



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS APLICADAS E HUMANAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

LIDUINA BERNARDO DE SOUZA

**OS RECEIOS DOS EMPREENDEDORES: UMA ANÁLISE DAS
DINÂMICAS EMPREENDEDORAS**

MOSSORÓ

2024

LIDUINA BERNARDO DE SOUZA

**OS RECEIOS DOS EMPREENDEDORES: UMA ANÁLISE DAS
DINÂMICAS EMPREENDEDORAS**

Monografia apresentada à Universidade Federal Rural do Semi-Árido como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof^a. Dr^a Ana Lúcia Brenner Barreto Miranda.

MOSSORÓ

2024

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

S719r SOUZA, Ilduina Bernardo .
Os receios dos empreendedores: Uma análise das
dinâmicas empreendedoras / Ilduina Bernardo
SOUZA. - 2025.
40 f. : il.

Orientadora: Ana Lucia Brenner Barreto
Miranda.

Monografia (graduação) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de Administração,
2025.

1. Empreendedorismo; . 2. Desafios
empreendedores. 3. Sustentabilidade de negócios. .
I. Miranda, Ana Lucia Brenner Barreto , orient.
II. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade
com AACR2 e os dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência
Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva
CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

LIDUINA BERNARDO DE SOUZA

OS RECEIOS DOS EMPREENDEDORES: UMA ANÁLISE DAS DINÂMICAS EMPREENDEDORAS

Monografia apresentada à Universidade Federal Rural do Semi-Árido como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof^a. Dr^a Ana Lúcia Brenner Barreto Miranda.

Aprovada em: ____ / ____ / ____.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a Ana Lúcia Brenner Barreto Miranda (UFERSA)
Presidente

Fábio Chaves Nobre, Prof. Dr. (UFERSA)
Membro Examinador

Judson da Cruz Gurgel, Prof. Dr. (UFERSA)
Membro Examinador

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos os meus professores, pelos ensinamentos ao longo do percurso acadêmico.

A minha cunhada Maria da Conceição Cavalcante.

Aos meus amigos Vitor Emanuel da Fonseca Rocha, Adina Rodrigues Araújo Rego, Luiz Carlos Nascimento Bezerra, Isabel Bruna Correa Brito e Isanelia Leite de Oliveira Vale.

A caminhada é menos árdua quando temos pessoas ao nosso lado.

RESUMO

Conforme a pesquisa promovida pela GEM, em 2023, no Brasil, mais de 93 milhões de pessoas estavam envolvidas em atividades empreendedoras. Os motivos variam entre a busca por realização pessoal e a necessidade de sobrevivência. Apesar disso, muitos empreendedores se deparam com grandes desafios no processo de gerir seus negócios. Este trabalho buscou investigar esses medos e desafios, buscando propor soluções para promover o sucesso dos negócios e a sustentabilidade do ambiente empreendedor no país. Assim, buscou-se responder ao questionamento: “Quais são os principais receios enfrentados pelos empreendedores?”, tendo como objetivo geral do trabalho analisar as principais inquietações enfrentadas por aqueles que empreendem. Para isso, o estudo, por meio de uma abordagem quantitativa, utilizou questionários aplicados a um grupo de empreendedores para coletar dados sobre seus medos e desafios. Os questionários foram distribuídos online, e os resultados foram analisados e comparados com a literatura existente sobre o tema. A pesquisa concluiu que os desafios mais significativos são a falta de capital financeiro e dificuldades de gestão, que reforçam a importância da capacitação e apoio institucional. Entretanto, o principal motivo para empreender é a busca por independência financeira, seguida pela realização de sonhos pessoais e o desejo de gerar impacto social. Por fim, os fatores mais importantes para o sucesso dos empreendedores incluem um plano de negócios bem estruturado e habilidades de gestão.

Palavras-chave: empreendedorismo; desafios empreendedores; sustentabilidade de negócios.

ABSTRACT

According to research conducted by GEM in 2023, over 93 million people in Brazil were engaged in entrepreneurial activities. The reasons for starting a business range from the pursuit of personal fulfillment to the necessity of survival. However, many entrepreneurs face significant challenges in managing their businesses. This study aimed to explore these fears and challenges, proposing solutions to foster business success and ensure the sustainability of the entrepreneurial ecosystem in the country. Thus, the research sought to answer the question: “What are the main concerns faced by entrepreneurs?” The general objective was to analyze the key apprehensions experienced by those who embark on entrepreneurial ventures. To achieve this, the study adopted a quantitative approach, using questionnaires administered to a group of entrepreneurs to collect data on their fears and challenges. These questionnaires were distributed online, and the results were analyzed and compared with existing literature on the topic. The findings revealed that the most significant challenges are the lack of financial capital and management difficulties, underscoring the importance of training and institutional support. Nevertheless, the primary motivation for entrepreneurship is the pursuit of financial independence, followed by the fulfillment of personal dreams and the desire to create social impact. Ultimately, the most crucial factors for entrepreneurial success include a well-structured business plan and strong management skills.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurial challenges; business sustainability.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	–	Você já empreendeu ou empreende?	24
Gráfico 2	–	Maiores desafios do empreendedorismo	25
Gráfico 3	–	Medos e inseguranças ao iniciar um novo negócio	26
Gráfico 4	–	Maior dificuldade na gestão de um negócio	27
Gráfico 5	–	Maior preocupação em relação ao crescimento dos negócios	27
Gráfico 6	–	Impacto das incertezas econômicas no planejamento empresarial	28
Gráfico 7	–	Como lidar com a pressão e o estresse associados ao empreendedorismo ..	30
Gráfico 8	–	Tipo de suporte mais necessário para empreendedores iniciantes	31
Gráfico 9	–	Importância de ter um mentor ou conselheiro	31
Gráfico 10	–	Principal fator de sucesso para um novo empreendedor	32
Gráfico 11	–	Objetivos de empreender	33

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
1.1	Objetivos	9
1.1.1	Objetivo Geral	9
1.1.2	Objetivos Específicos	9
1.2	Justificativa	9
2	REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1	Conceito de Empreendedorismo e sua Evolução no Brasil	11
2.2	Panoramas dos Desafios do Ambiente Empresarial Brasileiro.....	13
2.3	Receios no Empreendedorismo: Causas, Impactos e Estratégias	16
3	METODOLOGIA	21
3.1	Classificação da Pesquisa	21
3.2	Instrumento e Coleta de Dados	21
3.3	Análises dos Dados	22
4	RESULTADOS	24
4.1	Desafios enfrentados pelo empreendedorismo.....	24
4.2	Suportes para enfrentamento dos desafios	30
4.3	Principais motivos e fatores de sucesso do empreendedorismo	32
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	36
	REFERÊNCIAS	39
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO	41

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo, conforme diferentes autores, envolve a capacidade de transformar ideias em oportunidades e negócios de sucesso, requerendo inovação, dedicação e disposição para assumir riscos. Dornellas (2018) destaca que o empreendedorismo é um processo que integra pessoas e ações para criar empresas inovadoras, exigindo esforço, tempo e a tomada de decisões estratégicas. O SEBRAE (2021) complementa ao afirmar que o empreendedor identifica problemas e oportunidades, desenvolvendo soluções que beneficiam tanto o público-alvo quanto a sociedade. Drucker (1987) acrescenta que o empreendedorismo está relacionado à adaptação e resposta às mudanças, aproveitando-as como oportunidades de crescimento.

No Brasil, o empreendedorismo é uma força crescente, conforme aponta a pesquisa GEM (2023), realizada pela ANEGEPE (Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas), que aponta que mais de 93 milhões de brasileiros se envolvem em atividades empreendedoras. Esse número é expressivo e demonstra o potencial e a relevância desse setor para a economia nacional. A pesquisa revela que tanto a busca por realização pessoal quanto a necessidade de sobrevivência têm impulsionado muitos brasileiros a empreenderem. No entanto, apesar do crescimento, muitos empreendedores se deparam com grandes desafios no processo de gerir seus negócios.

Dentre os principais desafios estão a dificuldade de acesso a crédito, a incerteza econômica, a burocracia excessiva, a falta de qualificação e os medos relacionados ao fracasso. Estes receios, muitas vezes, limitam o crescimento dos negócios e levam ao fechamento precoce de muitos empreendimentos.

Este trabalho busca identificar receios enfrentados pelos empreendedores, analisar os principais suportes disponíveis para a superação desses obstáculos e verificar os motivos que levam ao empreendedorismo, assim como os fatores de sucesso associados. A pesquisa foi realizada por meio da aplicação de questionários a um grupo representativo de empreendedores, complementada pela análise dos dados à luz da literatura existente. Espera-se, com essa pesquisa, compreender como esses fatores impactam o desempenho e a sustentabilidade dos negócios, além de identificar as melhores práticas para promover um ambiente empreendedor mais adequadamente desenvolvido.

O foco central da pesquisa é verificar os principais receios que os empreendedores enfrentam e como eles têm conseguido superá-los, considerando os suportes que utilizam nesse processo. Além disso, a pesquisa busca compreender quais fatores motivam os empreendedores

a continuar suas atividades, mesmo diante desses obstáculos. Portanto, a questão que orienta este estudo é: Quais são os principais receios enfrentados pelos empreendedores, quais estratégias e suportes estão utilizando para superá-los, e o que os impulsiona a persistir no empreendedorismo apesar das dificuldades?

O trabalho é composto, inicialmente, por uma análise teórica que observará o conceito de empreendedorismo e sua evolução no Brasil, além de discutir os panoramas dos desafios do ambiente empresarial brasileiro e os receios no empreendedorismo, incluindo suas causas, impactos e estratégias. Em seguida, a metodologia da pesquisa será apresentada, detalhando os procedimentos adotados para a coleta e análise dos dados. Por fim, a análise de resultados irá envolver os desafios enfrentados pelos empreendedores, os suportes disponíveis para a superação desses desafios e os principais motivos e fatores de sucesso que sustentam o empreendedorismo no contexto brasileiro.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo Geral

Identificar os principais receios enfrentados pelos empreendedores.

1.1.2 Objetivos Específicos

- a) Identificar os desafios enfrentados pelo empreendedorismo;
- b) Analisar os principais suportes para os empreendedores superarem os desafios relacionados a empreender;
- c) Verificar os principais motivos para empreender, bem como os seus fatores de sucesso.

1.2 Justificativa

O empreendedorismo é reconhecido como uma forma de crescimento econômico e inovação, promovendo criação de empregos, desenvolvimento de novas tecnologias e no fortalecimento da competitividade de um país. No Brasil, onde milhões de pessoas se envolvem em atividades empreendedoras, o fenômeno é ainda mais proeminente, especialmente em um contexto de crise econômica e instabilidade, em que muitos indivíduos veem no empreendedorismo uma saída para o desemprego e uma oportunidade de independência

financeira. No entanto, apesar desse grande envolvimento, muitos negócios falham nos primeiros anos de operação, em grande parte devido aos medos, desafios e incertezas que os empreendedores enfrentam ao longo de suas jornadas (Pryngler, 2017).

Diante dessa perspectiva, torna-se contundente investigar as barreiras psicológicas, emocionais e financeiras que afetam o desempenho e desenvolvimento dos empreendedores brasileiros. Medos relacionados ao fracasso, à falta de recursos financeiros, à competição acirrada, às mudanças no mercado e à gestão de equipe são alguns dos fatores que inibem o crescimento dos negócios e a capacidade de inovação. Entender a raiz desses medos e o impacto que eles exercem sobre as decisões empresariais pode fornecer uma forma de auxiliar o desenvolvimento de estratégias de apoio aos empreendedores.

