



**SOLUÇÕES ENCONTRADAS POR EMPREENDEDORES DO COMÉRCIO
GASTRONÔMICO DE LANCHES RÁPIDOS DO MUNICÍPIO DE CORNÉLIO
PROCÓPIO PARA OBTER SUCESSO**

**SOLUTIONS FOUND BY ENTREPRENEURS OF GASTRONOMIC TRADE IN
RAPID LANCHES OF CORNÉLIO MUNICIPALITY PROCÓPIO FOR SUCCESS**

Jeferson Gustavo Bueno *

Wagner Francisco Sanches *

RESUMO: Este trabalho tencionou descobrir as soluções encontradas por empreendedores do comércio gastronômico de lanches rápidos do município de Cornélio Procópio para obter sucesso. Para alcançar este objetivo, foi realizada uma entrevista com três empreendedores de lanches rápidos, que atuam há mais de uma década no mercado. Na metodologia do trabalho foi utilizada a pesquisa exploratória, descritiva, qualitativa e bibliográfica. A pesquisa está fundamentada tanto em teorias de autores que discutem a questão do empreendedorismo, como também em questionário aplicado a cada empreendedor. Os resultados mostram que para ser tornar um empreendedor de sucesso, deve-se obter conhecimento do mercado, do produto ofertado e atribuir inovações para que possa diferenciar-se dos concorrentes. Com a aplicação dos questionários foi possível analisar decisões que superaram as dificuldades de ser um empreendedor de sucesso no município de Cornélio Procópio e alcançar resultados satisfatórios.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo; Solução; Diferencial; Resultados; Comercio de Cornélio Procópio.

ABSTRACT: This work intends to discover the solutions found by entrepreneurs of the gastronomic commerce of fast snacks of the municipality of Cornélio Procópio to be successful. To achieve this goal, an interview was conducted with three entrepreneurs of fast snacks, who have been working in the market for more than a decade. In the methodology of the work the exploratory, descriptive, qualitative and

* Aluno do Curso de Administração da Faculdade Cristo Rei – Faculdade Educacional de Cornélio Procópio – FAGED, e-mail: Jeferson.jg2015@gmail.com

* Professor do Curso de Administração da Faculdade Cristo Rei – Faculdade Educacional de Cornélio Procópio – FAGED, e-mail: wagner.batata@gmail.com

bibliographic research was used. The research is based both on authors' theories that discuss the question of entrepreneurship, as well as on a questionnaire applied to each entrepreneur. The results show that to become a successful entrepreneur, one must gain knowledge of the market, of the product offered and attribute innovations so that it can differentiate itself from competitors. With the application of the questionnaires it was possible to analyze decisions that overcame the difficulties of being a successful entrepreneur in the municipality of Cornélio Procópio and achieving satisfactory results.

KEYWORDS: Entrepreneurship; Solution; Differential; Results; Trade of Cornélio Procópio.

1 Introdução

A partir deste estudo de caso pretende-se demonstrar a pesquisa realizada e analisar o grau de efetividade do empreendedorismo do comércio gastronômico de Cornélio Procópio, levando em conta a realidade de três lanchonetes estabelecidas há mais de uma década neste município. Dessa forma, busca apresentar as dificuldades que o empreendedor enfrenta antes de atingir algum resultado satisfatório, também abordando a forma que ocorre esta transição de paradigma.

Atualmente ser empreendedor no ramo de alimentos como lanches rápidos, pode se apresentar como uma das opções mais viáveis para adquirir uma estabilidade financeira. Com esta repercussão, o empreendedorismo se tornou um dos pilares da atual economia, sendo relevante tanto para pessoas que querem abrir seu próprio negócio, quanto para o consumidor que busca algo diferenciado, pois através do empreendedorismo ambos são beneficiados.

Mesmo o empreendedorismo sendo um fator positivo economicamente, ainda há muitas incógnitas e dificuldades para entendermos como esta ideia funciona na prática. Diante deste questionamento, a principal hipótese foi manter-se atualizado sobre a situação do mercado, com intuito de conhecer melhor os concorrentes, identificando os pontos positivos e negativos das empresas, que estão inseridas nesse mercado de lanches rápidos neste município.

