



INVESTIMENTO EM MICRO EMPREENDEDORISMO: ATELIÊR DE CORTE E COSTURA DE ROUPAS PARA SERVIÇOS TERCERIZADOS.

SÔNIA MARIA PINHEIRO JEFRES

LUIS ANSELMO DOS SANTOS

RESUMO

A fundamentação teórica do empreendedorismo demonstra que esse fenômeno resulta da interação entre fatores individuais, institucionais e culturais, incluindo dimensões motivacionais, cognitivas e comportamentais. Contribuições da economia clássica e austríaca, integradas às abordagens psicológicas, sociológicas e gerenciais, formam um campo interdisciplinar que busca compreender como indivíduos identificam oportunidades e transformam ideias em empreendimentos de sucesso. Essa integração de perspectivas é essencial para compreender a criação de novos negócios e a inovação em organizações já estabelecidas, refletindo a complexidade e o dinamismo do ambiente econômico contemporâneo. No plano prático, o artigo aborda a aplicação de ferramentas da qualidade para solucionar problemas no processo produtivo, especificamente em testes de placas. Um estudo de caso identificou que determinados componentes eram danificados durante a produção, gerando não conformidades nos testes finais. Para investigar e solucionar a causa, foi utilizada a técnica de brainstorming, aliada a métodos qualitativos de análise de dados. Esse procedimento possibilitou a identificação das falhas e a proposição de melhorias no processo, garantindo maior eficiência operacional e redução de perdas. Com base nessa estratégia, foram elaboradas recomendações práticas voltadas à melhoria da qualidade do produto e à otimização dos processos. Os resultados indicam que as ferramentas de gestão da qualidade podem ser aplicadas em diversos setores da organização, promovendo a padronização, eficiência e confiabilidade operacional. Dessa forma, o estudo evidencia a importância de métodos estruturados para a análise de problemas e tomada de decisão, demonstrando que a integração entre teoria do empreendedorismo e práticas gerenciais contribui para a inovação, a eficiência produtiva e o sucesso organizacional.

Palavras-chave: Estratégia, Ferramentas, Organização

INVESTMENT IN MICRO-ENTREPRENEURSHIP: CLOTHING CUTTING AND SEWING WORKSHOP FOR OUTSOURCED SERVICES.

ABSTRACT

The theoretical foundation of entrepreneurship demonstrates that this phenomenon results from the interaction between individual, institutional, and cultural factors, including motivational, cognitive, and behavioral dimensions. Contributions from classical and Austrian economics, integrated with psychological, sociological, and managerial approaches, form an interdisciplinary field that seeks to understand how individuals identify opportunities and transform ideas into successful ventures. This integration of perspectives is essential to understanding the creation of new businesses and innovation in already established organizations, reflecting the complexity and dynamism of the contemporary economic



environment. On a practical level, the article addresses the application of quality tools to solve problems in the production process, specifically in circuit board testing. A case study identified that certain components were damaged during production, generating non-conformities in the final tests. To investigate and solve the cause, the brainstorming technique was used, combined with qualitative data analysis methods. This procedure enabled the identification of failures and the proposal of improvements in the process, ensuring greater operational efficiency and reduced losses. Based on this strategy, practical recommendations were developed aimed at improving product quality and optimizing processes. The results indicate that quality management tools can be applied in various sectors of the organization, promoting standardization, efficiency, and operational reliability. Thus, the study highlights the importance of structured methods for problem analysis and decision-making, demonstrating that the integration between entrepreneurship theory and management practices contributes to innovation, productive efficiency, and organizational success.

Keywords: Strategy, Tools, Organization

1. INTRODUÇÃO

O microempreendedorismo tem se destacado como uma alternativa importante para a geração de renda e emprego, sobretudo em cidades de médio e pequeno porte, onde o mercado de trabalho formal é limitado. Nesse cenário, iniciativas voltadas para atividades artesanais, como corte e costura de roupas, representam oportunidades viáveis de atuação. Além disso, a crescente demanda por serviços terceirizados em confecções, estúdios de moda e empresas de uniformes reforça a relevância desse segmento. O contexto econômico atual evidencia a necessidade de pequenos negócios eficientes, adaptáveis e inovadores, capazes de atender com qualidade e agilidade a clientela corporativa, mantendo custos controlados e competitividade no mercado local.

O ateliê em questão atua no ramo de corte e costura de roupas, oferecendo serviços terceirizados para pequenas confecções, lojas de roupas e empresas que necessitam de uniformes personalizados. Fundado recentemente, o empreendimento ainda se encontra em fase de consolidação, contando com uma equipe reduzida, mas capacitada. O ateliê busca ampliar sua participação no mercado local por meio de investimentos em equipamentos, melhoria de processos produtivos e maior qualificação da equipe. Além disso, prioriza o atendimento personalizado, garantindo prazos e qualidade, o que contribui para o fortalecimento da sua reputação junto aos clientes e parceiros comerciais.

De que forma o investimento no microempreendedorismo pode fortalecer a atuação do ateliê de corte e costura? Como tais investimentos podem contribuir para a expansão dos serviços terceirizados e a eficiência operacional do negócio?

