

A visão de um empresário de sucesso e os desafios enfrentados em sua trajetória na indústria calçadista de Birigui e as vantagens do selo de procedência de qualidade

The vision of a successful businessman and the challenges faced in his career in the Birigui footwear industry and the advantages of the quality seal of origin

Amanda Vieira Pedrozo¹, Clara Menezes da Silva², Paulo Henrique Silva Brito³

Etec Dr. Renato Cordeiro de Birigui – ETEC, Birigui – SP, Brasil

Resumo

O presente tema intitulado “A visão de um empresário de sucesso e os desafios enfrentados em sua trajetória na indústria calçadista de Birigui e as vantagens do selo de procedência de qualidade” tem por objetivo apresentar a visão de um empreendedor no ramo de calçados sobre como ocorreu sua trajetória para que o mesmo se estabelecesse e conseguisse desenvolver uma empresa hoje considerada bem-sucedida. Como metodologia para o desenvolvimento deste trabalho elaboramos um questionário online que foi respondido via whatsapp, ao qual foi utilizado para levantamento de perguntas dissertativas que envolveram o desenvolvimento do empresário em sua trajetória até a concretização da indústria calçadista, apontado, portanto seus desafios e momentos essenciais em seu percurso. Além disso efetuamos também pesquisa bibliográfica para que pudéssemos aprofundar conhecimentos sobre o ramo de negócios. Esperamos portanto com o presente artigo, servir de motivação para que outros empresários possam se inspirar em ideias inovadoras, apresentando os desafios bem como a persistência que um empresário com a visão empreendedora deve ter para que alcance dessa forma o sucesso, afinal, sabemos que no Brasil e principalmente na cidade de Birigui as indústrias calçadistas tem apresentado grandes influencias financeiras, bem como grandes

¹ Discente na Disciplina Trabalho de Conclusão de Curso da Etec Dr. Renato Cordeiro na cidade de Birigui, Birigui – SP, e-mail: amanda.pedrozo@etec.sp.gov.br;

² Discente na Disciplina Trabalho de Conclusão de Curso da Etec Dr. Renato Cordeiro na cidade de Birigui, Birigui – SP, e-mail: clara.silva51@etec.sp.gov.br;

³ Discente na Disciplina Trabalho de Conclusão de Curso da Etec Dr. Renato Cordeiro na cidade de Birigui, Birigui – SP, e-mail: paulo.brito39@etec.sp.gov.br

arrecadações tributárias que contribuem direta e indiretamente para o desenvolvimento do país e também da nossa cidade, que é tida atualmente como polo calçadista.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Desafios. Planejamento. Financeiro.

Abstract

The present theme entitled “The vision of a successful businessman and the challenges faced in his career in the Birigui footwear industry and the advantages of the quality seal of origin” aims to present the vision of an entrepreneur in the footwear sector on how his trajectory occurred so that he could establish himself and managed to develop a company that is now considered successful. As a methodology for developing this work, we created an online questionnaire that was answered via WhatsApp app, which was used to raise essay questions that involved the development of the entrepreneur in his trajectory until the creation of the footwear industry, therefore pointing out his challenges and moments essences on your journey. In addition, we also carried out bibliographical research so that we could deepen our knowledge of the business sector. We therefore hope that this article serves as motivation for other businesspeople to be inspired by innovative ideas, presenting the challenges as well as the persistence that a businessman with an entrepreneurial vision must have in order to achieve success in this way, after all, we know that in the Brazil and especially in the city of Birigui, the footwear industries have had great financial influences, as well as large tax revenues that contribute directly and indirectly to the development of the country and also of our city, which is currently seen as a footwear hub.

Keywords: Entrepreneurship. Challenges. Planning. Financial.

Introdução

O nosso tema intitulado “A visão de um empresário de sucesso e os desafios enfrentados em sua trajetória na indústria calçadista de Birigui e as vantagens do selo de procedência de qualidade” tem como objetivo, apresentar a visão de um empreendedor no ramo de calçados sobre como ocorreu sua trajetória para que o mesmo se estabelecesse e conseguisse desenvolver uma empresa hoje considerada bem-sucedida, servindo como instrumento motivador para novos empreendedores.

Como justificativa do presente artigo pretende-se apontar passos a novos empreendedores mostrando por meio da pesquisa algumas instruções apresentadas pelo empresário pesquisado sobre como atuar e não desistir de seus sonhos, buscando novas ideias e estratégias perante os desafios enfrentados diariamente na busca do sucesso empresarial.

O tema é relevante devido a finalidade nos permitir estudar e aprimorar os conhecimentos, servindo como fator motivacional para que novos empresários possam compreender e motivá-los na criação e na persistência de seus sonhos para a criação ou aperfeiçoamento de um empreendimento já existente.

O trabalho tem como metodologia a utilização de um questionário online enviado e respondido por meio do aplicativo whatsapp, ao qual foi utilizado para levantamento das respostas que fez com que compreendêssemos a trajetória de um empresário atuante na indústria calçadista na cidade de Birigui, apresentando os desafios e seu percurso. Além disso, contamos ainda com a pesquisa bibliográfica para aprofundamento de conhecimentos.

Para o desenvolvimento deste trabalho dividimos em sessões que contam com o aprofundamento dos seguintes itens: Empreendedorismo; Desafios enfrentados pelos empreendedores; Vantagens e desvantagens do empreendedorismo; Aspectos do planejamento financeiro; A importância do selo de procedência de qualidade; Pesquisa e coleta de dados; conclusão.

Esperamos ainda com o desenvolvimento deste artigo deixar o registro para que outros alunos ou pesquisadores possam utilizá-lo como fonte de inspiração para lutar pelos seus sonhos e desenvolver as habilidades empreendedoras mesmo tendo grandes desafios dentro de suas rotinas diárias.

2. Empreendedorismo

O empreendedorismo é um assunto de grande relevância para o mundo dos negócios, afinal ser empreendedor requer muitas informações bem como uma variedade de tomada de decisões, afinal empreender nem sempre vem apenas do desejo de ter o seu próprio negócio.

O empreendimento está relacionado a iniciativas e também vontade de lutar por algo que realmente acreditamos e que nada nos fara mudar de ideia até que conseguirmos obter o sucesso almejado.

