

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

Andréia de Abreu Siqueira

Faculdade de Tecnologia de Garça - andreia.abreu@fatec.sp.gov.br

Giovana Carrasco Higinio

Faculdade de Tecnologia de Garça - giovanacarrasco@hotmail.com

Resumo

Diversos fatores levam uma pessoa a abrir um negócio, sejam eles motivos de oportunidade ou necessidade, o que fez com que a atividade empreendedora crescesse muito nos últimos anos. O desemprego e até o fato de as pessoas sonharem em ter seu próprio negócio, leva as pessoas a se arriscarem a abrir um empreendimento. O estudo abordará o tema central de empreendedorismo, tendo como objetivo levantar e caracterizar os desafios e dificuldades enfrentados por empreendedoras iniciantes da cidade de Garça/SP e, a partir disso, propor sugestões de melhorias gerencial. Para uma melhor análise do estudo, foi realizada uma entrevista com três empreendedoras de diferentes segmentos da cidade. Os resultados demonstraram o enfrentamento a dificuldades em comum e, também, comumente relatadas nas pesquisas relacionadas ao tema.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Negócios iniciantes. Dificuldades.

Entrepreneurial Activity in the City of Garça/SP: a survey of the difficulties of beginning entrepreneurs

Abstract

Several factors lead a person to start a business, whether for reasons of opportunity or need, which has made entrepreneurial activity grow a lot in recent years. Unemployment and even the fact that people dream of having their own business, leads people to take the risk of starting a venture. The study will address the central theme of entrepreneurship, aiming to raise and characterize the challenges and difficulties faced by beginning entrepreneurs in the city of Garça/SP and, from this, propose suggestions for managerial improvements. For a better analysis of the study, an interview was conducted with three female entrepreneurs from different segments of the city. The results showed that they face difficulties in common and also commonly reported in research related to the topic.

Keywords: *Entrepreneurship*. Startup business. Difficulties.

1 Introdução

Atualmente, cada vez mais as pessoas buscam por sua independência financeira, e grande parte dessas pessoas almejam serem donas de seu próprio negócio, ou seja, em serem empreendedoras. O empreendedor identifica oportunidades, busca recursos e transforma essas oportunidades em negócios.

Geralmente, o empreendedor percebe uma necessidade e então reúne e coordena pessoas, materiais e capital necessário para satisfazê-la. Cria uma organização como um meio

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

para oferecer algo novo aos clientes e demais partes interessadas. Pelo fato de contribuir mais intensamente para a sociedade, vários pesquisadores têm analisado habilidades, características e atitudes dos empreendedores, bem como as condições em que eles surgem e se desenvolvem (CHIAVENATO, 2010).

Um empreendedor bem-sucedido deve ir além de apenas criar seu próprio negócio: deve realizar uma boa gestão e driblar as dificuldades que aparecerem pelo caminho, para que seu negócio tenha um ciclo de vida longo e traga o retorno esperado do investimento. A atividade empreendedora no Brasil enfrenta muitos desafios e dificuldades. De acordo com o Sebrae (2020) problemas enfrentados pelos empreendedores têm diversas origens e impactam os negócios de formas diferentes.

O movimento a favor do empreendedorismo no Brasil teve início na década de 1990, quando entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas. O empreendedor não encontrava auxílio, nem informações para ajudá-lo, devido à política e economia do país que não eram propícias ao empreendedorismo (DORNELAS, 2008).

No ano de 2000, o Brasil passou a fazer parte da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Desde a primeira participação brasileira, o GEM é coordenado pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP, em parceria com o Sebrae.

Uma pesquisa realizada pelo GEM Brasil no ano de 2018, mostrou que nesse ano o Brasil apresentou uma taxa de TTE (taxa de empreendedorismo total) de 38%, o que significa que a cada cinco brasileiros adultos, dois eram empreendedores. A partir dessa taxa, estimou-se que, aproximadamente, 52 milhões de brasileiros com idades entre 18 e 64 anos estavam liderando alguma atividade empreendedora, seja criando negócios, ou trabalhando em seus negócios já estabelecidos. Em relação às taxas de empreendedores iniciais e estabelecidos, observou-se que em 2018 a TEE (taxa de empreendedorismo estabelecido) foi de 20,2% superando a TEA (taxa de empreendedorismo inicial), que foi de 17,9%. Com isso, supõe-se que em 2018, os empreendedores brasileiros atuaram de forma a consolidar os negócios criados anteriormente e que pessoas que já haviam iniciado alguma atividade empreendedora trataram de mantê-las, buscando sua consolidação (GEM BRASIL, 2018).

Tal pesquisa revela a forte característica de autoemprego no empreendedorismo brasileiro, já que mais de 80% dos empreendedores iniciais e estabelecidos declaram não possuir empregados. Em torno de 6% afirmaram ter dois ou mais empregados. Considerando

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

apenas os empreendedores iniciais que geraram pelo menos um emprego, eles foram responsáveis por aproximadamente 6,5 milhões de postos de trabalho, formalizados ou não.

Mediante esse cenário, este trabalho tem como problema de pesquisa a seguinte questão: Quais são os desafios e dificuldades mais comuns enfrentados pelos empreendedores iniciantes na cidade de Garça/SP?

