## http://t0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcQ0zHp9GGhn7b6hgDv4wM4WctvOUybloDGQ-_NyDGySNl80YZrYYw

## CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DOS CAMPOS GERAIS

## *Faculdades Integradas dos Campos Gerais*

**Identificação das características empreendedoras: Estudo de caso em um restaurante na cidade de Ponta Grossa**

Camila Siqueira de Oliveira (Cescage)

Denise Hernandes (Cescage)

Angelo Alberto Alessi (Cescage)

Eduardo Gadens (Cescage)

Jean Ricado Sharan (Cescage)

**Resumo**

*O objetivo desse artigo foi identificar as características empreendedoras presentes na gestão de uma empresa do ramo alimentício na cidade de Ponta Grossa, estado do Paraná, a metodologia utilizada foi uma pesquisa do tipo exploratória, descritiva e qualitativa com o proprietário da empresa aqui estudada Varanda Grill. Através do estudo de caso foi possível verificar no entrevistado um perfil empreendedor que soube utilizar suas experiências passadas para obter sucesso em seu empreendimento.*

**Palavraschave**: empreendedorismo, gestão, perfil empreendedor.

## INTRODUÇÃO

Está cada vez maior e mais difícil estabilizar-se no mercado de trabalho, principalmente na área empreendedora, já quegrandes empresas destacam-se e estão cada vez melhores, bem distribuídas e mais competitivas.

A todo instante o mercado de trabalho muda, eas empresas e funcionários tem a necessidade de se adequar a todas essas mudanças.

Cada dia o mercado se inova, e as empresas

precisam estar à frente disso, oferecer para o cliente não somente o que ele deseja, mais sim além do que ele deseja. Sendo competente e entendendo suas necessidades. É necessário inovar, produtos, serviços, segurança, estar sempre alienado á que a população deseja. Só assim obtem retorno, a confiança do cliente, o nome da empresa diferenciado, saber que a sua empresa é que a melhor entre tantas outras. Mas, para isso é necessário investimentos e estudos, e é aqui que os cursos entram para fazer a diferença, estar atualizado com o mercado de trabalho já é possuir um diferencial. Investir em produtos, na empresa, funcionários, qualidade de vida no trabalho, é um bom enfoque para obter ganhos. Só um bom investimento trás resultados.

Com todas as mudanças que o mundo dos negocios vem sofrendo constantemente, a qualidade na prestaçao de serviços é essencial e no ramo alimenticio é preciso algumas atitudes empreendedoras pra se adaptar a todas essas alteraçoes, pois é necessario combinar um bom atendimento com a agilidade dos serviços juntamente com qualidade dos alimentos e o preço para manter a fidelidade de clientes.

Em meio a esse assunto, o trabalho tem como objetivo geral identificar as características empreendedoras presentes na gestão de uma empresa do ramo alimentício em Ponta Grossa/PR.

A pesquisa focada nesse ramo pode trazer benefícios a quem busca aperfeiçomen - tos, e quer estar lado a lado com mercado de trabalho, caminhando junto, e procurando como ter um diferencial a mais em seu negócio, com todos os pontos positivos, entender a necessidade do mercado, bem estar da empresa em geral, ela poderá aprender como uma empresa funciona como é sua cultura e o desempenho de alunos e funcionários, como inovar e como investir.

## REFERENCIAL TEÓRICO

Atualmente o termo empreendedorismo tem sido bastante discutido e para ele existem várias definições, sendo quetodas tem como ponto principal a inovação.
Segundo Dolabela (2006, p.47) “empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza”.
Já para Dornelas (2008 p.93) “Empreendedorismo é o envolvimento de
pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de idéias em oportunidades’’, para ele o objetivo principal é somente criar oportunidades, outra definiçao é a de Schumpeter (citado por FILION, 1999) onde afirma que “empreendedorismo está na percepção e aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações.”