Geral: Avaliar a importância do investimento em microempreendedorismo para o fortalecimento e expansão do ateliê de corte e costura voltado a serviços terceirizados. Específicos: (i) Identificar oportunidades de melhoria nos processos produtivos e na gestão do ateliê; (ii) Analisar o impacto dos investimentos em equipamentos e capacitação da equipe; (iii) Propor estratégias para aumento da eficiência e da qualidade nos serviços prestados aos clientes.

A pesquisa foi conduzida por meio de abordagem qualitativa, com estudo de caso do ateliê de corte e costura. Foram realizadas análises bibliográficas sobre microempreendedorismo, gestão de pequenos negócios e terceirização de serviços, além de levantamento de dados internos do ateliê, como registros de produção, relatórios de serviços prestados e entrevistas com os



gestores. O estudo buscou compreender de forma detalhada o contexto do negócio, identificar gargalos e propor soluções aplicáveis para otimização de processos, garantindo resultados mensuráveis e melhorias contínuas.

O estudo se justifica pela necessidade de compreender como os investimentos estratégicos podem fortalecer microempreendimentos, especialmente em segmentos competitivos como o de corte e costura. Além disso, a pesquisa permite identificar práticas que aumentem a eficiência operacional, melhorem a qualidade dos serviços e contribuam para a sustentabilidade financeira do negócio. O conhecimento gerado poderá servir de referência para outros microempreendedores e instituições que apoiam o desenvolvimento de pequenas empresas no setor.

A relevância deste estudo está na contribuição para a promoção do microempreendedorismo como ferramenta de desenvolvimento econômico e social. A implementação das melhorias sugeridas pode ampliar a competitividade do ateliê, fortalecer sua posição no mercado e gerar impacto positivo na cadeia de serviços terceirizados. Além disso, a pesquisa oferece subsídios para políticas de incentivo a pequenos negócios, destacando o papel estratégico de investimentos planejados e gestão eficiente na consolidação de microempreendimentos.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O ateliê de corte e costura foi fundado há dois anos por um microempreendedor com experiência prévia no segmento têxtil. A criação do negócio surgiu da identificação de uma demanda crescente por serviços terceirizados de confecção em pequenas empresas e lojistas locais. Desde sua fundação, o ateliê se concentrou na produção personalizada, oferecendo serviços que vão desde ajustes simples até a confecção completa de peças sob medida, com atenção à qualidade e ao prazo de entrega.

O empreendimento conta com um espaço físico de aproximadamente 50 metros quadrados, equipado com máquinas de costura industriais, mesas de corte e armários para organização de tecidos e acessórios. A infraestrutura foi planejada para otimizar o fluxo de trabalho, garantindo ergonomia e eficiência nas atividades diárias. Além disso, o ateliê dispõe de áreas destinadas à recepção de clientes, armazenamento de matérias-primas e controle de produção, oferecendo um ambiente organizado e funcional.

A equipe do ateliê é composta por cinco profissionais, incluindo costureiras, cortadores e auxiliares administrativos. Todos os colaboradores possuem experiência prática na confecção de roupas e são capacitados periodicamente em técnicas de corte, costura e controle de qualidade. A gestão do conhecimento e o treinamento constante da equipe visam assegurar a padronização das peças produzidas, reduzir desperdícios e aumentar a produtividade, contribuindo para a reputação do ateliê junto aos clientes.

O ateliê atua majoritariamente no fornecimento de serviços terceirizados para pequenas confecções, lojas de roupas e empresas que necessitam de uniformes personalizados. Os serviços incluem corte, costura, acabamento e ajustes de peças, bem como consultoria para otimização de processos produtivos. A flexibilidade na produção permite atender demandas específicas e projetos diferenciados, garantindo soluções sob medida que respeitam os padrões de qualidade exigidos pelo mercado.

Os processos operacionais do ateliê seguem etapas padronizadas, que vão desde o recebimento do pedido até a entrega final das peças. O planejamento das atividades inclui análise de prazos,



avaliação da quantidade de produção e verificação de materiais disponíveis. Durante a execução, são realizados controles de qualidade em cada etapa, como conferência de medidas, inspeção de acabamento e testes de resistência dos tecidos. Essa sistematização busca reduzir falhas, retrabalhos e desperdícios, assegurando eficiência e confiabilidade nos serviços prestados.

O ateliê busca se consolidar no mercado local como referência em serviços de corte e costura terceirizados, destacando-se pela qualidade, pontualidade e atendimento personalizado. O negócio visa expandir sua carteira de clientes por meio de parcerias estratégicas, divulgação direcionada e diferenciação em processos internos. O investimento contínuo em tecnologia, capacitação e melhoria de processos reforça a competitividade do empreendimento, garantindo sustentabilidade financeira e crescimento gradual em um setor cada vez mais exigente.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 Abordagem Econômica

A perspectiva econômica do empreendedorismo destaca que a atividade empreendedora é essencial para o crescimento econômico e inovação. Schumpeter (2020) enfatiza que o empreendedor é responsável por introduzir novas combinações de recursos, promovendo inovações de produtos, serviços e processos que aumentam a produtividade e dinamizam o mercado. Assim, o empreendedorismo é considerado um elemento central na transformação das estruturas econômicas, contribuindo para a competitividade e a expansão econômica.

