

Empreendedorismo E A Importância Do Plano De Negócios Para Micro E Pequenos Empreendedores

Augusta Da Rocha Loures Ferraz
Universidade Federal Do Piauí

Adriana Doroteu Dantas
Universidade Federal Do Amazonas

Rodolfo Martins Dos Santos
UFPB Universidade Federal Da Paraíba

Johny Henrique Magalhães Casado
Universidade Estadual De Maringá

Airton Pereira Da Silva Leão
Universidade Federal Do Maranhão - UFMA

Adelcio Machado Dos Santos
Uniarp

Gilson Gabriel De Paula Junior
Universidade De Rio Verde

Leandro Pottes
Universidade Paulista - UNIP

Adilson De Souza De Deus
IFSP

Carlos Antonio Furtado Dutra
Centro Universitário Santa Terezinha - CEST

Alberto Bruno De Oliveira Viana
Universidade Federal De Minas Gerais - UFMG

Gilson José Da Silva
Fatec - Faculdade De Tecnologia

Francisco Roldineli Varela Marques
Universidade Federal Rural Do Semi-Árido

Simone Aparecida Simões Rocha
UFOP - Universidade Federal De Ouro Preto

Resumo:

A pesquisa teve como objetivo analisar a importância do plano de negócios para micro e pequenos empreendedores, configurando-se como uma investigação exploratória com uma abordagem qualitativa. A coleta

de dados foi realizada por meio de entrevistas aprofundadas com 23 micro e pequenos empreendedores, utilizando um roteiro de perguntas abertas que permitiu uma rica exploração das experiências e percepções dos participantes. Os resultados revelaram que o plano de negócios é visto como uma ferramenta essencial para a compreensão do mercado, a definição de estratégias e a busca por financiamento, embora muitos empreendedores enfrentem desafios na sua elaboração devido à falta de tempo e conhecimento. A análise indicou que um plano dinâmico, frequentemente revisado, contribui para a eficiência operacional e proporciona segurança nas tomadas de decisão. A pesquisa concluiu que, apesar das dificuldades, a maioria dos empreendedores reconhece a relevância do plano de negócios, que deve ser encarado como uma prática contínua e não apenas como um documento formal. A valorização do planejamento estratégico e o acesso a capacitações adequadas são fundamentais para fortalecer a atuação desses empreendedores em um mercado competitivo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Plano de Negócios; Micro e pequeno empreendedor.

Date of Submission: 01-10-2024

Date of Acceptance: 10-10-2024

I. Introdução

O empreendedorismo é um fenômeno de grande relevância no contexto econômico contemporâneo, caracterizando-se pela capacidade de identificar oportunidades e transformar ideias em negócios viáveis. Trata-se de um processo que envolve não apenas a criação de novas empresas, mas também a inovação e a busca por soluções que atendam às demandas do mercado. Com o advento da tecnologia e a globalização, o empreendedorismo tornou-se acessível a um número cada vez maior de indivíduos, que buscam a autonomia financeira e a realização pessoal através da criação de seus próprios negócios. Essa prática, ao mesmo tempo, contribui para o desenvolvimento econômico, gerando empregos e fomentando a competitividade (Melo, 2024).

Um dos elementos cruciais para o sucesso de qualquer empreendimento é o plano de negócios. Este documento serve como um roteiro que delinea as estratégias e os objetivos do negócio, fornecendo uma visão clara sobre como a empresa pretende operar e crescer. Um plano de negócios bem estruturado não apenas ajuda a organizar ideias e definir metas, mas também é fundamental para atrair investidores e parceiros. Nele, são abordados aspectos como o público-alvo, a análise de mercado, a proposta de valor, a estrutura organizacional e os planos financeiros, tornando-se uma ferramenta indispensável para a gestão eficaz de um empreendimento (Oliveira et al., 2018).

