

DESAFIOS DOS EMPREENDEDORES NA BUSCA DE SUBSÍDIOS JUNTO ÀS AGÊNCIAS DE FOMENTO PARA A FASE INICIAL E DE EXPANSÃO DO NEGÓCIO: UM ESTUDO DE CASO NO BAIRRO SÃO SILVANO NA CIDADE DE COLATINA/ES

Rodrigo Gasparini do Livramento¹
Octávio Cavalari Junior²

Resumo:

O empreendedorismo é um tema cotidiano que tem impacto direto na economia do país, sendo um agente promotor de emprego, geração de renda, arrecadação de impostos, desenvolvimento regional e competitividade mercadológica. No entanto, para que os novos empreendimentos possam se desenvolver no mercado, é necessária uma ação ou combustível para o aumento desses mercados. Tendo em vista que o desenvolvimento das empresas gira em torno desta tese, o método mais eficaz consiste no incentivo ao crescimento. No entanto, os desafios encontrados pelo empreendedor dificultam a ampliação destes negócios. Desta forma, esta pesquisa científica tem por objetivos identificar os principais desafios que os empreendedores enfrentam, além de destacar os princípios equivalentes para que os problemas levantados se reflitam em soluções para seus negócios. A metodologia utilizada foi executada por meio de estudo de caso nas empresas localizadas na Avenida Sílvio Avídeos, no Bairro São Silvano, na cidade de Colatina. Esta pesquisa se trata de um estudo de caso, no qual as empresas forneceram por meio de questionário informações como porte e conhecimento das agências de fomento e seus processos.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Financiamento; Agencia de Fomento; Desafios.

CHALLENGES OF ENTREPRENEURS IN SEARCHING FOR SUBSIDIES TOGETHER DEVELOPMENT AGENCIES FOR THE INITIAL STAGE AND BUSINESS EXPANSION: A CASE STUDY IN THE SÃO SILVANO DISTRICT IN COLATINA CITY/ ES

Abstract: Abstract:

Entrepreneurship is a daily theme that has a direct impact on the country economy, being a job promoter, income generation, tax collection, regional development and market competitiveness. However, in order for new ventures to develop in the market, action or fuel is needed to increase these markets. Given that business development revolves around this thesis, the most effective method is to encourage growth. However, the challenges encountered by the entrepreneur make it difficult to expand these businesses. Thus, this scientific research aims to identify the main challenges that entrepreneurs face, and highlight the equivalent principles for the problems raised to reflect on solutions for their business. The methodology used was performed through a case study in the companies located at Sílvio Avídeos avenue, in São Silvano district, in Colatina city. This research is a case study, in which companies will provide by questionnaire information as knowledge bearing of funding agencies and their processes.

Keywords: Entrepreneurship, Financing, Development Agency and Challenges

¹ _____
Graduando em Administração pelo IFES, *Campus* Colatina. E-mail: rglivramento@gmail.com

² Professor orientador do curso de Bacharelado em Administração, Instituto Federal do Espírito Santo – *Campus* Colatina. E-mail: cavalarioc@ifes.edu.br

1 INTRODUÇÃO

O Empreendedorismo é um agente transformador de realidades nas mais distintas comunidades onde se instala, portanto é um dos meios qual faz a diferença entre os que empreendem e os que nele enxerga oportunidade de crescer, produzir e desenvolver diversas realidades nos mais terrenos locais. Para Dornelas (2008) as características presentes nos empreendedores são: visão, ou seja, visionários, pessoas com diferenciais transformadores; exploradores aqueles que exploram ao máximo as oportunidades lançadas; determinados e dinâmicos; os otimistas que sempre são prontamente apaixonados pelo que fazem; e os que se posicionam bem nas tomadas de decisão. Logo o destino deles estão fadados ao sucesso porque são líderes natos e formadores de opinião a respeito do tema, além de serem bem relacionados com os agentes interessados nos processos que a empresa desenvolve em torno de seu funcionamento.

Os empreendedores ainda são organizados em sua essência por se preocuparem com planejamentos referentes ao negócio, busca se atualizar sobre os conhecimentos e outras didáticas que dizem respeito ao negócio; correm riscos porque assumem metas arrojadas para o desenvolvimento das organizações todos calculados em diretrizes estabelecidas por pronto conhecimento; e geram valor para a sociedade como um todo por desenvolver os agentes endereçados diretamente e indiretamente (Dornelas, 2018).

Por tempo o espírito empreendedor compreende as energias econômicas que transitam a alavancagem de recursos, impulsionadas pelas e ideias e suas dinâmicas além de engajar os talentos necessários para interligar as fases de um negócio. Ser farejador de oportunidades é um quesito crucial para ser denominado empreendedor além de serem aventureiros em projetos da empresa para que o início e as operações por projeto e estabelecimento de metas, sendo responsável e inovando continuamente (Chiavenato, 2004).

Ao abrir uma empresa, compreende um capital para início dos exercícios das atividades, contudo, a premissa mais importante nesta fase inicial, é de onde levantar o capital para constituição da empresa. Essa pergunta é muito frequente aos empreendedores iniciantes, bem como aqueles que

não detêm da disponibilidade de uma reserva confortável para a implantação da empresa. Eis que surgem vertentes ao proporcionar a realização deste feito.

Existem várias formas para compor o capital inicial de uma empresa seja por meio de financiamento, por meio de capital próprio oriundo de reservas adquiridas pelo empreendedor em questão, e também baseado na confiança de amigos e familiares do empreendedor surge a vertente de obtenção de capital por meio de empréstimos informais. As agências de fomento têm forte presença logo após a instalação da empresa, para fins de desenvolvimento. Neste processo são analisados documentos para a tomada de capital, que por sua vez em evidência é burocrático e com muita incidência de impostos na transação, sendo um dificultador na concessão do empréstimo e redutor das capacidades de formalizar e desenvolver empresas no Brasil de forma geral tão quanto à área delimitada neste artigo presente.

O objetivo deste trabalho consistiu na análise dos principais fatores que os novos empreendedores, do bairro São Silvano da cidade de Colatina – ES enfrentam para solicitar subsídios junto à instituição de fomento maior referida BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) além de outras instituições financeiras com o princípio de desenvolver as empresas por meio de linhas de créditos subsidiadas ou não, estabelecendo uma relação entre três entes sendo: agência de fomento, instituições financeiras e os empreendedores de diversos portes e suas atribuições, além do processo de concessão.

