

ANÁLISE AMBIENTAL E PLANO DE MELHORIA PARA O ESTABELECIMENTO PSJ

ENVIRONMENTAL ANALYSIS AND IMPROVEMENT PLAN FOR THE PSJ ESTABLISHMENT

Eduardo José Saturnino Pereira¹
Kaique Marques Delfino²
Nathália Gomes Gonçalves da Silva³
Neomarques Martins Melo⁴
Tiago de Araújo⁵
Thallys Augusto Seidel Rocha⁶
Josester Teixeira de Sousa⁷

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo fazer uma análise ambiental e diagnóstica do bar PSJ, com a finalidade de propor melhorias em seus processos internos. Para isto este trabalho utilizou como metodologia de pesquisa a revisão de bibliografia por meio de livros e também artigos publicados na internet e ainda as ferramentas de gestão conhecidas como matriz SWOT e o 5W2H. A Análise ambiental e diagnóstica é crucial para garantir a sustentabilidade e a competitividade das organizações em um ambiente em constante evolução. Além do mais, a análise a ser compartilhada mostra também a importância da participação do comércio local para o desenvolvimento regional.

Palavras-Chave: Desenvolvimento econômico. Empreendedorismo. Análise SWOT. Plano de melhoria. 5W2H

ABSTRACT

This work aimed to carry out an environmental and diagnostic analysis of the PSJ bar, with the purpose of proposing improvements in its internal processes. For this purpose, this work used as a research methodology the review of bibliography through books and also articles published on the internet and also management tools known as SWOT matrix and 5W2H. Environmental and diagnostic analysis is crucial

¹ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: eduardojosesaturninopereira04@gmail.com

² Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: aluno.kaique.delfino@doctum.edu.br

³ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: nathaliagomess101@gmail.com

⁴ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: aluno.neomarques.melo@doctum.edu.br

⁵ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: aluno.tiago.augusto@doctum.edu.br -

⁶ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: aluno.thallys.rocha@doctum.edu.br -

⁷ Rede de Ensino Doctum – Unidade Caratinga – MG. E-mail: prof. josester.sousa@doctum.edu.br -Professor das Faculdades Doctum de Caratinga (Orientador do trabalho).

to ensuring the sustainability and competitiveness of organizations in a constantly evolving environment. Furthermore, the analysis to be shared also shows the importance of the participation of local commerce for regional development.

Keywords: Economic development. Entrepreneurship. SWOT analysis. Improvement plan. 5W2H

1 INTRODUÇÃO

A Revolução Industrial foi um processo iniciado na Inglaterra no século XVIII, principalmente, sendo comumente associado ao início do modo de produção capitalista.

Do século XVI até meados do XIX, as elites da Europa ocidental entraram numa fase de desenvolvimento tecnológico. Esse processo impulsionou o desenvolvimento de pesquisas científicas, haveria de garantir a conquista de enormes dimensões do globo terrestre, suas populações e recursos, permitindo impor uma hegemonia apoiada na ideia de uma vocação inata da civilização europeia para o saber, o poder e a acumulação de riquezas.

Com isso, as fábricas passaram a dispor para o mundo todo, uma infinidade de produtos industrializados produzidos em escalas cada vez maiores. A Revolução Industrial significou, numa perspectiva pragmática de acordo com Costa (1991), a substituição da ferramenta pela máquina, e contribuiu para consolidar o capitalismo como modo de produção dominante.

Então o Capitalismo que já era instaurado no mundo ganhou uma proporção ainda maior, se tornando o que vemos nos dias de hoje, em todo lugar dentro das cidades é notório a participação do comércio local.

O desenvolvimento econômico de uma região vai depender do acúmulo de riquezas do comércio local, e para que as empresas cresçam cada vez mais elas contam com várias estratégias de mercado como à exemplo o marketing, e planos de melhorias como Matriz SWOT e plano 5w2h.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo Bresser-Pereira (2006) O desenvolvimento econômico se resume a um fenômeno que ocorre em locais que têm o regime capitalista e o acúmulo de acumulação de riqueza por parte dos habitantes do local. Uma vez que esse

fenômeno começa, geralmente flui naturalmente. Mas o desenvolvimento não é igualitário. Alguns têm mais, outros têm menos, depende do uso da economia local. Dificilmente vai diminuir no longo prazo, pois a tendência é só subir ao longo do tempo.