Dessa maneira, o estudo é justificado pela necessidade de compreender os medos que afetam os empreendedores brasileiros, especialmente em um país com grande potencial, mas que ainda enfrenta dificuldades econômicas e sociais. Além disso, ao investigar esses desafios, o trabalho busca traçar um diagnóstico acerca das barreiras enfrentadas, bem como buscar propor soluções práticas, baseadas tanto na experiência dos próprios empreendedores quanto nas recomendações da literatura. A identificação de soluções viáveis pode ajudar a criar um ambiente mais favorável ao crescimento de negócios sustentáveis, gerando um impacto proveitoso tanto para os empreendedores quanto para a economia do país.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceito de Empreendedorismo e sua Evolução no Brasil

Conforme aponta Dornellas (2018), o empreendedorismo pode ser visto como a integração de pessoas e processos que juntos transformam ideias em oportunidades, que através de uma execução adequada, resulta em negócios de sucesso. Para o autor, o empreendedorismo envolve todas as ações necessárias para criar novas empresas, contendo algo inovador. Exige dedicação, comprometimento de tempo e esforço, bem como envolve a assunção de riscos calculados e a tomada de decisões críticas, exigindo coragem mesmo diante de possíveis falhas e erros.

O empreendedorismo, segundo o SEBRAE (2021), refere-se à capacidade de um empreendedor identificar problemas, aproveitar oportunidades, criar soluções e implementar ideias que sejam relevantes tanto para seu público-alvo quanto para a sociedade em geral. Para Drucker (1987), é caracterizado por enxergar a mudança como algo natural e benéfico. De acordo com o autor, o empreendedor pode não ser o agente inicial da mudança, mas está constantemente em busca de alterações no ambiente, respondendo a elas e aproveitando-as como oportunidades para desenvolver seu negócio.

Schumpeter (2017) liga o papel do empreendedor ao desenvolvimento econômico, argumentando que o capitalismo é impulsionado por um processo inerente chamado destruição criativa. Para o autor, esse processo envolve a substituição do antigo pelo novo através do desenvolvimento de novos produtos, métodos de produção inovadores e a exploração de novos mercados, identificando o empreendedor como o agente central nesse processo de destruição criativa.

Existem três tipos de empreendedorismo: empreendimento corporativo, social e de start-up ou de negócios. Segundo Massensini (2011, p. 20-22):

[O empreendedorismo corporativo se refere ao funcionário] que promove ou inspira a inovação dentro de uma organização existente (...) O empreendedorismo social é formado pelas relações entre comunidade, governo e setor privado, através de parcerias estabelecidas, com o objetivo de promover a qualidade de vida das pessoas, gerando benefícios diretos e indiretos (...) Esse tipo de empreendedorismo surge a partir de problemas sociais que apresentam impacto nos mais diversos setores, buscando gerar soluções eficientes e eficazes (...) O empreendedorismo de start-up trabalha com empreendedores potenciais e empresas em estágio inicial. O desenvolvimento deste tipo de atividade é mobilizado através de palestras, capacitações, consultorias etc.

Conforme Dornellas (2018), o movimento empreendedor no Brasil começou a se desenvolver na década de 1990, impulsionado pela criação de organizações como o Sebrae e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex). Antes desse período, o autor salienta que o empreendedorismo e a criação de pequenas empresas eram pouco discutidos, devido às condições políticas e econômicas desfavoráveis, além da falta de informações e suporte disponíveis para os empreendedores.

Otto e Vieira (2020) destacam em sua pesquisa que, ao analisar o empreendedorismo no Brasil, é possível avaliar o impacto das políticas públicas e da legislação vigente sobre o tema. Ao longo dos últimos 35 anos, os autores apontam que o governo brasileiro tem demonstrado consistência e persistência na melhoria do ambiente de negócios para os pequenos empreendimentos, independentemente das orientações ideológicas dos diferentes governos nesse período. Essas políticas foram implementadas através de dispositivos constitucionais, leis complementares, ordinárias e decretos, refletindo o comprometimento do Estado com o fortalecimento do empreendedorismo no país.

No mesmo sentido, Silva e Silva (2019) afirmam que o empreendedorismo é um tema relativamente recente no Brasil, evidenciado pelo fato de que somente em 2003 a questão foi discutida no Encontro Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ENANPAD). Em relação às diferentes formas de empreendedorismo, os autores destacam que o estudo anual do GEM define duas categorias principais: empreendedorismo por oportunidade, que inclui aqueles que iniciaram um negócio ao identificar uma oportunidade favorável no mercado, e empreendedorismo por necessidade, que engloba aqueles que iniciaram um empreendimento devido à falta de opções de emprego e renda.

De acordo com o relatório do GEM de 2023, o Brasil conta com 90 milhões de empreendedores ou aspirantes a empreendedores. Desses, 42 milhões são adultos entre 18 e 64 anos que já possuem um negócio ou tomaram alguma iniciativa em 2023 para abrir um negócio no futuro. Os outros 48 milhões são pessoas que atualmente não têm um empreendimento, mas que desejam iniciar um nos próximos três anos.

A pesquisa também revelou uma expressiva redução na proporção de indivíduos que empreenderam por necessidade em comparação a 2022, para ambos os estágios de empreendedores. Para os novos empreendedores, essa redução já havia começado de 2021 para 2022, sugerindo uma nova tendência. No entanto, entre os empreendedores nascentes, houve um pequeno aumento de 2021 para 2022, tornando a redução observada em 2023 ainda maior (GEM, 2023).

Além disso, um novo indicador foi introduzido, composto por um conjunto de quatro afirmações que permitem respostas múltiplas, oferecendo aos entrevistados a opção de concordar com mais de uma motivação para iniciar um negócio. Uma dessas afirmações, “para ganhar a vida porque os empregos são escassos”, diminuiu de 82% em 2022 para 74% em 2023. Em contrapartida, a opção “fazer a diferença no mundo” alcançou pela primeira vez a posição mais alta no ranking, desde o início dessa série histórica (GEM, 2023).

A respeito do empreendedorismo por necessidade, afirma Dornellas (2018, p. 19):

(...) esses negócios costumam ser criados informalmente, não são planejados de forma adequada, e muitos fracassam bastante rápido, sem gerar desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios. Esse tipo de empreendedorismo é mais comum em países em desenvolvimento e também influencia na Atividade Empreendedora Total desses países. Assim, não basta o país estar bem colocado no estudo do GEM; ele precisa buscar a otimização do seu empreendedorismo de oportunidade.

Monteiro *et al.* (2022) observam que apesar das dificuldades econômicas, que o aumento na criação de novas empresas no Brasil foi facilitado pelo acesso a crédito e pela disponibilidade de capacitação para melhorar o desempenho operacional e administrativo. Essa melhoria é atribuída pelos autores à promoção da educação empreendedora, que permite aos empreendedores reconhecerem as mudanças como oportunidades, não apenas como necessidades. No entanto, apesar do grande número de empreendedores no Brasil, ainda há alguns desafios no ambiente empresarial que persistem e merecem uma análise e tratativa mais adequada.

2.2 Panoramas dos Desafios do Ambiente Empresarial Brasileiro

Pryngler (2017) destaca que, ao iniciar um empreendimento no Brasil ou em qualquer outro lugar, as chances de o negócio não prosperar são grandes, a ponto de existirem metodologias específicas para medir essa probabilidade, como a taxa de mortalidade das empresas. No entanto, a autora aponta que apesar dos desafios e das estatísticas desfavoráveis, muitos indivíduos continuam a buscar novas oportunidades e se arriscam anualmente a iniciar um negócio com o objetivo de gerar valor a partir de uma ideia.

De acordo com a pesquisa realizada por Otto e Vieira (2020), o cenário do empreendedorismo brasileiro enfrenta uma série de desafios que afetam diretamente o desenvolvimento sustentável do setor. Um dos principais obstáculos é a manutenção da

informalidade, com mais da metade dos empreendedores atuando de forma não regularizada, o que impede o acesso a benefícios e dificulta a expansão dos negócios. Além disso, a baixa inclusão de mulheres, que representam apenas 34,8% dos empreendedores, e a participação restrita de jovens até 35 anos, com apenas 26,34%, indicam que ainda há barreiras para a diversidade e renovação no empreendedorismo nacional.

Outro ponto crítico ressaltado pelos pesquisadores é a predominância de autônomos, muitos dos quais trabalham individualmente, sem gerar empregos, o que limita o potencial de impacto econômico do setor. Baixa renda é outro fator preocupante, com grande parte dos empreendedores sobrevivendo com até dois salários mínimos, o que sugere a necessidade de políticas públicas voltadas para aumentar a produtividade e competitividade dos pequenos negócios.

A dependência crescente do setor de serviços, que concentra 40,31% dos empreendimentos, também revela uma fragilidade estrutural, uma vez que a economia brasileira fica vulnerável às flutuações desse setor, em detrimento de uma diversificação maior em áreas como a indústria e a tecnologia. Além disso, o crescimento lento de novos empreendimentos indica que as dificuldades de sustentabilidade ainda persistem, enquanto há urgência de renovação nas políticas públicas voltadas ao empreendedorismo, diante do pretenso esgotamento do modelo atual (Otto e Vieira, 2020).

Por sua vez, Pryngler (2017) aponta que o avanço tecnológico e os modelos de negócios disruptivos representam grandes desafios para o empreendedorismo, especialmente em setores regulamentados, como medicina, contabilidade e advocacia. Para a autora, o surgimento de plataformas tecnológicas, inteligência artificial e marketplaces promete aumentar o acesso aos serviços e reduzir seus custos.

No entanto, esses avanços podem enfrentar resistência de entidades reguladoras, preocupadas com a preservação de mercados historicamente protegidos, e levantar questões sobre a manutenção da qualidade dos serviços e a responsabilização em caso de falhas. Além disso, a revolução tecnológica também traz preocupações em relação à privacidade, segurança da rede e impacto no emprego, exigindo uma abordagem regulatória cuidadosa e princípios claros para equilibrar inovação e proteção (Pryngler, 2017).

Outro desafio para o empreendedorismo, conforme Pryngler (2017) está na proteção da titularidade sobre inovações, tendo em vista que muitos empreendedores não registram suas marcas, patentes ou softwares, seja por falta de atenção ou porque suas inovações não se enquadram nas categorias passíveis de proteção. A autora também aponta os casos em que terceiros se apropriam de criações por meio do sistema de registro, aproveitando-se da

anterioridade para “vender” os direitos ao criador original. Esse cenário demonstra a necessidade de um equilíbrio: embora o registro possa não ser mais tão valorizado isoladamente, a falta dele pode gerar desvantagens competitivas, complicações jurídicas e vulnerabilidade frente à concorrência desleal.

Já Marcovitch e Saes (2019) identificam como desafio para o empreendedorismo a necessidade de equilibrar o crescimento econômico com a preservação do meio ambiente e a coesão social. Os autores questionam como aproveitar inovações tecnológicas sem prejudicar o mercado de trabalho e ressaltam a importância de enfrentar o individualismo, que enfraquece o senso de comunidade.

Nesse sentido, uma educação empreendedora deve formar estudantes com habilidades e atitudes inovadoras, menos como instrumento profissional e de oportunidades de negócios, com valores coletivos, de ação em prol do desenvolvimento da sociedade. Retomar as histórias de nossos empresários é buscar inspiração naqueles que, de alguma forma, estiveram também comprometidos em pensar e construir um país, tarefa mais que urgente para nossa atual geração (Marcovitch e Saes, 2019, p. 8).

Em contrapartida, é importante observar que a pandemia de COVID-19 também trouxe grandes desafios para os empreendedores brasileiros, impactando especialmente os pequenos negócios. O fechamento temporário de estabelecimentos, a queda brusca na demanda e as restrições de circulação forçaram muitos a se reinventar rapidamente para sobreviver. Além disso, a crise econômica resultante da pandemia agravou a dificuldade de acesso a crédito e expôs a vulnerabilidade dos negócios que operavam na informalidade.