A importância dos empreendedores no mercado consiste na geração de emprego e renda e é fator gerador de riqueza e desenvolvimento, englobando o mercado em geral satisfazendo as necessidades mercadológicas, socioeconômicas e financeiras da região. Além disso, impactam no mercado financeiro de forma direta na captação de ativos financeiros, depósitos à vista e captação a prazo por meio de empréstimos e outros produtos, fortalecendo o mercado e o setor financeiro por meio da geração de riquezas, receitas e proventos. Para que isso aconteça é necessário um estímulo maior para o crescimento das empresas para que haja harmonia entre os agentes. Logo, as agências de fomento e instituições financeiras são mediadores e consumidores de clientes, no caso referido os empreendedores, que é o principal foco destas. Por isso, o empreendedor é extremamente importante para o mercado, porque é um agente transformador dele e de suas cercanias, com um propósito de integrar agentes e interagir com o ambiente o qual ele está inserido.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Para Dornellas (2008), o empreendedorismo é conceituado como “[...] o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso [...]”. Por sua vez, Joseph Schumpeter (1949 apud DORNELLAS, 2008) transmite uma concepção mais rebuscada ao conceito, sendo “[...] aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

No Brasil, o empreendedorismo teve seu auge na década de 1990, com a criação de entidades tais como o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX) dentre outras que foram criadas. No tocante ao conceito da palavra empreendedorismo atribuída, a aplicabilidade não era muito evidente nas cercanias do país (DORNELLAS, 2008).

O ambiente empreendedorismo era pouco incentivado, no que consiste em aprendizagem, e o acervo de informações necessárias para o empreendedor edificar seu negócio, estas não eram passadas fidedignamente ou mesmo pouco se sabia delas. O órgão que mais recebeu novos pequenos empreendedores nas décadas compreendidas entre a virada do milênio, foi o Sebrae sendo o órgão mais conhecido. Já a criação de novos softwares, no início as empresas e as universidades fizeram elo entre o curso de ciência da computação e informática aumentando a criação de novos softwares, até então não se sabe a importância de um plano de negócio, os pequenos empresários não eram simpatizantes a essa palavra, tão pouco empreendedorismo era presente nas escolas, com o avanço da tecnologia da informação e conhecimento, o empreendedorismo começou a ser propagado, e o ensino ampliado (DORNELLAS, 2008).

No ano de 2017, a taxa de empreendedorismo no Brasil foi de 36,4%, totalizando 49.332.360 de brasileiros empresários. Isto indica que de cada amostragem de 100 brasileiros adultos com idade entre 18 a 64 anos, apenas 36 deles estavam conduzindo uma atividade empreendedora. No mesmo período, a taxa de novos empreendedores totalizou 16,3%, o que corresponde a 22.093.966 novos empreendedores no cenário mercadológico baseado no relatório de 2019 (IBPQ, 2018).

2.2 EMPRESAS E SUAS CLASSIFICAÇÕES NO MERCADO PARA FINS DE TOMADA DE CAPITAL

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2019) classifica as empresas da seguinte forma:

Microempreendedor Individual (MEI): empresas com faturamento até R\$ 81.000,00 (sessenta mil reais);

Micro Empresa (ME): empresas com faturamento entre R\$ 81.000,00 (sessenta mil reais) e R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);

Empresa de Pequeno Porte (EPP): empresas com faturamento entre R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e R\$ 4.800.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Para fins de consolidação na empresa, o SEBRAE utiliza esta classificação com intuito de catalogar todas as empresas, identificando as necessidades e indicando o melhor caminho a seguir, orientando o empreendedor. Contudo, depende também do empresário em se certificar no plano de negócios qual a empresa e indicador ela se enquadra (SEBRAE, 2019).

Segundo Moraes (2010), no ano de 1973, a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO) instaurou o sistema de microcrédito no Brasil, sendo uma das primeiras organizações de microcrédito a se instalar na América Latina, mas que não obteve êxito até os dias atuais. Surgindo no Recife em meados dos anos 90, esse setor de microcrédito e finanças crescem cada vez mais, renovando e intensificando as formas econômicas mais alternativas dentro da região. Esse sistema funcionava como meio de interações com as pequenas cooperativas, promovendo a solidariedade entre os membros participantes, e começou a fazer mudanças no cenário social e no cenário empreendedor local. As atividades desenvolvidas consistiam na integração entre o sistema

de redes econômicas, as associações de produtores rurais e o sistema cooperativista, que permitiu a geração de uma economia mais popular e diversificada dentre os cooperados, incentivando assim as pessoas, seus familiares, as associações de modo geral e as economias solidárias e comunitárias, englobando todo este nicho.

2.3 CONCEITO DE TRABALHO E RELAÇÕES ENTRE EMPREGADOS E EMPREGADORES NA ABERTURA, ESTABILIZAÇÃO E MORTE DO NEGÓCIO

Para MEIRA (2012), a gestão dos recursos humanos busca a manutenção e o atingir das metas estabelecidas pelo empregador. Logo, o empregado é o fator garantidor da perpetuidade e sustentação das instituições, mas para tal feito o gestor deve sempre seguir uma série de dicas válidas a qual ele deve abordar, sendo elas:

Conhecer as pessoas que estão inseridas na sua equipe, como elas se portam, o que as motiva e quais desafios elas mais apresentam;

Apresentar um comportamento disciplinado com o respeito à equipe e seus membros, valorizar e recompensar um trabalho bem feito, que é fator determinante na fase de maturidade na instalação da empresa. As comunicações verbais e não verbais devem sempre estar com atenção redobrada, para que não haja incompreensão e distorções dos dados e rotinas da organização;

Estabelecer uma relação de confiabilidade e transparência com os colaboradores, além de implantar o sistema de *feedback*. Uma vez estabelecido, sempre se propor à disposição dos funcionários enquanto empreendedor, para que alinhe seus resultados com o da organização e no que consiste à valorização do progresso do funcionário.

Já em termos que garantam a harmonia entre empregado e empregador, há diversas legislações que garantem a paz entre estes. Segundo a Lei 9601/98 (BRASIL, 1998), as convenções/acordos estabelecidos entre as partes celebrantes podem caracterizar um contrato de trabalho indeterminado. Esta prerrogativa ainda vigora mesmo após a reforma trabalhista de 2018. Segundo o artigo 443 da Consolidação das Leis do Trabalho (BRASIL, 1943), seu artigo primeiro trata da consolidação mediante a instauração de normas que regulem as relações entre empregados e empregadores, abrangendo os âmbitos individuais e/ou coletivos previstos neste dispositivo. O artigo 2º, por sua vez, determina a função do empreendedor e trata da figuração das características de empregador. A empresa constituída, sendo ela individual ou coletiva por natureza, assume o risco da atividade econômica exercida no mercado, atribuindo qualidades que, por sua vez, admite e remunera o empregado, além de prestar serviços sociais à comunidade em geral. Figurados os riscos, ônus e bônus, o empregador entende a parte fundamental do exercício de sua atividade, ou em função dela

seus empregados, mobilizando o contexto geral de todos os envolvidos no processo de funcionamento.

2.4 AGÊNCIAS DE FOMENTO

Segundo a Endeavor (2017), o empreendedor é alguém responsável e tem como sonho tirar uma ideia do papel e introduzir no mercado, buscando, assim atingir grandes objetivos. Mas, para alcançar seus objetivos, necessita de capital ou de linhas de crédito. Essas linhas de crédito se baseiam nas instituições bancárias que trabalham em cima das linhas de fomento e subvenção governamental. Sendo assim, o empreendedor tem que escolher uma forma de levantar ou tomar um capital para o empreendimento, mas tudo depende do estágio de vida na qual a empresa está inserida, de forma que garanta a sobrevivência, a implantação e a manutenção de sua empresa no mercado. Para abertura de empresa classifica-se como tomada de capital integrado, para isso são classificados alguns estágios de vida da empresa, sendo eles: o capital próprio, quando o empreendedor é a primeira fonte de capital do negócio, sendo assim o valor primário integralizado é total do próprio empreendedor.

