



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DO
MARANHÃO

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
CAMPUS BACABAL
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO BACHARELADO

JOVERLANE DA SILVA ANDRADE

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE: aspectos motivadores e os desafios
no contexto brasileiro

Bacabal
2025

JOVERLANE DA SILVA ANDRADE

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE: aspectos motivadores e os desafios
no contexto brasileiro

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Administração Bacharelado da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA, Campus Bacabal - CESB, como pré- requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. José da Silva Vieira

Andrade, Joverlane da Silva.

Empreendedorismo por necessidade: aspectos motivadores e os desafios no contexto brasileiro / Joverlane da Silva Andrade. - Bacabal - MA, 2025.

41 f.

Monografia (Graduação em Graduação em Administração Bacharelado) - Universidade Estadual do Maranhão, Campus Bacabal, 2025.

Orientador: Prof. Esp. José da Silva Vieira.

1. Empreendedor. 2. Financeira. 3. Informalidade. 4. Crise econômica. 5. Fatores. I. Título.

CDU: 658:005.342(81)

JOVERLANE DA SILVA ANDRADE

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE: aspectos motivadores e os desafios no contexto brasileiro

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Administração Bacharelado da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA, Campus Bacabal - CESB, como pré- requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Esp. José da Silva Vieira

Aprovada em: _____ / _____ / 2025

Nota: _____ (_____)

Banca Examinadora

**Prof. Esp. Em Metodologia do Ensino de Terceiro Grau e Fundamentos de
Matemática José da Silva Vieira (Orientador)**

Universidade Estadual do Maranhão- UEMA

1º Examinador (a)

2º Examinador (a)

Dedico este trabalho; ao meu querido marido, que muito me auxiliou durante a minha trajetória acadêmica e a meus familiares.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente a Deus por me agraciar com tamanha alegria de ter começado e terminado essa trajetória para a conquista de um sonho, o tão almejado diploma de graduação. Não foi fácil, mas as dificuldades que surgiram durante esse caminho serviram para fortalecimento e compreensão do quão precioso e gratificante é a busca pelo conhecimento.

Agradeço também aos meus pais e familiares, José Pedro da Silva, que infelizmente não está mais entre nós, Tereza Soares Maciel da Silva, em especial ao meu cônjuge Lucas Vinicius Costa Andrade, cujo auxílio e incentivo me fizeram continuar e chegar até aqui, contribuindo para o meu crescimento individual.

Sou imensamente grata a todos os professores e colegas que me acompanharam nessa caminhada de sucesso, agradeço especificamente ao orientador Prof. José da Silva Vieira, um profissional incrivelmente dedicado em sua profissão, sempre motivando com todo seu carinho, suporte e ajuda na elaboração deste trabalho. Sem sua orientação e persistência em me orientar, não seria possível. Muito obrigada por tudo, querido professor José Vieira.

Finalizo agradecendo à reconhecida Universidade Estadual do Maranhão – UEMA, Campus Bacabal, e a todos os funcionários que contribuem para o seu funcionamento. Por meio delas, podemos aprimorar os conhecimentos, inovar e nos capacitar a cada dia para exercermos a nossa profissão com êxito e responsabilidade diante do que nos foi ensinado durante todo esse percurso da graduação.

“O temor do Senhor é o princípio do conhecimento. Os insensatos, porém, desprezam a sabedoria e a instrução.”

(Provérbios 1.7)

RESUMO

O empreendedorismo por necessidade faz parte da realidade brasileira, desta forma, esse trabalho tem por objetivo analisar os principais fatores que instigam esse fenômeno social, assim como os desafios enfrentados pelos empreendedores no desenvolvimento de seus empreendimentos. Desta forma, o empreendedorismo por necessidade visa o crescimento econômico em meio às adversidades e instabilidade na economia. Este fenômeno demonstra a capacidade individual de adaptação, ou seja, o indivíduo ao se deparar com as instabilidades, como o desemprego, baixa remuneração, informalidade no mercado de trabalho, baixa capacitação, acesso limitado ao crédito e qualificação. O estudo contextualiza e demonstra o crescimento deste fenômeno em períodos de crises, evidenciando que o período econômico exerce grande influência na decisão do empreendedor por necessidade, sendo assim, o empreendedorismo torna-se a única alternativa para sua subsistência diante da escassez em períodos de crises no mercado formal. No entanto, esses empreendedores enfrentam desafios como a instabilidade financeira, falta de planejamento, alto nível de concorrência, informalidade e vulnerabilidade social. Sendo assim, este trabalho visa contribuir para a compreensão deste cenário e para a elaboração de políticas públicas para promover a sustentabilidade desses empreendedores por necessidade.

Palavras - chaves: empreendedor; financeira; informalidade; crise econômica; fatores.

ABSTRACT

Entrepreneurship out of necessity is part of Brazilian reality. Therefore, this study aims to analyze the main factors that drive this social phenomenon, as well as the challenges faced by entrepreneurs in developing their businesses. Thus, entrepreneurship out of necessity aims at economic growth amid adversity and economic instability. This phenomenon demonstrates the individual's capacity for adaptation, that is, when faced with instabilities such as unemployment, low pay, informality in the labor market, low training, limited access to credit, and qualifications. The study contextualizes and demonstrates the growth of this phenomenon in times of crisis, showing that the economic period has a major influence on the decision of the entrepreneur out of necessity, thus making entrepreneurship the only alternative for their subsistence in the face of scarcity in times of crisis in the formal market. However, these entrepreneurs face challenges such as financial instability, lack of planning, high levels of competition, informality, and social vulnerability. Thus, this study aims to contribute to the understanding of this scenario and to the development of public policies to promote the sustainability of these entrepreneurs out of necessity.

Keywords: entrepreneur; financial; informality; economic crisis; factors.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 - Variação do Produto Interno Bruto (PIB) – Brasil – 2015 a 2016	15
Gráfico 2 - Taxa de desemprego, ano a ano (2012 a 2016):	16
Figura 1 - Distribuição percentual dos empreendedores nascentes segundo a escolaridade - Brasil - 2023.....	22
Gráfico 3 - Empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial (nascente e novo) - Brasil - 2007:2018 e 2020:2024	26
Tabela 1 - Percentual dos empreendedores que j· enfrentaram algum problema com a burocracia junto a órgãos de governo - Brasil - 2023.....	30

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

DAS	Documento de Arrecadação do Simples Nacional
EPP	Empresa de Pequeno Porte
GEM	Global Entrepreneurship monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
NFS-e	Nota Fiscal de Serviço Eletrônica
PIB	Produto Interno Bruto
PNDA	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SM	Salário Mínimo

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE EM MEIO AS CRISES CONTEMPORÂNEAS	14
2.1 causas e obstáculos	18
2.2 perfis dos empreendedores por necessidade	21
3 EMPREENDEDOR POR OPORTUNIDADE	25
4 ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA AOS DESAFIOS ENFENTADO PELOS EMPREENDEDORES NO BRASIL	28
4.1 políticas públicas e apoio ao microempreendor	28
4.2 o impacto do ambiente econômico no empreendedorismo por necessidade	31
4.3 meios para regularização e sustabilidade do empreendedor	32
5 METODOLOGIA	36
5.1 Tipo de Pesquisa.....	36
5.2 Procedimento Metodológico	36
5.3 técnicas de coleta e análise de dados.....	37
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	38
REFERÊNCIAS.....	39

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo tem se destacado como uma importante força contribuinte para o desenvolvimento econômico e social no Brasil. Desta forma, a presente trabalho visa abordar o empreendedorismo por necessidade. A abertura de novos negócios tem contribuído não apenas para a geração de renda e emprego, mas também para impulsionar a economia em diversos setores; contudo, esse movimento não acontece de forma tradicional, ocorrendo por uma eventual necessidade.

Diferente do empreendedorismo por oportunidade, no qual o indivíduo identifica um mercado, buscando inovar ou expandir suas possibilidades de crescimento, por outro lado, o empreendedorismo por necessidade surge, em grande parte, como uma resposta às dificuldades que emergem em período de crise econômica, instabilidade financeira e aumento de desemprego. Nessas circunstâncias, muitos brasileiros veem na criação de pequenos negócios uma alternativa viável para garantir o seu sustento e da sua família.

