

EMPREENHIMENTOS INFORMAIS EM ZONAS RURAIS DISTANTES: DESAFIOS NA GESTÃO E CRIAÇÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

**INFORMAL ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS: CHALLENGES IN THE
MANAGEMENT AND CREATION OF SMALL BUSINESSES**

Ciências Agrárias, Ciências Sociais Aplicadas • 29/10/2026

REGISTRO DOI: [10.70773/revistatopicos/793147027](https://doi.org/10.70773/revistatopicos/793147027)

Vanderson Guedes de Abreu¹

Lia Renata Costa Gomes²

RESUMO

Introdução: Os empreendimentos informais localizados em zonas rurais distantes contribuem para o abastecimento das comunidades e para a geração de renda, embora operem sob limitações financeiras, logísticas e gerenciais. **Objetivo:** Analisar os principais desafios relacionados à criação e à gestão desses pequenos negócios e as estratégias adotadas para garantir sua continuidade.

Materiais e métodos: Realizou-se revisão de literatura, de abordagem qualitativa, descritiva e exploratória, nas bases SciELO, Portal de Periódicos CAPES e BDTD, considerando publicações de 2019 a 2026. Após identificação, triagem e leitura integral, 13 estudos compuseram a análise.

Resultados: Os achados indicaram que distância dos centros comerciais, custos de transporte, infraestrutura precária, restrição de capital de giro e controles informais dificultam compras, precificação e reposição de mercadorias. Como respostas, destacaram-se compras ajustadas à demanda, registros simplificados, diversificação, uso de recursos locais, negociação com fornecedores e proximidade com consumidores. **Contribuição**

Científica: O estudo contribui ao reunir e relacionar evidências sobre gestão, logística, formação de preços e tomada de decisão em pequenos empreendimentos rurais, evidenciando a necessidade de integrar o conhecimento prático dos empreendedores a instrumentos básicos de planejamento e controle administrativo.

Conclusão: A continuidade dos empreendimentos depende da combinação entre saber prático, planejamento financeiro, formação adequada de preços, controle de estoques, cooperação e apoio técnico institucional.

Palavras-chave: empreendedorismo rural; gestão de pequenos negócios; informalidade; planejamento financeiro; logística rural.

ABSTRACT

Introduction: Informal enterprises in remote rural areas support local supply and income generation, although they operate under financial, logistical, and managerial constraints. **Objective:** To analyze the main challenges involved in creating and managing these small businesses and the strategies adopted to ensure their continuity. **Materials and methods:** A qualitative, descriptive, and exploratory literature review was carried out in SciELO, the CAPES Journals Portal, and BDTD, considering publications from 2019 to 2026. After identification, screening, and full-text review, 13 studies were included. **Results:** Distance from commercial centers, transport costs, poor infrastructure, limited working capital, and informal controls hinder purchasing, pricing, and inventory replenishment. Adaptive responses include demand-based purchasing, simple records, diversification, use of local resources, supplier negotiation, and close relationships with consumers. **Scientific Contribution:** The study contributes by gathering and integrating evidence on management, logistics, pricing, and decision-making in small rural enterprises, highlighting the need to integrate entrepreneurs' practical knowledge with basic planning and administrative control tools. **Conclusion:** Business continuity depends on combining practical knowledge with financial planning, cost-based pricing, inventory control, cooperation, and institutional technical support.

Keywords: rural entrepreneurship; small business management; informality; financial planning; rural logistics.

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo pode ser compreendido como um processo relacionado à criação de novos negócios, empresas e serviços, bem como à realização de investimentos capazes de proporcionar

retorno financeiro (Silva, 2020). Nesse contexto, a iniciativa de empreender está associada à identificação de possibilidades de geração de renda e à capacidade de transformar oportunidades existentes no mercado em atividades economicamente viáveis.

