



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO/GESTÃO
COMERCIAL/TECNOLOGIA E MARKETING**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

SDCC - Sociedade dos 5 chocolateiros

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO/GESTÃO
COMERCIAL/TECNOLOGIA E MARKETING**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

SDCC - Sociedade dos 5 chocolateiros

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Ana Carolaine Venâncio Rossi, RA 1012023100748

Gustavo Oliveira da Silva, RA 1012023100715

João Guilherme de Souza Pereira, RA 1012022100868

Jose Antonio Gomes Junior , RA 1012022200801

Nayara Garcia Araujo, RA 1012021200286

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	8
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	8
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	8
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	14
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	16
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	18
4. CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS	25
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	28

1. INTRODUÇÃO

A história da empresa SDCC - Sociedade dos 5 Chocolateiros é baseada na paixão por chocolate de um grupo de pessoas que se uniu para receber reconhecimento por suas habilidades empreendedoras na criação de deliciosos chocolates artesanais. Inspirados pela obra fictícia "A Fantástica Fábrica de Chocolate", um dos sócios contagiou todos os membros com seu amor pelo chocolate, levando-os a produzir chocolates únicos que representam a arte e cultura da região.

Localizada em Cacauville, uma pequena cidade cercada por fazendas de cacau em uma região exuberante, a SDCC decidiu transformar sua paixão em um negócio real. Em 2023, eles fundaram a Chocolates Portinari, uma empresa dedicada à produção de chocolates de alta qualidade, cujos sabores são inspirados nas obras do renomado artista Cândido Portinari.

Neste Projeto Integrado vamos apresentar a empresa Chocolates Portinari no estado de São Paulo - Brasil, e trazer dados regionais da mesma, a fim de demonstrar como enquadrar essa empresa com planejamento estratégico, desde estratégia empresarial, missão e visão e valores, e como a gestão empreendedora proporcionaria essa empresa do ramo alimentício, perfil empreendedor e fonte de capital.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A história da empresa SDCC - Sociedade dos 5 chocolateiros, remonta a ideia de pessoas apaixonadas por chocolate, por isso se uniram para conseguirem reconhecimento por suas habilidades empreendedoras para criação de deliciosos chocolates artesanais. O amor pelo chocolate veio de uma inspiração de uma obra ficcional de "a fantástica fábrica de chocolate" que contagiou um dos sócios a ponto de cativar todos os membros para a produção de chocolates únicos que apoiaram e ensinaram um pouco da arte da nossa região.

Em uma pequena cidade chamada Cacauville, localizada em uma região exuberante, repleta de fazendas de cacau, a SDCC decidiu transformar sua paixão em um negócio real. Em 2023, eles fundaram a Chocolates Portinari, uma empresa dedicada à produção de chocolates de alta qualidade, que realçam seu sabor inspirados nas obras de Cândido Portinari.

Cândido Portinari foi um renomado pintor brasileiro, nascido em 1903, na cidade de Brodowski, estado de São Paulo. Sua história é marcada por um talento excepcional, perseverança e um profundo compromisso em retratar a vida e a cultura brasileira por meio da arte.

Portinari cresceu em uma família de imigrantes italianos e desde cedo demonstrou aptidão para o desenho e a pintura. Apesar das dificuldades financeiras enfrentadas pela família, ele recebeu o apoio de seu pai, que reconheceu seu talento e o encorajou a perseguir seus sonhos artísticos.

Em 1928, Portinari partiu para o Rio de Janeiro em busca de oportunidades para aprimorar sua arte. Lá, ele estudou na Escola Nacional de Belas Artes e teve contato com diferentes estilos e correntes artísticas. Sua obra começou a ganhar reconhecimento e em 1930 ele realizou sua primeira exposição individual.

Ao longo de sua carreira, Portinari desenvolveu um estilo único, caracterizado por cores vibrantes e uma temática social e política engajada. Ele retratou a vida dos

trabalhadores rurais, as paisagens brasileiras, os problemas sociais e as questões históricas do país.

