



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

GUILHERME FEITOSA FERREIRA

AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR

Assis / SP

2018



**Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"**

GUILHERME FEITOSA FERREIRA

AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis - IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientando(a): Guilherme Feitosa Ferreira
Orientador(a): Marcelo Manfio

Assis / SP

2018

FICHA CATALOGRÁFICA

FERREIRA, Guilherme Feitosa

AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR / Guilherme Feitosa Ferreira.
Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2018.

35 p.

Orientador: Marcelo Manfio

Trabalho de Conclusão de Curso – Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA.

1. Empreendedorismo 2. Dificuldades

CDD: 658

Biblioteca FEMA.

AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR

GUILHERME FEITOSA FERREIRA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do Curso de Graduação em Administração, analisado pela seguinte comissão examinadora:

Orientador: Marcelo Manfio

Analisador: Jairo Da Silva

Assis/SP

2018

AGRADECIMENTOS

Gostaria de começar agradecendo primeiramente a Deus pela bênção da conclusão do meu curso superior, que mesmo com as adversidades do cotidiano nunca me desamparou e me deu cada vez mais força para continuar essa minha jornada, tão árdua, mas ao mesmo tempo tão prazerosa.

Agradeço a minha família, amigos e namorada por todo incentivo, paciência e por todo carinho que têm comigo, sempre me auxiliando e me dando forças para nunca desistir do meu sonho e assim alcançar o sucesso no empreendedorismo.

Agradeço especialmente minha mãe Maria Cleuza Feitosa por todas as orações destinadas a mim para que eu tivesse um futuro feliz e promissor, por todo jejum fez para que eu conseguisse chegar onde cheguei.

Agradeço a todos os professores por sempre me ajudarem nesses 4 anos de curso, me esclarecendo dúvidas e acreditando no meu potencial.

Agradeço ao grupo SEBRAE por todo auxílio e informações cruciais prestadas a mim e a minha família, pois foi através deles que consegui fazer com que minha microempresa fosse fonte de renda para manter minha família quando meus pais ficaram desempregados.

E por fim, agradeço ao meu orientador Marcelo Manfio, por ser um ótimo professor e um excelente amigo, sempre presente e prestativo, com um senso de humor incrível e muita paciência com seus alunos. Também gostaria de agradecer a minha banca o professor Jairo da Silva, que além de tudo foi um ótimo educador na matéria de Gestão da Produção.

Heróis de verdade são aqueles que trabalham para realizar seus projetos de vida, e não para impressionar os outros.

Roberto Shinyashiki

RESUMO

Este trabalho pretende apresentar de forma clara e objetiva as dificuldades enfrentadas por aqueles que buscam criar sua própria empresa: os empreendedores, onde para adaptar-se as demandas do mercado e os novos desafios, criam soluções e propostas inovadoras para satisfazer os clientes, além de proporcionar também o crescimento da economia do país. Por meio de um estudo de caso, será analisada a empresa Casa do Pescador, abordando as dificuldades para se manter um negócio que seja rentável.

Palavras-chave: Empreendedor, negócio, motivação.

ABSTRACT

This work intends to present in a clear and objective way the difficulties faced by those who seek to create their own company: entrepreneurs, in order to adapt to market demands and new challenges, create innovative solutions and proposals to satisfy customers, besides economic growth of the country. Through a case study, the company Casa do Pescador will be analyzed, addressing the difficulties to maintain a business that is profitable.

Keywords: Entrepreneur, business, motivation.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. CONCEITOS E DEFINIÇÕES	12
2.1 CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR	13
2.2 DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS EMPREENDEDORES	16
3. STARTUPS E EMPREENDEDORISMO	22
4. ESTUDO DE CASO	23
4.1 HISTORICO DA EMPRESA.....	23
4.2 PESQUISA.....	24
4.3 SELEÇÃO DE AMOSTRA	25
4.4 COLETA DE DADOS.....	25
5. RELATÓRIOS.....	25
5.1 RELATÓRIO DIÁRIO.....	25
5.2 RELATÓRIO MENSAL	26
5.3 RELATÓRIO ANUAL.....	26
6. MODELO DE PLANILHAS	27
6.1 MODELO DE PLANILHA USADA PARA RELATÓRIO ANUAL BRUTO 2017.....	27
6.2 MODELO DE PLANILHA USADA PARA RELATÓRIO ANUAL LIQUÍDO 2017.....	28
6.3 PLANILHA DE INVESTIMENTOS	29
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	30
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS	31
9. ANEXOS	32

LISTA DE TABELAS

QUADRO 1 Modelo de Planilha de Lucro Anual Bruto.....	27
QUADRO2 Modelo de Planilha de Lucro Anual Líquido.....	28
QUADRO 3 Modelo de Planilha de Investimentos.....	29

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO DAS QUESTÕES DA PESQUISA.....	33
---------------------------------------	-----------

1. INTRODUÇÃO

Criada pela Lei Complementar nº128, de 2008, a categoria de Microempreendedor Individual (MEI) é que abriga, como pessoa jurídica, a pessoa que trabalha por conta própria e resolve se formalizar enquanto pequeno empresário. Há uma lista de profissões que podem ser enquadradas nesse regime, como ambulantes, cabeleireiras, borracheiros, editores de jornais e revistas, mecânicos e várias outras profissões. Para ser classificado como Microempreendedor Individual, o profissional precisa faturar no máximo R\$81.000,00 por ano, não ser sócio ou titular de outra empresa, e não pode contratar mais de um funcionário. A legislação do Microempreendedor Individual entrou em vigor 01/07/2009.

