

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

MODELO DE PROJETO EXTENSIONISTA



CENTRO UNIVERSITÁRIO PROCESSUS

Prática Extensionista

PROJETO/AÇÃO (1º Semestre/2026)

Identificação do Objeto

Atividade Extensionista:

PROGRAMA () PROJETO (**x**) CURSO () OFICINA ()

EVENTO () PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS ()

AÇÃO DE EXTENSÃO SOCIAL ()

Área Temática: Empreendedorismo

Linha de Extensão: Inovação e Desenvolvimento de Negócios

Local de implementação (Instituição parceira/conveniada):

DSM Publicidade e Decorações

Título: Plano de Negócio e Estratégias de Crescimento para a Empresa DSM Publicidade e Decorações

2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)

CURSO: Gestão pública

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Disciplina extensionista: Prática de Gestão I (Empreendedorismo e Inovação)

Coordenador do curso: Profa. Maria Aparecida de Assunção

Professor(a) Articulador(a): Silvana Maria Barbosa da Silva Costa

Aluna: Solange Monteiro Alves Leite

Matrícula: 2618620000069

Contato: (61)98231-5665

3. Desenvolvimento

Fundamentação Teórica

Palavras-chave: Empreendedorismo, Inovação e Plano de negócios.

O empreendedorismo é amplamente reconhecido como um dos principais fatores de desenvolvimento econômico e social, estando diretamente relacionado à criação de novos negócios, geração de empregos e desenvolvimento de soluções inovadoras para atender às necessidades da sociedade. Segundo Dornelas (2005), o empreendedor é aquele que possui visão de futuro, capacidade de assumir riscos e habilidade para transformar ideias em oportunidades concretas.

De acordo com Schumpeter (1949), o empreendedor é responsável por promover a inovação, sendo o agente que rompe com padrões existentes e introduz novas formas de organização e produção. Esse processo, denominado “destruição criativa”, é fundamental para o avanço econômico e para a competitividade das empresas no mercado.

Nesse contexto, o plano de negócios surge como uma ferramenta essencial para o empreendedor, pois permite organizar ideias, definir objetivos, analisar riscos e planejar estratégias. O plano de negócios reúne informações sobre o empreendimento, incluindo análise de mercado, estratégias de marketing e planejamento financeiro, sendo fundamental para a tomada de decisões.

Chiavenato (2021) destaca que o empreendedorismo envolve não apenas a criação de empresas, mas também a capacidade de gestão eficiente, planejamento e organização dos recursos disponíveis. Dessa forma, o sucesso de um empreendimento depende tanto da inovação quanto da administração adequada.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Além disso, Kotler e Keller (2012) ressaltam a importância do marketing para o sucesso das organizações, destacando que conhecer o cliente, compreender o mercado e desenvolver estratégias adequadas são fatores essenciais para a competitividade.

Os conteúdos abordados na disciplina reforçam que o empreendedor deve planejar suas ações, conhecer o mercado consumidor, analisar a concorrência e buscar constantemente inovação. Dessa forma, o empreendedorismo contribui para a criação de valor para a sociedade, promovendo desenvolvimento econômico e social.

Dando continuidade, é importante destacar que o sucesso de um empreendimento não depende apenas da ideia inicial, mas principalmente da forma como essa ideia é estruturada, analisada e executada. Nesse sentido, o planejamento estratégico torna-se essencial, pois permite ao empreendedor definir objetivos claros, metas e ações necessárias para alcançar os resultados desejados.

O plano de negócios, nesse contexto, configura-se como uma ferramenta indispensável, pois reúne de forma organizada todas as informações relevantes sobre o empreendimento. Ele proporciona uma visão ampla do negócio, contemplando aspectos como mercado consumidor, concorrência, fornecedores, estratégias de marketing e planejamento financeiro. Além disso, serve como instrumento de apresentação para investidores e parceiros, aumentando as chances de captação de recursos.

Outro ponto relevante refere-se à necessidade de conhecer profundamente o mercado em que se pretende atuar. Isso inclui a análise do mercado consumidor, identificando características, necessidades e comportamentos dos clientes, bem como a análise do mercado concorrente, avaliando seus pontos fortes e fracos. Esse conhecimento permite ao empreendedor desenvolver estratégias mais eficazes e posicionar seu negócio de forma competitiva.

Além disso, o estudo do mercado fornecedor é fundamental, uma vez que a empresa depende diretamente de seus fornecedores para manter suas operações. A escolha adequada de fornecedores impacta diretamente na qualidade dos produtos ou serviços oferecidos, bem como nos custos e na eficiência do negócio.

Outro aspecto essencial no desenvolvimento de um empreendimento é a definição clara dos produtos ou serviços que serão oferecidos. É necessário compreender suas características, formas de utilização e diferenciais competitivos, garantindo que atendam às necessidades do público-alvo. A proposta de valor deve ser bem definida, evidenciando o que torna o negócio único no mercado.