RUIZ (2018, p. 13) relata sobre o que vem a ser o empreendedor:

Alguns autores entendem que os empreendedores são fundadores de novos negócios ou novas empresas. Outros inserem o fator risco e apontam que o empreendedor é uma pessoa que pode mensurar uma situação de risco e é capaz de minimizá-lo. É possível diferenciar um empreendedor de outros profissionais, como os gestores “que tem perfil de administradores, mas não necessariamente são visionários, criativos e inovadores” e os inventores “que são criativos, mas não tem perfil de execução ou de administração”. (RUIZ, 2018, p. 13).

Empreendedores são todos aqueles de alguma forma transformam os conhecimentos e inventos em aplicações de produtos ou serviços capazes de satisfazer as necessidades relacionadas aos seres humanos, disseminando produtos ou serviços para o maior número de pessoas possíveis.

O empreendedorismo descreve que há décadas o importante papel econômico dos empreendedores está relacionado ao desenvolvimento de inovações ou invenções capazes de satisfazer as necessidades existentes dos mais variados modelos de processos existentes.

Os empreendedores procuram além de satisfazer seus sonhos, buscam alcançar também o lucro para que possam favorecer novos desenvolvimento de produtos ou serviços, auxiliando ainda no desenvolvimento econômico e também sustentável do mundo dos negócios.

Sendo assim, o empreendedorismo é considerado um instrumento essencial na sociedade capaz de gerar valores e favorecer o desenvolvimento da população, oportunizando a criação ou manutenção de novos produtos, trazendo constantes evoluções na sociedade como um todo.

O empreendedor tem um perfil específico, conforme RODRIGUES (2008, p. 5-6) existe algumas formas as quais regulamentam o perfil de um empreendedor.

Ao observar verdadeiros empreendedores, é possível identificar um conjunto de aspectos que lhes são muito próprios: Os empreendedores são peritos em identificar, explorar e comercializar oportunidades. 1. São exímios na arte de criar (novos produtos, serviços ou processos). 2. Conseguem pensar “fora do quadrado”: a maiorias das pessoas, por temer o insucesso e ser avessa ao risco, tem dificuldade em considerar novas formas de abordar problemas e perspectivar a realidade. Quem o consegue fazer beneficia de uma enorme vantagem na detecção de

novas oportunidades. 3. Pensam de forma diferente: os empreendedores têm uma perspectiva diferente das coisas; adivinham problemas que os outros não vêem ou que ainda nem existem; descobrem soluções antes mesmo de outros sentirem as necessidades. 4. Vêm o que outros não vêem: o empreendedor vê oportunidades que escapam aos outros, ou a que os outros não atribuem relevância. 5. Gostam de assumir riscos: acreditam nos seus palpites e seguem-nos. 6. Os empreendedores competem consigo próprios e acreditam que o sucesso ou fracasso dependem de si. Na sua maioria não desistem e nunca param de lutar pelo sucesso. 7. Aceitam o insucesso: embora nenhum empreendedor goste de falhar, sabe que a possibilidade de fracassar é inerente ao risco que qualquer actividade empreendedora comporta. O insucesso é encarado como uma possibilidade de aprender e evoluir e previne futuros fracassos. 8. Observam o que os rodeia: a grande maioria das ideias e inovações bem-sucedidas foram desenvolvidas a partir de uma realidade próxima ao empreendedor – no âmbito profissional, familiar, de lazer. 9. Os empreendedores nunca se reformam (RODRIGUES, 2008, p. 5-6).

Podemos desta forma, dizer que o perfil do empreendedor tem o papel fundamental dentro da empresa, seja ele ser responsável e comprometido com suas obrigações, ou seja ele empreendendo, inovando, transformando e modificando situações que envolvam o mundo do trabalho.

As atitudes que envolvem um empreendedor, não depende só da conduta, mas também é preciso que o mesmo tenha um plano estratégico para que possamos entender algumas situações as quais descrevemos em seguida:

- Onde estamos?
- Que empresa somos?
- Em que negócio queremos atuar?
- Que tipo de empresa queremos ser?

Ter um planejamento estratégico é ter uma visão de onde quer chegar, de acordo com pequenos objetivos e estratégias para alcançar aquilo que almeja. Na tabela abaixo são apresentados alguns dos fatores de como elaborar um planejamento estratégico:

Tabela 1: Planejamento estratégico

MVV (Missão, Visão e Valores)	<p>Missão: É razão pela qual existe a empresa, qual é seu foco principal diante do mercado de trabalho, quais serão os produtos e serviços</p> <p>Visão: O que a empresa busca alcançar, quais serão suas metas e objetivos a serem cumpridos em um determinado tempo</p> <p>Valores: É como a empresa se comporta diante de seus clientes e dentro da corporação, deve-se passar uma boa imagem seja da forma como trata seus clientes e dos seus produtos e serviços</p>
Estabelecer metas e objetivos desejados	<p>Objetivos onde se deseja alcançar e chegar.</p> <p>Metas atividades de curta duração que ajuda a atingir seus objetivos. Tem diferença um do outro mais estão interligados.</p>
Análise do ambiente interno da organização	Conhecer bem o ambiente, ter pessoas dispostas a trabalhar, equipamentos de alta qualidade, produtos de qualidade. Entender o que será necessário para fazer metas e objetivos de acordo com os pontos fortes e fracos da empresa.
Monitore o ambiente externo da companhia	Deve entender que o monitoramento externo é distante da empresa, é estar por dentro das mudanças de leis, os hábitos de consumos, crises financeiras, tudo que possa haver com a economia no mercado de trabalho
Dê atenção especial ao público-alvo	Procurar atender apenas um público segmentando ainda mais os clientes de forma que a necessidade ou a dor seja solucionada
Dê importância à imprensa	De a importância necessária para que sua empresa seja divulgada e bem falada para atrair clientes e novos fornecedores

Defina as estratégias que serão usadas	As principais estratégias que se pode usar e a diferenciação ou seja fazer com que o produto ou serviço seja único chamando atenção dos clientes e da mídia. Outro ponto importante é o baixo custo deixando o cliente comparar o seu baixo custo com o preço dos concorrentes. E o por último, mas não menos importante manter o foco e saber que dia após dia vai ter que inovar para se manter com eficiência no mercado
Desenvolva um plano de ação	Plano de ação é desenvolvido através de perguntas que irão te ajudar a alcançar as metas e os objetivos, exemplo: o que será feito? Como será feito? Para que será feito? Onde será feito?
Monitore os resultados conquistados	Monitorar a empresa e ver se está indo tudo conforme planejado ou se precise de ajuste, seja o desempenho dos colaboradores no ambiente de trabalho até a satisfação dos clientes.
Avalie os resultados finais atingidos	Avaliar os resultados das estratégias deixando registrado as informações, como meio de cada planejamento que fizer em um determinado período, seja curto ou longo prazo, buscar estar melhorando e priorizando o bem da empresa e dos consumidores.

