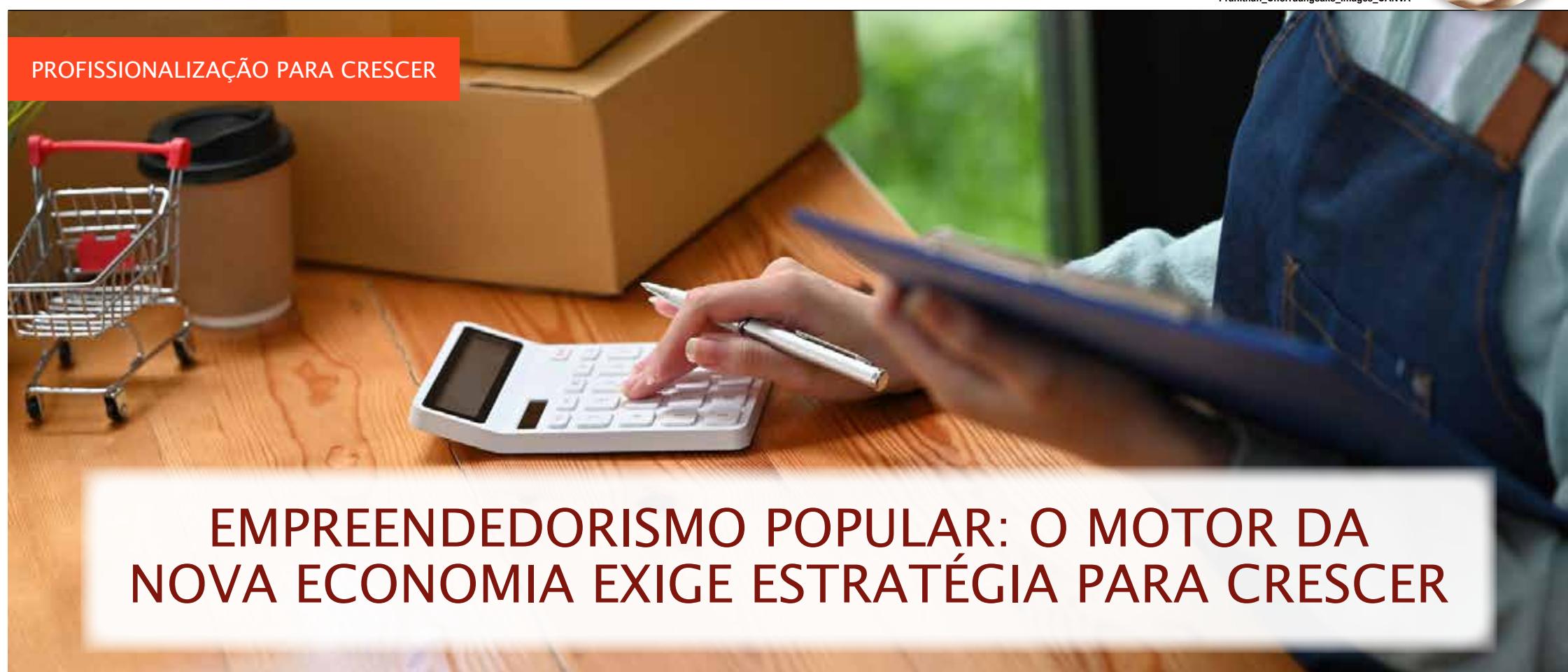




Pranithan_Chorrungsaks/Images_CANVA

PROFISSIONALIZAÇÃO PARA CRESCER



EMPREENDEDORISMO POPULAR: O MOTOR DA NOVA ECONOMIA EXIGE ESTRATÉGIA PARA CRESCER

O Brasil tem assistido ao crescimento expressivo de uma nova geração de empreendedores populares, impulsionado pelo aumento da informalidade e pela digitalização acelerada dos últimos anos.