Além disso, o contexto institucional e as condições ambientais exercem influência direta sobre a atuação empreendedora. Segundo Fuzetti (2020), fatores como políticas públicas, regulação, infraestrutura e cultura local determinam a capacidade do empreendedor de identificar e explorar oportunidades. Dessa forma, o sucesso dos empreendimentos depende não apenas das habilidades individuais, mas também da interação com o ambiente econômico e social.

O papel do empreendedorismo na difusão de inovações também é destacado por Pinto et. al. (2024), que argumentam que a atuação empreendedora promove ajustes produtivos e tecnológicos, reduz rigidez no mercado e fortalece a competitividade setorial. A introdução de práticas inovadoras e eficientes impacta diretamente o desempenho organizacional, refletindo na qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

Adicionalmente, a literatura indica que o empreendedorismo, quando apoiado por políticas e infraestrutura adequadas, contribui de forma sustentável para o crescimento econômico e geração de empregos. Andrews et. al. (2022) ressaltam que a combinação de capital, inovação e gestão eficiente permite que pequenos empreendimentos escalem suas operações, criando impacto positivo tanto em nível local quanto macroeconômico.

O impacto do empreendedorismo sobre a redistribuição de recursos econômicos também é evidenciado na literatura recente. De acordo com Carvalho e Mendes (2021), empreendedores bem-sucedidos contribuem para a alocação mais eficiente de capital, mão de obra e tecnologia, reduzindo desperdícios e estimulando a produtividade nos setores em que atuam. Essa dinâmica fortalece mercados locais e regionais, promovendo desenvolvimento econômico inclusivo e sustentável.

Ademais, o empreendedorismo influencia diretamente a competitividade internacional, ao permitir que pequenas e médias empresas se tornem agentes de inovação em escala global. Segundo Souza et. al. (2023), a capacidade de adaptação rápida e de exploração de nichos de



mercado possibilita que os empreendimentos respondam eficientemente a mudanças econômicas e demandas globais, tornando-os fundamentais no cenário econômico contemporâneo.

3.2 Abordagens Sociológicas e de Redes

O empreendedorismo sob a perspectiva sociológica considera o papel das relações sociais e das estruturas culturais no desenvolvimento de novos negócios. Conforme afirma Martins (2021), fatores como capital social, redes de contatos e pertencimento a comunidades influenciam diretamente a capacidade do indivíduo de identificar oportunidades e mobilizar recursos, mostrando que o sucesso empresarial não depende apenas de competências individuais, mas também de interações sociais estratégicas.

Além disso, a inserção do empreendedor em redes formais e informais fortalece a troca de informações e experiências, contribuindo para a construção de conhecimento coletivo. Segundo Silva e Oliveira (2022), redes de apoio, como associações empresariais e grupos de mentoria, desempenham papel decisivo na redução de riscos, ampliação de parcerias e incremento da visibilidade de pequenos negócios, sendo um componente essencial para a sustentabilidade organizacional.

A influência das normas sociais e culturais também impacta o comportamento empreendedor. De acordo com Costa (2020), valores compartilhados, práticas comunitárias e expectativas sociais moldam decisões estratégicas, como escolha de fornecedores, definição de preços e estabelecimento de políticas de contratação. Essas práticas demonstram como aspectos sociológicos e culturais estão intrinsecamente ligados à viabilidade econômica do empreendimento.

Ademais, o empreendedorismo em redes digitais vem se consolidando como um campo crucial para o desenvolvimento empresarial contemporâneo. Ribeiro e Ferreira (2023) destacam que plataformas digitais permitem a construção de redes amplas de contatos, facilitando a troca de recursos, informações e oportunidades de negócio, promovendo inovação e acesso a novos mercados.

O fortalecimento de redes sociais e profissionais também contribui para o capital humano do negócio. Conforme Almeida (2021), a colaboração entre empreendedores, clientes e fornecedores cria um ambiente propício à aprendizagem contínua, à adaptação a mudanças e ao crescimento sustentável, demonstrando que a interdependência entre atores é vital para o sucesso empresarial.

A abordagem sociológica evidencia que o empreendedorismo não ocorre de forma isolada, mas em um contexto relacional e dinâmico. Como ressaltam Santos e Lima (2024), entender a complexidade das redes e o papel das interações sociais permite a formulação de estratégias mais assertivas, fomentando o desenvolvimento local e a integração de novos empreendimentos ao mercado.

3.3 Abordagens Gerenciais e de Inovação

A abordagem gerencial do empreendedorismo enfatiza a organização e a aplicação de técnicas administrativas para garantir eficiência e produtividade. Souza e Almeida (2021) destacam que o planejamento estratégico, aliado à gestão de recursos e monitoramento constante, permite que



empreendedores alcancem seus objetivos com maior assertividade, promovendo decisões mais fundamentadas e redução de riscos operacionais.

A gestão de processos internos é essencial para o desenvolvimento sustentável do negócio. Lima (2022) afirma que métodos de gestão que incorporam inovações tecnológicas e procedimentais aumentam a eficiência operacional e contribuem para a criação de valor agregado, fortalecendo a competitividade da empresa no mercado e garantindo a satisfação dos clientes.