O objetivo geral deste trabalho é levantar e caracterizar os desafios e dificuldades enfrentados por empreendedoras iniciantes da cidade de Garça/SP e, a partir disso, propor sugestões de melhorias gerencial. Já os objetivos específicos são revisar a literatura especializada sobre empreendedorismo com ênfase nas dificuldades dos empreendedores iniciantes, realizar uma pesquisa de campo com empreendedores iniciantes do município de Garça/SP, analisar os dados coletados com base na literatura e apresentar os resultados, bem como as sugestões de melhorias.

Este artigo está estruturado em 5 seções, a contar desta Introdução. A seção 2 está dedicado à revisão de literatura. Na seção 3, tem-se a descrição dos procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa. A seção 4 apresenta os resultados da pesquisa de campo, seguida das Considerações Finais na seção 5.

2 Referencial teórico

A palavra empreendedora *entrepreneur* vem do francês e quer dizer aquela pessoa que assume riscos e começa algo novo. Os primeiros indícios de alguém que começou a empreender foram no século XVII, onde os empreendedores tinham um acordo por contrato com o governo, para realizar a produção de seus produtos. Richard Cantillon, importante escritor e economista do século XVII, é considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor (aquele que assume riscos), do capitalista (aquele que fornece o capital) (DORNELAS, 2008).

De acordo com Kuratko (2017), os empreendedores obtiveram reconhecimento na França, durante o século XVIII, quando Richard Cantillon fez uma associação entre as atividades de “risco” na economia com algo empreendedor. A Revolução Industrial desenvolveu-se na Inglaterra durante o mesmo período, com isso o empreendedor foi desempenhando um papel visível na aprovação de riscos e transformação de recursos.

O empreendedorismo foi introduzido pelos economistas do século XVIII, e atraiu o interesse dos economistas do século XIX. No século XX, a palavra empreendedorismo foi

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

sinônimo de livre iniciativa e capitalismo. Além disso, considera-se que os empreendedores servem como agentes de mudança, contribuem para o crescimento e rentabilidade das empresas, fornecendo ideias criativas e inovadoras (KURATKO, 2017, p. 5).

Segundo Kuratko (2017), os empreendedores do século XXI são considerados os heróis da livre iniciativa. Esses empreendedores usaram da sua capacidade de inovar para construir empresas que valem milhões de dólares a partir da criação de novos negócios. O empreendedorismo é considerado por muitos o “marco pioneiro” na fronteira dos negócios.

No século XVII, os capitalistas e os empreendedores foram finalmente diferenciados, devido ao início da industrialização, que acontecia por todo o mundo graças a primeira revolução industrial. Já no final do século XIX e no começo do século XX, os empreendedores começaram a ser confundidos com os administradores, sendo analisados somente pelo ponto de vista econômico.

Para Dornelas (2014), todo empreendedor deve ser um bom administrador, para ter sucesso em seu negócio, porém nem todo bom administrador é um empreendedor. O empreendedor possui algumas características e atitudes que o torna diferente do administrador, como a boa comunicação, por exemplo, característica que facilita o convívio e a troca de informações no ambiente de trabalho.

Dornelas (2014) diferencia o administrador do empreendedor, para ele, o administrador é aquele que planeja, organiza, dirige e controla; já o empreendedor possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que somados a uma boa comunicação empresarial e características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa. De uma ideia, surge uma inovação, e desta, surge uma empresa. Essas pessoas buscam autonomia e realização, transformando o período na era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que vêm quebrando barreiras e conquistando mais espaço, eliminando barreiras comerciais e culturais, criando mais empregos e gerando riqueza para a sociedade.

O empreendedorismo tem sido o centro das políticas públicas na maioria dos países. Na década de 1990, o crescimento do empreendedorismo acelerou, e nos anos 2000 aumentou sua proporção. Em todo o mundo, o interesse pelo empreendedorismo se estende além das ações dos governos nacionais, e há uma ideia de que o poder econômico dos países depende das ações dos empreendedores e de seus resultados (DORNELAS, 2008).

2.1 Perfil e tipos de empreendedor

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

De acordo com Chiavenato (2006), empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade, para benefício próprio e para benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado.

Para o autor existem três características básicas que identificam o espírito empreendedor:

1- Necessidade de realização: as pessoas apresentam diferenças individuais quanto à necessidade de realização. Existem aquelas com pouca necessidade de realização e que se contentam com o status atual. Contudo, as pessoas com alta necessidade de realização gostam de competir com certo padrão de excelência e preferem ser pessoalmente responsáveis por tarefas e objetivos que atribuíram a si próprias. Os empreendedores apresentam elevada necessidade de realização em relação às pessoas da população em geral. A mesma característica foi encontrada em executivos que alcançam sucesso nas organizações e corporações. O impulso para a realização reflete-se nas pessoas ambiciosas que iniciam novas empresas e orientam o seu crescimento. Em muitos casos, o impulso empreendedor torna-se evidente desde cedo, até mesmo na infância;

2- Disposição para assumir riscos: o empreendedor assume variados riscos ao iniciar seu próprio negócio, riscos financeiros decorrentes do investimento do próprio dinheiro e do abandono de empregos seguros e de carreiras definidas; riscos familiares ao envolver a família no negócio; riscos psicológicos pela possibilidade de fracassar em negócios arriscados. Pessoas com alta necessidade de realização também têm moderadas propensões para assumir riscos. Isso significa que elas preferem situações arriscadas até o ponto em que podem exercer determinado controle pessoal sobre o resultado, em contraste com situações de jogo em que o resultado depende apenas de sorte. A preferência pelo risco moderado reflete a autoconfiança do empreendedor;

