável, dando prioridade às empresas que demonstram responsabilidade social e ambiental.

A conscientização sobre a escassez dos recursos naturais e a urgência da crise climática tem impulsionado a busca por soluções sustentáveis. As pessoas estão se tornando mais conscientes da importância de preservar o meio ambiente e estão exigindo que as empresas também assumam essa responsabilidade. Diante desses desafios, a promoção do desenvolvimento sustentável tornou-se uma necessidade premente, envolvendo ações coletivas e individuais para mitigar os impactos negativos e buscar alternativas que respeitem os limites do planeta (BENITES e POLO, 2013).

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil dos empreendedores é influenciado por três características: educação, idade e histórico profissional. Eles se espelham em modelos de conduta e necessitam de sistemas de apoio durante a implantação e existência de seu empreendimento. Segundo Dornelas (2013, APUD Affonso, 2018), refere que não existe uma definição única o que é empreendedor, no entanto, algumas características ou traços empreendedores são sempre citados pelos pesquisadores como muito comuns aos empreendedores, segundo . Dentre as características mais comuns de um empreendedor, podemos destacar: o

otimismo e a visão de futuro; a capacidade de transformar crises em oportunidades e influenciar pessoas, no sentido de guiá-las em direção às suas ideias; a habilidade para inovar criando algo novo ou inovando o que já existe; a busca incessante por novos negócios e oportunidades; a preocupação em melhorar produtos e serviços; o interesse nas necessidades do mercado.

Além disso, Dornelas (2013 APUD Affonso, 2018) descreve que a autoavaliação, a autocrítica e o autocontrole são características do empreendedor que busca seu desenvolvimento. A imaginação, a determinação e a habilidade de organizar, de liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos também são aspectos importantes de um empreendedor. É necessário que o indivíduo desenvolva suas habilidades empreendedoras, conhecendo bem os fatores externos à empresa, como o mercado e a concorrência, e os fatores internos, como as forças e fraquezas do negócio. Outras características comumente atribuídas aos empreendedores são: **Motivação:** geralmente os empreendedores são movidos pela motivação que possuem para cumprir uma missão ou realizar um sonho. Ou seja, a realização do empreendedor está além do ganho financeiro. **Iniciativa:** é uma característica forte nos empreendedores que se antecipam às situações e não esperam acontecer; ou seja, eles chegam primeiro e vão atrás daquilo em que acreditam. **Paixão:** empreendedores são otimistas e apaixonados pelo que fazem, principalmente quando o negócio é a realização de um sonho. **Networking:** relacionamento é fundamental para os empreendedores; assim, é necessário desenvolver uma rede de contatos extensa, com os mais variados tipos de pessoas. Esse networking é o alicerce das relações que o empreendedor carregará por toda a vida e será útil ao seu desenvolvimento pessoal e empresarial. **Trabalho em equipe:** necessário para a sustentação do negócio, uma vez que, sozinho, o empreendedor não consegue realizar seu sonho e alcançar o sucesso no negócio. **Planejamento:** também é fundamental para a manutenção do negócio, pois, se o empreendedor não sabe aonde quer chegar, dificilmente conseguirá ter sucesso no empreendimento.

Educação como perfil do empreendedor

Um aspecto importante no perfil do empreendedor é a educação, conforme apontam Hisrich, Peters e Shepherd (2014 APUD Affonso, 2018). A educação formal, ao contrário do que muitos imaginam, é um aspecto muito importante na formação de