Entre as principais motivações para empreender, destacam-se a necessidade e a oportunidade. O empreendedorismo por necessidade ocorre, principalmente, quando o indivíduo se encontra sem uma fonte de renda fixa e busca no próprio negócio uma alternativa de sobrevivência. Por outro lado, o empreendedorismo por oportunidade surge quando são identificadas demandas ou lacunas no mercado que podem ser exploradas economicamente.

Historicamente, a atividade empreendedora apresentou crescimento significativo entre as décadas de 1990 e 2000, período marcado pela expansão do número de pessoas interessadas em trabalhar por conta própria (Dornelas, 2023). Esse movimento também foi observado no Brasil, contribuindo para a ampliação de pequenos negócios em diferentes contextos socioeconômicos e geográficos, inclusive em comunidades localizadas longe dos grandes centros urbanos.

No meio rural, o fortalecimento do empreendedorismo também esteve relacionado à implantação de políticas públicas destinadas ao desenvolvimento econômico dessas localidades. Entre essas iniciativas, destaca-se o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), implementado em 1996, além do desenvolvimento de estudos acadêmicos e tecnológicos direcionados ao fortalecimento das atividades empreendedoras rurais (Bernardo *et al.* 2019).

As áreas rurais apresentam importante potencial para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro, sobretudo em razão das atividades produtivas desenvolvidas nesses espaços (Casali *et al.* 2019). Essa relevância pode ser percebida pela participação do setor agropecuário na economia nacional. Segundo o IBGE (2023), a produção agrícola apresentou crescimento de 8,8% no terceiro trimestre de 2023, contribuindo para o desempenho do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Entretanto, o empreendedorismo rural não está limitado exclusivamente à produção agrícola ou às atividades diretamente relacionadas ao agronegócio. As transformações econômicas e sociais ocorridas nessas localidades favoreceram o desenvolvimento de diferentes atividades, incluindo aquelas pertencentes ao setor terciário, especialmente o comércio e a prestação de serviços (Santos *et al.* 2021). Dessa maneira, pequenos estabelecimentos passaram a integrar de forma significativa a dinâmica econômica das comunidades rurais.

Nessa perspectiva, o empreendedorismo consiste na capacidade de identificar e explorar oportunidades existentes, transformando demandas em novos negócios e benefícios econômicos e sociais (Santos *et al.* 2020). Assim, empreender não está condicionado ao espaço urbano, uma vez que oportunidades também podem surgir em localidades rurais. Considerando as características dessas regiões, o empreendedorismo rural apresenta forte relação com o agronegócio, embora não esteja restrito a ele (Oliveira *et al.* 2020).

Nesse contexto, torna-se necessário compreender como os proprietários de pequenos empreendimentos informais administram seus negócios diante das limitações presentes nas

zonas rurais distantes. Questões relacionadas à formação de preços, controle financeiro, aquisição de mercadorias e organização dos estoques constituem aspectos fundamentais para compreender a permanência e a sustentabilidade dessas atividades.

Diante dessa problemática, apresenta-se a seguinte questão norteadora: como os empreendedores informais de zonas rurais conseguem formar preços justos e, simultaneamente, obter lucro, e como decidem quais produtos comprar para comercializar na comunidade?

A realização deste estudo justifica-se pela importância econômica e social dos empreendimentos informais para as comunidades rurais, sobretudo por contribuírem para a geração de renda e para o acesso da população a produtos e serviços. Compreender suas dificuldades e estratégias pode favorecer a construção de práticas de gestão financeira, comercial e logística mais adequadas às particularidades dessas localidades.

Assim, o objetivo geral deste estudo é analisar os principais desafios relacionados à criação e à gestão de pequenos empreendimentos informais em zonas rurais, considerando as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores e as estratégias adotadas para garantir a manutenção e a continuidade de seus negócios. Como objetivos específicos, busca-se caracterizar o perfil dos empreendedores e dos pequenos negócios informais em zonas rurais; identificar os principais problemas financeiros e logísticos que dificultam suas atividades; investigar as soluções utilizadas pelos proprietários diante da falta de recursos e infraestrutura; e propor práticas de gestão compatíveis com a realidade local, visando ao fortalecimento e à continuidade desses empreendimentos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Perfil dos Empreendedores e dos Pequenos Negócios Informais em Zonas Rurais

O empreendedorismo desenvolvido nas zonas rurais apresenta características particulares, uma vez que se relaciona diretamente às condições socioeconômicas das famílias, à disponibilidade de recursos e às oportunidades existentes nas comunidades.

