

Empreendedorismo e as dificuldades enfrentadas por micro e pequenos empreendedores: estudo de caso em uma empresa de Santos/SP

Renato Alves de Lima

Universidade Santa Cecília

E-mail: renatoalvesdelima@gmail.com

Resumo: Este estudo teve como objetivo compreender, por meio de um estudo de caso qualitativo, as principais dificuldades enfrentadas por micro e pequenos empreendedores em Santos/SP, investigando os fatores limitadores ao desenvolvimento, as estratégias de superação dos desafios e as perspectivas de crescimento e sustentabilidade dos negócios locais. Para tanto, adotou-se uma metodologia baseada em entrevista semiestruturada em profundidade com um empreendedor local, cuja trajetória foi analisada por meio de transcrição integral e análise temática rigorosa, permitindo o confronto dos dados empíricos com a literatura especializada. Os resultados evidenciaram que os empreendedores enfrentam desafios estruturais significativos, como burocracia excessiva, acesso restrito a crédito, carga tributária elevada e competição assimétrica com grandes empresas, ao mesmo tempo em que mobilizam estratégias pragmáticas de gestão financeira, adoção seletiva de tecnologias acessíveis e fortalecimento de capital social via atendimento personalizado e redes de relacionamento. Ademais, constatou-se que, apesar da resiliência demonstrada frente a crises como a pandemia de COVID-19, a sustentabilidade e expansão dos negócios dependem crucialmente de um ambiente institucional mais favorável, capaz de oferecer apoio efetivo e políticas públicas alinhadas às reais necessidades desse segmento empresarial.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Micro e pequeno empreendedor; Gestão.

Date of Submission: 11-06-2025

Date of Acceptance: 24-06-2025

I. Introdução

O empreendedorismo tem se consolidado como um dos principais motores da economia brasileira, sendo responsável por uma parcela significativa da geração de empregos e da movimentação econômica local. Em um cenário de instabilidades econômicas recorrentes, desemprego e transformações tecnológicas constantes, muitos indivíduos veem no empreendedorismo uma alternativa viável para alcançar autonomia financeira, desenvolver projetos próprios e contribuir para o desenvolvimento regional (Pereira; Lopes, 2020).

Nesse contexto, os micro e pequenos empreendedores representam uma base essencial para o crescimento econômico, especialmente em cidades de porte médio e grande como Santos/SP, onde diferentes setores produtivos coexistem e se complementam. Apesar da importância desses empreendedores para a economia no Brasil, os desafios enfrentados por eles são diversos e, muitas vezes, determinantes para o sucesso ou fracasso dos negócios (Sousa, 2024).

Entre os principais obstáculos estão o acesso restrito a linhas de crédito, a elevada carga tributária, a burocracia para formalização e regularização das atividades, a carência de capacitação em gestão, além das dificuldades de inserção e competitividade em um mercado cada vez mais exigente e saturado. Tais fatores tornam o ambiente de negócios complexo e, por vezes, desestimulante para os que iniciam ou tentam manter sua atuação empresarial, especialmente sem apoio institucional adequado (Santos; Assis, 2023).

No caso específico de micro e pequenas empresas localizadas em cidades litorâneas, outros aspectos como o custo de vida elevado, a sazonalidade econômica ligada ao turismo, a escassez de incentivos públicos e a alta rotatividade de mão de obra também impactam significativamente a sustentabilidade dos negócios. Essas adversidades exigem dos empreendedores resiliência, capacidade de adaptação e constantes estratégias de inovação para sobreviverem no mercado e garantirem sua permanência em médio e longo prazo (Sá, 2021).

Diante desse cenário, o objetivo desta pesquisa foi compreender, por meio de um estudo de caso, quais são as principais dificuldades enfrentadas por micro e pequenos empreendedores em Santos/SP, investigando os

fatores que limitam seu desenvolvimento, as estratégias utilizadas para superar os desafios e as perspectivas de crescimento e sustentabilidade dos negócios locais.