Assim ele quis deixar claro que um empreendedor deve aproveitar as oportunidades pra inovar e criar diferentes formas de utilizar os recursos disponiveis no mercado. E segundo Drucker (2011) [...] a inovação sistemática é o resultado de uma administração empreendedora [...] a empresa deve ter práticas coerentes com a estrutura organizacional, em termos de recursos humanos, remuneração, incentivos e recompensas que estimulem a busca incessante de inovações.

No Brasil o empreendedorismo se encontra em um momento de ascensão, pesquisas revelam que o Brasil ocupa a sétima posição no rankingde nações mais empreendedoras do mundo, com cerca de15 milhões de empreendedores em todo o país em relação a esse tema Dornelas (2001 p.103) diz que ‘’um dos grandes motivos do crescimento no número de empresas abertas no país se dá pelos altos índices de desemprego, onde o desempregado usa o valor de sua rescisão provinda de seus direitos trabalhistas, e sem informação e planejamento, se aventura no mercado, visando muitas vezes abrir não uma empresa, mas um “emprego” e acaba decretando falência em um período curto de existência.’’com isso é possivel constatar que a maior parte desses empresários abrem empreendimentos por necessidade e não por ter o dom de ser empreendedor, mas esse dom pode ser adquirido com experiências e até mesmo com os erros em empreendimentos anteriores.

Portanto empreender não depende somente da habilidade e de conhecimentos técnicos e sim do esforço, de ser sucetível aos erros e mudanças e também dos resultados financeiros que é a consequência de muito trabalho.

Para ser um empreendedor é preciso conter algumas caracteristicas. Segundo Dornelas (2001) empreendedor é aquela pessoa que capta ideias, transforma oportunidade em realidade, dedica-se ao máximo para alcançar todos os objetivos que deseja, é o individuo que tem ousadia para arriscar, mas sempre calculandotodososriscos.

O empreendedor desenvolve seus pensamentos de empreendimento de acordo com o ambiente em que vive como afirma Dolabela (2006 p.87) “O empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive (época e lugar) se uma pessoa vive em um ambiente em que ser empreendedor é visto como algo positivo terá motivação para criar seu próprio negócio”. O fato de ter motivações e experiências facilita o desenvolvimento do empreendedorismo seja por parte de familiares ou amigos.

FILION (1991 ) assegura que empreendedor é a pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios. ‘’Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente”. Segundo Valenciano (2005), empreendedor de sucesso é aquele que utiliza pesquisas de mercado, para saber como está se qualificando e o que pode aplicar em sua empresa que seja um diferencial a inovação trás idéias que geram oportunidades.

## METODOLOGIA

A escolha da empresa para realização da pesquisa deu-se pela acessibilidade e pela fácil obtenção das informações necessárias para realização do trabalho.Do ponto de vista da forma de abordagem do problema a pesquisa se qualifica qualitativa com caráter exploratórioe para Gil (1999 p.43) “Pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, do tipo aproximativo, acerca de determinado fato. Muitas vezes as pesquisas exploratórias constituem a primeira etapa de uma investigação mais ampla’’. Do ponto de vista dos procedimentos técnicos a pesquisa se caracteriza-se como pesquisa bibliográfica e no conceito de Gil (1999, p. 45) “Estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições’’
 O instrumento de coleta de dados utilizado foi uma entrevista estruturada com 31 (trinta e uma) perguntas sendo separada em blocos : origem, visão de negócios , conceito de si**,**Relações, Liderança e a empresa. E para Gil (1999, p. 121) “A entrevista estruturada desenvolve-se a partir de uma relação fixa de perguntas, cuja ordem e redação permanece invariável [...]”.

 **ANÁLISE DE RESULTADOS**

Diante desse contexto, o presente artigo tem como objetivo identificar as características empreendedoras presente na empresa Varanda Grill, o ramo de atuação da empresa e o ramo alimentício. Os proprietários possuem outras atividades simultâneas além do restaurante, trabalham com representação comercial de arroz para ter uma renda extra, mas, logo pretendem ficar apenas com o restaurante. a empresa foi fundada em 2012, com dois sócios e 14 funcionários, e é uma empresa de pequeno porte.