De acordo com a pesquisa realizada por Castro *et al.* (2021), esse momento apresentou desafios inesperados que não foram contemplados no planejamento dos negócios, sejam eles formais ou informais. Os empreendedores enfrentam um cenário incerto, marcado por medo de contrair a doença e preocupações com a sobrevivência de seus negócios. Relataram sentimentos de desespero, insegurança, frustração, tristeza e raiva, além de aumento de problemas de saúde mental, como depressão, estresse e ansiedade. No aspecto financeiro, a pandemia causou grande recessão, levando à redução de receitas, fechamento de empresas e dificuldades em atrair clientes e manter operações.

A pandemia forçou os empreendedores a se reinventarem rapidamente, buscando soluções criativas para enfrentar os desafios impostos pela crise global. Muitos precisaram adaptar seus modelos de negócio, explorar o ambiente digital e inovar para garantir a sobrevivência em um cenário de grande incerteza. No entanto, é importante reconhecer que os

desafios do empreendedorismo brasileiro não se limitam a momentos de crise. Mesmo durante períodos de estabilidade, empreendedores continuam lidando com barreiras estruturais e econômicas que demandam estratégias de adaptação e superação contínuas. A análise cuidadosa desses desafios é essencial para desenvolver abordagens que sejam tanto benéficas quanto eficazes.

2.3 Receios no Empreendedorismo: Causas, Impactos e Estratégias

Pryngler (2017) identifica a falta de recursos financeiros como um dos maiores desafios enfrentados pelos empreendedores, especialmente os mais jovens, com idades entre 25 e 40 anos, e de classe média. Esses empreendedores costumam ter dificuldade em acessar crédito devido à falta de patrimônio e garantias. Além disso, o financiamento por meio de investimento em participações, como o capital de risco, é outra via, mas ainda enfrenta obstáculos no Brasil.

Um dos riscos mais destacados pela pesquisadora está no financiamento inicial, quando os empreendedores recorrem a familiares e amigos para levantar recursos e transformar suas ideias em protótipos. O investimento-anjo, por sua vez, é uma etapa importante para muitos empreendedores, embora traga consigo o risco de prejuízos significativos caso o negócio não prospere.

Pryngler (2017) entende o investimento-anjo como um tipo de financiamento oferecido por indivíduos ou grupos que apostam em startups, fornecendo capital essencial para que as ideias iniciais possam se transformar em protótipos e negócios viáveis. Esses investidores-anjo, geralmente empreendedores bem-sucedidos ou pessoas com conhecimento do mercado de venture capital, oferecem recursos financeiros e contribuem com sua experiência, contatos e orientação estratégica.

No Brasil, esse tipo de investimento enfrenta particularidades, como riscos legais associados à desconsideração da personalidade jurídica, o que torna o ambiente mais desafiador e leva os investidores a serem mais cautelosos. O investimento-anjo geralmente ocorre sem que o investidor tenha controle sobre a empresa, sendo mais comum a participação minoritária sem cargos executivos ou em conselhos. Além disso, os contratos que regulam esses investimentos frequentemente preveem o direito de conversão em ações ou quotas, possibilitando que o investidor tenha participação no capital da empresa em fases posteriores de crescimento (Pryngler, 2017).

Por sua vez, Oliveira e Silva (2019) destacam a dificuldade dos empreendedores em captar recursos, especialmente para negócios com foco em impacto socioambiental. Esse receio

se agrava pela falta de mensuração formal do impacto gerado, o que dificulta a atração de investimentos. Muitos empreendedores não conseguem definir indicadores claros para medir seus resultados, o que faz com que possíveis investidores tenham dificuldade em compreender a real extensão dos benefícios gerados pelo negócio. A ausência de métricas adequadas cria uma barreira para o crescimento e a captação de investimentos, já que investidores buscam clareza sobre o retorno social ou ambiental que essas empresas oferecem.

Os autores sugerem que uma solução para esse problema passa pela definição exata do modelo de negócio desde o início. Decidir se o lucro será reinvestido no crescimento da empresa, distribuído entre os sócios ou utilizado para resolver uma demanda social específica é essencial para guiar a modelagem do negócio e alinhar expectativas, tanto internas quanto de investidores. Essa orientação estratégica contribui para reduzir a incerteza e permite que os empreendedores tracem estratégias mais eficazes para superar seus desafios.

Dentre as diversas formas de gerar transformação, uma a ser destacada é a criação de novos mecanismos de financiamento para negócios sociais e fortalecimento dos mecanismos eficazes já existentes. Esse tipo de medida apresenta benefícios para ambas as partes, sociedade e Estado, fortalecendo a economia, gerando mais empregos, atacando paradigmas sociais ignorados e penetrando em regiões onde a atuação do Estado é limitada. Aproximar mais os investidores e grandes empresas dos empreendedores sociais, seja através da criação e fomento de espaços, físicos e virtuais, comuns a empreendedores sociais, grandes empresas e investidores, e proporcionar sistemas de capacitação, que deem suporte aos empreendedores, em fase de ideação ou execução, para a modelagem de seus negócios (Oliveira e Silva, 2019, p. 442).

Outrossim, Pryngler (2017) destaca a pesquisa *Doing Business*, conduzida pelo Banco Mundial, como um importante indicador das dificuldades enfrentadas pelos empreendedores no Brasil. Segundo o relatório, o país ocupa uma posição desfavorável no ranking global que avalia a facilidade de fazer negócios, refletindo um ambiente regulatório complexo e burocrático. Especificamente no quesito de abertura de empresas, o Brasil se encontra na 174ª colocação entre 189 países, evidenciando entraves que dificultam a criação e formalização de novos negócios.

A autora ressalta que o processo de iniciar uma empresa no país é burocrático e demorado, exigindo, em média, a realização de onze procedimentos e um tempo estimado de até 83 dias para que a empresa possa começar a operar. Além disso, o cenário tributário também representa um grande desafio, com as empresas gastando aproximadamente 2.600 horas por ano para cumprir suas obrigações fiscais, colocando o Brasil na 178ª posição nesse critério. Esses fatores demonstram um ambiente de negócios pouco favorável, marcado por altos custos

administrativos, exigências excessivas e morosidade nos processos, o que desestimula o empreendedorismo e prejudica a competitividade das empresas brasileiras no mercado global.

Otto e Vieira (2020) sugerem que o modelo atual de políticas públicas destinado aos pequenos negócios no Brasil está esgotado e precisa ser renovado. Essa inovação pode ajudar a reduzir a burocracia mencionada por Pryngler (2017), simplificando os processos de abertura de empresas e cumprimento de obrigações fiscais. Os autores apontam que, apesar de esforços, a informalidade ainda é alta. Diante disso, dispõem que políticas mais eficazes para atrair empreendedores informais para o mercado formal poderiam melhorar o acesso a financiamento e reduzir a instabilidade jurídica, tornando o ambiente de negócios mais favorável.

Enquanto Pryngler (2017) menciona as dificuldades na formalização e na contratação de funcionários, Otto e Vieira (2020) ressaltam o papel crescente dos pequenos negócios na geração de empregos e na massa salarial. Estratégias que favoreçam ainda mais o empreendedorismo formal e incentivem a criação de empregos podem ajudar a mitigar os problemas estruturais discutidos. Além disso, os pesquisadores sugerem que novas práticas podem ajudar a simplificar o pagamento de impostos, um dos grandes desafios supramencionados, que destaca a dificuldade enfrentada pelos empreendedores com a elevada carga fiscal.

O estudo promovido por Oliveira, Paiva e Ramos (2022) examina, de maneira específica, as dificuldades e abordagens adotadas por mulheres empreendedoras na gestão de seus negócios em João Pessoa, Paraíba. No que se refere ao perfil das entrevistadas, o estudo mostra que muitas delas entraram no empreendedorismo motivadas pela insatisfação com o ambiente corporativo ou pela necessidade durante períodos de desemprego. Esses fatores de ingresso revelam uma das causas dos receios no empreendedorismo: a incerteza diante de crises pessoais ou de mercado.

Os desafios diários, como a dupla jornada de trabalho, o preconceito de gênero e a dificuldade em tomar decisões arriscadas, reforçam os impactos negativos enfrentados por essas mulheres, que precisam equilibrar demandas emocionais e profissionais. As estratégias adotadas, como o planejamento cuidadoso, o aprendizado contínuo, o apoio familiar e o empoderamento, mostram como essas mulheres lidam com seus receios e transformam obstáculos em oportunidades. Essas práticas, segundo as pesquisadoras, contribuem para o sucesso individual e para a promoção de uma cultura empreendedora mais resiliente, reforçando a importância de saídas proativas no enfrentamento dos desafios do empreendedorismo.

Acerca dos impactos da pandemia, é importante observar as mudanças que trouxe para o empreendedorismo. Castro *et al.* (2021) aponta que para enfrentar esses desafios,

empreendedores adotam diversas estratégias, como intensificar a presença digital através de redes sociais e sites, além de oferecer novos formatos de atendimento, como a ampliação do parcelamento e a entrega de vouchers. Essas medidas permitiram uma certa sustentação em um ambiente de recursos limitados e incerteza.

Os autores também defendem que a pandemia trouxe novas oportunidades, como o fortalecimento do e-commerce, a reinvenção de serviços e a adaptação a novos modelos de negócios. O período também foi visto como uma oportunidade para avaliação interna e crescimento pessoal, com alguns empreendedores se aprimorando profissionalmente. No entanto, houve também críticas sobre a falta de ética em algumas práticas de mercado durante esse período, mostrando que nem todos viram a crise como uma oportunidade positiva.

Massensini (2011) contribui para o entendimento de como o empreendedorismo moderno exige uma postura dinâmica e proativa, capaz de enfrentar os receios relacionados às incertezas do futuro, às dificuldades de adaptação e à necessidade de inovação constante. O autor trata da necessidade de se manter atualizado, defendendo que o conhecimento adquirido em determinado momento pode se tornar obsoleto devido às constantes mudanças no mercado e nas legislações. Este ponto reflete diretamente um dos receios mais comuns no empreendedorismo: a necessidade de acompanhar a evolução do ambiente de negócios e se adaptar rapidamente às novas demandas.

Além disso, Massensini (2011) enfatiza a importância de desenvolver competências transversais, que vão além da área específica de atuação. No contexto do empreendedorismo, essa capacidade de adquirir novas habilidades e aprimorar as já existentes é necessária para lidar com os desafios de um mercado competitivo e em constante mudança. O impacto dessas mudanças pode gerar insegurança nos empreendedores, que precisam tomar decisões rápidas e baseadas em dados, evitando a estagnação e a repetição de estratégias ineficazes.

A flexibilidade e a disposição para inovar também são estratégias sugeridas pelo autor para superar os desafios enfrentados. Ele menciona que, para alcançar resultados diferentes, é necessário adotar metodologias novas, o que se alinha diretamente com a busca por soluções criativas e ousadas no empreendedorismo. A capacidade de improvisação e a disposição para correr riscos são apontadas como características essenciais para os empreendedores que desejam superar obstáculos e garantir a sustentabilidade de seus negócios.

Por fim, Marcovitch e Sales (2020) apontam que atualmente se vivencia um momento de mudanças, tanto no nível nacional, com a desconstrução de pactos anteriores, como no internacional, com avanços tecnológicos que estão redesenhando a economia global. Assim, é fundamental explorar as oportunidades futuras, embora os desafios pareçam cada vez maiores,

a partir da construção de um novo projeto de desenvolvimento coletivo em que o empreendedorismo precisa ser reavaliado. Os autores defendem que este não pode mais ser visto apenas como um meio de realização pessoal, mas deve estar orientado para o bem comum, levando em conta questões como o desemprego crescente, a crise política e o enfraquecimento das políticas sociais.