Nesse contexto, muitos empreendedores encontram nas atividades produtivas e comerciais uma alternativa para geração de renda e permanência no meio rural. Magalhães *et al.* (2024), ao abordarem o empreendedorismo no âmbito da agricultura familiar, afirmam:

Que incorpora práticas empreendedoras capazes de favorecer a diversificação das atividades e a continuidade dos estabelecimentos rurais. Dessa forma, o perfil desses empreendedores deve ser compreendido considerando tanto suas características individuais quanto as condições econômicas e produtivas do território onde estão inseridos (Magalhães et al. 2024, p.89)

Além disso, os pequenos negócios rurais apresentam forte relação com a experiência profissional e com os conhecimentos adquiridos ao longo da trajetória familiar. Em muitos casos, as habilidades utilizadas na produção, comercialização e prestação de serviços são transmitidas entre gerações e aperfeiçoadas mediante a prática cotidiana.

Machado *et al.* (2020) identificam características empreendedoras entre produtores rurais relacionadas à iniciativa, persistência, busca de oportunidades e capacidade de organização das atividades. Assim, a experiência acumulada no trabalho rural constitui um importante recurso para a criação e manutenção de pequenos empreendimentos.

Por conseguinte, para discutir o gerenciamento dos pequenos estabelecimentos familiares, Maidana *et al.* (2025, p. 78) discutem que:

A importância do gerenciamento de informações e da tomada de decisão na agricultura familiar, demonstrando que esses elementos interferem diretamente na organização das atividades produtivas e comerciais. Desse modo, ampliar o acesso à informação e à capacitação pode fortalecer a autonomia administrativa dos pequenos empreendedores.

As motivações para empreender no espaço rural são diversas e não se restringem exclusivamente à busca pelo aumento da renda. A necessidade de garantir a sobrevivência familiar, conquistar autonomia financeira, permanecer na comunidade e aproveitar recursos disponíveis localmente pode estimular a criação de pequenos negócios.

Ademais, a dimensão social e familiar do empreendedorismo feminino no meio rural pode ser compreendida a partir das diferentes motivações que conduzem as mulheres à criação e à manutenção de atividades produtivas. Nessa perspectiva, Jazar *et al.* (2021) destacam que:

Ao analisarem mulheres empreendedoras rurais, observa-se que a atividade empreendedora assume significados relacionados não apenas à realização individual, mas também às responsabilidades familiares e à organização do tempo. Nesse contexto, o empreendedorismo constitui uma alternativa de geração de renda e autonomia, articulando as necessidades pessoais, familiares e profissionais das mulheres inseridas no meio rural (Jazar et al. 2021).

Por outro lado, a informalidade constitui uma característica presente em parcela dos pequenos negócios desenvolvidos nas zonas rurais, especialmente em atividades de comercialização de alimentos, produtos agrícolas e prestação de serviços. Santos (2024), ao estudar o empreendedorismo na zona rural de São Luís, analisa o perfil dos empreendedores do setor terciário e sua contribuição para a economia local, evidenciando a relevância dessas iniciativas para a circulação de renda nas comunidades.

Do mesmo modo, as feiras livres representam importantes espaços de inserção econômica dos produtores e pequenos comerciantes rurais. Almeida e Santos (2019) demonstram que esses espaços ultrapassam a função estritamente comercial, constituindo ambientes de interação social e expressão cultural. Por meio das feiras, produtores podem comercializar diretamente seus produtos, estabelecer relações com consumidores e fortalecer vínculos comunitários.