3- Autoconfiança: quem possui autoconfiança sente que pode enfrentar os desafios que existem ao seu redor e tem domínio sobre os problemas que enfrenta. As pesquisas mostram que os empreendedores de sucesso são pessoas independentes, que enxergam os problemas inerentes a um novo negócio, mas acreditam em suas habilidades pessoais para superar tais

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

problemas. Os empreendedores sentem que seu sucesso depende de seus próprios esforços e habilidades e têm um foco interno de controle. Em contrapartida, as pessoas que sentem ter a vida controlada muito mais pela sorte ou pelo acaso têm um foco externo de controle. As pesquisas revelam que os empreendedores têm um foco interno de controle mais elevado do que aquele que se verifica na população geral.

Já Dornelas (2008), afirma que os empreendedores de sucesso possuem características essenciais:

- *São visionários*: eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e têm a habilidade de implementar seus sonhos;
- *Sabem tomar decisões*: não se sentem inseguros, sabem tomar a decisão certa, na hora certa;
- *São determinados e dinâmicos*: eles realizam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, fazendo acontecer;
- *São dedicados*: os empreendedores de sucesso se dedicam 24 horas por dia, sete dias por semana ao seu negócio. São incansáveis e loucos pelo trabalho;
- *São otimistas e apaixonados pelo que fazem*: eles adoram o trabalho que realizam, e o otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso;
- *São organizados*: sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio;
- *Assumem riscos calculados*: talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume o risco calculado e sabe gerenciá-lo, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios, e para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será sua jornada.

No que diz respeito aos tipos de empreendedores, o mesmo autor apresenta:

1. *O informal*: este tipo ganha dinheiro para sobreviver. O empreendedor deste perfil trabalha para garantir o suficiente para viver, tem um risco relativamente baixo e não tem muitos planos para o futuro;

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

2. *O Individual*: este é o empreendedor informal, que se formalizou através do MEI e começa a estruturar de fato uma empresa. Este perfil ainda está muito ligado à necessidade de sobrevivência e geralmente trabalha sozinho;
3. *O franqueado e o franqueador*: muitos desconsideram o franqueado como empreendedor, mas a iniciativa de comandar o negócio, mesmo que uma franquia, deve ser levada em conta. Geralmente, procuram uma renda mensal média e o retorno do investimento. Do outro lado, está o franqueador, responsável por construir uma rede através de sua marca;
4. *O Social*: a vontade de fazer algo bom pelo mundo aliada a ganhar dinheiro move este empreendedor. Nesta categoria, o trabalho em equipe é primordial e o objetivo é mudar o mundo e inspirar outras pessoas a fazerem o mesmo;
5. *O cooperado*: este tipo costuma empreender ligado a cooperativas, como artesãos. Por isso, trabalho em equipe é primordial. Sua meta é crescer até poder ser independente. Geralmente, estes empreendedores dispõem de poucos recursos e tem um baixo risco;
6. *O do negócio próprio*: Este é o mais comum e costuma abrir um negócio próprio por estilo de vida ou porque pensa grande. Este é o que mais se aproxima do visionário (DORNELAS, 2014).

Um aspecto importante para a compreensão do empreendedorismo está relacionado com as motivações que levam um empreendedor inicial a abrir um negócio. Para o GEM (2018), essa classificação leva a duas categorias: empreendedor por oportunidade e por necessidade.

Os empreendedores por oportunidade são aqueles que afirmam ter iniciado o negócio, principalmente pelo fato de terem identificado uma oportunidade de negócio viável no ambiente em que atuam. Já os empreendedores por necessidade são aqueles que afirmam que a criação do negócio foi efetivada para geração de renda e ocupação.

2.2 Dificuldades do empreendedor

Segundo o Sebrae (2016), a probabilidade de fechamento de uma empresa é maior entre os empreendedores que estavam desempregados antes de abrir o negócio, que não tinham muita experiência no ramo e entre aqueles que abriram um negócio por necessidade. As causas para isso são a falta de tempo para planejar o negócio, dificuldade ao negociar com fornecedores e a falta de acompanhamento da receita e despesas. Em uma pesquisa com empresas criadas em

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

2011 e 2012, foram levantadas as principais dificuldades encontradas no primeiro ano de atividade: 16% alegam a falta de cliente e 16% a falta de capital, 12% a falta de conhecimento, 10% a falta de mão de obra, 10% impostos e tributos, 6% inadimplência, 4% concorrência e 4% a burocracia.

Em uma pesquisa realizada pelo GEM em 2018, especialistas avaliaram as condições para se empreender no Brasil. Alguns aspectos foram apontados como passíveis de melhorias por significativo número de especialistas. 73,8% dos especialistas apontaram fatores relacionados com as “políticas governamentais”, sendo os aspectos ligados aos tributos e à burocracia ainda os mais lembrados. Em segundo lugar está o “fator financeiro”, que para 42,9% dos especialistas a restrição ao crédito aliada à dificuldade para acessar os recursos financeiros, representam importante barreira para o empreendedor no Brasil. O fator “educação e capacitação” representa 40,5% citados pelos especialistas. Esse fator limita as possibilidades de se alcançar um empreendedorismo com mais impacto econômico e social, dada a formação geral e técnica dos empreendedores, dificultando a lida com os negócios. As próximas subseções detalham as dificuldades mais mencionadas pelas pesquisas setoriais e pela literatura especializada.