um empreendedor, ainda que não seja necessária para iniciar um negócio. Muitos negócios fracassam por falta de conhecimentos específicos dos empreendedores, por exemplo, conhecimentos nas áreas de finanças, marketing, planejamento estratégico e administração. Não é necessário ter uma especialização, mas a educação, nesse contexto, possibilita a integração de novos conhecimentos, o que permite a identificação de oportunidades e a avaliação e decisão sobre se estas são viáveis ou não, além de auxiliar os empreendedores a se adaptarem a novas e diferentes situações. Na verdade, apesar de a educação contribuir para que o empreendedor descubra novas oportunidades, ela não é decisiva na criação de um novo negócio para a exploração da oportunidade descoberta. Por outro lado, a educação fortalece a ação empreendedora, uma vez que faz com que os indivíduos acreditem em sua chance de se tornarem empreendedores. Por sua vez, a educação não formal diz respeito aos conhecimentos adquiridos pelo empreendedor ao longo de sua vida, por meio das experiências vividas, o que também é importante para a formação do empreendedor. Ou seja, o empreendedor utiliza sua experiência na criação de seu negócio, mas sente necessidade de maiores conhecimentos sobre finanças, marketing, planejamento estratégico e administração, buscando-os em meios formais. A importância da educação para o empreendedor se reflete não apenas no nível educacional obtido por ele, mas também no fato de que ela desempenha constantemente um grande papel, uma vez que auxilia os empreendedores a lidarem com os problemas que enfrentam (Hisrich, Peters e Shepherd, 2014 APUD Affonso, 2018).

A idade como perfil do empreendedor

Conforme descrevem Hisrich, Peters e Shepherd (2014 APUD Affonso, 2018), a idade, tanto empreendedora como cronológica, é outro aspecto que influencia a ação do empreendedor. A idade empreendedora reflete a experiência do empreendedor; quanto maior ela for, maiores as chances de sucesso do novo empreendimento, principalmente se este estiver relacionado à experiência prévia do empreendedor. Em relação à idade cronológica, muitos empreendedores iniciam seus negócios entre os 22 e 45 anos, o que não quer dizer que isso não possa acontecer antes ou depois, apesar de ser improvável, devido à falta de experiência, recursos e energia para criar e administrar um negócio. É bastante comum que os homens iniciem um novo negócio por volta dos 30 anos e as mulheres, por volta dos 35 anos. No entanto, é relevante ressaltar que muitos indivíduos

se tornam empreendedores com idades mais avançadas, quando se aposentam, quando os filhos já saíram de casa, quando a situação financeira não é mais uma grande preocupação e quando, então, a vontade de realizar algo pelo resto de suas vidas fala mais alto..

O histórico profissional como perfil do empreendedor

Affonso (2018) também descreve que as experiências em negócios anteriores são de grande ajuda para decidir sobre novos negócios, pois proporcionam aos empreendedores os conhecimentos exigidos para a administração de uma empresa independente. Além disso, as experiências anteriores também garantem parâmetros de referência que ajudem o empreendedor a identificar a verdadeira importância das novas oportunidades de entrada, agilizando o processo de criação do negócio e potencializando seu desempenho. Quanto maior for a segurança dos empreendedores em relação à sua experiência no alcance de bons resultados, mais fortes serão as intenções empreendedoras.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Quando falamos em inovação, não podemos deixar de falar em pessoas, conhecimento, capital e tecnologia. Pessoas são indispensáveis nesse processo, pois são as responsáveis por fazer o negócio funcionar. Você pode ter todos os recursos necessários para operar, mas, sem as pessoas, eles não valem nada. São elas que dão vida aos recursos e imprimem a eles criatividade, inteligência, esforço e qualidade, aumentando a produtividade da empresa.

A tecnologia é um aspecto importante tanto quanto as pessoas; aliás, ambos estão relacionados e são fundamentais para a administração de qualquer empresa. A tecnologia pode diferenciar as empresas em relação a seus concorrentes e, quanto mais avançada for, maior o diferencial competitivo e a independência em relação a fornecedores.

Além de utilizada para a inovação de produtos, processos e serviços, a tecnologia é fundamental na pesquisa do ambiente externo, uma vez que sua evolução exerce impacto direto nas empresas. O conhecimento, além de valioso, é a base do recurso empreendedor. Ou seja, o conhecimento é um recurso que pode gerar vantagem

competitiva sustentável às empresas e, por isso, deve ser constantemente atualizado, especialmente em relação ao cenário e aos desafios atuais e futuros.