Uma das obras mais emblemáticas de Portinari é o painel "Guerra e Paz", realizado para a sede da Organização das Nações Unidas (ONU) em Nova York. A obra retrata a esperança de paz mundial, enquanto denuncia os horrores da guerra.

Portinari também foi reconhecido internacionalmente, tendo suas obras exibidas em importantes galerias e museus ao redor do mundo. Sua dedicação em retratar a realidade brasileira e defender as causas sociais lhe rendeu o título de um dos mais importantes artistas brasileiros do século XX.

Infelizmente, a vida de Portinari foi interrompida precocemente em 1962, aos 59 anos, devido a complicações decorrentes de uma intoxicação por materiais tóxicos presentes em suas tintas. No entanto, seu legado artístico perdura até os dias de hoje, inspirando gerações de artistas e sendo um testemunho duradouro da cultura e identidade brasileira.

A empresa começou com uma pequena fábrica, onde os 5 sócios trabalharam dia e noite para criar os chocolates mais saborosos e requintados, porém com uma pesquisa profunda sobre a Arte de Portinari e suas obras. Eles adotaram uma abordagem artesanal, usando apenas ingredientes selecionados e técnicas tradicionais de fabricação de chocolate. Cada barra de chocolate era cuidadosamente preparada, garantindo um sabor único e uma experiência indulgente para cada cliente.

A reputação da SDCC tende a crescer rapidamente, e logo suas barras de chocolate artesanais vão ser consideradas uma iguaria. Como principal foco para o ano de receber prêmios e reconhecimentos em feiras de chocolates ao redor do São Paulo, o que impulsiona ainda mais o sucesso da empresa.

Conforme a demanda por seus chocolates aumenta, a SDCC pretende expandir suas instalações e contratar mais funcionários talentosos, no entanto, como principal meta, de sempre manterem o compromisso de produzir chocolates de alta qualidade,

mantendo o cuidado e a dedicação em cada etapa do processo, e de ensinar sobre a cultura na nossa região.

A empresa também valoriza a sustentabilidade e a responsabilidade social. Eles estabeleceram parcerias com fazendas locais de cacau, garantindo a compra de grãos cultivados de forma sustentável e apoiando os agricultores da região. Além disso, eles implementaram práticas de produção ecologicamente corretas, minimizando o impacto ambiental.

Com o tempo, a SDCC pretende diversificar seu portfólio de produtos, lançando novas linhas de chocolates com sabores e combinações inovadoras, trazendo mais de nossa estimada e valiosa cultura Brasileira. Onde a distribuição de seu Chocolate Portinari seja em lojas de chocolates da região, quanto a abertura de suas próprias lojas mais para frente, vendas em postos de gasolina e em mercadinhos de bairro, onde os clientes possam experimentar uma variedade de chocolates artesanais, feitos com paixão e criatividade.

Atualmente, o Chocolate Potinari é uma marca de renome regional, conhecida por seus chocolates requintados e únicos.

A história da Sociedade dos Cinco Chocolateiros é uma história de amor pelo chocolate, dedicação à qualidade e compromisso com a sustentabilidade. Sua busca pela perfeição no sabor e na experiência do cliente, esperando e almejando encantar os amantes de chocolate, tornando-os líderes no setor de chocolates artesanais.

A Empresa Chocolates Portinari que hoje possui o CNPJ 12.345.678/0001-00 brasileiro, trabalha no ramo alimentício, tendo seus produtos como:

- **Chocolate Portinari Tradicional** (representado pela obra “Menino com Cachorro”, em sua simbologia na arte, o chocolate remete a conforto e consolo, o que a obra representa).

- **Chocolate Portinari Amendoim** (cujo amendoim representa Abundância e fertilidade, suas vagens contêm vários grãos, o que simboliza uma colheita farta e próspera, na arte, o amendoim pode ser usado para representar a abundância de recursos

naturais ou a riqueza de uma terra fértil. Sendo assim foi utilizada a série de pinturas intitulada “Café” em sua embalagem, que remete à ideia de abundância e fertilidade. Nessa série, Portinari retrata cenas relacionadas à colheita e ao cultivo do café, uma das principais fontes de riqueza e prosperidade no Brasil).

