**7CCAEDCSAPX22-P**

**NÍVEL DE EMPREENDEDORISMO DOS PROPRIETÁRIOS DE SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO DE MAMANGUAPE/PB**

Iara Kelly da Nóbrega (2); Jailson Ribeiro de Oliveira (3)

Centro de Ciências Aplicadas e Educação/Departamento de Ciências Sociais Aplicadas /PROBEX

**RESUMO**

O presente artigo aborda o empreendedorismo na Área de Alimentos em Mamanguape/PB, tendo como analisar o nível de empreendedorismo dos proprietários de serviços de alimentação de Mamanguape/PB. A metodologia utilizada foi uma pesquisa qualitativa, sendo realizado procedimento de coleta de dados através de questionário semi-estruturado, cujo tratamento se deu através de análise qualitativa, por dedução e interpretação. Observam-se esforços desintegrados da relação dos colaboradores, clientes e fornecedores, sobretudo o baixo grau de profissionalização da gestão e técnica, bem como a insipiência dos procedimentos, processos e tecnologias, além de um ambiente caracterizado pela organização familiar e precarizada do ponto de vista qualitativo e de planejamento. Conclui-se que esses comportamentos empreendedores impedem os empreendimentos de serviços de alimentação de Mamanguape/PB de aproveitar as oportunidades decorrentes do movimento de crescimento bem como sinalizam níveis inadequados de comportamento quanto a qualidade dos produtos e serviços ofertados, a falta de estratégia e persistência na busca de informações, a não utilização de sistemática de busca de oportunidade, a deficiência no estabelecimentos de metas, a indisciplina e a falta de acuracidade no planejamento e monitoramento sistemático.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Empreendedor. Serviços de alimentação.

1. **INTRODUÇÃO**

O presente artigo aborda o empreendedorismo na área de serviços de alimentação em Mamanguape/PB, sobretudo com ênfase em lanchonete e pizzaria, tendo como objetivo analisar como os empreendedores de serviços de alimentação de Mamanguape/PB poderiam se preparar para às oportunidades decorrentes do crescimento turístico da região, com especial destaque para duplicação da BR-101 Norte, inclusão do Litoral Norte como roteiro da sub-sede da Copa do Mundo FIFA 2014, dentre outras.

Com a capacidade de iniciar um negócio e manter com os recursos necessários e assumindo os riscos e recompensas associadas, o empreendedor tem o poder, que reconhece a viabilidade de uma idéia transformando-a em um negócio, serviço ou produtos (DAFT, 2010).

Abrir restaurante, lanchonetes, montar carroça de cachorro-quente ou fabricar doces e salgados são as atividades empreendedoras de maior interesse no Brasil. Cerca de 27% dos empreendedores iniciais (com até três anos e meio de atividade) e 20% dos negócios estabelecidos (com tempo de vida superior a três anos e meio) atuam no setor de alimentação.

A realidade brasileira é a falta de orientação para empreender, pois mitos dos empreendedores afirmam não ter tido qualquer tio de orientação para iniciar o próprio negócio, eles acabam buscando opiniões de amigos e familiares. A principal fonte de conhecimento e aprendizado dos empreendedores estabelecidos é a experiência profissional anterior é em relação aos iniciantes este percentual cai consideravelmente.

Com o crescimento econômico de Mamanguape/PB, o funcionamento da Universidade Federal da Paraíba pelos 5 (cinco) anos com 10 (dez) cursos de graduação e aproximadamente 2.000 (dois mil) estudantes da região e ciclo vizinho, 200 (duzentos) docentes e 100 (cem) servidores que foi dividido entre Mamanguape/PB e Rio Tinto/PB e por meio destes crescimento os empreendedores estão carentes ou até tem sente a dificuldade de crescer, pois a mesma é pólo regional da micro região do Vale do Mamanguape/PB e hoje em dia há mais procura do que oferta, e as ofertas precisam se de qualidade, até porque grupo empresarial como *Wal Mart®* (*Todo Dia®*) assim como ser a cidade sede de três das maiores usinas de açúcar e álcool da Paraíba, que empregam, juntas, cerca de 15.000 (quinze mil) colaboradores.