Nesse sentido, além dos conhecimentos formais e daqueles adquiridos ao longo da vida, por meio das experiências, o empreendedor deve possuir o conhecimento sobre o mercado externo, pois geralmente é nesse mercado que estão as oportunidades que geram inovações mais radicais e novas entradas,

Após planejar o novo empreendimento, para colocar em prática é necessário ter o capital para investir. São várias opções para que o empreendedor consiga recursos financeiros para abrir sua empresa, como o capital familiares e amigos, capital próprio, linhas de crédito bancário, capital de risco e também o programa de empréstimos e subsídios do governo, que visa financiar empreendimentos inovadores, que beneficiem e impulsionam a economia no país.

As fontes de capital são essenciais para impulsionar o crescimento e o desenvolvimento de uma empresa. Na **LUZ**, temos o orgulho de contar com o apoio de importantes bancos e instituições financeiras que reconhecem a importância da nossa missão e visão para um futuro sustentável.

Para garantir o financiamento necessário para nossas iniciativas, estabelecemos parcerias sólidas com instituições de renome, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco Mundial e fundos de pensão reconhecidos. Essas instituições financeiras compartilham dos nossos valores e objetivos, e estão comprometidas em apoiar empreendimentos que promovam a sustentabilidade e a redução das emissões de carbono.

O BNDES, por exemplo, é uma instituição brasileira de destaque, conhecida por fornecer recursos financeiros para projetos que impulsionam o desenvolvimento econômico e social do país. Sua parceria com a **LUZ** reflete o reconhecimento do nosso compromisso com a transição para uma matriz energética mais limpa e sustentável.

O Banco Mundial, por sua vez, é uma organização internacional que atua em várias frentes, incluindo o financiamento de projetos sustentáveis em todo o mundo. A sua participação no apoio financeiro à **LUZ** destaca a relevância do nosso

empreendimento para a comunidade global, além de fornecer acesso a recursos e conhecimentos adicionais para aprimorar nossas iniciativas.

Além dos bancos, também temos a confiança e o apoio de fundos de pensão, que buscam investimentos sustentáveis e rentáveis a longo prazo. Esses fundos reconhecem o potencial da **LUZ** como um empreendimento promissor e estão comprometidos em contribuir para o nosso crescimento e sucesso.

Com essas fontes de capital, estamos bem posicionados para expandir nossas operações, fortalecer nossa infraestrutura e ampliar nosso alcance, oferecendo soluções sustentáveis e inovadoras para um número cada vez maior de clientes. A parceria com Nossas projeções indicam que, ao atingir uma base sólida de clientes e estabelecer parcerias estratégicas, poderemos alcançar um crescimento significativo em curto prazo. Além disso, pretendemos expandir nossas operações para outras regiões e diversificar nosso portfólio de serviços, oferecendo soluções de energia renovável para setores comerciais e industriais.

Acreditamos que este empreendimento é uma oportunidade única de unir sustentabilidade, inovação e rentabilidade. Convidamos vocês a se juntarem a nós nessa jornada, investindo em um futuro mais limpo, mais eficiente e mais sustentável.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Pode-se definir a administração estratégica como sendo um processo amplo e sistêmico, que englobam atividades de planejamento, organização, direção, gestão, coordenação e controle de uma empresa, ou seja, se relaciona com todos os níveis de operação desta, tendo como principal intuito a implementação dos seus objetivos e estratégias, especialmente a longo prazo. Por ser dinâmico, impulsiona constantes mudanças no meio organizacional, no posicionamento estratégico para manter a eficiência nos processos e para estar preparada para as diversas mudanças externas.

A melhor maneira de adotá-la numa empresa é através do desenvolvimento de uma cultura organizacional pensada e totalmente voltada para a administração estratégica, focando especialmente na missão e nos valores. Assim, todos devem estar cientes e devem participar ativamente para que a implementação ocorra de forma correta, dando os resultados almejados.

Sendo a empresa focada em soluções sustentáveis e eficientes para a geração de energia limpa, iremos focar inicialmente na ampla divulgação do nome da empresa a fim de criarmos interesse em nossos futuros clientes, aguçando a curiosidade sobre nosso empreendimento e demonstrando o quanto nossos produtos irão melhorar a vida e o cotidiano destas.