- **Chocolate Portinari Pera** (o chocolate escolhido para representar o emblemático painel “Guerra e Paz”, cuja fruta, frequentemente associada ao apelo à tolerância e à resolução pacífica de conflitos, que é aquilo que Painel remete. Embora não exista uma representação universalmente estabelecida para todas as formas de arte, a pera tem sido utilizada em várias ocasiões para transmitir uma mensagem de harmonia e entendimento).

- **Chocolate Portinari Maracujá** (O maracujá é frequentemente associado à paixão e às emoções intensas. Sua cor vibrante e sabor exótico evocam uma sensação de intensidade e vitalidade. Na arte, o maracujá pode ser usado como um símbolo de expressão emocional e desejo ardente, uma obra de Cândido Portinari que evoca a paixão e a emoção é a pintura intitulada "O Baile". Essa obra retrata uma cena animada de dança, repleta de movimento, cores vibrantes e expressões faciais intensas.

- **Chocolate Portinari Morango** (Na arte, o morango é frequentemente associado ao amor e ao romance, sua forma em coração e sabor doce são símbolos de afeto e paixão. O morango pode ser utilizado para representar o amor romântico, a sensualidade e os relacionamentos íntimos. De suas obras, Cândido Portinari representa o amor e romance é “Namorados”, nessa pintura, Portinari retrata um casal, transmitindo uma sensação de alegria, romance e conexão, evocando a atmosfera romântica e enfatizando a conexão emocional e a intimidade entre os casais. Através de sua expressão artística, o artista transmite a importância do amor e do relacionamento humano como elementos fundamentais da vida.)

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

São abordadas nesta parte do PI as informações sobre a proposta do novo empreendimento que está sendo pensado.

Na parte da Descrição da Empresa desse PI, foi feita apenas uma síntese sobre o novo negócio, agora é a hora de detalhar as informações utilizando os tópicos abaixo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Veja alguns segredos que influenciaram alguns dos empreendedores da Chocolates Portinari.

- Histórico

Desde muito cedo alguns de nossos empreendedores já tinha contato com chocolates artesanais em lanchonetes, mercados e padarias no interior de São Paulo. Com o passar dos anos a ideia foi sendo alimentada e decidiram crescer, começando a trabalhar com grandes varejistas. Mesmo sabendo que o resultado não seria o esperado, não se deixaram abater, persistindo na luta.

- Perseverança

A perseverança é uma das principais características de grandes empreendedores. É fato que, no início, surgirão grandes obstáculos, mas serão exatamente esses desafios que farão sua organização forte. Ao enfrentar e resolver quaisquer problemas, você inevitavelmente se prepara para os próximos que virão, quando você já será mais experiente. Lembre-se sempre que, muito dificilmente, seu empreendimento dará certo

logo na primeira tentativa. Mas o importante é não desistir! Você verá que, no fim, esses desafios serão a base que engrandecerá sua empresa.

- Qualidade

Independentemente de qual é o segmento de seu empreendimento, produtos de qualidade devem ser o diferencial! E caso seus serviços já tenham caído nas graças dos consumidores, não se sinta acomodado com a situação, afinal, inovar é preciso! Inovar nos produtos é estar sempre à frente de seus concorrentes, fazendo com que o público tenha o desejo de experimentar essas novidades. A SDCC, por exemplo, até hoje se preocupa em conhecer e entender os processos de fabricação do chocolate, tudo a fim de buscar sempre a melhor maneira de agradar a clientela. E seu sucesso não nos deixa mentir que essa é uma boa fórmula, não é mesmo?

- Disciplina

Você precisa aprender que ser sempre disciplinado, sem tentar apressar o sucesso, também faz parte da jornada. Assim, caso perceba que o serviço proposto não poderá ser cumprido, tente negociar com o cliente um prazo maior ou contrate mais funcionários para essa determinada tarefa. Não deixe que o prazo exceda, tampouco perca a oportunidade.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Todo empreendedor tem o sonho de tirar sua ideia do papel e transformá-la em algo grande. Mas para isso são necessários alguns recursos para chegar lá!