As crises econômicas no Brasil têm incentivado o crescimento desse modelo de empreendedorismo. Durante a crise econômica de 2014 a 2016, demonstrou-se como o país enfrentou uma grande estagnação na atividade econômica da história contemporânea, tendo o produto interno bruto (PIB) acumulando queda e a taxa de desemprego ultrapassando os 11%. Nesse contexto, milhares de brasileiros recorreram à informalidade e ao empreendedorismo.

Esta estagnação econômica foi observada novamente durante a pandemia de COVID-19. Neste período, foram adotadas medidas de isolamento social, que geraram demissões em massa e o fechamento de empresas agravando ainda mais a crise do emprego formal, demonstrando o cenário socioeconômico brasileiro e a instabilidade sociopolítica, pois em momentos de crise, a população é desprotegida, tornando-se vulnerável frente às alterações do mercado, evidenciando a omissão do Estado em proporcionar meios para fomentação de políticas públicas estáveis que estimule ao emprego formal.

O empreendedor por necessidade representa a resistência e capacidade de adaptação da população brasileira em meio às crises constantes do mercado, porém este empreendedor enfrenta desafios estruturais como a informalidade no mercado de trabalho, a baixa capacitação, acesso limitado ao crédito e qualificação.

O empreendedorismo por necessidade é uma crescente na sociedade brasileira e desempenha um papel fundamental no mercado, pois caracteriza-se pela adaptação do indivíduo, na ausência de oportunidade convencional de trabalho, além de persistência, iniciativa e capacidade de assumir riscos, diferentemente do empreendedorismo por oportunidade, que demonstra uma iniciativa voluntária do empreendedor.

O presente trabalho tem como objetivo mostrar, investigar os principais fatores que incentivam o empreendedorismo por necessidade e os obstáculos enfrentados por quem escolhe esse caminho. A análise do estudo visa contribuir para a compreensão desse fenômeno e sua relevância no contexto atual.

A escolha do tema está relacionada ao crescimento exponencial de pequenos negócios no Brasil, tendo em vista o crescimento do empreendedoríssimo unipessoal e domiciliar, visando a sua subsistência, tendo em vista o crescimento do desemprego e pequena remuneração no mercado, além disto, será abordado os empreendimentos que obtiveram um crescimento considerável no mercado.

2 EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE EM MEIO AS CRISES CONTEMPORÂNEAS

O empreendedorismo por necessidade acontece quando o indivíduo, por falta de alternativa diante da ausência de trabalho “emprego” ou de outras fontes formais de renda, inicia um negócio próprio. Ao falarmos de crise econômica, podemos observar sempre uma crescente no empreendedorismo por necessidade, como foi observado de 2014 a 2016 durante a recessão; esse período tornou-se conhecido como “Grande Recessão Brasileira”, que ocasionou desequilíbrio fiscal, baixo consumo das famílias e quedas nos investimentos. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), “o Produto Interno Bruto (PIB) atingiu R\$ 6,267 trilhões em 2016 e a sua queda percentual em relação a 2015 foi revisada de -3,5% para -3,3%” (IBGE, 2018). Esta instabilidade econômica foi intitulada como “Grande Recessão Brasileira”, sendo caracterizada por grande queda nos investimentos, queda do consumo familiar e desequilíbrio fiscal.

A recessão foi expressiva, a taxa de desemprego iniciou uma crescente, deixando milhões de trabalhadores/as desempregados. Essa realidade influenciou os indivíduos a buscarem outra alternativa para auferir renda, utilizando-se da informalidade ou do empreendedorismo por necessidade; esse momento histórico demonstrou quedas econômicas constantes, configurando uma retração acumulada:

Gráfico 1 – Variação do Produto Interno Bruto (PIB) – Brasil – 2015 a 2016



Fonte: IBGE (2018)

Através da leitura gráfica, nota-se uma queda drástica no PIB, no período de 2014 a 2016, influenciando os empreendedores a criarem seus negócios sem auxílio governamental promovendo a informalidade.

Diversas razões influenciaram o crescimento da crise, o aumento dos gastos públicos, assim como a instabilidade política trouxeram a desestruturação da confiança dos agentes econômicos, além da crise inflacionária, ultrapassando o teto da meta prevista pelo governo, as taxas de juros reais se mantiveram em alta, limitando o acesso ao crédito.

Seguidamente, os impactos da recessão trouxeram graves consequências à população; a taxa de desemprego aumentou consideravelmente.

Em 2015, a taxa média do ano já havia disparado e ficado em 8,5%, com 8,6 milhões de pessoas desempregadas, contra os 6,8% do ano anterior. Os dados são da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua) Trimestral, divulgados nesta terça-feira pelo IBGE. A taxa média de 2016 ficou abaixo do projetado por analistas ouvidos pela Bloomberg, que previam que ficaria entre 11,6% e 12%, com a mediana em 11,9%. Nos dois anos de recessão, o número de desempregados quase dobrou. Eram 6,7 milhões de desocupados em 2014 e 11,7 milhões em 2016 (5 milhões de pessoas a mais desempregadas). (O GLOBO, 2017).

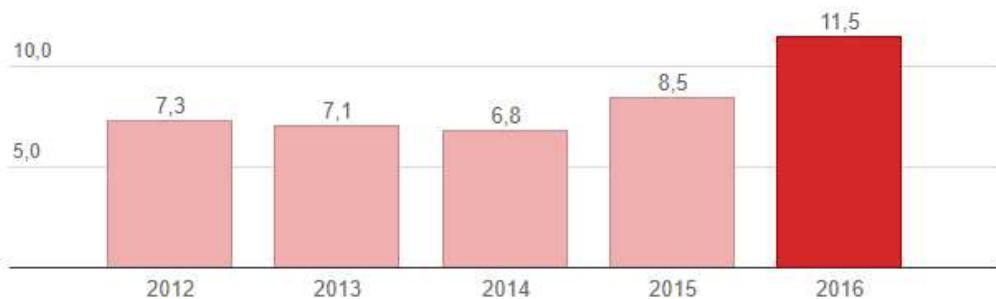
O período de crise afeta a população em geral, causando transtornos, como desemprego e queda na produção pela falta de mão de obra. Nesse aspecto, podemos observar que a falta de políticas públicas para as grandes empresas empregatícias promove a demissão em massa nos momentos de crise no nosso país.

O desemprego demonstrou um aumento considerável, assim como demonstrado pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), este levantamento realizado pelo IBGE, demonstra o crescimento do desemprego no Brasil no período de 2012 a 2016, sendo que o ápice foi em 2016:

Gráfico 2 – Taxa de desemprego, ano a ano (2012 a 2016):

Taxa de desemprego, ano a ano

Proporção da população na força de trabalho e desocupada, em %.



Fonte: IBGE/Pnad contínua (2016).

Observa-se que durante todo o período de recessão a taxa de desocupado aumentou consideravelmente em 2016. Esse novo contexto induziu os indivíduos a buscarem novas alternativas de renda por meio da informalidade ou do empreendedorismo por necessidade ou oportunidade. “O aumento do número de MEI na economia em 2016 (entre 2015 e 2016, o número de MEI passou de 5,6 milhões para 6,5 milhões, um aumento de quase 1 milhão de novos MEI)” (GEM, 2017, p. 73). Logo, a recessão de 2014 a 2016 abalou o desenvolvimento econômico do país, desestruturando o mercado e a estrutura convencional de emprego. No entanto, a crise trouxe um crescimento considerável do empreendedorismo no Brasil, visto a urgência da adaptação em busca da sobrevivência financeira.

Posteriormente, com os impactos da pandemia de COVID-19 a partir de 2020, foi possível notar a reincidência do mesmo fenômeno de crescimento do empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade.

A pandemia provocou uma estagnação econômica e social no Brasil, ocasionando o fechamento de empresas, além da restrição do contato social, pois, por um período da pandemia, limitou-se a circulação de pessoas, resultando em uma nova crise econômica, aumentando a taxa de desemprego e, consequentemente, a informalidade. Segundo Melles (SEBRAE, 2021), “de acordo com a pesquisa, os empreendedores nascentes mantiveram o recorde alcançado em 2020, com uma taxa 10,2%, o que evidencia que ainda há muitas pessoas procurando o empreendedorismo”.