Contextualizando o capital de familiares ou amigos, é todo aquele capital de familiares ou amigos emprestado, sendo uma tomada de capital de baixo custo e sem juros astronômicos, emprestado por um membro da família ou amigos e baseado também na confiança do pagamento do empréstimo. Assim, é uma forma rápida de ser adquirido e de baixo risco. As linhas de crédito bancário são mais formais e seguras, com juros a serem dedutivos, e também para fins de imposto de renda. Financiar algo com capital baseado em linhas de crédito exigem como garantia muitas vezes ativos financeiros ou até mesmo o próprio negócio, gerando um aumento de risco, sendo que tem que honrar o valor tomado e os juros devidos da transação, oferecendo muito risco aos jovens empresários (MALHEIROS, 2014).

As linhas de fomento e subvenção têm como finalidade apoiar financeiramente pesquisas e soluções em ciência, saúde, tecnologia e inovação. Esta modalidade é de iniciativa pública que tem como propensão incentivar o empreendedor a pesquisar novas linhas para a inovação de tecnologia e estudos no campo científico, entendimento do funcionamento de novas tecnologias e projetos, e submetê-los a uma provação. Nesta linha de crédito, é necessário desempenhar um cronograma e prestar contas do projeto de pesquisa realizado. Geralmente não se empenha muito capital em cima desta modalidade, contemplando apenas o custo de projeto, mas sim começa o curso do projeto e desenvolvimento do mesmo (MALHEIROS, 2014).

Referente ao capital de alto risco, as empresas tem como objetivo esperando garantir a participação nos lucros a seus acionistas e agregar valor da empresa, esperando que ela seja cada vez maior. A dinâmica do risco e recompensa é naturalmente pelos valores devidos a instituição, faz como o investidor anjo e o joint venture, que é o investidor que se aventura pondo o seu capital em empreendimentos, que tem como propósito gerar valor agregado a própria empresa e o seus acionistas e garantir rentabilidade aos Joint (MALHEIROS, 2014).

Em uma iniciativa de promover uma Parceria Público Privado (PPP), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) lança propostas de desenvolvimentos regionais com financiamentos de baixo custo, e de menor risco aos empreendedores que estão começando a ingressar no mercado, uma vez que só contempla quem peticiona o pedido de empréstimo juntamente com o plano de negócios e aval de um órgão registrado, além da documentação necessária para regulação e funcionamento do estabelecimento empresarial (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2018).

2.4.1 Inadimplência

Segundo Camargos et al (2010), a oferta de crédito às micro e pequenas empresas, denominadas pelo autor pela sigla “MPE’s”, é uma das principais representatividades na parcela econômica do país. A mesma comporta boa parte das empregabilidades brasileiras como fator gerador de empregos, e, na questão de concessão de crédito, as instituições são bem preestabelecidas, tendo como condicionantes o perfil socioeconômico da empresa durante sua fase de operação, bem como o comportamento de consumo de capital e capacidade de pagamento de seu quadro de associados, levando em conta o risco de pagamento por meio do “risco default”, ou seja, a parametrização para minimizar os riscos de inadimplência. Com base nesse cenário, a identificação de todas as condicionantes, sendo elas os fatores internos já apuradas como citados acima, quanto aos externos, como as políticas de incentivo por parte do governo referente ao comportamento financeiro do mercado e seus atores, referenciando a crise econômica neste presente artigo.

2.4.2 Garantias

Segundo Zica e Martins (2012), no Brasil, em panoramas gerais, as garantias de crédito não têm vinculação direta com o Sistema Financeiro Nacional (SFN), nem mesmo com o Conselho Monetário Nacional (CMN), além de não ser normatizada por nenhuma fiscalização do Banco Central. É frequente que as empresas tenham dificuldades ao buscarem recursos para investirem ou tomarem empréstimos nas instituições financeiras, sendo elas de qualquer seguimento (público, privado ou cooperativas). A dificuldade tem grau maior de intensidade quanto ao tamanho original

da empresa, sendo que as menores têm um acesso mais restrito ao crédito, comparadas às empresas de grande porte.

De acordo com Zica e Martins (2012), existem dois modelos de estruturas nacionais de garantias de crédito, sendo por meio da viabilidade das sociedades de crédito mutualistas, ou pelas perspectivas das garantias das cooperativas de crédito. Portanto, na identificação e análise do modelo mais sólido, o modelo que mais se adequa ao perfil referente à realidade brasileira seria as sociedades de crédito mutualistas. Para que se tornem efetivas, a cooperação empresarial deve identificar as qualidades e derivativos deste sistema, sendo a identificação de possibilidades deste modelo, as lideranças empresariais detêm em sua concepção mobilizar recursos uma vez que esteja pautado na constituição de risco local e o também denominado de Fundo de Contra Garantia (FCG).

3 METODOLOGIA

A área de estudo consiste na Avenida Sílvio Avídeos, localizada no Bairro São Silvano, no Município de Colatina, Estado do Espírito Santo.

A execução deste trabalho foi realizada com base na metodologia descrita por Lopes e Castelo (2015). A presente pesquisa foi aplicada em todas as empresas localizadas entre o número 915 e 1971 da Avenida Sílvio Avídeos. Neste contexto serão pautados a formalização, a tendência futura, e os desafios de seus negócios e investimentos. A metodologia qualitativa dispõe das contribuições dos autores; que por sua vez colaboram com descrição. A pesquisa foi estruturada por questionários, os quais serão divulgados resultados para a obtenção de índices por meio de coleta. Em relação a sua tipologia, direcionando-se por Gil (2002), quanto aos objetivos dessa pesquisa, foram utilizados os métodos exploratórios e descritivos. Quanto aos procedimentos utilizados, a pesquisa se classifica como um estudo de caso. O questionário a ser executado do tipo objetivo (Google Forms), permite extrair informações cruciais para a pesquisa científica no âmbito transmissivo para a construção.

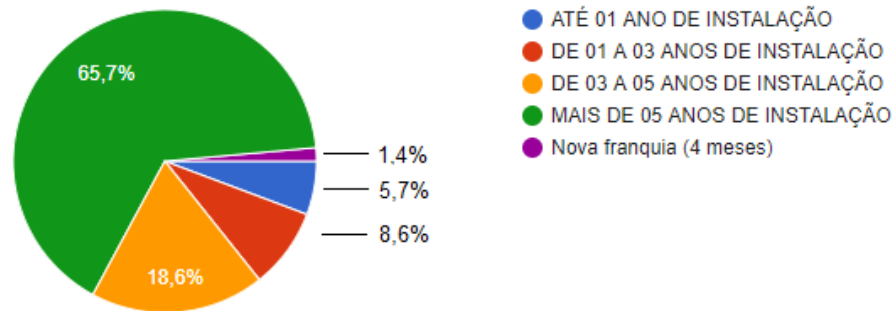
De forma geral as perguntas compreendem o porte da empresa, tempo de instalação, composição do capital social da organização, tomada de empréstimo e suas proporções, instituições financeiras e suas administrações.