Dois fatores importantes nesse processo são o nível de acúmulo de capital em relação ao produto do estado e a capacidade de junção de conhecimento técnico à produção nacional. E a existência de uma estratégia nacional pode determinar o sucesso desse processo. O aumento da produtividade de uma nação está diretamente relacionado a esses dois fatores.

O nível de acúmulo de capital em relação ao produto do estado se refere à quanto um país consegue arrecadar com os seus produtos. Quanto mais produtos de qualidade o país tiver, mais competitivo ele pode se tornar internacionalmente, e mais capital ele consegue acumular.

Já a capacidade de junção de conhecimento técnico a produção nacional, se refere a estudos e pesquisas que o país tem para melhorar sua produção. Com isso tudo vemos que o desenvolvimento econômico está intimamente interligado com o crescimento econômico. Segundo Bresser-Pereira (2008) o crescimento econômico depende dos seguintes fatores: Educação, Desenvolvimento tecnológico e junção de capital em maquinário e métodos mais lucrativos. Os dois primeiros dependem totalmente do segundo, pois sem a educação, não é possível criar tecnologias melhores, para dessa forma investir capital suficiente em máquinas e processos melhores.

De acordo com o site Caravela Caratinga - MG é um município de grande relevância na região que se destaca pelo elevado potencial de consumo. O desempenho econômico e o pequeno número de novas oportunidades claras de negócios são fatores de atenção. De janeiro a setembro de 2023, foram registradas 9,2 mil admissões formais e 8,5 mil desligamentos, resultando em um saldo positivo de 645 novos trabalhadores. Este desempenho é superior ao do ano passado, quando o saldo foi de 579.

Na pequena região de Caratinga este é o melhor desempenho em termos absolutos. Considerando a geração de vagas pelo tamanho da população, a cidade é a 2º que mais cresce na pequena região de Caratinga.

Destacam-se positivamente o comércio atacadista de roupas e cosméticos (183), os serviços de arquitetura e engenharia e atividades técnicas relacionadas (117) e os supermercados e lojas de variedades (114).

Portanto, para alcançar o desenvolvimento econômico, é necessário investir em educação, promover o desenvolvimento tecnológico e buscar a acumulação de capital. Esses fatores são interdependentes e essenciais para impulsionar o crescimento econômico, logo com esse desenvolvimento o mercado irá melhorar ainda mais, gerando mais empregos, novas empresas e comércios abrindo, e criação de mais tecnologias que facilitem os trabalhos e diminuam custos gerando uma maior rentabilidade

Já o desenvolvimento econômico regional é um processo que busca promover o crescimento e a melhoria das condições econômicas de uma determinada região. O lazer pode ser compreendido enquanto instrumento de desenvolvimento, capaz de contribuir historicamente na formação de jovens, instigando a formulação de valores questionadores da sociedade. Nesse contexto, um bar pode desempenhar um papel importante ao contribuir para o desenvolvimento local de diversas maneiras:

Geração de empregos: O comércio local tem extrema importância na geração de empregos para a população. Um bar pode empregar uma equipe de funcionários, como bartenders, garçons, cozinheiros, seguranças, entre outros. Essas contratações ajudam a reduzir o desemprego na região e a aumentar a renda disponível para os moradores locais. Essa demanda aumenta a partir do momento em que os negócios estão indo bem, e isso está diretamente ligado à venda de produtos e serviços. Quanto mais atividade comercial em uma localidade, maior é a geração de oportunidades de emprego.