II. Materiais e métodos

O presente estudo adotou uma abordagem qualitativa, fundamentada em um estudo de caso único, com o objetivo de compreender, de forma aprofundada, as experiências, dificuldades, estratégias e perspectivas de um microempreendedor localizado em Santos/SP. A escolha do estudo de caso se justificou pela possibilidade de análise de fenômenos complexos, permitindo captar as particularidades e nuances do ambiente empresarial local, o que dificilmente seria possível por meio de métodos quantitativos ou de amostras amplas.

A pesquisa foi realizada por meio da aplicação de uma entrevista semiestruturada em profundidade, instrumento que possibilitou a obtenção de dados ricos e detalhados sobre a trajetória do empreendedor, suas práticas de gestão, desafios enfrentados e estratégias adotadas. A entrevista foi conduzida respeitando um roteiro previamente elaborado com questões abertas, organizadas em blocos temáticos que contemplavam aspectos pessoais, motivacionais, operacionais, financeiros, institucionais e prospectivos do negócio. Essa estruturação buscou garantir a abrangência dos temas relevantes, ao mesmo tempo em que proporcionou flexibilidade para que o entrevistado expressasse suas percepções e experiências de forma espontânea e aprofundada.

O processo de análise qualitativa seguiu as etapas de leitura flutuante, codificação temática e categorização, permitindo a identificação de padrões, convergências e divergências nas informações fornecidas. Além disso, foi realizada uma triangulação teórica, confrontando os dados empíricos com a literatura especializada em empreendedorismo, gestão financeira e desenvolvimento de micro e pequenas empresas. A adoção desse rigor metodológico visa garantir a confiabilidade, validade e riqueza interpretativa dos resultados, possibilitando reflexões aprofundadas e contribuições relevantes para o campo de estudo.

2.2 Caracterização da empresa

A empresa do micro e pequeno empreendedor, localizada em Santos (SP), pertence ao segmento de serviços técnicos especializados, com foco em infraestrutura, manutenção, segurança e gestão de projetos. Suas atividades principais incluem a instalação e manutenção de portas automáticas, sistemas de ar-condicionado, soluções de segurança e gerenciamento de projetos de grande escala. A empresa também oferece consultoria técnica e atendimento emergencial, operando com ampla cobertura geográfica e disponibilidade contínua.

Na área de portas automáticas, a empresa realiza tanto projetos de instalação quanto serviços de manutenção preventiva e corretiva. Os trabalhos abrangem diferentes tipos de portas, como seccionais, de enrolar, corta-fogo e de garagem. A atuação inclui desde projetos pontuais até iniciativas de grande escala, envolvendo transporte logístico e coordenação de equipes em diferentes regiões. As ações visam garantir funcionalidade, durabilidade e conformidade com normas de segurança.

A empresa também é responsável pela instalação e manutenção de sistemas de ar-condicionado em ambientes comerciais e industriais. Os serviços incluem desde a climatização de novos espaços até o reparo emergencial em sistemas comprometidos por eventos climáticos ou falhas mecânicas. Além disso, são realizadas inspeções regulares para garantir a eficiência energética e o bom funcionamento dos equipamentos ao longo do tempo.

Os serviços oferecidos pela empresa também englobam o desenvolvimento e a implementação de sistemas de segurança, com destaque para soluções de acesso e fechaduras automatizadas. Esses sistemas são projetados sob medida e frequentemente integrados a tecnologias eletrônicas e sensores. A empresa ainda lidera projetos complexos de infraestrutura e logística, oferecendo consultoria técnica para elaboração de soluções personalizadas e atendendo demandas emergenciais, inclusive fora do horário comercial e em localidades distantes.

III. Resultados e discussões

A análise da entrevista conduzida com o empreendedor revela um conjunto de aspectos relevantes para a compreensão da trajetória, práticas de gestão, desafios e perspectivas no contexto de micro e pequenas empresas no Brasil. O relato do participante, um homem de 47 anos, casado e com ensino superior incompleto em Engenharia Mecânica, demonstra uma experiência de 11 anos na atividade empreendedora, desde a fundação de sua empresa atual em 2014.

O percurso profissional do entrevistado é marcado por uma motivação intrínseca, conforme relatado: “Minha motivação para iniciar o negócio veio de uma combinação de insatisfação com o mercado de trabalho formal e o desejo de autonomia [...] a vontade de construir algo próprio e deixar um legado pessoal foi um fator determinante.” Este depoimento reflete uma motivação de caráter pessoal e emocional, corroborando com a literatura que destaca a busca por autonomia e realização pessoal como fatores frequentes entre empreendedores.