**Bloco temático 1 – Caracterização da empresa e origem**

 **Trecho da história de vida: [...]** iniciei facildade de encomia

aos 23 anos de idade [...] entrei na faculdade de administração

 [...] morei no Japão por três anos [...] nunca tive experiencia

 com restaurates, trabalhei como gerente de um supermercado

 [...]

O restaurante Varanda Grill deu inicio em suas atividades em 2012, antes disso, o entrevistado e proprietário Urubatan Sena, deu inicio a faculdade de economia aos 23 anos de idade, mais trancou no segundo alegando não ser aquilo que queria, logo depois, entrou na faculdade de administração, mas logo casou-se, trancando a faculdade no terceiro ano, logo, apareceu uma oportunidade em sua vida de ir ao Japão, onde morou por três anos com a família de sua esposa, possui os cursos de economia e administração incompletos.

Antes de iniciar seu empreendimento de sucesso, Urubatan conta que nunca teve experiência com restaurantes, mas que por muitos anos trabalhou como gerente em uma rede de supermercados. Teve também uma vídeo locadora, e sempre teve uma renda extra com apresentação comercial, mais diz que com restaurante é a primeira vez.

O entrevistado conta que em sua família, seu pai era um empreendedor na parte dos negócios, mas, naquela época mais complicado manter um empreendimento, por isso, Urubatan diz que seu pai abriu e fechou várias empresas em várias áreas, que sempre foi persistente e batalhador no mundo dos negócios.

**Bloco temático 2 – Visão do negócio e conceito de si**

 **Trecho da história de vida:** [...] “a boa comunicação com meus

funcionários, com minha família e com os clientes, [...] aprendi com experiência sempre trabalhei com pessoas[...] trabalho mais de 10 horas por dia, [...] sem parar de segunda a segunda [...] não tenho dias de folga porque estou no come do meu empreendimento.

O entrevistado diz que sempre quis ter seu negócio e acredita que todos os empreendedores possuem esse sonho, o restaurante Varanda Grill é seu segundo empreendimento, teve uma vídeo locadora por oito anos e só mudou de ramo porque desejava uma renda melhor, mas adorava o que fazia, pois conta que conheceu muitas pessoas e fez muitos amigos nessa época de sua vida.

A idéia de abrir essa empresa nasceu por que ele e sua família sempre tiveram o costume de comer fora de casa, em restaurantes, e todos os restaurantes que freqüentavam nunca aprovavam a comida, não tinha aquilo que lhe satisfazia então o empreendimento nasceu com a procura de bons temperos e boa comida, decidiu abrir o Varanda Grill de seu jeito, satisfazendo seus desejos e de todas as outras pessoas que também procuram uma comida boa e de qualidade. Afirma que fez uma pesquisa de mercado bem aprofundada, conta que cada dia comia em um restaurante, dos melhores aos piores, e que prestava atenção em todos os detalhes e na estrutura de cada um, como na qualidade da comida, no atendimento, preços, no perfil das pessoas que freqüentavam o lugar e principalmente na proximidade do seu restaurante.

As características pessoais que o empreendedor considera mais importantes são: boa comunicação com seus funcionários, família e clientes, preza muito o bom atendimento para poder perceber o que sua clientela está achando da comida, se estão satisfeitos ou se precisa melhorar alguma coisa, não somente na comida, mas como em toda a estrutura da empresa.Conta que desenvolveu essas habilidades na prática e com a faculdade em administração incompleta, mas que principalmente desenvolveu as habilidades com experiência no ramo, pois sempre trabalhou com pessoas.