A análise de dados será desenvolvida através de levantamentos dos principais relatos/desafios apresentados durante os questionários. Os dados obtidos neste levantamento serão confrontados com os relatos dos participantes acerca dos principais desafios enfrentados pelos novos empreendedores. Por fim, serão propostas algumas possíveis soluções para tomada de crédito junto às agências de fomento, os projetos definidos pelas empresas em projeções futuras e por projetos.

4. RESULTADOS DA PESQUISA

Tempo de Instalação da empresa no mercado?

70 respostas

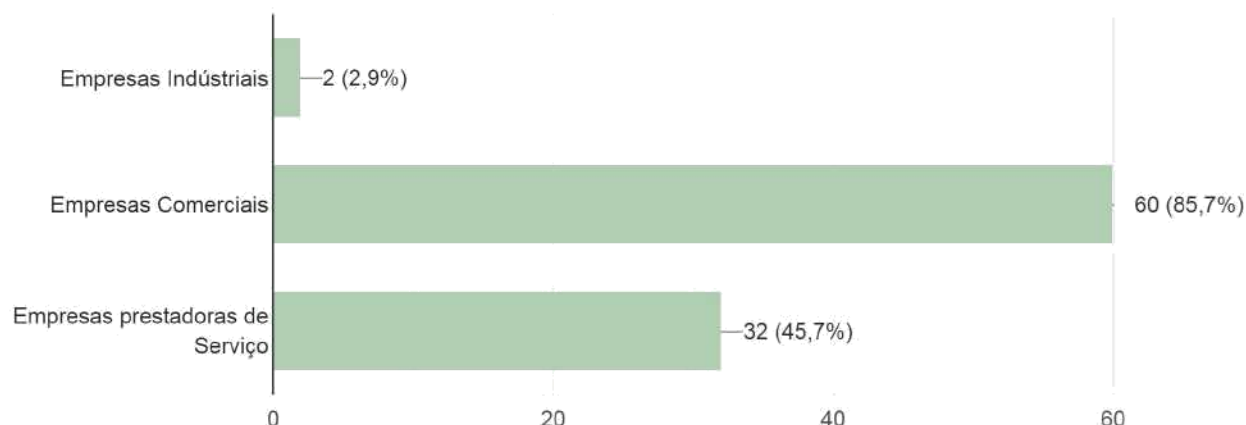


Na primeira questão da pesquisa se pergunta o tempo de instalação no mercado? Dentre os 70 participantes a população global respondeu totalizando 65,7% da população investigada tem mais de cinco anos instalação no mercado, e a mais nova tem quatro meses de funcionamento enquanto franquia. Esta apresenta um público mais consolidado, ou seja, empresas estão já inseridas nesse mercado e seu segmento. Sendo assim teve alguns intermediários representados pelos 18,6% respondentes, os administradores dessas empresas dizem que pelo fato de as empresas estarem consolidadas compreendidas entre três e cinco anos de instalação, portanto o segmento de mercado fica mais fácil de ser desenhado e modificado de acordo com as atividades do cliente perante a empresa, a partir da identificação de perfil de consumo e comportamento dos clientes afim de observar seus desejos na hora da compra ou contratação do serviço. Os investigados compreendidos entre um e três anos sendo mais novos que os anteriores citados, compreende que ainda está traçando o perfil dos clientes e seguem atentos as tendências. Por tabela na pesquisa o tempo compreende desde a instalação e a formalização por meio dos registros até os dias atuais, em contexto geral tem empresas já instaladas e sua consolidação gira em torno da marca latente para com os clientes atribuindo a marca, sendo como a primeira que vem à cabeça, logo o pioneirismo de algumas empresas sempre prevalece às demais, por mais que o novo seja mais atrativo aos olhos dos consumidores. Posteriormente a pesquisa foi compreendida nos períodos de tempo abril de 2019 à outubro de 2019, logo algumas questões da pesquisa foram modificadas, porque empresas que participaram da pesquisa saíram do mercado atualmente, mas por motivos certos o cenário econômico se comporta positivamente, mas uma das empresas que participou relatou que só fechou as portas por motivos familiares e dissolveu a sociedade

por motivos particulares, mas concluindo, foi de suma importância a participação de todas empresas neste contexto.

Qual ramo da empresa?

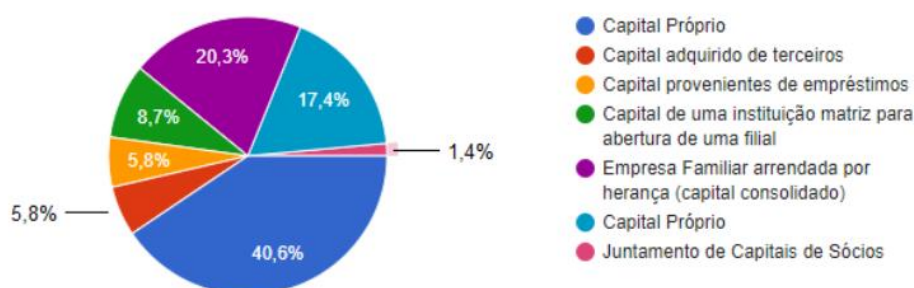
70 respostas



Dentre as empresas pesquisadas apenas duas são industriais representando 2,9% do geral essas são do ramo de confecções de moda e calçados, as empresas comerciais representam 85,7% dominando a maior ancoragem do questionário, com a margem de 60 empresas respondentes, nesta população investigada possui: revendedoras de automóveis, supermercados, lojas de suplementação, bares, restaurantes, postos de combustível, loja de material de construção, loja de cópias e acessórios tecnológicos, varejistas de utensílios domésticos, padarias, docerias, distribuidoras de alimentos, panificadoras, lojas de tintas, revendedoras de pneus, lojas de cama, mesa banho e casa dentre outras do segmento varejista; e as prestadoras de serviço com total de 45,7% representado por 32 respostas sendo que essas empresas comerciais muitas delas são prestadores de serviço tais como: oficinas com a venda de peças e acessórios, farmácias e drogarias por tratar dos injetáveis, dentre os outros investigados. Em uma conclusão a respeito da pesquisa realizada nesta questão, a presença maior das empresas é comercial e, portanto, gera empregos diretos nestas empresas e sua representatividade avança ou serviços diretos como a logística de materiais. O comércio varejista ainda segue com força e vigor, mesmo sob ameaça do e-commerce, neste cenário foi identificado a distribuição de bens duráveis como roupas, uma empresa preferiu investir no mercado da moda e construiu uma nova filial para distribuição direta em posição estratégica relata o participante, em sequência o empresário durante discussão do resultado se mostra otimista com o cenário que se apresenta em questões das disponibilidades de peças novas e tendências, a título de retorno do investimento, a médio prazo ele estuda a viabilidade técnica de desenvolver um aplicativo para seu negócio abrangendo um CLUB de vantagens, modelo competitivo já estabelecido por uma empresa de outro segmento na mesma região do negócio.