A liderança desempenha um papel central na promoção da inovação organizacional. Oliveira e Rocha (2023) destacam que líderes que incentivam a experimentação, a melhoria contínua e práticas ágeis fomentam uma cultura corporativa adaptativa, capaz de responder rapidamente às mudanças externas e minimizar impactos de falhas ou crises internas.

A inovação gerencial não se restringe a novas tecnologias, mas também envolve mudanças estratégicas e organizacionais que aumentam a capacidade de resposta do negócio. Ferreira (2020) evidencia que integrar processos inovadores à gestão permite que pequenas e médias empresas se adaptem a novas demandas e aproveitem oportunidades de mercado com maior efetividade.

A tomada de decisão baseada em dados e indicadores estratégicos fortalece a visão gerencial. Souza e Almeida (2021) apontam que métricas claras e monitoramento constante permitem ajustar processos, otimizar recursos e planejar ações preventivas, promovendo maior controle sobre riscos e melhoria contínua da performance empresarial.

A sinergia entre gestão estratégica e inovação cria um ciclo virtuoso de desenvolvimento organizacional. Lima (2022) conclui que essa integração promove sustentabilidade, aumento de produtividade e soluções criativas que reforçam a posição da empresa frente à concorrência, consolidando a operação e garantindo a longevidade do negócio.

3.4 Integração ao Papel dos Ecossistemas

Os ecossistemas de empreendedorismo desempenham papel essencial na promoção de inovação e desenvolvimento econômico, conectando empreendedores a redes de suporte, investidores e instituições de ensino. De acordo com Carvalho (2021), a presença de um ecossistema estruturado facilita o acesso a recursos financeiros, tecnológicos e humanos, criando um ambiente propício para o surgimento de novos negócios e a consolidação de microempreendimentos.

A colaboração entre os diferentes atores do ecossistema aumenta a eficiência e reduz os riscos inerentes ao processo empreendedor. Martins e Silva (2022) ressaltam que a interação entre empresas, governos e organizações de apoio promove transferência de conhecimento, capacitação e a criação de oportunidades estratégicas, contribuindo para a sustentabilidade das atividades empresariais.

Os ecossistemas também influenciam diretamente o comportamento empreendedor, incentivando práticas inovadoras e melhoria contínua. Segundo Souza e Andrade (2023), o compartilhamento de experiências e soluções entre participantes do ecossistema permite que os empreendedores aprendam rapidamente com erros e acertos de terceiros, fortalecendo sua capacidade de adaptação em mercados dinâmicos.

O papel das incubadoras e aceleradoras dentro do ecossistema é destacado como fator de suporte técnico e estratégico. Lima (2021) aponta que esses agentes auxiliam microempreendedores na



estruturação de processos, planejamento financeiro e gestão de clientes, tornando-os mais competitivos e aptos a enfrentar desafios de mercado.

A integração ao ecossistema promove a criação de redes de confiança e colaboração entre diferentes empresas e stakeholders. Carvalho e Rocha (2020) afirmam que essas redes fortalecem a inovação aberta, permitindo que microempreendedores compartilhem recursos, conhecimentos e tecnologias, ampliando seu impacto e capacidade de crescimento.

A participação ativa no ecossistema contribui para a resiliência do microempreendimento. Martins e Silva (2022) concluem que empreendedores inseridos em ecossistemas estruturados conseguem antecipar tendências, identificar oportunidades emergentes e mitigar riscos de forma mais eficiente, consolidando sua posição no mercado e garantindo sustentabilidade no longo prazo.

4. METODOLOGIA

O presente estudo adotou uma abordagem qualitativa, voltada para a compreensão do processo de investimento e aprendizado de microempreendedores, com ênfase em ateliês de corte e costura voltados a serviços terceirizados. A metodologia foi estruturada para analisar os desafios enfrentados por empreendedores iniciantes, considerando fatores como conhecimento sobre produto, mercado, gestão financeira e estratégias de marketing, bem como a aquisição de habilidades multifuncionais essenciais para gerir um negócio de forma eficaz.

Para a coleta de dados, foram realizadas revisões bibliográficas e análise documental, com base em livros, artigos científicos, legislações pertinentes, materiais do SEBRAE e de programas de apoio a microempreendedores, como o NAF (Núcleo de Apoio Fiscal e Contábil às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), e informações disponibilizadas pelo portal oficial do MEI e órgãos como IBGE e GEM. Essa abordagem possibilitou mapear fontes confiáveis de orientação e suporte aos empreendedores, bem como compreender a regulamentação legal aplicável.

O estudo também contemplou a investigação das práticas e estratégias de capacitação dos microempreendedores, destacando a importância de cursos profissionalizantes, palestras, livros e ferramentas digitais para aprimoramento das competências em administração, contabilidade, marketing e gestão de processos. A análise concentrou-se na forma como esses recursos contribuem para a construção de autonomia e resiliência frente aos desafios do mercado.

A metodologia enfatizou a integração entre teoria e prática, considerando os mecanismos de apoio institucional, tais como SEBRAE, Receita Federal, programas de incentivo e redes de capacitação. A escolha desta abordagem permite compreender não apenas as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, mas também as soluções disponíveis, fornecendo subsídios para propor estratégias de melhoria e eficiência na gestão de microempreendimentos voltados a serviços terceirizados.