O empresário conta que trabalha no mínimo 10 horas por dia, porque o restaurante abre cedo e fecha tarde, e depois de fechar ele continua trabalhando em seu escritório, de segunda a segunda. Afirma que ainda não pode tirar férias, pelo fato do restaurante estar pouco tempo aberto, e como sua família trabalha junto, ele quer que todo mundo tire férias juntos para poderem viajar, mais por enquanto,como ainda é tudo muito novo, ele não tem nenhuma pessoa de confiança para deixar na parte administrativa em seu lugar. Para que ele possa tirar férias, pretende ter uma equipe bem treinada e capacitada para cuidar de sua empresa, sem que ele esteja lá. Diz que avalia sua carga de trabalho um pouco pesada, porque não tem dias de folga e como seu empreendimento está no começo ele não pode sair e simplesmente deixar tudo nas mãos de seus funcionários, mas que pretende que tudo isso seja temporário.

**Bloco temático 3 – Trabalho empreendedor x Gestão empreendedora**

 **Trecho da história de vida: [...]** gosto de fazer a recepção dos

 meus clientes, [...] não gosto de dar ordens, acho que cada um

 sabe sua função, [...] acho que cada um tem um jeito de admi-

 trar, [...]

Urubatan diz que planeja o que é prioritário em sua empresa, e resolve os problemas de acordo com que vão aparecendo. Considera o planejamento importe, pois só assim resolve as tarefas de importância, e evita problemas, conta que primeiro quer montar um alicerce para sua empresa e depois ter um planejamento novo e com diferenciais, ele costuma dizer “sempre o básico depois o diferencial”, mas que já possui idéias para o futuro. Conta que prefere trabalhar com a recepção dos clientes, terem um contato e boa comunicação. Não gosta muito de rotina, tenta evitar, mais nem sempre consegue “fugir”, mas que pratica as atividades que precisam ser feitas.

O empreendedor fala que possui um pouco de dificuldade para delegar tarefas, porque não gosta de cada ordem, defenda a idéia que cada pessoa sabe sua função, mas, que as veze

s ele precisa, pois os funcionários esquecem de seus afazeres, ai ele tem uma conversa para a melhoria do ambiente. Diz que aprendeu a administrar com a faculdade, apesar de ser incompleta, possui uma boa base de tudo o que aprendeu, procura sempre colocar em pratica tudo o que já aprendeu, o que sabe é de experiência. Urubatan conta que a melhor oportunidade para seu negocio foi a localização, é em uma região central, e em sua pesquisa de mercado, percebeu que há muitos prédios executivos e escolas ao seu redor, o que é um sinal de pessoas que não possuem muito tempo para almoçar em casa, com a família.

**Bloco temático 4 - Relações e Liderança**

**Trecho da história de vida: [...]** tento focar em três pontos,

ouvir, resolver problemas, e humildade, [...] tudo precisa ser

 bem feito, onde eu atuo, um erro traz prejuízos, [...] montei

 um time de futebol com os funcionários para descontrair [...]

Perguntamos ao entrevistado se ele buscava saber informações sobre seus clientes, ele afirmou que sim, conta que são pessoas que freqüentam o restaurante todo dia, moram e estudam por aquela região, e sabe disso porque tenta manter um bom contato e uma boa comunicação. Sempre que pode Urubatanbusca estar atualizado sobre as ações de seus concorrentes, indo almoçar em outros restaurantes para saber a qualidade da comida, atendimento, preços, e buscar idéias para aplicar em seu restaurante.

O empreendedor diz que como líder da sua empresa, ele possui ser maleável mais que nem sempre obtém sucesso, alguns funcionários confundem maleabilidade com liberdade, e depois a liberdade acaba virando libertinagem, quer mudar seu comportamento e ser um pouco mais firme. As características de liderança que ele considera mais importante são: ouvir, saber resolver problemas e a humildade, tenta focar nesses três pontos para saber e tentar liderar.