O percurso profissional do entrevistado revela um predomínio de motivação intrínseca na decisão de empreender, sustentada por insatisfação com a rigidez do mercado formal e pelo anseio por autonomia e realização

pessoal. Ao afirmar que “a vontade de construir algo próprio e deixar um legado pessoal foi um fator determinante”, o empreendedor demonstra não apenas um impulso voltado à autossuficiência econômica, mas também um desejo de autoexpressão e de contribuição duradoura à sociedade. O relato evidencia, portanto, uma orientação motivacional que privilegia a realização individual e a construção de significado por meio do trabalho, aspectos reconhecidos na literatura como essenciais à sustentação do engajamento e da resiliência no contexto empresarial.

O relato do entrevistado dialoga com os pressupostos das teorias de autodeterminação e motivação humana, que indicam que a busca por autonomia, competência e propósito é um motor central para a ação empreendedora. A insatisfação com o ambiente corporativo tradicional, frequentemente associado à falta de controle e de reconhecimento, funciona como um catalisador que impulsiona o indivíduo a buscar maior liberdade decisória e a possibilidade de imprimir seus próprios valores e visão em um empreendimento. Dessa forma, o depoimento não apenas confirma tendências amplamente observadas na literatura sobre empreendedorismo, mas também oferece um exemplo concreto de como fatores subjetivos e aspiracionais influenciam de modo decisivo o comportamento empreendedor.

Quanto ao planejamento prévio, embora tenha realizado uma pesquisa informal e estruturado estimativas financeiras, o entrevistado reconhece limitações: “Reconheço que um planejamento mais estruturado poderia ter reduzido incertezas nos primeiros anos.” Este ponto reforça a importância das ferramentas formais de planejamento estratégico, frequentemente negligenciadas em empreendimentos de pequeno porte, o que pode acarretar maior vulnerabilidade nos primeiros anos de operação.

Assim, observa-se que, embora o entrevistado tenha realizado esforços iniciais para compreender o mercado e projetar aspectos financeiros do negócio, esses procedimentos ocorreram de forma informal e sem a devida estrutura metodológica. A admissão explícita de que “um planejamento mais estruturado poderia ter reduzido incertezas nos primeiros anos” revela não apenas uma consciência retrospectiva sobre a fragilidade do início das atividades, mas também um reconhecimento da relevância do planejamento estratégico como instrumento fundamental para mitigar riscos. Essa percepção indica que a ausência de um plano de negócios formalizado resultou em exposição a incertezas operacionais e financeiras que poderiam ter sido minimizadas por meio de análises sistematizadas de mercado, definição clara de metas e avaliação de cenários.

Nesse sentido, verifica-se uma tendência comum entre microempreendedores, que, muitas vezes, priorizam a execução imediata do negócio em detrimento de um planejamento estruturado, seja por desconhecimento técnico, falta de tempo ou recursos. Essa prática, embora compreensível no contexto de pequenas empresas, tende a comprometer a capacidade de tomada de decisão estratégica, afetando diretamente a sustentabilidade nos primeiros ciclos do negócio. Assim, o relato do entrevistado sugere que, mesmo com experiência no setor, a ausência de um arcabouço formal de planejamento limitou a previsibilidade e o controle sobre variáveis críticas, como demanda, custos e margens. Logo, infere-se que o investimento em práticas mais formais e embasadas de gestão poderia ter potencializado os resultados e reduzido a exposição a riscos no período inicial da empresa.

Ainda de acordo com o gestor, os desafios iniciais destacaram-se pela necessidade de conquistar novos clientes, gestão do fluxo de caixa e adaptação ao papel de gestor. O entrevistado relata: “Precisei fazer a captação de novos clientes em um mercado competitivo. Outro desafio foi a gestão do fluxo de caixa [...] e a transição de um perfil técnico para um gestor.” A dificuldade em transitar do domínio técnico para competências gerenciais é amplamente reconhecida na literatura, exigindo do empreendedor um contínuo desenvolvimento de habilidades administrativas e de liderança.