Também pode se concretizar outras possibilidades através de ações de marketing, como diferencial para atingir uma melhor visualização no mercado ou até

mesmo a busca pelo conhecimento de cada detalhe do produto ou serviço, que irá oferecer ao consumidor, procurando saber o valor atribuído a ele, tanto com relação a preço, quanto a utilidade e necessidade que se pode ter deste bem, tencionando diferenciar-se dos concorrentes para fidelizar os clientes.

Levando em conta os fatos narrados, questionou-se: Quais as soluções que se pode ter para enfrentar as dificuldades de ser empreendedor do comércio gastronômico de lanches rápidos no município de Cornélio Procópio?

A pesquisa tem como objetivo geral, verificar quais as soluções que se pode ter para enfrentar as dificuldades de ser empreendedor no município de Cornélio Procópio, e com seus objetivos específicos procura-se buscar nas entrevistas compreender as dificuldades encontradas pelos empreendedores na prática de suas atividades; demonstrar efetivamente as técnicas e metodologias que atingiram o sucesso em seus negócios; descobrir a satisfação dos empreendedores, no sentido financeiro e realização pessoal.

Esta pesquisa além de se tratar de um sonho pessoal do pesquisador, poderá causar um impacto positivo para as empresas entrevistadas, podendo ser essencial que seus empreendedores saibam como a empresa é vista pela sociedade. Já para os consumidores, o tema se torna relevante, pois as pessoas precisam estar sempre atentas as mudanças que ocorrem no mercado, com intuito de descobrir as melhores opções que irá lhe atender.

2 O empreendedorismo como solução

O empreendedorismo, de fato se apresenta como solução para busca de uma melhor economia e busca de renda, com base neste contexto, apresentaremos as opiniões de alguns autores a seguir.

No entendimento de Dornelas (2008) “a ênfase do empreendedorismo surge muito mais como consequência das mudanças tecnológicas e sua rapidez, não é modismo. A competitividade na economia também força empresários a adotarem novas ideias”. Assim como Dolabela (2011) relata que as pequenas empresas nascem da criatividade do empreendedor, e a sua percepção diferenciada do mercado, que os demais não tem.

Conforme mencionado por Dolabela (2011) o empreendedorismo vai além de uma solução para o problema do desemprego, pois os jovens buscam realizar seus

sonhos através do próprio negócio, pois eles estão percebendo que suas habilidades empreendedoras os colocam em melhores condições de enfrentar o mundo, que vive em constante mudança.

De acordo com Degen (2009, pág. 4):

“A solução mais simples para reduzir a diferença entre ricos e pobres no Brasil é liberar a criatividade dos empreendedores por meio da livre iniciativa para produzir bens, os serviços e os empregos necessários que faltam para o bem-estar da população brasileira dentro dos preceitos do ‘desenvolvimento sustentável’, isto é, com responsabilidade social e ambiental”.

Como mencionado por Degen (2009) na citação acima, a criatividade dos empreendedores para produzir bens e serviços pode se tornar uma solução para reduzir a diferença financeira das diferentes classes do país.

2.1 Definição do empreendedor

O empreendedor ganhou grande destaque nos últimos anos, gerando muitos benefícios para população que mudaram o patamar do nosso país, buscando seguir esta ideia central, citaremos as opiniões dos autores a seguir.

De acordo com Dornelas (2004) o empreendedorismo pode ser definido como uma forma abrangente que pode ser aplicado a diversos tipos de organização, incluindo empresas já estabelecidas. Dornelas (2005, p.39) também visualiza da seguinte forma: “o empreendedor é aquele que faz acontecer, antecipa-se aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Degen (2009) aborda esta definição da seguinte forma: “A vontade dos empreendedores em vencer todas as dificuldades para desenvolver seu negócio, pagando o preço do sacrifício pessoal para ter sucesso, é função direta de sua necessidade de realizar”

No conceito de Tajra (2014, p.11) o empreendedor é uma pessoa com atitude focada para resultados, inovações e realização de ações, pois o empreendedorismo está relacionado à atitude, à postura pessoal e à maneira como o indivíduo se comporta diante das situações com que lida em seu dia a dia, além de disso o empreendedor deve ter entusiasmo e energia para desenvolver as ideias e transformá-las em ação.

2.2 Características do empreendedor.

O empreendedor pode ter diferentes características, com base nas opiniões de alguns autores a seguir, podemos identificar algumas características dos empreendedores atuais que veremos na sequência deste trabalho.