Fonte: Rodrigues (2008).

Empreender exige muito planejamento, não pense que é só abrir uma empresa, passar as ordens aos funcionários que está tudo bem, mas, empreender requer muita responsabilidade e dedicação.

Além disso, o empreendedor irá precisar também de competências emocionais, pois são essenciais para que um Empreendedor consiga ter o sucesso almejado, afinal muitas das situações vivenciadas em seu empreendimento irá direcionar a sua tomada de decisões o que irá afetar sua empresa, sendo assim abaixo, apresentamos de forma mais detalhada algumas das situações:

Tabela 2: Competências Essenciais dos Empreendedores

Autoconsciência	- Auto-consciência emocional; - Auto-avaliação rigorosa; - Autoconfiança.
Autogestão	- Autocontrole; - Inspirar confiança; - Conscienciosidade; - Adaptabilidade; - Orientação para o êxito; - Iniciativa.
Consciência social	- Empatia; - Consciência organizacional; - Orientação para o cliente.
Competências sociais	- Liderança visionária; - Influência; - Desenvolver os outros; - Comunicação; - Catalisador da mudança; - Gestão de conflitos; - Criar laços; - Espírito equipe e de cooperação.

Fonte: Rodrigues (2008).

2.1 Desafios enfrentados pelos Empreendedores

Sabendo que muitos empreendedores não têm conhecimentos suficientes para abrir uma empresa e mesmo assim abrem, acabam passando por desafios e deixando de tomar decisões essenciais que podem influenciar o seu empreendimento, como por exemplo:

- Calcular os custos antes abrir uma empresa
- Se tornar uma empresa referência no mercado
- Escalar o negócio
- Saber seus deveres como CNPJ
- Fazer a gestão empresarial

- Valorizar seu tipo de serviço
- Adquirir créditos
- Inovar e diferenciar

Esses desafios que a maioria dos empreendedores passam ao começar a sua própria empresa, é um processo genuíno o mesmo deve estar pronto para novas responsabilidades, por mais que se tenha um desejo de abrir a sua empresa, o empresário deverá estar com sua mente sempre aberta, para que possa refletir sobre novas ideias e segurar-se que a empresa estará sempre que necessário inovando e buscando o melhor caminho para o seu futuro.

Outros desafios que a maioria dos empreendedores sofrem é por tentar acertar o momento exato para que ocorra esse investimento, seja em questões que envolvem o estoque de matéria prima ou em aquisições de novas máquinas que facilitará o desenvolvimento desse trabalho, e até mesmo em outros quesitos que possam levantar outras dúvidas relacionadas ao empreendimento.

Além disso o empresário precisará tomar decisões relevantes referente a contratação de funcionários, sua remuneração, desenvolvimento de seu trabalho e até mesmo a demissão quando necessário.

Empreender é algo arriscado sem certeza se vai ou não dar certo, mas o que pode influenciar e ajudar a empresa é ter um bom planejamento, uma visão para o futuro e principalmente saber separar as finanças empresariais das pessoais, seguindo essas regras e com um muita dedicação o empresário poderá alcançar o objetivo mais audáciosos para o seu empreendimento.

A falta de gerenciamento financeiro para o empreendimento, sem dúvida alguma é outro fator que requer muito cuidado, dedicação e conhecimento, afinal a falta de controle de caixa, não relacionando as receitas com as despesas que a empresa possui, poderá fazer com que a empresa acabe quebrando.

E não são somente esses os problemas relacionados a falta de planejamento efetivo, pois, se não honrar seus compromissos com os fornecedores, poderá ocasionar a quebra de contratos.

Outro grande desafio é relacionado a gestão de pessoas, pois um dos principais desafios das empresas é o gerenciamento dos funcionários, colaboradores, que também despendem muitos cuidados diferenciados, afinal, toda vez que um funcionário é demitido novo processo precisa ser reaberto para

contratação de um novo colaborador, fazendo que ocorra portanto a quebra de atividade que estava já estruturada.

Segundo o SEBRAE outros dos grandes desafios que são citados:

Conciliar vida pessoal e profissional - Um dos grandes desafios do empreendedor é conciliar a vida pessoal e a profissional. Sim, isso mesmo que você leu. Engajados em fazer o negócio dar certo e sem vivenciar mais aquela rotina de emprego CLT, muitos deles dedicam boa parte do dia a esse assunto e, sem intenção, acabam deixando de lado a vida pessoal. No entanto, isso é algo que pode ser facilmente resolvido quando você estipula uma jornada de trabalho para seguir ao longo da semana. Assim, torna-se possível organizar e dividir melhor os seus horários, não tendo mais que abrir mão do convívio familiar, dos afazeres domésticos, do ócio, do lazer etc. Lidar com burocracia - Abrir um negócio requer lidar com uma parte burocrática que, por mais que desagrade muita gente, não é possível evitar, já que é o que garante a legalidade dele. É o caso da criação de um CNPJ, da obtenção de licenças e de alvarás de funcionamento, da realização da inscrição municipal, do cadastro no sistema de emissão de notas fiscais da sua cidade etc. Para completar, após a abertura da empresa, vêm as questões relacionados à tributação, aos serviços contábeis, à oficialização de contratos com fornecedores e parceiros e por aí vai. Resumindo: é um desafio que requer capacidade de adaptação, planejamento e proatividade. No entanto, você não precisa passar por ele sozinho. Sempre dá para contar com o Sebrae PE para ter o suporte necessário, não só nesses momentos, mas também para identificar as melhores linhas de crédito para o seu empreendimento, colocar em prática estratégias de marketing, aperfeiçoar a sua gestão financeira, pensar em inovações para expandir os seus serviços, implementar práticas sustentáveis etc. Aprofundar-se sobre o mercado Fora o que já foi dito, há o desafio de se aprofundar no mercado. Entender o setor no qual você quer atuar, qual a melhor praça para estar presente (online e/ou offline), conhecer quais são os seus concorrentes (e os pontos fortes e fracos deles), saber o funcionamento dos diferentes canais de venda e compreender mais sobre marketing (digital, de relacionamento, endomarketing etc.). Tudo isso requer uma capacitação recorrente e duradoura. Afinal, o mercado está sempre passando por mudanças e é preciso identificá-las para se manter inovando e fornecendo novos benefícios ao público. Nesse ponto, o Sebrae PE também pode ser de grande auxílio, já que fornece cursos, eventos, conteúdos, consultorias e muito mais para ajudá-lo a se aprofundar nas tendências do ramo, a empreender com segurança, a superar barreiras e a melhorar os processos internos do seu negócio. Montar um bom time de colaboradores - Como já mencionamos, a maioria dos negócios conta com colaboradores, mesmo que em um número reduzido. A questão é que, para quem nunca teve experiência como empreendedor ou sequer esteve em uma posição de gestão, a escolha dos funcionários se torna uma tarefa delicada, pois requer tempo para realizar o processo seletivo e uma avaliação minuciosa dos candidatos para que uma boa equipe seja montada no fim. Para resolver essa questão, você pode planejar as etapas do recrutamento de talentos (análise de currículos, dinâmicas, entrevistas, testes de habilidade etc.) ou solicitar indicações de profissionais a conhecidos e colegas do ramo. Uma terceira solução é contratar uma agência especializada em seleção de funcionários para comandar essa atividade e repassar para você apenas os candidatos escolhidos — algo muito comum em companhias de pequeno porte que

não contam com um departamento de Recursos Humanos. (Fonte: SEBRAE, p 1617-18-19)

Conforme concluímos a pesquisa vimos que de acordo com o Sebrae há diversas maneiras de ser um empreendedor, mas muitos que tentam ser, acaba deixando de lado outros pilares que são importantes em suas vidas, como família, saúde e lazer prejudicando sua vida pessoal e social, é importante se dedicar um tempo ao trabalho, sim, mas saber que a vida não se resume só a trabalho.

2.2 Vantagens e Desvantagens do Empreendedorismo

Todos aqueles que desejam em ser empreendedores pensam somente nas vantagens e acabam esquecendo das desvantagens. Mesmo sabendo que possam passar por dificuldades sendo elas: fornecedores confiáveis, posicionamento no mercado, altas concorrências e uns dos principais deles o não planejamento financeiro, ignorando muitos pontos negativos e só focando nos pontos positivos.

Ter vantagem daquilo ou de alguém, é você sair na frente dos concorrentes e escalar ainda mais o seu negócio, já as desvantagens seria na questão de fornecedores, fechar contratos, garantir descontos para atrair clientes, outro quesito muito discutido seria a parte de conseguir clientes e garantir um pedaço do mercado criando assim uma rede de contatos importantes.

Segundo Bernardi (2003, p. 66), vantagens e desvantagens de ser um empreendedor são:

As principais vantagens almejadas ao iniciar um empreendimento seriam: A necessidade de realização; implementação de ideias; independência; fuga da rotina profissional; maiores responsabilidades e riscos; prova de capacidade auto realização; maior ganho; status; e, por fim, controle da qualidade de vida. Bernardi (2003, p. 67) revela que "o empreendedor enfrenta problemas vindos dos lugares mais inesperados e inusitados, é surpreendido frequentemente e, dependendo da origem, pode até estar despreparado para tais situações". De resto, assegura que as vantagens advindas com o empreendimento apresentam custos elevados. Tendo como base a obra do autor supracitado, foi possível identificar como possíveis desvantagens a solidão – tanto com relação aos familiares quanto junto à classe de trabalho; status – item relacionado à imagem apresentada pela empresa e seu proprietário junto à sociedade; sacrifícios pessoais; segurança – devido às oscilações apresentadas no mercado; responsabilidade e pressão – nesse ponto, as decisões acabam por despertar no empreendedor pressão pessoal; atritos e conflitos; e,

custo de oportunidade. Aos olhos de Maximiano (2006) existem inúmeras vantagens para um empreendedor que deseja iniciar seu próprio negócio. E é com base neste estudo realizado pelo autor que se observa vantagens por ele identificadas, tais como: a) Autonomia – a qual apresenta como principal característica a liberdade para decidir quais ações devem ser tomadas e de que forma; b) Desafio – é responsável por desencadear no empreendedor sentimento de auto realização a cada obstáculo ultrapassado; c) Controle financeiro – o que possibilita controle total sobre o empreendimento e sobre o resultado obtido. Com base no estudo realizado por Maximiano, verifica-se a necessidade de destacar as possíveis desvantagens advindas no decorrer do tempo, como: a) Sacrifício pessoal – principal responsável pela tensão nas relações familiares, grande parte das vezes são consumidas várias horas para administrar um empreendimento; b) Sobrecarga de responsabilidade – a posição ocupada pelo empreendedor acaba sendo o ponto de confluência de problemas dentro da empresa; c) Pequena margem de erro – devido ao tamanho do empreendimento, muitas vezes decisões tomadas de forma errônea levam a empresa à falência. (BERNARDI, 2003, p. 66).

Dentre as muitas vantagens e desvantagens que tem o empreendedor, podemos destacar algumas as quais são consideradas como vantagens: autonomia para a tomada de decisão das formas que quer gerir seu empreendimento, horário de trabalho flexível, controle dos resultados diários, impactos sociais entre outros.