Um fator importante na administração estratégica é a competitividade, onde se estuda o cenário que está e o planeja o futuro, os próximos passos, identificando qual caminho seguir para alcançar as metas e qual a melhor maneira de fazê-lo, ajudando assim, os envolvidos, evitando sobrecarga de trabalho, uma vez que gera um ambiente mais eficiente, que compatibiliza as metas e objetivos com a estrutura da empresa.

Assim, como é um mercado novo que está se abrindo, iremos estudar estrategicamente cada concorrente, para que possamos apresentar da melhor forma nossos produtos e serviços e ganharmos a confiança dos clientes e, conseqüentemente, fecharmos mais e mais contratos.

Dentro da administração estratégica temos a Análise SWOT, que em português se transforma em FOFA – força, oportunidade, fraqueza, ameaça, sendo o americano Albert S. Humphrey o pai do conceito, sendo muito estudado enquanto trabalhava no Stanford Research Institute.

A matriz realiza uma análise do ambiente interno e externo de suas faces, verificando onde o negócio se encaixa e é viável, para encontrar o caminho para o crescimento no mercado.

Para realizar a matriz FOFA deve-se descrever em cada item, o que realmente a empresa se caracteriza, por exemplo:

- Força:

Sistemas de energias renováveis são uma das principais alternativas para a redução da demanda energética de hidroelétricas, por ser renovável e apresentar uma eficiência energética viável em diferentes localidades, sendo independente da rede elétrica tradicional pode ser instalado em locais isolados, onde a eletricidade não chega, como zonas rurais.

- Fraqueza:

A degradação dos materiais de captação solar ao decorrer dos anos, devido às intempéries, é inevitável, pois estão constantemente expostos aos efeitos climáticos. Sistemas solares fixos são menos eficientes do que aqueles com rastreamento solar, pois não ficam expostos a radiação solar em todos os períodos do dia, o que reduz seu nível de produtividade

- Oportunidades:

Explorar um modelo de sistemas solares e dispositivos eletrônicos que aumentem a sua eficiência, a partir de materiais de custo reduzido, para a geração de energia solar com ênfase na agricultura familiar e em locais geograficamente isolados pode ser uma oportunidade de levar eletricidade onde ela não chega

- Ameaças:

A produção em grande escala, de sistemas solares por usinas solares e grandes produtores desta forma de eletricidade, pode ser uma grande concorrência a outros tipos de dispositivos com rastreadores do movimento solar, já que em grande escala uma estrutura fixa pode ser vista como mais vantajosa, devido a diferentes aspectos das estruturas móveis

Desta forma, uma administração estratégica bem elaborada e com uma equipe comprometida consegue ter bem delineada sua missão, sua visão, seus valores, objetivos e metas.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é como a empresa pretende alcançar os objetivos definidos na administração estratégica, ou seja, são os compromissos e ações estabelecidos para que se possa explorar as competências essenciais e obter vantagem competitiva, uma vez que a estratégia pré-definida irá estabelecer o caminho que a empresa irá ou não percorrer.

Essa definição de estratégia é influenciada pelas oportunidades ou ameaças externas que a empresa identifica, assim como, também se define a origem e qualidade dos recursos, capacidades e competências internas. Sendo que os gestores devem garantir que as mesmas sejam cumpridas com eficiência e eficácia.

A estratégia pode ter dimensão macro, alinhada ao DNA da empresa ou micro, direcionada para objetivos específicos, como a aquisição de cliente ou a expansão do negócio, assim, a estratégia pode ser subdividida, tais como: crescimento, manutenção, redução, expansão, investimento e outros.

Desta forma, ela é fundamental porque assegura a estabilidade e o foco da empresa, mesmo durante condições adversas, como oscilações de mercado, crises, concorrência acirrada.

A empresa iniciará com um marketing bem agressivo nas redes sociais, rádios locais e com visitas agendadas para demonstrar ao público (futuros clientes) o quanto eficientes são nossos produtos e serviços oferecidos.