Além disso, a pesquisa considerou o papel da experiência prática do empreendedor como elemento central na construção do conhecimento. Observou-se que, no início das atividades, o empreendedor precisa acumular habilidades em diferentes áreas, atuando como administrador, contador, comprador e profissional de marketing simultaneamente. Essa vivência multidisciplinar é essencial para desenvolver uma visão estratégica do negócio, garantindo que as decisões sejam tomadas de forma consciente e alinhadas aos objetivos da empresa.



Adicionalmente, a metodologia também abordou a utilização de ferramentas tecnológicas e digitais como suporte ao gerenciamento do ateliê de corte e costura. Aplicativos de controle financeiro, planilhas de organização de produção e plataformas de divulgação foram analisados quanto à sua eficácia para otimizar processos internos e reduzir riscos de erros operacionais. Essa análise permitiu identificar os recursos mais relevantes para a gestão de microempreendimentos, destacando a importância da adaptação tecnológica como fator de competitividade e sustentabilidade no mercado.

5. PROPOSTA DE MELHORIA

A proposta de melhoria para o ateliê de corte e costura terá início com a aplicação da análise SWOT, uma ferramenta estratégica que permite mapear as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças do negócio. Essa abordagem proporcionará uma visão clara dos aspectos internos e externos que influenciam o desempenho da empresa, possibilitando identificar pontos críticos que necessitam de intervenção imediata e áreas que podem ser potencializadas. A partir dessa análise, será possível estabelecer prioridades, definir estratégias de ação e alinhar recursos de forma eficiente, garantindo que as melhorias propostas sejam aplicadas de maneira organizada e eficaz, fortalecendo a competitividade e a sustentabilidade do empreendimento.

Quadro 01. Análise SWOT

| | FORÇAS | FRAQUEZAS |
|----------------|--|--|
| INTERNO | Equipe qualificada e experiente em corte e costura. | Estrutura física limitada, dificultando expansão imediata. |
| | Flexibilidade para atender diferentes tipos de serviços terceirizados. | Dependência de poucos clientes, aumentando vulnerabilidade financeira. |
| | Custos operacionais relativamente baixos por ser um microempreendimento. | Falta de investimento em tecnologia e automação de processos. |
| | Atendimento personalizado e próximo ao cliente, fortalecendo o relacionamento. | Pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada. |
| | Capacidade de adaptar rapidamente processos e produtos conforme demanda. | Marketing e divulgação ainda pouco desenvolvidos. |
| | OPORTUNIDADES | AMEAÇAS |
| EXTERNO | Crescente demanda por serviços terceirizados em empresas de pequeno e médio porte. | Concorrência de outros ateliês e costureiras autônomas na região. |
| | Programas de apoio ao microempreendedor, como SEBRAE e NAF. | Instabilidade econômica que pode reduzir a demanda por serviços terceirizados. |
| | Possibilidade de parcerias com outras empresas ou ateliês. | Aumento de custos de insumos e matérias-primas. |
| | Incentivos fiscais e simplificação tributária para microempreendedores. | Mudanças em legislação tributária que afetem o MEI. |
| | Ampliação de serviços, como customização e confecção sob medida, aumentando receita. | Dependência de tecnologia limitada que pode impactar a eficiência e competitividade. |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2025



As fraquezas identificadas na análise SWOT revelam vulnerabilidades significativas que podem comprometer a sustentabilidade do ateliê de corte e costura. A limitação da estrutura física, por exemplo, restringe a capacidade de produção e a possibilidade de expansão, impactando diretamente na competitividade frente a concorrentes que possuem instalações mais amplas e melhor equipadas. Além disso, essa limitação pode gerar atrasos na entrega de serviços terceirizados, prejudicando a reputação da empresa e reduzindo a fidelização de clientes.

Outro ponto crítico é a dependência de poucos clientes, que aumenta a vulnerabilidade financeira do negócio. A perda de um cliente estratégico pode causar impacto imediato na receita, evidenciando a necessidade de diversificação da carteira de clientes. Aliado a isso, a falta de experiência formal em gestão administrativa e financeira dificulta a tomada de decisões estratégicas e a implementação de controles que possam minimizar riscos operacionais e financeiros, tornando o empreendimento mais suscetível a inconsistências e perdas.

Ainda dentro das fraquezas, a ausência de investimento em tecnologia e automação limita a eficiência dos processos e o controle da qualidade. Processos manuais aumentam a probabilidade de erros, como peças danificadas ou retrabalho, elevando custos e reduzindo a produtividade. Além disso, a divulgação e marketing pouco desenvolvidos restringem o alcance de novos clientes e a capacidade de fortalecer a marca no mercado, limitando o crescimento e a expansão do ateliê frente às oportunidades do setor.

Para priorizar as fraquezas identificadas, será aplicada a Matriz GUT (Gravidade, Urgência e Tendência), que permite classificar cada ponto crítico segundo seu impacto no negócio, urgência de resolução e tendência de agravamento. Essa ferramenta estratégica possibilita direcionar recursos e esforços para as fraquezas mais relevantes, como a dependência de clientes estratégicos e a limitação estrutural, garantindo que ações corretivas sejam implementadas de maneira eficaz, contribuindo para o fortalecimento da gestão e da competitividade do ateliê.