No Brasil, são consideradas microempresas aquelas que registram em cada ano calendário uma receita bruta de até R\$ 360 mil. Já as empresas de pequeno porte são aquelas com receita bruta anual superior a R\$ 360 mil e até R\$ 3,6 milhões. Segundo o Sebrae Nacional, no Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPEs).

Empreendedorismo significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação atual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor. As definições para empreendedorismo são várias, mas sua essência se resume em fazer diferente, empregar os recursos disponíveis de forma criativa, assumir riscos calculados, buscar oportunidades e inovar.

Segundo o SEBRAE, as microempresas brasileiras empregam cerca de 52% de todos os 94 milhões de empregados que há no país, gerando assim por volta de 49 milhões de empregos. A maior parte de todas as empresas brasileiras é microempresa, mas ainda assim elas representam uma pequena parcela de todo o PIB nacional, com cerca de 20%. Dados do governo federal também apontam que 44,95% das micro e pequenas empresas não chegam a completar cinco anos de sobrevivência. No Brasil, o número de micro e pequenos empresários tem crescido cada vez mais. De acordo com o SEBRAE eles desempenham um papel importante na economia brasileira, gerando emprego e renda. Apesar de possuírem o espírito empreendedor e também a coragem, muitas pessoas que começam um novo negócio não se planejam e nem procuram conhecer o mercado onde vão atuar. O fato de não se planejar e obter o conhecimento necessário para iniciar as atividades de uma nova organização acarretam em um número elevado de

desaparecimento prematuro dessas microempresas. Haja, este trabalho tem como objetivo analisar as dificuldades encontradas por aqueles que desejam abrir e manter seu próprio negócio no Brasil, além de investigar, dentre estes motivos, outros mais que causam dificuldades aos microempreendedores.

2. CONCEITOS E DEFINIÇÕES

Está relacionado com resolver problemas ou situações complicadas, ou seja, criar a demanda de algo tanto por meio da criação de empresas ou produtos e serviços novos. Com isso, se agrega valor e também é possível identificar novas oportunidades de negócio e transformá-las em um negócio lucrativo.

O conceito de empreendedorismo como conhecemos hoje foi utilizado inicialmente pelo economista Joseph Schumpeter, em 1950. Segundo Schumpeter, o empreendedorismo só aconteceria através de pessoas versáteis, com habilidades técnicas para produzir e que possuam capacidade para organizar recursos financeiros, operações internas e realizar vendas.

De acordo com o SEBRAE (1994), as empresas de pequeno porte (estabelecimentos com menos de 200 empregados), têm conseguido ampliar a sua participação no total das inovações ao longo do tempo. De uma contribuição de 18,6% no período imediatamente posterior a II Grande Guerra, a participação das pequenas empresas evoluiu para 32,1% no período 1975-1983.

O empreendedorismo é essencial nas sociedades, pois é através dele que as empresas buscam a inovação, se preocupam em transformar conhecimentos em novos produtos. Existem, inclusive, cursos de nível superior com ênfase em empreendedorismo, afim formar indivíduos qualificados para inovar e modificar as organizações, melhorando assim o cenário econômico.

Ainda de acordo com o SEBRAE (1994), os empreendedores já não são vistos apenas como provedores de mercadorias desinteressantes e que são movidos unicamente por lucro a curto prazo. Ao contrário, são indivíduos que assumem riscos necessários em uma

economia em crescimento e produção. São eles os geradores de empregos, que introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico.

Conforme ainda descreve BIAGIO (2012, p.12):

O empreendedor pode ser definido como uma pessoa que executa, põe em prática e leva adiante uma ideia, com a intenção de atingir objetivos e resultados. É o indivíduo que vê oportunidades onde outras pessoas veem somente ameaças.

2.1 CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR

Podemos entender que como empreendedor aquele que inicia algo novo, uma pessoa capaz de identificar as possibilidades do meio onde está inserida, aquele que vê o que ninguém vê, enfim, aquele que realiza antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo, e parte para a ação.

Segundo FILLION (1999) o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões, já para BIAGIO (2012, p.12):

O empreendedor possui traços fortes de personalidade e bastante peculiares, sendo a pró-atividade uma de suas características mais marcantes, onde ele mostra sua capacidade de fazer as coisas antes de ser forçado pelas circunstâncias, identificando oportunidades e transformando-as em novos negócios, ou propondo soluções inovadoras.

Ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da congruência entre criatividade e imaginação.