Já as desvantagens também existem no campo que é desenvolvido o empreendedorismo e o qual optamos por destacar: sacrifício pessoal, sobrecarga das responsabilidades do desenvolvimento da empresa; pequena margem de erro – afinal o empreendedor não pode correr este risco ainda mais quando tem pessoas que dependem de sua ideia e do seu negócio dar certo para o seu pleno desenvolvimento; sobrecarga de trabalho, responsabilidade total das suas ações empreendedoras, entre outras.

Empreender é uma jornada de o empresário deverá enfrentar grandes barreiras e fazer com os seus negócios ocorra de forma a gerar sucesso e ainda obter lucros, porém vale destacar que nenhum empreendedor pode pensar em uns negócios com data de início e fim, afinal aquele que empreende, compreende que ele será o maior investidor de seu negócio.

3 Aspectos do planejamento financeiro

Um planejamento financeiro é uma ferramenta usada na administração e tem como objetivo organizar as finanças, isso pode ajudar alcançar um determinado sonho seja profissionalmente ou pessoal.

Gitman (1997, p.588), "as empresas utilizam-se de planos financeiros para direcionar suas ações com vistas a atingir seus objetivos imediatos e a longo prazo onde um grande montante de recursos está envolvido"

Nesse caso, pensando pelo lado profissional, esse processo pode calcular quanto de financiamento será necessário para dar continuação nas atividades de uma companhia, e definir em quando e como será a necessidade dos recursos gerenciados durante ao longo prazo.

Sabemos, que aqueles que se iniciam ao mercado de trabalho, ao decorrer do crescimento da empresa acaba não sabendo fazer um planejamento financeiro. Nesse caso, pode ocorrer várias consequências, podendo dificultar o gerenciamento de ganhos e despesas, de maneira onde a empresa poderia saber como está o fluxo de caixa e como irá ficar após um breve período.

Portanto, vale ressaltar que as pequenas empresas que acabam misturando suas finanças pessoais com as empresariais acabam gerando um colapso por não saber administrar seus recursos financeiros e no fim não conseguem manter a empresa sustentavelmente saudável.

Sem um procedimento confiável para estimar as necessidades de financiamento, uma companhia pode acabar não tendo fundos suficientes para pagar seus compromissos, como juros sobre empréstimos, duplicadas a pagar, despesas de aluguel e despesas de serviços públicos, essa situação acontece muito com aqueles empreendedores que não tem a menor ideia ou conhecimento suficiente para fazer um planejamento financeiro.

No planejamento financeiro existe três modalidades principais que envolvem o planejamento financeiro, sendo eles: planejamento financeiro pessoal, planejamento financeiro familiar e planejamento financeiro empresarial:

- Planejamento financeiro pessoal: o planejamento financeiro pessoal, é administrado por uma pessoa, por mais que esse indivíduo faz parte de uma família, uma parte de seu dinheiro é administrada por si, onde consegue pagar

suas contas, comprar aquilo que te dá o direito. Desse modo, esse planejamento é um fator importante que deve estar na educação diante que os pais dão, colocar esse tipo de ensinamento na rotina dos filhos faz com eles cresçam sabendo lidar suas finanças e serem organizados.

- Planejamento financeiro familiar: o planejamento financeiro familiar, é onde as finanças são divididas entre as pessoas da casa, onde se ajudam com a questão das contas, boletos, compras, onde normalmente é dividido igualmente entre todos, uma forma de ajuda na casa onde não irá pesar para ninguém, um exemplo disso é quando a partir de uma certa idade do adolescente arruma um serviço e com isso passa ajudar na parte financeira.

- Planejamento financeiro empresarial: Em terceiro lugar é o planejamento financeiro empresarial, ele trabalha a parte financeira da empresa, nesse caso os encarregados são os empresários. Nesse planejamento você precisa saber separar as contas da sua empresa das contas pessoais, sem essa organização isso pode causar problemas. Esse planejamento é essencial para expansão e abertura de empresas pois intriga o plano de negócios, diante disso você tem que estar preparado e pronto para contas da empresa diferente do pessoal que você consegue escolher as contas mais importantes a se pagar, na empresa isso não é possível.

Dentro desses três tipos de planejamento financeiro, eles podem ser divididos ao longo prazo ou curto prazo, dependendo de como pretende administrar suas finanças, sabendo-se qual é o objetivo principal ou a meta a se cumprir, isso vai depender de como será feito.

Planejamento financeiro de longo prazo: é desenvolvido pensando em períodos de 5 anos ou mais, tem o foco de alcançar as metas do futuro. Um exemplo é uma casa própria, um automóvel, crescimento de uma empresa.

- Planejamento financeiro de curto prazo: dura um período de 1 ano, tende de atingir as metas que serão breve, como a conta de luz, água, cartões de créditos, as parcelas, os empréstimos, tudo isso em um curto prazo de pagamento.

Com isso, falar sobre o planejamento financeiro muitas das vezes é um assunto muito delicado e muitas vezes preocupantes, por isso, se faz necessário que tanto as entradas de recursos, bem como as saídas de recursos sejam, portanto, muito bem organizados e direcionados, para que desta forma possa

evitar conflitos ou ações que possam vir prejudicar o direcionamento da empresa.

4. A importância do selo de procedência de qualidade

O selo de procedência de qualidade é um selo criado por meio da associação comercial da cidade de Birigui que teve como intuito proporcionar um selo que obtivesse assim a garantia da qualidade e da procedência dos produtos industrializados pelos empresários da cidade.

Esse selo acaba sendo uma referência a mais para os empresários bem como para os consumidores, visto que para que esses empresários tenham esse selo de procedência de qualidade, os mesmos não só devem confeccionar produtos de qualidade, mas também garantir conforto, para utilização de seus produtos e ainda garantir a satisfação e a integridade das relações sociais, econômicas e financeiras de seus próprios funcionários.

Em busca de um diferencial as empresas procuram incansavelmente meios de atrair mais clientes, e com o selo de indicação de qualidade acaba gerando uma credibilidade maior para a empresa, trazendo para até os clientes mais exigentes uma segurança no produto, comprando um produto de altíssima qualidade e procedência.

Segundo o Instituto Federal de São Paulo (21 de março de 2023)

O reconhecimento dessa Indicação Geográfica pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) é a culminância de um trabalho que começou com um estudo histórico da cidade, no qual foi constatada a tradição das fábricas de calçado infantis, suas inovações, geração de emprego, desenvolvimento da economia local e do próprio território, sendo assim um potencial produto para obtenção do selo de IG. A indicação de procedência (IP) valoriza e reconhece a procedência dos produtos e as características que os tornaram únicos. Trabalhar a origem e vínculo com o território tem potencial para aumentar o seu valor agregado, preservar suas particularidades, estimular os investimentos na localidade, fortalecer o vínculo de confiança com o consumidor, alcançar maior competitividade no mercado nacional e internacional, promover o turismo da região e a interação entre os agentes da cadeia produtiva. (Professora Andréia de Alcântara Cerizza)

O selo de procedência garante aos consumidores que o produto ou serviço que está garantindo é de qualidade e procedência, gerando um maior

desempenho na hora das vendas, deixando os clientes cada vez mais interessados e confiantes no produto e serviço.

5. Pesquisa e Coleta de Dados

A pesquisa e a coleta de dados são essenciais para os estudos levantados dentro da própria pesquisa, que se tem como finalidade, levantar dados de um grupo ao qual esteja sendo efetuado o estudo e que posteriormente seja utilizado para a análise de dados.

Segundo a autora Maria Cristina Piana, (2006) a coleta de dados é apresentada como uma forma de pesquisa de campo, descrita da seguinte forma:

Segundo José Filho (2006, p.64) “o ato de pesquisar traz em si a necessidade do diálogo com a realidade a qual se pretende investigar e com o diferente, um diálogo dotado de crítica, canalizador de momentos criativos”.

Porém, não existe pesquisa sem o apoio de técnicas e de instrumentos metodológicos adequados, que permitam a aproximação ao objeto de estudo.

Nesse sentido, para Demo (2002, p.16), em termos cotidianos, pesquisa não é um ato isolado, intermitente, especial, mas atitude processual de investigação diante do desconhecido e dos limites que a natureza e a sociedade nos impõem. Faz parte do processo de informação, como instrumento essencial para a emancipação.

Nesse contexto científico, a pesquisa possui aspectos teóricos, metodológicos e práticos, transpondo o reducionismo do empirismo. A realidade é interpretada a partir de um embasamento teórico, sem a pretensão de desvendar integralmente o real e possui um caminho metodológico a percorrer com instrumentos cientificamente apropriados (José Filho, 2006, p.65).

Portanto, esse processo que vai coleta as entrevistas de pessoas para a investigação de uma pesquisa, a partir dessas respostas que vamos analisar e estudar as informações para responder uma hipótese, buscar a solução de um problema e até mesmo observar novas tendências no mercado. Não adianta também ter o questionário perfeito se a coleta for feita de maneira incorreta que vai invalidar os resultados. Uma falha ou erro na pesquisa pode prejudicar as outras etapas de uma pesquisa.

Para desenvolver uma pesquisa de campo deve saber qual metodologia estabelecer, nesse caso são dívidas em duas: qualitativa e quantitativa. - Pesquisa qualitativa: É aquela que examina informações mais subjetivas e em

profundidade. Ela busca compreender os fenômenos, opiniões das pessoas, interpreta os significados padrões que estão presentes nos dados, os dados na pesquisa não são numéricos e sim com informações textuais.

- Pesquisa quantitativa: Busca responder questionamentos com base em dados. Ou seja, é um estudo estatístico que vai explicar numericamente as hipóteses ou respostas das pessoas levantadas diante do estudo, a questão é mais objetiva com respostas fechadas.

No caso nossa coleta de dados foi utilizada a metodologia pesquisa qualitativa, desenvolvemos um questionário online para a empresa que escolhemos para usar como base para nosso trabalho, foram feitas 10 perguntas das quais tenha haver sobre o empreendedorismo e os desafios que a empresa calçadista enfrenta no mercado de trabalho. Abaixo apresentamos os dados obtidos da pesquisa:

5.1. Como a ideia de iniciar a empresa surgiu?

A ideia de fundar nossa empresa nasceu durante a pandemia de Covid19 em 2021, quando nos encontramos desempregados e enfrentando desafios financeiros. Sentimos a necessidade de buscar uma nova fonte de renda e transformamos essa adversidade em uma oportunidade empreendedora.

5.2. Quais foram os principais obstáculos enfrentados ao iniciar a empresa em Birigui?

Ao começar a operar em Birigui, nos deparamos com uma das principais dificuldades ao trabalhar pela internet: o prazo de recebimento. Isso afetou significativamente nosso fluxo de caixa, já que o aumento nas vendas não se refletiria imediatamente nos recebimentos, levando de 2 a 3 semanas para serem concretizados.

5.3. Quais foram os sacrifícios necessários para estabelecer a empresa?

Embora tenhamos recebido apoio de familiares com experiência no setor de calçados, o processo exigiu uma dedicação intensa de nossa parte. Isso incluiu dedicar tempo em dias de semana, finais de semana e até feriados para garantir o sucesso do empreendimento.

5.4. Como você imagina que seria o impacto se a empresa tivesse crescido em uma cidade maior?

Embora Birigui ofereça uma infraestrutura favorável para empreendedores de calçados, como várias fábricas e lojas de materiais, acredito que o crescimento em uma cidade maior poderia acelerar nossa expansão. Isso se deve à disponibilidade de matérias-primas e tecnologias que muitas vezes demoram a chegar em cidades menores.

5.5. A visão de sucesso da empresa se concentra apenas no aspecto financeiro?

Não, nossa visão de sucesso vai além do aspecto financeiro. Além do crescimento financeiro, valorizamos a satisfação dos clientes, a qualidade dos produtos, o impacto positivo na comunidade e o desenvolvimento de uma equipe comprometida e feliz. Acreditamos que o sucesso verdadeiro abrange todos esses aspectos.

5.6. A empresa tinha um plano de crescimento ou uma expectativa de crescimento quando começou?

Desde o início, tínhamos uma base de planejamento para orientar nosso crescimento. No entanto, houve momentos em que o crescimento superou nossas expectativas, enquanto em outros não conseguimos atingir nossas metas devido a fatores externos, como o início do ano ou a pandemia de Covid-19.

5.7. Quais são as estratégias sustentáveis da empresa?

Nossa empresa concentra-se em produzir calçados duráveis e de alta qualidade, incentivando os consumidores a fazerem compras conscientes e a manterem seus calçados por mais tempo. Além disso, buscamos constantemente maneiras de reduzir nosso impacto ambiental em todas as etapas do processo de produção.

5.8. Você se orgulha do que a empresa se tornou? Mudaria algo?

Estamos extremamente orgulhosos do progresso que alcançamos até agora. Cada erro e acerto foram oportunidades de aprendizado que nos ajudaram a crescer e aprimorar nosso negócio. Embora sempre haja áreas para melhorias, estamos comprometidos em continuar evoluindo e nos tornando uma empresa ainda mais forte e sustentável.

5.9. Quais conselhos você daria para novos empreendedores no setor de calçados?

É fundamental cuidar da precificação, do controle de estoque e do gerenciamento financeiro desde o início. Esses aspectos são frequentemente fonte de problemas para empresas, e uma gestão eficaz pode garantir uma base sólida para o crescimento futuro.

5.10. Qual é a visão futura da empresa?

Atualmente, dependemos principalmente de marketplaces para nossas vendas, mas nossa visão futura inclui a expansão para o e-commerce. Planejamos aproveitar as estratégias de marketing digital, como o tráfego pago, para impulsionar nosso crescimento e alcançar novos públicos. Estamos comprometidos em tornar nossa marca cada vez mais reconhecida e acessível a todos.

Dando continuidade da nossa coleta de dados via WhatsApp, temos 5 perguntas que foram feitas a respeito das vantagens e desvantagens no empreendedorismo.

5.11. Quais são as vantagens e desvantagens de ser um empreendedor atualmente?

A maior vantagem de ser um empreendedor é a possibilidade de transformar uma ideia em um negócio rentável e escalável. Em um emprego tradicional, uma pessoa com ensino superior pode ganhar entre R\$1.600 a R\$8.000, dependendo da profissão, exceto em áreas como a medicina, onde os salários são mais elevados. Porém, como empreendedor, mesmo com atividades simples, como vender balas no sinal, se você souber calcular os custos e administrar bem, pode chegar a ganhar entre R\$4.000 e R\$8.000. E Além disso, o empreendedor tem a autonomia de gerir seu próprio tempo, podendo ajustar sua rotina conforme suas necessidades. Por exemplo, se precisar levar o filho ao médico, não precisa prestar contas a ninguém; ele simplesmente faz o que for necessário. Essa liberdade de ação e a capacidade de crescimento são características fundamentais do empreendedorismo. Embora seja possível se manter financeiramente como empreendedor, a verdadeira oportunidade está em crescer e alcançar novos patamares na vida.

5.12. Como a autonomia no empreendedorismo contribui para sua satisfação pessoal e profissional?

A autonomia no empreendedorismo oferece liberdade para tomar decisões e gerir o próprio negócio, mas também apresenta desafios, como a instabilidade financeira. Por exemplo, no início do ano, as vendas podem cair porque as pessoas estão gastando em viagens, festas e outras atividades. Além disso, lidar com fornecedores e funcionários pode ser complicado, exigindo habilidades de gestão de pessoas. A principal dificuldade é a falta de estabilidade; um dia o negócio pode estar indo bem, mas no outro podem surgir

problemas inesperados. Como empreendedor, é necessário estar preparado para essas oscilações e saber como reagir rapidamente. Essa falta de previsibilidade pode ser estressante, mas a autonomia também traz a satisfação de ser o próprio chefe e de poder crescer de acordo com o próprio esforço.

5.13. Quais são as principais motivações para alguém se tornar um empreendedor? Quais foram as suas principais motivações?

A principal motivação para se tornar um empreendedor é a busca por autonomia, tanto pessoal quanto profissional. A liberdade de tomar decisões alinhadas com os próprios valores e propósitos é algo que atrai muita gente. Por exemplo, se eu quisesse lançar um produto, teria a liberdade de fazer isso de acordo com minhas crenças e ética. Como cristão, por exemplo, eu nunca lançaria um produto que fosse contra meus princípios. Mas, se eu fosse empregado de alguém e me pedissem para desenvolver algo que eu não concordo, poderia ser demitido se recusasse. No empreendedorismo, essa liberdade de escolha é muito importante. Além disso, o empreendedorismo impulsiona o desenvolvimento pessoal. Como você está à frente do negócio, enfrenta muitos desafios que exigem solução rápida e criativa. Esses problemas surgem constantemente, e lidar com eles te ensina a ser mais resiliente e a aprimorar suas habilidades de gestão. Outro ponto motivador é o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional. Embora existam momentos de trabalho intenso, como quando o negócio precisa de mais dedicação, há também a flexibilidade de ajustar seu horário de acordo com suas necessidades. Você pode, por exemplo, ir ao dentista à tarde ou evitar horários de pico na academia, porque tem a liberdade de gerir seu tempo. Ter essa autonomia e estar envolvido em algo que realmente importa para você aumenta a motivação e o engajamento no trabalho. Quando você está comprometido com o que faz, as coisas fluem melhor e o trabalho se torna mais gratificante.

5.14. Como a alta competitividade no mercado pode dificultar o crescimento e a sobrevivência de novos empreendedores?

A alta competitividade no mercado pode ser um grande obstáculo para novos empreendedores, especialmente em setores onde já há muita concorrência. Por exemplo, na indústria de calçados em Birigui, onde atuo, o mercado é altamente competitivo, e isso afeta diretamente os preços. Quando há muitos fornecedores oferecendo os mesmos produtos, os preços caem e, conseqüentemente, o lucro também diminui. Isso torna difícil sustentar um negócio. Além disso, entrar em um mercado já saturado é extremamente desafiador. Quando já existem muitos vendedores estabelecidos, como é o caso de plataformas como Shein e Shopee, é difícil se destacar e conquistar uma fatia do mercado. Isso pode levar a longos períodos sem vendas, mesmo quando se tem um bom produto. Outro fator importante é o acesso a recursos, como mão de obra qualificada e materiais. Em um ambiente competitivo, esses recursos podem ser escassos ou caros, o que dificulta ainda mais o crescimento do negócio. Por isso, é crucial que novos empreendedores estejam constantemente inovando e buscando maneiras de se diferenciar. Sem essa inovação e a capacidade de se adaptar às mudanças do mercado, é fácil ficar para trás e não conseguir sobreviver em um ambiente tão competitivo.