Estímulo ao empreendedorismo: Abrir um bar pode ser uma oportunidade para empreendedores locais investirem em seus negócios. Além disso, o sucesso de um bar pode inspirar outros empreendedores a investirem em estabelecimentos semelhantes, criando um ambiente propício para o desenvolvimento de uma cena gastronômica ou de entretenimento na região.

Atração de turistas e visitantes: Bares podem se tornar pontos de referência para turistas e visitantes, especialmente se oferecerem uma experiência única, como música ao vivo, coquetéis especiais ou uma atmosfera diferenciada. Isso pode atrair

mais pessoas para a região, aumentando o fluxo de turismo e, conseqüentemente, impulsionando a economia local. A maioria dos turistas quer obter a experiência da culinária local, então capriche no cardápio e ofereça opções que divulguem a gastronomia da região.

Estímulo ao comércio local: Bares geralmente compram produtos e serviços de fornecedores locais, como alimentos, bebidas, equipamentos, decoração, entre outros. Ao fazerem isso, eles contribuem para fortalecer a economia local, apoiando outros negócios da região. Ao optar por fornecedores locais, há sempre a consequência de fortalecer a economia e abrir cada vez mais possibilidades de ampliações, o que demanda mais mão de obra, que certamente terá a população local como prioridade. Com mais empresas comprando umas das outras dentro de uma região, o fator natural é um faturamento maior, sem as limitações impostas por questões geográficas.

Promoção da cultura local: Bares podem ser espaços para a promoção da cultura local, como a música regional, a culinária típica ou a produção de bebidas artesanais. Isso ajuda a preservar e valorizar a identidade cultural da região, além de atrair pessoas interessadas em conhecer e vivenciar essas manifestações culturais.

O desenvolvimento econômico regional não depende apenas de bares, mas sim de uma série de fatores interligados. No entanto, os bares podem desempenhar um papel significativo ao impulsionar a economia local, gerar empregos, atrair turistas e promover a cultura regional.

A equipe deve estar bem preparada não só para lidar com o alto movimento e atender aos clientes com excelência e agilidade, mas também saiba vender os pratos, esclarecer dúvidas e ser proativa para fazer o cliente se sentir especial. Um dos diferenciais que podemos ter em relação aos concorrentes é ter uma equipe que conheça os pontos turísticos locais. Porque, turistas também gostam de pedir conselhos sobre lugares especiais para visitarem. Vale ressaltar também que os bares e comércios locais, devem trabalhar com entregas, pois não temos como clientes somente turistas.

Levar desenvolvimento para a comunidade faz com que a demanda de trabalho seja maior, ou seja, é necessário contratar mais. O que gerará empregos

dentro da comunidade, sendo assim você faz com que essa roda da economia local, gire mais e melhor.

Estimular a economia local pode trazer uma série de benefícios para a comunidade, incluindo o aumento do emprego, o fortalecimento da cultura local, o aumento da resiliência em tempos de crise e a redução das emissões de gases de efeito estufa. Portanto, ao fortalecer a economia local, podemos criar um futuro mais resiliente e sustentável, onde os recursos são usados de forma mais eficiente e a economia trabalha em benefício de toda a comunidade. Sendo assim, quanto mais consumidores comprarem localmente, mais dinheiro permanece na comunidade, o que pode levar a um aumento do investimento e do desenvolvimento econômico local.

Segundo o site Capital now, enquanto crescimento econômico se volta para aspectos mais físicos do capitalismo , como vendas , entre outros. O desenvolvimento econômico está mais ligado às pessoas e ao seu desenvolvimento no mundo. Resumindo, ambos falam de coisas completamente opostas que se complementam de certa forma , pois se o bem estar das pessoas não estiver em níveis aceitáveis, a produção não vai bem, e isso pode causar uma bola de neve de problemas que podem se mostrar irreversíveis com o tempo .

Resumindo o que foi dito , Crescimento econômico e desenvolvimento econômico são conceitos muito utilizados em várias instâncias , tanto regional quanto Globalmente . E seguem a sociedade humana por todos os lados, desde a produção de alimentos, e as grandes indústrias mundiais. São dois conceitos que permeiam todo o mercado comercial global, e muito vantajoso para quem conhece esses conceitos, por se tratar de um conhecimento de mundo valioso.