No início do registro e formalização da empresa qual foi a composição do capital inicial da empresa?

69 respostas



Quando perguntado sobre a fase inicial do registro ou formalização da empresa a composição do capital? A maioria delas respondeu que foi de capital próprio totalizando 40,6% adicionados de 17,4% por erro de grafia na confecção do questionário, totalizando 58% representando maioria, este é efeito de um capital consolidado se tratando na maioria das vezes capitais provenientes do próprio empresário e do capital de seus administradores em conjuntos neste contexto, seguindo as empresas são familiares arrendados por herança, somando uma quantidade de 20,3% do total da pesquisa. as empresas seguem o pioneirismo do segmento de clientes e instalação, já estabelecidos pela família se tratando de um bairro tipicamente tradicional, ou seja, estabelecimentos transpassadas de pais para filhos e sucessões familiares. Sequencia o restante ficou dividido entre capitais adquiridos de terceiros, capital proveniente de empréstimo capital de uma instituição matriz para abertura da filial totalizando os 21,7% restantes. Nenhuma das empresas respondentes disse sobre juntamente de capitais dos sócios e uma das empresas não soube responder esta aparentava dúvida sobre se a consolidação era de capital próprio ou mesmo herança familiar, a dúvida surgiu, pois o administrador relatou que o proprietário reside em outro município. As instituições financeiras como demonstrado possuem muito interesse ao que se diz empréstimos aos novos empreendedores, a concessão de empréstimo para abertura de uma empresa leva em consideração as garantias, mas existem algumas ressalvas neste processo, durante o questionário um empresário disse conseguir um empréstimo mas foi baseado na confiança que o gerente de relacionamento da instituição financeira para com sua família e avaliação de risco julgada pelo próprio como nula ou inexistente por já possuir um capital consolidado, e recursos aplicados em um fundo de investimento do próprio banco.

Quando questionado externamente ao questionário, uma agência bancaria se mostrou receptiva em mostrar as linhas de créditos empresarial, eles compreendem: estoque, maquinas e equipamento, frota e reformas no estabelecimento por demandas e projetos.

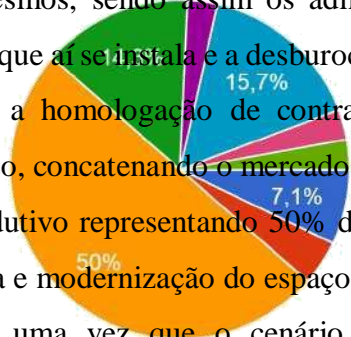
Quando perguntado aos administradores sobre o conhecimento sobre o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) seus fundamentos e aplicabilidade do mesmo e efeitos aos seus negócios. Os dados das pesquisas demonstraram que a maioria tinha total desconhecimento sobre a agência ou até mesmo o que realmente seria essa instituição, logo a pesquisa ficou restrita a uma só agência de fomento, não desrespeitando às demais agências de grande credibilidade nos cenários estaduais tal como o Fundo de Amparo à Pesquisa do Espírito Santo (FAPES) que estimula a inovação e tecnologia por excelência e atuação. Sendo assim a população foi favorável aos princípios depois de instruídas, por seguimentos outros disseram que tinha um conhecimento raso a respeito dos pedidos e das formalizações junto a instituição e até mesmo o que ela traz para suas empresas de diferenciado, e a aplicabilidade desta nos seus empreendimentos, o conhecimento se tornou crível em primeira instância quando explicado aos participantes, mas ainda há um desconhecimento das minúcias do funcionamento do processo de como são as tramitações internas na agência e concessões. Ainda sobre as convicções sobre o processo e como ele deve ser feito há o desconhecimento sobre o agente por desinformação ou até mesmo, porque as campanhas estimulando esse contato empresa com agência de fomento é pouco ou inexistente, sendo assim a promoção de campanhas em torno deste cenário é viável uma vez que propagada com objetivo de captar recursos para as próprias instituições financeiras homologadas com o BNDES, a fim de concatenar a presença destes nos negócios e suas transformações, “o SEBRAE como interlocutor da ideia poderá ser um agente que intermedia as conexões empresa – agências”. Relata um dos empresários que participou do questionário aplicado, e ressaltou interesse no processo. Por fim 65,7% apresenta conhecimento e 34,3% desconhece.

Acesso de emprestimo baixo e administrador compreendendo o cenário

atual da empresa, em uma projecão pr... qual opção para alocação do recurso?

Em um cenário positivo relativo ao quesito de uma homologação futura de um empréstimo as 70 respostas

empresas se mostram otimistas a respeito da concepção de aumento de estoque e distribuição serviço fornecida pelos mesmos, sendo assim os administradores se mostraram favoráveis a respeito do cenário econômico que ai se instala e a desburocratização dos processos formais de vender e distribuir produtos, portanto a homologação de contratos via BNDES e instituição financeira tem mais facilidade de trânsito, concatenando o mercado financeiro com o mercado de distribuição de serviços e comércio ou produtivo representando 50% dos participantes. Por seguinte demonstra a expansão, layout frente de loja e modernização do espaço físico estrutural e conjuntural do negócio.

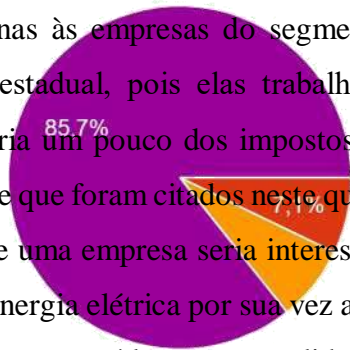


- Aquisição de equipamentos para meu negócio
- Aquisição de uma outra área para expansão
- Aquisição de um estoque de mercadorias
- Aquisição de recurso para modernização
- Aquisição de recurso para reformar
- Aquisição de recursos para ampliar o negócio
- Aquisição de recurso para um projeto
- Sem proposições para investimento

. Torna-se latente uma vez que o cenário econômico se torna favorável e propício para o relacionamento de um novo negócio. Partindo para gráficos, 50% das empresas optam por adquirir um estoque maior com mais variedade de produtos e modernizar a distribuição destes, e ampliar as frentes de loja por ser mais expressivo os comerciais tiveram maior participação neste questionário. As palavras modernizar, reformar e ampliar foram bem utilizadas na pesquisa, mas a aquisição das mercadorias em si foi o mais acatado as proposições e disposições de estoque de mercadoria. Sobre forte pressão dos meios digitais os varejistas seguem antenados às tendências de mercado e utilizam questionários mesmo que informais entre os colaboradores das empresas e seus clientes por tabela. O que garante a atualização dos mesmos, giros de estoque e avaliação dos desejos por parte dos clientes e suas demandas.