Segundo Dornelas (2008, p.), os empreendedores são pessoas auto motivadas, que buscam constantemente ser reconhecidas e admiradas pelo seu trabalho, que para atingir sucesso é preciso ter planejamento, visão, determinação, dedicação, saber tomar decisão, ser oportunista, exercer liderança, assumir riscos calculados, entre outros.

Degen (2009) constata sua opinião baseada nos autores Shaw, Schumpeter e Mc Clelland, que para ser um empreendedor bem-sucedido, não pode se conformar com produtos ou serviços, deve-se procurar sempre melhorar. Utilizando a criatividade e buscando realizar com perfeição. Relata também uma outra característica do empreendedor que é o seu inconformismo com a situação das coisas e a sua ânsia por mudanças.

Dolabela, ressalta que o empreendedor deve ter características como criatividade, oportunismo, saber ouvir as pessoas, ter objetivos, coragem e ser apaixonado pelo que faz. “Um empreendedor tem que ter características diferenciais, personalidade, originalidade e aptidão nas negociações” (DOLABELA, 2009).

2.3 O processo empreendedor

O processo empreendedor pode ter várias definições, principalmente se levarmos em conta o ponto de vista de alguns teóricos, que tem uma visão detalhada deste assunto que será abordaremos a seguir.

Dornelas (2008, pág.6) relata este processo da seguinte maneira:

“O momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distância, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para sociedade. [...] podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo.

Ainda no entendimento de Dolabela (2011) não basta motivação para empreender, pois é necessário que o empreendedor conheça as diferentes formas de analisar o negócio, mercado e dele próprio buscando a cada etapa atingir o sucesso, com passos firmes e colocando a sorte a seu favor.

Chiavenato (2012) afirma que inicialmente a decisão principal dependerá de todas as demais, pois o empreendedor deve estar profundamente comprometido com essa decisão para ir em frente, enfrentando todos os desafios que normalmente aparecem e derrubar os obstáculos que certamente não faltarão no seu dia a dia.

2.4. Como obter sucesso

O empreendedor passa por muitas experiências antes de atingir o sucesso, assim como relata Dornelas (2008) que os empreendedores estão sempre atrás de novas ideias de negócio e de verdadeiras oportunidades de mercado, ficando sempre atento a tudo que ocorre a sua volta.

Dornelas (2008) aborda o seguinte contexto: “o empreendedor de sucesso possui várias características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa”. O autor também relata essas características detalhadas no Quadro 1:

Quadro 1 Característica dos empreendedores de sucesso

São visionárias	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles têm a habilidade e implementar seus sonhos
Sabem tomar decisões	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator-chave para seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente
São indivíduos que fazem a diferença	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (Kao, 1989; Kets de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
Sabem explorar ao máximo as oportunidades	Para a maioria das pessoas, as boas ideias são daqueles que a vêm primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver mas não identificam algo prático para transformá-las em oportunidades, por meio de dados e informação. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades,

	sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabem que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.
São determinados e dinâmicos	Eles implementam suas ações com total comprometimento, atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de “fazer acontecer”. Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
São dedicados	Eles se dedicam 24 h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com os amigos, com a família, e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vencedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
São independentes e constroem o próprio destino	Eles querem estar a frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.
Ficam ricos	Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios.
São líderes e formadores de equipe	Os empreendedores tem um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valoriza-los, e estimula-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessora-los nos campos onde detêm o melhor conhecimento.
São bem relacionados (networking)	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que auxiliam no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.
São organizados	Os empreendedores sabem obter e alocar recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
Planejam, Planejam, Planejam	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo do seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócio até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing do negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
Possuem conhecimento	São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quando maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é a sua chance de êxito. Esses conhecimentos podem vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.
Assumem riscos calculados	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assumi risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem sua relação com desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
Criam valor para sociedade	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Nota: dados trabalhados pelo autor Dornelas.

Mendes (2009) também aborda que é preciso colocar em prática o aprendizado e o planejamento para alcançar resultados positivos, pois para ele o sucesso nunca foi uma questão de sorte, portanto, não há mais espaço para amadorismo de qualquer natureza. A cobrança da sociedade se torna mais contundente e a responsabilidade do empreendedor não acaba junto com a empresa. O aprendizado, o planejamento e o aperfeiçoamento são fundamentais para sucesso dos negócios.