Nesse ínterim entra a economia local, que por mais que abrange só um pouco do mercado, já faz grande diferença no mundo. Uma frase que pode se aplicar neste caso é a “ de grão em grão a galinha enche o papo “ , que nesse caso os grãos se referem a economia local, e a galinha a economia global. A cada pedaço de economia local , tem grande um ecossistema de trabalho, ecossistemas esse que abastece o ecossistema de outras economias locais e vai favorecendo cada vez mais a economia local , resultando no crescimento econômico e no desenvolvimento econômico da região

3 METODOLOGIA

A pesquisa utilizou como metodologia a revisão de bibliografia em livros, artigos e sites da internet, Segundo Marconi e Lakatos (20xx) revisão de bibliografia consiste em. Se classifica como pesquisa qualitativa com finalidade descritiva. Para fulano de tal (2023), pesquisas qualitativas.

Tendo como estratégia de trabalho o estudo de caso. Os instrumentos utilizados constituíram na ferramenta conhecida como Matriz SWOT para as análises ambientais e diagnósticas e para a elaboração do plano de melhoria da ferramenta conhecida como 5W2H. Além de Análise ambiental do layout, observação dos funcionários e do cardápio.

4 PLANO DE MELHORIA

4.1 Breve Histórico

A PSJ é um estabelecimento localizado no centro da cidade de fácil acesso para seus clientes, pois está em um dos pontos mais movimentados da cidade de Caratinga com algumas observações para melhoria.

4.2 Análise Ambiental (Matriz SWOT)

Quadro 1 : Análise ambiental e diagnóstico do bar PSJ .

<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Localização estratégica ● Horário de funcionamento estendido ● Variedade de produtos ● Ambiente Agradável ● Públicos variados 	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Confusão em relação a ser bar e padaria ao mesmo tempo ● Atendimento demorado ● Poucos funcionários ● Infraestrutura defasada
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Grande fluxo de universitário ● Muitos clientes fiéis ● Programa de fidelidade ● Atividades de entretenimento 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Concorrentes ● Crise econômica que pode fazer o preço dos alimentos aumentarem, afastando os clientes ● Avanços tecnológicos dos concorrentes

Fonte : Elaboração própria (2023).

FORÇAS

Localização estratégica : Por ser um estabelecimento localizado perto de uma universidade , o estabelecimento recebe um grande fluxo de universitários de segunda a sexta feira. O que é um ponto muito útil para a empresa, que tem um fluxo de clientes constante durante a semana.

Horário de funcionamento estendido : Por ter um horário de funcionamento maior, o estabelecimento consegue trazer muitos clientes, que se a empresa fechasse em um horário mais cedo , não teriam nenhum acesso .

Variedade de produtos : Por ter uma grande gama de produtos, o estabelecimento consegue ter produtos para todos os paladares o que é um grande diferencial para a empresa, pois ela consegue agradar a maior parte do público. Além disso, a maior parte dos produtos e de qualidade, o que atrai ainda mais o gosto do cliente

Ambiente agradável : O ambiente é simplesmente tranquilo para quem não gosta de ambientes mais barulhentos , o que garante um bom nível de privacidade ao cliente, e é um bom lugar pra se ir depois de uma aula

Públicos variados : Por mais que tenham muitos universitários, o estabelecimento atende um público diversificado . O que é um diferencial pois aí o estabelecimento fica bem falado na cidade .

FRAQUEZAS

Confusão em relação a ser bar e padaria ao mesmo tempo : Não existe uma distinção clara entre padaria e bar, então pode acabar misturando ambos os negócios o que pode ser prejudicial ao estabelecimento

Atendimento demorado : O atendimento da empresa é meio demorado, o que pode estressar a maioria dos clientes. Um pedido que levaria nem 10 minutos para ficar pronto, leva 30 minutos ou mais para chegar ao cliente

Poucos funcionários : O estabelecimento tem um número muito baixo de funcionários para o porte que tem, principalmente porque tem um grande número de público com frequência . O que acarreta grandes atrasos nos pedidos.