2.2.1 Má gestão financeira

Todo empreendedor necessita ter conhecimentos na área da gestão financeira, para que seu negócio cresça e se torne rentável, mas para isso é preciso prever o futuro e se preparar para ele, apesar de todas as mudanças que estarão por vir. É aí que a Gestão Financeira auxilia os empreendedores, pois ela pode conduzi-los à uma melhor gestão de seu negócio, rumo à excelência.

Chiavenato (2014) define Gestão Financeira como a área da administração que cuida dos recursos financeiros da empresa, envolvendo a aplicação dos princípios econômicos e financeiros no sentido de maximizar a riqueza e o valor de suas ações. Segundo o autor, toda empresa, ao ser aberta, precisa ter um mínimo de capital inicial e não pode funcionar sem um capital de giro, para garantir as operações do dia a dia. Com isso, o empreendedor que não tiver conhecimentos de gestão financeira, pode até levar o seu negócio à falência.

Existem vários erros ocasionados pela má gestão financeira, podendo causar graves problemas na empresa. O Guia Empreendedor (2019), listou alguns desses erros:

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

- *Não ter controle do fluxo de caixa:* é necessário ter o conhecimento do quanto de dinheiro entra e sai da empresa. O controle do fluxo de caixa permite a realização de projeções e estimativas, além do controle financeiro do negócio;
- *Não calcular corretamente o preço de venda:* quando esse cálculo não é feito corretamente, o empreendedor leva prejuízo, e o lucro vai ficando cada vez menor, o que pode contribuir no processo de falência;
- *Confusão patrimonial:* deve haver a separação dos capitais pessoal e da empresa, quando isso não ocorre fica impossível saber se a empresa está lucrando ou dando prejuízo, se o negócio é sustentável ou se o empreendedor está tirando um salário para si compatível com a lucratividade do negócio.
- *Falta de planejamento financeiro:* esse pode ser o pior erro cometido pelo empreendedor. É uma obrigação a realização do planejamento financeiro do negócio, sem ele a empresa fica sem metas e objetivos definidos, e quando não se realiza projeções, não se sabe para onde ir.

2.2.2 Burocracia

Para abrir uma empresa no Brasil, o empreendedor deve ter paciência e estar preparado para passar por alguns processos burocráticos. De acordo com Osayk (2019), ao abrir uma empresa, o empreendedor deve primeiramente contratar um advogado para formalizar o ato constitutivo da empresa, chamado de ‘contrato social’, após isso é necessário registrar esse documento em Cartório e na junta comercial.

O Sebrae (2018) alerta sobre a obrigatoriedade da realização de uma pesquisa sobre a existência de empresas constituídas com nomes empresariais idênticos ou semelhantes ao nome pesquisado. Para empresas que trabalham com a produção de bens e vendas de mercadorias, é necessário ainda o registro na Secretaria Estadual da Fazenda, a chamada a Inscrição Estadual. A Inscrição Estadual é obrigatória para os setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual. Ainda, é necessária para a obtenção da inscrição no ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). Já para as empresas que atuam com prestação de serviços, é necessário a realização do registro na Prefeitura Municipal.

As empresas que contarem com um espaço físico, deverão possuir uma licença do Corpo de Bombeiros, que fará uma avaliação do local, atestando que ele atende as normas de segurança. Ainda, todos os estabelecimentos comerciais, industriais e prestadores de serviços,

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

precisam de uma licença prévia do município para funcionar, chamada de Alvará de Funcionamento e Localização, que deve ser solicitada junto à prefeitura. após a concessão do alvará de funcionamento, ainda resta para a empresa realizar o cadastro na Previdência Social, isso independentemente de a empresa possuir funcionários ou não (SEBRAE, 2018).

Para contratar funcionários, é preciso arcar com as obrigações trabalhistas, ainda que seja somente um único funcionário, ou apenas os sócios inicialmente. A empresa precisa estar cadastrada na Previdência Social e pagar os respectivos tributos. A última etapa na abertura de um negócio é a regularização fiscal, que dará a autorização para a impressão das notas fiscais e a autenticação de livros fiscais. Essa autorização é feita pela prefeitura da cidade em que se encontra o empreendimento (SEBRAE, 2020).

2.2.3 Carga tributária

Uma pesquisa feita com diversos segmentos do Peixe Urbano e divulgada pelo portal Ecommerce Brasil (2016), apontou que para os entrevistados a alta carga tributária é um dos principais problemas ao abrir uma empresa.

Osayk (2019), aponta que o Brasil é um dos países com as mais altas cargas tributárias do mundo. No Brasil, o empreendedor precisa lidar com o pagamento de impostos, taxas, tarifas e contribuições diversas. Uma empresa com problemas fiscais pode ter muitas dificuldades, como por exemplo, para a entrada de um novo sócio, receber recursos de entidades como o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) ou instituições financeiras e até mesmo impedir a venda ou fechamento da empresa.

2.2.4 Dificuldade na obtenção de crédito

De acordo com o Sebrae (2015), um dos principais obstáculos para o crescimento dos pequenos negócios brasileiros é a falta de crédito. Uma pesquisa realizada pelo órgão aponta que 30% dos pequenos negócios não possuem relacionamento com bancos comerciais como pessoas jurídicas. As empresas de pequeno porte apresentam o maior índice de relacionamento com bancos, 93%, seguidas das microempresas que de acordo com a pesquisa mostraram 84%. Já os microempreendedores individuais são os que apresentaram o menor índice: 45%.