Frente ao exposto, foi possível constatar três grandes eixos de dificuldades enfrentadas pelo empreendedor no início da atividade empresarial: a inserção em um mercado competitivo, a gestão do fluxo de caixa e a transição identitária de técnico para gestor. O relato de que “precisei fazer a captação de novos clientes em um mercado competitivo” revela a pressão enfrentada para construir uma base sólida de consumidores em um cenário marcado pela concorrência acirrada, o que demanda habilidades comerciais, estratégias de relacionamento e domínio de técnicas de negociação.

Paralelamente, a menção às dificuldades de fluxo de caixa aponta para desafios na administração das finanças operacionais, especialmente diante de prazos de pagamento dilatados e ausência de crédito acessível - um entrave recorrente entre microempreendedores, que compromete o capital de giro e a sustentabilidade a curto prazo. O terceiro ponto - “a transição de um perfil técnico para um gestor” - representa uma problemática frequentemente negligenciada, mas de profundo impacto na condução dos negócios. Muitos empreendedores iniciam suas atividades com domínio técnico do produto ou serviço ofertado, mas carecem de preparo para lidar com funções estratégicas como liderança de equipe, planejamento, tomada de decisões e gestão organizacional.

Essa dificuldade, reconhecida pela literatura como uma das barreiras mais críticas para a consolidação de pequenos negócios, exige não apenas capacitação contínua, mas também uma mudança de postura, onde o empreendedor deixa de ser apenas executor e passa a atuar como coordenador de processos e pessoas. A análise do depoimento revela, portanto, que os obstáculos iniciais não foram apenas operacionais, mas também estruturais

e de identidade profissional, exigindo do gestor um esforço adaptativo e evolutivo para garantir a perenidade do empreendimento.

Em relação à gestão financeira, observa-se um uso combinado de suporte contábil externo com ferramentas tecnológicas, pois, segundo o entrevistado: “A gestão financeira é conduzida com o apoio de um contador para questões fiscais e tributárias, enquanto eu acompanho diariamente as entradas e saídas por meio de planilhas e um sistema de gestão automatizado.” Este modelo de controle demonstra um equilíbrio entre controle interno e assessoria especializada, o que é adequado para micro e pequenas empresas que não possuem setores internos robustos de finanças.

O empreendedor adota uma abordagem híbrida na gestão financeira da empresa, em que o empreendedor combina o apoio de um contador externo para garantir a conformidade fiscal e tributária com um acompanhamento cotidiano das finanças operacionais, realizado através de planilhas e sistemas automatizados. O depoimento: “A gestão financeira é conduzida com o apoio de um contador para questões fiscais e tributárias, enquanto eu acompanho diariamente as entradas e saídas por meio de planilhas e um sistema de gestão automatizado”, sugere uma prática de gestão consciente, que busca manter o equilíbrio entre a necessidade de expertise especializada e o controle direto sobre o fluxo financeiro da empresa.

Tal configuração é especialmente relevante no contexto das micro e pequenas empresas, que geralmente não dispõem de departamentos financeiros próprios e, portanto, dependem fortemente de soluções acessíveis e flexíveis. A presença de um acompanhamento diário por parte do gestor indica um grau elevado de envolvimento e vigilância sobre a saúde financeira do negócio, o que contribui para a prevenção de problemas de liquidez e permite uma resposta mais ágil a eventuais adversidades. Por outro lado, o suporte contábil externo assegura a correta gestão tributária, evitando sanções legais. Este modelo interpretado revela uma prática adaptada à realidade dos pequenos negócios e confirma a importância do uso combinado de tecnologias e serviços especializados para suprir as lacunas estruturais típicas desse segmento empresarial.

No tocante às dificuldades financeiras, o relato obtido do empreendedor evidencia problemas recorrentes entre pequenos empreendedores: “Enfrento dificuldades com fluxo de caixa, principalmente devido a atrasos nos pagamentos de clientes [...] o acesso a crédito também é um desafio, pois as taxas de juros elevadas e a exigência de garantias dificultam a obtenção de financiamentos acessíveis.” A gestão do capital de giro e o relacionamento com instituições financeiras aparecem como aspectos críticos que exigem estratégias constantes de mitigação, como negociações com fornecedores e controle rigoroso das despesas.