Diante deste contexto, o presente artigo, que se deriva do projeto de extensão intitulado: “Melhoria da qualidade dos serviços de alimentação dos empreendimentos de pequeno porte dos muniçípios de Rio Tinto/PB e Mamanguape/PB”, busca responder o seguinte problema: **Como os empreendedores de serviços de alimentação de Mamanguape/PB poderiam se preparar para as oportunidades de crescimento e desenvolvimento regional?**

**2 REFERENCIAL TEORICO**

**2.1 Empreendedorismo**

Segundo Bateman e Snell (2007), o empreendedorismo consiste na busca de oportunidade rentável por um indivíduo empreendedor, que significa iniciar e construir uma organização, e não ser apenas um participante passivo dela. O empreendedorismo envolve a criação de novos sistemas para produzir novos bens e serviços.

O empreendedorismo traz benefícios para a sociedade como produtividade, crescimento econômico e cria novas tecnologias, produtos e serviços. A produtividade é a capacidade de produzir mais bens e serviços com menos mão-de-obra e outros insumos. Com a melhoria continua da produtividade o empreendedorismo foi reconhecido cada vez mais, que resulta da melhoria nas técnicas de produção. Crescimento Econômico, as novas empresas começaram a proporcionar a maioria dos novos empregos por isso que os economistas começaram presta mais atenção. Novas Tecnologias, Produtos e Serviços, uma das conseqüência oi a associação entre empreendedorismo e a mudança é o papel que os empreendedores representam na promoção de tecnologia, produtos e serviços, muitas pessoas que desenvolveram estas novas tecnologias, produtos e serviços eram empregados de grande corporações que se recusaram a usá-las, que se tornaram empreendedores (STONER e FREEMAN, 1999).

O empreendimento cria sua própria empresa por causa do desafio, do potencia de lucro e da enorme satisfação que espera encontrar no futuro. O empreendedor busca uma qualidade de vida melhor do que a que teria se trabalhasse em uma empresa. El sente imensa satisfação em criar algo do nada, testemunhar seu sucesso e assistir ao mercado abraçar suas idéias e produtos (BATEMAN E SNELL, 2007).

Segundo Stoner e Freeman (1999), algumas vezes, os empreendedores decidem iniciar um novo empreendimento porque não podem ignorar seus próprios sonhos, suas visões, e estão dispostos a arriscar a segurança pelo ganho financeiro e quando se sente impedido de crescer profissionalmente nas grandes corporações.

É extremamente difícil fazer um empreendimento de alto potencial crescer trabalhando sozinho, ele esta longe de ser independente. A parte mais fácil é a criação. O mais difícil é sobreviver, ser empreendedor é estressante, e sofre muita pressão. No entanto, considera seu trabalho muito gratificante (BATEMAN e SNELL, 2007).

**2.2 Serviços de Alimentação**

O Programa de Alimentos Seguros se constitui em um marco diretivo da segurança alimentar no Brasil, servindo de guia de orientação ordenar o planejamento, o diagnóstico, as práticas, os controles e as melhorias em processos de alimentação, tanto sob o ponto de vista de fabricação quanto serviço, de modo a abranger toda a cadeia produtiva (GRAZIANO, 2002; NEVES, 2006; ITAL, 2008; BATALHA, 2010).

O comércio de alimentos de rua apresenta aspectos positivos devido a sua importância socioeconômica, cultural e nutricional, e negativos no que diz respeito às questões higiênico-sanitários.

Essa atividade informal, embora satisfaça as necessidades - especialmente da população de baixa renda - de obtenção de alimentos rápidos, de baixo custo e em local próximo ao trabalho e seja uma alternativa para o sustento de milhões de pessoas, também pode oferecer riscos à saúde da população.