A pesquisa apontou ainda que os pequenos negócios têm pouco acesso ao crédito, utilizando os serviços bancários principalmente para movimentarem sua conta corrente. A

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

maioria dos empreendedores possui relacionamento com banco por meio da conta corrente como pessoa física, 89% dos EPP, 84% dos ME e 71 % dos MEI. Porém ao solicitarem um empréstimo grande parte faz em pessoa jurídica, 92% dos EPP, 83% dos ME e 54% dos MEI.

De acordo com os pequenos empreendedores entrevistados, taxas de juros muito altas, falta de avalista/fiador e falta de garantias são os principais empecilhos que os bancos colocam ao analisarem o crédito. A principal razão dos bancos não conceder empréstimos para os pequenos empreendimentos é a falta de linha de crédito para o perfil do empreendimento (SEBRAE, 2015).

2.2.5 Falta de planejamento de *Marketing*

De acordo com Castiglioni (2014), o *Marketing* é a estratégia mais efetiva para gerar vendas, sendo esse seu principal objetivo, elaborado por meio de diversos métodos e técnicas de planejamento e criação com base na concorrência e nas necessidades do consumidor. A finalidade do *Marketing* é criar valor de marca e satisfação no cliente, solidificando o relacionamento de forma lucrativa para ambas as partes. O autor ainda afirma que todo empreendimento necessita de um valor agregado no produto ou serviço, para assim ter a preferência de seus clientes e se destacarem da concorrência.

Segundo o Sebrae (2019), um planejamento de marketing auxilia os empreendedores a se adaptarem às constantes mudanças do mercado, identificarem tendências e, com isso, criar vantagens competitivas em relação aos concorrentes. Portanto, os empreendedores que não possuem um planejamento de marketing podem encontrar dificuldades em seu negócio.

De acordo com o Hotmart (2019), uma das maiores plataformas de distribuição de produtos digitais, o principal problema em não fazer um planejamento de marketing, é não saber ao certo qual é o seu público-alvo. Quando o empreendedor não sabe qual é o seu segmento, fica difícil estabelecer uma comunicação eficiente com seu cliente, e desenvolver produtos e serviços que atendem às suas necessidades específicas. Um outro problema causado pela falta de planejamento de marketing, é não definir os processos. Com a definição de processos, é possível otimizar o trabalho e saber exatamente onde atuar, com isso o percurso para se atingir as metas e objetivos do negócio se torna mais fácil.

3 Procedimentos metodológicos

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

Este trabalho constitui-se do levantamento de dados primários e secundários. Os dados secundários foram obtidos por meio da revisão da literatura especializada no tema “empreendedorismo”. Para tanto, foram consultados livros, artigos e sites de instituições voltados a estudos e pesquisas sobre empreendedorismo no Brasil. Já os dados primários foram obtidos por meio de uma pesquisa de campo, de abordagem qualitativa, sendo utilizado o método de estudo de caso.

A técnica de coleta de dados foi a realização de entrevistas com roteiro semiestruturado, cujas questões objetivaram observar os impulsionadores empreendedores das entrevistadas, bem como as dificuldades enfrentadas na gestão do negócio. As entrevistas foram realizadas entre os meses de maio e junho de 2020 e, em razão do período de pandemia da Covid 19, utilizou-se o aplicativo WhatsApp como meio de intermediação. As respostas foram gravadas em áudio e posteriormente transcritas.

Os sujeitos de pesquisa foram três empreendedoras que mantêm empreendimentos na cidade de Garça/SP, sendo esses negócios de ramos diferentes: estética e beleza, alimentação e comércio.

A análise dos dados foi realizada no decorrer da apresentação dos resultados e nas considerações finais, enfatizando o levantamento das dificuldades apontadas pelas entrevistadas e sugerindo melhorias, tendo como base as variáveis obtidas na revisão da literatura.

4 Apresentação dos resultados

Conforme mencionado na Seção 3, foram três os empreendimentos pesquisados. A empresa A é do ramo de estética e beleza que há cinco anos realiza serviços como design e micro pigmentação de sobrancelhas, limpeza de pele, depilação e maquiagem. A empreendedora iniciou seu negócio atendendo em domicílio, fazendo isso como uma renda extra, já que possuía emprego fixo, e hoje possui seu próprio espaço no qual atende suas clientes.

A empresa B é do ramo de alimentação, tendo iniciado suas atividades no início do ano de 2020 como hamburgueria no sistema delivery e retirada no local. A empreendedora iniciou o negócio com seu marido ao ser demitida de seu atual emprego. Começaram trabalhando na cozinha de sua própria casa, e em poucas semanas de funcionamento já sentiram a necessidade

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

de uma cozinha maior. Hoje trabalham em uma outra cozinha, construída dentro do quintal de sua residência.

A empresa C, é do ramo comercial, atuante há quatro anos com a venda de itens de decoração e presentes. A proprietária, que na época era dona de casa e morava com sua família na cidade do Rio de Janeiro, começou o negócio quando seu marido foi demitido do emprego. Foi quando retornaram para Garça/SP e ela decidiu montar uma pequena loja dentro da garagem de sua residência. Atualmente a loja funciona em um prédio próprio.

O Quadro 1, apresenta o motivo pelo qual as empreendedoras resolveram abrir um negócio próprio.

