



UNIDADE DE ENSINO SUPERIOR DOM BOSCO
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ANTONIA MARIA SOUSA SILVA CARDOSO

EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: uma análise sobre os desafios e barreiras
das organizações com baixo capital financeiro.

São Luís
2022

ANTONIA MARIA SOUSA SILVA CARDOSO

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: uma análise sobre os desafios e barreiras
das organizações com baixo capital financeiro**

Monografia apresentada ao Departamento de Administração da Unidade de Ensino Dom Bosco – UNDB, para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Prof.^a Esp. Teyla Maria Albuquerque Santos

São Luís

2022

FICHA CATALOGRÁFICA

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Centro Universitário - UNDB / Biblioteca

Cardoso, Antônia Maria Sousa Silva

Empreendedorismo no Brasil: uma análise sobre os desafios e barreiras das organizações com baixo capital financeiro. / Antônia Maria Sousa Silva. __ São Luís, 2022.

53 f.

Orientador: Prof.^a Me. Teyla Maria Albuquerque Santos.

Monografia (Graduação em Administração) - Curso de Administração – Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB, 2022.

1. Empreendedorismo. 2. Capital limitado. 3. Organizações. 4. Barreiras empresariais. I. Título.

CDU 658.16

ANTONIA MARIA SOUSA SILVA CARDOSO

**EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: uma análise sobre os desafios e barreiras
das organizações com baixo capital financeiro**

Monografia apresentada ao Departamento de
Administração da Unidade de Ensino Dom Bosco –
UNDB, para a obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Orientador (a): Prof.^a Esp. Teyla Maria Albuquerque
Santos

Aprovada em: 21 / 06 / 2022.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Esp. Teyla Maria Albuquerque Santos (Orientadora)

Especialista em Gestão de Negócios

Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco (UNDB)

Prof. Me. Francisco Moreira Soares

Mestre em Administração e Controladoria

Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco (UNDB)

Prof. Esp. Daniel Pereira de Matos

Especialista em Qualidade

Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco (UNDB)

AGRADECIMENTOS

A construção deste trabalho é proveniente da interação das ideias e esforços de algumas pessoas. Há aqui, portanto, uma distribuição de créditos. Que fique constatada minha apreciada gratidão a todos os envolvidos:

À professora Teyla Maria Albuquerque Santos, minha orientadora que tanto contribuiu com seus ensinamentos, estímulos, atenção e dedicação referidos a mim.

Aos amigos e companheiros nessa jornada: Arinelson Ferreira, Adriana Sousa, Jucilene Quaresma e Célia Almeida. Esses tão calorosamente me ofereceram informações, dicas e apoio no período de construção deste trabalho.

Aos professores, funcionários e colegas do Curso de Administração da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco (UNDB), que construíram um ambiente propício para meu desenvolvimento acadêmico.

Ao meu dedicado esposo Therson Laís Gonçalves Cardoso e minha querida filha Lunna Adrielly Silva Cardoso, que formam a base da minha essência.

Aos meus oito irmãos e meu pai Benedito Ferreira Silva que, com toda dedicação, me fez ser o que sou até aqui.

Por fim, em especial, dedico este trabalho de conclusão de curso à Raimunda Sousa Silva, minha querida e sempre amada mãe.

“Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem glória.”

Augusto Cury

RESUMO

O empreendedorismo é um processo da Administração focado na implementação de transformações em empresas. Esse termo é utilizado para se referir ao processo de mudanças em uma organização com o vislumbre do sucesso e a obtenção de lucro no mercado competitivo, por ser considerado hoje um fenômeno global determinante para as relações nacionais e internacionais. Apresenta-se as principais explicações sobre a emergência do empreendedorismo na administração empresarial sobre o pretexto de entender como esse processo interfere no sucesso de uma organização. Adiante, apresentam-se as principais barreiras ao empreendedorismo, assim como as implicações que estas trazem ao estabelecimento de uma organização no mercado. Por fim, consideram-se as consequências e desafios enfrentados por empresas que operam com baixo capital financeiro. Conclui-se que

implementação de políticas internas de estímulo ao fluxo de caixa pode amenizar o problema de baixo capital financeiro.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Baixo capital financeiro. Organizações. Barreiras empresariais.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a management process focused on implementing changes in companies. This term is used to refer to the process of change in an organization with a glimpse of success and profit in the competitive market, as it is considered today a global phenomenon that is crucial for national and international relations. It presents the main explanations about the emergence of entrepreneurship in business administration on the pretext of understanding how this process interferes with the success of an organization. Below, the main barriers to entrepreneurship are presented, as well as the implications they bring to the establishment of an organization in the market. Finally, the consequences and challenges faced by companies operating with limited capital are considered. It is concluded that implementation of internal cash flow stimulus policies can alleviate the limited capital problem.

Keywords: Entrepreneurship. Limited Capital. organizations. Business barriers.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabelas

Tabela 1 – Taxas e estimativas de empreendedorismo no Brasil (2018 - 2019) 22

Figuras

Figura 1 – Passos para calcular o capital de giro 34

Figura 2 – Fluxo de caixa de uma empresa 37

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. A EMERGÊNCIA DO EMPREENDEDORISMO NA ADMINISTRAÇÃO EMPRESARIAL	13
2.1. Concepções sobre empreendedorismo	13
2.2. Razões para empreender	19
2.3. Características comportamentais do empreendedor	20
2.4. O empreendedorismo no Brasil	23
3. AS BARREIRAS EMPRESARIAIS BRASILEIRAS	27
3.1. As principais barreiras enfrentadas no empreendedorismo	27
3.2. O gerenciamento do estoque no mercado competitivo	32
4. DESAFIOS DAS ORGANIZAÇÕES COM BAIXO CAPITAL FINANCEIRO	35
4.1 A importância do capital de giro para a estabilidade empresarial	35
4.2. A relevância do fluxo de caixa para o desenvolvimento empresarial	38
4.3. Desafios da limitação de capital no crescimento empresarial	41
5. CONCLUSÃO	44
REFERÊNCIAS	46

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um processo da Administração focado na implementação de transformações em empresas. Esse termo é utilizado para se referir ao processo de mudanças em uma organização com o vislumbre do sucesso e a obtenção de lucro no mercado competitivo, por ser considerado hoje um fenômeno global determinante para as relações nacionais e internacionais.

Nesse contexto, o empreendedorismo vem sendo estimulado no Brasil desde os anos 1990, mas no século XXI esse conceito tomou grandes proporções no país. O novo perfil dos gestores empresariais moldou-se ao cenário capitalista atual, revelando a necessidade de estímulo às práticas empreendedoras essenciais ao crescimento de uma organização. Dessa forma, esse novo profissional deve ter a capacidade de inovar continuamente, trazendo ideias, que revolucionem a maneira de administrar as decisões que, trarão o sucesso para a organização (BISPO et al, 2006).

A partir dessa conjuntura, a construção dessa pesquisa se justifica pela necessidade da abordagem dessa temática no cenário contemporâneo, onde as taxas de empreendedorismo cresceram por questões sanitárias, diante do cenário pandêmico atual. Logo, a partir dessas explicações, questiona-se: como desenvolver o empreendedorismo no Brasil atual diante do problema de baixo capital financeiro?

Diante dessa questão principal, construiu-se a hipótese de que a implementação de políticas internas de estímulo ao fluxo de caixa pode amenizar o problema de baixo capital financeiro. Dessa forma, o objetivo da pesquisa é analisar o empreendedorismo no Brasil, diante dos desafios e barreiras enfrentados pelas organizações com baixo capital financeiro.

A primeira parte da pesquisa propõe um estudo sobre os principais pensamentos a respeito da emergência do empreendedorismo na administração empresarial. Para tanto, considera-se as concepções sobre o empreendedorismo, assim como as características que moldam o perfil do agente empreendedor e o cenário nacional dessa categoria da Administração.

Em seguida, na segunda parte, faz-se um recorte sobre as principais barreiras ao empreendedorismo enfrentadas pelas organizações brasileiras no contexto socioeconômico atual, evidenciando o papel do estoque no mercado competitivo.

Por fim, demonstra-se os desafios enfrentados pelas empresas com baixo capital financeiro. Nessa terceira parte, serão evidenciadas a importância do capital de giro para a estabilidade empresarial e a relevância do fluxo de caixa para o desenvolvimento empresarial, encerrando a discussão com as dificuldades organizacionais, por conta da questão da limitação do capital como empecilho ao crescimento empresarial.

2 A EMERGÊNCIA DO EMPREENDEDORISMO NA ADMINISTRAÇÃO EMPRESARIAL

No ramo da administração de empresas, um termo chama atenção por ser capaz de englobar todos os sentidos capazes de explicar um processo de desenvolvimento das atividades empresariais: empreender. Nesse contexto, o empreendedorismo vem se estabelecendo no mercado, sendo responsável pelas novas transformações estruturais do mundo globalizado.

A partir desse cenário, o capítulo traz uma coleção de abordagens empíricas a respeito do empreendedorismo. Destaca-se, nessa parte, as explanações de autores especializados nessas propostas como Dornelas (2014).

Ademais, considera-se a importância da abordagem do perfil do empreendedor. Dessa forma, pode-se analisar o processo de transformação do mercado através do conhecimento das características comportamentais desse agente econômico.

Por fim, o capítulo reflete o contexto do empreendedorismo no Brasil, analisando sua atuação no país no século XXI. Nessa parte, considera-se a relevância desse processo diante das questões econômicas, sociais e até sanitárias, no cenário nacional atual.

2.1 Concepções sobre empreendedorismo

Na administração de empresas, a categoria “empreendedorismo” se destaca como um processo de identificação, cujo intuito gira em torno da identificação de problemas e oportunidade de utilizar recursos e competências no desenvolvimento de um negócio, movimento ou projeto, afim de promover transformações e impactos positivos para uma organização. No que se refere à etimologia da palavra, o termo “empreendedor”, que tem vem do francês *entrepreneur* pode ser descrito como “aquele que está entre” ou “intermediário”, ou seja, aquele agente que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2014).

De acordo com Dees (1998), um dos pioneiros da utilização do termo “entrepreneur” foi o economista francês Jean Baptiste Say, para referir-se aos

indivíduos capazes de gerar valor ao estimular o progresso econômico através de novas e melhores maneiras de fazer as coisas. Logo, a ideia do empreendedorismo se perpetuou na Idade Média, onde era considerado empreendedor aquele capaz de gerenciar grandes projetos, como construções de castelos e fortificações e catedrais. Nesse processo, o capital necessário para esses feitos provinha do governo, logo ele deveria acontecer sem muitos riscos (DORNELAS, 2014; HISRICH, PETERS, SHEPHER, 2009).

De acordo com Silva (2014), sobre os princípios do empreendedorismo,

O termo começou a ser utilizado próximo do que é hoje, no século XVII. O empreendedor nessa época assumia um contrato com o governo para desempenhar algum serviço ou fornecer produtos. Esta foi a primeira combinação de empreendedor com o fato de assumir riscos, pois os preços eram fixos e qualquer lucro ou prejuízo era todo do empreendedor. (SILVA, 2014, p.24).