As dificuldades financeiras enfrentadas pelo entrevistado refletem um cenário típico e estrutural dos micro e pequenos empreendimentos no Brasil. A afirmação de que “enfrento dificuldades com fluxo de caixa, principalmente devido a atrasos nos pagamentos de clientes [...] o acesso a crédito também é um desafio” evidencia uma vulnerabilidade financeira recorrente, caracterizada pela dependência de prazos de pagamento externos e pela limitada capacidade de obtenção de recursos financeiros em condições favoráveis. Tal situação compromete diretamente a estabilidade do capital de giro, forçando o empreendedor a adotar medidas defensivas, como renegociações com fornecedores e um controle orçamentário mais austero.

Além disso, o depoimento reforça a constatação de que, apesar da existência de linhas de crédito voltadas às pequenas empresas, as condições impostas - “taxas de juros elevadas e exigência de garantias” - tornam essas alternativas pouco viáveis ou acessíveis. Tal limitação restringe a capacidade de investimento e de crescimento sustentável do empreendimento, além de aumentar a exposição a riscos de iliquidez. A interpretação desse resultado aponta para a necessidade premente de políticas públicas mais efetivas e de instrumentos financeiros mais adequados à realidade das micro e pequenas empresas, que frequentemente operam com margens reduzidas e estruturas financeiras frágeis.

Quanto à adoção tecnológica, o entrevistado menciona: “Utilizo sistema de gestão chamado QuickBooks, assim como planilhas para controle financeiro e estoque.” Tal prática revela um uso pragmático de tecnologias acessíveis, permitindo maior controle operacional sem investimentos excessivos. Esta abordagem está em consonância com o perfil típico de micro e pequenas empresas, que tendem a optar por soluções tecnológicas de fácil implementação e baixo custo.

Ao relatar que “utilizo sistema de gestão chamado QuickBooks, assim como planilhas para controle financeiro e estoque”, o gestor revela uma estratégia de gestão tecnológica orientada para o equilíbrio entre funcionalidade e custo-benefício. Este comportamento reflete uma característica comum entre micro e pequenos empreendedores, que, diante de recursos financeiros limitados, priorizam ferramentas de fácil implementação, manutenção acessível e aplicabilidade direta às demandas cotidianas do negócio.

A prática do gestor evidencia também um nível de maturidade gerencial, no qual a tecnologia é utilizada como um facilitador para o controle operacional, promovendo maior visibilidade sobre os fluxos financeiros e os níveis de estoque. Ao optar por uma combinação de sistemas automatizados e controles complementares via planilhas, o entrevistado consegue manter um monitoramento efetivo dos principais indicadores da empresa sem onerar desnecessariamente o orçamento com soluções corporativas complexas e dispendiosas. Este dado sugere

que o uso estratégico de tecnologias apropriadas às necessidades e à capacidade de absorção tecnológica da empresa constitui um fator-chave para a eficiência operacional e a sustentabilidade de pequenos negócios.

A captação e fidelização de clientes baseiam-se fortemente em relacionamentos pessoais e estratégias de atendimento: “A captação de clientes ocorre principalmente por indicações e networking local [...] investido em atendimento personalizado, oferecendo suporte técnico ágil e condições de pagamento flexíveis.” Este enfoque destaca a centralidade do capital social e da reputação no ecossistema das pequenas empresas, aspecto que a literatura reconhece como diferenciador competitivo em mercados locais.

A estratégia de captação e fidelização de clientes adotada pelo entrevistado está fortemente ancorada em relações interpessoais e no capital social acumulado ao longo de sua trajetória profissional. Ao afirmar que “a captação de clientes ocorre principalmente por indicações e networking local”, o empreendedor evidencia uma prática típica de micro e pequenos negócios, nos quais a confiança, a reputação e os laços sociais desempenham papel fundamental na formação da carteira de clientes. Esta ênfase na construção de vínculos de proximidade permite reduzir os custos de aquisição de novos consumidores e ampliar o grau de fidelização, fatores decisivos para a sustentabilidade de negócios de menor porte.