Quadro 1- Motivos para a abertura do negócio próprio

Empreendedor	Motivo
A	Não estava feliz com o atual emprego e viu uma oportunidade em um novo negócio.
B	Demissão do atual emprego, então decidiu arriscar em um negócio próprio.
C	Desemprego e retorno para a cidade natal, então decidiu arriscar em um negócio próprio.

Fonte: elaborado pelas autoras.

Pela análise das informações, observa-se que a empreendedora A é uma empreendedora por oportunidade, e as B e C são empreendedoras por necessidade.

Ao serem questionadas sobre quais foram as dificuldades que enfrentaram ao abrir seus negócios, a empreendedora A disse sobre não ter um espaço físico para atender as clientes, sendo necessário atender a domicílio, o que gerava uma perda de tempo com o deslocamento até a residência da cliente, e na maioria das vezes, não havia um lugar específico para realizar o procedimento. Com isso, era necessário improvisar um local. Acontecia também de algumas vezes as clientes não se programarem para realizarem o procedimento, sendo assim, chegando nas residências das clientes, era comum elas estarem realizando alguma atividade doméstica, fazendo com que atrasasse o atendimento.

A empreendedora B contou que a maior dificuldade ao abrir seu negócio foi a de não ter um local para trabalhar, sendo necessário utilizar a cozinha de sua própria casa. Com o passar dos dias, a demanda dos pedidos da hamburgueria foi aumentando, se tornando necessário haver uma cozinha maior para a fabricação dos pedidos.

A dificuldade da empreendedora C ao abrir seu negócio foi o fato de não trabalhar fora de casa, e seu marido acabar de perder o emprego, sendo assim, não possuir dinheiro algum para investir em seu negócio. Foi preciso contar com a ajuda de uma tia que a ajudou na compra dos primeiros itens que seriam vendidos na loja.

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

As empreendedoras foram questionadas sobre as dificuldades que enfrentam atualmente e como elas agem para lidar com esses problemas em seus negócios. A empreendedora A citou a concorrência: *“Com as empresas daqui da cidade fechando as portas e causando desemprego, muitas pessoas veem o ramo da beleza como um caminho mais fácil para gerar uma renda, mas na verdade não é fácil, pois é preciso investimento e uma atualização constante, já que o ramo da beleza está sempre evoluindo”*. A empreendedora contou que as clientes ajudam bastante divulgando seu trabalho e atraindo mais clientes.

A empreendedora B, disse que os preços das mercadorias estão subindo bastante, que cada vez que vai até o supermercado em busca de matérias primas para a hamburgueria, se depara com preços mais altos, sendo necessário negociar com os fornecedores.

Para a empreendedora C, as dificuldades enfrentadas atualmente são o fato dela trabalhar sozinha. É ela quem cuida da parte financeira e administrativa da loja, faz as compras e cuida das redes sociais. *“Por eu cuidar de tudo sozinha, eu acabo não resolvendo os problemas 100%, então acabo não administrando bem a loja”*. A empreendedora ainda afirma que a pandemia do Covid-19 foi outro fator que prejudicou muito o seu negócio, fazendo com que as vendas tivessem uma queda acentuada e dificultando até as vendas online, com o horário reduzido dos Correios e demora nas entregas.

Para fazer uma melhor análise de como as empreendedoras cuidam de seus negócios, foi questionado se é realizado algum planejamento para evitar possíveis problemas. As respostas obtidas estão sintetizadas no Quadro 2.

Quadro 2 - Planejamento das empreendedoras para possíveis problemas

Empreendedor	É realizado algum tipo de planejamento para evitar possíveis problemas?
A	Sim. Ao investir em algum equipamento, material ou curso, é pensado no retorno que isso irá gerar, e se terá aceitação das clientes.
B	Sim. O planejamento feito é controlar os gastos, registrar o dinheiro que entra e sai e fazer o controle do giro de caixa. Também é feita uma reserva de parte do lucro para possíveis despesas.
C	Não. A empreendedora acredita que talvez seja até por isso que vem enfrentando tantos problemas financeiros.

Fonte: elaborado pelas autoras.

Ao serem questionadas sobre ter realizado uma pesquisa de mercado ao iniciarem seus negócios, somente a empreendedora B disse ter feito uma pesquisa com os concorrentes. Foi feita uma análise dos ingredientes e preços antes de montar seu próprio cardápio, e uma pesquisa comparando fornecedores para obter o melhor preço de compra das matérias primas.

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

As empreendedoras A e C responderam não ter realizado uma pesquisa de mercado. A empreendedora A respondeu que como as coisas foram dando certo em seu negócio, ela acabou que não fez a pesquisa de mercado. Já a empreendedora C respondeu “*Apesar de ter aprendido na faculdade, eu não elaborei um plano de negócios, a loja foi crescendo e seguindo o dia a dia sem planejar nada. O plano de negócios poderia ser a solução para saber investir e comprar na hora certa, porque hoje nós não sabemos se vamos sobreviver a essa pandemia*”.

Foi dada às empreendedoras algumas opções de perfis empreendedores, e questionado em quais destes perfis elas se encaixariam. O Quadro 3 representa as respostas das empreendedoras.