Já no século XVIII, o termo empreendedor foi dissociado ao sentido de capitalista. Uma vez que o primeiro promovia as transformações empresariais de uma organização, enquanto o segundo não era nada, senão o detentor dos meios de produção. Para Dornelas, “a provável causa foi a industrialização que emergia nesta época através da Revolução Industrial que ocorreu na Inglaterra” (DORNELAS, 2014, p.18).

No século XIX e início do XX, no entanto, o termo empreendedor e administrador eram muito confundidos. Tal confusão se dava pela ótica adotada pelos estudiosos do tema, uma vez que se aplicava apenas a análise econômica sobre aqueles que organizavam a empresa a serviço do capitalista. Nesse contexto, salienta-se a importância de se diferenciar os dois termos e evitar confusões futuras.

Assim, entende-se o administrador como o profissional que planeja, organiza, lidera e controla uma organização ou empresa. Sendo assim, entre as atribuições desse profissional englobam o desenvolvimento de projetos, a liderança de equipes, o controle de recursos, a definição de estratégias e a tomada de decisões (UCPel, 2020).

Nas palavras do clássico Henri Fayol (1970, p.106):

O papel principal do administrador de acordo com Henry Fayol é o de planejar, dirigir, organizar e controlar. Além disso, eles são responsáveis pela imposição de metas, planos e desenvolvimento de redes de relacionamento.

O empreendedor pode ser responsável por tudo isso e mais, podendo ser chamado de administrador completo.

O conceito de empreendedor, no entanto, é bem mais complexo. Isso por que, segundo Dornelas (2014, p.20), “todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter sucesso, no entanto, nem todo bom administrador é um empreendedor”. Logo, o empreendedor é caracterizado como agente responsável por criar, inovar e estabelecer vão delinear o futuro da entidade. Para Ferreira (2012), esse agente é capaz de desenvolver, também, uma visão econômica e contribuir para o crescimento de uma economia.

Na visão de Hisrich, Peters e Shepher (2019), o empreendedor é capaz de pensar além do que lhe é disposto, ou seja, ele pode utilizar sua visão de oportunidade para trabalhar em cima dela e assim gerar lucro para a empresa em que presta serviços. Para os autores, “ele utiliza sua organização, iniciativa, capacidade de planejamento e administração de empresa para alcançar seus objetivos” (HISRICH; PETERS; SHEPHER, 2009).

Halicki (2012) complementa essa teoria ao atribuir a esse agente econômico a responsabilidade pela identificação das oportunidades, ameaças, riscos e possibilidades, bem como pela introdução inovadora de tecnologias de ponta, realizando o papel de agente de transformação. Para Baggio e Baggio (2014, p.26), sob uma ótica mais literal:

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.

Em um período mais recente, mais precisamente em meados do século XX, o conceito de empreendedor como inovador começou a ser utilizado com mais propriedade. Diante da importância da inovação¹ no processo de produção capitalista, Schumpeter (1997) analisou o contexto econômico da segunda metade do século XX e revelou o surgimento dos inventores-empresendedores, que eram agentes responsáveis pela criação de grandes indústrias inovadoras que oligopolizavam setores da produção, como a energia. O autor também atribui a esses agentes o papel

¹ “A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente” (DRUCKER, 1987, p.212).

de propulsores de inovação nas indústrias, sendo eles responsáveis pela obtenção de lucros empresariais exorbitantes.

Para Schumpeter (1997), o empreendedor tem importância no papel de provedor do desenvolvimento empresarial. O autor observa tal agente como o único capaz de fomentar o processo de criação através dos recursos intelectuais e administrativos, atribuindo ao empreendedor um papel essencial a todo processo inovativo.

Nessa conjuntura, o empreendedor teria o papel de potencializar uma economia em expansão quando decide inovar e executar o remanejamento dos fatores de produção. Porém, a positiva consequência desse processo, que é o desenvolvimento econômico, não é decorrente apenas das decisões que os empreendedores tomam, mas possivelmente do conjunto de pessoas beneficiadas por ele.

Nesse sentido, o século XXI vem evidenciado a importância do empreendedorismo como jamais visto em outras épocas. Segundo Careli et al. (2013, p.9), “O empreendedorismo é considerado nos dias atuais, como uma força motriz capaz de gerar o desenvolvimento econômico e social, considerado por muitos como o novo conceito introduzido no planejamento estratégico da empresa”.

Nesse contexto, o desenvolvimento tecnológico e implementação das inovações fez com que o empreendedorismo se tornasse indispensável para o estabelecimento de uma organização no mercado competitivo. Visto isso, a definição de Ronstadt (1884) parece estar em concordância com as definições mais atuais sobre o tema. Para o autor:

O empreendedorismo é o processo dinâmico e criar mais riqueza. A riqueza é criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou que provêm valor para algum produto ou serviço pode não ser novo ou único, mas o valor deve de algum modo ser infundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários. (RONSTADT, 1984, p. 28).

Nesse cenário, pode-se afirmar que o “empreendedor é alguém que percebe uma oportunidade e cria uma organização para persegui-la” (BYGRAVE, 2007, p.22). Assim, considera-se o empreendedorismo o processo de criação de uma organização, ou seja, o processo empreendedor, como as atividades, ações e funções com o fim

de criar organizações para explorar as oportunidades de mercado (FERREIRA; GIMENEZ; ALGUSTO, 2014).

Oliveira (2021) destaca a amplitude do estudo do empreendedorismo e reitera que esse processo é passível de diferentes interpretações. Para a autora, “perceber uma oportunidade e, conseqüentemente, criar um negócio para gerar capital pode ser compreendido como uma das perspectivas mais conhecidas, podendo ser admitido como empreendedorismo empresarial” (OLIVEIRA, 2021, p.2).

No que tange ao caráter capitalista do empreendedorismo, ou seja, na essência geradora de lucros, López-Ruiz (2007) revela que o espírito capitalista faz com que um sujeito capitalista se desenvolva, o empreendedor. Carreira et al. (2015) complementa essa teoria ao afirmar que esse agente econômico é constituído por sua ânsia de agregar valor ao resultado de seu trabalho.

O empreendedorismo pode ser analisado sob outra ótica, pelo estudo do comportamento do agente empreendedor na sociedade enquanto agente econômico capaz de exercer funções além da captação de recursos a fim do crescimento empresarial. Ou seja, o empreendedor deixa de ser apenas um agente capitalista em busca de lucro e passa a buscar realizações pessoais, indo, portanto, além dos anseios da empresa.

O empreendedorismo pode ser conferido, ainda, por meio das relações sociais, através dos impactos que esse processo poderá gerar não somente à empresa, mas em toda região que atua. Assim, dá-se o nome de “empreendedorismo social”, que revela uma ramificação do empreendedorismo capaz de promover o desenvolvimento econômico à uma organização, assim como implementar práticas sustentáveis.

Nesse contexto, a concepção multidimensional do empreendedorismo possibilita sua aplicação tanto em âmbitos privados quanto públicos. Para Autores como Morris e Jones (1999, p.80), “o empreendedorismo seja um constructo universal e, portanto, pode ser apostado nas organizações do setor público, cujos obstáculos para sua implantação são denunciados pelos gerentes públicos e apresentam similaridades com os apontados pelos gerentes corporativos”.

Nesse sentido, Morris e Jones (1999) salientam que empreendedorismo público é um processo de criação de valor para os cidadãos, capaz de captar recursos públicos e privados afim de fomentar oportunidades sociais. Logo, chama-se atenção para a diferença entre empreendedorismo social e público, no que cerne ao primeiro o caráter privado em promover desenvolvimento social, enquanto o segundo é regulamentado por órgãos públicos na promoção de melhorias socioeconômicas.

No que se refere ao empreendedorismo corporativo, o agente capaz empreender e inovar dentro de uma organização que não é de sua propriedade é chamado de intraempreendedor. De acordo com Amorim (2014, online), “Pode ser um funcionário operacional, um gestor ou até mesmo um Chief Executive Officer (CEO), que tem a capacidade de enxergar novas oportunidades de inovação e melhoria na empresa, e cria planos viáveis para a sua implantação”.

Amorim (2014) ainda acrescenta que esse tipo de empreendedor recebe autonomia e está sempre em busca de melhores estratégias para melhores resultados. Outra particularidade desse agente é que ele atua com riscos menores, já que usa capital de terceiros para operar no mercado.

Para Careli et al. (2013, p.12):

A prática do empreendedorismo corporativo ocorre em organizações que incitam e estimulam o desenvolvimento das iniciativas empreendedoras de seus colaboradores. No entanto, para que a organização consiga implantar essa nova metodologia, é necessária uma mudança comportamental, para assim permitir o surgimento dos novos modelos de negócios e posteriormente, a implantação dos novos projetos, resgatando o foco no cliente e no produto.

Por fim, considera-se nessa análise o empreendedorismo individual como uma categoria que vem ganhado força em todo mundo por conta da crise econômica de 2014, inclusive no Brasil (BERNARDO; SILVEIRA; FERREIRA, 2015). Nesse contexto, entende-se como empreendedor individual aquele que atua como agente facilitador para o crescimento econômico brasileiro, contribuindo para uma melhor distribuição de renda e para a diminuição da pobreza. Portanto, o empreendedor individual, segundo o portal Egestor (2017, online) é “o profissional que desenvolve seu empreendimento sozinho e exerce suas atividades profissionais como PF – Pessoa Física – colocando o seu patrimônio à disposição do negócio, podendo este ser até mesmo utilizado em caso de endividamento e pagamento de dívidas”.

Para Marques (2020, *online*):

O empreendedor individual é aquele que cria sua empresa sozinho, sem contar com sócios. É importante esclarecer que esse termo se difere da nomenclatura de Empresário Individual (EI) que, nesse caso, se refere a um tipo jurídico de empresa estabelecida no Brasil. O empreendedor individual pode optar por formalizar a sua empresa na categoria de Empresário Individual (EI), podendo escolher o regime tributário Simples Nacional que se caracteriza por oferecer uma carga tributária bem mais leve. Ao escolher essa categoria, é importante saber que o empreendedor responde de forma ilimitada pelos débitos da sua empresa.

Contudo, pode-se entender o empreendedorismo como um processo de transformação empresarial, organizacional, econômico e social. Nessa conjuntura, chama-se atenção para o perfil do agente capaz de fomentar todas essas transformações: o empreendedor. Adiante, serão explanadas as principais teorias e contribuições científicas a respeito das principais características comportamentais desse indivíduo capaz de garantir à empresa a maximização de lucro, competitividade de mercado e desenvolvimento econômico.

2.2 Motivações para empreender

Atualmente o empreendedorismo está em alta no Brasil. É comum ser observado vendedores ambulantes, lojistas informais e prestadores de serviços diariamente, bem como é possível observar diversos empreendedores obtendo sucesso e seguindo de modo formal com a ascensão da empresa. Bodas (2021) destaca que muitas pessoas buscam empreender para serem donos e gestores do seu próprio tempo e com intuito de ganhar mais e assim aumentar o patrimônio.