O uso de estratégias de atendimento personalizado - “oferecendo suporte técnico ágil e condições de pagamento flexíveis” - aponta para uma atuação focada na diferenciação qualitativa, em contraste com a competição por preço frequentemente exercida por grandes empresas. Esta abordagem reforça a ideia de que, em mercados locais, a percepção de valor é diretamente influenciada pela experiência de atendimento, pela disponibilidade do serviço e pela capacidade de resposta do empreendedor às necessidades específicas de seus clientes.

Em relação às dificuldades cotidianas, o empreendedor é categórico ao apontar: “Aumento dos custos operacionais, concorrência com grandes empresas e dificuldade em atrair e reter talentos qualificados.” Estes elementos refletem a complexidade do ambiente de negócios brasileiro e evidenciam as restrições estruturais que limitam o crescimento sustentável desses empreendimentos. O impacto da pandemia de COVID-19 foi profundo: “A pandemia impactou significativamente o negócio, com queda de 40% no faturamento em 2020 [...] renegociei contratos com fornecedores e reduzi custos fixos.”

As dificuldades enfrentadas cotidianamente pelo empreendedor, conforme descritas em seu relato, evidenciam não apenas os desafios operacionais que permeiam a gestão de pequenos negócios, mas também as profundas limitações sistêmicas impostas pelo ambiente econômico brasileiro. O aumento dos custos operacionais, aliado à concorrência com grandes corporações e à escassez de mão de obra qualificada, compõem um quadro estrutural de fragilidade, no qual o pequeno empreendedor é frequentemente compelido a operar à margem da estabilidade. Essas dificuldades são sintomáticas de um sistema que, embora propague o empreendedorismo como solução para o desemprego e o desenvolvimento local, pouco oferece em termos de suporte efetivo, especialmente no que se refere à qualificação de recursos humanos e à regulação tributária proporcional à realidade das microempresas.

A fala do entrevistado, ao mencionar os impactos da pandemia de COVID-19 - “queda de 40% no faturamento em 2020” -, representa um corte abrupto nas já estreitas margens operacionais do negócio, que foram severamente pressionadas por uma conjuntura global adversa. O relato indica que a resiliência empresarial, neste contexto, dependeu de medidas imediatas de contenção, como renegociações contratuais e cortes de custos fixos, revelando um empreendedor que precisou assumir posturas defensivas diante de uma crise sistêmica. Tais medidas, embora eficazes no curto prazo, não são sustentáveis sem um ambiente institucional mais favorável, o que reforça a ideia de que a sobrevivência de pequenos empreendimentos depende menos de mérito individual e mais de condições estruturais que garantam estabilidade e previsibilidade.

Do ponto de vista analítico, essas adversidades não devem ser lidas apenas como variáveis conjunturais, mas sim como expressões de uma lógica econômica que marginaliza os pequenos agentes produtivos. A escassez de crédito em condições viáveis, a alta carga tributária, a dificuldade em captar talentos e a concorrência assimétrica com grandes empresas formam um conjunto de entraves que demandam respostas articuladas entre política pública, capacitação gerencial e inovação tecnológica. A narrativa do entrevistado ilustra, portanto, não apenas a vivência particular de um empreendedor, mas a materialização de um fenômeno mais amplo de vulnerabilidade estrutural, que compromete a capacidade de crescimento sustentável e de inserção competitiva dos pequenos negócios no tecido econômico nacional.

A capacidade de resiliência e de adaptação foi determinante para a recuperação gradual da empresa, evidenciando a importância de estratégias flexíveis e de controle de custos em contextos de crise. As estratégias para enfrentamento de crises são pautadas em ações práticas: “Priorizo a redução de custos não essenciais, renegocio prazos com fornecedores e foco na retenção de clientes-chave.” Esta abordagem pragmática reforça o papel da gestão adaptativa e da manutenção de uma base sólida de clientes para a sobrevivência empresarial em cenários adversos.

No que se refere ao apoio institucional, o empreendedor demonstra uma visão crítica: “Já participei de consultorias gratuitas do Sebrae [...] o apoio de bancos públicos foi limitado devido à burocracia e altas taxas.”