Irá contratar técnicos especializados na montagem dos produtos oferecidos e uma boa rede de atendimento, para que todos os clientes sejam bem atendidos e tenham todas as suas dúvidas sanadas.

Com as vendas, pretende-se crescer ao mínimo 15% ao ano, sempre integrando boas práticas de vendas e fidelização do cliente.

Haverá constantes estudos acerca do material utilizado e como o serviço será prestado, para que a empresa possa se precaver em relação às mudanças bruscas no mercado, sempre se mantendo atualizada com produtos de ponta, com qualidade e o máximo de eficiência energética.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

O planejamento estratégico é uma ferramenta importante para a empresa atingir seus objetivos, cumprir sua missão e alcançar sua visão. Neste sentido, a empresa utiliza seus valores fundamentais para orientar suas estratégias e tomadas de decisão.

Por exemplo, a integridade, ética e transparência são valores que a empresa utiliza em sua estratégia de construir relações sólidas e duradouras com os clientes, fornecedores e parceiros. Assim, construímos e nos inspiramos na seguinte missão, visão e valores **da Empresa LUZ**.

A **Empresa LUZ** fornecerá soluções sustentáveis e eficientes para a geração de energia limpa, atendendo às necessidades de residências, pequenos comércios e comunidades locais. Buscamos promover a transição para uma matriz energética mais sustentável e contribuir para a redução das emissões de carbono, oferecendo serviços confiáveis e acessíveis.

Visão:

Ser uma referência regional em soluções de energia renovável de pequeno porte, promovendo a adoção generalizada de fontes limpas e renováveis de energia, impulsionando o desenvolvimento sustentável em nossa comunidade.

Missão:

Nossa missão é fornecer soluções de energia renovável acessíveis e confiáveis para residências, pequenos comércios e comunidades locais. Buscamos ajudar nossos clientes a reduzir sua dependência de fontes de energia convencionais, contribuindo para um futuro mais sustentável e ecologicamente responsável.

Valores:

a) Sustentabilidade: Comprometemo-nos a promover a sustentabilidade ambiental, fornecendo soluções energéticas limpas que reduzam o impacto no meio ambiente e contribuam para a mitigação das mudanças climáticas.

b) Qualidade: Buscamos a excelência em nossos produtos e serviços, garantindo que nossos clientes recebam soluções energéticas de alta qualidade e confiabilidade.

c) Inovação: Estamos empenhados em buscar constantemente inovações tecnológicas que aprimorem nossos sistemas de energia renovável, proporcionando soluções eficientes e eficazes para nossos clientes.

d) Ética: Pautamos nossas ações em princípios éticos e transparentes, mantendo um relacionamento honesto e responsável com nossos clientes, colaboradores e comunidade em geral.

e) Impacto Social: Valorizamos o impacto social positivo e buscamos contribuir para o desenvolvimento sustentável das comunidades em que atuamos, promovendo inclusão e acesso equitativo à energia limpa.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A definição da missão, visão e valores de um novo negócio é fundamental para orientar todas as ações da empresa e garantir a coerência nas decisões tomadas, bem como a identidade da marca. Para isso, é preciso seguir alguns passos importantes:

1) Analisar o mercado: é fundamental conhecer as demandas e necessidades atuais do mercado em que o novo negócio será inserido, a fim de identificar oportunidades e possíveis nichos a serem explorados. Isso pode ser feito por meio de pesquisas de mercado e de concorrência, além de análise de tendências.

2) Definir a missão: a missão deve representar a razão de ser da empresa, ou seja, qual é sua finalidade e qual valor ela traz para seus clientes e para a sociedade. Ela deve ser objetiva e clara, e estar de acordo com a percepção do mercado sobre o negócio.

3) Criar a visão: a visão é a representação do futuro que a empresa pretende alcançar. Ela deve ser inspiradora e motivadora, e refletir os valores e objetivos de longo prazo da empresa.

4) Identificar os valores: os valores são os princípios intangíveis que guiam as ações da empresa e refletem sua identidade. Eles devem ser coerentes com a missão e visão, e estar alinhados com a cultura interna da organização.