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

No que diz respeito à viabilidade do negócio, a projeção de produção, vendas e serviços é uma etapa fundamental. O empreendedor deve considerar fatores como demanda de mercado, disponibilidade de recursos, capacidade produtiva e estrutura organizacional, contribuindo para uma tomada de decisão mais segura e fundamentada.

A gestão de pessoas também desempenha papel importante no sucesso do empreendimento. É necessário definir a quantidade de colaboradores, suas funções e qualificações, garantindo que a equipe esteja alinhada aos objetivos organizacionais. Uma equipe bem estruturada contribui para o aumento da produtividade e melhoria dos resultados.

No âmbito financeiro, o planejamento é indispensável para garantir a sustentabilidade do negócio. O empreendedor deve realizar estimativas de investimento inicial, custos operacionais, receitas e lucratividade esperada. Ferramentas como fluxo de caixa, balanço patrimonial e análise de retorno sobre investimento (*payback*) auxiliam na avaliação da viabilidade econômica do empreendimento.

Além disso, a análise de riscos deve ser considerada em todas as etapas do planejamento. Fatores como sazonalidade, instabilidade econômica, exigências legais e barreiras de entrada podem impactar diretamente o desempenho do negócio. Dessa forma, o empreendedor deve estar preparado para lidar com incertezas e desenvolver estratégias para minimizar possíveis impactos negativos.

Outro conceito importante é o de eficiência e eficácia na administração. A eficiência está relacionada ao uso adequado dos recursos, buscando fazer mais com menos, enquanto a eficácia refere-se ao alcance dos objetivos estabelecidos. O equilíbrio entre esses dois conceitos é fundamental para garantir o sucesso organizacional.

Por fim, destaca-se que o empreendedorismo vai além da criação de negócios, sendo também uma ferramenta de transformação social. Ao desenvolver soluções inovadoras, o empreendedor contribui para a melhoria da qualidade de vida da população, geração de renda e desenvolvimento econômico. Assim, o empreendedorismo assume um papel estratégico não apenas no âmbito empresarial, mas também no contexto social.

Portanto, a aplicação dos conceitos teóricos no presente projeto permite compreender a importância do planejamento estratégico, da inovação e da gestão eficiente para o sucesso do negócio analisado.

Apresentação:

Este projeto tem como objetivo desenvolver um plano de negócio para a empresa DSM

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Publicidade e Decorações, aplicando os conhecimentos adquiridos na disciplina Prática de Gestão I (Empreendedorismo e Inovação). O projeto segue as etapas de planejamento, coleta de dados, análise e proposição de melhorias, conforme orientações da disciplina.

Justificativa:

A empresa DSM Publicidade e Decorações atua no segmento de ornamentação de eventos, sendo relevante para a comunidade por contribuir para a realização de eventos sociais e corporativos. A elaboração deste projeto é importante para propor melhorias estratégicas que aumentem a competitividade da empresa e auxiliem no seu crescimento.

Objetivos:

Geral: Desenvolver um plano de negócio para a empresa DSM Publicidade e Decorações.

Específicos:

- Analisar o funcionamento da empresa
- Identificar oportunidades de melhoria
- Propor estratégias de inovação
- Aplicar conhecimentos teóricos na prática

Metas:

- Realizar diagnóstico da empresa
- Desenvolver plano estratégico
- Apresentar propostas de melhoria
- Aplicar conceitos de empreendedorismo

Resultados esperados:

- Melhoria da organização da empresa
- Aumento da competitividade
- Expansão dos serviços
- Fortalecimento no mercado

Centro Universitário Processus

PORTARIA Nº 282, DE 14 DE ABRIL DE 2022

Metodologia:

O projeto foi desenvolvido com base nas etapas de planejamento, coleta de dados por meio de entrevista com o gestor, análise das informações e elaboração do plano de negócio; além de revisão literária.

Cronograma de execução:

DATA DE INÍCIO:02/05/2026

DATA DE TÉRMINO:02/06/2026

Evento	Período	Observação
Planejamento	1 semana	Definição da empresa
Coleta de dados	2 semanas	Entrevista
Análise	3 semanas	Diagnóstico
Elaboração	4 semanas	Plano de Negócio
Finalização	5 semanas	Entrega

Considerações Finais:

O desenvolvimento deste projeto permitiu a aplicação prática dos conceitos de empreendedorismo e inovação, contribuindo tanto para minha formação acadêmica quanto para o crescimento da empresa analisada. Além disso, reforçou a importância do planejamento estratégico como ferramenta essencial para o sucesso organizacional.

Referência Bibliográfica:

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo, 2021.

DORNELAS, José. Empreendedorismo, 2005.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. Administração de marketing, 2012.

SCHUMPETER, Joseph. Teoria do desenvolvimento econômico, 1949.