Quadro 02. Matriz G.U.T.

| Lista de Problemas | G | U | T | Pontuação | Prioridade |
|--|---|---|---|-----------|------------|
| Estrutura física limitada, dificultando expansão imediata. | 3 | 4 | 4 | 48 | 5° |
| Dependência de poucos clientes, aumentando vulnerabilidade financeira. | 4 | 4 | 4 | 64 | 4° |
| Falta de investimento em tecnologia e automação de processos. | 4 | 5 | 5 | 100 | 2° |
| Pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada. | 5 | 5 | 5 | 125 | 1° |
| Marketing e divulgação ainda pouco desenvolvidos. | 4 | 4 | 5 | 80 | 3° |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2025



A análise das fraquezas identificadas na proposta do ateliê de corte e costura evidencia desafios importantes para a sustentabilidade do negócio. A estrutura física limitada representa uma barreira significativa, dificultando a expansão imediata e a capacidade de atender a uma demanda crescente de serviços terceirizados. Essa limitação impacta diretamente a produtividade e a eficiência operacional, exigindo estratégias que permitam otimizar o espaço e melhorar o fluxo de trabalho sem comprometer a qualidade.

Outro ponto crítico é a dependência de poucos clientes, o que aumenta a vulnerabilidade financeira do empreendimento. A concentração da receita em poucos contratos coloca a empresa em risco diante de eventual perda de clientes ou redução de demandas, tornando essencial a diversificação da carteira de clientes. Para mitigar essa fraqueza, torna-se necessário investir em prospecção de novos mercados e fortalecer relacionamentos comerciais existentes.

Além disso, a falta de investimento em tecnologia e automação de processos representa um obstáculo relevante para a competitividade do ateliê. A ausência de ferramentas modernas e sistemas automatizados limita a capacidade de otimização do tempo, o controle da produção e a padronização da qualidade. A implementação de tecnologias simples, como softwares de gestão e máquinas automatizadas, pode reduzir erros e aumentar a produtividade, garantindo que o serviço entregue atenda aos padrões esperados.

Dentre as fraquezas analisadas, a mais crítica é a pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada, seguida da falta de investimento em tecnologia e marketing ainda pouco desenvolvido. Para identificar a raiz do problema da gestão financeira, aplicou-se a técnica dos 5 Porquês, essa análise permite priorizar ações corretivas, focando em capacitação, suporte técnico e desenvolvimento de habilidades administrativas para fortalecer a base do empreendimento.

Quadro 03. 5 Porquês

| O QUÊ? | POR QUÊ? | POR QUÊ? | POR QUÊ? | POR QUÊ? | POR QUÊ? | CONTRAMEDIDA |
|--|---|---|---|----------|----------|---|
| Pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada. | O empreendedor não possui formação específica em gestão financeira. | Não houve oportunidades ou tempo para cursos de capacitação formal. | Falta de orientação e suporte inicial para gestão de negócios. | | | Participar de cursos de capacitação em gestão financeira e administrativa (ex.: SEBRAE, NAF) e utilizar softwares de gestão simplificados para organizar receitas, despesas e fluxo de caixa. |
| Falta de investimento em tecnologia e automação de processos. | Recursos financeiros limitados dificultam a aquisição de máquinas e softwares modernos. | Falta de conhecimento sobre as tecnologias disponíveis que poderiam otimizar processos. | Prioridade maior foi dada a necessidades operacionais imediatas, negligenciando investimentos estratégicos. | | | Buscar soluções de baixo custo ou financiamentos específicos para microempreendedores, priorizando tecnologias que aumentem a produtividade e reduzam desperdícios, como softwares de gestão e equipamentos semi-automatizados. |



| | | | | | | |
|---|---|--|---|--|--|---|
| Marketing e divulgação ainda pouco desenvolvidos. | Falta de conhecimento em estratégias de marketing digital e presencial. | Pouco tempo disponível do empreendedor para dedicar à promoção do negócio. | Recursos financeiros restritos para ações de marketing estruturadas | | | Criar um plano de marketing básico usando redes sociais, indicações de clientes e parcerias locais, aproveitando ferramentas gratuitas e de baixo custo para aumentar a visibilidade do ateliê. |
|---|---|--|---|--|--|---|

Fonte: Elaborado pelos autores, 2025

A pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada é um desafio crítico para o desenvolvimento sustentável do ateliê. Observa-se que a ausência de formação específica do empreendedor, somada à falta de oportunidades ou tempo para capacitação formal, limita a organização das finanças e o planejamento estratégico. Além disso, a inexistência de orientação e suporte inicial no início do negócio reforça essa dificuldade, tornando a gestão mais suscetível a erros e decisões inadequadas. Como contramedida, a participação em cursos de capacitação oferecidos por instituições como SEBRAE e NAF, aliada à utilização de softwares de gestão simplificados, permite estruturar melhor as finanças, organizar receitas, despesas e fluxo de caixa, oferecendo maior segurança para a tomada de decisões.

Outro ponto relevante é a falta de investimento em tecnologia e automação de processos, que compromete a eficiência operacional do ateliê. Os recursos financeiros limitados dificultam a aquisição de máquinas e softwares modernos, enquanto a falta de conhecimento sobre soluções tecnológicas disponíveis reduz as possibilidades de otimização. Além disso, a prioridade dada às demandas operacionais imediatas acaba negligenciando investimentos estratégicos, prejudicando o crescimento a médio e longo prazo. Para mitigar essa fraqueza, recomenda-se buscar soluções de baixo custo ou financiamentos específicos para microempreendedores, priorizando tecnologias que aumentem a produtividade, reduzam desperdícios e contribuam para a padronização dos processos.