5) Validar as definições: é importante validar as definições de missão, visão e valores com os stakeholders da empresa, como clientes, funcionários, fornecedores e parceiros, a fim de garantir que elas reflitam a percepção do mercado e da sociedade em relação ao negócio.

Ao seguir esses passos, é possível definir a missão, visão e valores para um novo negócio de maneira clara e objetiva, garantindo a coerência e a identidade da marca desde o início das operações.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

A **LUZ**, como empresa, tem uma ambição clara: fornecer soluções sustentáveis e eficientes para a geração de energia limpa, atendendo às necessidades de residências, pequenos comércios e comunidades locais. Buscamos incansavelmente promover a transição para uma matriz energética mais sustentável e contribuir para a redução das emissões de carbono, ao mesmo tempo em que oferecemos serviços confiáveis e acessíveis.

Nossa visão se estende além das fronteiras atuais, pois almejamos expandir nosso impacto positivo para além do solo brasileiro. Nossos planos envolvem estender nossa atuação para toda a América Latina. Reconhecemos que a transição para uma matriz energética sustentável é uma necessidade global, e desejamos levar nossas soluções inovadoras e nosso compromisso com a sustentabilidade para diversos países da região.

Essa expansão ambiciosa permitirá alcançar mais pessoas, comunidades e negócios, impulsionando a transformação rumo a um futuro mais limpo e sustentável. Estamos prontos para enfrentar os desafios e oportunidades que surgirão ao longo dessa jornada, sempre mantendo nosso compromisso com a excelência, a qualidade e a responsabilidade socioambiental.

Ao expandir nossas operações para toda a América Latina, buscamos estabelecer parcerias sólidas, colaborar com comunidades locais e fortalecer a infraestrutura necessária para viabilizar uma transição energética bem-sucedida em toda a região. Estamos determinados a fazer a diferença e desempenhar um papel significativo na construção de um futuro mais sustentável e próspero para todos.

Junte-se a nós nessa jornada rumo a uma América Latina mais verde e sustentável. Com a **LUZ**, você terá um parceiro confiável e comprometido com a transformação positiva.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Para pensar estrategicamente sobre a LUZ, é importante considerar alguns elementos-chave relacionados à empresa e ao mercado em que ela opera:

- **Diversificação de produtos:** A LUZ tem como estratégia a diversificação de sua produção, com foco não apenas no setor sucoenergético, mas também na geração de energia elétrica a partir de biomassa.
- **Sustentabilidade:** O mercado de energia está passando por uma transição significativa em direção a fontes renováveis e sustentáveis.
- **Inovação tecnológica:** A inovação desempenha um papel fundamental na estratégia da Raízen, buscando constantemente novas tecnologias e processos mais eficientes é essencial para se manter competitivo no mercado.
- **Gestão de talentos:** A LUZ reconhece a importância de atrair, desenvolver e reter talentos para impulsionar seu crescimento e sucesso a longo prazo.

Os pontos-chave para pensar estrategicamente sobre a empresa é a diversificação de produtos e expansão geográfica, a sustentabilidade e inovação tecnológica, a parceria estratégica e foco no cliente, eficiência operacional e gestão da cadeia de suprimentos, expansão no mercado de biocombustíveis e gestão de talentos e responsabilidade social corporativa. Esses elementos são essenciais para a LUZ se manter competitiva, sustentável e inovadora no mercado de energia.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A matriz SWOT é uma ferramenta de análise estratégica que ajuda a identificar e avaliar os pontos fortes e fracos de uma empresa, bem como as oportunidades e ameaças do mercado. SWOT significa Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças). Ao usar essa matriz, as empresas podem criar estratégias que aproveitem seus pontos fortes, superam suas fraquezas, aproveitem oportunidades e minimizem ameaças.

Escolhemos o profissional de Marketing como ferramenta de estratégia na empresa Luz por ser fundamental na visão de uma nova empresa de sustentabilidade, pois ele desempenha um papel crucial na construção da marca e da imagem da empresa. Além disso, ele pode auxiliar na definição da estratégia da empresa, identificando oportunidades de mercado e planejando ações que agreguem valor para os stakeholders.