Infraestrutura defasada : A estrutura é bem antiga e pequena para o porte que a empresa já tem, o que acarreta grandes problemas ao posicionamento das mesas, que às vezes é colocado em locais minimamente inadequados. E dentro do estabelecimento também é relativamente apertado para tudo que tem lá .

OPORTUNIDADES

Grande fluxo de universitários : Como dito, muitos universitários vão para o estabelecimento assim que a aula acabar para aproveitar um pouco, o que pode ser útil para o estabelecimento atrair ainda mais esse público para lá .

Muitos clientes fiéis : Muitos são clientes assíduos de lá, que frequentam periodicamente o estabelecimento. Então surge uma grande oportunidade de atrair esses clientes fiéis para continuar frequentando o estabelecimento .

Programa de fidelidade : A empresa tem chances de criar programas para fidelizar ainda mais clientes fiéis para a empresa , se eles iniciarem um programa de recompensas, pois aí vai incentivar as pessoas a frequentar periodicamente o estabelecimento.

Atividades de entretenimento : A empresa tem grande espaço para ter atividades de entretenimento dentro da empresa . Existem diversos artistas locais que podem ser um grande acréscimo a empresa . Existe até a chance de fazer algumas competições amigáveis de música, para animar ainda mais os clientes.

AMEAÇAS

Concorrentes : Existe concorrência de peso próximo ao estabelecimento que pode com o tempo tirar os clientes do estabelecimento se eles não tomarem cuidado com o que fazem. Com o tempo, até clientes fiéis podem abandonar o estabelecimento.

Crise econômica que pode fazer o preço dos alimentos aumentarem, afastando os clientes : Com os preços dos ingredientes aumentando, os preços dos produtos podem aumentar muito, o que pode afastar alguns clientes que não podem pagar caro para comprar os produtos.

Avanços tecnológicos dos concorrentes : Os concorrentes da empresa são bem mais atualizados tecnologicamente do que o estabelecimento, que atua em uma estrutura mais antiga , o que pode ser um perigo para a empresa, que pode sofrer com o tempo.

4.3 Plano de melhoria (5W2H)

1. Avaliar o menu diariamente ou semanalmente para identificar os produtos mais populares considerando adicionais novo itens que atende a preferência dos clientes e sim deixando seus clientes satisfeitos e com um grande e amplo cardápio de petiscos e novas receitas para padaria, mantendo a qualidade de seus produtos vindos usar e compra produtos de qualidade e confiança para seus consumidores mantendo alta qualidade em seus produtos isso inclui pães frescos bolos, sanduíches e bebidas.

2. Treinamento para sua equipe para que eles possam ter um atendimento rápido, visando em um atendimento qualificado e que possa deixar o cliente satisfeito com sua ajuda ao mostrar o longo cardápio de seu estabelecimento. Além de, implementar programas de fidelidade como cartões ou descontos para que seus clientes venham mais em seu estabelecimento tendo uma boa divulgação e um bom quadro de clientes fiéis a seus produtos.

3. Renovar seu ambiente e a sua decoração de forma que não fique muito vulgar e nem muito simples, um ambiente tranquilo e com uma atmosfera acolhedora e atraentes com pinturas, quadros, luzes de decoração mais simples e suaves. Garantindo que o lugar possa estar sempre limpo e organizado com todos os produtos necessários e muito banheiros com que as pessoas possam se sentir à vontade até na hora de ir ao banheiro.

4. Desenvolver estratégias de marketing para divulgar de seus estabelecimento fechando parceria com rádios canais via Internet página de seus estabelecimento em todas as redes sociais para melhor divulgação e visibilidade na sua cidade ,participando de eventos ou até promovendo eventos para trazer o público para seus ambiente de negócio oferecendo tira gosto e degustação de diversos produtos e bebidas fechando parcerias com cantores locais ou até DJs para fazer eventos promocionais vindo a divulgar e a agradar seus clientes com músicas de seus gosto deixando melhor ambiente para seus consumidores.