O marketing e a divulgação pouco desenvolvidos representam outro entrave para o crescimento e consolidação do ateliê. A falta de conhecimento sobre estratégias de marketing digital e presencial, combinada com o pouco tempo disponível do empreendedor e recursos financeiros restritos, limita a visibilidade do negócio perante clientes potenciais. Como solução, sugere-se a elaboração de um plano de marketing básico, utilizando redes sociais, indicações de clientes e parcerias locais, aproveitando ferramentas gratuitas ou de baixo custo. Essa abordagem permite aumentar a divulgação dos serviços, atrair novos clientes e fortalecer a imagem do ateliê no mercado local, garantindo maior sustentabilidade e competitividade.

6. PLANEJAMENTO DA PROPOSTA

O planejamento da proposta de melhoria para o ateliê será estruturado utilizando a ferramenta 5W2H, que permite organizar de forma clara e prática cada ação a ser implementada. Por meio dessa metodologia, será possível definir o que será feito, por que é necessário, onde será realizado, quando ocorrerá, quem será responsável, como as atividades serão executadas e quanto será investido. Essa abordagem garante que todas as etapas do planejamento estejam detalhadas, facilita o acompanhamento da execução e possibilita ajustes rápidos sempre que necessário. Além disso, o uso do 5W2H proporciona maior transparência e controle sobre o processo de melhoria, tornando as ações mais eficientes e alinhadas aos objetivos estratégicos do ateliê, permitindo que fraquezas identificadas, como gestão financeira, tecnologia e



marketing, sejam tratadas de maneira organizada e assertiva.

Quadro 04. 5W2H

| O QUÊ? | POR QUÊ? | QUEM? | QUANDO? | ONDE? | COMO? | QUANTO? |
|--|---|------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| Pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada. | Falta de orientação e suporte inicial para gestão de negócios. | Gestora administrativa | Início: 03/01/26 Fim: 01/06/26 | No setor financeiro e administrativo | Participar de cursos de capacitação em gestão financeira e administrativa (ex.: SEBRAE, NAF) e utilizar softwares de gestão simplificados para organizar receitas, despesas e fluxo de caixa. | Sem valor financeiro diretamente agregado |
| Falta de investimento em tecnologia e automação de processos. | Prioridade maior foi dada a necessidades operacionais imediatas, negligenciando investimentos estratégicos. | Gestora administrativa | Início: 03/01/26 Fim: 01/06/26 | No processo produtivo | Buscar soluções de baixo custo ou financiamentos específicos para microempreendedores, priorizando tecnologias que aumentem a produtividade e reduzam desperdícios, como softwares de gestão e equipamentos semi-automatizados. | R\$4.500,00, onde será considerado a aquisição de um software específico |
| Marketing e divulgação ainda pouco desenvolvidos. | Recursos financeiros restritos para ações de marketing estruturadas | Gestora administrativa | Início: 03/01/26 Fim: 01/06/26 | No setor comercial | Criar um plano de marketing básico usando redes sociais, indicações de clientes e parcerias locais, aproveitando ferramentas gratuitas e de baixo custo para aumentar a visibilidade do ateliê. | Sem valor financeiro diretamente agregado |

Fonte: Elaborado pelos autores, 2025

A análise da proposta de melhoria evidencia que a pouca experiência em gestão financeira e administrativa formalizada representa um desafio significativo para o ateliê, principalmente devido à falta de orientação e suporte inicial para gestão de negócios. Para mitigar essa fragilidade, a gestora administrativa deve participar de cursos de capacitação oferecidos por instituições como SEBRAE e NAF, além de adotar softwares simplificados de gestão para organizar receitas, despesas e fluxo de caixa. Essa medida não implica custos diretos, mas é essencial para estruturar processos internos e reduzir erros que poderiam comprometer a sustentabilidade do negócio ao longo do tempo.

Outro ponto relevante refere-se à falta de investimento em tecnologia e automação de processos, resultado da priorização de necessidades operacionais imediatas em detrimento de investimentos estratégicos. A solução proposta inclui a busca por equipamentos semi-automatizados e softwares de gestão de baixo custo, utilizando financiamentos específicos para



microempreendedores. Essa ação, estimada em R\$ 4.500,00, tem como objetivo aumentar a produtividade, reduzir desperdícios e modernizar o processo produtivo, garantindo maior eficiência e competitividade ao ateliê frente às demandas do mercado.

O marketing e a divulgação ainda pouco desenvolvidos constituem uma limitação que compromete a visibilidade e o alcance do negócio. Diante disso, a gestora administrativa deve implementar um plano de marketing básico, utilizando estratégias digitais e presenciais de baixo custo, como redes sociais, indicações de clientes e parcerias locais. Essa abordagem contribui para fortalecer a presença do ateliê no mercado, aumentar a captação de clientes e consolidar a imagem da empresa, sem implicar em custos significativos, mostrando que ações estratégicas podem gerar impacto relevante mesmo com recursos limitados.