O sócio diz que incentiva o desenvolvimento profissional de seus funcionários e a criatividade fazendo reuniões para melhorar o que está de errado. *“montei até um time de futebol com meus funcionários para descontrair após o trabalho, duas vezes por semana”*

**Bloco 5 – A Empresa Atualmente**

**Trecho da história de vida: [...]** mudou toda a estrutura do

 restaurante e investiu pesado em propaganda [...] nos primeiros

 dias de funcionamento, os resultados já começaram a aparecer

 [...] a principal potencialidade é uma churrasqueira [...]

Perguntamos quais os maiores problemas enfrentados pela empresa no inicio do empreendimento, o empreendedor relatou que anteriormente, antes da abertura do negócio, no mesmo local havia outro empreendimento do mesmo ramo, e que não deu certo por falta de administração, e o receio dele era que as pessoas pensassem que com o restaurante dele, seria a mesma coisa. Mas, que superou essas dificuldades investindo em propagandas e também mudou toda a estrutura do restaurante.

O entrevistado contou que os primeiros resultados do empreendimento já começaram a acontecer nos primeiros dias de funcionamento. Afirma que as principais pontecialidades é uma churrasqueira que investiu pesado para possuir esse diferencial, é a carvão, seguido do Buffet.

O fator de maior sucesso ele diz que é a persistência que possui para administrar o seu negócio, costuma prestar um ótimo atendimento aos seus clientes e acredita que isso é um diferencial e que procura passar um ambiente familiar ao seu público.

 **CONCLUSÕES**

A pesquisa teve como objetivo identificar as características de um empreendedor com o estudo de caso feito em um restaurante na cidade de Ponta Grossa e foi possível contatar que o entrevistado possui fortes características empreendedoras, pois antes de dar inicio ao seu empreendimento fez uma grande pesquisa de mercado para saber se o mesmo era favorável ao seu negócio.

Sua empresa possui característica familiar, suas duas filhas e esposa trabalham junto a ele e com seus funcionários tenta manter o bom relacionamento para que haja bom andamento das funções, porém acredita que seja preciso aprimorar seu perfil de liderança, cria eventos fora da rotina de trabalho para integrar seus funcionários e para poder interagir mais com cada um.

 Em relação ao planejamento do dia a dia, ele diz priorizar o que seria mais importante porque juntamente ao restaurante ele possui outa atividade então tenta conciliares as duas profissões.
No futuro pretende contratar um auxiliar na parte administrativa para quepossa se ausentar com mais frequência e não se preocupar com funções que lhe exigem muito tempo e assim se dedicar as áreas que mais gosta que é a recepção e a comunicação com os cliente que diz ele ser a melhor formar de recebe criticas, tanto boas como ruins e assim poder melhorar cada vez mais a qualidade de seus serviços.

Foi possível também verificar que sua empresa é um empreendimento que surgiu por necessidade de adquirir uma renda extra e por isso se dedicou ao máximo, tendo muita cautela para não cometer erros já cometidos com empreendimentos anteriores, mas com toda a sua dedicação e atitudes empreendedoras pode garantir o sucesso de sua empresa.

## REFERÊNCIAS

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa.** 14. ed.São Paulo: Cultura, 2006. 312p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.166 p.

FILION, Louis Jacques. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários- gerentes de pequenos negócios.** Revista de Administração da Usp, São Paulo , v.34, n.2, abr./jun. 1999, p.5-28.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo : transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 299p.

FILION, L. J. (1991) - **O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão eavalie o seu sistema de relaçõe*s***. RAE *– Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, jul/set, p. 63-71.

SANTOS NETTO, J. **Institucionalização da gestão do conhecimento nas empresas: estudos de casos múltiplos.** 2005. Tese – Faculdade de economia, administração e contabilidade. Universidade de São Paulo. São Paulo.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e Espírito Empreendedor** – Práticas e Princípios; São Paulo, editora CENGAGE Learning, 2011. 11° ed.

VALENCIANO, T. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba, editora CULTURA, 2005. 189p.
GIL,A.C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 5ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 1999.