

CENTRO UNIVERSITÁRIO BRASILEIRO – UNIBRA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

IRINEU BANDEIRA DA CRUZ  
MARIA CAROLINA DE OLIVEIRA NERY  
WALESKA ARAÚJO DE SOUZA

**O MICROEMPREENDEDORISMO COMO  
ALTERNATIVA EM MEIO A NECESSIDADE  
FINANCEIRA.**

RECIFE/2020

IRINEU BANDEIRA DA CRUZ  
MARIA CAROLINA DE OLIVEIRA NERY  
WALESKA ARAÚJO DE SOUZA

**O MICROEMPREENDEDORISMO COMO  
ALTERNATIVA EM MEIO A NECESSIDADE  
FINANCEIRA.**

Artigo apresentado ao Centro Universitário Brasileiro – UNIBRA,  
como requisito parcial para obtenção do título acadêmico no  
curso de Graduação Bacharel em Administração.

Professor Orientador Especialista: Horison Lopes de Oliveira

RECIFE/2020

C957m

Cruz, Irineu Bandeira da

O microempreendedorismo como alternativa em meio a necessidade financeira. / Irineu Bandeira da Cruz; Maria Carolina de Oliveira Nery; Waleska Araújo de Souza. - Recife : O Autor, 2020. 26 p.

Orientador(a): Esp. Horison Lopes de Oliveira

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Centro Universitário Brasileiro – UNIBRA. Bacharelado em Administração, 2020.

1. Empreendedorismo. 2. Desemprego. 3. Necessidade Financeira. 4. Inovação. 5. Informalidade. I. Centro Universitário Brasileiro - UNIBRA. II. Título.

CDU: 658

IRINEU BANDEIRA DA CRUZ  
MARIA CAROLINA DE OLIVEIRA NERY  
WALESKA ARAÚJO DE SOUZA

**O MICROEMPREENDEDORISMO COMO  
ALTERNATIVA EM MEIO A NECESSIDADE  
FINANCEIRA.**

Artigo aprovado como requisito parcial para obtenção do título acadêmico no curso de Graduação Bacharel em Administração, pelo Centro Universitário Brasileiro – UNIBRA, por uma comissão examinadora formada pelos seguintes professores:

---

Prof.º Especialista Horison Lopes de Oliveira  
Professor Orientador

---

Prof.º Especialista Diego Leonel Alves de Sá  
Professor Examinador

---

Prof.º Especialista Emanuel de Lima Xavier  
Professor Examinador

Recife, \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

NOTA: \_\_\_\_\_

*Dedicamos esse trabalho ao nosso Deus, as nossas famílias que, com muito carinho e apoio, não mediram esforços para que pudéssemos chegar até aqui, às pessoas com quem convivemos ao longo desses quatro anos, onde adquirimos experiências em comunhão com amigos e professores, durante nossa formação acadêmica.*



## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço ao meu Deus, aos meus familiares, a minha noiva Priscilla que sempre me apoiou e me incentivou a dar o meu melhor, meus pais Irandy e Roselan que sempre me incentivaram, aos meus irmãos Ricardo e Rosangela e sobrinhos Renan e Ricelly que me ajudaram nessa longa caminhada do curso. Agradeço ao meu orientador Horison Lopes pela dedicação em orientar esse trabalho, agradeço aos meus amigos de sala de aula e aos meus professores que convivi nesses quatro anos de curso.

Irineu Bandeira da Cruz

Agradeço primeiro a Deus por ter me mantido na trilha certa durante este projeto de pesquisa com saúde e forças para chegar até o final. Sou grato à minha família pelo apoio que sempre me deram durante toda a minha vida. Deixo um agradecimento especial ao meu orientador Horison Lopes pelo incentivo e pela dedicação do seu escasso tempo ao meu projeto de pesquisa, gratidão aos professores por compartilhar todos os seus conhecimentos, pelos ensinamentos para vida. Ao meu esposo Jalerson Rodrigues pela compreensão e paciência demonstrada durante o período do projeto.

Maria Carolina de Oliveira Nery

Agradeço a Deus primeiramente, por estar sempre ao meu lado, me dando saúde, proteção e segurança, no meu trajeto durante estes 4 anos. Um agradecimento em especial a minha mãe, mulher forte, que sempre esteve ao meu lado, na realização deste sonho, a minha tia Maria José (in memória) que sempre se fez presente nos dois primeiros anos da faculdade, infelizmente não estará presente na minha formatura, mas estará em meu coração. Ao meu esposo, aos meus filhos, a minha família, que sempre me apoiou, a Marcia e Carminha, pessoas que tomaram conta do meu filho até eu chegar da faculdade. Aos todos os professores, que nos passaram seus conhecimentos e me fez tornar-se o que sou hoje, uma Bacharel em Administração. Aos amigos de faculdade durante essa jornada. Ao nosso orientador Prof.<sup>o</sup> Horison Lopes de Oliveira, por todo apoio e paciência ao longo da elaboração do meu projeto final, para execução deste trabalho científico.

Waleska Araújo de Souza

*“Bom mesmo é ir à luta com determinação,  
abraçar a vida com paixão, perder com  
classe e vencer com ousadia, porque o  
mundo pertence a quem se atreve e a vida é  
“muito” para ser insignificante. ”*

*(Charlie Chaplin)*



## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>07</b>
<b>2. DELINEAMENTO METODOLÓGICO.....</b>	<b>09</b>
<b>3. RESULTADOS.....</b>	<b>10</b>
<b>3.1. Investimentos iniciais .....</b>	<b>14</b>
<b>3.2. Saindo da informalidade .....</b>	<b>16</b>
<b>3.3. Inovando em tempos de crise .....</b>	<b>16</b>
<b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>18</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>20</b>

## O MICROEMPREENDEDORISMO COMO ALTERNATIVA EM MEIO A NECESSIDADE FINANCEIRA.

Irineu Bandeira da Cruz  
Maria Carolina de Oliveira Nery  
Waleska Araújo de Souza, waleska2007\_1980@hotmail.com  
Prof.º Esp. Horison Lopes de Oliveira, Professor Orientador UNIBRA

**RESUMO:** O presente trabalho tem como objetivo mostrar um estudo sobre o microempreendedorismo como alternativa em meio a necessidade financeira. A importância desta pesquisa, podemos ver o que os levaram a montar seu negócio, o que leva uma pessoa a ser empreendedora e as dificuldades encontradas em se manter no mercado tão competitivo. A pesquisa foi baseada em artigos, sites e bibliografias. A partir das informações obtidas durante a pesquisa podemos ver que, muitos desses “novos” empreendedores se deram pela informalidade, ou seja, alguns já estavam no mercado há anos, muitos destes tiveram que se formalizar para garantir seus direitos, estes empreendedores não tiveram outra opção senão, o de se reinventar diante da crise atual vivida. Constatamos também a dificuldades que os empreendedores enfrentam para conseguirem um financiamento em instituições financeiras por causa de todo o processo burocrático. Podemos concluir com este trabalho que, muitas pessoas diante de suas necessidades financeiras, viram uma alternativa no microempreendedorismo, para não voltar a ser empregado, e sim se tornar seu próprio “chefe”, garantindo sua fonte de renda.

**Palavras-chave:** 1. Empreendedorismo. 2. Desemprego. 3. Necessidade Financeira. 4. Inovação. 5. Informalidade.

### 1. INTRODUÇÃO

A maioria dos microempreendedores são iniciados por necessidade devido a situação financeira. Alguns empreendedores chegam a trabalhar bastante no início de seu negócio, levando algum tempo para a retirada do seu pró-labore. Alguns dos empreendedores são movidos por se identificar com um determinado seguimento, já sabe o que vai fazer, como vai ser, que tipo de serviço ele irá prestar, dentro outras coisas que levam a montar seu próprio negócio, e estão diretamente envolvidos na estruturação do seu próprio negócio. Vale, apud Corrêa e Reis (2014 p. 3), as pessoas podem ser levadas ao empreendedorismo por dois motivos alternativos: necessidade ou oportunidade. As motivações humanas e a necessidade de autorealização, movem os indivíduos na busca de atividades empreendedoras.

Segundo Periard, 2011, na teoria de Maslow<sup>1</sup>, muitos empreendedores sentem a necessidade de se manter diante do Mercado de trabalho, mesmo sendo em seu próprio negócio, tais necessidades atendem em diversos fatores como as necessidades fisiológicas, tendo o que comer; necessidades de segurança em ter como pagar um plano de saúde; necessidades sociais sentindo-se parte de um grupo; necessidades de estima ao sentir-se digno, respeitado por si e pelos outros, com prestígio e reconhecimento, e as necessidades de auto realização com a autonomia, a independência e o auto controle, do seu próprio negócio.

Os empreendedores por suas necessidades, sentiram o desejo de auto realizar-se, e com isso obter suas próprias conquistas, seu crescimento como profissional e por fim ganhar prestígio e reconhecimento diante do mercado empreendedor. O empreendedorismo não é algo novo, mas vem tendo um crescimento muito grande, um exemplo que temos hoje, é que, com o aumento do desemprego devido ao cenário atual, este mercado cresceu bastante.

Citado por (MELO E GONÇALVES, 2019, P. 1), por estar crescendo o grande número de empreendedores no Brasil, descreve que, o desemprego e a falta de oportunidades estão contribuindo em muito para o empreendedorismo próprio. Então, por necessidade de sobrevivência, falta de dinheiro, e por possuir um perfil criativo, esforçado e inovador, o trabalhador brasileiro cria dessa realidade empresas próprias com diversas características diferentes.

Como problema de pesquisa abordamos, quais as dificuldades que o microempreendedor tem para se estabelecer no mercado diante da necessidade financeira?

Desde <sup>2</sup>Schumpeter (1982), citado por Jesus e Santos (2020, p. 2-12) os empreendedores são vistos como essenciais para o desenvolvimento econômico da sociedade, em busca de novas percepções de oportunidades, podendo ocasionar em vantagem competitiva, inovações e novas conquistas. Nesse sentido, o empreendedorismo gera inovação, criando assim produtos ou serviços novos, bem como novas alternativas de oportunidades de exploração de recursos já existentes.

---

<sup>1</sup> **Abraham Maslow (1908-1970)** foi um psicólogo norte-americano, conhecido pela Teoria da Hierarquia das Necessidades Humanas ou a Pirâmide de Maslow. Foi um psicólogo de referência na Psicologia Humanista.

<sup>2</sup> **Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)** Economista austríaco, Joseph Alois Schumpeter nasceu a 8 de fevereiro de 1883, em Trieste (Morávia), no seio de uma família de proprietários do setor têxtil, e morreu em 1950.

Os novos empreendedores vêm se destacando no mercado empreendedor, onde a necessidade financeira o motiva a ter seu próprio negócio. Esse fato encoraja o empreendedor a enfrentar desafios durante o seu negócio, procurando estabelecer sua independência financeira.

O empreendedorismo hoje é bem mais abrangente, não é somente gerir ou administrar uma empresa. É viver desafios constantes no que diz respeito a uma empresa, pois é necessário estar atento as mudanças que o mercado empreendedor exige, é superar os desafios diários, criar muitas vezes soluções e ser criativo para se tornar o diferencial diante do mercado competitivo, buscando sempre oportunidades e se adequando as mudanças seja pela economia, tecnologia, pois as coisas não acontecem do dia pra noite, onde muitas vezes não se tem um planejamento realizado com antecedência, para montar seu negócio, e muitos empreendedores encontram dificuldades para o financiamento inicial do seu capital de giro.

O objetivo geral da pesquisa é descrever as dificuldades que o microempreendedor tem para se estabelecer no mercado diante da necessidade financeira. Tem como objetivos específicos analisar o crescimento do empreendedorismo, conhecer as principais dificuldades dos empreendedores, verificar o retorno financeiro com o crescimento de seu empreendimento.

A pesquisa tem como justificativa que, diante do cenário atual, observa-se o crescimento do empreendedorismo por necessidade, devido ao aumento do desemprego. O que levou muitas pessoas a criarem seu próprio negócio e obtendo com isso sua fonte de renda. De acordo com as pesquisas bibliográficas verificou-se que, os novos empreendedores são pessoas que se viram desempregadas diante da crise.

Apesar das dificuldades que se enfrentam diante das necessidades financeiras, viu-se que o número de novos empreendedores vem crescendo, e demonstra com grande força o sucesso do empreendedorismo, mesmo que seja por necessidade, buscando por direitos e renda, que através do MEI, alguns deixam a informalidade, e passam para a formalidade.

## **2. DELINEAMENTO METODOLÓGICO**

Para a produção deste trabalho a pesquisa bibliográfica é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos, páginas de web sites. Qualquer trabalho

científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto. Existem, porém pesquisas científicas que se baseiam unicamente na pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta (FONSECA, 2002, p. 32).

A abordagem da pesquisa tem como finalidade separar a análise dos dados que necessitam de uma interpretação mais ampla. Esse processo ocorre por meio de conteúdos narrativos dos dados coletados, sendo que os resultados são explorados conforme as informações forem obtidas. (GIL, 2007).

A fundamentação teórica se dá pelas resenhas pelo autor da pesquisa ao longo de sua preocupação científica. É de suma importância para o projeto, pois oferece maior cientificidade ao trabalho. Essas teorias são propostas daqueles que já realizaram pesquisas sobre o assunto do projeto e consagradas pela comunidade científica como pertinentes para a discussão do tema. O pesquisador ao tratar do tema que se refere à falta de motivação para o estudo e aprendizagem da Língua Portuguesa deverá procurar no mercado bibliográfico fontes seguras que possam fundamentar a sua pesquisa. A leitura de livros e de outros suportes é fundamental para o aprofundamento da temática e para dar sustentáculo científico às análises dos dados colhidos no campo, no caso de uma pesquisa que não seja, exclusivamente, bibliográfica (LIRA, 2014).

### **3. RESULTADOS**

Empreender no dicionário significa realizar, tentar pôr em execução alguma ideia. O empreendedorismo é o ato de empreender, no sentido econômico, realizar, colocar em prática alguma ideia para buscar melhorias econômicas. O empreendedor coloca em ação alguma ideia geralmente transformando-a num empreendimento novo criando pelo menos um novo emprego, o seu próprio, e ampliando o número de empresas, oferecendo novas opções ao mercado (JUNIOR, 2014, página 11-12).

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, são apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. Uma vez que os empreendedores estão revolucionando o mundo, seu comportamento e o próprio processo empreendedor devem ser estudados e entendidos. (DORNELAS, 2016, Página 24).

Só quem já passou por uma situação de fracasso financeiro e moral, sabe a importância da motivação para um empreendedor. Levantar após uma queda e fazer do não uma ponte para o sim só acontece para quem vai fundo nas suas intenções e consegue tirar de dentro de si a força, coragem e resiliência necessárias para continuar a jornada. São estas habilidades intrínsecas a chave do jogo empreendedor: determinação, autoconfiança, flexibilidade, empatia, otimismo e persistência são algumas delas (Sosnowski<sup>3</sup>, 2018).

DOLABELA, 2006: Diz que, a partir da iniciativa e inovação, pessoas usam o empreendedorismo como ferramenta para realização pessoal. Porter o empreendedor com todas as suas características pessoais, o ato de empreender faz com que o trabalho, o prazer ande juntos acarretando numa satisfação final. O empreendedor é como qualquer outro trabalhador de qualquer atividade determinada, tendo as mesmas vontades quanto a aposentadoria, benefícios, vantagens e até mesmo esperam por um simples final de semana para se desligar um pouco do trabalho. (ARAÚJO, 2020, página 23).

Apesar do grande número de pessoas envolvidas com atividades empreendedoras, boa parte delas o faz por necessidade. Assim, as pessoas iniciam um novo negócio porque são forçadas a fazê-lo (estão sem fonte de renda) e não porque identificaram uma oportunidade no mercado. Desta forma, temos uma realidade em que a quantidade de emprego formal está reduzindo significativamente e aqueles que buscam uma saída, por meio da geração do negócio próprio (BIZZOTTO, 2008, p. 4 e 5).

De acordo com Vale, Corrêa e Reis (2014 P. 2), o empreendedorismo por necessidade surge pela pressão da ausência de alternativas de rendimento financeiro. Nesse sentido as pessoas agem por necessidade e possuem características particulares, visam oportunidades lucrativas, se apresentam como fazedoras de um trabalho já existente por outro mais eficiente, mais evoluído e inovador, enfim um serviço ou produto que completa as necessidades e satisfação das pessoas, e que possa resultar em lucratividade a si mesmo.

Os empreendedores são agentes assumidores de risco, que inovam, provêm trabalho e participam ativamente do crescimento da economia. Seja qual for a sua

---

<sup>3</sup> Alice Salvo **Sosnowski** é jornalista, escritora, especialista em empreendedorismo e criadora da metodologia O Pulo do Gato Empreendedor, que desenvolve habilidades e atitudes empreendedoras para uma nova era de trabalho.

área de atuação, produtos ou serviços, eles transcendem o usual e buscam pelo novo, pelo que irá atrair mais consumidores, por novos mercados e pelo que poderá gerar mais valor (SEBRAE, 2006a). Suas atividades se baseiam principalmente na criação de alguma atividade econômica e na melhoria do que já é comum em termos de eficiência, mercadoria e custos (IBGE, 2013).

O aumento do índice de desemprego, principalmente nas grandes cidades, onde a concentração de empresas é maior. Sem alternativas, os ex-funcionários dessas empresas começaram a criar novos negócios, às vezes mesmo sem experiências no ramo, utilizando um pouco que ainda lhes restava de economias pessoais, fundo de garantias etc. Agora, são patrões, e não mais empregados. Muitos ficam na economia informal, motivados pela falta de crédito pelo excesso de imposto e pelas ainda altas taxas de juros (DORNELAS, 2016).

Diante deste quadro, um crescente número de pessoas tem buscado “garantir seus próprios empregos” por meio da criação de uma empresa, isto tem feito com que o número de pessoas envolvidas com a geração de novos negócios seja grande, principalmente nos países em desenvolvimento. Isto é demonstrado pelo trabalho do Global Entrepreneurship Monitor (GEM<sup>4</sup>), o qual faz um estudo sobre a atividade empreendedora em diversos países. Apesar do grande número de pessoas envolvidas com atividades empreendedoras, boa parte delas, o faz por necessidade. Assim, as pessoas iniciam um novo negócio porque são forçadas a fazê-lo (estão sem fonte de renda) e não porque identificaram uma oportunidade no mercado (BIZZOTTO, 2008, p. 3 e 4).

O que impulsiona o empreendedorismo é a criação do próprio posto de trabalho, em um cenário em que a procura de emprego (especialmente o primeiro) se apresenta cada vez mais difícil, não apenas pelo maior grau de exigência, por parte de quem recruta, mas também devido à forte concorrência entre os candidatos. De que forma isso acontece? Colocando a imaginação e a criatividade para trabalhar e apostando no espírito de iniciativa empresarial que reside em cada um de nós (LEITE, 2012).

---

<sup>4</sup> **GEM:** O programa de pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor*, de abrangência mundial, é uma avaliação anual do nível nacional da atividade empreendedora. O programa da pesquisa GEM, baseada em avaliações sobre o nível de atividade empreendedora nacional para todos os países participantes, envolve uma exploração do papel do empreendedorismo no crescimento econômico nacional e revela a riqueza das características associadas com a atividade empreendedora.

Quando o indivíduo empreende por necessidade, geralmente a sua ambição é menor do que quando empreende por oportunidade. Porque, usualmente, eles são menos preparados, tem habilidades menos desenvolvidas e esperam ganhar e crescer menos do que os empreendedores por oportunidade. (GEDI, 2016, p.20 apud Lopes, 2017, p.9).

Segundo Ramos, Albuquerque, Ribeiro e Souza (2020, p. 10) o empreendedor transforma cenários econômicos através da introdução de novos produtos, métodos, processos, mercados, descoberta de novas fontes de matéria prima, inovações tecnológicas, ou seja, muda contextos existentes por novos, e que seria importante para a promoção do progresso econômico. SCHUMPETER (1997 [1911]).

O empreendedor assume papel central no crescimento da economia de um país. É como um protagonista que tem papel fundamental na evolução da vida empresarial e na substituição das empresas estabelecidas por novas organizações, capazes de explorar novas oportunidades e inovações. (NOGAMI, et al., (2014, p35).

Neste sentido, o artigo de SILVA (2014, p. 20), de acordo com Dornelas (2014) os empreendedores “são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado". Conforme Dolabela (2006) o empreendedor diferencia-se, procura superar padrões impostos e tem a capacidade de ocupar espaços não ocupados por outros no mercado.

Os empreendedores são pessoas que precisam continuar a aprender, não somente sobre o que está acontecendo no seu ambiente, para detectarem a as oportunidades, mas também sobre o que fazem, para que possam agir e ajustar-se de acordo com a situação. [...] No entanto, o foco principal de seu processo é sempre a capacidade de detectar oportunidades, a qual lhes permite continuar a desempenhar seu papel de empreendedores. (FILION, 1999).

Segundo Tornatzky (1996) O talento empreendedor resulta em dedicação e muito trabalho dessas pessoas que decidiram ser empreendedoras. Aonde existe esses talentos, há a oportunidade de crescimento do negócio. Mas existe o combustível para que o negócio realmente saia do papel. Mas apenas o capital não leva ao sucesso do negócio, é preciso ter ideias e conhecimentos que irão fazer com que tenha vantagem competitiva, fazendo com que tenha a necessidade da empresa crescer (DORNELAS, 2016, página 47).



De acordo com a revista GEM, 2008: A dificuldade do poder público em auxiliar novos empreendimentos a conquistarem mercados foi o maior obstáculo verificado nesse programa, sobre sugestões para futuros programas, os líderes prontamente assinalaram a integração entre os diversos segmentos, particularmente entre as atividades públicas (educação, treinamentos) e as empresas (possíveis fornecedoras ou clientes), passando pelas “entidades” (ONGs, Sebrae e outras), aponta-se a prevalência do empreendedorismo por necessidade em detrimento ao empreendedorismo por oportunidade (FLORY, ANDREASSI, TEIXEIRA. 2013. Página 12).

Segundo a revista (GEM, 2016) citado por (ALMEIDA, CRUZ, 2019) de acordo com dados de uma pesquisa realizada pela Pontifícia Universidade Católica – PUC em 2018, a informalidade de trabalho de vendedores ambulantes foi à saída que muitos brasileiros encontraram para superar a crise. Fora apontado ainda que o ambiente de trabalho não oferece condições favoráveis para o desenvolvimento de empreendimentos por microempreendedores, existem desafios, inadimplência, falta de segurança, clima, falta de experiência em gerenciamento ou gestão de vendas, impostos municipais e concorrência. A crise também é vista como um grande desafio para os microempreendedores individuais, pois acarreta a diminuição de cliente, impede a circulação de dinheiro e aumento do preço da matéria-prima.

### **3.1 Investimentos iniciais**

Deve-se ainda considerar o montante necessário para iniciar o negócio, ou seja, o investimento inicial. O fluxo de caixa positivo só ocorrerá quando a empresa retornar o investimento inicial e estiver andando com as “próprias pernas”, ou seja, quando a empresa puder evoluir sem a necessidade de reinvestimentos externos maciços. A quantidade de investimento inicial pode determinar se o empreendedor terá condições de começar ou não o negócio. Um negócio de alta tecnologia geralmente demanda altos investimentos iniciais para a compra de equipamentos sofisticados e matéria-prima, geralmente importada, bem como para a contratação de profissionais especialistas, que devem ser bem-remunerados. Nesses casos, a figura do capitalista de risco é importante, já que o empreendedor normalmente não possui os recursos financeiros necessários para iniciar o negócio. Em contrapartida, as possibilidades de altos lucros e rápido retorno do investimento são grandes, assim como os riscos envolvidos. Já uma empresa startup na Internet geralmente começa

com investimentos mínimos e pode se tornar um grande sucesso. Não é à toa que os jovens buscam criar esse tipo de empresa, sem depender de muita ajuda alheia ou com as próprias economias, com a esperança de rapidamente atingir o sucesso como empreendedores. Mas, na prática, não é simples, pois todo negócio depende de inúmeros fatores para obter sucesso (DORNELAS, José, 2016, página 71).

Verificamos que os programas carecem de etapas finais na criação de um ambiente empreendedor, isto é, precisam de ajuda financeira no que se refere ao funcionamento de um projeto ainda embrionário, que ainda está se desenvolvendo. (FLORY, ANDREASSI, TEIXEIRA; 2013, p. 15).

A parte financeira é, para muitos empreendedores, a parte mais difícil de um negócio. Isso porque ela deve refletir em números tudo o que o empreendedor prega a respeito de seu negócio. Porém, após alguma prática e um perfeito entendimento dos objetivos no negócio, a parte financeira do plano acaba sendo feita de maneira simples e fácil, mas ainda sim, de forma um pouco trabalhosa. Ao contrário do que muitos pregam, o plano financeiro pode ser feito de duas formas: logo no início do planejamento estratégico, servindo de balizador do mesmo; ou ao seu final, adequando-se às necessidades do negócio. Independente do modelo escolhido, nenhum negócio deve sair do papel antes do término de um plano financeiro (REIS, ARMOND, 2012, Página 188).

Segundo o SEBRAE (2004), a falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as micro e pequenas empresas enfrentam diversas dificuldades de acesso ao crédito, principalmente no que diz respeito as altas taxas de juros e excesso de garantias. [...] se as exigências impostas pelos bancos e a burocracia fossem reduzidas de forma significativa, permitiria um aumento de 46% no número total de empresas tomadoras de empréstimos (OLIVEIRA, ROCHA, 2006, Página 12).

O conjunto destas informações são imprescindíveis para o desenho de iniciativas direcionadas a facilitar o acesso dos pequenos negócios aos serviços financeiros, já que, no contexto da atual crise, a queda significativa do faturamento e a indisponibilidade de capital de giro criam enormes dificuldades para que os/as empreendedores/as possam manter seus negócios em funcionamento, sobretudo durante os primeiros meses da crise. Conforme também demonstrado pela pesquisa SEBRAE/FGV, há ainda desconhecimento por parte dos pequenos negócios acerca

das medidas disponibilizadas de apoio à manutenção do emprego e dos salários (RIBEIRO, 2020).

Ciente desta imperiosa necessidade, o Governo Federal anunciou (em 10 de junho) mais uma medida de apoio aos pequenos negócios: a criação do Fundo Garantidor de Operações (FGO), que se constitui numa linha de crédito concedida no âmbito do Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (PRONAMPE) (RIBEIRO, 2020) .

### **3.2. Saindo da informalidade**

Verificado na pesquisa, entre as empresas abertas no Brasil, se destaca o número de microempreendedores individuais, os MEI's. De acordo com o Portal do Empreendedor, do Governo Federal, o número de empresários nessa categoria ultrapassou a marca dos 10 milhões em abril deste ano, em plena pandemia do corona vírus. O movimento pode indicar que os trabalhadores que perderam o emprego durante a crise agora procuram novas formas de obter renda. Porém, uma das limitações para muitos trabalhadores aderirem ao MEI é o pagamento mensal de cerca de R\$ 58,25, muitos preferem continuar na informalidade para não ter que pagar esse tipo de imposto, pois muitos não sabem os benefícios existentes ao aderirem este valor mensal (MANUELA TECCHIO, 2020).

Com isso, através do programa Microempreendedor Individual (MEI), surgiu novos empreendedores que acabaram se formalizando com alternativa de um novo negócio, e para ter acesso aos benefícios oferecidos. O MEI é a pessoa que trabalha por conta própria e que formaliza o seu negócio, podendo se enquadrar em uma ou mais atividades, ter somente um empregado, com o faturamento de até R\$ 81.000,00 por ano. Por meio do processo de formalização é possível contribuir mensalmente com a Previdência Social e passar a ter benefícios como auxílio-maternidade, auxílio doença, aposentadoria, dentre outros. (SEBRAE, 2019).

### **3.3. Inovando em tempos de crise**

Vale ressaltar, que a crise provoca oscilações e mudanças inesperadas no mercado como um todo, no entanto é necessário que o microempreendedor esteja atento a essas mudanças no sentido de desenvolver estratégias para superar os efeitos da crise sobre o empreendimento (ALMEIDA, CRUZ, 2019).

A capacidade de inovar exige que o profissional saia da sua zona de conforto, aproveite os interesses do público e crie novas tendências ou soluções que sejam

capazes de mudar a vida dos clientes completamente. Na prática, os profissionais que desejam se diferenciar e, atrair clientes, precisam adotar uma cultura de empreendedorismo e inovação nos negócios. Nos últimos 10 anos, temos visto diversas empresas surgindo e ganhando mercado por causa de seu maior diferencial: a capacidade de inovar. A inovação não está presente em todos os negócios e perfis profissionais, pelo contrário, é uma habilidade que precisa ser desenvolvida com capacitação, informação e muita criatividade. Entretanto, é fundamental para destacar a empresa no mercado (ODA, 2020).

Os empresários viram que para continuar vendendo em tempo de crise tiveram que investir no comércio digital, seus pontos físicos sofreram maiores impactos, dessa maneira uma forma de alcançar mais clientes durante a crise, além dos anúncios, é fundamental que sua empresa mantenha as páginas aquecidas com conteúdo de qualidades, dessa forma, quando o usuário chegar ao seu perfil social, terá informações relevantes e atualizadas (FERREIRA, 2020)

Pequenas mudanças na forma de vender ou se relacionar com o cliente podem fazer a diferença na hora de driblar prejuízos nos negócios, toda crise, como a que o país vive agora com a pandemia do coronavírus, representa uma ameaça, mas pode ser também uma oportunidade de fazer diferente e descobrir novos caminhos. E é nesses momentos que a inovação pode ser um diferencial para os pequenos negócios. Afinal, na economia moderna, a vantagem competitiva está naquelas empresas que conseguem ser mais ágeis, e não exatamente as maiores. Quando se fala em inovação, a maioria das pessoas normalmente imagina o uso de tecnologias de ponta, com robôs, nanotecnologia etc. Mas o conceito de inovação vai bem além disso, e não está restrito ao universo das grandes corporações e nem tão pouco da alta tecnologia (SEBRAE, 2020)

Ser empresário, as vezes é muito difícil, pois há diversos desafios que esse profissional enfrenta, diante disso, nos momentos mais difíceis, como por exemplo uma crise, é que devemos usar criatividade a nosso favor, devemos escolher bem em qual ramo ou atividade trabalhar, se o ramo que iremos escolher trabalhar é vantajoso ou não, se irar gerar lucros, se virão pessoas para comprar o nosso produto ou serviço, e tudo isso é importante, pois se não escolhermos um ótimo ramo para trabalhar e não ter uma ótima gestão de produtos e serviços, com certeza nós não iremos alcançar o sucesso que tanto desejamos. E que de certa forma seja as grandes ou pequenas empresas, elas estão muito preocupadas, buscando sempre adequar os

seus produtos e serviços de acordo com as exigências e necessidades dos seus clientes e consumidores, e é aí que entra a gestão de produtos e a função que ela tem para que tanto quanto a estratégia organizacional e a satisfação dos clientes venham sempre estarem alinhadas (NETO, 2020).

A inovação pode ser aplicada nas empresas por meio de ações incrementais. Ela se apresenta quando conseguimos propor soluções para problemas específicos e, nesse momento, são muitos os problemas que as empresas já estão enfrentando e vão enfrentar. Inovar pode até ser vender o mesmo produto ou serviço de sempre, mas de uma forma diferente. Com o impacto negativo do novo coronavírus na economia mundial, a inovação se torna uma saída para os pequenos negócios driblarem parte dos prejuízos com a perda dos clientes e consequente queda nas vendas e no faturamento (SEBRAE, 2020).

#### **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Com a pesquisa realizada, foram identificadas quais as necessidades e dificuldades que um novo empreendedor enfrenta para começar seu empreendimento, pois são diversas dificuldades, uma delas é a situação financeira.

Podemos verificar durante toda nossa pesquisa que muitos microempreendedores nasceram devido a sua necessidade financeira, alguns por ficarem desempregados por conta da crise atual vivida, onde fizeram uso de suas indenizações para montar seu próprio negócio, outras por estarem desempregados mesmo há bastante tempo, algumas pessoas já viviam na informalidade, alguns nem renda tinham, e encontraram através do empreendedorismo um meio de sobrevivência, com isso algumas pessoas se sobressaíram diante do mercado e conseguiram o tão sonhado lugar no mercado de trabalho, sendo seu “próprio chefe”, tendo assim sua independência, podendo controlar seu gastos financeiros, tendo sua autorealização, pois vimos que, foi um mercado que cresceu bastante.

O que diferenciou dentre outros empreendedores já existentes, foi a questão da inovação, pois muitos desses empreendedores vieram com Idéias novas, alguns já estavam no mercado há anos, e com o cenário atual devido a pandemia, muitos tiveram que se adaptar ao “novo normal”, inovar mesmo, aqueles que só vendiam pela loja física, tiveram que passar a adotar a metodologia *delivery*, passando a trabalhar através das redes sociais também, onde tiveram sucessos de vendas.

Como problema de pesquisa buscou-se identificar as dificuldades que o microempreendedor tem para se estabelecer no mercado diante da necessidade financeira? Muitos empreendedores iniciam seu empreendimento por necessidade financeira, buscam ajuda em instituições financeiras para liberação de crédito para fazer investimento no seu empreendimento. Antes de iniciarem seu próprio negócio procuram conhecer em que investir, algo que se identifiquem. Notamos que, os empreendedores iniciantes, tiveram dificuldades para conseguir financiamento, pelo processo ser muito burocrático, fazendo com que, investisse suas verbas rescisórias para montar o seu próprio negócio. O governo disponibilizou diversas medidas provisórias para ajudar os microempreendedores no pagamento da sua folha, programa um pouco frustrado, porque muitos já tinham feito a captação do capital de giro no início da pandemia, onde tiveram o pedido negado. O aumento do desemprego fez com que aumentasse o número de empreendedores. Muitos desses empreendedores encontram dificuldades na hora de abrir seu próprio negócio.

Esses novos empreendedores que surgiram pela necessidade, puderam viver o desafio de administrar uma empresa, ou seja a sua própria empresa, muitos destes novos empreendedores que surgiram, sempre tiveram o sonho de abri o próprio negócio, onde sua principal motivação é ganhar a vida, e com isso se tornar um empreendedor de sucesso. O MEI trouxe isso de maneira formal, e junto trouxe também seus benefícios, como: Auxilio maternidade; Direito a afastamento remunerado por problemas de saúde; Aposentadoria, você acaba se enquadrando a isenção no Simples Nacional e passa a ser isento de alguns tributos federais (IR, PIS, Cofins, ICMS, IPI e CSLL), dentre outros benefícios, pagando um valor “simbólico” conforme mencionado acima.

Este trabalho tem o intuito de mostrar também que, se faz cada vez mais necessário o apoio do Governo, e entidades responsáveis, junto a estes microempreendedores, podendo assim identificar quais as necessidades, que podem facilitar a vida de um futuro microempreendedor em meio à crise. O que se pretendeu com a pesquisa, foi mostrar um pouco das dificuldades e as burocracias enfrentadas diante de todo o processo inicial para se tornar um microempreendedor. É importante destacar algumas limitações do estudo, a pesquisa foi baseada em sites e bibliografias, por fim este trabalho não esgotam o assunto e deixamos em aberto para novas pesquisas.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, José Genário Costa. CRUZ, Francisco Daniel Gomes da. **Microempreendedor Individual: Os desafios de empreender em tempos de crise**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 04, Ed. 12, Vol. 01, pp. 55-66. Dezembro de 2019. ISSN: 2448-0959, Link de acesso: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/microempreendedor-individual>. Acessado em 19/11/2020

ARAÚJO, Paulo Justino; **Caracterização dos empreendimentos e perfil dos empreendedores do centro comercial de Coronel João Pessoa-RN**, 2020. Pagina 23 [https://repositorio.ufersa.edu.br/bitstream/prefix/4883/1/PauloJA\\_MONO.pdf](https://repositorio.ufersa.edu.br/bitstream/prefix/4883/1/PauloJA_MONO.pdf); Acessado no dia 17/11/2020.

BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão; **Plano de Negócios para Empreendimentos Inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008.

DE JESUS, Wyllian Kochi; DOS SANTOS, Rejane Heloise. **Empreendedorismo jovem: um estudo das características, aspirações e dificuldades dos empreendedores jovens de paranavaí, paraná**. Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 5, n. 5, p. 208-233, 2020.

DORNELAS, José; **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. 6. ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2016. Página 71

DORNELAS, José; **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios**. José Dornelas – 6. ed. – São Paulo: Empreende/Atlas, 2016. Página 47.

FERREIRA, Dani, **Como o Marketing Digital pode ajudar a manter seu negócio saudável durante a crise**, <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/como-o-marketing-digital-pode-ajudar-a-manter-seu-negocio-saudavel-durante-a-crise/>, 2020, Acessado em: 19/11/2020

FRAZÃO, Dilma. **Biografia de Abraham Maslow**, 2016. Disponível em: [https://www.ebiografia.com/abraham\\_malow/](https://www.ebiografia.com/abraham_malow/). Acessado em 24/09/2020.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo; **Métodos de pesquisa**; Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. <http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>. Acessado em 12/11/2020.

HENRIQUE Flory, TALEs Andreassi, TEIXEIRA, Marco Antonio Carvalho; **Políticas Públicas de Empreendedorismo para a População de Baixa Renda: Transformando Necessidades em Oportunidades**; <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/26301/3917.pdf?sequence=1&isAllowed=y>;., 2013, página 15; Acessado em 23/09/2020.

HENRIQUE Flory, Tales Andreassi, TEIXEIRA Marco Antonio Carvalho **Políticas Públicas de Empreendedorismo para a População de Baixa Renda: Transformando Necessidades em Oportunidades**; Ano 2013. Página 12.. <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/26301/3917.pdf?sequence=1&isAllowed=y>; Acessado em 23/09/2020.

<https://www.researchgate.net/publication/323716224> **Empreendedorismo Internacional Um Enfoque na Internacionalizacao das Empresas Exportadoras do Setor Metal Mecanico do Municipio de Nova Veneza - SC**. Acessado em 14/10/2020.

**Inovar é uma boa saída para pequenos negócios diante de crise**, Sebrae, 2020. <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/innovar-e-uma-boa-saida-para-pequenos-negocios-diante-de-crise,609a6eaecc801710VgnVCM1000004c00210aRCRD>; Acessado em: 17/11/2020



JUNIOR, Romeu; **Pesquisa E-numeros Empreendedorismo**, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014. Página 11-12

LEITE, Emanuel; **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2012

LIRA, Bruno Carneiro. **Passo a passo do trabalho científico**. Editora Vozes, 2014.

TECCHIO, Manuela. **Abertura de novas empresas volta a crescer; Veja tendências do pós-pandemia**. 2020.  
<https://www.cnnbrasil.com.br/business/2020/07/14/numero-de-novas-empresas-volta-a-crescer-veja-tendencias-do-pos-pandemia>. Acessado em 24/09/2020.

MELO, Thauany. **Micro empreendedorismo individual é fonte única de renda de pelos menos 5,4 milhões de pessoas no Brasil,2019**. Disponível em: <https://portaldodesenvolvimento.sebrae.com.br/microempreendedorismo-individual-e-fonte-unica-de-renda-de-pelo-menos-54-milhoes-de-pessoas-no-brasil/>. Acessado em 24/09/2020.

MELO, Vilma; SOARES, Bianca. **Estudo de multicasos de empreendedorismo por necessidade em patrocínio/mg**. *EnPE*, v. 6, n. 1, 2019.

NETO, Pedro Franco Noleto, **Use a sua criatividade e a sua inovação em tempo de crise**; *Administradores.com*, 2020. <https://administradores.com.br/artigos/use-a-sua-criatividade-e-a-sua-inova%C3%A7%C3%A3o-em-tempos-de-crise>; Acessado em: 17/11/2020.

ODA, Luciana Sayuri; **Empreendedorismo e inovação**: a moeda para o sucesso nos negócios; 2020, <https://blog.sebrae-sc.com.br/empreendedorismo-e-inovacao/>. Acessado em 19/11/2020.

OLIVEIRA, Ualison Rébula de; ROCHA, Henrique Martins. **Dificuldades de acesso ao crédito como entrave ao crescimento sustentável das micro e pequenas empresas**: um estudo de novas perspectivas. 2006; Página 12, [https://www.researchgate.net/publication/216711865\\_Dificuldades\\_de\\_Acesso\\_ao\\_C](https://www.researchgate.net/publication/216711865_Dificuldades_de_Acesso_ao_C)

redito como Entrave ao Crescimento Sustentavel das Micro e Pequenas Empr esas um estudo de novas perspectivas. Acessado em 24/09/2020

PERIARD, Gustavo. **A hierarquia de necessidades de Maslow** – O que é e como funciona, 2011. Disponível em: <http://www.sobreadministracao.com/a-piramide-hierarquia-de-necessidades-de-maslow/>. Acesso em 24/09/2020.

RAMOS, Gloria Juliane da Costa; ALBUQUERQUE, Willy Farias; RIBEIRO, Herica Gabriela RAMOS, G. J. C., ALBUQUERQUE, W. F., RIBEIRO, H. G. R. A., SOUZA, J. A. N. **Empreendedorismo, crescimento econômico e desemprego**: Um estudo empírico no estado do rio grande do norte, v18 n2 Maio – Agosto 2020 <http://www.raunimep.com.br/ojs/index.php/rau/article/view/1664/846>. Acessado em 14/10/2020.

REIS, Evandro Paes dos; ARMOND, Álvaro Cardoso. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESDE Brasil S. A, 2012, Página. 188. <https://books.google.com.br/books?id=7ClajAQUBmUC&pg=PA188&dq=retorno+financeiro+no+empreendedorismo+por+necessidades&hl=pt-BR&sa=X&ved=2ahUKEwj1-MeFgNvsAhVoGbkGHZQ8DSwQ6AEwBXoECAQQAq#v=onepage&q&f=false>. Acessado em 16/10/2020.

RIBEIRO, José; **Como os pequenos negócios estão sendo afetados pela pandemia de COVID-19 no Brasil?**; 2020; [https://www.ilo.org/brasilia/noticias/WCMS\\_751127/lang--pt/index.htm#a1](https://www.ilo.org/brasilia/noticias/WCMS_751127/lang--pt/index.htm#a1). Acessado em 19/11/2020.

SCHUMPETER, Joseph Alois. In **Infopédia Dicionário Porto Editora**, 2003-2020. Disponível na Internet: [https://www.infopedia.pt/\\$joseph-alois-schumpeter](https://www.infopedia.pt/$joseph-alois-schumpeter). Acessado em 24/09/2020.

SILVA, Izabella. **Avaliação da necessidade de um plano de negócios para o sucesso de um empreendimento: percepção de empresários de sucesso do sudeste de minas gerais**

[https://www.ufjf.br/engenhariadeproducao/files/2015/10/2014\\_3\\_Izabella.pdf](https://www.ufjf.br/engenhariadeproducao/files/2015/10/2014_3_Izabella.pdf);– 2014, página 18. Acessado em 09/09/2020.

SOSNOWSKI, Alice salvo. **Empreendedorismo para leigos**, Rio de Janeiro: Alta Books,2018.

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F; **Motivações para o empreendedorismo**: necessidade versus oportunidade?. Revista de Administração contemporânea, Curitiba, v. 18, n. 3, p. 311-327, mai/jun. 2014.

VASCONCELOS, Bruna Ferreira dos Santos. **Empreendedorismo nas instituições de ensino superior e a preparação dos bacharéis em direito para o mercado empreendedor no Município de Palmas-TO**. 83 f. Monografia (Graduação) - Direito, Universidade Federal do Tocantins, Palmas, 2019; página 32; <http://repositorio.uft.edu.br/handle/11612/1807>. Acessado em 03/11/2020.

**40 frases de Administração que vão ajudar você a gerir um negócio.**  
<https://www.42frases.com.br/frases-de-administracao/>. Acessado em 04/11/2020.

! FIM !