Apesar de reconhecer os benefícios de programas de capacitação, o relato ressalta as barreiras estruturais no acesso a políticas públicas de apoio financeiro, uma crítica amplamente documentada na literatura especializada. A capacitação profissional é percebida como essencial, ainda que limitada por restrições de tempo: “Participei de workshops do Sebrae [...] embora a falta de tempo limite a participação regular.” Este aspecto sugere a necessidade de programas de capacitação mais flexíveis, adaptados à rotina intensa dos pequenos empreendedores.

O depoimento do empreendedor revela uma postura crítica e reflexiva quanto ao papel das instituições de apoio ao microempreendedorismo, particularmente no que tange aos serviços prestados por órgãos públicos e entidades de fomento. Ao destacar que “já participei de consultorias gratuitas do Sebrae [...] o apoio de bancos públicos foi limitado devido à burocracia e altas taxas”, o entrevistado evidencia uma dualidade: reconhece a relevância das iniciativas de capacitação e orientação técnica oferecidas por entidades como o Sebrae, mas simultaneamente denuncia as barreiras institucionais e financeiras que dificultam o acesso a recursos essenciais para o crescimento sustentável.

Tal constatação converge com um vasto conjunto de estudos que apontam para a insuficiência dos mecanismos públicos de apoio, seja pela complexidade dos processos burocráticos, seja pelos custos elevados inerentes ao financiamento. Além disso, o reconhecimento da capacitação profissional como elemento fundamental para o desenvolvimento gerencial é acompanhado pela constatação da dificuldade prática em conciliar essa necessidade com as demandas diárias do negócio. A afirmação de que “a falta de tempo limite a participação regular” evidencia um dilema comum entre micro e pequenos empresários, cuja rotina intensa e multifacetada reduz o espaço para o investimento em formação contínua. Esta realidade destaca a urgência de repensar as modalidades e formatos dos programas de capacitação, tornando-os mais flexíveis e adequados às especificidades do público-alvo, garantindo assim maior efetividade e alcance.

Sobre a suficiência do apoio governamental, o entrevistado é taxativo: “Não, o apoio governamental é insuficiente.” A crítica se estende à burocracia, aos custos financeiros e à falta de incentivos efetivos para inovação e capacitação, reforçando o clamor por políticas públicas mais eficazes e alinhadas às reais demandas dos empreendedores.

O posicionamento do entrevistado acerca da insuficiência do apoio governamental revela uma percepção crítica e fundamentada sobre as lacunas estruturais enfrentadas pelos micro e pequenos empreendedores no Brasil. Ao afirmar categoricamente que “não, o apoio governamental é insuficiente”, o gestor sintetiza uma frustração compartilhada por diversos atores do setor, que apontam para a complexidade burocrática, os elevados custos financeiros e a carência de incentivos efetivos como barreiras significativas ao desenvolvimento e à sustentabilidade dos negócios. Tal percepção está em consonância com a extensa literatura que critica a desconexão entre as políticas públicas vigentes e as necessidades concretas dos pequenos empreendedores, evidenciando um descompasso entre a oferta de programas governamentais e sua aplicabilidade prática.

Ademais, o depoimento ressalta a urgência de reformas que visem não apenas a simplificação dos processos administrativos, mas também a criação de mecanismos de fomento à inovação e à capacitação empresarial, áreas frequentemente negligenciadas na agenda pública. A ausência de estímulos adequados para a modernização e o aprimoramento gerencial limita a competitividade dos pequenos negócios em um mercado cada vez mais dinâmico e exigente. Portanto, o relato do entrevistado não apenas destaca as dificuldades enfrentadas no acesso ao suporte estatal, mas também reforça a necessidade premente de políticas públicas mais articuladas, flexíveis e alinhadas às realidades locais, capazes de promover um ambiente propício ao empreendedorismo sustentável e ao crescimento inclusivo.

Em relação aos planos futuros, o entrevistado demonstra uma visão estratégica: “Pretendo expandir a operação, investindo em novas tecnologias [...] no longo prazo, penso em abrir filiais.” Esta perspectiva revela um perfil empreendedor dinâmico e orientado para o crescimento, destacando a importância de planejamento e inovação contínua. A visão do que é essencial para o fortalecimento dos micro e pequenos empreendimentos é abrangente: “Redução da carga tributária, acesso a crédito com juros baixos, programas de capacitação acessíveis e incentivos à inovação.” Esta resposta reflete um diagnóstico coerente dos principais entraves ao desenvolvimento sustentável das MPEs no Brasil.