Contudo, essas não são as únicas razões para empreender, existem pessoas que buscam a iniciativa por necessidade, ou seja, pela falta de oferta de emprego no mercado de trabalho. Segundo Thaís Vasconcellos (2020), existe uma grande parcela do grupo de empreendedores que estão no ramo por pura necessidade de não obterem renda e por oportunidade que ocorre quando se encontra a possibilidade de otimizar um produto ou serviço ou aproveitar a alta demanda deles para conseguir alavancar vendas por conta própria.

Existem aquele também que buscam segurança profissional, visto que na modalidade emprego formal CLT o trabalhador muitas vezes possui insegurança pela instabilidade do mercado gerando a consequência da não continuidade na empresa (RIMAQ, 2020). Dessa forma, as pessoas buscam a segurança para que possam manter seu sustento e assim poderem arcar com suas despesas no dia a dia.

Por fim, existem pessoas que buscam empreender para que consigam impactar a vida das pessoas positivamente (MENTALIDADE MILIONÁRIA, 2015). Assim, pode-se perceber que esse impacto pode se dá pela oferta de produtos, serviços, oportunidade de emprego ou facilidade por meio da inovação para que as pessoas se sintam satisfeitas ao usufruírem do que o empreendimento oferece.

2.3 Características comportamentais do empreendedor

Como visto anteriormente, o empreendedorismo está ligado ao ato de criar mecanismos para fortalecer ligações empresariais, perceber e captar oportunidades que acarretarão no desenvolvimento estrutural da organização. Moreira (2009) reitera, nesse sentido, que o empreendedor é exposto sobre o contexto de que ele é responsável em saber como ter comportamentos empreendedores e de como saber ser empreendedor.

A partir dessa conjuntura, argumenta-se que a competição do mercado globalizado e cada vez mais competitivo necessita de condutas individuais de pessoas dispostas a fazer parte do jogo dos negócios. Logo, o empreendedor precisa adotar uma conduta em prol do desenvolvimento de sua organização, pois esses “formam a base econômica de qualquer nação” (GONÇALVES; HOELTGEBAUM; KLEMZ, 2010, p.3).

Para Gonçalves, Hoeltgebaum e Klemz (2010, p.7):

O sucesso deste empreendedor é a sua capacidade generalista, mas não necessariamente gerenciamento geral nas unidades de negócios da empresa. O sucesso vem também do vigor, empenho, confiança e convicção de que a gestão excessiva pode ser maléfica. Dedicar-se ao máximo do trabalho, normalmente um solucionador de problemas e capaz de administração em crises.

Logo, o dinamismo característico do empreendedor é disposto como uma das principais atribuições desse agente econômico, ou seja, é um indivíduo que está sempre atualizado das movimentações do mercado a fim de contribuir para uma minuciosa análise em prol do crescimento organizacional.

Considera-se que o dinamismo uma das principais atribuições que devem ser encontradas em um empreendedor que busca sucesso. Entretanto, há outras competências podem ser direcionadas a esse indivíduo, como o caráter estrategista

e o perfil organizado e responsável, sem falar na personalidade otimista de sempre vislumbrar um caminho de sucesso possível a ser trilhado. Dessa forma, considera-se a multifuncionalidade desse agente econômico um atributo compatível ao sucesso da organização.

Para Fillion (2000), “os empreendedores não apenas definem situações, mas também imaginam visões sobre o que desejam alcançar. Sua tarefa principal parece ser a de imaginar e definir o que querem fazer e, quase sempre, como irão fazê-lo” (FILION, 2000, p. 3). Todavia, o empreendedor é visto como o agente que fornecem empregos, introduz inovações e estimula o crescimento econômico.

Nesse sentido, a formação empreendedora deve, segundo Souza et al., 2004, p.31), “baseia-se no desenvolvimento do autoconhecimento, com ênfase na perseverança, na imaginação, na criatividade, associadas à inovação”. Ou seja, essas atribuições inerentes ao crescimento empresarial devem estar incorporadas ao perfil desse indivíduo.

Segundo Fontenele, Sousa e Lima (2011, p.1), “o empreendedorismo pode auxiliar no crescimento econômico de determinados países pela introdução de novos produtos no mercado ou pela evolução de produtos existentes, bem como por mudanças no processo produtivo e por aumento de competitividade”. Logo, evidencia-se o caráter progressista incorporado ao empreendedor enquanto indivíduo responsável pelo fomento de transformações empresariais.

No que tange às motivações pessoais, Barbosa e Costa (2015) explanam que o indivíduo que busca empreender sabe aonde quer chegar, e sabe o que deve ser feito para que seu objetivo seja alcançado. Para os autores, “empreendedores bem sucedidos são influenciados pelo seu círculo de relações sociais (família, amigos), ou por líderes e/ou figuras importantes que são tomadas como exemplos” (BARBOSA; COSTA, 2015, p.14). Todavia, Cher (2008) alerta que o “instinto” empreendedor pode surgir de inúmeras maneiras e sob diversas influências, não somente pessoal ou profissional.

Há, no entanto, o empreendedor que atua a partir das condições econômicas em que se encontra, onde o desejo e a vocação são substituídos pela necessidade.

Nesse caso, o indivíduo decide empreender por não possuir outra opção de emprego que seja melhor que a que se encontra (GEM, 2014, p.36).

Em resumo, de acordo com o Portal CuboUP (2022, *online*):

Uma pessoa com Perfil de Empreendedor tem habilidades de avaliar oportunidades, buscar recursos e organizar equipes necessárias para colocar essas oportunidades em prática de forma apropriada para alcançar os resultados desejados. São pessoas motivadas e de perfil arrojado, que assumem riscos para realizar suas ações.

Nesse cenário, o empreendedor se estabelece no contexto empresarial por agregar às suas competências o encargo de criar ideias e aplica-las aos mecanismos do mercado competitivo. Dessa forma, a visão desse agente faz-se em uma esfera muito além da enxergada pela maioria das pessoas e, assim, a busca por soluções que elevem a organização a patamares mais lucrativos e estáveis nesse mercado fazem com que ele seja indispensável para o crescimento de uma empresa e o desenvolvimento econômico de uma nação. Valenciano e Barbosa (2016) descrevem o empreendedor como “alguém capaz de desenvolver uma visão, mas não só. Deve saber persuadir terceiros, sócios, colaboradores, investidores, convencê-los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro” (VALENCIANO; BARBOSA, 2016, p.8).

Valenciano e Barbosa (2016) ainda resumem esse contexto ao explanarem que o empreendedor vem se estabelecendo no mercado competitivo. Para os autores, esse processo é inevitável pois esses agentes econômicos “atuam eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade” (VALENCIANO; BARBOSA, 2016, p.10).

Contudo, a partir dessas explicações sobre a importância do empreendedorismo e o traçado do perfil do empreendedor, a pesquisa se molda à relevância de se analisar o empreendedorismo brasileiro, assim como a atuação dos empreendedores no país a partir do século XXI.

2.4 O empreendedorismo no Brasil

No Brasil, o empreendedorismo ganhou relevância a partir da década de 1990, durante a abertura da economia. Nessa época, empresas nacionais tiveram que se modernizar para poderem competir com o produto estrangeiro no mercado internacional. Entretanto, ressalta-se que, desde a segunda metade da década de 1980, o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a se formar, com a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)² e da Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex). Antes disso, pouco se falava em empreendedorismo, muito menos em criação de empresas (DORNELAS, 2007, p.26).

De acordo com Barbosa e Costa (2015), “o SEBRAE é reconhecidamente o órgão que mais auxilia o pequeno empresário brasileiro, fornecendo toda assistência para quem deseja iniciar sua empresa, assim como auxílio na solução de problemas de seu negócio”. Logo, a criação desse serviço contribui para o desenvolvimento empresarial no Brasil. A Softex, no entanto, pode ser caracterizada como uma entidade criada para apoiar as empresas de informática que exportavam *software*, mercado em crescimento no século XXI.

No contexto econômico brasileiro, as micros e pequenas empresas, vem se tornando um dos principais pilares de sustentação da economia nacional. Em 2013, essas organizações representavam 25% do PIB. De acordo com o SEBRAE (2014), “essas atividades empreendedoras geraram 14 milhões de empregos, ou seja, 52% do emprego formal no país, 70% das novas vagas geradas ao mês. Constituindo 99% dos 6,9 milhões de estabelecimentos formais existentes, respondendo ainda por 99,8% das empresas que são criadas a cada ano” (SEBRAE, 2014, p.61).

A evolução do empreendedorismo nacional pode ser explicada pela mudança de perfil (analisado anteriormente). Segundo a Global Entrepreneurship Monitor (2015):

O brasileiro é altamente possuidor do perfil empreendedor, homens e mulheres dividem o comando dos novos negócios. De acordo com o GEM, empreendedorismo é “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas” (GEM, 2015, p. 5).

² Com a criação do SEBRAE, foram realizadas ações com a finalidade de fornecer suporte técnico para os novos empreendimentos no Brasil.

Ainda sobre esse mesmo estudo, a GEM (2015) revelou um aumento qualitativo dos tipos de empreendedores no Brasil. De acordo com órgão, “o número de empreendedores que montam um negócio por enxergar uma oportunidade de mercado já é o dobro daqueles que decidem empreender por necessidade” (GEM, 2015, p.7).

Assim, pode-se constatar que, nesse período (2013-2015), o brasileiro criava empresas por conta das oportunidades dispostas pelos diferentes fatores, como a situação política econômica e social do país, em ascensão apesar da crise de 2014. No caso brasileiro, segundo Valenciano e Barbosa (2016, p.15), “a preocupação com a criação de pequenas empresas duradouras e a necessidade da diminuição das altas taxas de mortalidade desses empreendimentos são, sem dúvida, motivos para a popularidade do termo empreendedorismo”.

A partir de 2019, sob um novo regime político centrado em restrições orçamentárias, a preocupação por empreender mudou de sentido. O aumento das atividades empreendedoras se deu pelo aumento do desemprego em cargos formais e, portanto, tornou-se a única alternativa para muitos a atividade autônoma no Brasil. Nesse período, a taxa de empreendedorismo total no país foi equiparada a 38,7%, ligeiramente superior à do ano anterior como explica a Tabela 1, a seguir.

Tabela 1 – Taxas e estimativas de empreendedorismo no Brasil (2018 - 2019)

Taxas	Taxas		Estimativas	
	2018	2019	2018	2019
Empreendedorismo total	38,0	38,7	51.972.100	53.437.971
Empreendedorismo Inicial	17,9	23,3	24.456.016	32.177.117
Novos	16,4	15,8	22.473.982	21.880.835
Nascentes	1,7	8,1	2.264.472	11.120.000
Empreendedorismo estabelecido	20,2	16,2	27.697.118	22.323.036
Empreendedorismo potencial	26,0	30,2	22.092.889	25.545.666

Fonte: GEM Brasil 2019.