Em suma, Marcovitch e Sales (2020) defendem que ser empreendedor hoje exige um compromisso social e histórico. O futuro está aberto e depende das ações coletivas, não de uma noção individualista e descontextualizada de progresso. É necessário enfrentar questões urgentes, como a preservação ambiental, a utilização de energia limpa e o impacto das novas tecnologias no mercado de trabalho. A educação empreendedora, nesse sentido, deve preparar indivíduos para aproveitar oportunidades de negócios, bem como para atuar em prol do desenvolvimento da sociedade, promovendo uma visão mais coletiva.

3 METODOLOGIA

3.1 Classificação da Pesquisa

Vergara (2000) descreve que a pesquisa descritiva tem como objetivo expor as características de uma população ou fenômeno específico, estabelecer correlações entre variáveis e definir a natureza desses fenômenos. A autora também afirma que, apesar da pesquisa descritiva não ter o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, ela serve como base para tais explicações.

Seguindo a mesma linha, Mattar (1999) destaca que a pesquisa descritiva deve ser utilizada quando o objetivo do estudo é descrever as características de grupos, estimar a proporção de elementos com determinadas características ou comportamentos dentro de uma população específica, e descobrir ou verificar a existência de relações entre variáveis.

O presente trabalho é classificado, quanto aos seus objetivos, como uma pesquisa descritiva, tendo em vista que busca identificar e detalhar os receios enfrentados pelos empreendedores e analisar as porcentagens das respostas obtidas por meio dos questionários aplicados. Dessa forma, a pesquisa visa descrever as características e comportamentos dos empreendedores e explorar a relação entre os diferentes tipos de medos identificados.

Em relação a abordagem, é considerada quantitativa, pois o estudo coleta informações por meio de questionários e analisa um volume de respostas para identificar padrões e relações entre variáveis. Para Mattar (2001), a pesquisa quantitativa tem como objetivo confirmar hipóteses por meio da coleta e análise de dados estruturados e estatísticos, com o intuito de fornecer uma conclusão objetiva e orientar a tomada de decisões.

3.2 Instrumento e Coleta de Dados

Nesta pesquisa, foi utilizado um questionário do tipo estruturado, composto por perguntas específicas com opções de resposta definidas, permitindo a quantificação e a análise estatística das respostas. As perguntas foram realizadas no formato fechado, com perguntas de múltiplas escolhas.

Conforme Gil (2007), o questionário é uma ferramenta de pesquisa que consiste em um conjunto de perguntas formuladas por escrito e dirigidas aos participantes, com a finalidade de obter informações sobre suas opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas e

experiências pessoais. No contexto deste trabalho, o questionário foi elaborado de forma independente e não passou por um processo formal de validação.

A elaboração do questionário seguiu um processo cuidadoso, com a ajuda de ferramentas de inteligência artificial, que auxiliaram na geração de perguntas relevantes para a pesquisa. As questões foram desenvolvidas a partir dos objetivos do estudo e adaptadas para abordar a temática da pesquisa, como os desafios enfrentados pelos empreendedores, os suportes disponíveis e os fatores de sucesso. Dessa maneira, as perguntas foram construídas especificamente para atender às necessidades dessa pesquisa.

A pesquisa buscou identificar os receios enfrentados pelo empreendedorismo, analisar os principais suportes para superação desses desafios e verificar os motivos que levam ao empreendedorismo, bem como os fatores de sucesso associados. O questionário aplicado explorou aspectos como o tipo de apoio considerado necessário, a forma como os empreendedores lidam com a pressão e o estresse típicos da atividade, e o impacto das incertezas econômicas em seu planejamento.

Além disso, foram analisadas as motivações por trás do ato de empreender e a importância atribuída a fatores como mentoria e conselhos profissionais. Ao mesmo tempo, foram identificados os principais desafios enfrentados, como a dificuldade na gestão de um negócio, o medo comum ao iniciar novos empreendimentos e as preocupações relativas ao crescimento e à sustentabilidade. Essas dificuldades são essenciais para compreender os medos que os empreendedores enfrentam e como essas barreiras influenciam suas estratégias e decisões ao longo da trajetória empreendedora.

A pesquisa foi realizada de forma online por meio do Google Forms, uma ferramenta facilitadora para a gestão de pesquisas, que oferece comodidade tanto para os participantes quanto para os pesquisadores. O aplicativo é intuitivo e amplamente conhecido, permitindo a coleta e exportação dos dados para uma planilha de maneira prática. O link do questionário foi disponibilizado aos participantes, garantindo um acesso simples e direto para responder às perguntas. Ao todo, foram obtidas 53 respostas, compondo o tamanho amostral da pesquisa.

3.3 Análise dos dados

A aplicação do questionário foi realizada por meio do compartilhamento de um link que conduzia ao instrumento de pesquisa, que esteve disponível para os participantes no período entre 12/08/2024 a 26/08/2024. A pesquisa seguiu a metodologia *survey*, um tipo de investigação quantitativa que coleta dados e informações a partir das características e opiniões

de um grupo de indivíduos. Esse método permite, desde que o grupo seja representativo da população, extrapolar os resultados para o universo em estudo (Dias, 2018).

O instrumento utilizado para a obtenção dos dados foi um questionário estruturado, disponibilizado por meio de um link de acesso simples e direto. A divulgação ocorreu por meio de uma mensagem breve, que explicava o objetivo do estudo e era direcionada especificamente a empreendedores, futuros empreendedores e indivíduos com experiência empreendedora. No total, foram obtidas 53 respostas, compondo o tamanho amostral da pesquisa.

Para a análise dos dados, o Google Forms foi utilizado para gerar automaticamente as porcentagens de cada resposta. Os dados foram então exportados para uma planilha, onde foram organizados e analisados. Os resultados quantitativos foram transformados em gráficos para facilitar a visualização e interpretação das informações, permitindo uma análise mais elucidativa das tendências e padrões identificados na pesquisa.

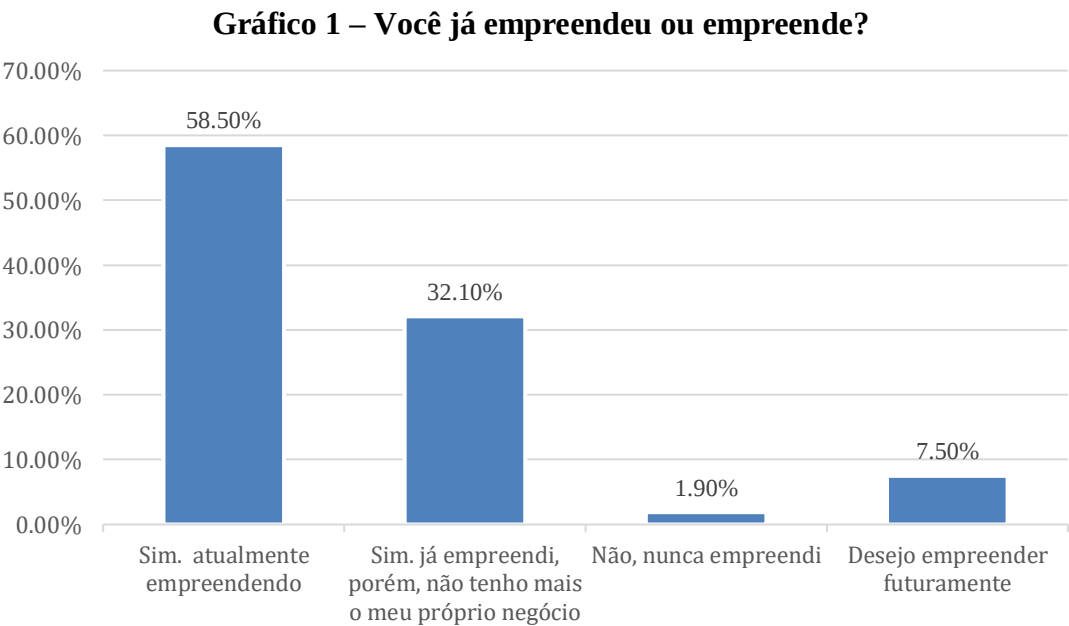
4 RESULTADOS

Os resultados da pesquisa observaram três aspectos fundamentais do empreendedorismo. Primeiro, a disposição dos entrevistados para empreender e manter os empreendimentos mesmo diante dos desafios e incertezas do mercado.

Em segundo lugar, serão analisados os suportes disponíveis para enfrentar esses desafios, como o papel de mentores e consultores, que, embora valorizados por muitos empreendedores, nem sempre são efetivamente utilizados. Por fim, a pesquisa identificou os principais motivos e fatores de sucesso, destacando aspectos como a inovação, a capacidade de adaptação ao mercado e a busca constante por melhorias nos processos, que permitem aos empreendedores superar obstáculos e alcançar resultados positivos em seus negócios.

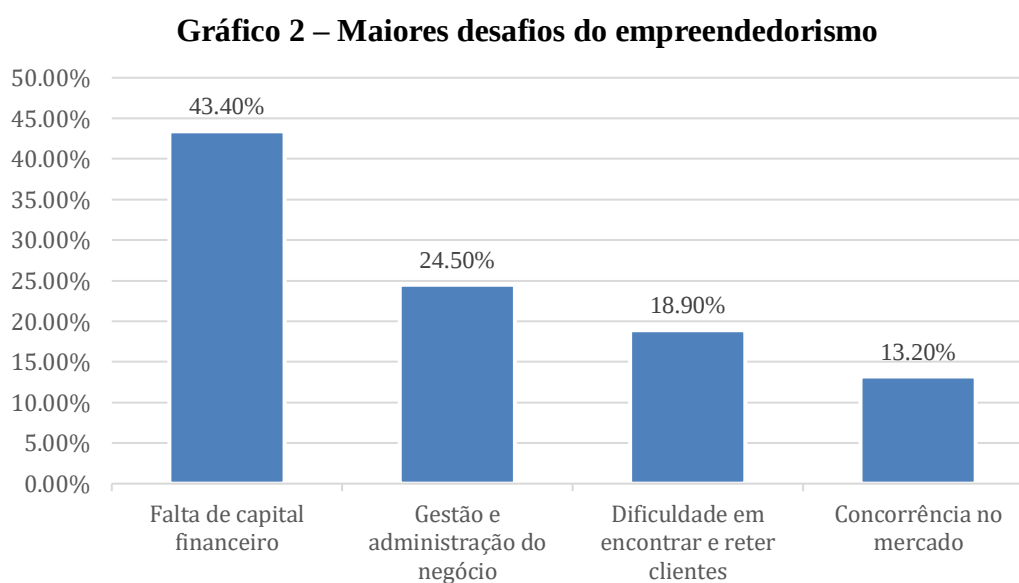
4.1 Desafios enfrentados pelo empreendedorismo

A pesquisa contou com a participação de 53 pessoas (Gráfico 1), das quais 58,5% atualmente empreendem, refletindo um cenário onde mais da metade da amostra está ativamente envolvida em negócios. Por outro lado, 32,1% dos entrevistados já empreenderam no passado, e não estão mais à frente de um negócio. A pesquisa também revelou que 7,5% dos entrevistados desejam empreender no futuro, enquanto apenas 1,9% dos participantes nunca empreenderam.



Fonte: Autoria própria (2024)

Quando questionados sobre os maiores desafios do empreendedorismo (Gráfico 2), 43,4% dos participantes apontaram a falta de capital financeiro como o principal obstáculo, 24,5% destacaram a gestão e administração do negócio, 18,9% mencionaram a dificuldade em encontrar e reter clientes, e 13,2% citaram a concorrência no mercado. A dificuldade de acesso a financiamento é um dos principais desafios, especialmente para empreendedores jovens e de classe média, tornando-se um dos principais desafios a serem superados.