Dentre as características principais de um empreendedor, destacam-se:

- **Iniciativa:** Colocar em prática uma ideia de negócio quando muitas pessoas tentam te convencer a não fazer pois é muito difícil. “Muitos enxergam as oportunidades, mas não conseguem colocar em prática porque não tem iniciativa”. Assumir os riscos e ter coragem de enfrentar os desafios, te tentar um novo empreendimento, de buscar, por si só, os melhores caminhos, tendo autodeterminação. O sucesso do empreendedor está na sua capacidade de conviver com os riscos que assumiu e de sobreviver a eles. Riscos fazem parte de qualquer atividade, mas é preciso saber administrá-los. Um empreendedor não é

um fracasso nos seus negócios quando tem problemas e dificuldades, mas quando sabe como superá-los.

- **Capacidade de planejamento:** Ter metas e monitorar as informações de uma empresa são atitudes necessárias para quem deseja crescer de maneira planejada. Montar um plano de negócios no começo da empreitada e depois deixar de lado não é recomendável.
- **Autoconfiança:** Confiar em suas próprias opiniões e transmitir confiança para sua equipe são comportamentos essenciais para quem almeja ter sucesso no mundo do empreendedorismo.
- **Liderança:** Mesmo um profissional tendo trabalhado durante muito tempo como subordinado é possível que ele seja o líder de sua empresa. O empreendedor que fica mais preso no operacional acaba deixando de se desenvolver. E isso acaba refletindo no negócio. Liderar é saber definir objetivos, orientar a realização de tarefas, além de combinar métodos e procedimentos práticos, incentivando as pessoas ao rumo das metas escolhidas e produzir o relacionamento equilibrado da equipe de trabalho, em torno do empreendimento. Saber liderar, representa uma das principais características de um empreendedor de sucesso.
- **Perseverança:** Desistir com facilidade não faz parte do dia-a-dia de nenhum empreendedor de sucesso. É o empreendedor que tem perseverança para continuar se destacando no mercado. O empresário deve ser capaz de fazer com que qualquer simples ideia se concretize em negócios efetivos. Assim, um empreendedor de sucesso nunca se acomoda, não se conforma com situações burocráticas e é sempre dinâmico.
- **Independência pessoal:** Esta é a qualidade daquele que procura determinar seus próprios passos, abrir seu próprio caminho, ser seu próprio patrão. É por isso que diversos empresários que obtiveram êxito, trocaram seus bons empregos pelo risco de montar seu próprio negócio. Tornaram-se independentes e não apreciam nenhum tipo de tutela ou paternalismo.

- **Comprometimento:** O empreendedor se sacrifica pessoalmente ou despende esforços extraordinários para executar uma tarefa, colaborando com os subordinados e, em certos casos, assume o lugar deles para completar uma tarefa. Para se cumprir prazos, o empreendedor não dá lugar ao cansaço, ao lazer ou aos amigos, é focado e obstinado até atingir seus objetivos.
- **Foco em metas e objetivos:** As metas pensadas pelo empreendedor devem ser claras, específicas e mensuráveis, sendo de curto ou longo prazo. Elas devem ser *SMART* (“esperto”, em inglês): **e**Specíficas, **M**ensuráveis, **A**tingíveis, **R**elevantes e **T**emporais. O entendimento de uma meta deve ficar claro para qualquer pessoa e nunca deverá apresentar duplo sentido.
- **Planejamento e controle:** Todo empreendedor que quiser ver seu negócio sempre em alta no mercado e conquistando cada vez mais espaço, deve se atentar ao planejamento e controle, pois essa característica vislumbra uma situação futura e traça os caminhos e meios para alcançá-la. Planejar inclui a divisão de tarefas maiores em subtarefas menores, estipulando prazos para a conclusão destas, a revisão sistemática e constante dos planos, levando-se em conta os resultados obtidos e a utilização dos registros para a tomada de decisão.
- **Senso de organização:** o senso de organização – capacidade de utilizar os recursos humanos, materiais e financeiros disponíveis, de forma lógica e racional – constitui uma qualidade fundamental de um empreendedor. A desorganização nunca está presente nos empreendimentos de sucesso realizados por pessoas bem-sucedidas.
- **Conhecimento do ramo empresarial:** o conhecimento do ramo empresarial pode vir da experiência prática ou de informações obtidas em publicações especializadas, em centros de ensino ou menos mediante referências de outros empresários. Quanto maior for o domínio do empreendedor sobre o ramo empresarial que se pretende explorar, maior será a sua probabilidade de êxito.

2.2 DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS EMPREENDEDORES

As pessoas que empreendem, muitas vezes se deparam com enormes desafios e dificuldades, que podem acabar com o negócio e se tornar um empecilho para o ato de empreender. Uma das primeiras dúvidas de quem quer começar o próprio negócio, como diz BIAGIO (2012, p.13), é:

No que diz respeito a ter ou não sócios. Se a pessoa desenvolveu a ideia sozinha e também se dispôs a assumir todos os riscos, é normal que ela deseje usufruir o resultado da sua ideia sozinha, mas estes resultados somente virão depois de algum tempo, na fase de maturidade do empreendimento, após uma exaustiva e dura jornada para chegar até lá.