Neste contexto social, o empreendedorismo surgiu como uma válvula de escape para milhares de brasileiros que perderam a sua fonte de renda ou estavam em busca de um trabalho “emprego” formal e, devido à crise econômico-social, viraram-se impossibilitados de auferirem renda.

Para além dessas informações, também destacamos que, em 2021, o Brasil apresentou uma queda na taxa de empreendedorismo por necessidade. Cerca de 48,9% dos empreendedores iniciais abriram um negócio, em 2021, em busca de uma fonte de renda. Em 2020, esse percentual foi de 50,4%. Entendemos que esse índice pode melhorar, nos próximos anos, com o aumento da cobertura vacinal e o arrefecimento das medidas restritivas, permitindo que as empresas voltem a funcionar e a contratar, condição que já observamos atualmente. (GEM, 2021, p.9).

Torna-se evidente que nos períodos de crises há uma crescente no índice de empreendedores informais, instigados pela busca de seu sustento familiar, visto que se encontram fora do mercado de trabalho.

O relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM,2021) demonstra que o Brasil obteve um crescimento do empreendedorismo por necessidade, principalmente entre os trabalhadores informais e em setores com baixa qualificação. Esses dados revelam que o empreendedorismo no país muitas vezes não decorre de uma motivação estratégica ou inovadora, mas da urgência em garantir a subsistência.

De acordo com Dornelas (2018), o empreendedorismo por necessidade está relacionado a fatores como o desemprego, a incerteza das relações de trabalho e a exclusão do mercado formal. Para o autor, “o termo ‘empreendedorismo’, pode ser

definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias de negócios de sucesso.” (DORNELAS, 2018, p. 29). Outros fatores que contribuem para o crescimento desse tipo de empreendedorismo incluem a baixa escolaridade, a falta de acesso a crédito e a ausência de políticas públicas eficazes de inclusão produtiva. “O que os empreendedores fazem está intimamente ligado à maneira como interpretam o que está ocorrendo em um setor em particular do meio.” (FILION, 2000, p.3).

Outra característica do empreendedorismo por necessidade são os indivíduos sem a devida profissionalização técnica para ingressar no mercado de trabalho formal.

2.1 Causas e obstáculos

Em momentos de escassez no mercado de trabalho formal, especialmente em contexto de crise econômica, desemprego e instabilidade social, o empreendedor por necessidade surge. Segundo Dornelas, muitos empreendedores iniciam seus negócios involuntariamente. “O que o levou a criar uma empresa?” Não se surpreenda se a resposta for: “Não sei, foi por acaso...” Na verdade, essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais” (DORNELAS, 2018, p. 31).

Portanto, os cenários de crises econômicas, resultam no aumento expressivo dos empreendedores, dados do GEM, 2021:

No Brasil, em 2021, aproximadamente 76,8% dos empreendedores iniciais – tanto dos nascentes como dos novos – disseram que ganhar a vida porque os empregos são escassos estava entre as suas motivações para começar o novo negócio, sendo esta mais uma vez a alternativa mais mencionada entre as quatro apresentadas. No entanto, apesar de condizente com a situação econômica no Brasil e com a crise provocada pela pandemia de covid-19, que ocasionou a diminuição de empregos, observa-se que o índice de empreendedores que escolheram essa motivação reduziu em relação aos dois anos anteriores, quando os índices foram de 82% (2020) e 88% (2019). (GEM, 2021, p. 44).

Ao cessar os períodos de instabilidade, é possível notar uma diminuição de novos negócios, logo com o crescimento econômico as empresas que permaneceram no mercado iniciam a readmissão dos seus funcionários e contratação de nova mão de obra.

Os desafios enfrentados são variados; entre os principais, destacam-se: falta de capacitação em gestão, vários empreendedores por necessidade não possuem formação técnica ou conhecimentos básicos de administração, contábil, financeira e

conhecimento em marketing, o que compromete a viabilidade dos negócios, como dispõe Dornelas:

Falta de acesso a oportunidades de trabalho formal como empregado. De fato, a falta de acesso ao emprego formal leva muitas pessoas a buscar alternativas para suprir suas necessidades de recursos mínimos para sobrevivência. O mais comum é que pessoas carentes de conhecimento explícito se enquadrem nessa categoria. A falta de educação formal, de preparo, conhecimento técnico ou de alguma habilidade que demande capacitação prévia elimina as possibilidades de acesso a oportunidades de emprego e, com isso, surgem os empreendedores de necessidade. Em países nos quais o desemprego é alto e o desenvolvimento econômico não ocorre em ritmo aceitável, é comum a presença desse tipo de empreendedor. (DORNELAS, 2018, p. 37).

Muitos empreendedores gerenciam seus negócios apenas com a experiência adquirida com o passar dos anos, no entanto, há aqueles que realizam pesquisas de mercado por conta própria, informando-se com empreendedores que possuem experiência no mercado, conseguindo se manter no mercado por tempo indeterminado ou até atingir um objetivo.

A falta de conhecimento básico administrativo e ausência de conhecimento, torna-se um entrave fundamental para organização e crescimento do negócio, sendo assim o micro e pequeno empreendedor possui dificuldades para gerir suas finanças, ocasionando uma desorganização patrimonial, impedindo o planejamento de estoque, precificação, análise de mercado e gestão de pessoal; esse grupo possui dificuldade de fazer separação entre valores para capital de giro e compras de ativos, dificultando o acesso a crédito e capital inicial, o sistema financeiro, como bancos tradicionais e empresas creditícias, demonstram resistência para o empreendedor, tornando-se uma das maiores barreiras para a fixação de seus negócios no mercado, pois o empreendedor por necessidade, necessita de capital para iniciar e manter seu negócio até a sua lucratividade fomentar seu capital, “Menos de 10% do crédito bancário liberado entre março e junho de 2020, período crítico da pandemia, foi acessado por micro e pequenos empreendedores, mesmo representando 99% das empresas brasileiras” (CATÁLISE SOCIAL, 2020).

O empreendedor possui dificuldades em identificar a sua real necessidade de crédito, nota-se que esses indivíduos encontram obstáculos ao solicitar crédito em instituições financeiras. A ausência de processos e organização interna dificulta a tomada de decisão no dia a dia, tornando o negócio mais vulnerável a crises, tornando o negócio menos rentável para acesso ao crédito.

Negócios com má gestão possuem dificuldade para expandir suas operações, perdendo sua sustentabilidade, limitando o crescimento e sua capacidade de gerar renda. Portanto, Dornelas afirma: “É importante que se faça uma criteriosa análise das reais possibilidades de retorno econômico do empreendedorismo, pois não adianta simplesmente ser líder de mercado se o retorno financeiro não compensar o esforço empreendido.” (DORNELAS, 2018, p. 57).

Uma boa gestão advém de uma criteriosa análise de suas possibilidades, fazendo-se necessário a compreensão de sua gestão, ou seja, o empreendedor responsável comprehende que seu esforço trará o devido retorno.

O conhecimento contábil formaliza o empreendimento, logo a ausência de uma contabilidade sólida trará desorganização ao negócio deste empreendedor, impossibilitando a formulação de relatórios financeiros, realizar o fluxo de caixa e calcular a margem de lucro, impedindo a tomada de decisões embasadas, gerando endividamento e falta de capital de giro. Muitos empreendedores não conseguem fazer distinção entre capital de giro, rentabilidade e endividamento saudável.

Sem a documentação financeira, administrativa e legal exigida pelas instituições credoras, nem registros financeiros que comprovem capacidade de pagamento, MPEs ficam para trás no acesso a capital e na corrida para garantir a sustentabilidade de seus negócios. Exigências de documentação e garantia estão no topo da lista de gargalos para acesso a crédito. 66% das pequenas empresas afirmam que o excesso de exigências quanto a documentação foi um impedimento para aprovação de crédito, e 47% dizem que a falta de garantias ou exigências de garantia muito elevadas foram empecilhos. (CATÁLISE SOCIAL, 2020, p.4).

Os novos negócios possuem limitações na liberação de crédito, por possuírem instabilidade, gerando a falta de garantia sólida no mercado, além de outras exigências das empresas creditícias.