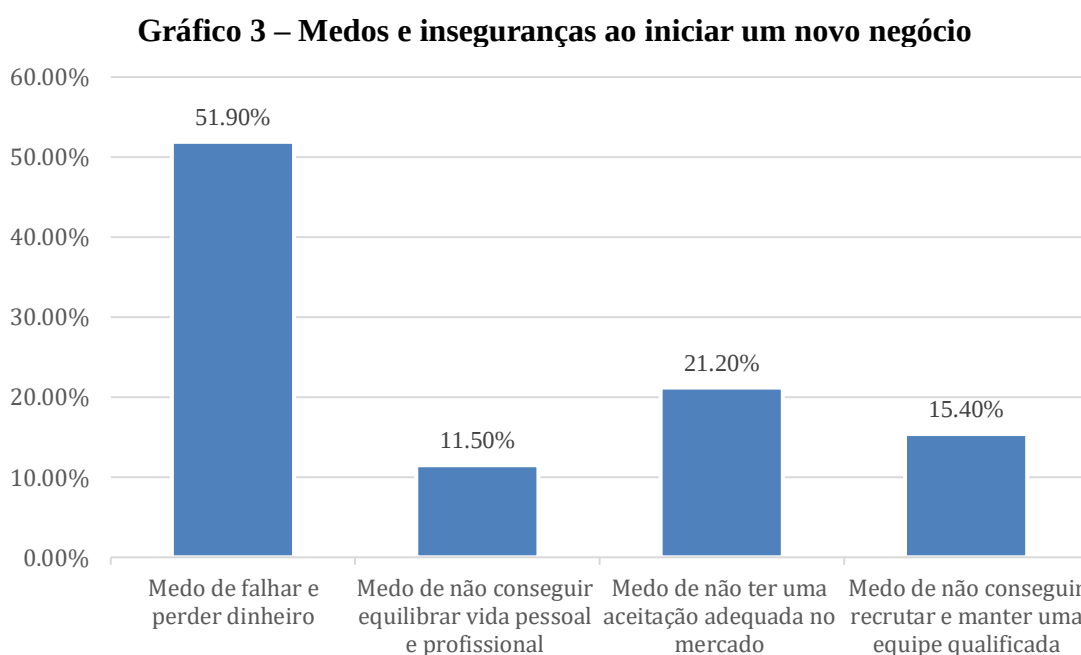


Fonte: Autoria própria (2024)

Em relação à falta de capital financeiro, observa-se que é um obstáculo bastante comum enfrentado pelos entrevistados. Desafios relacionados à sustentabilidade financeira e gestão e administração do negócio foram destacados por uma parcela considerável dos participantes. No mesmo sentido, a literatura indica que o acesso a recursos financeiros é um grande obstáculo, especialmente para empreendedores em situação mais vulnerável, como os jovens e os de classes média e baixa (Otto e Vieira, 2020; Pryngler, 2017).

Outro problema mencionado é a dificuldade de encontrar e reter clientes, o que pode se agravar em períodos de instabilidade econômica. Nessa mesma direção, Castro *et al.* (2021) destacam que a pandemia criou dificuldades adicionais para empreendedores, incluindo a perda de clientes e a dificuldade de manter operações. Observa-se, com base nesse comparativo, que a dificuldade de atração e retenção de clientes é um desafio tanto em períodos de crise como em tempos normais, demandando estratégias inovadoras e adaptação constante às mudanças de mercado.

Em relação aos desafios relacionados aos medos e inseguranças enfrentados ao iniciar um negócio (Gráfico 3), 51,9% dos entrevistados apontaram o “medo de falhar e perder dinheiro” como a maior preocupação, seguido pelo “medo de não ter aceitação adequada no mercado” (21,2%), “medo de não conseguir recrutar e manter uma equipe qualificada” (15,4%), e “medo de não conseguir equilibrar vida pessoal e profissional” (11,5%). No que diz respeito aos dois primeiros, esse receio é compreensível, especialmente em um país como o Brasil, pois como destaca Pryngler (2017), as taxas de mortalidade das empresas são altas e o acesso a crédito e financiamentos é bastante limitado.



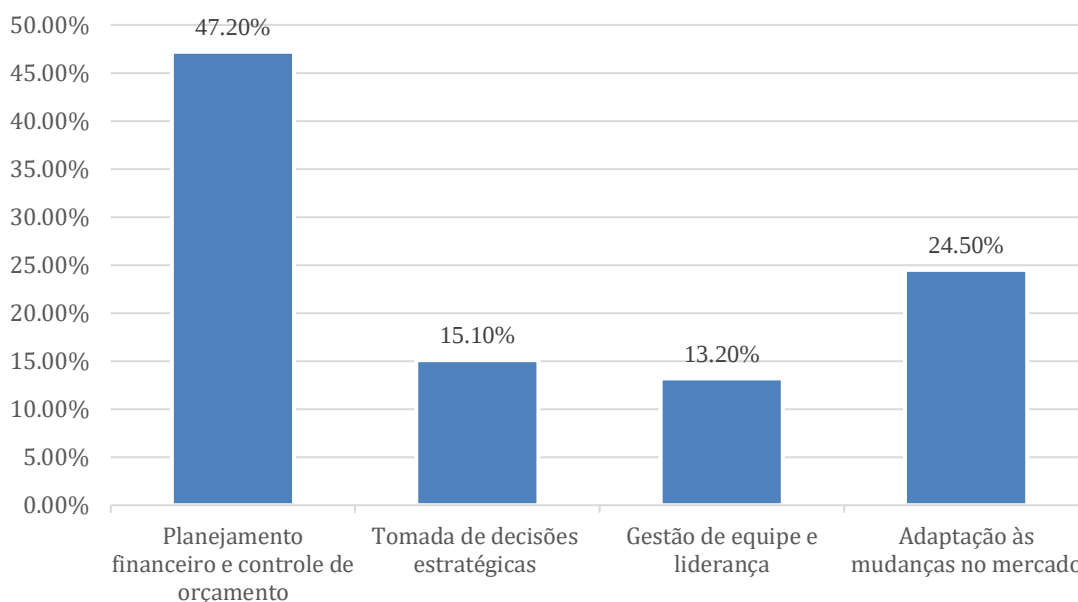
Fonte: Autoria própria (2024)

Castro *et al.* (2021) também afirmam que o medo de fracasso e a insegurança financeira são sentimentos comuns entre os empreendedores, especialmente em momentos de crise. O receio de falhar reflete a complexidade do ambiente empresarial brasileiro, que envolve burocracia, altos custos operacionais e um cenário econômico instável (Pryngler, 2017). Importante observar que parte dos entrevistados possuem medo de não conseguir equilibrar a vida pessoal e profissional, sendo amplificado pelo impacto emocional e psicológico do empreendedorismo, especialmente em tempos de crise, conforme descrito por Castro *et al.* (2021).

Sobre a maior dificuldade na gestão de um negócio (Gráfico 4), 47,2% das respostas se relacionaram a planejamento financeiro e controle de orçamento, 24,5% a adaptação às mudanças no mercado, 15,1% a tomada de decisões estratégicas e 13,2% a gestão de equipe e

liderança. As respostas refletem uma visão acerca das principais preocupações dos empreendedores e destacam a necessidade de capacitação e desenvolvimento em áreas-chave como gestão financeira, adaptabilidade, planejamento estratégico e liderança.

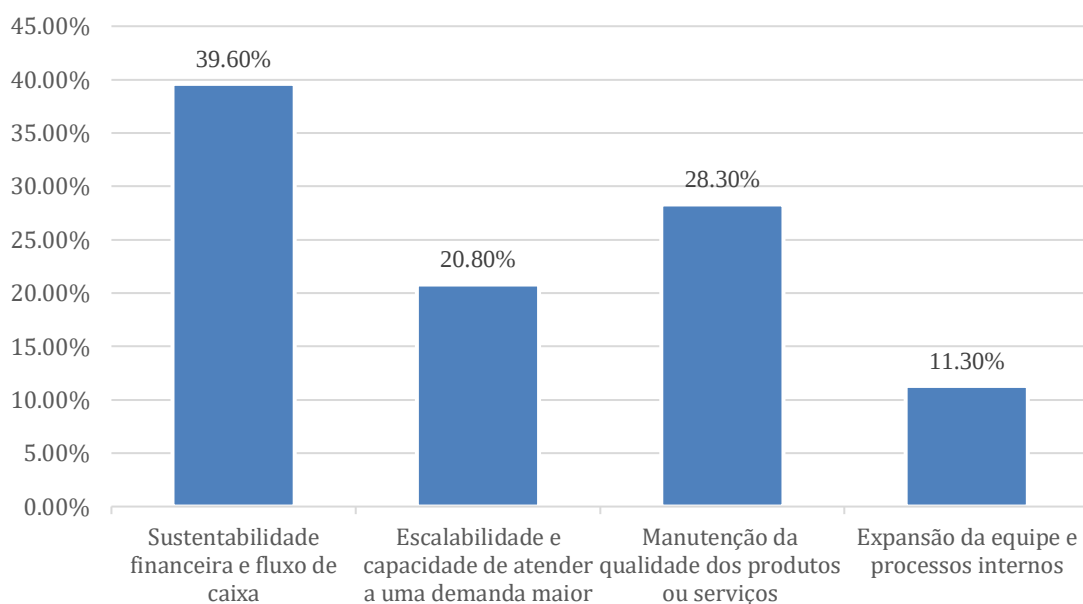
Gráfico 4 – Maior dificuldade na gestão de um negócio



Fonte: Autoria própria (2024)

Quanto ao crescimento dos negócios (Gráfico 5), as respostas refletem preocupações bastante comuns entre empreendedores. A maioria (39,6%) indica que a sustentabilidade financeira e o fluxo de caixa são seus maiores receios, o que coaduna com as respostas a respeito da falta de capital financeiro ser o principal obstáculo (gráfico 2). A manutenção da qualidade dos produtos ou serviços foi citada por 28,3% dos participantes, sugerindo um certo medo de que a expansão possa comprometer os padrões de qualidade.

Gráfico 5 – Maior preocupação em relação ao crescimento dos negócios

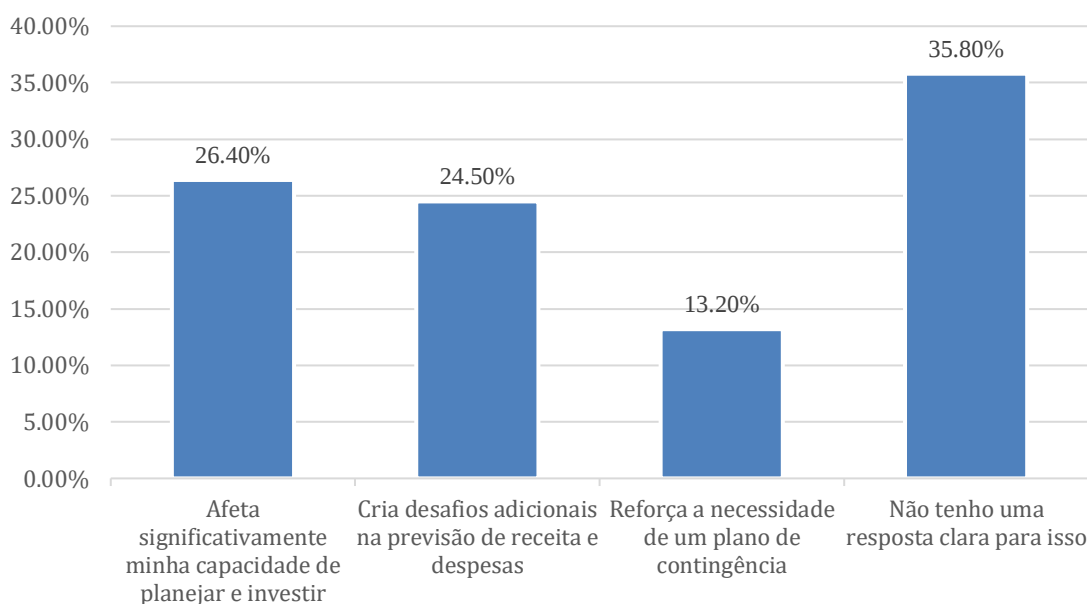


Fonte: Autoria própria (2024)

Já a escalabilidade e a capacidade de atender a uma demanda maior (20,8%) refletem tanto o desejo de crescer quanto o medo de não estar preparado para tal, enquanto a menor preocupação (11,3%) com a expansão da equipe e dos processos internos pode indicar que muitos ainda não chegaram a uma fase em que a necessidade de ampliar a equipe se torna crítica ou talvez subestimem essa questão.