Na abertura da empresa foi realizada alguma isenção fiscal atribuída ao

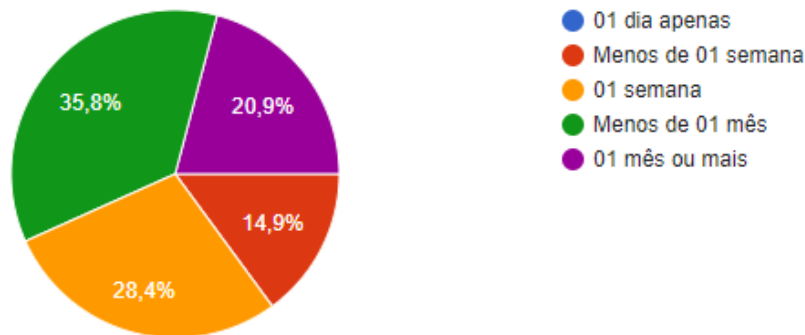
negócio? A sexta questão do questionário foi perguntado se na abertura da empresa foi realizado algumas isenções fiscais atribuídas ao negócio, com enfoque na abertura, e nas operações da empresa, assim /sendo também questionando se há alguma isenção fiscal nos produtos em geral, podem parecer ser mais favorável apenas às empresas do segmento de farmacêutica que tem isenções por parte do governo federal e estadual, pois elas trabalham com “farmácia popular” assim sendo o maior dificultador hoje seria um pouco dos impostos partindo do federal e estadual para as empresas de médio e grande porte que foram citados neste questionário, por espaço as empresas foram desenhando que para abertura de uma empresa seria interessante que pelo três meses de isenção fiscal nas notas fiscais. A tarifa de energia elétrica por sua vez apresentado no questionário influí muito em empresas de cunho industrial que não é latente na realidade apresentada na pesquisa. Mas os empresários hoje tem um maior dificultador que são a alta carga tributária e nenhuma isenção para estimular o crescimento. Este fator se dá pela organização da estrutura de arrecadação e distribuição de recursos que o Estado brasileiro é portador, novos ares da economia brasileira apontam que é necessária por ação governamental uma reforma fiscal e tributária. A estimulação de um olhar mais progressista perante o empresariado espera não ação imediata de isenção, mas uma reforma estruturante nos moldes de arrecadação. Por parte da prefeitura do município se apresenta aberta para negociações em torno da instalação de novas empresas, é visível nas cercanias da cidade há investimento de empresas que não são originarias da comarca. O setor de arrecadação municipal sinaliza também que a cidade é um exemplo de arrecadação por conta do baixo número de inadimplência fiscal com o município, “isso devido a mutirões realizados pela prefeitura” diz o servidor municipal.



- Sim, por parte da Prefeitura (isenção de IPTU, isenção de ISS, e outras tribuições)
- Sim, por parte do Governo Federal (isenção de imposto federal em nota fiscal)
- Sim, por parte da companhia elétrica (isenção de impostos estaduais em nota fiscal)
- Não houve isenção por nenhum dos entes.

Qual tempo de duração para o registro da empresa?

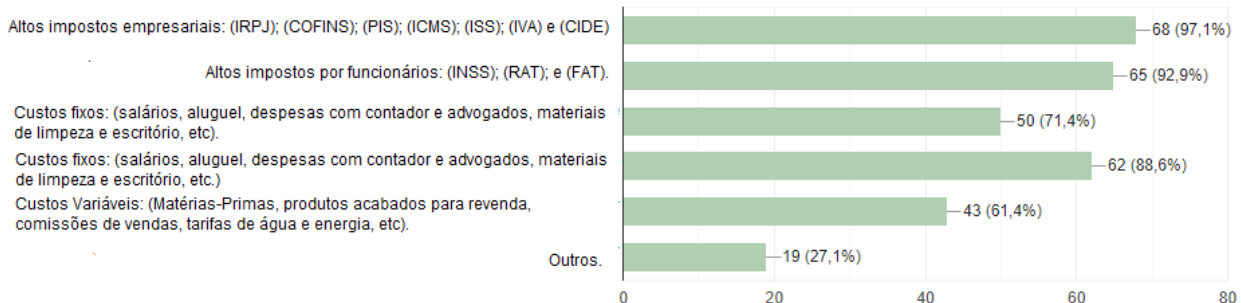
67 respostas



Na sétima questão foi levantada a questão do tempo de duração do registro da empresa. A maioria sinalizou que o processo de formalização fica compreendido entre menos de um mês e uma semana, porque o excesso de burocracia formalidades que cercam a formalização de uma empresa é um processo lento e demorado, esse processo se consolida desde a execução na junta comercial, até as averbações de Simples Nacional e outros que compõem o funcionamento da empresa de forma generalizada, tal como os alvarás de funcionamento por segmento da empresa, sendo assim dentro dessa população geral é notável que em apenas um dia não exista essa possibilidade de compor todo o processo por conta da burocracia que está englobado nesse processo de formalização, os administradores disse também que durante o processo de instalação das empresas era demorado por embargos de projeto ou até mesmo licença expedida por órgãos governamentais e regulamentadores tal como meio ambiente, que não são em sua essência facilitadores de criação e formalização destes negócios. Nesta população global de participantes três empresas não souberam responder devido ao tempo de instalação da empresa, essa empresa familiar e o sucessor por falta de informação não soube responder. As palavras que tem maiores incidentes no vocabulário do empresariado são: desburocratizar, desregulamentar algumas premissas, facilitar e estimular, contudo o que demonstra é uma esperança generalizada por parte do empresariado a fim de contratar com mais facilidade e abrir novos negócios a fim de expandir o seu leque de mercado e obter seu objetivo principal, o desenvolvimento.

Maior dificultador das operações da empresa em relação ao mercado?

70 respostas



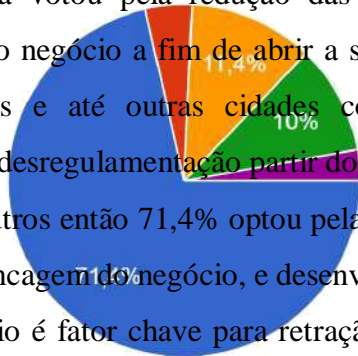
Passando pra oitava questão o maior dificultador foram os impostos empresariais sendo eles Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas (IRPJ); Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS); Programa de Integração Social (PIS); Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); Impostos Sobre Serviço (ISS); Imposto sobre Valor Agregado (IVA) e a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE), estes impostos compõe a contribuição mensal dos empresários sendo obrigatórios os seus valores repassados assim sendo todo ano as empresas vão declarando os impostos de renda que compõe uma alíquota de imposto baseado no modelo de arrecadação a qual a empresa está inserido o regime de tributação sobre os três tipos de lucro que a empresa apresenta: (Simples, Real e Presumido) essa média obrigatoriamente trata-se de 15% sobre o lucro ou resultado do exercício, sendo assim o otimismo ainda prevalece nos pilares que ambienta o cenário amplo de crescimento econômica, em busca de uma reforma tributária que fora sinalizada pelo governo federal, o ministro da economia em vigor já pontuou que sua pauta está posicionada na reforma tributária, fiscal e econômica trazendo novos números para a realidade a qual o país está inserido, outra amarra de crescimento são os altos impostos sobre o funcionalismo da empresa, impostos esses que não estimulam a contratação sobretudo esses: contribuições ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) que gira em uma alíquota que se compara a países desenvolvidos que não é a realidade do Brasil, esse regime é pago pelo Imposto de Renda de Pessoas Físicas (IRPF); logo o Fator Acidentário de Prevenção (FAP) imposto que antecipa por meio do fundo acidentes e o RAT ou SAT Seguro do Acidente de trabalho este também compõe o fundo.