De acordo com Oliveira (2010, p.114), para os empreendedores alcançarem o sucesso, devem colocar em prática a inovação sistemática de sua organização, que consiste em buscar mudanças e inovações, sempre buscando alcançar oportunidades de crescimento, oferecendo inovação econômica e social para empresa.

Para Lenzi (2009) muitos autores discutem que um empreendedor de sucesso, é determinado, sempre está buscando novas oportunidades, e através desta busca intensa que eles desenvolvem visões e focam na distribuição de energias para atingir o sucesso.

3 Procedimentos metodológicos

Neste trabalho o estudo foi abordado por meio de uma natureza aplicada, que tem como relatos através da pesquisa de campo, sendo realizadas em três empresas do ramo de lanches rápidos estabelecidas a mais de uma década na cidade de Cornélio Procópio.

O conteúdo apresenta uma análise qualitativa, com base no conceito de Fachin (2005) é caracterizada pelos seus atributos relaciona aspectos não somente mensuráveis, como também definidos descritivamente, variando em quantidade e qualidade, através das conclusões em relação às hipóteses, tem como uma explicação sobre como a realidade é entendida com a abordagem da pesquisa (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013) e serão coletados dados no campo, através de questionário aplicado aos empreendedores que obtém sucesso atualmente. A pesquisa teve como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, para buscar soluções para superar as dificuldades de se tornar empreendedor neste município.

Por meio do método indutivo o artigo teve como estudo descendente, com a conclusão fundamental das observações analisadas do acontecimento, partindo do específico para o geral, levando toda a conclusão do raciocínio a uma compreensão generalizada. Andrade (1999) considera este método como uma cadeia de raciocínio que estabelece conexão ascendente, do particular para o geral. Fachin (2005) trata este método como um raciocínio que parte da enumeração completa do grupo, que se encaminha para noções gerais, ou seja, a marcha do conhecimento se inicia com os elementos singulares e vai encaminhando para os elementos gerais. Com base nas teorias mencionadas, foi realizada uma pesquisa apenas com os fundadores da ideia, que os levaram a se tornar empreendedores de sucesso no município de Cornélio Procópio.

As técnicas utilizadas foram bibliográficas com os autores Dornelas (2008), Degen (2009), Dolabela, entre outros, acrescentando técnicas de levantamento de dados, pois será questionado as diversas questões para descobrir as soluções que os empreendedores do ramo de lanches rápidos que atuam a mais de uma década no mercado, encontraram para obter sucesso no município de Cornélio Procópio.

4 Resultados

Os resultados foram alcançados através de pesquisa de campo, com os seguintes questionamentos aos empreendedores entrevistados: Como surgiu a ideia e o propósito adotado, métodos utilizados para fidelizar os clientes, e o que é necessário para se tornar um empreendedor de sucesso atualmente.

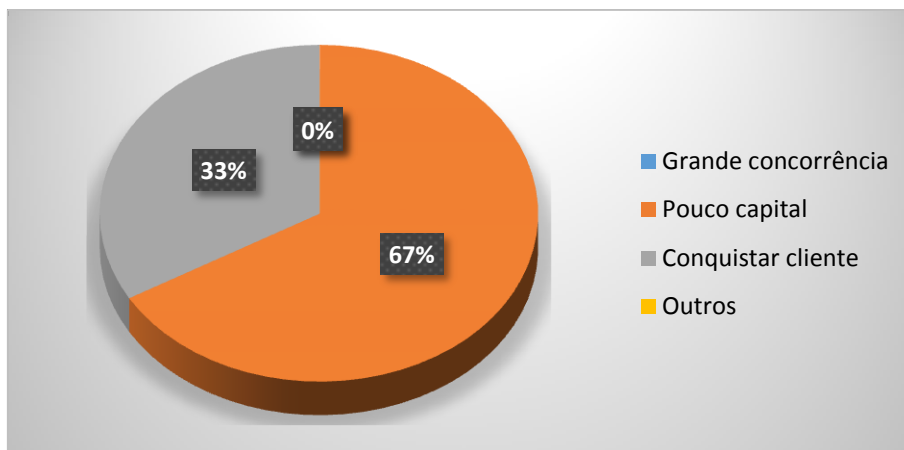
O surgimento da ideia e propósito adotado é o primeiro passo para colocar as ideias em prática e desejar com um resultado positivo para os negócios. Com base nesse contexto coletamos as opiniões dos entrevistados. O primeiro entrevistado, relata que a ideia surgiu através da necessidade de adquirir uma renda melhor, e como propósito seria agregar um produto diferenciado dos concorrentes, sempre buscando fidelizar os clientes; além de gerar empregos para os demais membros familiares. Para o segundo entrevistado, surgiu pela escolha de gostar ramo de gastronomia, com propósito de proporcionar algo diferente para as pessoas, não visando apenas a comida como também o lugar. Já o terceiro entrevistado ressalta que o surgimento foi através da dificuldade de arrumar emprego e a busca por um padrão de vida melhor, com o propósito de fornecer um