5.15. Quais são os principais riscos financeiros associados ao empreendedorismo?

Os principais riscos financeiros do empreendedorismo estão relacionados à imprevisibilidade do mercado e à gestão do fluxo de caixa. Um dos maiores problemas é que o mercado pode mudar rapidamente devido a crises econômicas, mudanças nas tendências de moda ou nas preferências dos consumidores. Por exemplo, um produto que é viável hoje, como canecas Stanley, pode perder popularidade de repente, deixando você com um grande estoque que se torna difícil de vender. Outro risco significativo é a gestão do fluxo de caixa. Como empreendedor, você não tem garantia de receita constante, o que pode dificultar o pagamento de despesas operacionais, como salários de

funcionários e fornecedores. Se o fluxo de caixa não for bem gerido, pode levar ao endividamento. Quando o negócio não gera a receita esperada, pode ser necessário buscar empréstimos ou usar cartões de crédito para cobrir despesas, o que pode levar a um ciclo de endividamento crescente. Se não houver uma gestão financeira cuidadosa, esses riscos podem comprometer seriamente a sobrevivência do negócio.

Conclusão

Com o decorrer das pesquisas, concluímos que ser empreendedor em Birigui requer muita atenção e competências, mas também pode ser muito interessante, tanto na parte que envolve a liberdade de horário, visto que se não ter alguém a quem obedecer diretamente ou melhor dizendo, ser o próprio responsável pela sua empresa pode ser muito melhor do que ter um horário para cumprir e alguém para obedecer. Porém, poucos tem a coragem e a disposição de se comprometer e ir a fundo no seu próprio empreendimento.

Conforme foi dito na pesquisa de campo o nosso entrevistado relatou a seguinte questão, “A sociedade prefere muito mais ter um chefe e um horário a cumprir do que começar a empreender em seu sonho, mesmo tendo tantas pessoas querendo ter a liberdade financeira poucas tem a coragem de largar tudo e ir buscar essa tal de liberdade financeira.” Então podemos basear a nossa opinião em base nessa pesquisa onde poucos moradores estão dispostos a batalhar pelo sonho mais muitos querem obter os resultados de forma menos desafiadoras.

É importante destacar as vantagens e desvantagens do empreendedorismo como um todo, de acordo com a pesquisa citada, a sociedade tende a idealizar o empreendedorismo, focando apenas em seus benefícios e nas vantagens, porém o empreendedorismo nada mais é do que enfrentar altos e baixos ao longo do caminho, lidar com dificuldades e inseguranças, e aceitar que a possibilidade de que muitas das falhas podem ser constantes dentro dos empreendimentos.

Já a respeito da pesquisa sobre as Vantagens e Desvantagens do empreendedorismo, evidenciamos que todos aqueles que sonham em se tornar

um empresário de sucesso, inevitavelmente passarão por momentos de dificuldades, no entanto, esses desafios não devem ser vistos só como obstáculos e sim como forma de exigir mais de si próprio e crescer mentalmente para assim alcançar os desejos finais. Portanto, empreender requer a capacidade de conduzir-se corretamente, superando os obstáculos que surgirem no caminho.

Vale destacar um dos pontos com grande importância da pesquisa que se refere aos aspectos do planejamento financeiro. Este é o ponto de partida essencial para que uma empresa comece a se desenvolver e crescer, o planejamento financeiro requer atenção e cautela, já que um pequeno detalhe pode gerar conflitos e comprometer a saúde da empresa como um todo.

Assim, ter um planejamento bem estruturado é de fundamental importância para qualquer empreendedor, especialmente no contexto atual, onde decisões incertas podem surgir e um planejamento inadequado pode impedir a empresa de alcançar suas metas e cumprir seus deveres. Nossa análise apresenta os principais aspectos do planejamento financeiro e oferece alertas sobre como prevenir possíveis obstáculos.

Embora seja muito atrativo, o fato de ser empreendedor gera responsabilidades, de forma que pegar uma fatia do mercado para abrir um empreendimento seja muito complexo pelo fato de exigir muitos estudos e análises; pois, as pessoas que sonham em crescer, mas não dão conta de focar no seu crescimento pessoal, dificilmente irão conseguir crescer profissionalmente, porque é diante dos seus esforços e dedicação, que alcançara aquilo que deseja, se buscamos crescer no mercado de trabalho para se tornar alguém na vida e ser vencedor para um breve futuro incentivar a nova geração, primeiro temos que começar a parar de dar desculpas e sair da zona de conforto, difícil sempre vai ser, mas o que vai decidir se vai ou não dar certo é se entregar ao seu sonho e torná-lo em realidade.

Concluimos portanto que “a visão de um empresário de sucesso e os desafios enfrentados em sua trajetória na indústria calçadista de Birigui e as vantagens do selo de procedência de qualidade” é sem dúvida alguma uma atividade que envolvem não apenas a capacidade dos empreendedores, mas também a vontade de crescer, desenvolver e até mesmo quando quebrar, ter

forças para levantar e tentar novamente, pois ser um empresário de sucesso requer muito mais que coragem e competência, requer dedicação e comprometimento diário, onde a cada novo dia, um novo desafio, e uma nova conquista, é assim que o empresário de sucesso enfrentará toda e qualquer trajetória, acreditando em si, na sua equipe e utilizando todo seu potencial.

Referências

BERNARDI, Luz Antônio, **Manual de Empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégia e dinâmicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

RODRIGUES, Sofia. **Manual Técnico do Formando: Empreendedorismo**. 2008. Disponível em: <https://anje.pt/wp-content/uploads/2019/09/Empreendedorismo-v10-final.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2024.

RUIZ, Fernando Martinson. **Empreendedorismo**. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2018.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 2. Ed. São Paulo: Cortez, 2017.

FILHO, José. **A Pesquisa de Campo**. São Paulo: Editora Unesp, 2009.