Créditos bancários: Além de as despesas com juros serem dedutíveis para fins de imposto de renda, financiar um negócio com linhas de crédito é uma das formas mais seguras, pois não há perda de participação acionária. Em contrapartida, as desvantagens são a exigência de garantias patrimoniais, as taxas de juros elevadas e o aumento do risco da empresa, o que pode ser um obstáculo para conseguir novos empréstimos.

Crédito familiar: Baseado na confiança é uma forma de empréstimo mais fácil ou rápida de ser adquirida, mas é preciso muito cuidado para não estragar relações pessoais.

Capital próprio: Geralmente a primeira fonte de capital utilizada pelos empreendedores. Apesar de vantajoso, por não haver custos de financiamento e nem perda de autonomia para tomada de decisões, esse tipo de capital tem suas desvantagens, como a limitação das perspectivas de expansão e o crescimento do empreendimento que, nesse caso, fica baseado no reinvestimento de parte dos lucros.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

FORÇA: Qualidade de produto entregue a todos os consumidores, trabalhando com ingredientes com parceiros e fornecedores de cacau local produzindo o melhor chocolate artesanal da região.

FRAQUEZA: Enfrentamos a dificuldade em manter a alta produção já que dependemos dos fornecedores/produtores regionais, e por questões naturais/ambientais, pode acarretar falta de matérias primas.

AMEAÇAS: Nossa principal ameaça com toda certeza é a vasta concorrência no mercado entre as empresas de grandes nomes.

OPORTUNIDADES: Atualmente tem sido um dos focos principais para humanidade a qualidade de vida, desde já começando pela alimentação, tivemos um aumento significativo por produtos menos industrializados e de qualidade. Por isso trabalhamos com cautela na seleção de nossos ingredientes.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Temos como foco principal manter o fornecimento de um produto de qualidade, trabalhando para manter a sustentabilidade econômica e ecológica. Seremos destaque referência no ramo em que atuamos. Por isso desenvolvemos este projeto que é um prazer poder dividir com todos os nossos parceiros consumidores, que acreditam e confiam no nosso trabalho.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para que possamos desenvolver e implementar nossa estratégia, partiremos da análise de swot, onde iremos aproveitar as oportunidades e forças que a empresa nos fornece, levando em consideração também e nos atentando com as fraquezas e ameaças, pontos importantes que ajudaram em tomadas de decisões cruciais deste tópico.

Atualmente tivemos um aumento significativo em buscas por produtos orgânicos e de qualidade, levando isso em consideração daremos destaque para um de nossos produtos inspirados em portinari, que assim como uma de suas obras intitulada “café” que remete a ideia de abundância (em recursos naturais) e fertilidade (riqueza de uma terra fértil). Usaremos esta oportunidade para uma expansão em nossa distribuição para que possamos apresentar nosso produto ao máximo de pessoas possíveis de todo o país. Aproveitando nossa qualidade e visibilidade no mercado regional.

Para isso, utilizaremos todos os métodos de divulgação possíveis. Marketing tem sido a “alma do negócio”, por isso é muito importante trabalharmos em cima deste ponto forte do empreendimento. Dito isso é indispensável a escolha de uma pessoa capacitada para função para assim obter sucesso. Desta forma implantamos uma gestão

voltada ao Marketing, com a finalidade de explorar, criar e entregar valor e chamar a atenção dos consumidores.

Planejamento financeiro, para atingir nosso objetivo será necessário criar uma gestão financeira, onde objetivo será necessário criar uma gestão financeira, onde direcionamos os valores que entram na empresa de forma eficiente, tratando dos gastos, lucros, investimentos, entre outros. Sendo isso crucial para o crescimento empresarial.

Planejamento de recursos humanos, à medida que a empresa cresce, é de suma importância buscar melhorias como investimentos em treinamentos e capacitações de seus criadores até seus colaboradores, para melhor manter seu foco na qualidade.