produto diferente para as pessoas, além de um ótimo lugar, onde as pessoas possam se sentirem tranquilas com o ambiente.

Os métodos que cada empreendedor utiliza no seu produto, é essencial para ganhar estabilidade e fidelidade dos clientes, que sempre busca o produto de melhor agrado, tendo em vista este questionamento, obtemos as seguintes respostas: O primeiro entrevistado afirma que ao adquirir uma boa demanda, procurou contratar mais pessoas para seguir o padrão de preparo dos lanches, sempre atingindo um nível de excelência, para estar de acordo com as normas da casa. O segundo entrevistado busca manter a qualidade dos lanches e posteriormente a padronização no preparo, sempre buscando trabalhar de acordo com dos custos dos ingredientes. Já o terceiro entrevistado ressalta que deve-se manter a qualidade do lanche e um ótimo atendimento, deixando o lugar bem apropriado para atender os clientes; e com a aplicação de treinamento aos colaboradores adquirir-se um desenvolvimento do produto, além de conservar e preparar os alimentos de forma adequada.

A última questão dissertativa buscou proporcionar aos entrevistados uma oportunidade de descrever tudo aquilo que eles acham necessário para se tornar um empreendedor de sucesso, considerando as experiências que os mesmos vivenciaram até os dias atuais. O primeiro entrevistado argumenta que o empreendedor deve obter perseverança e segurança que o cliente sempre irá voltar, persistência para progredir, otimismo com resultados positivos, sem deixar de manter um bom relacionamento com os membros da equipe e com os seus clientes. O segundo entrevistado tem como principal ideia manter a qualidade dos produtos, estar em evidência no mercado, ter um diferencial dos concorrentes, sempre buscar fidelidade dos clientes, obter um bom relacionamento com o público interno e externo. Por fim, o terceiro entrevistado relata que deve-se obter um capital de giro suficiente para manter o comercio funcionando, até mesmo durante período de crise, para isto, é preciso diferenciar-se dos concorrentes, obtendo um conhecimento amplo do produto que irá ofertar aos clientes.

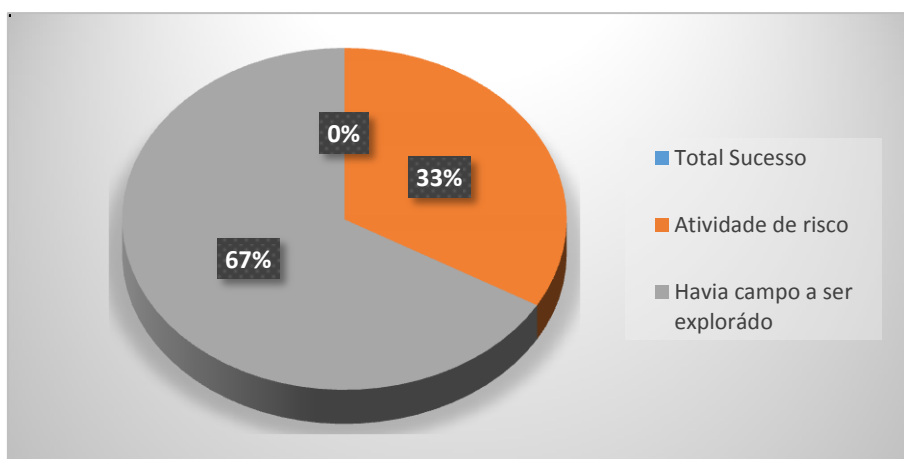
Gráfico 1. Resposta a questão de número 6: Qual a maior dificuldade encontradas pelos empreendedores antes de colocar sua ideia em prática? Gráfico na página seguinte.