Como esperar das iniciativas sinalizadas pelo governo federal em suas

"reformas"?

70 respostas

Aqui em paralelo a questão é concatenada com uma questão anterior foi finalizado o que os administradores e o empresariado esperam dos incentivos sinalizados pelo Governo Federal e a suas reformas. A maioria votou pela redução das cargas tributárias e fiscais, e em segundo pela desburocratização do negócio a fim de abrir a suas filiais e estimular a contratação e expansão do negócio nos bairros e até outras cidades conforme discutido verbalmente em campo e a desburocratização e desregulamentação partir dos princípios dos entes governamentais e também das licenças alvarás e outros então 71,4% optou pela redução da carga tributária das amarras fiscais que seguram tanto alavancagem do negócio, e desenvolvimento da atuação da empresa no mercado. Uma vez restrito o negócio é fator chave para retração no nível de empregabilidade e consumo. Se não desburocratizar e não reformar tributariamente o cenário empresarial, realidades negativas tal como o desemprego e falta de desenvolvimento regional e local. Como fator transformador as empresas transformam uma realidade local e também gera fator de dignidade humana que é o pleno emprego e distribuição de renda.



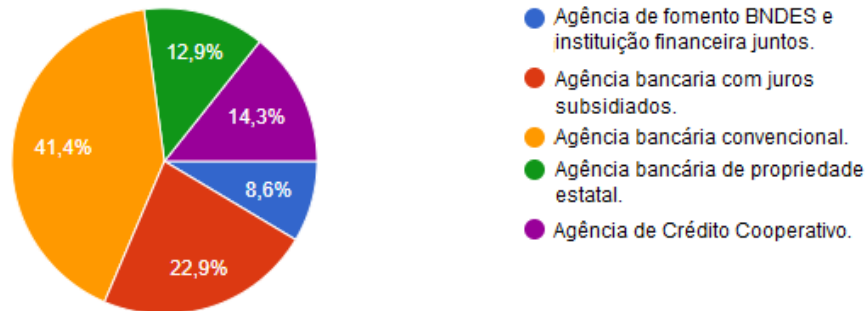
- Redução da carga tributárias e as amarras fiscais funcionais estimulando livre mercado estimulando expansão...
- Redução da carga tributarias e as amarras fiscais funcionais estimula...
- Desburocratização :estimulando a abertura de mais empresas.
- Legislação: leis que não restrinja o livre mercado estimulando expansã...

Seguindo para próxima questão foi indagado quanto ao projeto do negócio da empresa e qual o nível de dificuldade apresentada durante a elaboração e análise de projeto, onde ficou identificado que é muito fácil de rascunhado os projetos internos e externos da empresa, a execução é mediana ou fácil após o desenho do projeto, mas a avaliação dos impactos desse projeto é complexo uma vez que o mercado é cíclico e posicionar a empresa é um desafio, tudo gira de acordo com a variação do cenário econômico presente e projeções cartesianas futuras, sendo assim os administradores e empresários se portam de uma maneira mais convicta de um saldo positivo e benéfico frente as mudanças, para as empresas esperem mudar a realidade do mercado para que eles primem o projeto de expansão e negociação e aumentem se faz necessários um acompanhamento sistêmico e assistencial de órgãos com o SEBRAE. Assim o crescimento e desenvolvimento das empresas sendo aqui é fácil rascunhar, mas as suas consequências perante os projetos continua incerto pois é muito variável os desalinhos econômicos que tem no cenário atual, o país está mudando a face corrente de onde o perfil era excelente para os rentistas amarrando o crescimento empresarial e investimentos na área, e a remodelagem dos projetos empresariais mudaram pois a priori foi sinalizado amparo e estimulação do crescimento das empresas.

Na penúltima pergunta foi questionado em um cenário de crescimento da empresa, quais os pontos/projeto mais ascendentes, essa pergunta vem concatenando uma pergunta anterior é a maioria optou pela ampliação do estoque movimentação de mercadorias e serviços, dentre todos os que fizeram de forma geral mostraram-se que o aumento do estoque, o giro de mercadorias e a distribuição de serviços se dão em variação de um mercado ascendente, apenas uma delas preferiu manter custodiado o seu investimento em uma conta corrente no banco pois aguarda as reformas que estão por vir e este empresário ele tem um perfil mais conservador a respeito dos demais respondentes deste questionário. Logo a ampliação de estoque se dá por meio de transformação das realidades produtivas em cadeia, logo é necessários as trocas interdependentes de empresas para empresas e de empresas para com consumidores em suas esferas, estimula um corrente solida que se chama mercado, logo o aumento no volume de negócios trabalha em questões ligadas entre si e suas transformações necessárias no cenário que se molda de acordo com as necessidades e demandas dos agente.

Para aquisição de capital, qual instituição seria mais viável?

70 respostas



E na última pergunta para aquisição de capital Constituição seria mais viável? Porque para que se tenha o crédito vindo do BNDES a título de investimento no negócio com projeto aprovado e garantias reais, é necessária uma instituição financeira para custodiar essa transação, e manter essa intermediação entre o banco do desenvolvimento e o consumidor final do crédito, sendo assim 41,4% das pessoas optar pela agência bancária convencional, ou seja, um banco comercial são esses Itaú, Bradesco, Santander, e outras agências do município o maior e decisivo indicador demonstra a afinidade dos empresários e suas respectivas contas, as agências os quais já estão mais familiarizados com este ambiente bancário, apenas 8,6% optou por fazer uma contratação direta com agência do BNDES para formalizar o seu pedido, depois deste cenário as agências cooperativas de crédito tais como créditos com taxas reduzidas e cooperadas, estas podem crescer e muito no cenário que se indica a frente, o crédito por cooperativas demonstram que é possível crescer em conjunto uma vez que imagem da cooperativa se instala com dominações agrícolas e para o campo. E em seguida as agências estatais tais como: Caixa Econômica Federal que obrigatoriamente deve custodiar o investimento inicial para abertura das empresas, e suas participações caíram muito sua no volume de negociação, e estão cada vez mais buscando se reinventar neste mercado afim de agradar as visões dos empresários e administradores destes negócios. A opção sempre pelo banco que oferece mais vantagem perante os demais e que tem uma acolhida digna, as agências de crédito subsidiado do município têm fator importante em empresas de grande porte tal como supermercados, shopping em execução e a indústria de metais do município. O pequeno e médio porte ficam em segundo plano por não ter projetos mais arrojados diz-se, e a atuação mais presente na área da Sudene e abriga mais desenvolvimento na região também.