Planejamento de produção, é inevitável também, não levarmos em consideração nossa fraqueza, por isso é necessário para nossa sobrevivência no mercado e nosso crescimento empresarial renegociações com fornecedores atuais, busca por novos fornecedores para que assim não falte matéria prima, mantendo a produção contínua e sem interferências. Implantar um controle de qualidade e estoque fará com que a empresa receba novas oportunidades no mercado. C

Planejamento organizacional, terá como objetivo levantar pautas estruturais, administrativas, gerenciais, entre outras.

Planejamento mercadológico, nos fará ficar atentos na concorrência, buscando melhorias em preços, produtos, distribuição, pesquisa de mercado.

É de suma importância para todo o projeto, para obtermos resultado, que toda a equipe tenha perseverança, dedicação, capacitação, que “vista a camisa” para o crescimento. Colocando em prática todo o planejamento, caminhando unidos para alcançar todos os objetivos, mantendo a missão, visão e valores como princípio da instituição, e que assim como os cinco criadores tenha amor por chocolates.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão: A missão de uma empresa é uma declaração concisa que descreve o propósito fundamental da organização. Ela responde à pergunta "Por que a empresa existe?". A missão define a razão pela qual a empresa foi criada, seus principais objetivos e o valor que ela pretende entregar aos seus clientes, funcionários e demais partes interessadas. É uma declaração que reflete a identidade e a essência da empresa.

Visão: A visão de uma empresa é uma descrição inspiradora do futuro que a organização almeja alcançar a longo prazo. Ela responde à pergunta "O que a empresa quer se tornar?". A visão deve ser ambiciosa, motivadora e desafiadora, servindo como um guia para orientar as decisões estratégicas da empresa. Ela retrata o cenário desejado, retratando como a empresa espera ser reconhecida e o impacto que deseja ter no mercado ou na sociedade.

Valores: Os valores de uma empresa são os princípios fundamentais e crenças que guiam o comportamento e as ações da organização e de seus membros. Eles representam os padrões éticos, culturais e morais pelos quais a empresa se pauta. Os valores definem a forma como a empresa interage com seus clientes, colaboradores, fornecedores e comunidade, e moldam sua cultura organizacional. Alguns exemplos comuns de valores empresariais incluem integridade, inovação, excelência, responsabilidade social, colaboração, respeito, entre outros.

Em resumo, a missão define o propósito atual da empresa, a visão estabelece a direção futura que ela pretende alcançar e os valores representam os princípios pelos quais ela se norteia em suas ações. Esses elementos são importantes para fornecer orientação estratégica, alinhar os membros da organização e comunicar a identidade e os princípios da empresa para o mundo externo.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão:

"Nosso compromisso é criar momentos de doçura e felicidade, oferecendo doces de alta qualidade que encantam os paladares e trazem alegria aos nossos clientes. Buscamos constantemente a excelência em nossa produção, mantendo os mais altos padrões de sabor, criatividade e serviço, enquanto valorizamos a satisfação dos nossos clientes e o bem-estar dos nossos colaboradores."

Visão:

"Ser reconhecidos como a referência em doces irresistíveis, conquistando o coração dos consumidores e sendo a escolha preferida em todas as ocasiões. Buscamos expandir nossa presença no mercado nacional e internacional, oferecendo uma ampla variedade de produtos inovadores, mantendo a qualidade artesanal e preservando a autenticidade e tradição dos sabores."

Valores:

Qualidade e Sabor: Comprometemo-nos em utilizar ingredientes selecionados e processos cuidadosos para oferecer doces de alta qualidade e sabor excepcional.

Criatividade e Inovação: Buscamos constantemente novas ideias e combinações de sabores para surpreender nossos clientes, mantendo a tradição dos doces artesanais com toques de inovação.

Dedicação ao Cliente: Colocamos nossos clientes em primeiro lugar, buscando sempre entender suas necessidades e superar suas expectativas, proporcionando uma experiência memorável.

Ética e Transparência: Agimos de forma ética, transparente e responsável em todas as nossas operações, desde a seleção dos ingredientes até a interação com nossos colaboradores, clientes e fornecedores.