Isso indica que a venda de alimentos de rua é muito controversa, pois representa uma ameaça à saúde do consumidor, principalmente devido a técnicas de higiene inadequadas e manipulação dos alimentos. Por isso, a importância deste estudo para a saúde pública.

Para FAO (2002), as variáveis determinantes da confiabilidade e segurança dos alimentos produzidos e comercializados são: pessoas (cultura, hábitos, higiene etc), matéria-prima, água, utensílios, equipamentos, materiais, embalagens, layout/área de circulação, ambiente (iluminação, ventilação etc).

Um dos relevantes aspectos na estruturação de uma política de segurança alimentar é o controle de risco de infecções.

Para evitar as doenças de origem alimentar, devem-se enfatizar as situações que visem à prevenção de agentes patogênicos e as condições de maior risco e, para assegurar que os alimentos sejam preparados de modo a garantir a segurança do consumidor, devem ser adotadas medidas de prevenção e controle em todas as etapas da cadeia produtiva. Para White et al. (2005), deve-se oferecer treinamento aos manipuladores para aperfeiçoar tanto sua higiene pessoal quanto a higiene ambiental e dos alimentos. Nesse sentido, o controle higiênico-sanitário dos alimentos constitui fator preponderante para prevenção das doenças de origem alimentar.

Assim, a produção, preparação, distribuição e armazenamento de alimentos, com segurança, são atividades que exigem cuidados especiais com o ambiente de trabalho, os equipamentos e utensílios, os alimentos propriamente ditos, os manipuladores de alimentos, com as instalações sanitárias e com o controle de pragas, entre outros (MESQUITA, SACOL e MILANI, 2006).

Avaliar as condições sanitárias dos alimentos prontos para o consumo, servidos nos restaurantes self-service, é de grande importância para a avaliação das condições de preparo e distribuição, haja visto a obtenção de informações, que podem ser utilizadas por órgãos da Vigilância Sanitária como indicadores de condições higiênico-sanitárias das refeições servidas (ALVES e UENO, 2010).

**3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

A metodologia utilizada consiste em uma pesquisa qualitativa, pautada no método dedutivo de abordagem, bem como na narrativa descritiva-explicativa, tomando como objeto de estudo e campo empírico o estaudo de caso múltiplo de 2 (pizzaria e lanchonete) serviços de alimentação de Mamanguape/PB.

Lançou-se mão de questionários semi-estruturados, aplicados junto aos estabelecimentos A (Pizzaria) e no Estabelecimento B (Lanchonete), no período de 1 a 30 de agosto de 2011.

Nesse estudo de caso os dados coletados foram tratados de forma qualitativa, correlacionado as observações gerenciais dos proprietários, o arcabouço conceitual do marco teórico e as observações *in loco* da extensionista, bem como a analise interpretativa, a partir dos pressupostos e diagnósticos do projeto de Extensão intitulado: Melhoria da qualidade dos Serviços de Alimentação dos Empreendimentos de Pequeno Porte dos municípios de Rio Tinto/PB e Mamanguape/PB.

**4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

**4.1 Características de Comportamento Emprendedor**

Quanto aos dados coletados junto aos proprietários dos estabelecimentos de serviços de alimentação consultados, verifica-se os seguintes resultados:

* Quando desconheço algo, não me importo em buscar informações, os empreendedores A e B responderam que dificilmente acontece.
* As pessoas concordam comigo baseadas em meus argumentos ou estratégias que adoto, o empreendedor A respondeu que sempre acontece e o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Escolho situações em que posso controlar ao máximo os resultados finais, considerando as possibilidades de êxitos ou fracasso antes de agir, os empreendedores A e B responderam que às vezes acontecem.
* Diante da necessidades do mercado, implanto inovações em meus, produtos/serviços ou amplio a área geográfica de atuação de minha empresa, o empreendedor A respondeu que sempre acontece já o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Reconheço minha responsabilidade nas falhas e eventuais prejuízos financeiros e tomo providências para corrigi-los, os empreendedores A e B responderam que sempre acontecem.
* Acredito que posso se bem-sucedido em qualquer atividade que me proponho executar, mesmo sendo algo difícil ou desafiador, os dois empreendedores responderam que sempre acontecem.
* Meu rendimento no trabalho é bastante eficaz, pois faço as coisas de acordo com o que foi estabelecido, dando ênfase à otimização do tempo, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece já o empreendedor B que sempre acontece.
* Para mim, é mais importante a minha opinião do que a opinião de outras pessoas sobre o que faço e a maneira como eu faço, os dois empreendedores responderam que dificilmente acontecem.
* Executo minhas atividades, bem como as atividades dos funcionários, no dia a dia de minha empresa, os dois empreendedores responderam que sempre acontece.
* Adoto como parâmetro nas negociações,o ditado “quem não arrisca, não petisca”, o empreendedor A respondeu que dificilmente acontece e o empreendedor B respondeu que sempre acontece.
* Busco toda e qualquer informação disponível no mercado para utilizar em minha empresa, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece já o empreendedor B respondeu que dificilmente acontece.
* Sei de forma clara o que quero alcançar no futuro breve, e estabeleço parâmetros que permitam medir e avaliar o meu desempenho, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece e o empreendedor B que dificilmente acontece.
* Faço as coisas preocupando-me com meus clientes, pois eles sempre têm razão e estão acima de qualquer coisa, os dois empreendedores responderam que sempre acontecem.
* Defino, a cada dia, o percentual de lucro que quero obter em minha empresa, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece e o empreendedor B respondeu que sempre acontece.
* Quando tenho um projeto de grande porte, divido-o em tarefas mais simples, com prazos estabelecido antecipadamente, os dois estabelecimentos responderam que às vezes acontece.
* Mesmo que eu já esteja obtendo bons resultados em minha empresa, encontro formas de melhorar o que faço (agilidade, custos, qualidade, etc.), os dois empreendedores responderam que sempre acontece.
* Confio em minha capacidade de tomar decisões e solucionar problemas desafiantes que encontro na rotina empresarial, os dois empreendedores responderam que sempre acontece.
* Na execução das atividades, minhas intuição e criatividade são suficientes para decidir como fazer. Organização e controle são aspectos secundários, o empreendedor A respondeu que dificilmente acontece e o empreendedor B respondeu que sempre acontece.
* Identifico pessoas influentes e solicito apoio delas para alcançar minhas metas, pois somente assim consigo obter resultados positivos, o empreendedor A respondeu que sempre acontece já o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Insisto várias vezes para conseguir o que pretendo, os dois empreendedores responderam que sempre acontece.
* Aproveito, sem restrições, todas as oportunidades que surgem no mercado, pois elas trazem retorno financeiro, os ambos empreendedores responderam que às vezes acontece.
* Com objetivos comerciais, envio mensagens/brindes aos clientes em datas especiais, os dois responderam que dificilmente acontece.
* Faço controles financeiros por meio de registros e utilizo esses dados para subsidiar as minhas decisões, tanto A e B responderam que sempre acontece.
* Quando encontro dificuldades na execução de uma atividade, permito-me aguardar um tempo até que elas se resolvam o empreendedor A respondeu que dificilmente acontece e o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Quando necessário trabalho muito e com afinco para completar uma tarefa ou alcançar um objetivo, o empreendedor A respondeu que sempre acontece e o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Faço coisas que, na opinião dos outros, são arriscadas, o empreendedor A disse que sempre acontece e o empreendedor B respondeu que dificilmente acontece.
* Minhas ações diárias são fortemente influenciadas por meus objetivos de vida futuras o empreendedor A respondeu que respondeu que sempre acontece e o empreendedor B respondeu que às vezes acontece.
* Visito feiras e participo de eventos correlatos ao meu empreendimento para conhecer novos produtos/serviços e fornecedores, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece e o empreendedor B respondeu que dificilmente acontece.
* Encontro oportunidades de novos negócios quando identifico necessidades ou diagnostico problemas reais, o empreendedor A respondeu que às vezes acontece e o empreendedor B respondeu que dificilmente acontece.
* Realizo vendas para clientes, ainda que não tenha lucro imediato, tendo em vista futuras possibilidades de outros negócios com eles, os dois empreendedores responderam que às vezes acontece.