Sobre a análise do impacto das incertezas econômicas no planejamento empresarial (Gráfico 6), a resposta mais frequente, com 35,8%, revelou que muitos não possuem uma resposta clara sobre como as incertezas afetam seu planejamento, sugerindo inexperiência ou falta de preparo para lidar com a volatilidade econômica. Outros 26,4% afirmaram que as incertezas afetam significativamente sua capacidade de planejar e investir, enquanto 24,5% destacaram os desafios adicionais na previsão de receita e despesas. Apenas 13,2% consideram que essas incertezas reforçam a necessidade de um plano de contingência, indicando que poucos têm uma abordagem proativa para lidar com riscos econômicos.

Gráfico 6 – Impacto das incertezas econômicas no planejamento empresarial



Fonte: Autoria própria (2024)

Os resultados da presente pesquisa demonstram que os maiores desafios do empreendedorismo estão relacionados à gestão financeira, ao planejamento estratégico e à superação das incertezas do mercado, preocupações que estão em conformidade com o que defende Otto e Vieira (2020), Massensini (2011) e Pryngler (2017), os quais apontam essas áreas como os principais obstáculos que os empreendedores enfrentam no cenário do empreendedorismo brasileiro.

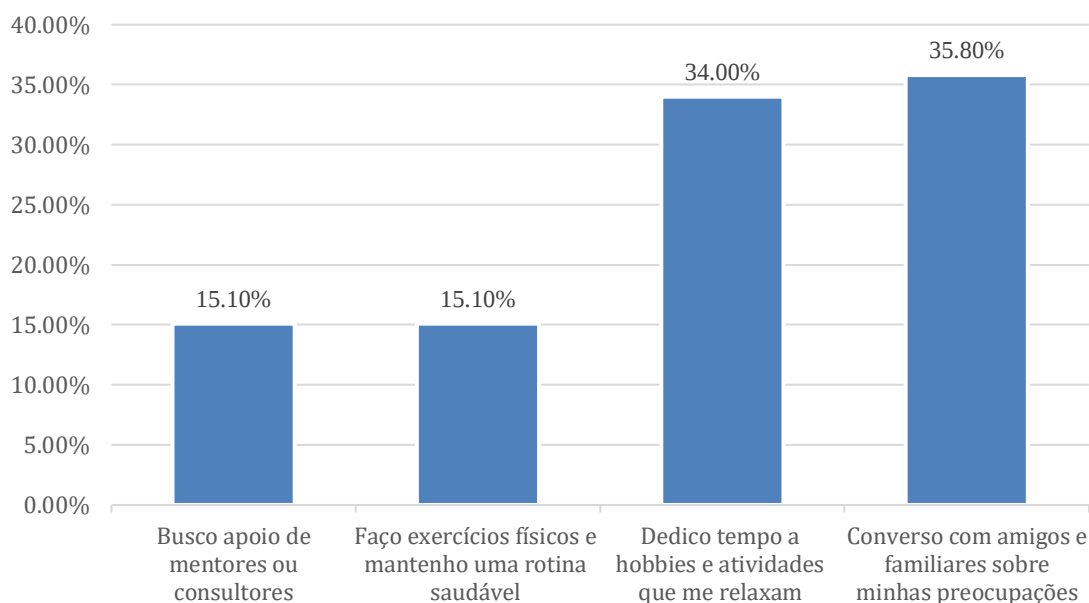
A literatura propõe importantes estratégias para superar os medos e os desafios observados nos resultados da pesquisa. Pryngler (2017) discute como a respeito da necessidade do financiamento inicial e a respeito do investimento-anjo, a fim de trazer resposta para o medo de falhar e perder dinheiro, que afetam diretamente o público entrevistado. Além disso, a dificuldade com a adaptação às mudanças no mercado e o medo de não ter aceitação adequada no mercado estão alinhados com as sugestões de Massensini (2011) sobre a importância da flexibilidade e inovação para enfrentar as incertezas e mudanças rápidas no ambiente de negócios.

Os desafios de planejamento financeiro e controle de orçamento, mencionados pelos entrevistados, corroboram a visão de Otto e Vieira (2020) sobre a necessidade urgente de renovação nas políticas públicas e simplificação dos processos para reduzir a burocracia e melhorar o acesso a financiamento. A incapacidade de lidar com incertezas econômicas e a falta de um plano de contingência, reforça a necessidade de uma abordagem proativa e planejada para gerenciar riscos.

4.2 Suportes para enfrentamento dos desafios

Quando questionados sobre como lidam com a pressão e o estresse associados ao empreendedorismo (Gráfico 7), 35,80% dos empreendedores mencionaram a importância dos amigos e familiares para conversar, sugerindo que as redes de apoio se mostram como um importante instrumento para diminuição da sobrecarga mental. No entanto, opções que envolvem a busca de mentores e consultores – que na maioria das vezes requer um investimento –, bem como a prática de exercícios e uma rotina saudável, foram as menos selecionadas (15,1% cada), o que pode indicar restrições orçamentárias e de tempo, dificultando o investimento em apoio profissional ou práticas que exigem despesas.

Gráfico 7 – Como lidar com a pressão e o estresse associados ao empreendedorismo

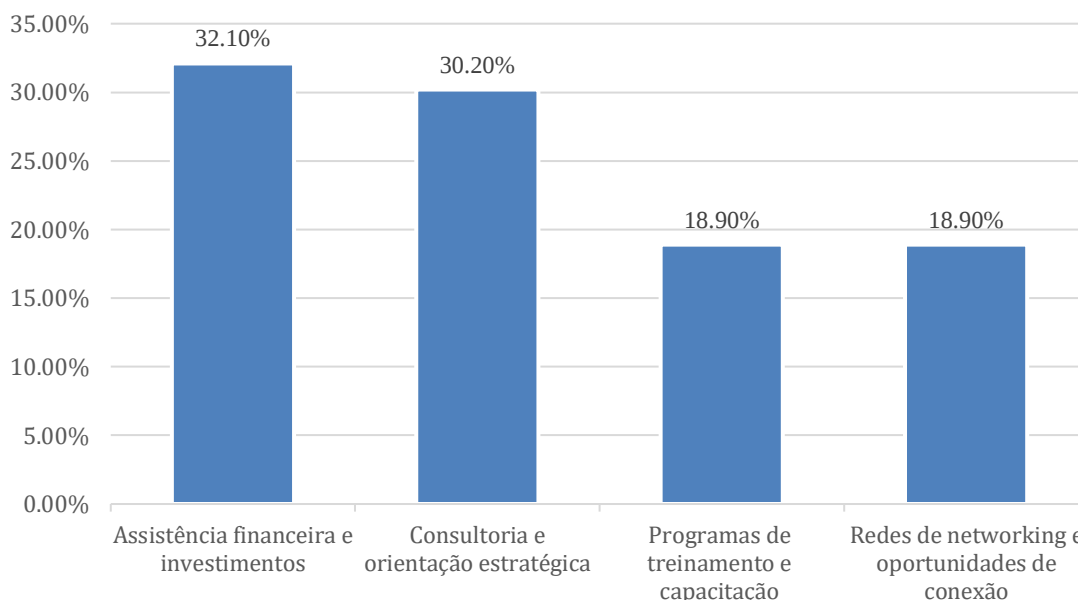


Fonte: Autoria própria (2024)

Em relação ao tipo de suporte mais necessário para empreendedores iniciantes (Gráfico 8), assistência financeira e investimentos (32,1%) e consultoria e orientação estratégica (30,2%) foram as opções mais citadas. A demanda por assistência financeira é compreensível, pois os investimentos são fundamentais para iniciar e manter um negócio. A valorização da consultoria e orientação estratégica indica a importância do conhecimento para a tomada de decisões e para o crescimento sustentável do negócio. Programas de treinamento e redes de networking foram igualmente priorizados (18,9%), refletindo a percepção de que conhecimentos práticos e

oportunidades de conexão são ferramentas importantes, mas complementares ao sucesso do empreendimento.

Gráfico 8 – Tipo de suporte mais necessário para empreendedores iniciantes

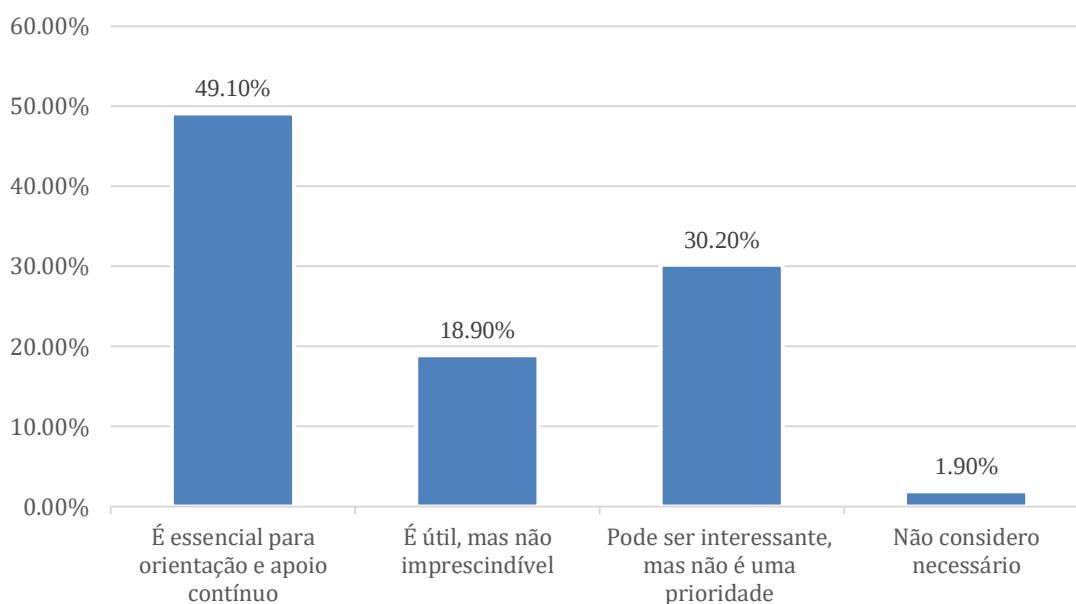


Fonte: Autoria própria (2024)

No que tange a assistência financeira e investimentos (32,1%) e a consultoria e orientação estratégica serem os tipos de suporte mais necessários para empreendedores iniciantes, Otto e Vieira (2020) já haviam observado que, ao longo dos últimos 35 anos, políticas públicas e iniciativas de apoio ao empreendedorismo, incluindo o acesso a crédito e capacitação, têm sido elementos fundamentais no fortalecimento do empreendedorismo no país. Assim, as demandas dos participantes da pesquisa refletem a importância de um ambiente propício, com políticas e suportes adequados, para a viabilidade dos negócios.