Valorização dos Colaboradores: Reconhecemos a importância dos nossos colaboradores e promovemos um ambiente de trabalho inclusivo, respeitoso e estimulante, incentivando seu desenvolvimento pessoal e profissional.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

1. Realize a análise de cliente

É impossível oferecer um produto que agrade ao cliente e seja competitivo no mercado sem conhecer a fundo o seu público-alvo. Sendo assim, para aumentar as suas vendas é necessário estar atento às preferências e aos desejos dos seus consumidores.

2. Ofereça Amostras Grátis

Um bom exemplo de estratégia de vendas, que pode ser considerada mais simples, mas pouco utilizada pela maioria das empresas, é a chamada “amostra grátis”. Ou seja, a opção de permitir que o consumidor tenha acesso ao seu produto ou serviço por um tempo limitado, gratuitamente, para a realização de um teste.

3. Ofereça Benefícios

Uma abordagem muito interessante é o oferecimento de benefícios ao cliente em vez de apenas citar características do produto ou serviço comercializado por sua empresa. Por exemplo, ao realizar a venda de uma bicicleta, não foque em especificidades de fabricação como freio a disco, mas sim nas vantagens da existência do item, como maior segurança no uso devido ao sistema de frenagem.

4. Analise a Concorrência

Muitas empresas cometem o erro de não olhar para o lado e verificar as ações promovidas pelos seus concorrentes. Com isso, acabam ficando para trás e não aproveitando boas oportunidades. É preciso estar atento a cada movimento dado pelas empresas atuantes em seu ramo de negócio para poder responder a cada nova ação realizada por elas.

5. Capacidades e Treinamentos

A equipe de vendas é a principal responsável pelo cumprimento de metas. Não podemos falar em como montar um planejamento estratégico se deixamos esse ponto de lado. Afinal, nenhum desses exemplos de estratégias de vendas serão bem-sucedidos no mercado altamente competitivo se todos os processos não estiverem bem alinhados com o time comercial.

6. Metas para a Equipe de Vendas

Criar metas é essencial para o crescimento e desenvolvimento do negócio. Entretanto, devem ter algumas características para que sejam consideradas boas: devem ser mensuráveis e específicas, sendo plenamente alcançáveis. No entanto, para motivar o time de vendas a cumprir esses objetivos, elas também devem ser desafiadoras.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Está disponível para os estudantes no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), como parte do Programa de Desenvolvimento de Aprendizagem (PDA), o tema “Pensando Estrategicamente”.

Nesta parte do Projeto Integrado, os estudantes deverão realizar uma síntese dos 4 (quatro) tópicos deste tema, quais sejam:

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

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve
- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração
- **Tópico 4:** Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado

A síntese precisa apresentar exemplos práticos dos seus conteúdos, ou seja, de modo que possam ser utilizados ou verificados no dia-a-dia.

Tópico 1: Define-se como a prática de se conhecer melhor faz com que uma pessoa tenha controle sobre suas emoções, independente de serem positivas ou não. Tal controle emocional provocado pelo autoconhecimento pode evitar sentimentos de baixa autoestima, inquietude, frustração, ansiedade, instabilidade emocional e outros, atuando como importante exercício de bem-estar e ocasionando resoluções produtivas e conscientes acerca de seus variados problemas. Para auxiliar no caminho, uma técnica de planejamento chamada SWOT pode ser utilizada.

Tópico 2: Para quem não se tem idéia para onde vai, qualquer caminho serve, é aquele que determina aquilo que vai acontecer perante. Acontece que muitas das vezes não damos conta disso e deixamos de ser o autor da nossa própria história. Essas escolhas podem ser qualificadas fazendo uso de técnicas de geração de ideias, como o brainstorming, também conhecido como tempestade de ideias.

Tópico 3: Diversas ferramentas disponíveis que devem ajudar a definir as estratégias dos nossos planos de ação. Tais como o planejamento SMART, que possibilita nos orientar de um jeito melhor para os nossos objetivos claros, também os métodos PDCA E PDCL, que podem auxiliar na execução dos nossos planos e projetos, se desejamos melhorar continuamente a trajetória rumo aos nossos propósitos, de maneira cíclica.