Também há a dúvida de como investir para se começar um novo empreendimento, de onde se deve tirar o dinheiro para começar a realização do sonho de empreender. BIAGIO (2012) elenca nove raciocínios críticos relativos ao investimento:

1. Investir com as economias ou com poupança pessoal, ou ainda por indenizações pela demissão do trabalho é uma boa opção, mas precisa-se de cuidados para calcular os recursos disponíveis na hora investir em um novo negócio e também reservar uma parte para a própria subsistência enquanto ainda não obtiver renda advinda do empreendimento;
2. Investir com a receita da venda de um bem patrimonial; desde que a mesma não esteja vinculada nem compartilhada com terceiros, que possam reivindicar a posse ou direitos;
3. Investir com o próprio salário ou outra fonte de renda;
4. Investir com dinheiro recebido inesperadamente, mas também deve-se ter cuidado para não extrapolar e acabar com toda a quantia recebida, pois é preciso verificar se esse dinheiro será suficiente para o investimento;
5. Investir integralizando sozinho o capital, sem que os sócios precisem desembolsar alguma quantia, mas sim somente dar sua força de trabalho o que pode gerar a possibilidade de conflitos futuros;

6. Investir integralizando o capital com os sócios, se permite definir participações proporcionais aos montantes investidos;
7. Investir somente com sua força de trabalho ou apenas com a ideia, o que poderá acarretar em uma menor participação nos resultados da empresa;
8. Investir através de empréstimos concedidos pelos sócios. Não é uma boa opção, pois além de ficar relegado a participações mínimas nos lucros, o empreendedor ainda ficará como devedor de um resultado esperado, que pode ser alcançado ou não;
9. Investir por meio de empréstimos concedidos por parentes ou amigos, se torna uma opção ruim também, pois os mesmos precisarão sempre de informações acerca dos resultados e sobre o andamento do empreendimento, além do fato de que o empreendedor se submeterá a avaliações e julgamentos que eles certamente farão baseados em percepções pessoais e fora de seu alcance.

O SEBRAE também aponta que os empreendedores enfrentam vários desafios durante a sua trajetória, mas alguns deles são sempre uma dor constante.

Todo empreendedor, seja ele de grande ou pequeno, enfrenta uma sequência interminável de desafios em seus negócios quase que diariamente. Apesar de serem donos do seu próprio negócio, muitos empreendedores não conseguem parar e desfrutar do seu tempo. Devido a várias circunstâncias no âmbito empresarial, problemas se fazem presente, como por exemplo na gestão de pessoas ou numa crise financeira. São tantos problemas que o empreendedor acaba gastando parte considerável do seu tempo tentando resolvê-los e, por falta de foco, acaba não dedicando tempo e atenção necessários para resolver seus maiores desafios.

Dentre os maiores desafios, pode-se elencar:

Obtenção de crédito:

Quem está começando a empreender geralmente não possui um caixa alto, capaz de cobrir todos os custos do início de um negócio. Para isso, empreendedores recorrem às linhas de crédito, empréstimos e outras possibilidades oferecidas pelos bancos, mas que raramente são dadas aos iniciantes do mercado. A quantidade de exigências e o processo altamente burocrático para obter acesso às linhas de crédito são uma dificuldade normalmente encontrada pelos empreendedores que estão iniciando seu negócio e até mesmo para quem já atua no mercado.

Com juros altíssimos, os empréstimos bancários para iniciar um negócio acabam sendo mais assustadores do que os impostos cobrados pelo governo. Mesmo assim, os bancos dificultam a liberação de valores para quem está começando através de exigências altamente burocráticas, o que acaba minando o projeto. Além disso, quem deseja empreender esbarra também na falta de mão de obra qualificada e na concorrência com outras empresas.

Isso é, muitas vezes, controverso, pois, se por um lado os empreendedores que estão iniciando precisam de crédito para investir e garantir fluxo de caixa para seu negócio, por outro, quem já está mais estabilizado no mercado acaba conseguindo crédito com mais facilidade.

Concorrência feroz

Uma das dificuldades do empreendedor em se estabelecer no mercado é o fato de o ambiente ser cada vez mais competitivo. Devido a isso, conseguir um bom posicionamento, com uma boa carteira de clientes se torna uma tarefa extremamente difícil, principalmente quando os concorrentes são grandes empreendedores, já conhecidos no mercado. Agregar diferenciais ao seu produto ou serviço, buscando sempre melhorar o atendimento e o que é oferecido, trará uma certa vantagem frente à competição, ficando mais fácil reter e atrair novos clientes.

Taxas de juros e carga tributária

É muito comum encontrar empreendedores que não conseguem incentivo financeiro com taxas de juros baixas. Isso, associado às políticas de crédito, faz com que muita gente acabe desistindo de investir em um negócio próprio. Nesses casos, contar com a ajuda de um contador de confiança para entender e analisar as tendências do mercado no que diz respeito às taxas aplicadas e ao melhor momento para investir ou captar recursos é essencial.

Capacitação profissional

Algumas pessoas, quando decidem entrar no mercado empreendedor, contam apenas com a experiência que adquirem ao longo da vida e algumas técnicas de vendas para conduzir seu negócio. Mas as maiores deficiências do empreendedor em relação a conceitos de gestão e administração podem acabar comprometendo o andamento e a continuidade do negócio. Apesar de o empreendedorismo não fazer parte da grade curricular dos cursos e das escolas, pode-se sempre contar com programas da iniciativa privada e com um profissional contábil para aprender novas habilidades e obter auxílio no direcionamento das ações que contribuirão positivamente para o desenvolvimento do negócio.