A importância de ter um mentor ou conselheiro no processo de empreender (Gráfico 9) foi destacada por quase metade dos entrevistados (49,1%), que consideram a presença de um mentor essencial para orientação e apoio contínuo. Por outro lado, 30,2% acham que pode ser interessante, mas não é uma prioridade, e 18,9% acreditam que o apoio de um mentor é útil, mas não determinante para o sucesso. Apenas 1,9% não consideram necessário, o que reflete uma visão minoritária entre aqueles que acreditam na capacidade de aprender de forma autodidata ou preferem confiar em sua experiência pessoal.

Gráfico 9 – Importância de ter um mentor ou conselheiro



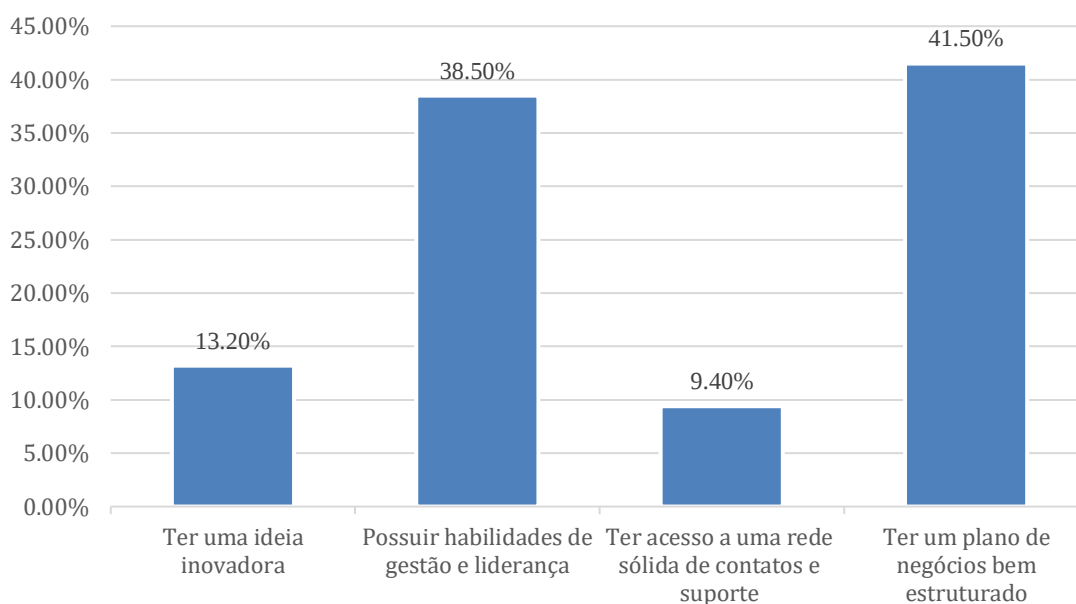
Fonte: Autoria própria (2024)

Os resultados do Gráfico 9 revelam que, embora quase metade dos empreendedores reconheça a importância de mentores e consultores, e uma porcentagem significativa os considere úteis, poucos buscam ativamente esse suporte, conforme indicado também no Gráfico 7. Esse contraste nas respostas sugere uma lacuna entre a percepção e a prática, em que, apesar de valorizarem o apoio externo, os empreendedores não o utilizam efetivamente. Essa discrepância contribui para agravar os desafios associados ao equilíbrio entre gestão e tomada de decisões.

4.3 Principais motivos e fatores de sucesso do empreendedorismo

Sobre o principal fator de sucesso para um novo empreendedor (Gráfico 10), 41,5% apontaram ter um plano de negócios bem estruturado, destacando a importância do planejamento estratégico. Possuir habilidades de gestão e liderança foi a segunda opção mais votada (38,5%), evidenciando a valorização da capacidade de administrar recursos e tomar decisões estratégicas. Apenas 13,2% acreditam que ter uma ideia inovadora é o fator mais importante, enquanto 9,4% consideram que ter acesso a uma rede sólida de contatos e suporte é o principal fator, o que pode refletir uma subestimação da importância do networking.

Gráfico 10 – Principal fator de sucesso para um novo empreendedor

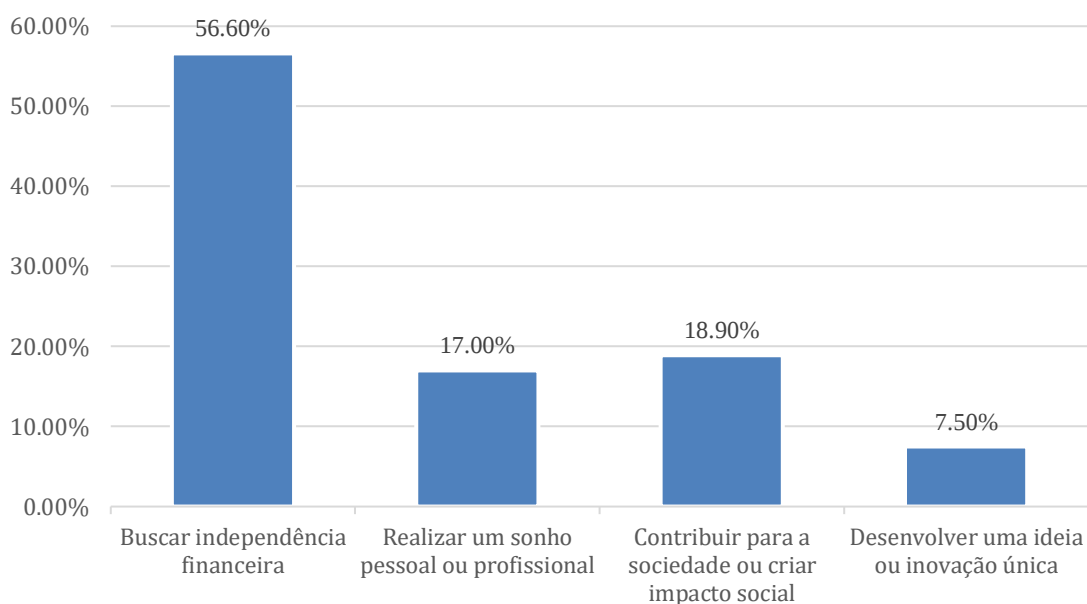


Fonte: Autoria própria (2024)

Quanto a percepção dos entrevistados em relação a importância do planejamento estratégico (41,5%) e da gestão e liderança (38,5%), encontram respaldo na literatura. Monteiro *et al.* (2022) destacam que a educação empreendedora tem contribuído substancialmente em capacitar empreendedores para lidarem com as mudanças e oportunidades no mercado. A necessidade expressa pelos participantes da pesquisa em desenvolver habilidades de gestão e estratégias de negócio demonstram a importância da capacitação e orientação, reforçando a visão do autor acerca da influência da educação empreendedora no sucesso empresarial.

Por fim, os dados relacionados ao principal objetivo de empreender (Gráfico 11) mostram que a maioria dos entrevistados (56,6%) busca independência financeira, tornando essa a principal motivação. A realização de um sonho pessoal ou profissional é o terceiro objetivo mais citado, com 17% dos entrevistados mencionando essa razão. Dessa maneira, observa-se que as amostras indicam que, para muitos, o empreendedorismo é uma ferramenta para alcançar estabilidade econômica e concretizar desejos individuais.

Gráfico 11– Objetivos de empreender



Fonte: Autoria própria (2024)

Além disso, 18,9% dos entrevistados desejam empreender para contribuir com a sociedade ou criar impacto social, alinhando-se com as tendências contemporâneas de um empreendedorismo mais consciente e comprometido com questões sociais. Por outro lado, apenas 7,5% têm como objetivo principal desenvolver uma ideia ou inovação única, o que pode sugerir que, embora a inovação seja valorizada, a maioria dos empreendedores prioriza metas mais pragmáticas, como alcançar independência financeira ou realizar aspirações pessoais.

Enquanto o relatório do GEM (2023) aponta uma tendência crescente do empreendedorismo por oportunidade e a redução do empreendedorismo por necessidade, a pesquisa indica que o principal objetivo de empreender para a maioria dos entrevistados (56,6%) é alcançar a independência financeira. Esse dado sugere que, embora o empreendedorismo esteja em alta, muitos ainda o veem como um meio de conquistar estabilidade econômica.

Outros motivos para empreender, como a realização de um sonho pessoal ou profissional (17% dos entrevistados) e o desejo de contribuir para a sociedade ou criar impacto social (18,9%), também são citados, evidenciando uma variedade de motivações. No entanto, apenas 7,5% dos entrevistados têm como objetivo principal desenvolver uma ideia ou inovação única, o que contrasta com a ideia de que a inovação é o principal motor do empreendedorismo por oportunidade. Assim, os resultados da pesquisa indicam uma diversidade de motivações, sugerindo que a busca pela independência financeira continua sendo um forte motivador para muitos empreendedores.

Os dados obtidos na pesquisa ilustram um cenário desafiador para os empreendedores pesquisados, que enfrentam diversos desafios, especialmente de natureza econômica. Apesar de quase metade dos entrevistados identificar a falta de capital financeiro como a condição que traz o principal obstáculo ao empreendedorismo (Gráfico 2), é encorajador notar que mais da metade ainda veem na atividade empreendedora uma oportunidade viável para conquistar a independência financeira (gráfico 11).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa foi realizada através da aplicação de uma metodologia quantitativa, por meio de questionários, que foram respondidos por um grupo de empreendedores. Os dados coletados foram analisados com base em percentuais gerados automaticamente pelo Google Forms, e os resultados foram apresentados em gráficos, facilitando a visualização dos principais desafios enfrentados pelos empreendedores, bem como das estratégias sugeridas para superação desses obstáculos.

Compreende-se que os objetivos da pesquisa foram plenamente alcançados. O objetivo geral, que buscava analisar os principais receios enfrentados por empreendedores brasileiros e as principais dinâmicas que influenciam o empreendedorismo, foi contemplado ao longo do estudo. Em termos de objetivos específicos, quanto ao primeiro, a pesquisa identificou diversos desafios enfrentados pelos empreendedores brasileiros, que refletem um ambiente empresarial complexo e com incertezas, sobretudo em relação à falta de capital financeiro, que foi destacada como o maior desafio, evidenciando a dificuldade de acesso a recursos financeiros.

Além da questão financeira, a gestão e administração do negócio foram mencionadas como um obstáculo preponderante, incluindo preocupações com planejamento financeiro, controle de orçamento e adaptação às mudanças no mercado, o que indica a necessidade de capacitação nas áreas de gestão e estratégia. A dificuldade em encontrar e reter clientes também é um desafio relevante, especialmente em tempos de instabilidade econômica, o que reforça a necessidade de estratégias inovadoras para atrair e manter clientes.

A pesquisa revelou que os medos e inseguranças são uma parte importante da experiência empreendedora, com o “medo de falhar e perder dinheiro” sendo uma das maiores preocupações entre os entrevistados. Esses desafios, juntamente com a concorrência acirrada e as incertezas econômicas, sugerem que os empreendedores precisam tanto enfrentar obstáculos financeiros, quanto desenvolver habilidades estratégicas e de adaptação para garantir a sustentabilidade de seus negócios no Brasil.

No que diz respeito ao segundo objetivo específico, a pesquisa revelou que os empreendedores brasileiros utilizam diferentes formas de suporte para superar os desafios relacionados ao empreendedorismo. A análise dos dados indica que as redes de apoio, especialmente amigos e familiares, desempenham um papel importante na redução da pressão e do estresse associados à atividade empreendedora. Esses laços pessoais são vistos como fundamentais para proporcionar suporte emocional, permitindo que os empreendedores compartilhem suas preocupações e enfrentem a sobrecarga mental.

