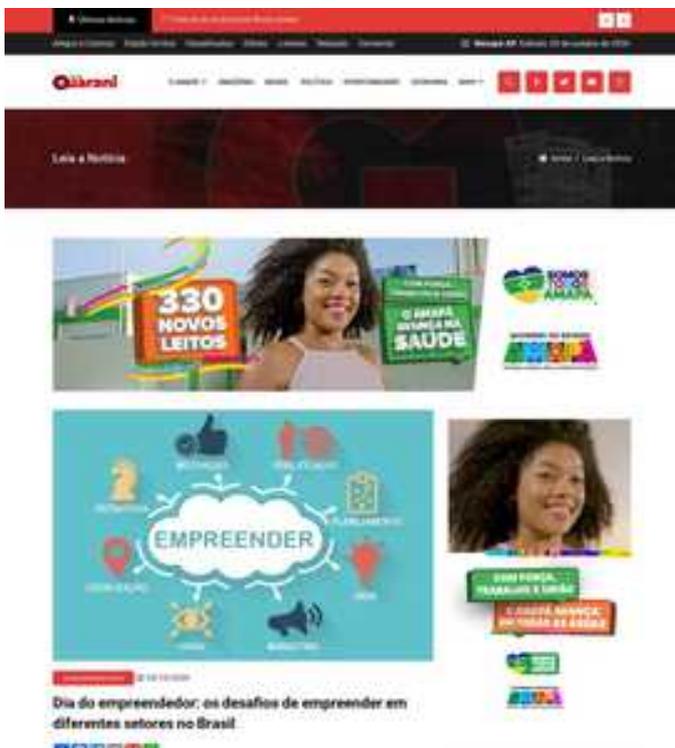


[Dia do empreendedor: os desafios de empreender em diferentes setores no Brasil](#)

[Link original](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O Brasil é um grande mercado consumidor, com uma população diversificada e em busca de novos produtos e serviços. Há uma crescente demanda por diferentes soluções o que leva a abertura de novos negócios. Segundo o Mapa das Empresas, ferramenta disponibilizada pelo Governo Federal que fornece indicadores relativos ao quantitativo de empresas registradas no país e ao tempo médio necessário para abertura de empresas, o primeiro quadrimestre de 2024 contou com um total de 21.738.420 empresas ativas, abrangendo matrizes, filiais e microempreendedores individuais (MEI). Destaca-se que 93,6% dessas empresas são microempresas ou de pequeno porte.

Diante deste cenário, os desafios de empreender se iniciam antes mesmo de ter um negócio. O processo de abertura e fechamento de empresas é muitas vezes moroso e complicado, exigindo uma série de documentos e registros, além das constantes mudanças nas leis e regulamentações que podem criar incertezas e impactar o sucesso da empresa.

“Empreender requer resiliência, mas as possibilidades de sucesso são grandes, especialmente para quem está disposto a se adaptar. Nós nos reinventamos durante a pandemia, quando o nosso foco eram as lojas físicas. Com o nosso primeiro hotel, Mundo Criamigos, não foi diferente e acreditamos que estamos criando diferentes formas de vender e fazer hotelaria”, afirmam Veronicah Sella e Natiele Krassmann, cofundadoras da Criamigos, empresa de experiências interativas, emocionais e encantadoras.

No setor de consórcio, que está crescendo cada vez mais no Brasil, isso se repete, segundo **Luiz Fernando Savian**, sócio-fundador da Unifisa, empresa brasileira de soluções financeiras especializada em consórcio, manter clientes satisfeitos e engajados ao longo do tempo é crucial, especialmente em um modelo onde a entrega acontece no futuro. “A necessidade de integrar tecnologia nos processos de venda e gestão é crescente, e empresas que não se adaptam podem perder espaço para concorrentes mais inovadores. Portanto lembre-se, um atendimento humanizado faz toda a diferença”, completa o empresário.