Por fim, o conselho aos novos empreendedores sintetiza o aprendizado do entrevistado: “Pesquise o mercado, conheça bem seus clientes e planeje as finanças com cuidado. [...] Empreender exige paciência e resiliência, mas a autonomia e o impacto de construir algo próprio valem o esforço.” Este depoimento encapsula os elementos centrais da jornada empreendedora e oferece insights valiosos para novos atores no ecossistema empresarial.

IV. Conclusão

A partir da realização do estudo de caso com um microempreendedor de Santos/SP, foi possível compreender de maneira detalhada as múltiplas dimensões que compõem a trajetória dos micro e pequenos empresários na região, especialmente no que tange às dificuldades enfrentadas, estratégias adotadas e perspectivas de crescimento. O objetivo inicial de investigar os fatores limitadores ao desenvolvimento desses

empreendimentos foi plenamente atendido, revelando um conjunto de entraves estruturais e conjunturais que impactam diretamente a sustentabilidade dos negócios locais. Entre esses fatores, destacam-se a elevada burocracia, as dificuldades no acesso a crédito com condições adequadas, a alta carga tributária, a escassez de mão de obra qualificada e a competitividade acirrada, sobretudo diante da presença de grandes empresas que dominam o mercado regional.

Adicionalmente, o estudo evidenciou as estratégias práticas adotadas pelos empreendedores para mitigar tais desafios, entre elas, a utilização combinada de tecnologias acessíveis para gestão financeira e operacional, o investimento em atendimento personalizado como diferencial competitivo e o estabelecimento de redes locais de relacionamento e indicação para captação e fidelização de clientes. A resiliência e a capacidade de adaptação foram também aspectos fundamentais identificados, sobretudo na resposta às crises, como foi o caso da pandemia de COVID-19, período no qual medidas como renegociação de contratos e redução de custos fixos foram essenciais para a manutenção do negócio. Ainda assim, ficou claro que tais estratégias, apesar de eficazes, não substituem a necessidade de um ambiente institucional mais favorável, com políticas públicas ajustadas às demandas específicas das micro e pequenas empresas.

Por fim, as perspectivas de crescimento, embora permeadas por desafios significativos, demonstram um empreendedorismo pautado na busca por inovação, profissionalização e expansão. A intenção do entrevistado em investir em tecnologia, delegar funções gerenciais e ampliar a operação por meio da abertura de filiais indica um horizonte de desenvolvimento que depende, contudo, da superação das barreiras estruturais previamente identificadas. Este estudo, portanto, oferece uma contribuição relevante para a compreensão das dinâmicas locais do empreendedorismo em Santos/SP, reforçando a importância de ações integradas que envolvam capacitação contínua, simplificação burocrática, acesso facilitado a crédito e incentivos à inovação para fortalecer o ecossistema de micro e pequenos negócios e garantir sua sustentabilidade e crescimento no longo prazo.

Referências

- [1]. PEREIRA, Clissie Eduarda Pinto; LOPES, Paloma de Lavor. PLANO DE NEGÓCIOS. **Episteme Transversalis**, [S.l.], v. 11, n. 1, maio 2020.
- [2]. SÁ, T. G. X. Gerenciamento Financeiro de Contas a Pagar nas Empresas de Micro e Pequeno Porte. **Revista ID on line, Revista de Psicologia**, v. 15, n. 56, 2021.
- [3]. SANTOS, Lara Sacramento dos; ASSIS, Pablo Roberto de. A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIO: UM ESTUDO DE CASO DA PAPELARIA CÉU AZUL EM ITACARÉ – BAHIA. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, [S. l.], v. 9, n. 10, p. 3168–3184, 2023.
- [4]. SOUSA, Y. E. L. UTILIZAÇÃO DA CONSULTORIA EMPRESARIAL COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA DA GESTÃO FINANCEIRA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS UM ESTUDO DE CASO NO PERÍODO PÓS-PANDEMIA NA CIDADE DE CRATO – CE. **Revista de Extensão da Urca**, 2024.