Nessa perspectiva, Fossá *et al.* (2020) destacam que as feiras livres vinculadas à agricultura familiar apresentam simultaneamente desafios e oportunidades para os produtores rurais. A comercialização direta pode ampliar a autonomia do agricultor e

reduzir a presença de intermediários, embora dificuldades estruturais, logísticas e organizacionais possam limitar os resultados obtidos.

Paralelamente, Seguetto *et al.* (2025) evidenciam que as ruralidades também se manifestam no comércio informal urbano, revelando a existência de relações permanentes entre campo e cidade. Assim, os pequenos negócios rurais integram circuitos econômicos que ultrapassam os limites territoriais das comunidades.

Além disso, os empreendedores rurais convivem com obstáculos relacionados à gestão, infraestrutura, comercialização, acesso a tecnologias e planejamento financeiro. Nesse mesmo sentido, ao analisarem os problemas enfrentados pelos pequenos empreendimentos rurais, Silveira *et al.* (2024) destacam

Que pequenas empresas rurais atendidas pelo Programa ALI Rural do Sebrae no Distrito Federal, identificam problemas que interferem na organização e no desenvolvimento desses negócios. Essas dificuldades demonstram que possuir experiência produtiva não significa necessariamente dominar ferramentas administrativas e gerenciais. Portanto, políticas de capacitação e acompanhamento técnico tornam-se relevantes para fortalecer a sustentabilidade dos pequenos empreendimentos (Silveira et al. 2024, p.78).

Outrossim, o acesso ao crédito e às políticas públicas pode influenciar diretamente a capacidade de investimento e continuidade dos estabelecimentos rurais. Seguetto *et al.* (2025) analisam a relação entre o Pronaf e a sustentabilidade financeira de estabelecimentos rurais, destacando a importância dos mecanismos

de financiamento para a organização das atividades produtivas. Entretanto, o acesso aos recursos financeiros precisa estar associado ao planejamento e à utilização adequada do capital disponível.

Por fim, o perfil dos empreendedores e dos pequenos negócios informais rurais caracteriza-se pela diversidade de trajetórias, níveis de escolaridade, experiências profissionais e motivações econômicas e familiares. Conforme apontam Magalhães, Ramos e Bezerra (2024), Machado, Gomes Filho e Souza (2020) e Santos (2024), o empreendedorismo rural envolve capacidade de adaptação, aproveitamento de oportunidades e articulação entre produção, comercialização e geração de renda.

2.2. Desafios Financeiros e Logísticos dos Pequenos Empreendimentos Rurais

Os pequenos empreendimentos rurais enfrentam desafios financeiros que comprometem sua capacidade de manutenção, crescimento e competitividade no mercado. Inicialmente, a falta de capital próprio e as dificuldades de acesso ao crédito constituem obstáculos para aquisição de mercadorias, equipamentos e insumos necessários às atividades produtivas.

Flaviano *et al.* (2019) evidenciam que o empreendedorismo rural ocorre em contextos diversos, nos quais as condições econômicas e estruturais interferem no desenvolvimento das iniciativas. Assim, a limitação de recursos financeiros reduz as possibilidades de investimento e expansão dos pequenos negócios.

Além disso, para aprofundar a discussão acerca da gestão financeira, Pina e Costa (2026, p.96) explicam que:

A importância da organização e da gestão financeira para agricultores familiares que comercializam sua produção em feiras livres. A ausência de planejamento dos recursos pode dificultar o pagamento de fornecedores, a reposição de mercadorias e a cobertura das despesas operacionais. Desse modo, uma gestão financeira adequada torna-se indispensável para a continuidade dos pequenos empreendimentos rurais.

Nesse sentido, o controle financeiro e a formação de preços constituem outros desafios enfrentados pelos pequenos negócios, especialmente quando os empreendedores apresentam pouca capacitação administrativa. Segundo Pina e Costa (2026), a organização financeira da agricultura familiar deve considerar as particularidades existentes entre produção, comercialização e obtenção de renda. A falta de registros das receitas, despesas e custos pode dificultar a identificação dos resultados efetivamente alcançados pelo empreendimento. Consequentemente, a definição inadequada dos preços pode comprometer tanto a rentabilidade quanto a competitividade dos produtos.