Todos esses desafios são corriqueiros para qualquer pessoa que pretende se tornar um empreendedor, mas é preciso que se tenha certas habilidades e conhecimentos para que todos os problemas que vierem surgir possam ser revolidos de forma que não prejudique a empresa e a carreira do empreendedor, e também para se aprender com alguns erros cometidos. É nos momentos de crise e instabilidade, que o empreendedor deve utilizar de suas capacidades e características fortes para vencer, conservando onde estão as oportunidades a serem seguidas, e eliminando qualquer tipo de ameaça que por ventura possa destruir seu sonho e sua empresa. O planejamento adequado deve ser primordialmente colocado em prática, pois é extremamente importante traçar metas e planos com prazos específicos de realização. Deste modo, a avaliação do trabalho será mais assertiva, dando ao empreendedor a capacidade de identificar com mais facilidade quais são os pontos a serem corrigidos.

Dificuldades encontradas na Gestão Administrativa:

- Falta de um Planejamento Estratégico;
- Falta de parâmetros para atingir as metas;
- Falta de foco e direcionamento;
- Perda de clientes para a concorrência devido ao mau atendimento;
- Falta de Gestão de Estoque – Análise de Demanda e Curva ABC;
- Perda de vendas por não buscar oportunidades de parcerias;

Dificuldades encontradas na Gestão Financeira são:

- Descontrole do fluxo de caixa e Capital de Giro insuficiente;
- Descapitalização financeira, ou seja, gastar em uso próprio o capital de giro da empresa;
- Inadimplência;
- Pagar juros mais altos pela captação de recursos financeiros imediatos;
- Atrasos no pagamento colaboradores e fornecedores;
- Ausência de informações financeiras para tomadas de decisão;

Dificuldades encontradas na Gestão de Recursos Humanos são:

- Processo de seleção deficitário e falta de avaliação de perfil ideal para contratação e promoção;

- Falta de desenvolvimento da equipe;
- Falta de avaliação desempenho e Pesquisa de Clima;
- Falta de definição de responsabilidades – Descritivo de posto – Organograma;
- Falta de uma política salarial;
- Ausência de Gestão dos Sócios;
- Ausência de um Gestor com formação em Administração;

3. STARTUPS E EMPREENDEDORISMO

Para driblar os desafios e problemas ao se iniciar um novo empreendimento, muitos empreendedores apostam nos *startups*, empresas iniciantes e ainda em fase de pesquisa de mercado e que na maioria das vezes, possuem base tecnológica e uma constante busca por um modelo de negócios inovador. Para criar um *startup* de sucesso, é necessário que o modelo de negócio possa ser produzido repetidamente e em larga escala.

No empreendedorismo de *startup*, as incertezas estão constantemente presentes, pois além de exigir a criação e inovação, na maioria das vezes não é possível prever como o modelo de negócio funcionará ou mesmo se será aceito pelos consumidores.

Ao iniciar o negócio no modelo de um *startup*, o capital próprio não necessariamente será um problema. A estrutura da empresa será pequena, os funcionários serão poucos e os gastos terão que ser bem controlados, porém, há diversos meios de conseguir aporte financeiro para startups, como por exemplo, investidores.

O empreendedorismo de *startup* também é útil para quem não sabe por onde começar e ainda precisa criar e estruturar um modelo de negócio. Isso porque, esse tipo de empresa permite que uma ideia inovadora seja colocada em prática, seja analisada e, principalmente, aprimorada em diversos aspectos, para chegar à sua melhor fórmula.

Enquanto se desenvolve nas áreas de infraestrutura na economia, o Brasil tenta pular etapas com a ajuda dos startups. Segundo o site especializado na listagem e classificação de startups *Startup Ranking*, o Brasil atualmente é o 8º colocado em número de empresas, com quase 900 startups.

Essas empresas devem contribuir para a captação de investimento externo e para a evolução no perfil empreendedor do Brasil nos próximos anos.

Além da possibilidade de obter um bom aporte de capital e de aprimorar produtos ou serviços, a criação de um *startup* é perfeita para quem busca o desenvolvimento rápido de um negócio, já que o cenário ao qual essas empresas estão inseridas permitem ágeis modificações, pouco custo e um rápido ganho de lucro.

4. ESTUDO DE CASO

4.1 HISTORICO DA EMPRESA

A empresa que embasa este estudo é a Loja CASA DO PESCADOR, que trabalha no ramo de artigos de pesca, iscas e peixes frescos há um ano e oito meses ativa no mercado, localizada na cidade de Florínea/SP. Situada na Rua Cristiano Kraus nº 654, Centro, se encontra em um ótimo ponto, pois fica logo na entrada da cidade, onde se consegue um grande número de clientes e visitantes.

O fluxo maior de vendas com certeza é aos finais de semana e feriados, onde circulam pela cidade e arredores elevado número de pessoas, que em sua maioria são donos de imóveis na cidade, na qual existe o Balneário Municipal as margens do Rio Paranapanema entre outros condomínios afins.