O relatório da GEM Brasil (2019) estima que 53,5 milhões de brasileiros de 18 a 64 anos estavam a frente de alguma atividade empreendedora no Brasil. De acordo com o órgão, o brasileiro se encontrava envolvido na criação de novos empreendimentos, consolidando um novo negócio ou realizando esforços para manter um empreendimento já estabelecido. Nesse contexto, viu-se que o aumento do empreendedorismo foi em contramão ao cenário econômico no país.

A necessidade de recomposição de renda perdida desde 2017 e ocasionada pelo alto número de demissões do mercado em 2020³, fez com que houvesse um boom no cenário empreendedor no Brasil. Logo, o país teve o maior número de novos empreendedores de sua história. Ou seja, constatou-se a criação de uma nova forma de obtenção de renda frente à destruição de trabalho observados ao longo dos últimos anos.

Segundo Dados do Portal do Empreendedor (2021):

O Brasil teve um crescimento dentre os empreendedores dessa categoria de 13,23% - de março a dezembro de 2020. No total, 3,36 milhões de novas empresas foram abertas em 2020, somando um total recorde de 19,9 milhões de negócios em funcionamento no país. (BRASIL, 2021, *online*).

Todavia, o cenário brasileiro do empreendedorismo viria a se maximizar em 2021. De acordo com o Portal Brasil (2022), a abertura de pequenos negócios no país bateu recorde nesse ano, considerando a formalização de micro e pequenas empresas ou novos registros de microempreendedores individuais (MEIs) por mais de 3,9 milhões de empreendedores nacionais.

Contudo, pode-se aferir que o aumento do empreendedorismo no Brasil não se deu pelo crescimento econômico do país, tampouco pelo espontâneo espírito empreendedor do brasileiro. Na verdade, esse crescimento exponencial se configura em diversos fatores como a crise econômica mundial, a falta de empregos formais no Brasil, a busca por novas oportunidades no mercado e até pelo declínio de políticas públicas de transferência de renda por parte do Estado nacional.

Ademais, no Capítulo 3, demonstrar-se-á as principais barreiras empresariais enfrentadas pelas micro e pequenas empresas no Brasil frente ao mercado competitivo, tais como a questão do mal gerenciamento de estoque.

³ Grande parte das demissões foi ocasionada por conta da pandemia de Covid-19.

3 AS BARREIRAS EMPRESARIAIS BRASILEIRAS

No processo do empreendedorismo, o agente empreendedor pode se deparar com adversidades que o limitem e até o impeçam de prosseguir sua jornada empresarial. Esses empecilhos são chamados, na Administração, de barreiras empresariais.

Nesse sentido, a primeira parte desse capítulo destaca, através de análises quantitativas e qualitativas, as principais barreiras enfrentadas no empreendedorismo

brasileiro. Para tanto, utiliza-se referenciais teóricos de autores como Cascaes (2014), Pereira e Verri (2014), além de entidades que são referência no segmento no país, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas (SEBRAE).

A segunda parte, no entanto, abordar-se-á o caso dos estoques como uma barreira ao empreendedorismo, fator esse corriqueiro no setor empresarial brasileiro.

3.1 As principais barreiras enfrentadas no empreendedorismo

No processo do empreendedorismo, o agente empreendedor pode se deparar com adversidades que o limitem e até o impeçam de prosseguir sua jornada empresarial. Isso acontece devido as diversas barreiras encontradas para pôr em prática suas ideias, planos e estratégias no mercado.

Pereira e Verri (2014), argumentam que a decisão de criar uma empresa e mantê-la no mercado competitivo “pode significar grandes momentos de dificuldades para o indivíduo empreendedor, pois a ação empreendedora exige sacrifícios e esforço diários, não se configurando em uma tarefa fácil” (PEREIRA; VERRI, 2014, p.72).

Nesse contexto, saber identificar o momento certo em que surgem as barreiras empresariais e, em seguida, se preparar para elas, pode significar uma estratégia capaz de amenizar os impactos que possam vir a surgir para as empresas que por elas se deparam. Todo esse cuidado preventivo deve ser reforçado pois, segundo Souza et al. (2016, p.17), “ao coexistirem às Barreiras (por exemplo, ausência de suporte financeiro ou indisposição aos riscos de um negócio) que assumem o papel de regulação ou trava das ações, indicando algum tipo de perda ou ônus para o indivíduo, a ação de empreender é inibida”.

Cascaes (2014, p.13), no entanto, afirma que “os obstáculos vivenciados pelo indivíduo que decide empreender se iniciam, quase que instantaneamente, no momento em que ele abre as portas do seu negócio”. Assim, levando em conta esse pressuposto, pode-se afirmar que o agente empreendedor deve preparar-se para essas barreiras desde o início de suas atividades empreendedoras.

Crouse, Doyle e Young (2011, p.39) revelam que “as barreiras ao empreendedorismo impedem ou interrompem uma ação de mercado”. Nesse cenário,

elas se manifestam em diversos seguimentos e podem aparecer sob diversos contextos. Para esse problema, Sarasvathy (2004, p. 709) explana que “a remoção das barreiras podem promover mais e melhor o empreendedorismo do que quaisquer incentivos”.

Novaes e Markus (2017) explicam que:

Quando são comparadas barreiras iniciais à ação empreendedora, verifica-se que a falta de clientes representa o fator de maior incidência no tocante a sobrevivência das empresas no mercado. Já os problemas de falta de capital e gestão administrativa aparecem em grau de incidência semelhante, ou seja, configuram uma situação equilibrada de quase empate. (NOVAES; MARKUS, 2017, p.191).

As barreiras ao empreendedorismo também podem estar relacionadas à questões como os custos elevados e a falta de lucro. No que se refere a essa primeira barreira, Torres (2021) argumenta que, no Brasil, o custo médio para abrir uma empresa e ter um CNPJ varia de acordo com o Estado. Dessa forma, uma vez aberta a empresa, há também os custos iniciais da operação que são: Aluguel, funcionários, conta de água, luz, telefone, contador e impostos.

No que se refere à falta de lucro como barreira ao empreendedorismo, esse problema pode refletir o desconhecimento do que se gasta e do que se ganha dentro do negócio. Logo, essa falta de informação sobre as atividades financeiras da organização pode levar o negócio ao seu declínio (BESSANI, 2019).

De acordo com o SEBRAE (2016), as principais barreiras capazes de dificultar a ação empreendedora e impactar diretamente nos resultados de uma organização são:

A falta ou a deficiência de planejamento; a falta de apoio familiar; as dificuldades de relacionamento entre sócios ou com membros da equipe; a falta de capacidade comercial; a má escolha de colaboradores, parceiros e fornecedores; o controle de estoque deficiente; a má definição da política de preços; a burocracia; a carga tributária; a falta de recursos financeiros; a ausência de crédito. (SEBRAE, 2016, p.52).

A falta de planejamento, esse pode ser analisado, segundo Souza (2019, *online*), como “o ponto de partida para qualquer negócio”. Para o autor, planejar significa dar dimensão a um projeto e definir uma metodologia de gestão. Nesse sentido, esse tipo de estratégia de prevenção aos riscos de mercado pode ser considerada uma ferramenta utilizada na gestão de processos dentro da própria

organização. Logo, saber administrar uma empresa de forma planejada pode garantir uma visão do futuro traçado pela própria empresa.

No que se refere à falta de apoio familiar, essa barreira pode significar um empecilho profissional e pessoal ao empreendedor. Essa questão pode ser explicada pela falta de conhecimento sobre os processos de abertura de um negócio, custos, capacitação necessárias e mecanismos do mercado, gerando uma aversão nos familiares do empreendedor (BELLUNO, 2022).

As dificuldades de relacionamento entre sócios ou com membros da equipe – problema que é derivado de desavenças que começam a atrapalhar o bom andamento das atividades da empresa – pode ser superado, segundo Grebler (2020) através de processo legal, por meio da mediação. Para esse autor:

A mediação é uma ferramenta de resolução extrajudicial de conflitos que auxilia os sócios a compreender o conflito e os reais interesses nele envolvidos, possibilitando assim a construção de uma solução. O processo de mediação leva os envolvidos a visualizar melhor os cenários concretos para se preservar os negócios e manter empregos diretos e indiretos, além das parcerias comerciais desenvolvidas ao longo de anos, e possibilita a busca por um caminho mais vantajoso para cada sócio e para a empresa. (GREBLER, 2020, *online*).

Outro problema considerado uma barreira ao empreendedorismo refere-se à falta de capacidade comercial de uma organização. Nesse caso, a dificuldade em vender, ou a falta de interesse em fazer isso, prejudica e eventualmente mata negócios promissores logo no início (SEBRAE, 2021).

A má escolha de colaboradores, parceiros e fornecedores é um problema corriqueiro em diversas organizações. Essa barreira organizacional pode, inclusive, ser crucial para o futuro da empresa. De acordo com o SEBRAE (2021):

O caminho mais simples para localizar bons fornecedores é na internet. Outra opção é conversar com pessoas do ramo no qual se atua e/ou participar de feiras e procurar por indicações da região de estabelecimento da organização. O networking também é uma ótima ferramenta para encontrar parcerias e fortalecer sua marca no mercado. Além disso, através de indicações se terá mais segurança na hora de contratar outra empresa, pois obter-se-á referências da qualidade do serviço ou produto oferecido por pessoas que já fizeram negócio com ela. (SEBRAE, 2021, *online*).

No que se refere à má definição da política de preços⁴, essa questão é mais comum do que se possa parecer. O mercado competitivo demanda políticas de preços atrativos, mas que ao mesmo tempo gerem lucro para as organizações. Estabelecer essas políticas sem consulta prévia de mercado ou análises de comércio pode resultar em problemas de venda e, conseqüentemente, de lucratividade.

Entre as principais barreiras ao empreendedorismo, se destaca a questão da burocracia. Por ser uma questão presente em diversos ramos das ciências sociais, a análise desse problema pode ser obtida sob óticas sociológicas de autores como Weber (1969). Dessa forma, “o problema da burocracia segundo weber, é político e não social. Entre resolver um problema e seguir uma norma, o burocrata comumente opta por seguir a norma”. De acordo com Carvalho (2010):

Tal comportamento faria disfuncionar à burocracia, tornando-a lenta em seus procedimentos, excessivamente formais, resistente às mudanças. O exagerado apego às normas distanciaria o comportamento burocrático dos fins organizacionais trazendo, por fim, a ineficiência. (CARVALHO, 2020, *online*).

Nesse sentido, Oliveira (2006) também concorda com os prejuízos referentes à questão burocrática, ao explicar que:

As disfunções como irregularidades ou anormalidades que se confundem nos processos administrativos das organizações, ocasionando confrontos até mesmo no comportamento do indivíduo no ambiente de trabalho, faz com que os objetivos pretendidos pela organização deixem de ser atendidos e a qualidade de vida dos indivíduos da organização se torne insatisfatória (OLIVEIRA, 2006, p. 291-292).