Quadro 3 – Perfil das empreendedoras entrevistadas

Perfil Empreendedor	Empreendedora A	Empreendedora B	Empreendedora C
Necessidade de realização	✓	✓	✓
Visionário	✓	✓	✓
Otimista e ama o que faz	✓	✓	✓
Organizado	✓	✓	✓
Curioso	✓	✓	✓
Assume riscos	✓	✓	
Autoconfiança	✓	✓	
Planejador	✓	✓	
Sabe tomar decisão			

Fonte: elaborado pelas autoras.

Observa-se que ao analisar as respostas das empreendedoras sobre o seu perfil empreendedor, as três entrevistadas afirmaram ter necessidade de realização, organização, serem curiosas, visionárias e amar o que fazem. Porém somente duas das empreendedoras afirmaram ser autoconfiantes e assumir riscos, que são perfis que todo empreendedor deve ter, uma vez que abrir um negócio próprio é ter autoconfiança e assumir um risco. Nota-se que nenhuma das empreendedoras disseram saber tomar decisão, característica essa primordial, já que o empreendedor toma decisão a todo momento.

Com a pesquisa realizada para identificar as principais dificuldades do empreendedor, as empreendedoras tiveram que escolher dentre as dificuldades apresentadas, por qual(s) delas já passaram ou estão passando. O Quadro 4 representa as respostas das empreendedoras.

Quadro 4 - Dificuldades das empreendedoras entrevistadas

Dificuldades	Empreendedora A	Empreendedora B	Empreendedora C
Falta de crédito			
Má gestão financeira			✓

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

Burocracia	✓		✓
Carga tributária	✓		✓
Falta de planejamento de marketing	✓	✓	✓

Fonte: elaborada pela autora.

Pela análise das informações, observa-se que as três empreendedoras têm ou já tiveram dificuldades com a falta de planejamento de marketing. A empreendedora A, contou que no início de seu negócio não houve nenhum tipo de planejamento de marketing, devido ao fato de já possuir algumas clientes e ainda manter um emprego fixo na época, com isso notou que quando largou seu emprego para se dedicar 100% ao seu negócio deveria ter investido mais em marketing.

A empreendedora B contou que quando decidiu abrir seu negócio, investiu nas redes sociais em divulgação para seus clientes, mas agora, com o negócio já iniciado, deixou um pouco de lado o planejamento de marketing, e sentiu que isso afeta no quesito de atrair novos clientes.

Já a empreendedora C, admitiu o quanto falhou em não fazer um planejamento de marketing: *“Se eu tivesse divulgado mais minha loja, com certeza teria atraído mais clientes e tornado minha loja mais conhecida, pois até hoje recebo clientes aqui que nem sabiam que a loja existia”*.

O Quadro 4 ainda mostra que duas das empreendedoras entrevistadas têm ou já tiveram dificuldades com burocracia e cargas tributárias. A empreendedora A, contou sobre o fato de ter sido necessário a instalação de uma pia na sua sala de atendimento, para regularizar uma norma da vigilância sanitária. Sobre as cargas tributárias, a empreendedora A contou da obrigatoriedade do pagamento da taxa em toda renovação do alvará de funcionamento e da taxa paga por ser MEI: *“Por eu ser MEI, eu pago mensalmente o Simples, que é recolhido do meu INSS”*.

A empreendedora C, contou sobre as taxas que ela paga em seu negócio: *“Eu pago uma taxa da Polícia todo início de ano, pago também o IPTU para a prefeitura e a vistoria do Corpo de Bombeiros”*.

Sobre os procedimentos burocráticos e cargas tributárias, a empreendedora B contou que ainda não passou por nenhum deles, pois seu negócio ainda está irregular, mas afirmou que logo se regularizará e se tornará MEI.

Ao analisar o quadro 4, nota-se que apenas uma das empreendedoras afirmou passar por uma má gestão financeira. Observa-se que a empreendedora C optou por colocar ‘má gestão financeira’, como uma dificuldade que ela tem ou teve, pelo fato dela cuidar de seu negócio

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

sozinha e não ter feito um planejamento financeiro, como ela citou durante a entrevista. Percebe-se que a empreendedora fez uma análise de como ela cuida de seu de seu negócio, chegando à conclusão de que ela não faz uma boa gestão financeira.

O Quadro 4 apontou que nenhuma das empreendedoras entrevistadas apontaram ‘falta de crédito’ como uma dificuldade. As empreendedoras A e B disseram que ainda não precisaram de empréstimos ou serviços do tipo para seus negócios. Já a empreendedora C afirmou que foi necessário realizar empréstimos junto ao banco para o seu negócio, porém quando foram solicitados, não sentiu dificuldade de contratá-los.

Foi questionado às empreendedoras, se a pandemia causada pelo Covid-19 afetou seus negócios. A empreendedora A contou que no período foi decretado a quarentena e com ela o isolamento social, fazendo com que vários estabelecimentos tivessem que fechar suas portas durante esse período, foi sentido a queda de seu faturamento.

Já a empreendedora B contou: *“Eu abri meu negócio durante o período em que as pessoas não podiam sair de suas casas, tinham que pedir comida por telefone. Então para mim essa pandemia me ajudou, pois meu negócio é delivery, e logo nas primeiras semanas de funcionamento, tive muitos pedidos”*.

Para a empreendedora C, a pandemia foi muito ruim, fazendo com que as vendas diminuíssem muito, e acumulando dívidas com fornecedores.