Entretanto, o estudo também destaca que as opções mais formais de suporte, como a busca por mentores e consultores, bem como a adoção de práticas saudáveis, foram menos frequentemente mencionadas. Isso pode sugerir que, além de limitações financeiras, os empreendedores enfrentam restrições de tempo que dificultam o investimento em assistência profissional ou em atividades que exigem recursos adicionais.

Além disso, programas de treinamento e redes de networking foram reconhecidos como suportes importantes, indicando que a capacitação prática e as oportunidades de conexão são vistas como complementares ao sucesso do empreendimento. Por sua vez, embora quase metade dos entrevistados tenha destacado a importância de ter um mentor ou conselheiro, poucos efetivamente buscam esse tipo de suporte. Essa situação pode contribuir para a complexidade dos desafios relacionados à gestão e à tomada de decisões, indicando a necessidade de estratégias que incentivem a busca por apoio formal e o desenvolvimento de uma cultura de mentoria no empreendedorismo.

Em relação ao terceiro objetivo, a pesquisa identificou que o principal motivo para empreender é a busca pela independência financeira, seguida pela realização de sonhos pessoais ou profissionais e o desejo de gerar impacto social. Embora a inovação seja tradicionalmente valorizada no empreendedorismo, o desenvolvimento de uma ideia inovadora não foi considerado o principal fator para a maioria dos entrevistados, que preferem focar em metas mais pragmáticas, como estabilidade econômica e a concretização de aspirações individuais.

No que diz respeito aos fatores de sucesso para novos empreendedores, o planejamento estratégico, por meio de um plano de negócios bem estruturado, foi apontado como o mais importante. Habilidades de gestão e liderança também foram altamente valorizadas, mostrando a relevância de saber administrar recursos e tomar decisões estratégicas. A inovação e o networking, foram considerados fatores menos importantes pelos entrevistados, sugerindo que a maioria ainda prioriza aspectos mais tangíveis e imediatos para alcançar o sucesso no empreendedorismo.

Para diminuir os receios, sugere-se algumas estratégias, como a qualificação contínua em áreas como gestão, finanças e marketing, a fim de aumentar a confiança dos empreendedores em sua capacidade de gerenciar seus negócios. Além disso, o planejamento financeiro, a diversificação das fontes de receita e a adoção de tecnologias que otimizam processos e reduzem custos são boas saídas para enfrentar as incertezas e minimizar os riscos de falência. Políticas públicas que reduzam a burocracia e facilitem o acesso ao crédito também podem auxiliar na criação de um ambiente mais adequado ao desenvolvimento empresarial.

No entanto, é necessário admitir que a pesquisa apresentou algumas limitações. A ausência de perguntas relacionadas à idade dos empreendedores, ao tempo de experiência no mercado e à natureza do empreendimento (se é o primeiro negócio ou não) limitou uma análise mais incrementada acerca dos respondentes. Também não foram investigados os impactos da pandemia de COVID-19 nos negócios, o que teria permitido uma percepção mais profunda dos desafios enfrentados em tempos de crise.

Para estudos futuros, seria interessante incluir variáveis como idade, nível de escolaridade, tempo de experiência e histórico de crises enfrentadas, como a pandemia. Além disso, a análise do setor de atuação do empreendimento poderia enriquecer a compreensão, uma vez que as dinâmicas de mercado variam conforme a área de atuação. Por fim, recomenda-se a realização de pesquisas longitudinais que acompanhem indivíduos empreendedores ao longo do tempo, com o objetivo de entender como seus medos e desafios evoluem, e como suas estratégias de superação se desenvolvem com o passar dos anos.

Por fim, entende-se que a pesquisa trouxe uma contribuição benéfica para compreender os medos enfrentados pelos empreendedores no Brasil, bem como as estratégias que podem ser implementadas para superá-los. Os resultados obtidos revelam os principais desafios que esses profissionais encontram e reforçam a importância da formação contínua e do apoio institucional. Além disso, a pesquisa serve como um ponto de partida para investigações futuras, enriquecendo a discussão acadêmica sobre empreendedorismo e proporcionando ideias práticas para a formulação de políticas públicas e programas de apoio que busquem fortalecer o ambiente empreendedor no Brasil.

REFERÊNCIAS

- CASTRO, Beatriz Leite Gustmann de *et al.* Empreendedorismo e coronavírus: impactos, estratégias e oportunidades frente à crise global. **Estudios Gerenciales**, v. 37, n. 158, p. 49-60, 2021. Disponível em: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232021000100049. Acesso em: 05 jul. 2024.
- DIAS, Matheus Alves. **O que é uma Pesquisa Survey**. Opus Consultoria & Pesquisa, 2018. Disponível em: <https://www.opuspesquisa.com/blog/tecnicas/pesquisa-survey/>. Acesso em: 26 mar. 2025.
- DORNELLAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1987.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). Empreendedorismo no Brasil. 2023. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/pesquisa-gem/>. Acesso em: 28 jun. 2024.
- MASSENSINI, Ariana Ramos. **Empreendedorismo**. Pelotas-RS: Ministério da Educação, 2011. Disponível em: http://www2.pelotas.ifsul.edu.br/~faii/lib/exe/fetch.php?media=empreendedorismo_completo_02_1_.pdf. Acesso em: 28 jun. 2024.
- MARCOVITCH, Jacques; SAES, Alexandre Macchione. Educação empreendedora: trajetória recente e desafios. **Revista Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 9, n. 1, p. 01-09, jan. 2020. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002996472>. Acesso em: 05 jul. 2024.
- MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- MONTEIRO, Juliana Soares et al. Monitoramento de empreendedorismo global: o cenário do empreendedorismo no Brasil. **Brazilian Applied Science Review**, Curitiba, v. 6, n. 1, p. 64-78, jan./fev. 2022. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BASR/article/view/42965>. Acesso em: 28 jun. 2024.
- OLIVEIRA, Brunna Alves de; PAIVA, Viviane Veríssimo de; RAMOS, Ana Caroline Salviano. Empreendedorismo feminino: os desafios enfrentados e as estratégias adotadas por empreendedoras no município de João Pessoa – PB. **CGE**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 1, p. 30-47, jan./abr. 2022. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/cge/article/download/55109/32912/195487>. Acesso em: 10 jul. 2024.
- OLIVEIRA, Mateus Ramos; SILVA, Sérgio Caldas da. Ensaio teórico sobre os desafios do empreendedorismo social no Brasil. **Brazilian Applied Science Review**, Curitiba, v. 3, n. 1, p. 439-443, jan./fev. 2019. Disponível em:

<https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BASR/article/view/780/667>. Acesso em: 10 jul. 2024.

OTTO, Igor Montenegro Celestino; VIEIRA, Jeferson de Castro. Empreendedorismo no Brasil: resultados das políticas públicas para pequenos negócios. **Brazilian Journal of Development**, Curitiba, v. 6, n. 11, p. 84279-84298, nov. 2020. Disponível em: <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/19245>. Acesso em: 28 jun. 2024.

PRYNGLER, Natasha. Um panorama sobre os desafios do empreendedor brasileiro. In: COUTINHO, Diogo R.; FOSS, Maria Carolina; MOUALLEM, Pedro Salomon B. (orgs.). **Inovação no Brasil: avanços e desafios jurídicos e institucionais**. São Paulo: Blucher, 2017. p. 241-262. Disponível em: <https://openaccess.blucher.com.br/article-details/09-20817>. Acesso em: 28 jun. 2024.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, socialismo e democracia**. São Paulo: Editora Unesp, 2017.

SEBRAE. Empreendedorismo e inovação. 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/empreendedorismo-e-inovacao,a680ce1f53b9d710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=O%20termo%20empreendedorismo%20se%20refere,que%20j%C3%A1%20exista%20no%20mercado>. Acesso em: 05 jul. 2024.

SILVA, José Alan Barbosa da; SILVA, Murilo Sergio Vieira. Análise da evolução do empreendedorismo no Brasil no período de 2002 a 2016. **Revista Estudos e Pesquisas em Administração**, v. 3, n. 2, p. 75-94, maio-ago. 2019. Disponível em: <https://periodicoscientificos.ufmt.br/ojs/index.php/repad/article/view/8674>. Acesso em: 05 jul. 2024.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2000.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO

Pergunta 1: Você empreende ou já empreendeu?

- a) Sim. Atualmente empreendendo
- b) Sim. Já empreendi, porém, não tenho mais o meu próprio negócio
- c) Não, nunca empreendi.
- d) Desejo empreender futuramente

Pergunta 2: Qual é o maior desafio que você enfrenta ao empreender?

- a) Falta de capital financeiro
- b) Encontrar e reter clientes
- c) Concorrência no mercado
- d) Gestão e administração do negócio

Pergunta 3: Qual é o medo mais comum que você sente ao iniciar um novo empreendimento?

- a) Medo de falhar e perder dinheiro
- b) Medo de não conseguir equilibrar vida pessoal e profissional
- c) Medo de não ter uma aceitação adequada no mercado
- d) Medo de não conseguir recrutar e manter uma equipe qualificada

Pergunta 4: O que você considera ser a maior dificuldade na gestão de um negócio?

- a) Planejamento financeiro e controle de orçamento
- b) Tomada de decisões estratégicas
- c) Gestão de equipe e liderança
- d) Adaptação às mudanças no mercado

Pergunta 5: Como você lida com a pressão e o estresse associados ao empreendedorismo?

- a) Busco apoio de mentores ou consultores
- b) Faço exercícios físicos e mantenho uma rotina saudável

- c) Dedico tempo a hobbies e atividades que me relaxam
- d) Converso com amigos e familiares sobre minhas preocupações

Pergunta 6: Qual é a sua maior preocupação em relação ao crescimento do seu negócio?

- a) Sustentabilidade financeira e fluxo de caixa
- b) Escalabilidade e capacidade de atender a uma demanda maior
- c) Manutenção da qualidade dos produtos ou serviços
- d) Expansão da equipe e processos internos

Pergunta 7: Em sua opinião, qual é o principal fator de sucesso para um novo empreendedor?

- a) Ter uma ideia inovadora
- b) Possuir habilidades de gestão e liderança
- c) Ter acesso a uma rede sólida de contatos e suporte
- d) Ter um plano de negócios bem estruturado

Pergunta 8: Qual tipo de suporte você considera mais necessário para empreendedores iniciantes?

- a) Assistência financeira e investimentos
- b) Consultoria e orientação estratégica
- c) Programas de treinamento e capacitação
- d) Redes de networking e oportunidades de conexão

Pergunta 9: Qual é o impacto das incertezas econômicas no seu planejamento empresarial?

- a) Afeta significativamente minha capacidade de planejar e investir
- b) Cria desafios adicionais na previsão de receita e despesas
- c) Reforça a necessidade de um plano de contingência
- d) Não tenho uma resposta clara para isso

Pergunta 10: Como você avalia a importância de ter um mentor ou conselheiro no processo de empreender?

- a) É essencial para orientação e apoio contínuo
- b) É útil, mas não imprescindível
- c) Pode ser interessante, mas não é uma prioridade
- d) Não considero necessário

Pergunta 11: Qual é o seu principal objetivo ao empreender?

- a) Buscar independência financeira
- b) Realizar um sonho pessoal ou profissional
- c) Contribuir para a sociedade ou criar impacto social
- d) Desenvolver uma ideia ou inovação única

Observações finais:

Sinta-se à vontade para adicionar comentários adicionais ou compartilhar experiências pessoais sobre os desafios e medos de empreender.