A carga tributária excessiva é um fator que contribui para os baixos índices de crescimento empresarial, além de ser considerado aqui como uma barreira ao empreendedorismo. Logo, da mesma forma que a burocracia é um entrave para o desenvolvimento dos negócios no Brasil, a carga tributária representa o mesmo empecilho.

Segundo o Mercado & Consumo (2019), 96% dos empresários brasileiros consideram a alta carga tributária e a complexidade do sistema de arrecadação

⁴ “A política de preço, também conhecida como Preço Sugerido, é uma estratégia competitiva de extrema importância para as organizações. Ela é definida de acordo com a definição de posicionamento e público alvo que o produto irá atingir. Possui como objetivo principal a maior assertividade no seu lançamento, a maior permanência nos estágios iniciais do ciclo de vida do produto e, conseqüentemente, sucesso em vendas e maior participação de mercado. As definições quanto ao posicionamento e público alvo baseiam-se sempre em pesquisas mercadológicas, tanto quantitativas quanto qualitativas” (WEB GLOBAL, 2022, *online*).

uma barreira para o desenvolvimento de suas empresas. De acordo com o portal, a reclamação é crescente entre os que atuam com fabricação e venda de produtos, ou seja, 53% desses acreditam que a tributação sobre o segmento atrapalha no empreendedorismo.

Outras barreiras que merecem ser mencionadas nesta pesquisa estão relacionadas à questão assistência do próprio Estado Brasileiro e à questão de gênero. De acordo com a AEERJ (2012, *online*):

Outro importante fator que impede maior crescimento das empresas brasileiras é, além do extorsivo volume de recursos repassado ao fisco⁵, atualmente na casa dos 36% do PIB brasileiro, a quantidade de taxas e impostos, com datas e percentuais diferentes em cada estado ou município brasileiro. Isso exige que as empresas gastem muita energia e pessoal na área fiscal e tributária, quando poderiam estar investindo mais em produção e tecnologia. Uma reforma tributária que venha não apenas reduzir, mas também simplificar esses processos é mais do que urgente.

No que se refere ao problema relacionado ao gênero sabe-se que, no Brasil, a taxa de empreendedorismo inicial para homens e para mulheres tem sido constante e semelhante para os dois gêneros. No entanto, ao analisar o empreendedorismo já estabelecido no país, viu-se que a taxa de empreendedorismo para os homens foi 25% maior que para mulheres em 2018 (GEM, 2018).

Os dados revelados pela Pesquisa Nacional da Amostra a Domicílio Contínua (PNADC) em 2018, mostraram que os homens empreenderam mais que as mulheres, sendo 66% dos donos dos empreendimentos pertencentes ao público masculino, o que reforça a resistência do machismo estrutural brasileiro também no mercado competitivo.

Entre os problemas citados, o controle de estoque deficiente pode ser considerado um dos mais frequentes para empreendedores iniciais. Saber traçar uma estratégia empresarial quantitativa para garantir a dinamicidade de produtos em uma organização é um dos segredos de negócio das empresas que pretendem se estabelecer no mercado competitivo. Adiante, a questão do controle desse estoque será apresentada de forma mais detalhada.

⁵ “Basicamente fisco é uma autoridade fazendária do país que controla os pagamentos de impostos em todas as esferas tributárias no país, o fisco é comumente conhecido como o órgão fiscalizador na esfera federal, porém ele atua em área municipal e estadual também.” (FAZCOMEX, 2012, *online*).

3.2 O gerenciamento de estoque no mercado competitivo

O tema da competitividade de mercados⁶ tem sido foco de interesse de pesquisadores em diversas áreas das ciências sociais aplicadas. No âmbito da Administração, esse processo natural ao capitalismo põe em evidência diversos problemas e barreiras enfrentadas por agentes econômicos que decidem empreender. Martelli e Dandaro (2015, p.170) consideram que, “para obtenção de melhores resultados, empresas de todos os segmentos devem se atentar a detalhes considerados de grande importância para a administração de uma organização, uma delas são a gestão e o controle de estoque”.

Nesse contexto, Caldeira (2005, p.1) considera que,

Na análise da competitividade consideram-se tanto os padrões de concorrência⁷ como também os institucionais, mesmo porque as organizações necessitam elaborar respostas às ações dos competidores segundo os padrões percebidos e aceitos pelos demais agentes no ambiente.

Como já citados anteriormente, as barreiras ao empreendedorismo representam impasses ao crescimento econômico das nações. Nesse contexto, o mal gerenciamento de estoque pode ser considerado um desses entraves, assim como a influência das pressões estruturais sobre o desempenho das organizações e sua capacidade em atender a essas demandas deve integrar a análise da competitividade de mercado (CALDEIRA, 2005).

Em uma empresa, o estoque é representado por produtos (sejam eles produtos finais ou inacabados) que estão em posse de um agente econômico, geralmente o empreendedor. São, nesse caso, os materiais e suprimentos utilizados para a produção de seu produto ou para suprir a necessidade da própria empresa (CONTA AZUL, 2017). Nesse sentido, independente do porte da organização ou do seu segmento, a gestão de estoques é essencial à sua sobrevivência financeira.

⁶ “A competitividade pode ser encarada tanto como causa quanto como efeito de uma dinâmica que proporciona crescimento e desenvolvimento, não só das organizações, como um fator endógeno, mas da própria Economia” (CALDEIRA, 2005, p.2).

⁷ A concorrência em uma organização não se limita aos participantes já estabelecidos, extrapolando as fronteiras para atingir um modelo de análise estrutural composto por cinco forças competitivas, quais sejam: ameaças de novos entrantes, ameaça de produtos substitutos, poder de negociação de fornecedores e dos compradores e a rivalidade existente entre os atuais concorrentes. (SANTANA; GAZOLA, 2001, p.67).

Para Santos (2013):

A gestão de estoque nas empresas nos dias atuais é uma atividade que requer muito conhecimento, informação e de certa forma, um pouco de experiência, pois abrange assuntos de diversas áreas da empresa como a financeira, o setor de compras, a produção e a gestão em geral. Estar em sintonia com todos estes setores é de total importância para o pleno funcionamento da empresa de forma contínua. (SANTOS, 2013, p.11).

Logo, o gerenciamento de estoque significa nada mais que a organização esquematizada da atividade de administração de materiais de uma organização. Desse modo, ela configura-se como uma das que menos podem falhar no processo de empreendedorismo. Não que ter estoque em uma empresa seja considerado algo negativo, mas a má administração dessas matérias primas e/ou produtos manufaturados pode gerar impactos cruciais ao futuro de um empreendimento, no mesmo sentido que um bom gerenciamento de estoques ajuda na redução dos valores monetários envolvidos, possibilitando maior fluxo as mercadorias (BORGES et al., 2010).

Segundo Bertaglia (2009, p. 333) descreve que, em muitos casos, “a formação de estoques proporciona um balanceamento das operações de organização, possibilitando aumento na eficiência operacional, redução de custos de mão-de-obra e maximização de capacidade instalada”. Nessa conjuntura, admite-se que a formação de estoque proporciona benefícios, assim como sua falta ou excesso pode causar diversos problemas para a empresa e causar prejuízos, até mesmo difíceis de calcular (SANTOS, 2013).

Segundo Gonçalves (2007):

Se, por um lado, o excesso de estoque adicional gera custos financeiros ou de capital e custos de armazenagem, por outro lado, a falta desse estoque poderá resultar em perdas de vendas, paralisação do processo produtivo, podendo gerar conseqüentemente uma insatisfação do cliente ou consumidor. (GONÇALVES, 2007, p.112).

O cenário disposto revela que o tratando de gerenciamento de estoque, é necessário para que se tenha em vista um maior controle dos recursos materiais. Ademais, assim como essa administração de recursos é relevante, sua armazenagem também é muito necessária para as organizações. Para Martelli e Dandaro (2015), “saber onde colocar, o que colocar, quanto de produto estocar, quais meios de transporte usar, mantendo uma gestão eficiente nesses processos, é de fundamental

importância para a agregação de valor ao negócio” (MARTELLI; DANDARO, 2015, p.170).

No que tange ao aumento do lucro, fator esse preponderante ao se empreender, Borges et al. (2010) alerta que, “um dos principais motivos para se ter um bom planejamento e controle de estoques é o grande impacto financeiro que é possível alcançar através do aumento da eficácia e eficiência das operações da organização”. Logo, revela-se a importância de se gerenciar estoque para que esse fator não se torne uma barreira ao empreendedorismo.

Contudo, a partir das explicações e argumentos expostos anteriormente, propõe-se uma análise científica, adiante, sobre mais uma barreira ao empreendedorismo. Ou seja, os desafios enfrentados pelas organizações diante do problema de baixo capital financeiro compõem a quarta parte dessa pesquisa, apresentados a seguir, no Capítulo 4.

4. DESAFIOS DAS ORGANIZAÇÕES COM BAIXO CAPITAL FINANCEIRO

Um dos principais desafios ao empreendedorismo em mercados competitivos é a questão do baixo capital financeiro. Nesse contexto, considera-se uma abordagem empírica para demonstrar a relação entre a falha de gestão de fluxo de caixa com o fechamento de diversas empresas brasileiras.

Para a análise, explana-se a importância do capital de giro para a estabilidade empresarial, para aferir se a falta de controle do estoque pode gerar problemas no fluxo de caixa e também em todos os processos do negócio.

Ademais, apresenta-se a relevância do fluxo de caixa para o desenvolvimento empresarial, demonstrando as implicações da falha de gerenciamento desse processo administrativo.

Por fim, considera-se os desafios da limitação de capital no crescimento empresarial a partir da implementação de políticas internas de estímulo ao fluxo de caixa para estimular amenizar o problema de baixo capital financeiro

4.1 A importância do capital de giro para a estabilidade empresarial

A globalização e intensificação do capitalismo transformaram o cenário empresarial no século XXI. O cenário atual do mercado competitivo representa uma gama de desafios enfrentados por organizações que desejam empreender, como foi visto anteriormente utilizando-se do caso brasileiro. Todavia, entre tantos obstáculos ao empreendedorismo, destaca-se a falta de um montante de reservas para garantir o fluxo financeiro que assola diversas empresas no país: o capital de giro.

O capital de giro pode ser entendido como um recurso de rápida renovação, que representa a liquidez da operação disponível para a organização. Segundo o SEBRAE (2013, *online*), “o capital de giro é a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar”. Detoni e Moreira (2011) concordam que:

Trata-se de um capital que precisa ser monitorado de maneira permanente, uma vez que é atingido pelas constantes mudanças que ocorrem no ambiente da empresa. Na batalha pela sobrevivência, as organizações, muitas vezes, são afetadas pela gestão do capital de giro, e acabam comprometendo seus objetivos de longo prazo. (DETONI; MOREIRA, 2011, p.1).