A ênfase no plano de negócios não se limita ao seu papel como um guia para a implementação das operações diárias. Ele também serve como um instrumento de avaliação, permitindo que os empreendedores monitorem o progresso e façam ajustes conforme necessário. Ao estabelecer indicadores de desempenho, o plano possibilita uma gestão mais informada, reduzindo riscos e aumentando as chances de sucesso. Além disso, ele auxilia na identificação de potenciais desafios e na formulação de estratégias para superá-los, promovendo uma visão proativa na gestão do negócio (Roratto; Dias; Alves, 2017).

No contexto das micro e pequenas empresas, a importância do plano de negócios ganha ainda mais destaque. Esses empreendimentos, que compõem uma parcela significativa da economia global, enfrentam desafios únicos, como a limitação de recursos e a intensa concorrência. Um plano de negócios bem elaborado pode ajudar esses empreendedores a estruturar suas operações de maneira eficiente, a priorizar investimentos e a direcionar esforços para o que realmente importa. A clareza proporcionada por um planejamento sólido permite que pequenas empresas se posicionem melhor no mercado e aumentem sua sustentabilidade a longo prazo (Sá, 2021).

Além disso, o plano de negócios é fundamental para que micro e pequenos empreendedores consigam acessar linhas de crédito e apoio financeiro. Instituições financeiras geralmente exigem um plano de negócios detalhado como parte do processo de avaliação de crédito, pois este documento fornece evidências da viabilidade e da responsabilidade do empreendimento. Portanto, a elaboração de um plano de negócios não é apenas uma prática recomendada, mas uma necessidade estratégica para garantir o crescimento e a perenidade dos pequenos negócios em um mercado cada vez mais competitivo e dinâmico (Roratto; Dias; Alves, 2017).

Frente ao exposto, o objetivo desta pesquisa foi analisar a importância do plano de negócios para micro e pequenos empreendedores.

II. Materiais E Métodos

A pesquisa foi realizada com o objetivo de investigar a importância do plano de negócios para micro e pequenos empreendedores, configurando-se como uma pesquisa exploratória. A escolha por uma pesquisa exploratória possibilitou uma maior flexibilidade na coleta e análise dos dados, favorecendo a descoberta de novas nuances relacionadas ao tema.

A abordagem adotada foi qualitativa, o que se mostrou eficaz para captar as complexidades e as particularidades das experiências vividas pelos participantes. Essa metodologia permite um entendimento mais

rico e detalhado das opiniões e percepções dos empreendedores, revelando a forma como eles compreendem a importância do plano de negócios na gestão de seus empreendimentos.

A coleta de dados foi realizada com uma amostra composta por 23 micro e pequenos empreendedores, selecionados por conveniência, o que garantiu a acessibilidade e a diversidade nas experiências relatadas. Para a coleta de dados, foram realizadas entrevistas aprofundadas, que permitiram um diálogo significativo entre o pesquisador e os participantes.

Um roteiro de entrevista foi elaborado com perguntas abertas, facilitando a exploração de temas relevantes e incentivando os empreendedores a compartilhar suas vivências de maneira detalhada. Essa abordagem possibilitou uma coleta de dados rica em contextos e narrativas pessoais, permitindo que os participantes expressassem suas opiniões sobre a elaboração e a utilização de planos de negócios em suas práticas diárias.

A análise dos dados foi realizada por meio da técnica da análise de conteúdo, que se mostrou adequada para interpretar as informações coletadas. Essa técnica permite identificar padrões, categorias e temas emergentes nas narrativas dos empreendedores, contribuindo para uma compreensão mais aprofundada dos significados subjacentes às suas falas.

Ao classificar e interpretar as respostas, foi possível extrair insights sobre a relevância do plano de negócios, os desafios enfrentados na sua elaboração e as práticas mais comuns entre os participantes. Assim, a análise de conteúdo não apenas sistematizou os dados, mas também ofereceu uma visão abrangente sobre a importância do planejamento estratégico para a sustentabilidade e o sucesso dos micro e pequenos empreendimentos.

III. Resultados E Discussões

Os resultados da pesquisa revelaram percepções significativas entre os micro e pequenos empreendedores sobre a importância do plano de negócios. De acordo com o respondente E5, “elaborar um plano de negócios foi crucial para que eu entendesse o mercado e definisse meu público-alvo”. Essa afirmação ressalta como o plano atua como uma ferramenta fundamental para a análise de mercado, permitindo que os empreendedores compreendam melhor o contexto em que estão inseridos.