A sustentabilidade é uma tendência cada vez mais importante no mercado, e um profissional de marketing pode ajudar a empresa a comunicar sua missão e seus princípios de forma clara e eficiente, atraindo clientes comprometidos com essa causa. Ele também pode auxiliar na criação de campanhas publicitárias que promovam a empresa e seus produtos de forma consciente, utilizando-se de práticas sustentáveis em todas as etapas.

Além disso, um profissional de marketing pode contribuir para o desenvolvimento de parcerias estratégicas com outras empresas, organizações e ONGs comprometidas com a sustentabilidade, promovendo a troca de conhecimentos e experiências que podem ser benéficas para todas as partes envolvidas. Ele também pode auxiliar na criação de ações internas que promovam a cultura sustentável na empresa, incentivando seus colaboradores a adotarem práticas mais conscientes e criando um ambiente de trabalho comprometido com a sustentabilidade.

Por fim, pode ser um importante agente de mudança, auxiliando a empresa a se tornar cada vez mais sustentável e a contribuir para um futuro mais justo e equilibrado.



4. CONCLUSÃO

A gestão empreendedora desempenha um papel fundamental no sucesso contínuo de uma empresa, independentemente do seu porte. Ao adotar uma abordagem estratégica, é possível alcançar melhorias significativas e promover uma gestão eficaz e colaborativa.

A administração estratégica se baseia em fases bem definidas, como análise ambiental, concepção da estratégia e implementação. O profissional encarregado dessa gestão deve ter uma visão de futuro, pois as mudanças nos processos podem impactar tanto a produtividade quanto a motivação dos colaboradores. Isso evita sobrecarga de trabalho, acúmulo de funções e rotatividade, ao mesmo tempo em que garante uma vantagem competitiva no mercado.

Uma empresa que adota uma administração estratégica bem definida, com visão, missão e valores claros, pode se manter no mercado e continuar a expandir-se. A **Empresa LUZ**, demonstra como uma gestão estratégica sólida pode sustentar o crescimento e a longevidade organizacional.

Assim, a gestão empreendedora, ancorada na administração estratégica, é um elemento-chave para o sucesso contínuo de uma empresa, oferecendo melhorias significativas e promovendo uma gestão eficaz e colaborativa. Ao ter uma visão de futuro e implementar estratégias bem definidas, é possível garantir uma posição competitiva no mercado e impulsionar o crescimento sustentável.

Em conclusão, neste projeto integrado (PI), a Equipe 72 apresentou a proposta da criação da **Empresa LUZ**, que tem como objetivo principal fornecer soluções sustentáveis e eficientes para a geração de energia limpa. Com uma ambição clara em mente, propomos que a empresa esteja empenhada em atender às necessidades de residências, pequenos comércios e comunidades locais.

A empresa Luz almeja buscar incessantemente e promover a transição para uma matriz energética mais sustentável, contribuindo significativamente para a redução das

emissões de carbono. Acredita firmemente que a adoção de fontes de energia renovável é essencial para a construção de um futuro mais limpo e resiliente.

Ao mesmo tempo, a empresa está comprometida em oferecer serviços confiáveis e acessíveis, garantindo que todos tenham acesso a soluções de energia limpa. Acredita que a sustentabilidade deve ser alcançável e acessível para todos, independentemente do tamanho ou setor de atividade.

A criação da **Empresa LUZ** representa uma oportunidade única de impactar positivamente a vida das pessoas, as comunidades locais e o meio ambiente. A empresa Luz está determinada a fazer a diferença e ser líder no setor de energia sustentável.



REFERÊNCIAS

AFFONSO, L. M. F. (2018). Empreendedorismo. *Porto Alegre, SAGAH*.

BENITES, L.L. , L., & POLO, E. F. (2013). A sustentabilidade como ferramenta estratégica empresarial: governança corporativa e aplicação do Triple Bottom Line na Masisa. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, 6, 827-841.