5 Considerações finais

Ao se fazer uma análise da pesquisa obtida com as principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, juntamente com o resultado da entrevista, pode-se concluir que um empreendedor que abre um negócio às pressas, por necessidade sem nenhum planejamento, como no caso da empresa C, pode fazer com que o negócio vá bem no início, mas pode acarretar diversos problemas futuramente ao enfrentar uma crise, por exemplo. O estudo também possibilitou compreender que às vezes, ao investir em um serviço com bastante procura, no momento certo, em que as pessoas passaram a consumir mais alimentos delivery, como no caso da empresa B, foi o suficiente para iniciar um negócio de sucesso. Com a análise do caso da empresa A, conclui-se que quando se enxerga uma oportunidade de negócio, e se investe nela aos poucos, verificando a aceitação dos clientes, o negócio pode ter mais chances de sucesso futuramente.

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

As melhorias que se pôde observar ao analisar as dificuldades apresentadas pelas empreendedoras juntamente com a revisão da literatura, foi que a empresa A está no caminho certo, a empreendedora não enfrenta problemas financeiros atualmente e consegue ter a agenda cheia. Porém, é necessário a empreendedora realizar um planejamento de seu negócio, para que se consiga traçar um objetivo e caminhar para atingi-lo, além se preparar para eventuais dificuldades.

A empresa B necessita se regularizar, pois isso poderá trazer vários benefícios, como preços e condições de pagamentos melhores com os fornecedores, além de evitar problemas futuros com a vigilância sanitária. Na questão financeira, é necessário realizar a divisão do dinheiro da empresa e do dinheiro pessoal, já que se trata de uma empresa familiar. A realização de um plano de negócio é indispensável, pois a empresa está no início, e isso ajudará a traçar um objetivo e evitar a falência.

As sugestões de melhorias para a empresa C, são realizar um bom planejamento financeiro, já que a empresa enfrenta uma crise; tentar negociar as dívidas com os fornecedores; evitar fazer compras em grandes quantidades, para não ficar com produtos encalhados no estoque; encontrar uma maneira de divulgar mais a loja e atrair mais clientes, criando sorteios e campanhas.

REFERÊNCIAS

CASTIGLIONI, Lígia. **Comunicação e marketing empresarial**. 1. Ed. São Paulo: Érica, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2006.

CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento organizacional**: a dinâmica do sucesso das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão financeira**: uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri, São Paulo: Manole, 2014.

DORNELAS, José C. Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José C. Assis. **Empreendedorismo para visionários**: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação. São Paulo: LTC, 2014.

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

ECOMMERCE BRASIL. **Pesquisa identifica dificuldades de empreender no Brasil.**

Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/pesquisa-identifica-dificuldades-de-empreender-no-brasil/>. Acesso em: 08 jan. 2020.

GEM. **Relatório executivo Brasil 2018.** Disponível em <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/Relat%C3%B3rio-Executivo-Brasil-2018-v3-web.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2020.

GUIA EMPREENDEDOR. **Os impactos de erros de gestão financeira na sua empresa.**

Disponível em: <https://guiaempreendedor.com/os-impactos-de-erros-de-gestao-financeira-na-sua-empresa/>. Acesso em: 20 maio. 2020.

HOTMART. **7 soluções para problemas comuns de marketing.** Disponível em: <https://blog.hotmart.com/pt-br/problemas-de-marketing/>. Acesso em: 02 jun. 2020.

KURATKO, Donald F. **Empreendedorismo: teoria, processo e prática.** 10. Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017.

OSAIK. **Porque é difícil abrir uma empresa no Brasil.** Disponível em:

<https://osayk.com.br/porque-e-dificil-abrir-uma-empresa-no-brasil/>. Acesso em: 30 maio. 2020.

SEBRAE. **Quais os problemas mais comuns ao iniciar um negócio.** Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/quais-os-problemas-mais-comuns-ao-iniciar-um-negocio,9ac2312905e27510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 23 fev. 2019.

SEBRAE. **Passos essenciais para a abertura de uma microempresa.** Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tire-suas-duvidas-praticas-antes-de-abrir-sua-microempresa,fd881fe0c92e4510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=tema&codTema=2>. Acesso em: 25 maio, 2019.

SEBRAE. **O que é o microempreendedor individual.** Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faq/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei,f2aea97917504510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=tema&codTema=2>. Acesso em: 25 maio 2019.

SEBRAE. **Microempresa, empresa de pequeno porte e microempreendedor individual:**

diferenças e características. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/epp-microempresa-mei/>. Acesso em 25 maio 2019.

SEBRAE. **O que é o Sebrae.** Disponível em:

http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos. Acesso em: 25 maio 2019.

SEBRAE. **O que é o Empretec.** Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/empretec-fortaleca-suas-habilidades->

Atividade Empreendedora na Cidade de Garça/SP: um levantamento das dificuldades dos empreendedores iniciantes

[como-empreendedor,db3c36627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD](#). Acesso em: 25 maio 2019.

SEBRAE. **Juros altos, burocracia e garantias dificultam acesso ao crédito.** Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/juros-altos-burocracia-e-garantias-dificultam-acesso-ao-credito,53b2da238d3d0510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 08 jan. 2020.

SEBRAE. **Como abrir uma empresa.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-abrir-uma-empresa,665cef598bb74510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 30 maio 2020.

SEBRAE. **Os principais tributos que todo empreendedor precisa conhecer.** Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/os-principais-tributos-que-todo-empreendedor-precisa-conhecer,e40aa0b77d29e410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 30 maio 2020.