5. Manter metas financeiras realista de modo que o investidor possa melhorar seus estabelecimento com todos os seus produtos necessários e que não gastem muito dinheiro de forma em que entoados os investimentos que o proprietário faça traga retorno financeiro para ele e vindo a ter poucas perdas de dinheiro produtos e clientes ,mantendo o treinamento de seus funcionários sempre atualizados de forma que possa atender todos os tipos cliente de diversas idades sabendo proporcionar um bom diálogo garantindo que todos possam estar atualizados nas melhores práticas e regulamentação.

6. Estudar seu público através de análises e pesquisas para saber quais clientes o estabelecimento mais recebe ,com idade ,gosto , e tipo música vindo a ser um ponto crucial para a melhoria do estabelecimento que assim depois de um estudo minucioso a empresa possa atualizar sua loja e descartar produtos desnecessários

que não tragam retorno financeiro e chegam a dar perda por excesso de tempo a mostra , trazendo produtos fresco e de diversos saberes com que o cliente possa ter variações de produtos ao decorrer do dia e também um dia promocional com produtos novos trazendo cultura de outros países para nossa cidade .

7. Usar planos de desenvolvimento e táticas para melhorar o crescimento, isso envolve implementação de políticas e estratégias que visam a reduzir disparidade entre Regiões, algumas abordagens comuns para a promoção do desenvolvimento regional.

8. O processo de reestruturação e melhoria vem com o decorrer do tempo vindo ser um grande desafio ao falar de gostos de clientes e necessidades, fazendo com que as grandes empresas e pequenas do ramo alimentício e fast food venham a ter várias pesquisas sobre o gosto do cliente de qualquer bebida preferidas comidas de seus gostos e pratos que seus clientes têm costume de comer e que deixe com facilidade para manusear os cardápios atualizados.

9. Os proprietários também devem apostar em novos tipos de alimentos vindos a trazer novos pratos culinários ao seu estabelecimento comidas vindo de outros continentes para que possa estar abrindo portas novas para seus clientes experimentar novos pratos e sim quando estrangeiros chegar a sua cidade poder consumir alimentos de sua naturalidade que não podem ser encontrados em qualquer estabelecimento vindo a deixar seus clientes mais satisfeitos e deixando a confiança de clientes Vips para uma melhor convivência de cliente e funcionários não deixando de lado seus pratos típicos da cidade e estabelecimento buscando sempre entregar o melhor para o cliente de forma que não custe muito no orçamento da empresa fazendo um trabalho excelente de pouco custo e ótimo resultado .

10. O plano de marketing vem a ser um instrumento de gestão que permite analisar o mercado de um determinado produto ou serviço devendo ser constantemente utilizado e adaptado a este mercado para identificar novas tendências buscando sempre melhorar os aspectos de sua empresa com novos mostruários de seus produtos e sempre buscando inovar nas áreas do ramo de sua empresa.

11. Implementando um sistema de gestão de estoque para evitar desperdício futuros e garantir a disponibilidade de produtos fresco e dentro das datas de validando oferecendo o melhor produtos e o mais fresco para seus clientes criando

um estoque que sempre irá atender às suas necessidades de itens em sua loja vindo a deixar a loja com grande desempenho e lucros de produtos novos que iram sair para o consumidor rápido avaliando a melhora de seus produtos oferecidos aos seus fornecedores a procura de produtos novos e fácil acesso para o estabelecimento e os cliente consumidores verificando fornecedores e entrementes para melhor frescura dos produtos.

12. Manter uma boa comunicação com seus clientes e sempre recolher feedback para uma melhora das lojas e dos funcionários atendendo ao gosto dos clientes mantendo uma boa comunicação e avaliando a melhor qualidade do atendido vindo a facilitar de forma que seus próprios clientes ajudem a melhorar nos pontos de vista que para os gestores é difícil ser visualizado.