Após pesquisas e visitas em outras duas lojas da cidade, foi identificado uma grande falta na variedade de artigos de pescaria. Foram colhidas informações sobre vários tipos de mercadorias para montar a loja e assim, imediatamente começamos a ocupar as prateleiras.

Sabemos que as propagandas de uma loja são seus grandes atrativos, além de cartões de visita, foi feito uma página numa rede social para divulgação dos produtos e promoções que são realizadas no decorrer dos meses, também foi adesivado um carro com a logomarca da empresa.

Nos últimos tempos a loja CASA DO PESCADOR passou a ser administrada pelo autor deste trabalho juntamente com seus pais. Nosso diferencial é oferecer um preço justo, mercadoria de qualidade, sem juros muito altos e visando um lucro suficiente para custear os gastos com fornecedores e contas de água e energia, separando uma renda para investimentos necessários à sua subsistência e aquisição de novos e diferenciados produtos. Para isso, são feitos relatórios diários de entrada e saída de caixa e de mercadorias, assim todos os ganhos e gastos são analisados e mostrando uma visão dos lucros ao final de cada dia, e também ao final de cada mês.

A Loja CASA DO PESCADOR é uma empresa pequena que tem se mantido firme no mercado e, também se destacando na cidade. Tendo em vista que várias outras

empresas do ramo já enfrentaram crises financeiras devido a oscilação da economia brasileira e também ao período da Piracema, onde as pescas diminuem devido a desova de várias espécies de peixes. A loja CASA DO PESCADOR sobreviveu a estas crises e tem se mostrado bastante auspiciosa. A maioria dos resultados alcançados em sua existência no mercado são positivos, isso dá-se graças à boa influência de seu proprietário, que demonstra possuir potencial inovador.

4.2 PESQUISA

Não existe um único tipo de empreendedor ou um modelo-padrão que possa ser identificado, apesar de várias pesquisas existentes sobre o tema terem como objetivo encontrar um estereótipo universal. Por isso é difícil rotulá-lo. Por outro lado, esse fato mostra que tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um. (José Carlos Assis Dornelas)

A motivação para estudar sobre o tema empreendedorismo surgiu através do grande sucesso que a loja CASA DO PESCADOR vinha fazendo, tanto em comentários e/ou indicações quanto em vendas.

Surgiu então a ideia de fazer uma pesquisa com alguns dos clientes da loja, foram selecionadas perguntas onde as pessoas que se sentissem à vontade poderiam responder sem ter seu nome divulgado.

A proposta foi propícia, pois pesquisar sobre o atendimento aos clientes e o que mais os agrada contribui para que exista sempre mais empreendedores obstinados e destemidos.

Foi realizado um breve levantamento de informações sobre a Loja CASA DO PESCADOR, com o intuito de se entender melhor o gosto dos clientes e suas opiniões a respeito da loja e do atendimento, que é de suma importância para o progresso da microempresa.

4.3 SELEÇÃO DE AMOSTRA

Como sujeitos para amostra da pesquisa foram selecionados alguns clientes da loja CASA DO PESCADOR localizada na cidade de Florínea-SP. Para saber um pouco mais sobre o que os clientes pensam sobre a loja foi realizada um levantamento de informações, via questionário, com alguns clientes ativos. Pretendeu-se através destes questionamentos colher informações acerca dos aspectos negativos e positivos da empresa. Segue em anexo o questionário que foi realizado com os clientes.

4.4 COLETA DE DADOS

A coleta de dados deste estudo foi realizada através de um questionário que foi apresentado aos clientes ativos da loja CASA DO PESCADOR, localizada na cidade de Florínea-SP.

O questionário apresentado aos clientes continha somente perguntas de múltipla escolha.

O levantamento das informações através do questionário elaborado foi efetuado do dia 01 ao dia 10 de março do ano de 2018, com os clientes ativos da loja, totalizando vinte questionários respondidos.

5. RELATÓRIOS

5.1 RELATÓRIO DIÁRIO

O relatório diário era feito por meio de anotações em uma agenda, contendo o valor inicial do caixa naquele e o valor ao final do dia, também era anotado todas as mercadorias que entravam e saíam durante o expediente.

5.2 RELATÓRIO MENSAL

O relatório mensal era feito também por meio de anotações em uma contendo todos os valores do mês em questão e a quantidade de mercadorias que entraram e saíram no decorrer daquele mês, o que auxiliava na hora de repor o estoque.

5.3 RELATÓRIO ANUAL

Diferentemente dos relatórios diário e mensal, este era feito em planilha contendo os valores de todo fim de mês, e das mercadorias que mais foram vendidas no decorrer do ano.