O respondente E9 complementou essa ideia ao dizer: “O plano de negócios me ajudou a visualizar todas as etapas do meu empreendimento, desde a produção até a venda”. Essa visão holística proporcionada pelo planejamento é essencial, pois ajuda os empreendedores a mapear não apenas a produção, mas também as estratégias de comercialização, garantindo uma abordagem integrada e eficiente.

Outra dimensão importante destacada por vários empreendedores foi a capacidade do plano de negócios em facilitar a busca por financiamento. O entrevistado E12 afirmou: “Sem um plano de negócios bem estruturado, seria impossível conseguir o crédito que eu precisava para iniciar minha empresa”. Essa experiência revela a dependência que muitos empreendedores têm em relação a um planejamento sólido, que oferece segurança e confiança aos investidores e instituições financeiras.

No entanto, nem todos os relatos foram positivos. O empreendedor E3 mencionou um desafio comum: “A elaboração do plano de negócios é um processo demorado e, às vezes, sinto que não tenho tempo para isso”. Essa afirmação ilustra a dificuldade que muitos pequenos empreendedores enfrentam ao tentar conciliar as demandas do dia a dia com a necessidade de um planejamento adequado, refletindo a pressão que frequentemente sentem para operar de forma imediata.

A análise de como os empreendedores utilizam seus planos de negócios ao longo do tempo foi igualmente reveladora. O entrevistado E7 comentou: “O meu plano de negócios não é um documento fixo; eu o reviso sempre que algo muda no mercado”. Essa flexibilidade enfatiza a importância de um plano dinâmico que possa ser ajustado conforme novas informações e contextos surgem, promovendo uma gestão mais adaptativa.

Em relação à implementação do plano, E10 destacou: “Depois que comecei a seguir meu plano de negócios, percebi um aumento na eficiência das operações”. Essa afirmação indica que a estrutura proporcionada pelo planejamento não apenas ajuda na definição de estratégias, mas também melhora a execução das atividades diárias, resultando em operações mais eficazes.

Ademais, a perspectiva dos empreendedores sobre o impacto do plano de negócios em sua confiança também foi significativa. O respondente E8 disse: “Ter um plano me deu mais segurança para tomar decisões. Eu sei onde quero chegar e como posso chegar lá”. Essa sensação de segurança é um benefício crucial, pois permite que os empreendedores se sintam mais capacitados para enfrentar incertezas e riscos inerentes ao ambiente de negócios. Entretanto, a pesquisa também evidenciou uma lacuna na formação e no acesso à informação sobre como elaborar um plano de negócios eficaz. O empreendedor E1 declarou: “Eu não sabia por onde começar e acabei fazendo o meu plano de forma muito superficial”. Isso sugere que a falta de conhecimento e orientação pode levar à elaboração de planos menos eficazes, comprometendo o sucesso do empreendimento.

Outro aspecto relevante abordado foi a questão do suporte e do mentoring. O respondente E4 comentou: “Participei de um workshop sobre elaboração de planos de negócios, e isso fez toda a diferença na minha

abordagem”. Essa experiência revela a importância de iniciativas educacionais que ofereçam aos empreendedores as ferramentas e conhecimentos necessários para desenvolver planos de negócios robustos.

Além disso, a interação entre os empreendedores e seus planos de negócios pode ser vista como um ciclo de aprendizado contínuo. O entrevistado E6 afirmou: “Com o tempo, fui percebendo que o plano de negócios me ajudava não só a planejar, mas a refletir sobre minhas ações passadas”. Essa capacidade de reflexão é fundamental para o crescimento e a adaptação das empresas, permitindo que os empreendedores aprendam com suas experiências e ajustem suas estratégias.

Por fim, a pesquisa conclui que, apesar dos desafios enfrentados na elaboração e implementação de planos de negócios, a grande maioria dos micro e pequenos empreendedores reconhece sua importância crucial. Os relatos enfatizam que um plano de negócios bem estruturado não apenas serve como um guia para a operação do empreendimento, mas também como uma ferramenta de autoconhecimento e de adaptação ao mercado.