Tópico 4: Estabelecer metas não é suficiente para alcançarmos nossos objetivos, é preciso saber mensurar, medir, estar ciente e compreender todo o processo para com que seja aperfeiçoado. Traçar objetivos com os KPIs que façam sentido para nós, que possam envolver aspectos financeiros, físicos, familiares, profissionais etc.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Segue link para acesso ao vídeo gravado pela equipe: Planejamento Estratégico.

<https://youtu.be/WbvmUU7zYRU>

4. CONCLUSÃO

Em conclusão, podemos atribuir uma breve síntese do que aprendemos com o material e como atribuímos a empresa nossa, para começar, a administração estratégica desempenha um papel fundamental no sucesso das organizações, proporcionando uma abordagem abrangente e orientada para o futuro na gestão dos negócios. Por meio da análise e do planejamento estratégico, as empresas podem identificar e aproveitar oportunidades, enfrentar desafios competitivos, antecipar mudanças no ambiente de negócios e estabelecer metas claras para alcançar resultados desejados.

A administração estratégica envolve a definição de uma visão clara, a formulação de objetivos estratégicos, a avaliação dos recursos disponíveis e a implementação de estratégias adequadas para alcançar vantagens competitivas. Além disso, ela incentiva a tomada de decisões informadas e baseadas em análises, a fim de maximizar os recursos e minimizar os riscos. Assim conseguimos atribuir metas, visão, valores e até uma história, nossa empresa está longe de ser concreta, porém já temos uma base de onde e como começar. A implementação de uma estratégia para alcançar vantagens competitivas, mesmo que simples, abrange um certo refinamento, apoiar a arte, trazer aos demais públicos que não são atingidos com a arte em si, terá esse contato suculento e esteticamente chamativo, assim incentivando a pesquisa e até o aprofundamento em outros artistas locais, e isso é um futuro projeto para venda de outros produtos implementados com outras obras dos nossos artistas da região. Mesmo se em nosso grupo existir um possível chocolateiro, esse projeto é o primeiro degrau para entender como começar.

Em suma, a administração estratégica é um processo vital para a sobrevivência e o crescimento das organizações, assim complementamos a gestão empreendedora como a missão de desempenho de um papel crucial no desenvolvimento e sucesso das organizações, especialmente em um ambiente de negócios dinâmico e altamente

competitivo, essa abordagem de gestão incentiva a busca de oportunidades, a inovação e a tomada de riscos calculados, visando a criação de valor e o crescimento sustentável. Buscando esse preceito, colocamos nossa cara a tapa para uma possível e simples empresa que atenda as virtudes do empreendedorismo, criatividade, visão e coragem. Nossa empresa busca incentivar um tema meio apagado, nem todos tem o contato com as obras de Candido Portinari, então atribuir as principais obras em barras de chocolates é uma solução para a valorização dos artistas locais quanto os reconhecidos, disso podemos iniciar o projeto, enfrentando as adversidades do mercado, tanto quanto local quanto, mais para frente, nacional e internacional.

A gestão empreendedora envolve a adoção de uma mentalidade empreendedora, tanto por parte dos líderes quanto dos colaboradores, promovendo a busca de soluções criativas, a capacidade de identificar e aproveitar oportunidades e a disposição para enfrentar desafios com determinação.

REFERÊNCIAS

10 características de um empreendedor e como adquiri-las. SEBRAE, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/caracteristicas-de-um-empendedor>. Acesso em: 30 mai. 2023.

12 fortes características de um empreendedor e como desenvolver?. FIA Business School, 2023. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/caracteristicas-do-empendedor/>. Acesso em 30 mai. 2023.

NAKAGAWA, Marcelo. 7 fontes de dinheiro para começar o seu próprio negócio. exame.55anos, 2017. Disponível em: <https://exame.com/pme/7-fontes-de-dinheiro-para-comecar-o-seu-proprio-negocio/>. Acesso em: 01 de jun. 2023.

5 fontes de investimento para empreender em qualquer área. Contabilidade Nascimento, 2023. Disponível em: http://ocnascimento.com.br/artigos/detalhes_do_artigo/221/5+fontes+de+investimento+para+empreender+em+qualquer+area. Acesso em: 01 de jun. 2023.