Para Lima (2010):

Capital de giro são basicamente os recursos que as empresas precisam ter em caixa para atender suas necessidades operacionais imediatas e financiar seu crescimento, ou seja, podem ser caracterizados por ser o total dos investimentos de curto prazo em ativo circulante realizados pela empresa (LIMA, 2010, p.16).

Logo, as empresas se quiserem empreender, terão que ter um capital de giro suficiente para garantir um fluxo financeiro e assegurar a falta de capital. Todavia, em estoques, o fluxo de caixa pode ser influenciado por fatores como a quantidade de unidades pertencentes a uma organização. Para Vasconcelos (2021, online), “a falta de controle do estoque pode gerar problemas no fluxo de caixa e também em todos os processos do negócio. Se a demanda da empresa cresce e o seu estoque não acompanha, terá menos vendas e o lucro tende a se reduzir”.

De acordo com Damodaram (2004, p.145):

A demanda por capital de giro é uma demanda derivada. Em outras palavras, a demanda por estoque tem origem no número de unidades que uma empresa espera fabricar e vender; e mudanças esperadas em duplicatas a receber irão refletir o crescimento que a empresa espera em vendas a crédito. Desse modo, as estimativas de capital de giro devem ser vinculadas às receitas brutas ou ao custo de bens vendidos do projeto.

O planejamento financeiro de uma empresa deve conter o capital de giro, pois este está ligado diretamente ao fluxo de caixa que é o elemento contábil capaz de aferir, de forma exata, os desembolsos de curto prazo que precisam ser feitos em determinadas datas. Dessa forma, o capital de giro pode ser realizado por uma sequência de diretrizes, onde cada passo percorrido propõe o resultado da quantidade de capital de giro disponível por uma organização.

A Figura 1, a seguir, apresenta os passos para se calcular o capital de giro de uma empresa.

Figura 1 – Passos para calcular o capital de giro



Fonte: (Redação Cobre Fácil, 2021).

Nessa conjuntura, essa reserva de dinheiro que toda empresa deve ter para arcar com os custos e manter as despesas da companhia ao longo do tempo, deve ser priorizada em qualquer organização que deseje prosperar no mercado competitivo.

A estabilidade empresarial, a partir desses preceitos, está diretamente relacionada ao seu capital de giro. De acordo com o portal Nexoos (2021, *online*), “esse ativo circulante se concentra não somente no caixa, mas também em investimentos de alta liquidez em contas bancárias ou em outro lugar que possa ser facilmente acessado, para cumprir as obrigações do empreendimento”.

O capital de giro, portanto, engloba investimentos variáveis como salários, tributos, internet, energia, água, compra de estoque e aluguéis. Todavia, há também os investimentos fixos como veículos, maquinário e imóveis. No entanto, não são ativos que podem ser utilizados prontamente para custear as operações (NEXOOS, 2021).

Para o site Conta Azul (2021, *online*):

O termo “giro” se refere a toda a movimentação de capital do negócio — desde o pagamento dos fornecedores até o recebimento das vendas, por exemplo. Assim, com o valor certo em caixa, o negócio tem “giro” suficiente para manter seu funcionamento e cobrir os custos até a entrada das receitas.

Reitera-se, por fim, que, durante esse ciclo, há recursos que entram (ativos) e outros que saem (passivos) do caixa da empresa., mas o que realmente importa para a estabilidade de uma empresa é ter o montante de capital de giro suficiente para garantir a quitação de contas do negócio no intervalo entre os pagamentos e recebimentos, a fim de manter o equilíbrio entre ativos e passivos (CONTA AZUL, 2021).

Contudo, o capital de giro é o fator inerente ao fluxo de caixa que deve conter rotatividade necessária para promover a estabilidade organizacional. Nesse cenário, apresenta-se, a seguir, a relevância desse fluxo para o desenvolvimento empresarial.

4.2. A relevância do fluxo de caixa para o desenvolvimento empresarial

Como visto anteriormente, garantir um capital de giro necessário para a garantia de pagamento de capitais variáveis é essencial para uma organização. Nesse contexto, destaca-se a relevância do fluxo de caixa para essa conjuntura.

De acordo com Schultz (2018), “fluxo de caixa é o movimento financeiro apurado entre entradas e saídas da empresa, ou seja, todas as receitas decrescidas dos gastos”, onde as receitas englobam as vendas, juros recebidos, aluguéis recebidos, entre outros, enquanto os gastos referem-se aos custos da mercadoria ou serviços vendidos, impostos, despesas operacionais, entre outros.

Para Frauches (2014), essa ferramenta de controle interno financeiro:

É constituída a partir das informações relativas a todas as entradas e saídas projetadas, assim como os dados já de conhecimento da empresa. Na elaboração do fluxo de caixa, utiliza-se mapas auxiliares que tem como propósito planejar e organizar as informações para o fechamento final do fluxo. A forma, consistência, periodicidade e relevância desses mapas auxiliares, dependerá do tipo da empresa e da sua atividade operacional. (FRAUCHES, 2014, p.46).

Logo, o fluxo de caixa pode ser considerado uma ferramenta financeira que acompanha todas as movimentações financeiras em uma empresa em um determinado período de tempo. Isso implica que a empresa, a partir da análise de seu fluxo de caixa, tem a capacidade de identificar demandas futuras, realizar decisões quanto ao excedente de caixa e utilizar da melhor forma os recursos disponíveis (TEIXEIRA, 2010).

Para Balamanut (2015):

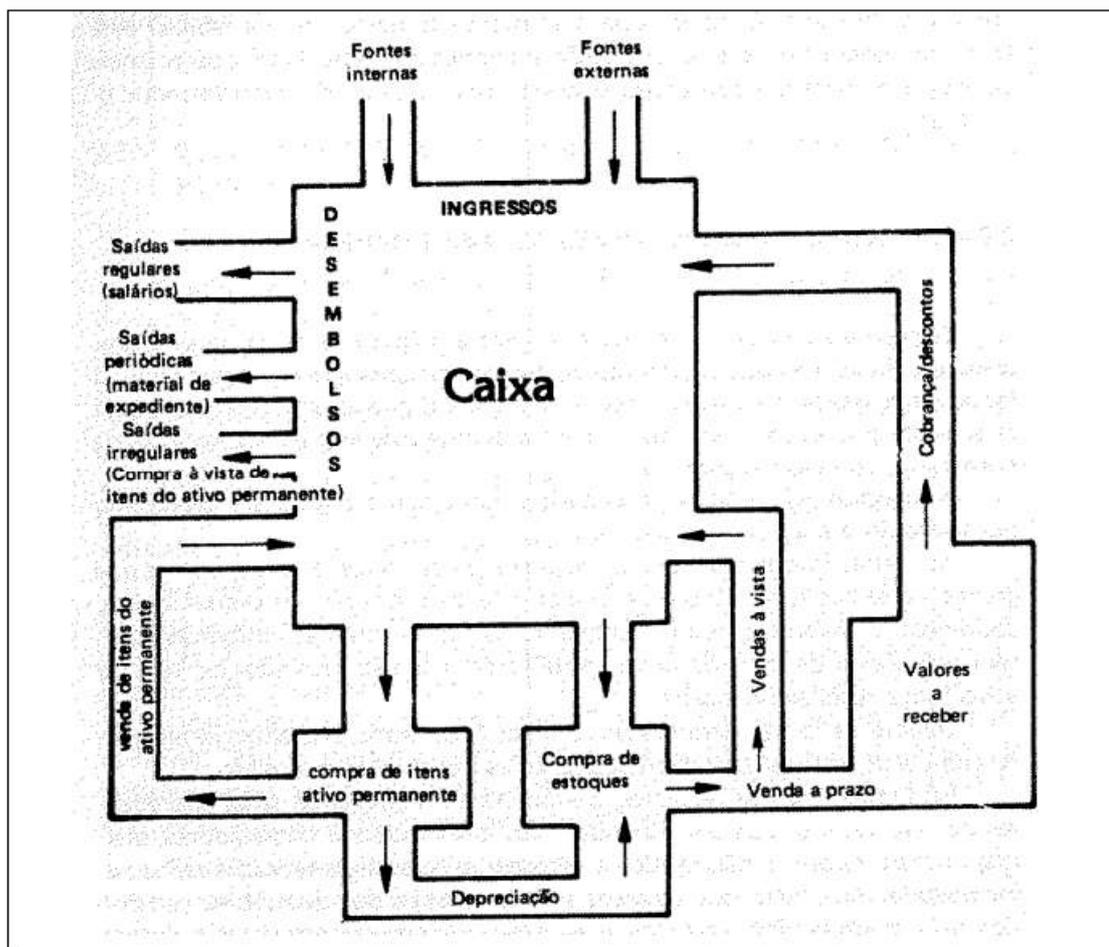
O Fluxo de Caixa é uma ferramenta simples, mas extremamente útil e poderosa para tornar a gestão financeira de sua empresa mais eficiente, auxiliando no planejamento financeiro e fornecendo informações para tomada de decisões. É considerado um dos principais instrumentos de avaliação da capacidade de uma empresa gerar recursos. Permite analisar como a empresa desenvolve sua política de captação e aplicação de recursos, o acompanhamento entre o projetado e o efetivamente realizado, identificando as variações e suas causas. (BALAMINUT, 2015).

O fluxo de caixa é, portanto, uma ferramenta necessária para a gestão adequada das receitas e das despesas de um negócio (SEBRAE, 2020). Assim, segundo Assaf Neto e Silva (2002, p.22), “tal ferramenta auxilia no planejamento dos recursos financeiros necessários à conclusão do ciclo operacional de uma empresa”. Já nas palavras de Biazzi (2005):

A partir do gerenciamento e projeção do fluxo de caixa, a empresa possui a capacidade de realizar um diagnóstico em que terá a possibilidade de identificar se irá passar, ou se está passando, por problemas que podem afetar seu desempenho operacional e financeiro, pois, mesmo que obtenha resultados econômicos positivos, a empresa pode acabar apresentando uma deficiência de caixa, decorrente da alta dívida com terceiros, perdas, elevados investimentos, dentre outros fatores, que podem comprometer seu balanço e até mesmo levar à falência (BIAZZI, 2005, p.13).

Dessa forma, o fluxo de caixa consegue demonstrar a origem e o destino de todo o recurso financeiro capitado ou retirado do caixa de uma organização, assim como o aferimento de seu respectivo resultado. Zdanowicz, no entanto, desenvolveu, em 1989, a representação ilustrativa do fluxo de caixa de uma empresa para facilitar a visualização dos empreendedores, apresentada na Figura 2, a seguir.

Figura 2 – Fluxo de caixa de uma empresa



Fonte: (ZDANOWICZ, 1989, p. 46).

A Figura 2 representa, portanto, os valores correspondentes à vendas à vista de estoques, de itens do ativo permanente, e de valores a receber são direcionados para o caixa da empresa. Já os desembolsos, para Zdanowicz (1989), podem ser classificados como saídas regulares (salários), periódicas (material de expediente) e irregulares (compras à vista do ativo permanente).