Ademais, os problemas financeiros encontram-se diretamente relacionados às dificuldades de infraestrutura presentes nas zonas rurais. Estradas em condições inadequadas, limitações no fornecimento de energia elétrica e dificuldades de acesso à internet podem elevar os custos operacionais e reduzir as oportunidades de comercialização. Buainain *et al.* (2014) destacam as transformações ocorridas no meio rural brasileiro e a necessidade de condições estruturais compatíveis com as novas dinâmicas econômicas e produtivas. Portanto, a infraestrutura constitui um elemento essencial para o fortalecimento e a integração dos pequenos negócios aos mercados.

Do mesmo modo, a distância entre as comunidades rurais, os fornecedores e os mercados consumidores representam uma importante barreira logística. Santos e Durans (2026), ao analisarem pequenos negócios do setor terciário na zona rural de São Luís, permitem compreender as particularidades territoriais que envolvem o desenvolvimento do empreendedorismo nessas localidades. As longas distâncias podem aumentar os gastos com combustível, transporte e deslocamento para aquisição de produtos. Dessa maneira, a localização geográfica pode interferir diretamente nos custos e na capacidade competitiva dos empreendimentos.

Por conseguinte, a aquisição e o armazenamento de mercadorias também constituem dificuldades relevantes para os pequenos empreendedores rurais. Carneiro (2017) ressalta que a agricultura familiar brasileira enfrenta desafios relacionados à inserção econômica e às condições necessárias para sua reprodução e desenvolvimento. Em comunidades afastadas dos principais centros comerciais, a reposição de produtos pode envolver custos adicionais e maior tempo de deslocamento. Além disso, a ausência de espaços adequados de armazenamento pode provocar perdas, desperdícios e redução da qualidade dos produtos comercializados.

Paralelamente, a baixa capacitação em planejamento, finanças, marketing e tecnologia limita a capacidade dos empreendedores de enfrentar os obstáculos econômicos e logísticos. Alves e Silva (2019) relacionam inovação e sustentabilidade ao desenvolvimento das pequenas empresas rurais, indicando a relevância da modernização das práticas de gestão. Da mesma forma, Silva e Silva (2020) ressaltam a importância da inovação nas pequenas propriedades rurais. Assim, conhecimentos administrativos e tecnológicos podem

contribuir para reduzir custos, aperfeiçoar processos e ampliar as possibilidades de acesso aos consumidores.

Outrossim, as dificuldades de divulgação e de utilização do comércio digital podem intensificar o isolamento comercial dos empreendimentos localizados nas comunidades rurais. Costa (2020) evidencia a importância das iniciativas de inovação direcionadas ao meio rural, enquanto Silva e Silva (2020) destacam o papel da inovação para o fortalecimento das pequenas propriedades. Entretanto, limitações de conectividade, conhecimento tecnológico e acesso aos recursos digitais dificultam a utilização de redes sociais e canais eletrônicos de venda. Consequentemente, muitos empreendedores permanecem dependentes dos mercados locais e das formas tradicionais de comercialização.

Sob outra perspectiva, determinados grupos podem enfrentar dificuldades adicionais relacionadas às condições familiares, de gênero e socioculturais. Rosa, Maehler e Menezes (2023, p.45), ao estudarem mulheres inseridas na olivicultura no sul do Rio Grande do Sul, evidenciam a importância de compreender as especificidades do empreendedorismo rural feminino. As responsabilidades familiares e as relações socioculturais podem interferir na disponibilidade de tempo, no acesso aos recursos e na participação das mulheres nos negócios. Nesse contexto, políticas de apoio precisam considerar as desigualdades existentes no ambiente rural.