Fonte: Pesquisa de campo realizada no mês de setembro.

Antes de ingressar no mercado o empreendedor se depara com várias dificuldades para ganhar o seu espaço. Sendo assim, separamos as mais comuns, que são: Pouco capital, grande concorrência e conquistar clientes, conforme o gráfico acima os empreendedores se dividiram em duas opções tendo maior relevância com o pouco capital 67%.

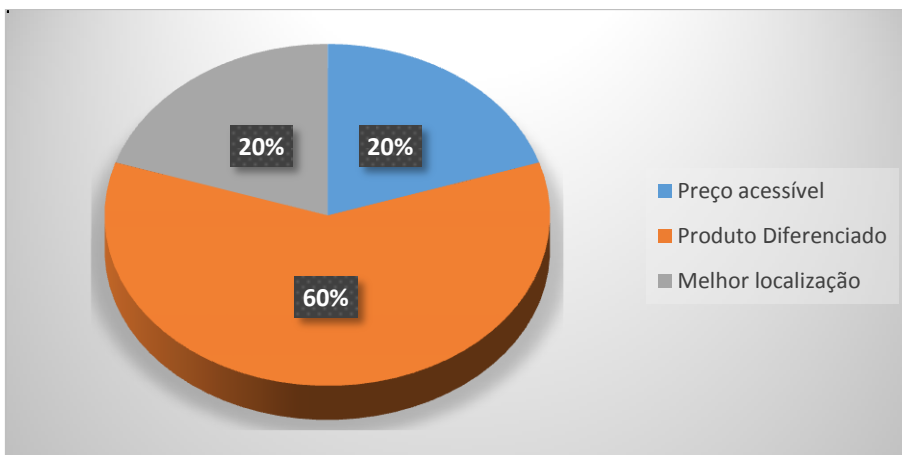
Gráfico 2. Resposta a questão de número 7: Qual a visão do mercado antes de colocar sua ideia em pratica?



Fonte: Pesquisa de campo realizada no mês de setembro.

Todo empreendedor tem a sua visão antes de abrir seu próprio negócio, levando em conta as amostras apresentadas à visão de total sucesso não foi aderida pelos entrevistados, podendo ser considerada uma incógnita. Conforme o gráfico acima, a maior parte dos empreendedores confirmou que ainda havia campo a ser explorado.

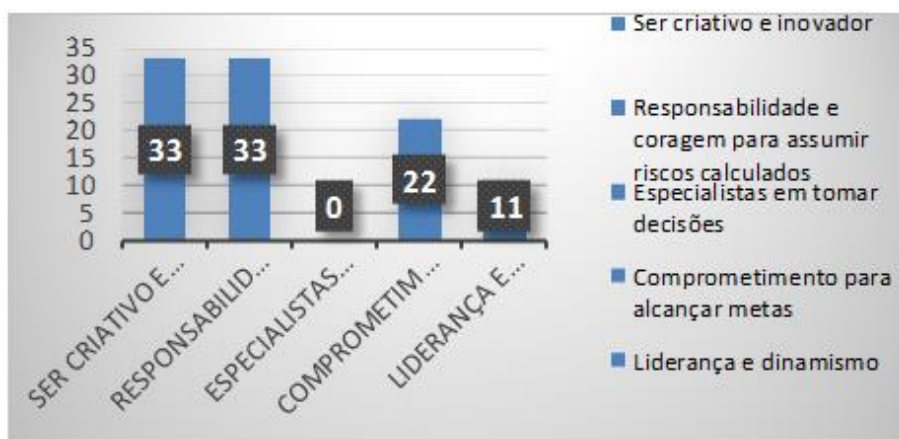
Gráfico 3. Resposta a questão de número 8: Qual o fator essencial para os clientes escolherem a sua empresa?



Fonte: Pesquisa de campo realizada no mês de setembro.

Também é importante ressaltar alguns fatores considerados essenciais para o cliente optar pela empresa. Com base no gráfico apresentado o produto diferenciado se apresenta como o principal diferencial dos empreendedores em relação aos demais concorrentes.