A informalidade afeta boa parte dos empreendedores no Brasil; grande parte desses empreendedores atua na informalidade, o que os exclui de benefícios como acesso a políticas públicas, proteção previdenciária e inserção em cadeias produtivas formais, afetando a sua competitividade e instabilidade de mercado. Devido à baixa instrução e à alta concorrência do mercado, esses empreendedores tornam-se vulneráveis às oscilações da economia. De acordo com o IBGE, a taxa anual de informalidade sofreu uma leve baixa, passando de 39,4% em 2022 para 39,2% em 2023. Entre os estados com maior taxa estavam o Maranhão (IBGE, 2024). Além disto, o analfabetismo financeiro gera um entrelaçamento patrimonial, muitos

empreendedores não separam as finanças pessoais das empresariais.

Por fim, muitos empreendedores possuem ausência de conhecimento sobre o uso do marketing, afetando diretamente a competitividade do negócio, não alcançando o seu público-alvo, posicionamento da marca ou produto e vendas, perdendo espaço nos meios de visibilidade físicos e digitais, sobretudo no meio digital, que se tornou essencial atualmente, como disposto por Dornelas:

Além disso, deve-se apresentar a projeção de vendas para cada linha de produtos para os próximos anos. Essa é geralmente a parte considerada difícil pela maioria dos empreendedores, pois prever vendas futuras não é tarefa das mais fáceis. Por isso, recomenda-se boa análise de mercado e a realização de pesquisas primárias. As informações obtidas na seção Mercado e competidores são essenciais para a previsão de vendas. (DORNELAS, 2019, p. 111).

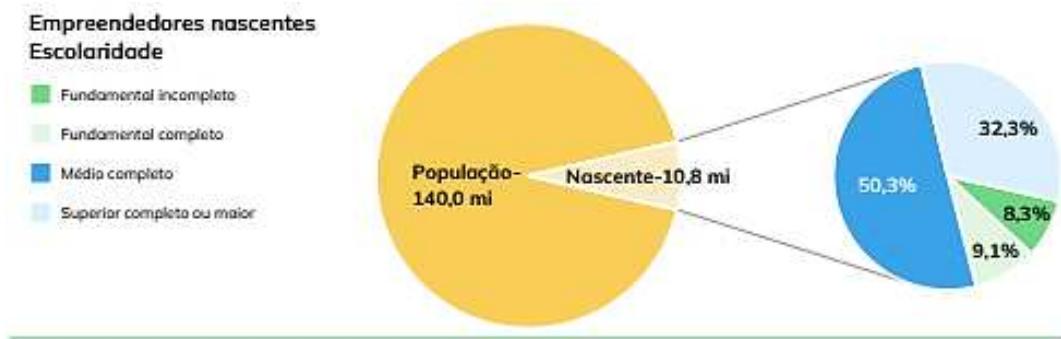
Em meio aos desafios há empreendedores que conseguem realizar um negócio rentável, porém a elaboração de plano de vendas para cada produto e negociações futuras, se torna um dos seus maiores desafios, assim como o planejamento de vendas futuras, desta forma, a análise de mercado e pesquisas traz rentabilidade para o negócio. O empreendedorismo por necessidade representa uma importante estratégia de resiliência socioeconômica, principalmente em regiões e populações vulneráveis.

2.2 Perfis dos empreendedores por necessidade

Os empreendedores por necessidade no Brasil geralmente apresentam características socioeconômicas específicas, sendo caracterizados por indivíduos que iniciam um negócio por fatores externos à sua vontade, não por oportunidade, mas buscam uma alternativa diante da ausência de trabalho formal ou geração de renda. Esse empreendedor se diferencia do empreendedor por oportunidade no perfil, condições para desenvolver a sua atividade e motivação.

Esses empreendedores possuem um baixo nível de escolaridade, a maioria possui uma alta concentração de ensino médio completo:

Figura 1 – Distribuição percentual dos empreendedores nascentes segundo a escolaridade - Brasil - 2023



Fonte: GEM BRASIL (2023).

Os indivíduos que visam gerar renda para a sua família ou desejam sua independência financeira na sua juventude, possuem a tendência de aceitar qualquer oportunidade de trabalho precocemente, portanto o estudo passa ser a segunda opção naquele momento, consequentemente perdendo oportunidade de profissionalização; ao se deparar com as exigências de mercado, buscam a abertura do seu próprio negócio, mesmo sem nenhuma experiência anterior.

A maior parte desses empreendedores pertence às classes C, D e E, possuindo escolaridade média ou baixa, atuando de forma informal ou como microempreendedor individual (MEI), geralmente sem planejamento prévio.

De acordo com a renda familiar, segundo o estudo realizado por GEM (2023):

As atividades relacionadas à estética, beleza, higiene e perfumaria têm presença muito importante, com 18%; entre os empreendedores da faixa de renda de até 2 SM, declina para cerca da metade, 9,1%, na faixa seguinte, mais de 2 até 6 SM; e não aparece na faixa acima de 6 SM. Os negócios relacionados a vestuário e acessórios mostra percentuais relativamente próximo – 10,1% e 7,9% – nas faixas de renda de até 2 SM e de 2 até 6 SM, respectivamente, mas não se faz representar na faixa dos empreendedores acima de 6 SM. A cadeia de negócios da construção civil se faz presente nas três faixas de renda, sendo pouco frequente (3%) na faixa de renda de até 2 SM, e na faixa de mais de 2 até 6 SM (3,3%) e mais frequente (6,7%) na faixa acima de 6 SM. As atividades relacionadas às profissões liberais não constam entre os empreendedores iniciais da faixa de até 2 SM, contrastando com 8,4% e 19% nas faixas de renda familiar de mais de 2 até 6 SM e acima de 6 SM, respectivamente. (GEM, 2023, p.77).

Constata-se que os empreendimentos que possuem renda familiar na faixa de

2 SM iniciam suas atividades em negócios com menor exigência de conhecimento técnico e superior, enquanto isso, os profissionais liberais, cujas suas atividades exigem maior grau de escolaridade, possuem faixa de renda familiar a partir de 2 até 6 SM.

Nota-se que os empreendedores por necessidade permanecem especialmente entre pessoas com menor escolaridade e renda familiar; esses indivíduos iniciam seus negócios para sua subsistência. “De fato, a falta de acesso ao emprego formal leva muitas pessoas a buscar alternativas para suprir suas necessidades de recursos mínimos para sobrevivência.” (DORNELAS, 2018, p. 37). Os empreendedores iniciais e por necessidade possuem essa característica marcante, há uma forte ligação entre empreendedorismo por necessidade e baixo nível de escolaridade. O Relatório da GEM (2023) demonstra que indivíduos com menor grau de escolaridade são mais propensos a buscar novos meios para sua sobrevivência do que uma oportunidade de negócio; outra informação que corrobora para a ideia do empreendedor por necessidade ser uma pessoa vulnerável e de baixa renda; esses dados confirmam o caráter de subsistência social para esse tipo de empreendedor.

Visto que os empreendedores por necessidade possuem menor escolaridade e profissionalização e não se enquadram nas áreas de mão de obra especializada, esses indivíduos veem no empreendedorismo uma forma de suprir suas necessidades financeiras, criando seu próprio negócio, mesmo sem nenhuma experiência anterior.

A informalidade está presente em meio a esses empreendedores, muitos não possuem o conhecimento necessário para se legalizarem, logo os custos burocráticos e a falta de conhecimento financeiro os levam a informalidade, o setor de atuação deste tipo de empreendedor, exige baixo investimento inicial e pouca qualificação técnica, como áreas de comércio, serviço de beleza, vestuário, e pequenos reparos, essas áreas são de fácil acesso, no entanto apresentam uma alta competitividade e baixa margem de lucro, tornando-se difícil a sustentabilidade e o crescimento deste empreendimento, para Dornelas, “o trabalho informal se torna rotina, e qualquer atividade que traga o mínimo de recursos para prover alimentação, quando muito, a si e à família, acaba por se constituir o dia a dia do empreendedor de necessidade.” (DORNELAS, 2018, p. 37).

Geralmente o empreendedor por necessidade iniciam seus negócios na primeira atividade que traz um lucro considerável para sua subsistência e de sua família, porém esse indivíduo em sua grande maioria não possui conhecimento sobre

como gerir e manter o seu lucro e capital, criando apenas sua rotina de compra e vendas e oferecimento de serviço, não estabelecendo planejamento ou meta a serem alcançadas.