Assim, o fluxo de caixa permite a análise minuciosa do percurso de cada desembolso e ingresso realizado por uma empresa, ou seja, parte-se do saldo disponível e verificam-se as operações responsáveis por diminuir ou aumentar o decorrente saldo (ZDANOWICZ, 1989).

Segundo Gerencianet (2019, *online*):

Basicamente, o fluxo de caixa é essencial, porque ele significa a organização financeira da empresa. Sem esse método, não é possível calcular os recursos que entram e que saem do empreendimento. O caixa pode ser imaginado como o instrumento que guarda o dinheiro recebido nas vendas. Além de ser

também o que tira aquele mesmo dinheiro para comprar algo e fazer investimentos. O fluxo nada mais é do que controlar essas saídas para que as entradas sejam maiores e, assim, gerem lucro.

Nesse sentido, um fluxo de caixa atualizado e completo permite apurar todas as movimentações financeiras de uma empresa, isto é, o que entrou, o que saiu, com que gastou mais dinheiro e qual serviço ou produto trouxe mais receita (SEBRAE, 2020). Em resumo, segundo Assaf Neto (2003, p.89), “a administração do fluxo de caixa proporciona resultados positivos para a empresa, tornando-se um segmento lucrativo. A boa gerência faz com que a empresa possua menos necessidade de financiamento, melhor habilidade de gerar recursos de caixa, entre outros benefícios”.

Contudo, reafirma-se que, para a gestão ser eficiente, todos os departamentos da empresa devem estar envolvidos, não somente o setor financeiro, ou seja, a eficiência da administração só será consolidada quando o fluxo de caixa for considerado uma ferramenta gerencial (FREZZATI, 1997). Ou seja, necessita-se de um conjunto de diretrizes essenciais que consigam sustentar o bom gerenciamento de um fluxo de caixa em uma organização.

4.3. Desafios da limitação de capital no crescimento empresarial

Como visto anteriormente, as empresas precisam de capital de giro para desenvolver. Nesse sentido, o fluxo de caixa torna-se essencial nesse processo. Todavia, algumas delas não possuem finanças necessárias para garantir a realização dos pagamentos mensais de capital variável.

Para Clemente (2018), os impactos da falta de capital de giro em uma empresa podem ser muito graves, podendo acarretar na falência da empresa, isso por que o capital de giro é justamente a reserva financeira que garante a operação de uma organização. Em outras palavras, é o dinheiro necessário para manter um negócio funcionando.

Fernandes explana que, “quando os passivos são maiores que os ativos, é um sinal de alerta que mostra que a empresa precisa de uma fonte para o seu capital de giro” (FERNANDES, 2018, *online*). Logo, pressupõe-se a existência de impactos causados em uma empresa por conta da insuficiência de capital de giro. De acordo com Silva (2006), dentre os fatores internos que afetam a administração de caixa, estão:

- Aumento no prazo de vendas com o intuito de elevar a participação de mercado e a competitividade;
- Compras que não estão alinhadas com o planejamento de vendas;
- Prazos médios de pagamentos e recebimentos com diferenças significativas;
- Discordância com o prazo médio dado pelos fornecedores devido a ciclos de produção muito longos;
- Incompatibilidade de receitas e despesas operacionais com a política de salários; - Ativo fixo com pequena ocupação;
- Incompatibilidade da distribuição de lucros com a capacidade de geração de caixa; e
- Grau de endividamento elevado, o que gera custos financeiros altos.

Já os fatores externos, são, para Silva (2006):

- Baixo número de vendas, devido à baixa demanda de mercado;
- Entrada de novos concorrentes no mercado;
- Alteração de impostos e alíquotas; e
- Elevação no grau de inadimplência.

Vasconcelos (2021) argumenta que os estoques podem influenciar diretamente o capital disponível para o pagamento de despesas variáveis em uma organização.

Para a autora:

A falta de controle do estoque pode gerar problemas no fluxo de caixa e também em todos os processos do negócio. Se a demanda da empresa cresce e o seu estoque não acompanha, terá menos vendas do que poderia ter, não poderá aproveitar oportunidades e ainda perderá margem de lucro. E estoque excedente pode significar perda de dinheiro e desperdício. (VASCONCELOS, 2021, *online*).

Todavia, reitera-se que os problemas de fechamento de empresas se dão por falta de administração ligados ao fluxo financeiro de capital de giro. De acordo com o IBGE apud Nader (2021, *online*), “um montante de 48% das empresas brasileiras fecha em até três anos e o principal motivo é a falta de gestão eficiente como a falta

de gestão em capital de giro”. Assim, esse problema estrutural pode comprometer a longevidade de uma organização.

Contudo, compreende-se que traçar diretrizes administrativas de gestão de fluxo de caixa para a garantia de um capital de giro é o segredo da longevidade de uma organização. Nesse sentido, as barreiras ao empreendedorismo relacionadas ao baixo capital financeiro podem ser sanadas com investimentos em capacitação de pessoal, gerenciamento eficaz e inovações.

5 CONCLUSÃO

Entender os desafios que as pessoas encaram ao resolverem empreender pode ser de grande serventia quanto contribuição às Ciências Sociais sob o âmbito das relações comerciais em uma economia. Nesse sentido, a pesquisa moldou-se em entender como desenvolver o empreendedorismo no Brasil atual diante do problema de baixo capital financeiro.

A pesquisa aferiu, a partir das explanações sobre o empreendedorismo no Brasil, que seu aumento não se deu pelo crescimento econômico do país, tampouco pelo espontâneo espírito empreendedor do brasileiro.

De fato, constatou-se que esse crescimento exponencial se configura em diversos fatores como a crise econômica mundial, a falta de empregos formais no Brasil, a busca por novas oportunidades no mercado e até pelo declínio de políticas públicas de transferência de renda por parte do Estado nacional.

Apresentou-se, também, as principais barreiras ao empreendedorismo, na qual considerou-se alguns fatores como potenciadores desses entraves como a questão da burocracia, a carga tributária excessiva, a falta de assistência estatal e, até a questão do gênero.

Por fim, consideram-se, ainda, empecilhos ao crescimento de uma empresa o mal gerenciamento de estoque, assim como a influência das pressões estruturais sobre o desempenho das organizações e sua capacidade em atender a essas demandas deve integrar a análise da competitividade de mercado.

Contudo, a pesquisa foi capaz de revelar, também, o baixo capital financeiro é um problema estrutural e uma das principais barreiras ao empreendedorismo. Nesse sentido, compreendeu-se que traçar diretrizes administrativas de gestão de fluxo de caixa para a garantia de um capital de giro é o segredo da longevidade de uma organização.

Assim, essas barreiras relacionadas ao baixo capital financeiro podem ser sanadas com investimentos em capacitação de pessoal, gerenciamento eficaz e incremento de inovações. Portanto, a hipótese da pesquisa foi confirmada ao concluir-se que a implementação de políticas internas de estímulo ao fluxo de caixa pode amenizar o problema de baixo capital financeiro.

REFERÊNCIAS

AEERJ. **Barreiras ao empreendedorismo brasileiro**. 2012. Disponível em: <https://aeerj.org.br/barreiras-ao-empreendedorismo-brasileiro-65592/>. Acesso em: 30/03/2022.

AMORIM, Maíra. **Empresarial, corporativo, público e social: quatro contextos do empreendedorismo**. 2014. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/emprego/empreendedorismo/empresarial-corporativo-publico-social-os-quatro-contextos-do-empreendedorismo-12271182>. Acesso em: 22/03/2022.

ASSAF NETO, A. N. **Finanças Corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Atlas, 2002.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceitos e definições**. São Paulo: Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 2014.

BALAMINUT, C. **A importância do fluxo de caixa**. 2015. Disponível em: <http://www.boletimcontabil.com.br/gestao/contabil/importancia.php>. Acesso em: 01/06/2022.

BARBOSA, L. O.; COSTA, T. V. B. **Perfil empreendedor: um estudo sobre as características do perfil empreendedor**. Volta Redonda: UFF, 2015.

BELLUNO. **Empreendedorismo: o que fazer quando sua família não apoia seu sonho?** 2022. Disponível em: <https://bellunotec.com.br/blog/empreendedorismo-o-que-fazer-quando-a-familia-nao-apoia-seu-sonho/>. Acesso em: 25/03/2022.

BERNARDO, Juliana; SILVEIRA, Thatiane; FERREIRA, Luciana. **O micro empreendedor individual no contexto econômico brasileiro: Oportunidade ou necessidade?** Rio de Janeiro: XV SEGet, 2015.

BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento**. São Paulo: Saraiva, 2009.

BESSANI, S. **Como solucionar o baixo lucro em sua empresa**. 2019. Disponível em: <https://blog.bessani.com.br/baixo-lucro-na-empresa/>. Acesso em: 25/03/2022.

BLAZZI, J. A. **Aplicação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão financeira às instituições de ensino superior: um estudo de caso.** Blumenau: URB, 2005.

BISPO, C. et al. **Empreendedorismo e inovação.** Salvador: IBES, 2006.

BORGES C. T.; et al. **Implantação de um sistema para o controle de estoques em uma gráfica/editora de uma universidade.** São Paulo: Revista Eletrônica Produção & Engenharia, 2010.

BODAS, Alvaro. **Por que empreender não é para todo mundo.** Vc S/A, 2021. Disponível em: < <https://vocesa.abril.com.br/empreendedorismo/por-que-empreender-nao-e-para-todo-mundo/#:~:text=Ser%20dono%20do%20seu%20pr%C3%B3prio,vez%20mais%20brasileiros%20a%20empreender.>>. Acesso em 07 de jun. de 2022.

BRASIL. Portal do Empreendedor. **Evolução do empreendedorismo no Brasil.** 2021. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>. Acesso em: 24/03/2022.

BYGRAVE, William D. The entrepreneurial process. In.: BYGRAVE, William et al. **Entrepreneurship.** New York: Nieves, 2007.

CALDEIRA, Adilson. **Fatores que influenciam a Competitividade Empresarial: aspectos conceituais e a percepção dos Gestores.** São Paulo: Anpad, 2005.

CARELI, S. L.; ALMEIDA, D.; CARVALHO, C.; MORCERF, S.; BOAS, J. A. **O empreendedorismo cooperativo como Estratégia Competitiva numa organização.** Rio de Janeiro: SEGet, 2013.

CARREIRA, Suely da Silva et al. **Empreendedorismo feminino: um estudo fenomenológico.** Florianópolis: NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia, 2015.

CARVALHO, D. **As disfunções da burocracia transformam-se na própria "burocracia".** 2010. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/as-disfuncoes-da-burocracia-transformam-se-na-propria-burocracia>. Acesso em: 28/03/2022.

CASCAES, J. **Um Estudo sobre as Dificuldades Encontradas pelos Micro e Pequenos Empreendedores no Brasil: uma comparação com o Chile.** Santa Catarina: UFSC, 2014.

CLEMENTE, L. **Conheça os impactos da falta de capital de giro para as empresas.** 2018. Disponível em: <https://blog.inepadconsulting.com.br/falta-de-capital-de-giro/>. Acesso em: 03/06/2022.