Segundo o Sebrae, mais de 10 milhões de microempreendedores individuais (MEIs) estavam ativos no país em 2023 — número que ultrapassou os 15 milhões em 2024. Esse cenário revela o empreendedorismo como uma alternativa viável de geração de renda, mas também evidencia um desafio urgente: a profissionalização dessa base crescente.

Nesse contexto, a GestãoClick, plataforma de ERP voltada para micro e pequenos empreendedores, tem se destacado como aliada na transformação da gestão. A empresa oferece soluções que integram controle financeiro, planejamento estratégico e atendimento humanizado, com foco em descomplicar a rotina de quem está à frente do próprio negócio.

“Na prática, o perfil do novo empreendedor brasileiro é de alguém multitarefas. Ele é responsável por vender, atender clientes, postar nas redes sociais, comprar insumos, gerenciar o financeiro e solucionar problemas diários do negócio. São empreendedores cheios de energia que aprendem na prática como lidar com a estruturação do empreendimento”, analisa Larissa Ferreira, supervisora de branding na GestãoClick, especialista em marcas e gestão.

Apesar das facilidades de divulgação oferecidas pelas redes sociais, muitos negócios ainda enfrentam dificuldades estruturais. Dados do Sebrae e da FGV apontam que 67% dos empreendedores não possuem controle efetivo do fluxo de caixa, e apenas 28% formalizam planos de negócio. Ou seja, a ausência de processos, aliada à informalidade, limita o crescimento sustentável e compromete a competitividade.



Ainda assim, especialistas são unânimes em reforçar: digitalizar processos ou buscar diferenciação não substitui o essencial. A organização interna continua sendo a base de qualquer estratégia eficiente. “É comum ver empreendedores investindo em marketing ou ferramentas digitais sem ter clareza sobre a real situação do negócio. Sem entender os custos operacionais, a margem de lucro ou o nível de estoque, o processo decisório torna-se impreciso e expõe o negócio a sérios riscos”, afirma Larissa Ferreira.

Segundo ela, práticas básicas como separar finanças pessoais das empresariais, registrar movimentações financeiras e manter a documentação em dia são pré-requisitos para qualquer avanço.

“É comum ver empreendedores investindo em marketing ou ferramentas digitais sem ter clareza sobre a real situação do negócio. Sem entender os custos operacionais, a margem de lucro ou o nível de estoque, o processo decisório torna-se impreciso e expõe o negócio a sérios riscos”

Para Larissa, o primeiro passo da virada está na organização. “Antes de focar em ampliar vendas, o empreendedor precisa entender quanto entra, quanto sai e qual o custo da operação. Sem essa base, o crescimento pode representar mais riscos do que oportunidades”, alerta.

A formalização também é um dos pontos-chave. Negócios informais têm acesso restrito a crédito, não emitem nota fiscal e enfrentam barreiras para conquistar grandes clientes. Já empreendimentos estruturados ganham credibilidade e aumentam seu potencial de inserção no mercado.

“O consumidor atual prioriza transparência, confiabilidade e valor entregue. Ter CNPJ ativo, relatórios financeiros claros e comunicação digital consistente são diferenciais indispensáveis”, reforça a executiva da GestãoClick.

Além da tecnologia, a plataforma oferece conteúdos educativos e materiais de apoio para promover uma gestão mais consciente e acessível. “Não é apenas uma questão tecnológica, mas sim colocar a gestão ao alcance de quem mais precisa. Assim, o microempreendedor toma decisões com base em dados e constrói um negócio sustentável”, completa Larissa.

Para os especialistas, as maiores oportunidades hoje estão em digitalizar processos, fortalecer a presença nas redes sociais, humanizar o relacionamento com clientes e apostar em modelos de negócio híbridos e personalizados. Com planejamento estruturado, uso estratégico da tecnologia e mentalidade de crescimento, o empreendedorismo popular pode transformar a economia brasileira de forma consistente e duradoura.