A indústria de base não fica para trás, Vinicius Callegari, cofundador da GaussFleet, plataforma SaaS de gestão de máquinas móveis para construtoras, operadores logísticos e siderúrgicas, revela que o setor enfrenta muitos desafios, principalmente pela alta complexidade e alto custos envolvidos. “Falar que ser empreendedor no Brasil é desafiador, é chover no molhado. Acredito que devemos levar esse tema a outro patamar. Para se ter uma ideia, de acordo com a Pesquisa Industrial Mensal (PIM), divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a produção industrial brasileira apresentou um aumento de 8,4% em abril de 2024, quando comparada ao mesmo mês de 2023. Esse índice positivo é, em sua maioria, gerado por uma tríade cada vez mais demanda dos empreendedores: conhecimentos de GEN IA, aplicada à escalabilidade

dos negócios; desenvolvimento de soft skills para o time de execução; e por fim, ser capaz de propor soluções cada vez mais personalizadas, que se adequem às necessidades de cada cliente. Somente após conseguir entregar eficiência nesses três temas, um empreendedor poderá comemorar, de fato, essa data”, afirma.

Para Gustavo Caetano, CEO e fundador da Samba, especialista em soluções digitais simples, inteligentes e eficazes que impactam significativamente os resultados, proporcionam vantagens competitivas e perpetuam com maturidade os clientes no mercado, uma característica essencial para conseguir empreender no setor de tecnologia é ser capaz de se reinventar. “Os constantes avanços tecnológicos e mudanças nas preferências dos consumidores exigem essa capacidade de rever os negócios e entender o que pode ser mudado e aprimorado para acompanhar o ritmo acelerado das novas tendências e ferramentas. Portanto, um grande desafio é justamente saber se adaptar rapidamente às transformações para manter a relevância, fidelizar o público e se sobressair frente à concorrência”, comenta.

De acordo com André Rubens, CEO e fundador da IN8 Holding, o apoio ao empreendedor no Brasil sempre foi limitado, faltam políticas públicas eficazes em todos os segmentos. “A burocracia, muitas vezes, se torna um grande obstáculo para quem deseja abrir ou manter um negócio, especialmente para aqueles que vêm de realidades mais hostis e enxergam no empreendedorismo uma saída para prosperar. Felizmente, apesar disso, muitos conseguem superar as adversidades, contribuindo para o desenvolvimento e crescimento do ecossistema de startups e pequenos negócios”, afirma.

Como líder no mercado brasileiro de cloud computing pelo ISG, Paulo Lima CEO da Skymail, destaca o valor da tecnologia aos empreendedores. “O cloud permite que empreendedores experimentem novas ferramentas e tecnologias sem os riscos associados a investimentos pesados em tecnologia. Os provedores de nuvem cuidam da manutenção e das atualizações, ou seja,

viabilizam o crescimento do negócio em vez de gerenciar a infraestrutura de TI. Entregar serviços de alta qualidade em e-mail corporativo, cloud computing e segurança digital, garantindo a proteção dos dados e sistemas dos clientes, faz parte do nosso DNA”, finaliza.

Já para Paulo Mendonça, Gerente de Relacionamento e Parcerias da Wylinka, organização sem fins lucrativos que transforma o conhecimento científico em soluções e negócios que fomentam o desenvolvimento econômico, social e sustentável do Brasil, as dificuldades e obstáculos do empreendedorismo não podem ser uma barreira contra as pesquisas científicas. Conquistar a aderência e aceitação no mercado requer tempo e construção conjunta de todo o ecossistema de inovação. Novas formas de pensar, empreender e investir são necessárias. Aos poucos, o cenário vem mudando com o incentivo de políticas públicas, apoio de empresas, aceleradoras e organizações sem fins lucrativos que fomentam esses negócios de geração de impacto”, destaca.

Quando olhamos para o setor de suplementos no Brasil, empreender é um desafio diário, porque a concorrência é intensa, o que exige uma visão que busque sempre por diferenciais. “Além disso, a burocracia e os tributos tornam as operações complexas e onerosas. Por outro lado, o mercado está aquecido, com a crescente preocupação das pessoas com a saúde. Nós temos um público diversificado, que vai dos mais jovens aos idosos e a tecnologia permite melhorar cada vez mais a experiência do cliente, com oportunidades de fidelização”, afirma Zhang Ye, CEO e fundador da Always Fit, uma plataforma de e-commerce especializada em suplementos naturais.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Luiz Fernando Savian