Muitos desses empreendedores advêm do grupo feminino, muitas delas chefes de família. O relatório apresentado pelo GEM (2023) demonstra um aumento de 18% na participação das mulheres. “As atividades relacionadas à estética, beleza, higiene e perfumaria têm presença muito importante, com 18%; entre os empreendedores da faixa de renda de até 2 SM.” (GEM, 2023, p. 77). O empreendedorismo feminino é muito importante, pois muitas vezes promove o sustento familiar.

Esse modelo de empreendimento torna-se uma opção com maior flexibilidade de horários, possibilitando à essas mulheres o gerenciamento de seus próprios empreendimentos, pois além do seu próprio negócio, muitas lidam com os afazeres domésticos e cuidam dos seus filhos.

Muitos desses empreendedores trabalham em casa, nas ruas ou em pequenos pontos comerciais alugados, enfrentando constantes desafios como instabilidade de renda, falta de acesso a crédito, alta concorrência e dificuldade na capacitação. O empreendedorismo por necessidade geralmente apresenta uma solução rápida de sobrevivência e até de melhora de condição social; ele demonstra uma realidade difícil de exclusão do mercado formal e uma busca por uma estrutura desigual de oportunidade.

3 EMPREENDEDOR POR OPORTUNIDADE

O empreendedorismo por oportunidade caracteriza-se pela motivação, esse tipo de negócio localiza uma necessidade no mercado ou uma possibilidade de crescimento de renda, desta forma não possui como ponto de partida a necessidade individual do empreendedor, como dispõe Dornelas:

Muitas pessoas decidem empreender com preparo, planejamento prévio e até definem quando o negócio será criado. Não se trata da maioria, mas de um grupo composto principalmente daqueles que decidiram trabalhar como funcionário em grandes empresas por um período, adquirindo experiência e acumulando certa reserva financeira até a tomada de decisão de iniciar o negócio próprio. (DORNELAS,2018, p. 38).

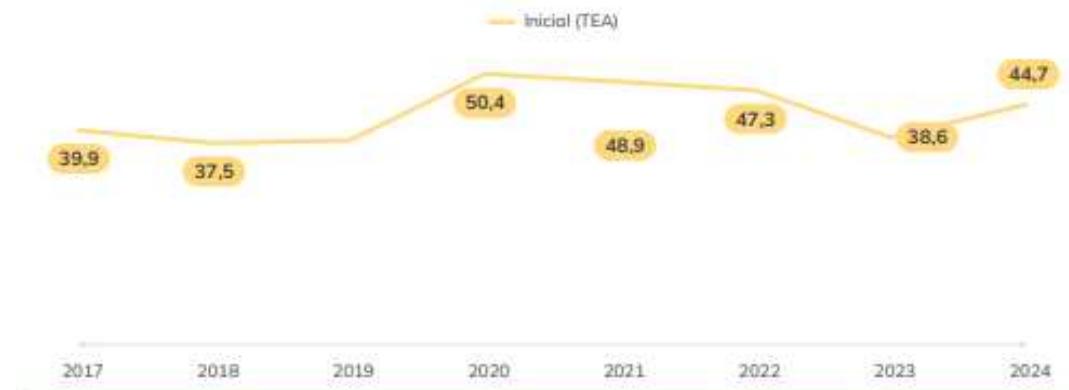
Os empreendedores por oportunidade em geral, possuem um planejamento prévio de alguns passos a serem dados, desta forma, há aqueles que adquirem conhecimento prévio trabalhando em grandes empresas e acumulando capital para posteriormente empreender com segurança.

Esse ramo do empreendedorismo é maior que o empreendedorismo por necessidade, a taxa de empreendedorismo por oportunidade no Brasil em 2023 aumentou em meio aos empreendedores iniciais, apresentando uma taxa de 10,9% para empreendedores por oportunidade e de 7,1% por necessidade. (GEM, 2023). Aqueles que empreendem dessa forma costumeiramente estão em situações mais confortáveis, desse modo, podendo escolher diferentes áreas profissionais e realizar planejamento para a abertura de um negócio mais firme.

Uma característica marcante no empreendedorismo por oportunidade é o planejamento prévio na abertura do empreendimento, pois quem empreende observando a necessidade do mercado tem acesso a profissionalização e capacitação, dando início a um negócio bem estruturado.

No entanto, o empreendedorismo por oportunidade regrediu em comparação ao ano de 2023, enquanto o empreendedorismo por necessidade aumentou entre os empreendedores iniciais, demonstrando crescimento em 2024, reafirmando a ideia de que em momentos de crises, o fenômeno de empreendedorismo por necessidade tende a crescer:

Gráfico 3 – Empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo inicial (nascente e novo) - Brasil - 2007:2018 e 2020:2024



Fonte: GEM BRASIL (2024).

Estes indivíduos identificam uma lacuna ou potencial oportunidade do mercado, buscando crescimento, realização pessoal e geração de riqueza; mesmo com a queda do empreendedorismo por oportunidade no ano de 2024, essa categoria continua dominando o empreendedorismo no Brasil, pois o desejo de fazer riqueza supera a necessidade de gerar renda de subsistência.

Esses empreendedores possuem características que os diferenciam dos empreendedores por necessidade. Esses indivíduos possuem uma qualificação maior, assim como maior renda, sendo mais propensos ao empreendimento em meio a uma oportunidade no mercado, iniciando seus negócios voluntariamente.

Os empreendedores por oportunidade geralmente possuem formação técnica e conhecimento de administração, apresentando níveis mais altos de escolaridade, tornando-se mais propensos ao empreendedorismo por oportunidades, motivando-se pela pesquisa de mercado e identificação de oportunidades, da mesma forma o empreendedor por oportunidade possui maior renda, assim como escolaridade maior, segundo GEM (2023):

Na faixa de renda familiar acima de 6 SM, o destaque são os negócios relacionados às profissões liberais, que somam 19%, distribuídos entre as atividades de consultoria e de gestão empresarial (5,6%), desenvolvimento e licenciamento de programas de computador (4,9%), atendimento ambulatorial de médicos e odontólogos (4,6%) e serviços de engenharia (3,9%). Na área de construção civil estão 6,7% dos negócios, sendo 3,5% em construção de edifícios e 3,2% na comercialização de ferragens, madeira e materiais de

construção. A seguir, os negócios relacionados à alimentação, com 6,1% de restaurantes e similares. As atividades de serviços pessoais ficam próximos de 4%. (GEM, 2023, p. 77).

Desta forma, é possível compreender que os empreendedores por oportunidade possuem mais conhecimento de mercado, estruturando os seus processos internos, possuindo mais capacidade de se adaptar às mudanças do mercado, além de definir metas para estruturação de seus ganhos. A sua gestão contábil é mais elaborada, possuindo uma regularização maior; os empreendedores com preparo realizam um planejamento prévio e até definem quando o negócio será criado. Não englobando a maioria, mas de um grupo formulado principalmente daqueles que decidiram trabalhar como funcionário em grandes empresas e adquirindo experiência, acumulando uma reserva financeira até o momento da sua tomada de decisão para iniciar o negócio próprio. (DORNELAS, 2014, p. 38).

Sendo assim, o controle financeiro e contábil é mais estruturado em meio aos empreendedores por necessidade, pois possuem conhecimento que a regularização possibilita uma gestão financeira estruturada, possibilitando a organização patrimonial, planejamento de estoque, ajustes de precificação pelos produtos e serviços prestados, proporcionando uma análise de mercado, gestão de pessoal; esse grupo possui mais facilidade para gerir o capital de giro e compras de ativos, facilitando o acesso a crédito e capital inicial, essa gestão financeira traz mais credibilidade em casos de empréstimos creditícios, facilitando a ampliação de capital.

A utilização do marketing digital e alta competitividade torna-se mais presente entre esses empreendedores, logo possuem mais familiaridade com as redes sociais, tráfego pago e anúncios; com essas ferramentas, é possível direcionar campanhas para grupos consumidores específicos, aumentando a efetividade e alcance de suas mercadorias. A divulgação no ambiente digital oferece dados detalhados e desempenho das campanhas, permitindo otimização dos investimentos. Portanto os empreendedores por necessidade com maior qualificação e renda, são mais propensos a iniciar um negócio por livre vontade, embasando-se nas lacunas e potenciais oportunidades no mercado. Frequentemente, a sua formação em áreas técnicas e alto nível de escolaridade, somados com o conhecimento administrativo, lhes conferem um conhecimento aprofundado do mercado e capacidade de planejamento prévio.

4 ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA AOS DESAFIOS ENFENTADO PELOS EMPREENDEDORES NO BRASIL

O empreendedorismo no Brasil é o canal de escape para vários cidadãos e cidadãs, no entanto, há desafios a serem enfrentados, tornando-se necessário uma constante busca por estratégias de sobrevivência e constantes adaptações. Os empreendedores enfrentam constantemente desafios no ambiente econômico, carga tributária elevada, assim como um ambiente altamente burocrático, sendo apenas alguns fatores que dificultam e testam a resiliência desses indivíduos.

4.1 Políticas públicas e apoio ao microempreendor

As políticas públicas são instrumentos essenciais para a promoção, desenvolvimento e sustentação do empreendedorismo no Brasil, o Governo Federal, Estadual e Municipal, visam meios para apoiar novas empresas, fomentando compras públicas, programas de capacitação, subsídios e incentivos fiscais.

Uma inflexão abrupta de aumento ocorreu em 2020, podendo ter sido decorrente do grande aumento do número de MEIs registradas no Brasil a partir daquele ano. Foi quando aconteceram os primeiros efeitos da pandemia, levando muitas pessoas a perderem o emprego e a tentarem compensar a perda de renda iniciando formalmente atividades empreendedoras como MEI, também para fazer jus às políticas públicas de “socorro” às micro e pequenas empresas implementadas naquela ocasião. (GEM, 2023, p. 125).

Em períodos de grandes crises, assim como a crise pandêmica do COVID-19, há um crescimento do desemprego em meio à população, desta maneira, muitas pessoas perdem a sua renda habitual, levando-as a empreender, formando novas atividades e o MEI tornou-se o meio mais fácil e ágil para suprir a demanda emergente em tempos de desemprego.

Desta forma é possível notar que em momentos de crises o poder público possui a capacidade de subsidiar programas e incentivos que possibilitem a permanência dos empreendedores no mercado em meio as crises, outro exemplo de incentivo aos micro e pequenos empreendedores, é o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas(SEBRAE), está entidade privada não possui fins

lucrativos e tem como objetivo promover o empreendedorismo no Brasil, fortalecendo a economia nacional e promovendo o empreendedorismo. Essa entidade privada, que atua em parceria com o governo federal, funciona como um grande catalisador para o crescimento de micro e pequenas empresas (MPEs) e Microempreendedores Individuais (MEIs), oferecendo uma vasta gama de serviços e soluções. O Sebrae atua na estruturação e implementação de políticas públicas aos pequenos negócios. Essa entidade participa de discussões e proposições legislativas para melhorar o ambiente de negócios no país, pois possui contato direto com esses pequenos negócios, auxiliando na elaboração dessas políticas públicas e implementação de novas legislações, reduzindo a burocracia, simplificando impostos e garantindo melhores condições para o empreendedorismo.

Art. 5º O SEBRAE tem por objetivo fomentar o desenvolvimento sustentável, a competitividade e o aperfeiçoamento técnico das microempresas e das empresas de pequeno porte industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, notadamente nos campos da economia, administração, finanças e legislação; facilitar o acesso ao crédito, a capitalização e o fortalecimento do mercado secundário de títulos de capitalização daquelas empresas; promover o desenvolvimento da ciência, da tecnologia, do meio ambiente, da capacitação gerencial e da assistência social; promover a educação, a cultura empreendedora e a disseminação de conhecimento sobre o empreendedorismo, em consonância com as políticas nacionais de desenvolvimento. (SEBRAE, 2021, p. 2).

Sendo assim, o Sebrae facilita o acesso ao conhecimento que solidificará os micro e pequenas empresas (MPEs) e Microempreendedores Individuais (MEIs), que estão iniciando seus empreendimentos em meio as adversidades do mercado brasileiro. O ambiente econômico necessita de fomentação, desta forma, um dos exemplos mais emblemáticos para o florescimento dos pequenos negócios, foi o regime tributário simplificado Simples Nacional, simplificando a arrecadação de impostos, reduzindo a carga fiscal para micro e pequenas empresas, além de proporcionar um sistema unificado de cálculo, facilitando o recolhimento de tributos sobre o faturamento, possibilitando a formalização mais atrativa e diminuindo a onerosa.

O Microempreendedor Individual (MEI) revolucionou o cenário dos empreendedores brasileiros, possibilitando que milhões de trabalhadores pudessem sair da informalidade de forma rápida, barata e com acesso a benefícios previdenciários, além de permitir a emissão de notas fiscais, proporcionando mais segurança aos seus clientes, a adaptação às exigências legais e regulatórias tornou-se um desafio constante em meio aos empreendedores, desta forma a modernização jurídica no âmbito empresarial, se faz necessário para a evolução de metas e objetivos, após a pandemia muitos comerciantes e empreendedores, iniciaram suas atividades, porém sem regularização de suas atividades econômicas, desta forma a adesão ao MEI, possibilita a sua regularização.

Os empreendedores podem inscrever-se de forma rápida e fácil, por meio do Portal do Empreendedor, neste site, é possível o acesso e inscrição do empreendedor ao Microempreendedor Individual (MEI), nota-se que a desburocratização permite ao empreendedor regularizar-se, facilitando o seu desenvolvimento e acesso ao crédito, possibilitando a superação dos estágios iniciais de desenvolvimento de um novo negócio.

Tabela 1 – Percentual dos empreendedores que já enfrentaram algum problema com a burocracia junto a órgãos de governo - Brasil - 2023

Estágio	Percentual sobre os empreendedores (%)				
	Governo federal	Governo estadual	Governo Municipal (Prefeitura)	Em mais de uma esfera de governo	Total
Empreendedorismo total	5,2	3,9	6,7	4,2	20,0
Empreendedorismo inicial	4,8	3,3	6,8	3,5	18,4
Nascentes	6,2	3,6	5,4	4,1	19,3
Novos	2,7	2,7	9,2	3,0	17,6
Empreendedorismo estabelecido	6,0	4,7	6,7	5,2	22,5

Fonte: GEM BRASIL (2023).

Contudo a burocratização continua sendo um dos fatores mais difíceis a serem superadas; essa tabela revela que são recorrentes os problemas relativos à burocracia governamental, dificultando a regulamentação e permissões, além da alta carga tributária. Embora o governo tenha implementado iniciativas que representaram avanços significativos para os empreendedores, é possível notar que ainda há desafios e lacunas no mercado brasileiro para os empreendedores. Mesmo com a

redução da burocracia, pode-se notar entraves e o acesso às políticas públicas não é equitativas, principalmente em regiões mais afastadas ou a empreendedores com menor nível de escolaridade ou instrução. Portanto, pode-se notar a necessidade de implementação de novas políticas públicas para facilitar a regulamentação de novos empreendedores por necessidade e por oportunidade; tais políticas e programas possibilitam um ambiente de negócios equitativo, apoio, sustentabilidade e crescimento para o ecossistema de micro e pequenas empresas no Brasil.

4.2 O impacto do ambiente econômico no empreendedorismo por necessidade

O espaço econômico exerce influência direta sobre o comportamento do empreendedor em uma população, principalmente no que diz respeito ao empreendedorismo por necessidade. Essa modalidade de empreendedorismo geralmente surge como resposta às adversidades econômicas; esses indivíduos se veem forçados a iniciar um negócio próprio diante da ausência de emprego ou de uma queda da renda familiar.

Esses momentos de crise aumentam consideravelmente a recessão e geram o desemprego, sendo possível notar o fenômeno do “empreendedorismo como última alternativa”, sendo corroborado pelas pesquisas realizadas pela GEM (2023):

De acordo com o método proposto pelo GEM, a atividade empreendedora orientada por necessidade ocorre quando o indivíduo se envolve com a atividade empreendedora por não possuir melhores opções de trabalho, visando, em linhas gerais, a sua subsistência e a de seus familiares, e é usualmente vinculada a atividades informais. O empreendedorismo por oportunidade, por outro lado, ocorre quando a atividade empreendedora se inicia não pela falta de melhores opções de trabalho ou geração de renda, mas sim pela identificação de uma oportunidade de negócio a ser aproveitada. (GEM, 2023, p. 95)

Sendo assim, a vulnerabilidade desses empreendedores, torna-se uma característica marcante, logo uma grande parcela daquele que iniciam seus negócios possuem baixo capital, pouca ou nenhuma experiência em gestão e limitado acesso ao crédito e capacitação, atuando predominantemente em setores informais, visto que o capital inicial para investimento é baixo, iniciando seus empreendimentos nas área de venda de alimentos, serviços domésticos, pequenos reparos e artesanato, incorrendo em um mercado de competição acirrada e margem de lucro estreita, em

sua grande maioria o empreendedor por necessidade trabalha na informalidade, muitas vezes se expondo ao risco, como ausência de direitos trabalhistas e previdenciários, além de limitar seu acesso a mercados mais amplos e a investimentos, demonstrando a fragilidade presente neste modelo de empreendedorismo, recorrendo aos meios cabíveis para adaptar-se ao mercado, desenvolvem estratégias de vendas e gestão, embora muitas vezes de forma reativa e não planejada, logo da mesma forma que a volatilidade da economia impulsiona o surgimento desses empreendedores, também compromete a sua existência, exigindo uma capacidade de adaptação contínua para navegar por cenários de inflação, juros altos e baixos poder de compra da população, que reverberam diretamente na sustentabilidade de seus pequenos negócios.

Conforme o relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), países em constante crescimento, como o Brasil, ao surgirem momentos de instabilidade econômica, passam por um aumento do empreendedorismo por necessidade, devido às elevadas taxas de desemprego e redução do poder de compra em momentos de crise. (GEM. 2021).

4.3 Meios para regularização e sustabilidade do empreendedor

Em meio as crises econômicas no Brasil, a gestão de negócios e a adaptação às exigências legais e regulatórias tornou-se um desafio crescente, pois a modernização jurídica no âmbito empresarial interfere diretamente no alcance de metas e objetivos, especialmente no período pós-pandemia, visto que muitos comerciantes e novos empreendedores iniciaram suas atividade, mas em sua maioria sem a devida regularização, através da modernização dos meios cadastrais, o registro de micro e pequenas empresas atualmente pode ser realizado através do Portal do Empreendedor, que vem se destacando pela sua acessibilidade e a simplicidade para a inscrição no Microempreendedor Individual (MEI) por meio das opções "Formalize-se" ou "Gov.br".

O MEI é uma forma eficaz de formalizar os pequenos empreendedores; os critérios de enquadramento ao MEI, fixam-se em faturamento anual de até R\$ 81.000,00 (ou R\$ 6.750,00 mensais), não ser titular ou sócio de outra empresa, e pode ter no máximo um empregado contratado com salário mínimo ou piso da categoria; através da regularização por meio do MEI, há possibilidade de pagamento tributário

por meios eletrônicos, com um valor mensal mais baixo que os tributos convencionais, tudo incluído no Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

Os empreendedores por necessidades necessitam de gestão de caixa e orçamento, com foco no monitoramento de entradas e saídas para uma clara visão da saúde financeira do negócio. A elaboração de um orçamento anual, com despesas previstas e identificação de períodos de maior demanda de capital, é essencial para a estruturação de um ativo e passivo saudável para a estruturação do negócio, assim como a crucial separação entre finanças pessoais e empresariais. O cumprimento fiscal poderá beneficiar o MEI, visto que há vantagens previdenciárias, como aposentadoria por idade, invalidez, auxílio-doença, salário-maternidade, pensão por morte e auxílio-reclusão, evitando uma vulnerabilidade por casos fortuitos ou de força maior. Para o MEI, é possível a emissão de notas fiscais eletrônicas (NFS-e) por meio do Portal de Gestão NFS-e-Contribuinte; a emissão de notas fiscais auxilia no controle contábil e financeiro, podendo contratar até um funcionário, ao mesmo tempo em que aumenta a credibilidade da empresa no mercado.

Destaca-se que tanto as atividades de estética quanto as de alimentação possuem forte relação com o empreendedorismo por necessidade, principalmente aquelas que podem ser iniciadas com menos barreiras legais e menor exigência de capital, ou mesmo as executadas em casa, a exemplo de “serviços de catering”, “prestação de serviços de beleza, salão de beleza”, “prestação de serviços de beleza, manicure”, ou mesmo “prestação de serviços de limpeza”. Ademais, tais classificações também são amparadas pela legislação específica do Microempreendedor Individual (MEI). Além desse ponto, nota-se também a presença das atividades anteriormente citadas e de diversas atividades de autoemprego na classificação por necessidade, a exemplo de “prestação de serviços em construção civil, pintor”, “prestação de serviços domésticos, limpeza, diarista”, “comércio varejista de cosméticos, vendas porta a porta”. (GEM, 2023, p. 107)

Por meio do MEI, houve a regularização de milhões de empreendedores que estavam na informalidade, há empreendedores que vão além do enquadramento das regras do MEI, podendo aderir a outras regras jurídicas e regimes tributários, os micro e pequenos empreendedores que ultrapassam o limite de faturamento do MEI ou que pretendem contratar mais de um funcionário e visam ter sócios ou exercer atividades não permitidas ao MEI, podem aderir ao Microempresa (ME) ou a Empresa de

Pequeno Porte (EPP).

Os empreendedores por oportunidade geralmente possuem um faturamento mais alto, aderem ao ME, englobam os negócios que possuem o faturamento anual de até R\$ 360.000,00, podendo ser um empresa individual, ou seja, com apenas um proprietário ou pode ser uma sociedade com dois ou mais sócios, geralmente essas empresas são optantes do Simples Nacional, esse regime tributário é relativamente simples, sendo mais complexo que MEI, mas facilita o cumprimento das obrigações fiscais, simplificando o cálculo e pagamento de imposto, essa formalização traz maior segurança jurídica, maior acessibilidade ao crédito e dependendo da atividade esse regime tributário permite a contratação de nove funcionários, em casos de comércios e serviços e até dezenove funcionários em casos de indústrias.

EPP, engloba negócios com faturamento anual entre R\$ 360.000,01 e R\$ 4.800.000,00, da mesma forma que a ME, as EPPs, podem aderir a diversas naturezas jurídicas, podendo aderir ao Simples Nacional. Essas duas categorias de empresas, ME e EPP, possuem uma complexidade maior e geralmente exigem o auxílio de um contador. Portanto, para que haja regularização das micro e pequenas empresas (MPEs) e Microempreendedores Individuais (MEIs), os empreendedores devem se enquadrar nos requisitos da LEI COMPLEMENTAR Nº 123/06, que dispõe:

Art. 1º Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere:

I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;

II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;

III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

IV - ao cadastro nacional único de contribuintes a que se refere o inciso IV do parágrafo único do art. 146, in fine, da Constituição Federal.
(Incluído pela Lei Complementar nº 147, de 2014)

IV - ao cadastro nacional único de contribuintes a que se refere o inciso IV do § 1º do art. 146 da Constituição Federal. (Redação dada pela Lei Complementar nº 214, de 2025) Produção de efeitos. (BRASIL, 2006, Art. 1º).

O tipo societário e o regime tributário adequado são essenciais para a

sustentabilidade do negócio, pois há impacto direto na carga tributária, responsabilidade do empreendedor e capacidade de crescimento. A sustentabilidade desses negócios depende da combinação de medidas estruturais, como reformas que simplifiquem a tributação, evolução das leis, assim como o apoio estatal por meio de políticas públicas que visem a estruturação desses empreendedores no mercado brasileiro.

5 METODOLOGIA

Este trabalho possui por objetivo analisar as principais razões que instigam o fenômeno empreendedorismo por necessidade no Brasil, assim como identificar os desafios inerentes aos empreendedores no desenvolvimento de seus negócios. Visando a compreensão ampla e aprofundada desse fenômeno social, especialmente em meio às crises econômicas, desemprego e informalidade entre os empreendedores no mercado brasileiro.