Esses resultados demonstram que o plano de negócios deve ser visto não apenas como um documento formal, mas como uma prática contínua que pode impulsionar o sucesso dos micro e pequenos empreendimentos. A valorização do planejamento estratégico, a busca por capacitação e o acesso a recursos adequados são aspectos que devem ser priorizados para fortalecer a atuação desses empreendedores em um mercado cada vez mais desafiador.

IV. Conclusão

A pesquisa realizada destacou a importância fundamental do plano de negócios para micro e pequenos empreendedores, evidenciando sua relevância tanto na fase inicial de criação de um empreendimento quanto ao longo de sua trajetória. Os relatos dos participantes demonstraram que um plano de negócios bem estruturado não apenas facilita a compreensão do mercado e a definição de estratégias, mas também serve como uma ferramenta de apoio nas tomadas de decisão e na busca por financiamento. Essa estruturação oferece uma base sólida que pode aumentar a eficiência operacional e promover um ambiente mais adaptável a mudanças e desafios.

Contudo, a pesquisa também revelou desafios significativos enfrentados por esses empreendedores, especialmente no que diz respeito à elaboração do plano de negócios. Muitos expressaram a dificuldade em conciliar as demandas diárias com a necessidade de um planejamento cuidadoso, o que pode levar à superficialidade na elaboração do documento. Essa realidade sugere que há uma lacuna na formação e no acesso a informações que poderiam ajudar os empreendedores a desenvolver planos mais robustos e eficazes.

Outro ponto relevante observado foi a necessidade de um suporte contínuo, como cursos e workshops, que capacitem os empreendedores na elaboração e na atualização de seus planos. A importância de iniciativas educacionais foi enfatizada, pois a troca de experiências e a orientação especializada podem ser determinantes para o sucesso dos micro e pequenos negócios. Isso não apenas facilita a criação de planos de negócios mais completos, mas também contribui para um ciclo de aprendizado contínuo que é vital em um ambiente de negócios dinâmico.

Além disso, os dados coletados indicaram que a prática de revisar e ajustar o plano de negócios é uma abordagem adotada por muitos empreendedores. Essa flexibilidade é crucial, pois permite que os negócios se mantenham alinhados às mudanças de mercado e às novas demandas, promovendo uma gestão proativa e informada. A disposição dos empreendedores em aprender com suas experiências também se revelou um fator chave para o crescimento e a sustentabilidade de suas empresas.

Por fim, a pesquisa conclui que a valorização do planejamento estratégico deve ser uma prioridade tanto para os empreendedores quanto para as instituições de apoio e fomento ao empreendedorismo. A integração de recursos educacionais e o suporte adequado são essenciais para fortalecer a capacidade desses empreendedores de enfrentar os desafios do mercado e garantir a perenidade de seus negócios. Assim, o plano de negócios emerge não apenas como um documento, mas como um componente vital da cultura empreendedora, impulsionando o desenvolvimento econômico e social na sociedade contemporânea.

Referências

- [1] Melo, A. F. D. O. M. A Adesão De Micro E Pequeno Empreendedores Ao Plano De Negócio: Uma Análise Com Empreendedores Do Recife. Portal De Trabalhos Acadêmicos, [S. L.], V. 15, N. 1, 2024.
- [2] Oliveira, I. Et Al. Micro E Pequenos Empreendedores E O Sebrae: Percepção Dos Empresários E Consultores Acerca Do Serviço Prestado E Especificidades Dos Negócios. Remipe - Revista De Micro E Pequenas Empresas E Empreendedorismo Da Fatec Osasco, [S. L.], V. 4, N. 1, P. 198–220, 2018.
- [3] Roratto, R.; Dias, E. D.; Alves, E. B. Mortalidade Em Micro E Pequenas Empresas: Um Estudo De Caso Na Região Central Do Rio Grande Do Sul. Revista Espacios, 2017.
- [4] 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.