ROVINA, Jackson. Desvendando missão, visão e valores: aprenda o que é e como construir na sua empresa. euax consulting, 2020. Disponível em: <https://www.euax.com.br/2020/03/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 02 jun. 2023.

NAKAGAWA, Marcelo. Missão, Visão, Valores (clássico). SEBRAE.

SOBRE a cacau. Cacau Show, 2023. Disponível em: <https://www.cacaushow.com.br/para-sua-empresa/institucional.html>. Acesso em: 04 jun. 2023.

5 dicas indispensáveis para impulsionar as vendas no seu negócio. Otimiza Empresa Júnior, 2021. Disponível em: https://www.otimizej.com.br/conteudo/5-dicas-indispensaveis-para-impulsionar-as-vendas-no-seu-negocio?gclid=EA1aIQobChMIj4vby5ug_wIV1H9MCh1AyguHEAAYASA AEgLt-vD_BwE. Acesso em: 09 jun. 2023.

OLINDA, Luiza. Cacau Show: as estratégias e inovações da 4ª maior franquia do país, 2019. Disponível em: <https://guiafranquiasdesucesso.com/noticias/franchise-insider-cacau-show/>. Acesso em: 09 jun. 2023.

SOBRE a gente. Brasil Cacau, 2023. Disponível em: <https://www.brasilcacau.com.br/sobre-a-gente>. Acesso em: 04 jun. 2023.

COMUNICAÇÃO Organizacional. Missão, visão e valores da Copenhagen, 2023. Disponível em: <https://tecnologiamultimediasite.wordpress.com/2016/11/02/missaovisao-e-valores/>. Acesso em: 04 jun. 2023.

AIDAR, Laura. Candido Portinari. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/candido-portinari/#:~:text=Candido%20Portinari%20oi%20um%20importante,sendo%20professor%20de%20artes%20pl%C3%A1sticas>. Acesso em: 07 jun. 2023

FRAZÃO, Dilva. Biografia de Candido Portinari, 2023. Disponível em: https://www.ebiografia.com/candido_portinari/. Acesso em: 07 jun. 2023.

TIENGO, Rodolfo. Raízes de Portinari: de 'Meninos' a 'Paz', pintor eterniza vínculo com terra natal por meio da arte, 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/ribeirao-preto-franca/noticia/2019/12/17/raizes-de-portinari-de-meninos-a-paz-pintor-eterniza-vinculo-com-terra-natal-por-meio-da-arte.ghtml>. Acesso em: 08 jun. 2023.

CAFÉ, CANDIDO PORTINARI, 2021. Disponível em: <https://arteartistas.com.br/cafe-candido-portinari/#:~:text=Nessa%20pintura%2C%20el%20retrata%20o.o%20ouro%20verde%20do%20Brasil>. Acesso em: 08 jun. 2023.

FUKS, Rebeca. Obras de Candido Portinari: 10 quadros analisados. Disponível em: <https://www.culturagenial.com/obras-candido-portinari/>. Acesso em: 08 jun. 2023.

ANEXOS

Anexo 1.



Anexo 2.



Anexo 3.



Anexo 4.



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.

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

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:
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
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

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

a. Aspectos positivos

b. Dificuldades encontradas

c. Resultados atingidos

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO:

MÓDULO:

PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

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

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

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

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

e. Aspectos positivos

f. Dificuldades encontradas

g. Resultados atingidos

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

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

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
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

i. Aspectos positivos	
j. Dificuldades encontradas	
k. Resultados atingidos	
l. Sugestões / Outras observações	
9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

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

11. DESENVOLVIMENTO

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

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

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

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

m. Aspectos positivos

n. Dificuldades encontradas

o. Resultados atingidos

p. Sugestões / Outras observações

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA	NOME

RA	NOME
----	------

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:
14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

q. Aspectos positivos	
r. Dificuldades encontradas	
s. Resultados atingidos	
t. Sugestões / Outras observações	
15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME