



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO
SÃO PAULO SÃO TODOS

Etec
Dona Escolástica
Rosa
Santos

ETEC “Dona Escolástica Rosa” - 122 - Santos/SP

TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO 3A3

DENILSON LEÃO FERREIRA

JACSON CORREIA DOS SANTOS JUNIOR

PAKO RUHAN CAVALCANTI DE ANDRADE

RYAN SILVA DE OLIVEIRA

VALNIRA DA SILVA

**A IMPORTÂNCIA DAS FONTES DE FINANCIAMENTO PARA O
EMPREENDEDORISMO**

**SANTOS – SP
DEZEMBRO 2025**

DENILSON LEÃO FERREIRA Nº05
JACSON CORREIA DOS SANTOS JUNIOR Nº14
PAKO RUHAN CAVALCANTI DE ANDRADE Nº26
RYAN SILVA DE OLIVEIRA Nº33
VALNIRA DA SILVA Nº36

3A3

Desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, apresentado à ETEC Dona Escolástica Rosa, como requisito para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientadoras: Prof.^a Maria José Domingues e Prof.^a Michelle Gonçalves Ramos Cristóvão.

SANTOS – SP
DEZEMBRO 2025

RESUMO

O presente trabalho analisa a importância das fontes de financiamento para o empreendedorismo no Brasil, considerando a importância das micro e pequenas empresas no crescimento econômico e social do país. Embora o crédito seja fundamental para viabilizar investimentos, iniciar e promover a expansão dos negócios, muitos empreendedores ainda enfrentam dificuldades devido à falta de informação e falta de planejamento financeiro. O estudo aborda as principais modalidades de financiamento, dificuldades para contemplação e a relevância do apoio institucional, com destaque para o SEBRAE, que oferece orientação, capacitação e mediação no acesso ao crédito. A pesquisa, utilizou de métodos quantitativos e qualitativos, evidenciou que grande parte dos empreendedores depende de recursos próprios e possui conhecimento limitado sobre linhas formais de financiamento. Os resultados reforçam a escassez de conhecimento sobre educação financeira, além da falta de preparação técnica para o uso estratégico do crédito. Conclui-se que o financiamento, quando bem planejado e utilizado de maneira estratégica, é essencial para fortalecer e garantir a sustentabilidade dos pequenos negócios no cenário brasileiro.

Palavras-chave: 1. Empreendedorismo, 2. Financiamento, 3. Políticas de Apoio, 4. Planejamento Financeiro, 5. Educação Financeira.

ABSTRACT

This paper analyzes the importance of financing sources for entrepreneurship in Brazil, considering the importance of micro and small businesses in the country's economic and social growth. Although credit is essential to enable investments, start and promote business expansion, many entrepreneurs still face difficulties due to lack of information and financial planning. The study addresses the main types of financing, difficulties in obtaining it, and the relevance of institutional support, with emphasis on SEBRAE, which offers guidance, training, and mediation in accessing credit. The research, which used quantitative and qualitative methods, showed that most entrepreneurs depend on their own resources and have limited knowledge about formal lines of financing. The results reinforce the scarcity of knowledge about financial education, in addition to the lack of technical preparation for the strategic use of credit. It is concluded that financing, when well planned and used strategically, is essential to strengthen and ensure the sustainability of small businesses in the Brazilian scenario.

Keywords: 1. Entrepreneurship, 2. Financing, 3. Support Policies, 4. Financial Planning, 5. Financial Education.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Identificando o público.....	177
GRÁFICO 2 - Porte do Negócio.....	188
GRÁFICO 3 - Segmento do negócio	188
GRÁFICO 4 - Financiamento inicial	19
GRÁFICO 5 - Desafios	19
GRÁFICO 6 - Principais fontes segundo os entrevistados	20
GRÁFICO 7 - Conhecimento dos entrevistados	200

SUMÁRIO

RESUMO	3
ABSTRACT	4
LISTA DE GRÁFICOS	5
INTRODUÇÃO.....	6
1. A IMPORTÂNCIA DO ACESSO AO CRÉDITO PARA INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL.	8
2. O IMPACTO DO ACESSO AO CRÉDITO NO FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS.....	10
3. BARREIRAS ENFRENTADAS PELOS EMPREENDEDORES	11
3.1 Falta de conhecimento	11
3.2 Falta de planejamento.....	12
4. O PAPEL DO SEBRAE NA SUPERAÇÃO DAS BARREIRAS	13
5. AS FONTES DE FINANCIAMENTO	15
6. RESULTADOS OBTIDOS	17
6.1 Pesquisa quantitativa	17
6.2 Pesquisa qualitativa	21
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	23
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	25
CRONOGRAMA	27
.....	27
ANEXOS.....	28
Transcrição da entrevista para pesquisa qualitativa.....	28

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo exerce papel relevante no desenvolvimento econômico e social do Brasil, sobretudo pela expressiva participação das micro e pequenas empresas na geração de empregos, na circulação de renda e na inovação. Entretanto, para que novos empreendimentos sejam estruturados e consolidados, torna-se indispensável o acesso a fontes de financiamento capazes de viabilizar investimentos, sustentar operações iniciais e promover a expansão dos negócios. Nesse contexto, compreender como funcionam as modalidades de crédito disponíveis, bem como suas exigências e condições, constitui um passo fundamental para qualquer indivíduo que deseja empreender de forma sustentável. Além disso, observa-se que muitos empreendedores ainda enfrentam dificuldades para acessar crédito, principalmente pela falta de informação e pela ausência de planejamento adequado.

Diante desse cenário, este trabalho tem como objetivo investigar a importância das fontes de financiamento para o empreendedorismo no Brasil, destacando os impactos da falta de conhecimento sobre o tema e o papel de instituições de apoio, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Para alcançar esse propósito, o estudo discute inicialmente, a necessidade de crédito para inovação e competitividade empresarial e, posteriormente, o impacto das políticas públicas na consolidação dos pequenos negócios.

O trabalho também apresenta as principais barreiras enfrentadas pelos empreendedores, como a carência de informações e a fragilidade no planejamento financeiro. Além de analisar o papel estratégico do SEBRAE na superação desses desafios, por meio de orientação técnica, cursos, consultorias e mediação no acesso ao crédito. Complementando essa abordagem teórica, foi realizada uma pesquisa quantitativa e uma qualitativa, que evidenciaram as dificuldades dos empreendedores, a predominância do uso de recursos próprios e o baixo nível de conhecimento sobre linhas formais de financiamento. A análise dos resultados obtidos reforça a importância da educação financeira e da busca por capacitação adequada.

Dessa forma, o estudo contribui para ampliar o entendimento sobre a relevância das fontes de financiamento e destaca a necessidade de preparação técnica dos empreendedores, evidenciando que o crédito, quando utilizado de forma planejada e estratégica, configura-se como ferramenta essencial para o fortalecimento e a sustentabilidade dos negócios.

1. A IMPORTÂNCIA DO ACESSO AO CRÉDITO PARA INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL.

O acesso a fontes de financiamento constitui um elemento essencial para a criação e expansão de empreendimentos, contribuindo diretamente para o crescimento e a estruturação das organizações. Nesse contexto torna-se essencial compreender as diversas linhas de crédito disponíveis no sistema financeiro, que trazem alternativas, bem como programas governamentais que promovem investimento financeiro para empreendedores.

O empreendedor é o agente que identifica oportunidades com potencial de expansão no mercado, buscando transformar ideias inovadoras em soluções para necessidades existentes, com o objetivo de alcançar rentabilidade. Peter Ferdinand Drucker (1987, p.36), renomado pensador e consultor em Administração, define o empreendedor como:

[...]o empreendedor vê a mudança como norma como sendo sadia. Geralmente, ele não provoca a mudança por si mesmo. Mas, é isto que define o empreendedor e o empreendimento, o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade[...].

Para que essas ideias sejam realmente implementadas, é indispensável dispor de recursos financeiros adequados. Nesse sentido, o acesso às linhas de crédito e a programas de fomento possibilita que empreendedores e empresas de diferentes portes possam investir, inovar e desenvolver suas atividades de modo a possibilitar expansão de suas operações. Segundo Roberto Jalonetsky, CEO da Speedo Multisport em entrevista concedida a CNN em junho de 2024: “A sobrevivência e o sucesso de uma empresa dependem de vários fatores, incluindo o ambiente de negócios, acesso a financiamento, inovação e capacidade de adaptação às mudanças do mercado.” (Nakamura, 2024).

Os mecanismos de financiamento, tanto públicos quanto privados, desempenham papel fundamental no desenvolvimento econômico e na geração de novos negócios. Entre os principais programas e instituições que oferecem crédito destacam-se:

- Programa Nacional de Apoio às microempresas e empresas de pequeno porte (Pronampe) que oferece taxa de juros semelhante aos indicadores da SELIC e conta com o apoio do Fundo Garantidor de Operações (FGO);
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que disponibiliza recursos para diversos tipos de iniciativa, desde grandes empreendimentos até pequenos negócios e projetos;
- Fundo Aval para Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) que promove linhas de crédito com baixas taxas de juros e dá o aval que garante segurança aos bancos para liberação de crédito, pois a instituição se responsabiliza por uma parte dos riscos;
- Crédito de Fintechs que fornecem serviços de empréstimo e financiamento por meio de empresas de tecnologia, diminuindo a burocratização, e dependendo da SELIC, pode oferecer taxas de juros mais competitivas. Os programas governamentais serão explorados mais adiante.

2. O IMPACTO DO ACESSO AO CRÉDITO NO FORTALECIMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Os programas governamentais de apoio ao empreendedorismo, como o microcrédito e os financiamentos com juros reduzidos, podem ser analisados em diferentes dimensões: econômica, social e empresarial. Esses programas de financiamento podem estimular o crescimento econômico, pois facilitar o acesso ao crédito, o que permite que mais pessoas consigam abrir e manter o próprio negócio. Percebe-se assim que o acesso ao crédito impacta positivamente os pequenos negócios, fortalecendo suas atividades, impulsionando a economia regional, gerando renda, maior produção e circulação de capital para os empreendedores.

O acesso facilitado ao crédito auxilia na redução da informalidade de empresas, fenômeno ainda muito presente no país. Quando os empresários vão solicitar o crédito, é exigido que a empresa esteja formalizada, caso contrário, o crédito não será liberado. Ter acesso ao crédito pode auxiliar até mesmo em relação à geração de empregos; ao expandir o negócio, o empreendedor muitas vezes necessita ampliar o quadro de colaboradores.

Entretanto, não basta apenas ter acesso facilitado ao crédito. É preciso ponderar vários fatores, por exemplo, qual o valor exato para o objetivo determinado, a taxa de juros aplicada, em quanto tempo será quitado e quais os resultados esperados. É preciso um certo conhecimento para determinar essas variáveis. De acordo com o estudo da ANEGEPE e do SEBRAE (Empreendedorismo no Brasil, 2023, p.179), [...] “baixos resultados do Brasil no PISA (Programa Internacional de Avaliação de Estudantes – matemática = 379, leitura = 410 e ciências = 403) frente à média dos países da OCDE (matemática = 472, leitura = 476 e ciências = 485) [...]” evidenciam deficiências educacionais que impactam a capacidade de gestão empresarial.

Diante disso, observa-se que, no Brasil, ainda há um nível de conhecimento baixo. A falta de preparo técnico e de gestão poderia resultar na má utilização dos recursos e, conseqüentemente, no fechamento de negócios, tornando-se uma barreira ao empreendedorismo.

3. BARREIRAS ENFRENTADAS PELOS EMPREENDEDORES

O financiamento é um fator que influencia no crescimento e desenvolvimento de diversos projetos, essencialmente para aqueles que não possuem o capital desejado para colocar em prática seu empreendimento, compreende-se que "[...] A ideia, por melhor que seja, precisa de capital para se transformar em negócio. O financiamento é o oxigênio que permite à empresa nascer e crescer." (DOLABELA, 2008, p. 89).

Todavia, ainda que existam inúmeras linhas de crédito oferecendo oportunidades de expansão para negócios e projetos, os empreendedores enfrentam barreiras significativas para acessar esses recursos essenciais. As principais dificuldades são apresentadas a seguir.

3.1 Falta de conhecimento

A pobreza de conhecimento dos empreendedores em relação às fontes de financiamento é um dos principais obstáculos para aqueles que desejam iniciar ou expandir um negócio, porém não possuem conhecimento das principais exigências dos provedores de crédito. Entre os principais critérios analisados estão a capacidade de pagamento, o caráter, o capital, as garantias e a conjuntura econômica.

Esse desconhecimento reduz as chances de aprovação de crédito e compromete as probabilidades de sucesso e de sustentabilidade do empreendimento. Segundo a Orientação sobre serviços financeiros (SEBRAE, 2015), é necessário que o requerente mantenha uma boa imagem de sua empresa e demonstre familiaridade com as instituições financeiras.

Além disso, a falta de conhecimento administrativo também afeta diretamente a forma como as empresas podem acessar o crédito. Quando o empreendedor estiver em desacordo com os critérios mencionados, dificilmente obterá aprovação do valor solicitado. Em grande parte dos casos, os empreendedores não possuem a experiência, o estudo ou capacidade necessária para administrar o negócio da maneira eficiente, o que ocasiona má gestão de entradas e saídas de caixa, entre

outros equívocos administrativos. Tais falhas podem comprometer a credibilidade da empresa e resultar na rejeição de solicitações de financiamentos.

Como afirmam Baron e Shane, "O sucesso inicial de um empreendimento depende da combinação de oportunidade e capacidade do empreendedor" (BARON; SHANE, 2007, p. 60).

3.2 Falta de planejamento

Para aqueles que tem como objetivo iniciar um empreendimento, o planejamento é a melhor forma de se preparar para os desafios decorrentes da instabilidade nos primeiros estágios de atuação no mercado.

Conforme Dornelas (2018), o plano de negócios permite que o empreendedor organize ideias, defina metas e antecipe desafios antes de iniciar as atividades. Um bom planejamento contempla o maior número possível de eventos previsíveis, incluindo o diagnóstico da situação, o estudo de mercado e do público alvo, a definição de missão, visão e valores, bem como as estratégias e planos detalhados que previnam prejuízos diante de imprevistos causados por oscilações de mercado.

De acordo com Sebrae (2020), quase metade dos empreendedores em fase inicial possuía apenas o ensino médio completo, enquanto pouco mais de um quinto tinha ensino superior ou nível mais elevado de escolaridade. Essa estatística pode ser um indicativo das dificuldades que muitos enfrentam para elaborar um planejamento eficaz.

Essa ferramenta estratégica, embora seja essencial a todos que desejam empreender, ainda não é explorada de forma suficiente. Isso ocorre pela falta de conteúdos de educação financeira durante a educação básica, o que reduz a capacidade de análise e planejamento dos empreendedores. Oportunidades de crédito podem se perder quando o planejamento é insuficiente, pois uma empresa sem um plano sólido dificilmente consegue garantir que conseguirá honrar com o pagamento do empréstimo.

4. O PAPEL DO SEBRAE NA SUPERAÇÃO DAS BARREIRAS

Atualmente existem diversas fontes de financiamento voltadas para o empreendedorismo disponíveis no mercado e grande parte delas são desconhecidas pelos principais interessados. Nesse contexto, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2024, p.5) destaca diversas fontes de financiamento para aqueles que desejam começar o seu próprio negócio de forma estruturada. Além disso, a instituição oferece suporte, por meio de cursos, palestras, oficinas, consultorias e orientação. O SEBRAE também atua direcionando os empreendedores para a realidade do mercado e, conseqüentemente, para o acesso ao financiamento, desde que haja viabilidade e capacidade de quitação dos débitos.

Magno Bontorin em seu estudo sobre Baron e Shane (BARON; SHANE, apud BONTORIN 2023, p. 85), aponta que os autores justificam que a maioria das novas empresas enfrentam fluxo de caixa negativo no início, o que significa que a operação consome mais recursos do que gera, podendo levar o empreendimento ao fracasso. Nessa perspectiva, Bontorin (2023, p. 85) reforça que o empreendedor deve buscar financiamento mesmo quando não necessite imediatamente do capital, a fim de garantir estabilidade e fôlego financeiro nas etapas iniciais.

O SEBRAE (2024 p.6-15) lista diversas opções de instituições financeiras, sejam elas bancos públicos, privados, cooperativas de crédito ou programas governamentais, que disponibilizam créditos para empreendedores. Essas opções visam atender as necessidades específicas de cada empreendimento e alavancar os negócios de maneira consciente, eficiente e progressiva.

[...] o empreendedor precisa ter uma compreensão sólida de gestão financeira para garantir a sustentabilidade de seu negócio. Isso envolve o monitoramento das finanças, a elaboração de orçamentos, a análise de viabilidade de projetos, a gestão de fluxo de caixa e a busca por fontes de financiamento adequadas. (DEGEN, 1989).

De acordo com o SEBRAE (2024 p.6/15), há várias linhas de crédito disponíveis, abrangendo diferentes regiões e tipos de negócios, o que fortalece o objetivo de empreender e viabiliza o acesso a esses serviços de forma democrática, com vantagens exclusivas oferecidas por esses programas.

Para que seja possível a contratação de um desses serviços financeiros o SEBRAE (2024 p.3) orienta que é necessário dispor de um plano de negócio bem estruturado, que permita compreender o porte da empresa e definir qual o melhor investimento a ser feito para alavancar as atividades. Além disso, recomenda-se manter um histórico positivo junto as instituições financeiras, realizar análise da real necessidade de crédito, estabelecer limites compatíveis com a realidade do negócio e observar as condições oferecidas, taxas de juros e prazos.

O cadastro positivo também é um instrumento essencial, pois comprova o pagamento das obrigações em dia e garante melhores condições de financiamento, taxas e prazos mais favoráveis junto a bancos e fornecedores.

[...] Tenha um bom controle financeiro e esteja atento à gestão do fluxo de caixa, controle de despesas, margens de lucro e investimentos. Entenda os números do seu negócio e esteja preparado para lidar com aspectos financeiros. Além do capital, envolve também créditos e direitos a receber, marcas, patentes e pontos comerciais. O planejamento financeiro é um grande instrumento para acompanhar o andamento dos seus negócios (DEGEN, 1989; CHIAVENATO, 2012)

O SEBRAE destaca diversas fontes de financiamento essenciais para empreendedores, sendo as principais: FAMPE, PRONAMPE, CARTÃO BNDS.

5. AS FONTES DE FINANCIAMENTO

Conforme já explicitado, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2023), o financiamento adequado permite que os empreendedores superem dificuldades de capital de giro, expandam operações e consolidem negócios.

Nesse contexto, programas públicos como o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (PRONAMPE), o Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) e os mecanismos de crédito disponibilizados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) exercem papel essencial no fortalecimento do setor produtivo nacional.

O PRONAMPE, criado pela Lei nº 13.999/2020, tem como objetivo ampliar o acesso ao crédito com condições diferenciadas, como juros reduzidos e prazos estendidos de pagamento, além de oferecer garantia parcial do Governo Federal por meio do Fundo Garantidor de Operações (FGO) (BRASIL, 2020). Essa iniciativa possibilita que micro e pequenas empresas com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões obtenham crédito equivalente a até 30% de sua receita bruta anual, contribuindo para a manutenção de empregos e o fortalecimento da economia. O programa atende MEI (Microempreendedores Individuais), ME (Microempresas), EPP (Empresas de Pequeno Porte) e Empresas de Médio Porte.

Outro instrumento fundamental é o Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), administrado pelo SEBRAE, que funciona como garantidor complementar em operações de crédito. Segundo o SEBRAE (2023a), o fundo cobre até 80% do valor exigido como garantia pelas instituições financeiras, beneficiando principalmente empreendedores que não dispõem de bens para oferecer como aval. Essa iniciativa promove a inclusão financeira e o acesso democrático ao crédito, especialmente entre microempreendedores individuais e pequenos negócios familiares.

Além dessas modalidades, há as linhas de crédito e programas de financiamento do BNDES e de instituições parceiras, que oferecem condições específicas para investimento em infraestrutura, aquisição de equipamentos e capital de giro. O Cartão BNDES, por exemplo, é um produto financeiro destinado à compra

de bens e serviços com taxas de juros competitivas e prazos de até 48 meses para pagamento, simplificando o processo de financiamento (BNDES, 2023).

O SEBRAE, por sua vez, atua como mediador entre os empreendedores e o sistema financeiro, oferecendo orientação técnica e apoio na elaboração de planos de negócio e propostas de crédito. Conforme o próprio órgão (SEBRAE, 2023b), essa assessoria aumenta significativamente as chances de aprovação de financiamentos e assegura que os recursos sejam aplicados de maneira eficiente e estratégica.

O SEBRAE salienta que quando o empreendedor opta por gerir o próprio negócio com base em informações sólidas, acompanhamento especializado e amplo conhecimento sobre o setor em que atua, torna-se mais fácil evitar falhas e rupturas futuras. O planejamento cuidadoso e o domínio sobre as atividades empresariais fortalecem os indicadores apresentados pela instituição, que revelam que as micro e pequenas empresas representam 99,1% dos empreendimentos formais do país, empregam mais de 50% da força de trabalho e são responsáveis por cerca de 40% dos salários pagos.

A integração entre esses programas de financiamento fortalece o ecossistema empreendedor brasileiro, ao possibilitar condições mais acessíveis de crédito e incentivar o uso responsável dos recursos financeiros. Dessa forma, o crédito deixa de representar apenas um meio de endividamento e passa a ser uma ferramenta de crescimento sustentável, inovação e geração de empregos.

6. RESULTADOS OBTIDOS

Para aprofundar a discussão, foram realizadas pesquisas quantitativas através de um questionário pelo Google Forms e uma entrevista pessoal com Antônio (nome fictício), orientador de empreendedores no Sebrae.

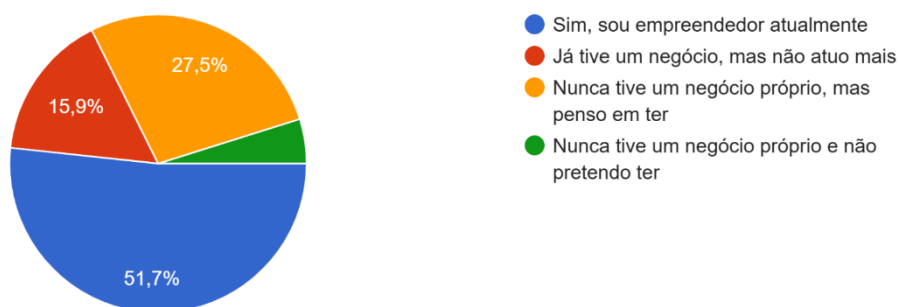
6.1 Pesquisa quantitativa

A pesquisa quantitativa revela um panorama sobre o perfil dos respondentes e sua relação com empreendedorismo, financiamento e desafios enfrentados para abertura ou manutenção de negócios. A maior parcela dos entrevistados é composta por empreendedores atuais, seguida por pessoas interessadas em abrir um negócio ou que já tiveram um empreendimento. Ou seja, o público respondente possui vivência direta ou aspirações ligadas ao empreendedorismo, o que reforça a relevância das respostas fornecidas, conforme gráfico abaixo:

GRÁFICO 1 - Identificando o público

Você já possui ou já teve um negócio próprio?

207 respostas



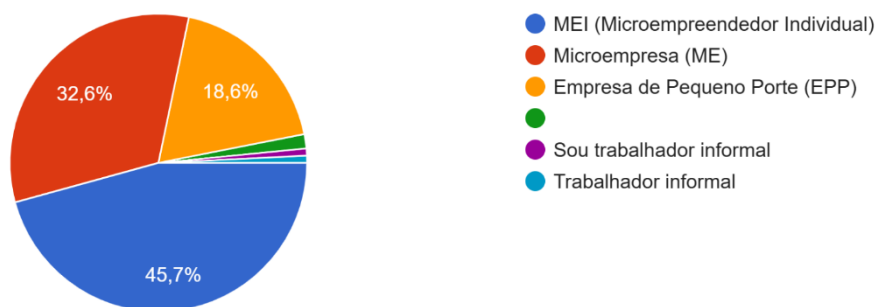
Fonte: Próprio autor

Entre aqueles que possuem ou já possuíram empresa, observa-se predominância do Microempreendedor Individual (MEI), seguido por Microempresas (ME). Conforme o gráfico 2:

GRÁFICO 2 - Porte do Negócio

Qual é o porte do seu negócio?

129 respostas



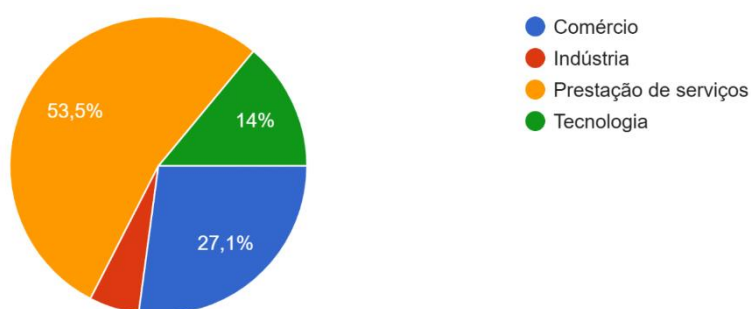
Fonte: Próprio autor

Esse público formado majoritariamente por pequenos negócios está alinhado com a realidade brasileira. Segundo a Secretaria da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte em seu Mapa de Empresas, publicado em janeiro desse ano: “O MEI é responsável por 53,0% dos negócios ativos no país.” (MEMP, 2025, p. 14) O gráfico 3 salienta também que a maioria dos pequenos negócios está ligado a prestação de serviços:

GRÁFICO 3 - Segmento do negócio

Qual seguimento descreve o seu negócio?

129 respostas



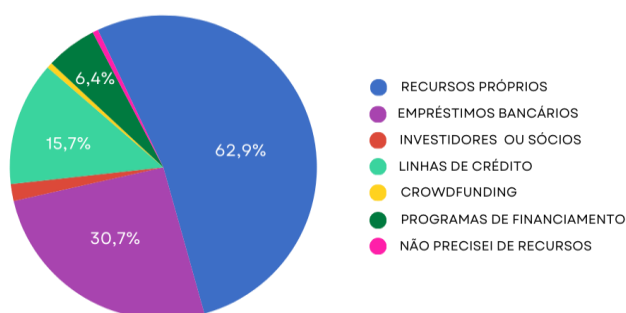
Fonte: Próprio autor

O gráfico 4 mostra que a maior parte dos empreendedores utilizou recursos próprios para abrir o negócio, seguida de empréstimos bancários como segunda opção mais recorrente. Esse comportamento pode indicar a dependência de capital próprio, comum entre pequenos empreendedores, e a baixa utilização de linhas

formais de crédito específicas, como FAMPE, Pronampe ou fundos garantidores, pode indicar desconhecimento das alternativas disponíveis.

GRÁFICO 4 - Financiamento inicial

COMO VOCÊ FINANCIOU A ABERTURA DO SEU NEGÓCIO?



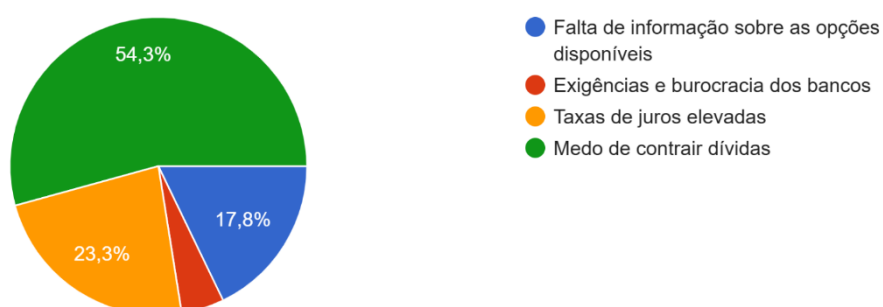
Fonte: Próprio autor

Os participantes apontam que os maiores desafios incluem o medo de contrair dívidas, taxas de juros elevadas e até mesmo a falta de informação sobre opções. Esses dados evidenciam que, apesar de existirem fontes de financiamento, muitos empreendedores enfrentam obstáculos estruturais que dificultam o acesso:

GRÁFICO 5 - Desafios

O que você considera mais desafiador ao buscar financiamento para iniciar um negócio?

129 respostas

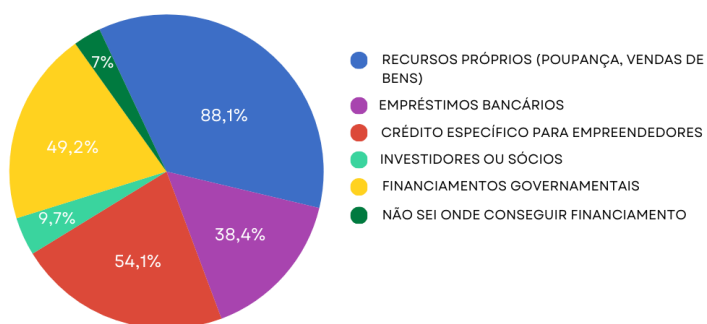


Fonte: Próprio autor

Embora para a maioria, entre as principais fontes de recursos estejam crédito específico para empreendedores e financiamento governamentais, conforme o gráfico 6:

GRÁFICO 6 - Principais fontes segundo os entrevistados

QUAL VOCÊ ACHA QUE SERIAM AS PRINCIPAIS FONTES DE RECURSOS PARA ABRIR UM NEGÓCIO?



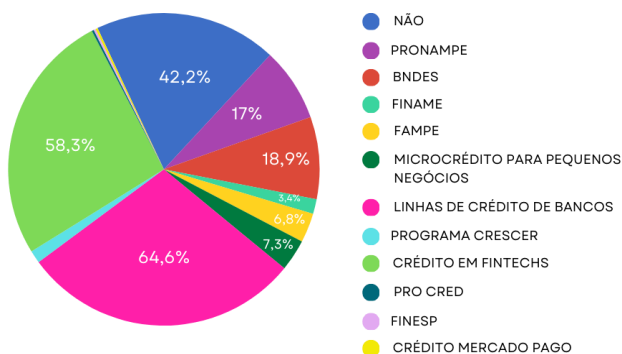
Fonte: Próprio autor

O último gráfico mostra que a maioria dos respondentes possui baixo ou limitado conhecimento sobre fontes específicas de financiamento para pequenos empreendedores.

Esse achado é coerente com os desafios relatados e explica, em parte, a predominância do uso de capital próprio.

GRÁFICO 7 - Conhecimento dos entrevistados

VOCÊ CONHECE ALGUMA LINHA DE CRÉDITO OU PROGRAMA DE FINANCIAMENTO VOLTADO PARA EMPREENDEDORES? QUAIS?



Fonte: Próprio autor

A análise dos gráficos revela um cenário recorrente no empreendedorismo brasileiro: predominância de MEIs, forte dependência de recursos próprios, dificuldades de acesso ao crédito formal e desconhecimento das principais linhas de financiamento disponíveis. Indicando mais uma vez a necessidade de capacitação financeira voltada para micro e pequenos empreendedores, a importância de políticas de desburocratização do crédito e a existência de uma demanda por maior divulgação de fontes acessíveis, como Pronampe, FAMPE e cartões BNDES.

O conjunto das informações aponta que, embora exista motivação empreendedora, o acesso ao financiamento ou o conhecimento acerca das opções dele ainda são os maiores entraves para o desenvolvimento e formalização de negócios.

Esses resultados quantitativos fundamentam a discussão qualitativa apresentada na próxima subseção.

6.2 Pesquisa qualitativa

Na busca por possíveis soluções para esses entraves que os empreendedores encontram, como já citado, o SEBRAE se apresenta como uma potente alternativa de auxílio e orientação ao adentrar nesse universo do empreendedorismo. Por isso, a entrevista pessoal foi realizada na sede do SEBRAE da cidade de Santos com Antônio (nome fictício), que trabalha justamente orientando novos empreendedores e pessoas interessadas em abrir um novo negócio.

Nessa entrevista, Antônio enfatizou os principais passos para iniciar um negócio, bem como orientações sobre formalização, cursos, linhas de crédito e classificação empresarial, e como o SEBRAE pode dar apoio ao empreendedor. O entrevistado destacou que o início do processo exige a elaboração de um plano de negócios completo, que deve ser avaliado por consultores, que apresentarão pontos positivos e negativos e que servirá de apoio à tomada de decisão sobre a viabilidade do negócio.

Antônio salientou que o Sebrae disponibiliza cursos presenciais e online sobre gestão financeira, fluxo de caixa, DRE e outros. Entre esses, há um curso,

considerado um dos melhores cursos de empreendedorismo do mundo, focado em experiência prática, autoconhecimento e comportamento empreendedor. Também citou eventos como a Feira do Empreendedor, com palestras e networking, e para negócios de base tecnológica, comentou que há consultoria específica com um profissional especializado em startups.

Um ponto relevante destacado pelo entrevistado foi o crescimento expressivo da procura pelo MEI devido ao processo de pejetização, no qual empresas solicitam que trabalhadores se formalizem para prestarem serviços reduzindo seus próprios custos. Consequentemente, também aumentaram os pedidos de baixa de MEI após término de contratos. Muitas vezes, porém, esse pedido de baixa não é realizado imediatamente ao final da prestação de serviços, o que pode acarretar em dívidas acumuladas pela falta de orientação adequada.

Diante desse cenário, o entrevistado relatou que o Sebrae recomenda que se empreenda preferencialmente por oportunidade, embora empreender por necessidade também seja válido. No entanto, empreender por motivos forçados, como no caso da pejetização, tende a gerar dificuldades e instabilidade.

Essa entrevista qualitativa complementa e reforça os resultados obtidos na pesquisa quantitativa, evidenciando que, além das barreiras estruturais, a falta de informação e orientação adequada impacta diretamente a jornada dos pequenos empreendedores.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente Trabalho de Conclusão de Curso permitiu compreender de forma ampla e aprofundada a relevância das fontes de financiamento para a consolidação do empreendedorismo no contexto brasileiro. A análise dos capítulos desenvolvidos evidenciou que o acesso ao crédito constitui elemento fundamental para viabilizar a abertura, expansão e manutenção de micro e pequenas empresas, sobretudo em um cenário econômico caracterizado por intensa competitividade e contínuas transformações.

Verificou-se que programas governamentais como o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), o Fundo de Aval para Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) e as linhas de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) exercem papel estratégico ao democratizar o acesso ao capital. Tais mecanismos oferecem condições diferenciadas de juros, prazos estendidos e garantias complementares, possibilitando que empreendedores com menor capacidade financeira tenham oportunidades reais de fortalecimento de suas atividades. No entanto, ficou evidente que a existência dessas políticas não assegura sua utilização plena, sendo imprescindível que o empreendedor conheça suas características e requisitos.

As pesquisas quantitativa e qualitativa apresentadas revelaram que grande parte dos empreendedores ainda depende majoritariamente de recursos próprios para iniciar seus negócios e demonstra conhecimento limitado acerca das alternativas formais de financiamento. Essa lacuna informacional representa um obstáculo significativo ao desenvolvimento empresarial, uma vez que a falta de compreensão sobre modalidades de crédito, custos envolvidos, exigências e riscos pode resultar em decisões inadequadas, comprometer o fluxo de caixa e até levar ao encerramento precoce das atividades. Contribuindo para a estatística de mortalidade dos pequenos empreendimentos onde “MEIs têm a maior taxa de mortalidade entre os Pequenos Negócios, 29% fecham após 5 anos de atividade.” (SEBRAE, 2023)

A entrevista conduzida com o orientador do SEBRAE corroborou esse diagnóstico, ao demonstrar que muitos empreendedores buscam apoio somente após enfrentarem dificuldades financeiras, quando o ideal seria recorrer previamente à orientação técnica. O SEBRAE desempenha, portanto, papel indispensável na capacitação profissional, ao oferecer cursos, consultorias, oficinas e suporte personalizado, que orientam desde a elaboração do plano de negócios até a análise da viabilidade financeira e o acesso a programas de crédito.

Diante dos resultados obtidos, conclui-se que o conhecimento sobre fontes de financiamento constitui um dos pilares essenciais para a prática empreendedora. A compreensão de conceitos financeiros, a capacidade de avaliar linhas de crédito, o domínio sobre gestão de fluxo de caixa e o planejamento estratégico são fatores determinantes para que o crédito seja utilizado de forma consciente e sustentável. Assim, a qualificação técnica do empreendedor não deve ser vista como um complemento, mas como um requisito fundamental para a sobrevivência e o crescimento das empresas.

Por fim, destaca-se que a ampliação da educação financeira e a difusão de informações claras e acessíveis sobre programas de financiamento são medidas indispensáveis para o fortalecimento do ecossistema empreendedor brasileiro. A educação financeira deve ter início na formação dos brasileiros, como requisito na grade escolar. Hoje, já existem incentivo e diversas inserções do tema dentro do currículo desde o Ensino Fundamental 2. O presente trabalho acentua a necessidade da permanência do tema e até mesmo sua expansão para a criação da disciplina Educação Financeira, onde poderia haver além de uma iniciação, a disseminação de conhecimentos básicos sobre o empreendedorismo para os jovens. Assim, ao adentrarem na vida adulta e optando pelo empreendedorismo, já teriam uma noção dos primeiros passos e de onde buscar maiores esclarecimentos. O conhecimento sólido sobre fontes de financiamento contribui para reduzir falhas de gestão, aprimorar a tomada de decisão e aumentar as taxas de sucesso dos pequenos negócios, reforçando o papel do crédito não apenas como mecanismo de endividamento, mas como ferramenta estratégica para inovação, competitividade e geração de desenvolvimento socioeconômico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA DC NEWS. **Número de empresas abertas em 2024 é recorde.** FACESP - Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo. Publicado em 13 de janeiro de 2025. Disponível em:

<https://www.facesp.com.br/noticia/numero-de-empresas-abertas-em-2024-e-recorde>

Acesso em: 13 de abril de 2025.

DRUCKER, Peter. **INOVAÇÃO E ESPIRITO EMPREENDEDOR**, tradução Carlos Malferrari. 2. Ed. São Paulo: Pioneira, 1987 <https://nc400.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/02/drucker-1987.pdf>

MEMP - Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Mapa das Empresas.** MEMP, publicado em: 24 de janeiro de 2025, disponível em:

<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/boletins/boletim-do-mapa-de-empresas-3o-quad-2024.pdf> acesso em: 05 de abril de 2025.

NAKAMURA, João. **Brasil tem saldo positivo na abertura de empresas, mas maioria não passa de 3 anos, mostra pesquisa.** CNN Brasil. Publicado em 10 de Junho de 2024. Disponível em:

<https://www.cnnbrasil.com.br/economia/negocios/brasil-tem-saldo-positivo-na-abertura-de-empresas-mas-89-nao-passam-de-5-anos-diz-pesquisa/>

Acesso em: 24 de março de 2025.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **A taxa de sobrevivência das Empresas no Brasil.** SEBRAE, atualizado em 29 de março de 2023, disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VqnVCM1000001b00320aRCRD>

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Análise Sobre Taxa de Empreendedorismo no Brasil.** SEBRAE. Atualizado em: 21/10/2022, disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/uma-analise-sobre-a-taxa-de-empreendedorismo-no-brasil,6a2c3e831153e510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=Dos%20que%20n%C3%A3o%20possu%C3%ADam%20nem,maior%20retorno%20para%20o%20pa%C3%ADs>

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como conseguir financiamentos para o seu negócio? Confira as dicas.** SEBRAE, publicado em 29 de setembro de 2023, disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/como-conseguir-financiamentos-para-o-seu-negocio-confira-as-dicas,74bd54d651f27810VgnVCM1000001b00320aRCRD> , acesso em: 27 de março de 2025.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Global Entrepreneurship Monitor 2024: Relatório Executivo.** Brasília: Sebrae, 2025. Disponível em: https://sebraepr.com.br/wp-content/uploads/2025/04/PUB_GEM-Relatorio-Executivo-Global-Entrepreneurship-Monitor-2024.pdf. Acesso em: 23 setembro de. 2025.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Orientação Sobre Serviços Financeiros.** SEBRAE. Publicado em: 7 de janeiro de 2016, disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/ES/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/ES_CARTILHACREDITO_16_PDF.pdf

CRONOGRAMA

CRONOGRAMA DE TAREFAS DE TCC						
DESCRIÇÃO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Pesquisa de livros e reportagens para desenvolver o primeiro capítulo						
Desenvolvimento e entrega do primeiro capítulo						
Devolutiva e correção do primeiro capítulo						
Elaboração de perguntas para pesquisa qualitativa/Execução da entrevista						
Pesquisa e desenvolvimento para o segundo capítulo						
Devolutiva e correção do segundo capítulo						
Divulgação da pesquisa quantitativa						
Desenvolvimento e entrega do 3º e 4º capítulo						
Devolutiva e correção do 3º e 4º capítulo						
Desenvolvimento e entrega do 5º capítulo e Resultados Obtidos						
Devolutiva e correção do 5º capítulo e Resultados Obtidos						
Elaboração das Considerações Finais, Introdução e Resumo/Abstract						
Finalização do TCC (ABNT, Referências Bibliográficas, Cronograma, Anexo, etc.)						
Apresentação do TCC para as professoras orientadoras.						
Apresentação do TCC para a comunidade ETEC						

ANEXOS

Transcrição da entrevista para pesquisa qualitativa

Antônio:

É, como a gente faz pra procurar, é, iniciar mesmo...

Antônio:

A-a-- uma empresa em si- É. Dentro dessa sistemática que é o nosso, nosso universo de-de-de negócios? O primeiro passo, assim, quando você vai empreender, a gente procura entender o que você-- no-no que você vai empreender. E aí, a gente sugere que cê faça um plano de negócios, que-que é tirar a ideia da cabeça e colocar no papel de forma organizada, com todas as informações, é, que são necessárias dentro do plano, pra que a gente consiga dar um parecer quanto à viabilidade ou não. Então, o papel do SEBRAE nesse primeiro momento é-é orientar até mesmo de-dentro desse processo, te mandando um esboçozinho de um modelo de plano de negócio pra você desenvolver, trazer. Aí, a gente agenda uma consultoria, o consultor vai fazer a avaliação dos prós e os contras, pra te colocar numa posição de tomada de decisão.

Antônio:

A partir dali, você tem dois caminhos. Se aquilo que cê está planejando, ele se enquadra dentro do modelo que é o microempreendedor individual, a gente tem condições também de dar um passo a mais e-e cuidar da burocracia pra vocês, é, obter o CNPJ. Se a atividade que você vai exercer ela-ela se enquadra numa microempresa no canto, em escala sensacional ou uma EPP, enfim, seja lá o-o tamanho que ela for, cê vai precisar buscar ajuda contábil pra cuidar de todo esse processo burocrático de abertura da empresa.

Denilson:

Entendi. E nesse, nesse processo, o que que vocês precisam, assim, de documentação e tal, pra tá dando, é, digamos que entrada, né, nesse-nesse processo?

Antônio:

Ah, é, são os documentos pessoais, né? O CPF, RG, telefone de contato, endereço onde a empresa vai ser sediada, se é, se você vai utilizar nesse primeiro momento um endereço, é, referencial ou se você já tem um espaço comercial.

Denilson:

Além desse processo, vocês também costumam indicar algum tipo de financiamento, é, ou coisa parecida pra empreendedorismo?

Antônio:

As linhas de crédito, elas são disponibilizadas pelos bancos. Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, tem o Banco do Povo. Não tem linha de crédito pra abertura em si.

Denilson:

Então o SEBRAE direciona mais nesse primeiro passo mesmo, né? Da entrada nessa parte de burocratização?

Antônio:

Isso. A parte de gestão nós temos cursos importantes Empretec, que é um dos melhores cursos de empreendedorismo do mundo

Denilson:

Fora esse curso, vocês também oferecem outros tipos de cursos pra empreendedorismo?

Antônio:

Sim, temos agenda de cursos e consultorias, programas setoriais

Denilson:

E não tem cursos segmentados, né? Tipo específicos para cada área?

Antônio:

Não, não tem. Aí talvez seria interessante buscar junto ao Senac.

Antônio:

Vou abrir aqui. Cê falou comércio de perfumaria, né? Vamos pensar num faturamento estimado caso for MEI, você se enquadra desde que. A gente consegue formalizar também.

Antônio:

Se a estimativa for maior, uns 10 ou 15 mil mensais, você já entra no Simples Nacional aí precisa de contador.

Antônio:

O Sebrae também tem a Feira do Empreendedor e Universo muito grande de possibilidades.

Denilson:

Vocês têm alguma ligação com o espaço de startup lá no Parque Tecnológico?

Antônio:

Temos um consultor, Márcio Cruz, nosso ponto focal de startups. Ele faz essa ligação lá com o Parque Tecnológico.

Denilson:

E lá, a orientação é a mesma dada aqui para o público geral?

Antônio:

Sim. Não muda nada, apenas o segmento.

Denilson:

Eu queria realmente ter uma base. Eu empreendo há sete anos. Vi alguns cursos no site do Sebrae, mas queria entender pessoalmente.

Antônio:

Pensa depois em fazer o Empretec. Ele tem um valor de 2.200, parcelado em até 10 vezes. tem um pré-seminário remoto. Entrevista por IA Só participa quem é aprovado. Durante o curso você pode até ganhar dinheiro pra pagar o curso.

Denilson:

Caramba, que legal. E o curso é todo vivencial, né?

Antônio:

Sim. E quem faz não pode contar como é, pra não atrapalhar a experiência do outro. [...]

Denilson:

Como está hoje a procura de novos empreendedores pra iniciar um negócio?

Antônio:

Muito grande, especialmente por causa do MEI. Há muita pejotização. As empresas pedem pro trabalhador abrir MEI e depois vêm cancelar.

Denilson:

E como vocês rastreiam quem é quem nesse processo?

Antônio:

Não rastreamos, não é papel do Sebrae. A gente só orienta quem nos procura.

Antônio:

A procura é grande, mas boa parte é por necessidade, não por oportunidade.

Denilson:

Maravilhoso, cara. Foi o suficiente. Obrigado pelos esclarecimentos.

Antônio:

Imagina! E querendo retornar, estamos aí.

Denilson:

Obrigado pela indicação do curso. Vamos avaliar.

Antônio:

Tem turma de 8 a 12 de dezembro. Acontece aqui mesmo.

Denilson:

Muito obrigado! Um grande abraço e bom trabalho.

Antônio:
Sucesso pra você. Obrigado