5.1 Tipo de pesquisa

Essa pesquisa caracteriza-se por uma abordagem qualitativa, de caráter exploratório e descritivo; a abordagem qualitativa foi utilizada por possibilitar melhor compreensão do contexto social e econômico que envolve o empreendedor por necessidade, visando compreender os significados e motivações dos empreendedores e os desafios enfrentados por esses empreendedores brasileiros.

Além disso, a pesquisa aborda descritivamente os fatores motivadores e os desafios enfrentados por esse perfil de empreendedor. “As pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno.” (GIL, 2008, p. 28). Possuindo também um caráter exploratório por proporcionar maior familiaridade com um tema com pouco conhecimento sistematizado, como descreve Vergara, “a investigação exploratória, que não deve ser confundida com leitura exploratória, é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado.” (VERGARA, 2016, p. 74), tornando-o mais explícito e estruturando hipóteses ou direcionamentos para estudos futuros.

5.2 Procedimento metodológico

A estruturação desse trabalho foi desenvolvida por levantamento bibliográfico e documental, a revisão bibliográfica envolveu autores clássicos e contemporâneos da administração e empreendedorismo, como Dornelas (2018) e Filion (2000), além de órgãos, instituições e bases de dados oficiais. A pesquisa documental foi elaborada por meio da análise de relatórios como o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), dados estatísticos e pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), publicações e artigos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

Empresas (SEBRAE).

5.3 Técnicas de coleta e análise de dados

A coleta de dados adveio de pesquisa bibliográfica e documental, os materiais utilizados nesta pesquisa incluíram livros, artigos científicos, legislações, relatórios institucionais e estatísticas publicadas de órgãos governamentais e entidades de apoio ao empreendedorismo, utilizando-se de critérios de seletividade para escolha dos materiais, incluindo atualidade, relevância científica e pertinência ao tema.

A análise dos dados seguiu a técnica de análise de conteúdo, segundo Gil (2008). O tratamento dos dados analisados, a inferência e a interpretação, por fim, visam tornar os dados válidos e significativos, desta forma, permitindo identificar as características centrais como motivação, informalidade, desafios de gestão, acesso a crédito e políticas públicas de apoio. Os dados estatísticos coletados de fontes como GEM e o IBGE foram analisados e interpretados de maneira analítica e apresentados através de tabelas e gráficos visando a compreensão das informações, reforçando os debates teóricos sobre o trabalho.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Inferiu-se que o empreendedorismo por necessidade cresce consideravelmente em momentos de crises econômicas, como em períodos de recessão, assim como em 2014 a 2016 e no período da pandemia da COVID-19. Esses momentos de instabilidade e retração econômica estimulam a precarização das relações de trabalho, desemprego e exclusão do mercado formal, fomentando o fenômeno do empreendedorismo por necessidade, pois muitos indivíduos buscam no empreendedorismo uma forma de subsistência.

Os dados analisados de relatórios, livros e artigos revelam as características dos empreendedores por necessidade, que em sua grande maioria possuem baixa escolaridade, atuam de forma informal e enfrentam obstáculos como a falta de acesso a crédito, ausência de capacitação gerencial e informalização, sendo marcados pela criatividade, resiliência e grande capacidade de adaptação, que mesmo em contextos desfavoráveis, conseguem empreender.

O estudo demonstrou que as políticas públicas como o Simples Nacional, MEI e programas de capacitação promovidos pelo SEBRAE, contribuem para a inclusão do empreendedor a um ambiente mais equitativo, contribuindo para uma produção mais inclusiva, formalização dos negócios e sustentabilidade do empreendimento, contudo ainda há desafios a serem superados. A burocracia, insegurança jurídica e instabilidade econômica restringem o potencial empreendedor, tornando-se essencial a melhoria de políticas públicas, intensificando a educação empreendedora, acesso a crédito simplificado, inovação e programas de fortalecimento dos pequenos negócios.

Portanto, esse trabalho acadêmico contribui para a compreensão do empreendedorismo por necessidade como um fenômeno complexo, plurifacetado e diretamente influenciado pelos fatores econômicos, políticos e sociais do país, prevendo que os resultados apresentados contribuam para futuras reflexões sobre o empreendedorismo no Brasil.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 13 jun. 2025.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Empreendedor – Portal de Serviços. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>. Acesso em: 13 jun. 2025.

BRASIL. Receita Federal. Nota Fiscal de Serviço Eletrônica – Emissor Nacional. Disponível em: <https://www.nfse.gov.br/EmissorNacional/Login>. Acesso em: 12 jun. 2025.

CATÁLISE SOCIAL. Desafios de acesso a crédito: briefing dos 3 problemas. Brasília: Subsecretaria de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas, Empreendedorismo e Artesanato – SEMPE/ME, 2020. 12 p.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018. 288 p.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação. 2. ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2019.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. RAE – Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 7, n. 3, p. 2-7, jul./set. 2000.

G1. Desemprego fica em 12% no 4º trimestre de 2016 e atinge 12,3 milhões. G1, Rio de Janeiro, 31 jan. 2017. Disponível em:

<https://g1.globo.com/economia/noticia/desemprego-fica-em-12-no-4-trimestre-de-2016.ghtml>. Acesso em: 12 maio 2025.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil: 2016.** Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco. Curitiba: Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP, 2017. 208 p. ISBN 978-85-87446-22-0.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil 2023.** Coordenação geral: Simara Maria de Souza Silveira Greco; análise de dados e revisão de conteúdo: Joana Paula Machado, Paulo Alberto Bastos Junior, Simara Maria de Souza Silveira Greco, Vinicius Larangeiras de Souza; análise e redação: Edmilson de Oliveira Lima, Edmundo Inácio Júnior, Roberto Pessoa de Queiroz Falcão, Rose Mary Almeida Lopes. [S.I.]: ANEGEPE; SEBRAE, 2024. 202 p. ISBN 978-65-980506-2-7.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil: 2021.** Coordenação de Larissa de Pinho Teixeira Moutinho. Curitiba: Edição dos Autores, 2022. 208 p. ISBN 978-65-00-50724-9.

MONTEIRO, Diego Santos et al. **Perfil do microempreendedor individual no Brasil: uma análise a partir de dados da Pnad.** Sociedade e Estado, Brasília, v. 36, n. 1, p. 145-166, jan./abr. 2021. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/sssoc/a/WTL3xcZ4gctQxh3tfCTszMq/>. Acesso em: 14 jun. 2025.

O GLOBO. **Desemprego atinge recorde de 11,5% em 2016.** O Globo, 31 jan. 2017. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/desemprego-atinge-recorde-de-115-em-2016-20847890>. Acesso em: 16 maio 2025.

SEBRAE. **Características das empresas pela forma jurídica.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/caracteristicas-das-empresas-pela-forma-juridica,813ae3ae7d316410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 14 jun. 2025.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Pesquisa mundial de empreendedorismo divulgada no projeto Sebrae 50+50. Brasília: SEBRAE, 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebrae50mais50/noticias/pesquisa%20mundial%20de%20empreendedorismo%20divulgada%20no%20projeto%20sebrae%2050mais50#:~:text=Em%202021%2C%20o%20Brasil%20apresentou,foi%20de%2050%2C4%25>. Acesso em: 29 maio 2025.

SEBRAE-SC. Número de empregados e receita bruta para MEI, ME e EPP. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/numero-de-empregados-receita-bruta-para-meい-me-epp>. Acesso em: 14 jun. 2025.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Estatuto Social do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE: Resolução CDN nº 372/2021, de 27 de maio de 2021. Brasília, DF: SEBRAE, 2021.

SEPAT. Segundo IBGE, país registrou uma das menores taxas de desocupação da série histórica. SEPAT, 17 maio 2024. Disponível em: <https://sepat.org.br/noticia/nullam-pharetra-leo-lacinia-venenatis-cursus/#:~:text=Segundo%20IBGE%20pa%C3%ADs%20registrou%20uma,no%20per%C3%ADodo%20totalizou%201%2C254%20milh%C3%A3o>. Acesso em: 14 maio 2025.

SPC BRASIL; CNDL – Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas. Perfil das micro e pequenas empresas brasileiras. Junho 2015. Disponível em: https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/relatorio_perfil_mpe1.pdf. Acesso em: 14 jun. 2025.