7. RESULTADOS ESPERADOS

Os resultados esperados com a implementação das medidas propostas incluem, primeiramente, a melhoria significativa na gestão financeira e administrativa do ateliê. A capacitação da gestora e o uso de softwares simplificados devem proporcionar maior controle sobre receitas, despesas e fluxo de caixa, possibilitando tomadas de decisão mais assertivas e contribuindo para a saúde financeira da empresa a médio e longo prazo.

Em relação ao processo produtivo, espera-se que o investimento em tecnologia e automação de processos permita uma redução do tempo gasto em tarefas manuais, diminuição de erros e desperdícios, além de aumentar a eficiência na produção das peças. A modernização de equipamentos e a adoção de ferramentas digitais estratégicas devem otimizar a operação, tornando o ateliê mais competitivo frente ao mercado.

No setor de marketing e divulgação, os resultados esperados incluem maior visibilidade e captação de clientes, com fortalecimento da marca do ateliê na região de atuação. O uso de redes sociais, parcerias locais e estratégias de marketing de baixo custo deve gerar aumento da clientela e maior engajamento com o público, promovendo o crescimento gradual das vendas e da reputação do negócio.

Finalmente, de forma geral, espera-se que a aplicação das medidas propostas contribua para o fortalecimento da sustentabilidade do ateliê, tanto financeira quanto operacional. Com processos mais organizados, operação mais eficiente e comunicação mais eficaz, a empresa estará melhor preparada para enfrentar desafios futuros, reduzir riscos e potencializar oportunidades, consolidando sua presença no mercado e garantindo continuidade e crescimento do negócio.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As considerações finais destacam que a implementação de práticas estruturadas de gestão financeira, combinadas com capacitação e uso de softwares de controle, contribui significativamente para a organização e sustentabilidade do ateliê. A adoção dessas medidas proporciona maior clareza sobre o fluxo de caixa, reduzindo riscos e permitindo decisões mais estratégicas e embasadas.

Além disso, o investimento em tecnologia e automação de processos mostrou-se essencial para aumentar a eficiência produtiva e reduzir desperdícios. A modernização do ateliê, mesmo que gradual, favorece a qualidade dos produtos e otimiza o tempo de execução, refletindo



diretamente na competitividade e na capacidade de atender demandas maiores.

O fortalecimento das estratégias de marketing e divulgação é outro ponto relevante, pois promove maior visibilidade da marca e engajamento com o público-alvo. A utilização de ferramentas digitais e ações de baixo custo, aliadas a parcerias locais, amplia a captação de clientes e consolida a presença do ateliê no mercado, estimulando crescimento sustentável.

A integração das ações propostas permite que o ateliê avance de forma coordenada, alinhando gestão, produção e marketing em uma estratégia unificada. A aplicação de metodologias como SWOT e 5W2H evidencia que o planejamento estruturado e a priorização de ações são fundamentais para mitigar riscos, corrigir fraquezas e aproveitar oportunidades, garantindo o sucesso e a longevidade do empreendimento.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, R. Redes e Capital Humano no Empreendedorismo Contemporâneo. Saraiva, 2021.
- ANDREWS, M.; CHATTERJI, A.; LERNER, J.; STERN, S. (orgs.). The Role of Innovation and Entrepreneurship in Economic Growth. University of Chicago Press, 2022.
- CARVALHO, A.; MENDES, R. Empreendedorismo e Desenvolvimento Econômico: Conceitos e Práticas. Editora Atlas, 2021.
- COSTA, L. Cultura, Sociedade e Empreendedorismo: Perspectivas Sociológicas. Atlas, 2020.
- FERREIRA, L. Gestão Estratégica e Inovação nas Organizações. Atlas, 2020.
- FUZETTI, D. L. K. “Conceitos e práticas empreendedoras na visão econômica e administrativa.” Bioenergia em Revista: Diálogos, 2020.
- LIMA, R. Inovação Gerencial e Competitividade Empresarial. Saraiva, 2022.
- MARTINS, F. Empreendedorismo e Estruturas Sociais. Editora Senac, 2021.
- OLIVEIRA, P.; ROCHA, D. Empreendedorismo e Práticas Ágeis na Gestão de Negócios. Elsevier, 2023.
- PINTO, H.; SAMPAIO, F.; FERREIRA, S.; ELSTON, J. “Academic Social Entrepreneurship: A Contemporary Reflection from Schumpeter’s Economic Sociology.” Businesses, v. 4, n. 4, p. 723-737, 2024.
- RIBEIRO, P.; FERREIRA, D. Redes Digitais e Desenvolvimento Empresarial. Elsevier, 2023.
- SANTOS, A.; LIMA, C. Empreendedorismo Relacional e Dinâmicas de Rede. Loyola, 2024.
- SCHUMPETER, J. The Theory of Economic Development. Routledge, 2020.
- SILVA, J.; OLIVEIRA, M. Redes de Apoio e Sustentabilidade em Pequenos Negócios. Springer, 2022.
- SOUZA, F.; ALMEIDA, M. Planejamento Estratégico e Eficiência Organizacional. Senac, 2021.
- SOUZA, P.; LIMA, F.; ROCHA, J. Empreendedorismo e Competitividade Global. Elsevier, 2023.