SEBRAE. (2023). Como fazer uma gestão empreendedora. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-uma-gestao-empreendedora,f4ba680f95b35810VgnVCM100000d701210aRCRD>, Acesso em: 11/06/23

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE**RELATÓRIO:** atividade de extensão**CURSO:** Contábeis**MÓDULO:** gestão empreendedora e administração estratégica**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** **DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE****ESTUDANTE:** **ELISIANE DE SOUZA DUTRA****PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** **06/2023****2. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever

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 - toda resolução é feita através de whatsapp

a. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

b. Dificuldades encontradas: nenhuma

c. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.

d. Sugestões / Outras observações: sem sugestões

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 101202200912	NOME: LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA: 1012022200981	NOME: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA:1012022100869	NOME:AMANDA V. PAGANI
RA:1012020100657	NOME: JUCILENE DE M. DANTAS
RA	NOME

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: atividade de extensão
CURSO: Gestão de Recursos Humanos
MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: Amanda V. Pagani
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 06/2023

2. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever
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 - toda resolução é feita através de whatsapp
e. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

a. Dificuldades encontradas: nenhuma

b. Resultados atingidos trabalho desenvolvido coerentemente.

c. Sugestões / Outras observações sem sugestões

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA101202200912	NOME LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA1012022200981	NOME PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA1012022100869	NOME AMANDA V. PAGANI
RA1012020100657	NOME JUCILENE DE M. DANTAS
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Atividade de extensão

CURSO: Administração

MÓDULO: Gestão Empreendedora e Administração Estratégica

PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE

ESTUDANTE: LIRA LUZ BENITES LAZARO

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 06/2023

5. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica	
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres	
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever	
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 - toda resolução é feita através de whatsapp	
d. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito	
e. Dificuldades encontradas: nenhuma	
f. Resultados atingidos	
g. Sugestões / Outras observações	
6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA: 1012022200981	NOME: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA:1012022100869	NOME:AMANDA V. PAGANI
RA:1012022100923	NOME: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
RA1012020100657	NOME JUCILENE DE M. DANTAS
RA	NOME

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: atividade de extensão

CURSO: Tecnologia em Marketing

MÓDULO: gestão empreendedora e administração estratégica

PROFESSOR RESPONSÁVEL: **DANILO MORAIS DOVAL** e **LUIZ FERNANDO PANCINE**

ESTUDANTE: JUCILENE DE M. DANTAS

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 06/2023

5. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever

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 - toda resolução é feita através de whatsapp

f. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

g. Dificuldades encontradas: nenhuma

h. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.

i. Sugestões / Outras observações: sem sugestões

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 101202200912	NOME: LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA: 1012022200981	NOME: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
RA:1012022100869	NOME:AMANDA V. PAGANI
RA:1012022100923	NOME: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
RA:1012020100657	NOME: JUCILENE DE MEDEIROS DANTAS

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: atividade de extensão
CURSO: Contábeis
MÓDULO: gestão empreendedora e administração estratégica
PROFESSOR RESPONSÁVEL: DANILO MORAIS DOVAL e LUIZ FERNANDO PANCINE
ESTUDANTE: PATRÍCIA CARLA CIPRIANO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 06/2023

8. 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 - foi proposto um projeto sobre gestão empreendedora e administração estratégica
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto - o maior desafio é conciliar os estudos, com trabalho e demais afazeres
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento - cada pessoa escolheu uma parte para escrever
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 - toda resolução é feita através de whatsapp
j. Aspectos positivos: todas do grupo são bem fáceis de lidar e resolver o que precisa ser feito

k. Dificuldades encontradas: nenhuma

l. Resultados atingidos: trabalho desenvolvido coerentemente.

m. Sugestões / Outras observações: sem sugestões

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 101202200912	NOME: LIRA LUZ BENITES LAZARO
RA: 1012022100923	NOME: ELISIANE DE SOUZA DUTRA
RA:1012022100869	NOME:AMANDA V. PAGANI
RA:1012020100657	NOME: JUCILENE DE M. DANTAS
RA	NOME