6. MODELO DE PLANILHAS

6.1 MODELO DE PLANILHA USADA PARA RELATÓRIO ANUAL BRUTO - 2017

PLANILHA ANUAL VALOR BRUTO		
MÊS	VALOR AO FIM DE CADA MÊS	MERCADORIAS MAIS VENDIDAS
JANEIRO	R\$5.389,00	Isca viva, vara e artigos
FEVEREIRO	R\$4.890,50	Isca viva, vara e artigos
MARÇO	R\$4.250,75	Isca viva, isca artificial, vara e artigos
ABRIL	R\$3.900,00	Isca viva, vara, artigos e peixes
MAIO	R\$3.500,00	Isca viva, vara, artigos e peixes
JUNHO	R\$2.870,25	Isca viva, isca artificial e vara
JULHO	R\$3.000,00	Isca viva, vara, isca artificial e artigos
AGOSTO	R\$3.450,00	Isca viva, vara e artigos
SETEMBRO	R\$4.125,30	Isca viva, vara e artigos
OUTUBRO	R\$3.678,45	Isca viva, isca artificial e vara
NOVEMBRO	R\$5.000,00	Isca viva, isca artificial, vara e artigos
DEZEMBRO	R\$6.157,89	Isca viva, isca artificial, vara, artigos e peixes
TOTAL		R\$50.212,14

6.2 MODELO DE PLANILHA USADA PARA RELATÓRIO ANUAL LIQUÍDO - 2017

PLANILHA ANUAL VALOR LIQUÍDO		
MÊS	VALOR AO FIM DE CADA MÊS	MERCADORIAS MAIS VENDIDAS
JANEIRO	R\$2.155,60	Isca viva, vara e artigos
FEVEREIRO	R\$1.956,20	Isca viva, vara e artigos
MARÇO	R\$1.700,30	Isca viva, isca artificial, vara e artigos
ABRIL	R\$1.560,00	Isca viva, vara, artigos e peixes
MAIO	R\$1.400,00	Isca viva, vara, artigos e peixes
JUNHO	R\$1.148,10	Isca viva, isca artificial e vara
JULHO	R\$1.200,00	Isca viva, vara, isca artificial e artigos
AGOSTO	R\$1.360,00	Isca viva, vara e artigos
SETEMBRO	R\$1.650,12	Isca viva, vara e artigos
OUTUBRO	R\$1.471,38	Isca viva, isca artificial e vara
NOVEMBRO	R\$2.000,00	Isca viva, isca artificial, vara e artigos
DEZEMBRO	R\$2.463,15	Isca viva, isca artificial, vara, artigos e peixes
TOTAL		R\$20.064,85

6.3 PLANILHA DE INVESTIMENTOS

INVESTIMENTO INICIAL		
ITEM	DISCRIMINAÇÃO	VALORES (R\$1,00)
1	INVESTIMENTO FIXO	R\$5.765,00
2	CAPITAL DE GIRO	
2.1	ESTOQUE INICIAL	R\$2.400,00
2.2	MÃO DE OBRA DIRETA	R\$3.100,00
2.3	CUSTO FIXO	R\$ 624,00
3	SOMA (2.1+2.2+2.3)	R\$6.124,00
4	DIVERSOS	
4.1	REGISTRO E REGULAMENTAÇÃO	R\$ 0,00
4.2	DIVULGAÇÃO E MARKETING	R\$ 500,00
4.3	OUTROS CUSTOS	R\$ 250,00
5	SOMA (4.1+4.2+4.3)	R\$ 750,00
6	SUBTOTAL (1+3+5)	R\$12.639,00
7	RESERVA	R\$1.500,00
8	TOTAL	R\$14.139,00
9	TAXA DE RETORNO	1 ano

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O intuito deste estudo foi conhecer um pouco mais sobre os obstáculos encontrados pelos empreendedores, sejam eles micro ou não. Foram citadas aqui algumas das principais características dos pequenos empresários, incluindo conceitos e definições sobre o tema empreendedorismo.

Este estudo foi realizado com base nas experiências do microempresário, proprietário da Loja CASA DO PESCADOR, o qual passou por situações complicadas e precisou de bastante persistência e ideias inovadoras.

Levando em consideração o pouco tempo de existência da loja e a vasta experiência e estudo acadêmico do proprietário, foi possível levantar hipóteses acerca de quais seriam os motivos pelos quais somente uma minoria sobrevivia à crise e dificuldades.

O empreendedor da loja CASA DO PESCADOR é o grande responsável pelo sucesso de sua empresa, pois é através de propagandas, bom atendimento, e persistência que sua empresa continua ativa no mercado.

O objetivo geral do estudo foi levantar informações acerca de como os pequenos empreendedores pensam e agem em relação ao empreendedorismo e aos momentos de crise, apontar seus pontos positivos e suas dificuldades.

Posteriormente foi realizada uma pesquisa, onde se constatou que o que o cliente mais leva em conta é a sua satisfação em primeiro lugar, o atendimento e a mercadoria de qualidade, a localização tampouco importa, tendo em vista que a loja CASA DO PESCADOR é um tanto quanto “fora de mão” para muitos clientes.

Conclui-se então este trabalho sugerindo que os futuros empreendedores tenham mais paciência e analisem de forma meticulosa suas escolhas antes de agirem, e que tenham total dedicação em suas pequenas empresas, sabendo que as dificuldades para mantê-las ativas no mercado brasileiro existem, porém sempre fazendo o seu melhor para que a empresa continue crescendo e inovando, pois às vezes é preciso ter disposição para investir tempo e algumas das vezes abdicar da vida pessoal pela empresa

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

SEBRAE, INOVAÇÃO TECNOLÓGICA EM EMPRESAS DE PEQUENO PORTE, Edição Biagio, Luiz Arnaldo, EMPREENDEDORISMO: Construindo seu projeto de vida, Editora Manole, 2012.

<<https://www.significados.com.br/empreendedorismo/>>. Acesso em 11/10/2017.

<<https://www.administradores.com.br/noticias/empreendedorismo/qual-e-o-conceito-de-empreendedorismo/93429/>>. Acesso em 11/10/2017.

<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-ser-empendedor,ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 11/10/2017.

<<https://exame.abril.com.br/pme/5-principais-caracteristicas-de-um-empendedor-de-sucesso/>>. Acesso em 11/10/2017.

Startup Ranking : <<https://www.startupranking.com/countries>>. Acesso em 25/02/2018.

<<https://www.terra.com.br/noticias/dino/empreendedorismo-no-brasil-avancos-e-dificuldades-fazem-o-brasileiro-emprender,ab3e144371ff58a1a1edcfd0920265d0ficzob73.html>>. Acesso em 25/02/2018.

<<https://meusuceso.com/artigos/empreendedorismo/o-que-e-e-como-funciona-o-microempreendedor-individual-176/>> Acesso em 03/03/2018.

<<https://www.portaldoempendedor.gov.br/duvidas-frequentes/o-microempreendedor-individual-mei>> Acesso em 03/03/2018.

EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO, Edição Dornelas, José Carlos Assis, Como ser Empreendedor, Inovar E Se Diferenciar Na Sua Empresa, Editora Elsevier, 2008.

ANEXO I**LOJA CASA DO PESCADOR
ARTIGOS DE PESCA E ISCAS VIVAS**

Sexo:

FEMININO

MASCULINO

Idade:_____

1- Por qual motivo você vem a esta loja?

Preço Bom Boa localização Variedade de Produtos

2- Qual item você costuma comprar com mais frequência?

Isca Viva Artigo de Pesca Bebidas

3- Na sua opinião a loja está localizada em um ponto bom?

Sim Não

4- Como ficou sabendo da existência da loja CASA DO PESCADOR?

Amigos Internet Placas

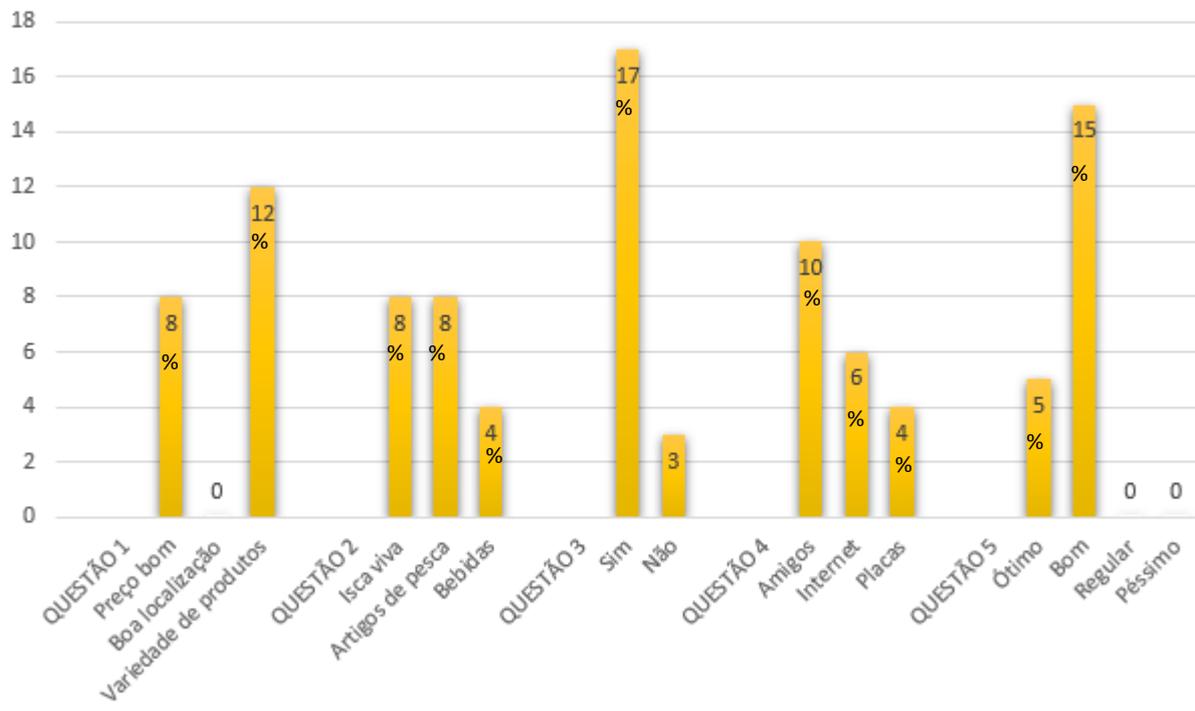
5- Como classifica nosso atendimento?

Ótimo Bom Regular Péssimo

ANEXO II

GRÁFICO

GRÁFICO DAS QUESTÕES DA PESQUISA



SEXO

Feminino = 6 Idade = 23 à 46 anos

Masculino = 14 Idade = 20 à 66 anos

ANEXO III

FOTOS