**4.2 Perfil gerencial**

O empreendimento A funciona a 4(quatro) anos e conta com 15(quinze) funcionários, tendo a estrutura de ambiente familiar como *modus operandi*. Por sua vez, O empreendedor B funciona a 5(cinco) anos e conta com 11(onze) funcionários, mantendo o conceito de negócio familiar.

Ambos possuem ensino médio concluído, sendo que apenas o Empreendedor A já fizera treinamento gerencial junto ao sistema “S”, como o SEBRAE.

Ambos são dirigidos por gestores homens.

Quanto a faixa etária, ambos se encontram na faixa entre 40 e 45 anos, portanto potencializando um significativo grau de maturidade e experiência no mercado.

O empreendedor A está no mercado a 4 anos enquanto o empreendedor B já parmanece no mercado a 5 anos.

**5 CONCLUSÃO**

O presente estudo descreveu como os empreendimentos de serviços de alimentação de Mamanguape/PB poderiam se preparar para as oportunidades de crescimentos tendenciados no mercado, tendo como contraponto o nível de empreendedorismo dos proprietários, medida através das características comportamentais, como qualidade dos produtos e serviços ofertados, busca de informações, busca de oportunidade, estabelecimentos de metas, planejamentos e monitoramentos sistemático, - Isso orquestrado no âmbito do Projeto Melhoria da Qualidade dos Serviços de Alimentação dos empreendimentos de Mamanguape e Rio Tinto/PB, da Universidade Federal da Paraíba, que foi um dos motivos a qual a cidade teve este crescimento econômico e entre outros órgãos, que vão diagnosticar e realizar os treinamentos bem como alcançar a melhoria da qualidade dos produtos e serviços.

**REFERÊNCIAS**

ALVES, Mariana Gardin; UENO, Mariko. Restaurantes *self-service*: segurança e qualidade sanitária dos alimentos servidos. **Rev. Nutr**., Ago 2010, vol.23, no.4, p.573-580.

BATALHA, Mário Otávio. **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 2010.

BATEMAN, SNELL. **Administração: liderança e colaboração no mundo competitivo.** São Paulo: Mc Graw-hill, 2007.

BELIK, Walter. Perspectivas para segurança alimentar e nutricional no Brasil. **Saude soc**. v.12 n.1 São Paulo jan./jun. 2003.

DAFT, Richard L. **Administração.** São Paula: Cengage Learning, 2010.

FAO. ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA AGRICULTURA E ALIMENTAÇÃO. **Manual de Regulamentos**. Brasília/DF: Ministério da Agricultura, 2002.  
  
GRAZIANO, José. Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. **Diretrizes e regulação de segurança alimentar**. Ministério da Agricultura/FAO, 2002.  
  
INSTITUTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS DE SÃO PAULO - ITAL. **Gestão de alimentos e segurança alimentar no Brasil**. São Paulo: ITAL, 2008.

LUCCA, Alessandra; TORRES, Elizabeth Aparecida FS. Condições de higiene de 'cachorro-quente' comercializado em vias públicas. **Rev. Saúde Pública**, Jun 2002, vol.36, no.3, p.350-352.  
  
NEVES, Marco Fava. **Agronegócios e Desenvolvimento Sustentável** - Uma Agenda Para a Liderança Mundial na Produção de Alimentos. Ribeirão Preto: PENSA/USP, 2006.

STONER e FREEMAN. **Administração.** Rio de Janeiro: Copyright da reimpressão, 1999.

<http://www.administradores.com.br/informe-se/informativo/alimentacao-e-o-principal-ramo-do-empreendedorismo-brasileiro/6496/. Acesso em: 12 de setembro de 2011.