13. Estabelecer metas para um melhor desempenho de seus funcionários para um melhor desempenho da empresa, vindo a deixá-los mais felizes e gratificante pelos seus esforços e ganhos por serviços prestados vindo a deixar a empresa bem desenvolvida e sempre com o ar de empresa novas com funcionários motivados e produzindo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em conclusão, destaca que o desenvolvimento econômico é um fenômeno que ocorre em locais com regime capitalista e acúmulo de riqueza. No entanto, esse desenvolvimento não é igualitário, pois depende do uso da economia local. Dois fatores cruciais nesse processo são o acúmulo de capital em relação ao produto do estado e a capacidade de junção de conhecimento técnico à produção nacional.

O acúmulo de capital está relacionado à capacidade de um país arrecadar com seus produtos, o que implica em ter produtos de qualidade e competitividade internacional. Por outro lado, a capacidade de junção de conhecimento técnico à produção nacional refere-se à melhoria da produção por meio de estudos e pesquisas.

O desenvolvimento econômico está intrinsecamente ligado ao crescimento econômico, que depende de fatores como educação, desenvolvimento tecnológico e investimento em maquinário e métodos mais lucrativos. A educação é fundamental para impulsionar o desenvolvimento tecnológico, que por sua vez permite o investimento em processos mais eficientes.

A PSJ tem um grande potencial de melhoria e desenvolvimento. Algumas sugestões incluem avaliar e atualizar o menu regularmente, treinar a equipe para um atendimento eficaz, implementar programas de fidelidade, renovar o ambiente e investir em estratégias de marketing. Além disso, é fundamental manter metas financeiras realistas, estudar o público-alvo, investir em inovações culinárias e contribuir para o crescimento econômico da cidade.

A gestão de estoque eficaz, a comunicação com os clientes, a higiene e a manutenção constante também desempenham um papel importante. Estabelecer metas para motivar os funcionários é essencial para garantir um desempenho de alto nível. No geral, com o planejamento correto e a implementação dessas melhorias, a tem o potencial de se tornar uma empresa de destaque na cidade, oferecendo produtos de qualidade e um ambiente agradável para seus clientes. Além de que o local é favorável, perto da faculdade e de uma avenida muito importante para a cidade, a BR 116.

A padaria tem um sistema de gestão de estoque para evitar desperdícios, futuros e garantir a disponibilidade de produtos frescos e dentro das datas de validade, oferecendo os melhores produtos para seus clientes criando um estoque que sempre irá atender às suas necessidades de itens em sua loja.

O bar tem uma grande importância no desenvolvimento econômico local: eles contribuem para a geração de empregos, estimulam o empreendedorismo, atraem turistas e visitantes, promovem o comércio local e valorizam a cultura regional. Além disso, ao fortalecer a economia local, os bares podem criar um futuro mais resiliente e sustentável para a comunidade. É importante que os bares estejam preparados para atender aos clientes com excelência, conheçam os pontos turísticos locais e ofereçam serviços de delivery para atender tanto turistas quanto a população local. Ao fortalecer a economia local, é possível gerar mais empregos e criar uma comunidade mais próspera.

REFERÊNCIAS

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. O Conceito Histórico de desenvolvimento econômico . Trabalho originalmente preparado para curso de desenvolvimento econômico na Fundação Getúlio Vargas, Versão de 2 de março de 2006

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Notas para uso em curso de desenvolvimento econômico na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, Versão de junho de 2008

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.

DORNELAS, José Carlos A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2011.

DORNELAS, J. C. Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro (RJ): Elsevier, 2003.

A CARAVELA, <https://www.caravela.info/regional/caratinga---mg>

CAPITAL NOW,
<https://capitalresearch.com.br/blog/crescimento-e-desenvolvimento-economico/#:~:text=Enquanto%20o%20crescimento%20econ%C3%B4mico%20%C3%A9,de%20vida%2C%20considerando%20diversos%20fatores.>