5 – CONCLUSÃO

A presente pesquisa obteve como resultados que o ramo de empresas mais latente são as empresas de cunho comerciais sediadas na avenida Silvino Avóidos, a maioria de composição capital societário advindo de recursos próprios, a presença de investimentos maciços em empresas de pequeno e médio porte de segmentos varejistas de comércio de alimentos e consumos cíclicos. Componentes de trabalho voltado à distribuição e fornecimentos de produtos, presente também empresas de serviços e duas indústrias. O empresariado não está atualizado sobre o valor que tem a agência do BNDES e suas atividades que são voltadas para o desenvolvimento dos negócios nacionais e a aplicabilidade. O Brasil em sua permanência sofreu um grave processo de desaceleração da economia e desenvolvimento geral, gerando desemprego e outros fatores negativos na imagem do país, mas o empresariado está aguardando o Gênesis do desenvolvimento econômico e amparo ao empresariado. A abertura de novos negócios não é fácil, é um processo burocrático, sistêmico e cheio de piratas privados que na concepção e instalação amarram os empresários de todos os lados. A isenção de impostos é pouco presente nas empresas, sendo uma das premissas que devem ser abordadas em concepções urgentes e dimensões expansíveis pelos entes federados, a fim de reduzir os excessos de formalidade e burocracia nos processos como um todo. O ministério da economia sinalizou que o país está entrando em um perfil de maior incidência de liberdade econômica, onde se prioriza a produção ao invés do funcionalismo público. Aos empresários o cenário era de: altos impostos, formalidades altíssimas e pouca competitividade. Como observado à pesquisa descobriu que o empresariado colatinense e brasileiro está pronto para decolar, e aguardando os as reformas sinalizadas estimulando o desenvolvimento em cadeia nacional e reduzir o reduto de lobbies aos governantes. Liberdade para empreender e produzir são pilares que agregam força, energia e esperança a fim de livrar a concepção de Brasil de paraíso dos rentistas e pesadelo dos empresários. Em efeito mais produção e significado de mais arrecadação e mais transformação no cenário nacional e internacional para produzir com equidade e equilíbrio dos fatores produtivos para garantir dignidade e mudar uma realidade do contexto de uma região.

Referências:

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. Quem pode ser cliente.

2018. **BNDES**. Disponível em:

<<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/quem-pode-ser-cliente/?fbclid=IwAR0wq1-QucXUgscsgGtxDQt4MPtwQknu5G7UTnVbiRjgXg8UItB-C10McUo>>.

Acesso em: 12 dez. 2018.

BRASIL. **Decreto-lei nº 5.452**, de 1 de maio de 1943. Aprova a Consolidação das Leis do Trabalho. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del5452.htm#art443>. Acesso em: 20 dez. 2018.

BRASIL. **Lei nº 9.601**, de 21 de janeiro de 1998. Dispõe sobre o contrato de trabalho por prazo determinado e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9601.htm>. Acesso em: 20 dez. 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4.ed. São Paulo: Manole, 2012. 315 p. ISBN 9788520432778 (broch.).

COLBARI, Antonia de Lourdes. Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos. **Revista Interdisciplinar de Gestão Social**, v.4, n. 1, p. 169-193, jan./mar. 2015. Disponível em: <<https://portalseer.ufba.br/index.php/rigs/article/view/10909/11586>>. Acesso em: 28 abr. 2019.

DORNELLAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

ENDEAVOR. Onde buscar recursos financeiros para alavancar seu negócio. 2017. **Endeavor Brasil**. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/onde-buscar-recursos-financeiros-para-alavancar-o-seu-negocio/?fbclid=IwAR3ZJ9m_8RfvlpYUOkD_xpOe-xWtVJV0tHuHKBY7Xq3CFPT2gZu5oUQkceg>. Acesso em: 13 dez. 2018.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4 ed. 11a reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE (Coord.). **Empreendedorismo no Brasil**: Relatório Anual 2017. 1 Ed. Curitiba: IBPQ, 2018. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL_web.pdf>. Acesso em: 9 dez. 2018.

LOPES, Lúcio Eugênio Cerqueira; CASTELO, Lise Alcântara. Desafios dos microempreendedores na obtenção de financiamento: um estudo de três segmentos do mercado. **Revista Gestão em Análise**, v. 4, n. 2, p. 102-118, jul./dez. 2015. Disponível em: <<https://periodicos.unichristus.edu.br/gestao/article/view/682/363>>. Acesso em: 28 abr. 2019.

MALHEIROS, Manuela. Conheça as principais agências e linhas de fomento. 2015. **Endeavor Brasil**. Disponível em: <https://endeavor.org.br/endeavor-recomenda/conheca-as-principais-agencias-e-linhas-de-fomento/?fbclid=IwAR0A2XhYh2XnZWlqNYQCoUI_xrMVae1OjyXMWQkLhRmZnt99oNkHc_3Wigs>. Acesso em: 13 dez. 2018.

MARTINS, Jean Gleyson Farias. **Proposta de método para classificação do porte das empresas**. 2014. 78 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Potiguar. Natal: UnP, 2014. Disponível em: <https://unp.br/wp-content/uploads/2014/06/PROPOSTA-DE-MÉTODO-PARA-CLASSIFICAÇÃO-DO-PORTE-DAS-EMPRESAS.pdf?fbclid=IwAR09Qcm_IsQMX6ZcTQpV7wzFqtAQPaClergqPFpLeQdTHtzPyDIPuR Mjsec>. Acesso em: 12 dez. 2018.

MEIRA, Ana. Gestão de pessoas e feedback: o desafio da liderança moderna. **Recursos humanos – coletânea de artigos**, Belo Horizonte, v. 2, p. 118-122, 2012. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/34760905/recursos-humanos-coletanea-de-artigos>>. Acesso em: 19 dez. 2018.

MORAES, Jevane Mendonça. **Microcrédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: um estudo de caso do Projeto Amazônia Florescer**. 2010. 91 f. Dissertação (Mestrado) – Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro: FGV, 2014. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/9035>>. Acesso em: 19 dez. 2018.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Critérios de classificação de empresas: MEI - ME - EPP. 2018. **SEBRAE**. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154&fbclid=IwAR2mbH_7MljJTfC3VjGuisX5WunGLzFIQDdfEBaGeNtyB8dlpGbU3jjZnEg>. Acesso em: 12 dez. 2018.

SOUSA, Edileusa Godói de Sousa; GANDOLFI, Peterson Elizandro; GANDOLFI, Maria Raquel Caixeta. Empreendedorismo social no Brasil. **Revista Dimensión empresarial**, v. 9, n. 2, p. 22-34, 2011. Disponível em: <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3965860>>. Acesso em: 28 abr. 2019.