Gráfico 4. Resposta a questão de número 10: As características que os atuais empreendedores entrevistados mais se identificaram.

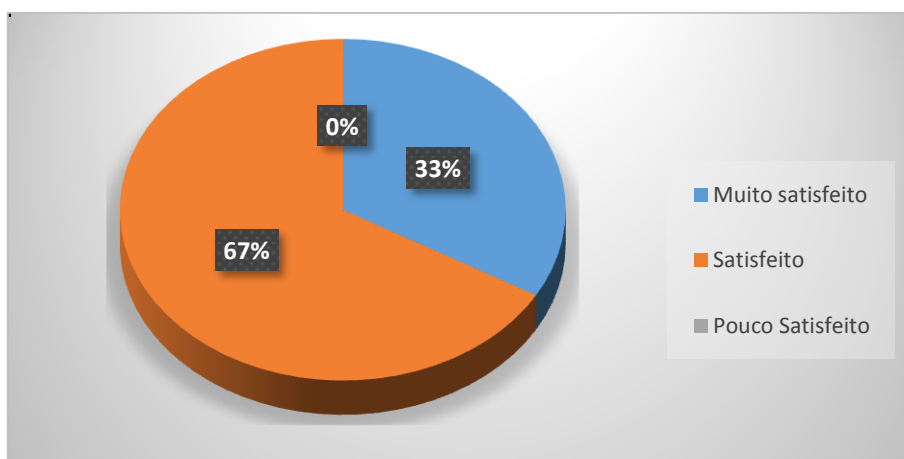


Fonte: Pesquisa de campo realizada no mês de setembro.

De acordo com estudos realizados sobre as diferentes características do empreendedor, acrescentamos ao questionário as principais características e solicitamos ao entrevistado para assinalar as que mais se identificou. Conforme o gráfico acima, as características mais identificadas dos entrevistados foram: ser

criativo e inovador e ter responsabilidade e coragem para assumir riscos calculados, fatores que contribuíram muito para alcançar o sucesso.

Gráfico 5. Resposta a questão de número 11: Qual o nível de satisfação dos empreendedores com o projeto apresentado até o momento?



Fonte: Pesquisa de campo realizada no mês de setembro.

Outro fator que contribui muito para sucesso é o nível de satisfação dos empreendedores, sendo assim elaboramos a pergunta acima com intuito descobrir o quanto eles estão satisfeitos, levando em conta todo projeto realizado até o momento. Com base nas respostas dos entrevistados, pode-se afirmar que os empreendedores são de fato pessoas satisfeitas como seu trabalho.

4.1 Discussão

Após levantamento dos resultados da pesquisa, encontram-se alguns pontos relevantes neste artigo, como: A problemática deste artigo surgiu através do interesse em descobrir, as soluções que os empreendedores do comércio gastronômico para se destacarem em Cornélio Procópio, as características do atual empreendedor e como obter sucesso.

O empreendedorismo é considerado de fato uma solução para aderir uma melhor condição econômica, e de acordo com os entrevistados o momento econômico foi favorável para colocar a sua ideia em prática. Assim como Degen (2009) afirma que a solução mais simples para reduzir a diferença entre ricos e pobres no Brasil é liberar a criatividade dos empreendedores para gerar novos bens, serviços e empregos que está em falta para maioria da população.

As características dos atuais empreendedores são muito importantes para o planejamento e colocação da ideia na prática, pois podem se tornar decisivas para fidelizar o cliente. Os resultados da pesquisa demonstram que ser criativo e inovador e obter responsabilidade e coragem para assumir riscos calculados são características de destaque para manter-se no mercado, conforme abordado pelo autor Dornelas (2008), os empreendedores são pessoas auto motivadas, que buscam constantemente ser reconhecidas e admiradas pelo seu trabalho, que para atingir sucesso é preciso ter planejamento, visão, determinação, dedicação, saber tomar decisão, ser oportunista, exercer liderança, assumir riscos calculados.

O processo empreendedor não acontece por acaso, pois é preciso todo um conjunto de conhecimento e atitudes que torna possível todo resultado positivo. De acordo com as respostas dos entrevistados esse processo se torna muito importante pois as ideias deixam ser teorias para serem colocadas em prática no dia a dia, sempre buscando realizar cada etapa com excelência, Seguindo esse contexto, Donabela (2011) afirma que não basta motivação para empreender, pois é necessário que o empreendedor conheça as diferentes formas de analisar o negócio, mercado e dele próprio buscando a cada etapa atingir o sucesso, com passos firme e colocando a sorte a seu favor.