CHÉR, R. **Empreendedorismo na veia:** um aprendizado constante. Elsevier: SEBRAE, 2008.

CONTA AZUL. **Capital de giro:** como calcular e gerenciar a reserva de seu negócio. 2021. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/capital-de-giro>. Acesso em: 01/06/2022.

CONTA AZUL. **Estoque:** definições para empresas. 2017. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/glossario/estoque>. Acesso em: 30/02/2022.

CROUSE, P.; DOYLE, W.; YOUNG, J. D. **Workplace learning strategies, barriers, facilitators and outcomes:** a qualitative study among human resource management practitioners. New York: Human Resource Development International, 2011.

DAMODARAN, A. **Finanças Corporativas – Teoria e Prática.** Porto Alegre: Bookman, 2004.

DEES, J. G. **O Significado do “Empreendedorismo Social”.** São Paulo: FEA, 1998.

DETONI, D. J.; MOREIRA, V.C. C. **A importância da administração do capital de giro para a sobrevivência de uma empresa.** Cascavel: VIII SEGeT, 2011.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo na prática.** Elsevier, 2007.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo:** Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Empreende/LTC, 2014.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor – entrepreneurship.** São Paulo: Pioneira, 1987.

EGESTOR. **Empreendedor Individual (EI):** tudo sobre EI e Mei. 2017. Disponível em: <https://blog.egestor.com.br/empreendedor-individual/>. Acesso em: 22/03/2022.

EQUIPE CUBOUP. **Entenda qual o perfil do empreendedor.** 2022. Disponível em: <https://cuboup.com/conteudo/perfil-de-empendedor/>. Acesso em: 23/03/2022.

FAZCOMEX. **Entenda o que é e como funciona o Fisco.** 2021. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/blog/o-que-e-fisco/>. Acesso em: 30/03/2022.

FAYOL, Henri. **Administração industrial e geral.** São Paulo: Atlas, 1970.

FERNANDES, D. P. **5 formas de resolver a falta de capital de giro na empresa.** 2022. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/capital-de-giro-na-empresa/>. Acesso em: 03/06/2022.

FERREIRA, Jane Mendes. A ação de empreender sob a perspectiva Sócio-Histórica de González Rey. 2012. 157 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Positivo, Curitiba, 2012.

FILION, L. J. **Empreendedorismo e gerenciamento:** processos distintos, porém complementares. São Paulo: Revista de Administração da Universidade de São Paulo, 2000.

FONTENELE, R.; SOUSA, P.; LIMA, A. **Empreendedorismo, Crescimento Econômico e Competividade dos BRICS:** Uma análise empírica a partir dos dados do GEM e GCI. Rio de Janeiro: EnANPAD, 2011.

FRAUCHES, M. P. **Fluxo de caixa:** ferramenta de controle interno financeiro na loja Baggio. Volta Redonda: UFF, 2014.

FREZATTI, F. **Gestão do fluxo de caixa diário:** como dispor de um instrumento fundamental para o gerenciamento do negócio. São Paulo: Editora Atlas, 1997.

GEM BRASIL. **Empreendedorismo no Brasil – Relatório Executivo.** São Paulo: IBQP, 2019.

GEM- Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil (Relatório Nacional).** 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo>. Acesso em: 24/03/2022.

GEM- Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil (Relatório Nacional)**. 2018. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-epesquisas/temas.estrategicos/empreendedorismo>. Acesso em: 30/03/2022.

GERENCIANET. **Entenda por que o fluxo de caixa é essencial para sua empresa**. 2019. Disponível em: <https://gerencianet.com.br/blog/fluxo-de-caixa/>. Acesso em: 01/06/2022.

GONÇALVES, C. L.; HOELTGEBAUM, M.; KLEMZ, B. **O Perfil do Empreendedor: Uma Análise dos Perfis Empreendedores de Uma Empresa Prestadora de Serviço em TI**. Recife: VI EGEPE, 2010.

GREBLER, A. **Brigas entre sócios: o que fazer nesse tipo de situação?** 2020. Disponível em: <https://grebler.com.br/conteudo/brigas-entre-socios/>. Acesso: 25/03/2022.

HALICKI, Z. **Empreendedorismo**. Curitiba: Rede e-Tec Brasil, 2012.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael; SHEPHER, Dean. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

LIMA, M. **A importância do capital de giro na administração de empresas**. Caxias do Sul: UCS, 2010.

LOPEZ-RUIZ, Oswaldo. **Os executivos das transnacionais e o espírito do capitalismo**. Rio de Janeiro: Azougue, 2007.

MARQUES, J. R. **Empreendedor individual**. 2020. Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/empreendedorismo/empreendedor-individual-o-que-e-e-o-que-fazer-para-se-tornar-um/>. Acesso em: 22/03/2022.

MARTELLI, L.; DANDARO, F. **Planejamento e controle de estoque nas organizações**. São Paulo: Revista Gestão Industrial, 2015.

MENDONÇA, Cristiane Maria Oliveira. **Empreendedorismo social e sustentabilidade econômica em ONGs**. Fortaleza: UFC, 2014.

MERCADO & CONSUMO. **Carga tributária e burocracia são entraves para o desenvolvimento de negócios no Brasil**. 2019. Disponível em: <https://mercadoeconsumo.com.br/2019/09/20/carga-tributaria-e-burocracia-sao-entraves-para-o-desenvolvimento-de-negocios-no-brasil>. Acesso em: 28/03/2022.

MOREIRA, Alex Fabiano da Cunha. **A emergência das competências empreendedoras no comportamento de dirigentes em uma rede de empresários: um estudo de caso na Rede Petro Energia AM.** Recife: UFPE, 2009.

MORRIS, M. H.; JONES, F. F. **Entrepreneurship in established organizations: the case of the public sector.** Boston: Entrepreneurship Theory and Practice, 1999.

NADER, D. **Planejamento de empresas.** 2021. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/noticias/48838/quase-50-das-empresas-fecham-em-ate-tres-anos>. Acesso em: 03/06/2022.

NEXOOS, Redação. **Capital de giro.** 2021. Disponível em: <https://www.nexoos.com.br/blog/o-que-e-capital-de-giro/>. Acesso em: 01/06/2022.

NOVAES, M.; MARKUS, K. **Empreendedores nas regiões oeste e norte da capital de São Paulo: organizando o caos.** São Paulo: ReFae -Revista da Faculdade de Administração e Economia, 2017.

OLIVEIRA, Beatriz. **Empreendedorismo social e suas características: um estudo multicasos na cidade de Arcos/MG.** Arcos: IFMG, 2021.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Sociologia das Organizações: Uma Análise do Homem e das Empresas no Ambiente Competitivo.** São Paulo: Thomson Learning, 2006.

PEREIRA, J.; VERRI, R. **Dificuldades na Criação de Empresas em Diferentes Momentos: um estudo de casos múltiplos, a partir da ótica dos empreendedores.** Campinas: Revista da Micro e Pequena Empresa (FACCAMP), 2014.

PORTAL BRASIL. **Quase 4 milhões de novos negócios foram abertos em 2021.** 2022. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2022-02/quase-4-milhoes-de-novos-negocios-foram-abertos-em-2021>. Acesso em: 24/03/2022.

SANTANA, P. GAZOLA, J. **Gestão, Geração Y.** São Paulo: XIII SEMEAD, 2001.

SANTOS, Diego Cristian Ignácio. **Gestão de estoque.** Assis: FEMA, 2013.

SARASVATHY, S. D. **The questions we ask and the questions we care about:** reformulating some problems in entrepreneurship research. Indiana: Journal of Business Venturing, 2004.

SCHULTZ, F. **Como fazer um controle de fluxo de caixa eficiente na sua empresa.** 2018. Disponível em: <https://blog.bomcontrole.com.br/fluxo-de-caixa/>. Acesso em: 01/06/2022.

SCHUMPETER, Joseph. Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico (1 ed., 1934). Tradução de Maria Sílvia Possas. **Coleção Os Economistas.** São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SEBRAE. **Capital de giro:** aprenda o que é e como fazer. 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 31/05/2022.

SEBRAE. **Estudos e Pesquisas/ Empreendedorismo.** 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/taxa-desobrevivencia-das-empresas-no-brasil/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil.pdf>. Acesso em: 24/03/2022.

SEBRAE. **Fluxo de caixa.** 2020. Disponível em: <https://brasilmais.economia.gov.br/storage/files/shares/biblioteca/E-Book>. Acesso em: 01/06/2022.

SEBRAE. **Quais os problemas mais comuns ao iniciar um negócio?** 2016. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/quais-os-problemas-mais-comuns-ao-iniciar-um-negocio>. Acesso em: 25/03/2022.

SEBRAE. **Quais os problemas mais comuns ao iniciar um negócio?** 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/quais-os-problemas-mais-comuns-ao-iniciar-um-negocio>. Acesso em: 25/03/2022.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas:** guia prático e objetivo de apoio aos executivos. 2. ed. rev. São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, Izabela Eber da. **Avaliação da necessidade de um plano de negócios para o sucesso de um empreendimento:** percepção de empresários de sucesso do sudeste de minas gerais. Juiz de Fora: UFJF, 2014.

SOUZA, E. C. L. et al. **Métodos e técnicas de ensino e recursos didáticos para o ensino do empreendedorismo em IES brasileiras**. Curitiba: Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2004.

SOUZA, G. et al. **Inventário de barreiras e facilitadores ao empreendedorismo: construção e validação de um instrumento**. São Paulo: Aurora Zen, 2016.

SOUZA, G. **Falta de planejamento leva muitas empresas a falência**. 2019. Disponível em: <https://sesconcampinas.org.br/falta-de-planejamento-leva-muitas-empresas-a-falencia/>. Acesso em: 25/03/2022.

TEIXEIRA, T. **Proposta de implantação do fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o planejamento financeiro de uma empresa de pequeno porte do segmento de construção civil, localizada no norte do Rio Grande do Sul**. Criciúma: UNESC, 2010.

TORRES, V. **Quanto custa abrir uma empresa no Brasil?** 2021. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quanto-custa-abrir-empresa-no-brasil-descubra-tudo/#o-custo-para-abrir-uma-empresa-e-ter-um-cnpj-no-brasil>. Acesso em: 25/03/2022.

UCPel, EAD. **Administrador: conceito, o que faz e como se tornar um**. 2020. Disponível em: <https://ead.ucpel.edu.br/blog/administrador>. Acesso em: 21/03/2022.

VALENCIANO, L. H.; BARBOZA, R. J. **Conceitos de empreendedorismo**. São Paulo: Revista Científica Eletrônica de Administração, 2016.

WEB GLOBAL. **O que é política de preços e porque está tão presente no mercado**. 2022. Disponível em: <https://webglobal.com.br/blog/o-que-e-politica-de-preco-e-porque-esta-tao-presente-no-mercado/>. Acesso em: 28/03/2022.

WEBER, M. **Economia e Sociedade**. México: Fundo de Cultura Econômica, 1969.