Sobre a forma de obter sucesso, os empreendedores entrevistados destacam o produto e serviço como diferencial dos concorrentes para conquistar os atuais e novos clientes, além de usufruir de um bom relacionamento com a equipe de trabalho e público externo. Mende (2009) ressalta que o sucesso nunca foi uma questão de sorte, portanto, não havendo espaço para amadorismo de qualquer natureza, também tendo a cobrança da sociedade que é mais contundente e a responsabilidade do empreendedor não acaba junto com a empresa. Dornelas (2009) também destaca no quadro 1, citado anteriormente, que empreendedor possui inúmeras características, que são essenciais para atingir o patamar do sucesso, além dos atributos do administrador.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As ideias encontradas pelos empreendedores como o produto diferenciado, bom relacionamento e suas característica, podem, de fato, superar as dificuldades de ser um empreendedor bem-sucedido no município de Cornélio Procópio, o que

levou um pouco de tempo para atingir algum resultado, pois assim como abordado no início os empreendedores estão a mais de uma década buscando manter bem-sucedido o seu espaço conquistado no mercado.

A busca por um espaço no mercado, tornou-se cada vez mais intensa para os empreendedores, que tiveram que adotar diferentes métodos para moldarem o seu produto e serviço ofertado. Também não podemos descartar fatores essenciais como o preço, lugar e um atendimento de qualidade que a empresa pratica no seu dia a dia.

Com base na pesquisa de campo realizada, o momento econômico foi fundamental para os empreendedores tomarem as decisões de aplicarem suas ideias na prática, e conseqüentemente levou a persistente busca de criatividade e coragem. Além disso, são pessoas que realmente acreditam em seu trabalho, buscando agregar algo diferente a seus clientes, conforme verificado nos resultados realizados na prática.

O objetivo deste trabalho foi analisar as diferentes soluções encontradas pelos atuais empreendedores que fazem sucesso, destacando suas características. Com base nesta ideia o objetivo foi alcançado, pois a pesquisa identificou os diferenciais de um para o outro. Além causar um impacto positivo com relação a atual situação econômica das empresas entrevistadas, mostrando que o empreendedorismo se tornou uma ótima solução para superar as dificuldades financeiras do indivíduo.

Ao fim do trabalho tivemos a confirmação da terceira hipótese que era a busca por conhecer cada detalhe do produto ou serviço que o empreendedor irá oferecer ao consumidor, procurando saber o valor atribuído a ele, com relação a preço, utilidade e necessidade que se pode ter deste bem, buscando sempre diferenciar-se dos concorrentes para fidelizar os clientes.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria Margarida, **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10. Ed – São Paulo: Atlas, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto, **Dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. – Barueri, SP: Manole, 2012.

DEGEN, Ronald. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 15 p, 2009.

DOLABELAS, **O mundo empreendedor**, 2009. (Site)

DOLABELAS, Fernando. **Oficina do empreendedor** [Recurso Eletrônico], Rio de Janeiro: Sextante, Páginas 16 – 27, 2011.

DORNELAS, José C. **Empreendedorismo corporativo: Conceitos e aplicações**, 2004. (Site)

DORNELAS, José C. de Assis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. 2. ed. Ver. Atual. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DORNELAS, José C. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, Páginas 5 – 19, 2008.

FACHIN, **Fundamentos de metodologia**. 5. Ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MENDES, J. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. São Paulo: Atlas, 2009.

LENZI, F. C. **A nova geração de empreendedores**. São Paulo. São Paulo: Atlas, 2009.

OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Gestão para resultados: atuação, conhecimentos, habilidades**. São Paulo: Atlas, 2010.

OLIVEIRA, D. de P. R. de **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas**. 27. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. P. B. **Metodologia da pesquisa**. 5. Ed. Porto Alegre: AMGH, 2013. 624 p. (Série Métodos de pesquisa).

TAJRA, Sanmya Feitosa. **Empreendedorismo - Conceitos e Práticas inovadoras.**
Ed. São Paulo: Érica, 2014.