Por fim, a superação dos desafios financeiros e logísticos depende também da continuidade das políticas públicas, da assistência técnica e de estratégias capazes de aproximar os produtores dos mercados. Arciprete e De Souza Filho (2023) discutem a inserção de

agricultores familiares no mercado, demonstrando a importância de iniciativas que favoreçam sua participação nos canais de comercialização. Somadas ao crédito, à infraestrutura e à capacitação, essas ações podem proporcionar melhores condições para a sustentabilidade dos empreendimentos. Portanto, fortalecer os pequenos negócios rurais exige uma atuação integrada sobre os obstáculos financeiros, administrativos, tecnológicos e logísticos.

2.3. Estratégias Utilizadas Pelos Empreendedores Diante da Falta de Recursos e Infraestrutura

Diante da escassez de capital e das limitações de infraestrutura, a continuidade dos pequenos negócios rurais depende de estratégias de adaptação construídas no cotidiano. Essas respostas raramente correspondem a modelos administrativos complexos; em geral, combinam experiência, observação da comunidade e ajustes graduais nos processos de compra, venda e distribuição.

Flaviano *et al.* (2019) identificam que a inovação rural pode ocorrer nos processos produtivos e distributivos, enquanto Oliarski e Hocayen da Silva (2021) associam o comportamento empreendedor à percepção de oportunidades, à diversificação e à busca de informações. Assim, a criatividade gerencial manifesta-se na capacidade de reorganizar recursos limitados sem perder de vista as necessidades locais.

Uma das primeiras adaptações recai sobre as compras. Em vez de adquirir grandes quantidades apenas para reduzir o preço unitário, o empreendedor pode dividir os pedidos, priorizar itens de maior giro e ajustar a frequência de reposição ao calendário de transporte e à renda da comunidade. Essa cautela é especialmente relevante para

produtos perecíveis e mercadorias cujo armazenamento exige energia ou refrigeração.

Maia, Nascimento e Hanke (2019, p. 195) registraram o relato de um produtor segundo o qual “dia que chove nem vou à Feira”, evidenciando que as condições de acesso alteram diretamente a disponibilidade de produtos, o fluxo de caixa e o risco de perda.

A organização coletiva das compras também pode reduzir os efeitos da distância. Proprietários de negócios próximos podem compartilhar transporte, consolidar pedidos, negociar prazos e dividir custos de deslocamento, desde que mantenham registros claros das quantidades e dos pagamentos de cada participante.

Arciprete e Souza Filho (2023) demonstram que ações coordenadas, capacitação e articulação institucional ampliam os canais de comercialização e o planejamento produtivo. No âmbito local, a cooperação não elimina a autonomia de cada negócio, mas cria escala para negociar com fornecedores e diminuir viagens individuais pouco eficientes, liberando recursos para reposição e manutenção do empreendimento.

O controle de estoques constitui outra estratégia essencial, pois mercadoria parada representa capital indisponível, enquanto a falta de itens recorrentes provoca perda de vendas e de confiança. Mesmo sem sistema informatizado, uma ficha ou caderno pode registrar entrada, saída, validade, preço de compra e saldo. Ao tratar das funções financeiras em organizações produtivas rurais, a EMATER-Pará (2023, p. 17) apresenta a seguinte definição:

O controle de estoques constitui uma importante ferramenta de gestão, pois permite acompanhar e administrar os valores relacionados aos bens mantidos pela organização. Esse controle abrange as existências de produtos acabados, produtos em elaboração, matérias-primas, mercadorias, materiais de consumo e outros itens armazenados. Dessa forma, sua adequada realização contribui para o conhecimento das quantidades e dos valores disponíveis, auxiliando no planejamento das compras, na redução de desperdícios e na utilização eficiente dos recursos.

A aplicação desse controle deve ser proporcional ao porte do negócio. Para produtos perecíveis, recomenda-se identificar os lotes com menor prazo de validade e vendê-los primeiro; para itens de venda regular, convém definir um estoque mínimo capaz de cobrir o intervalo entre duas reposições. Maidana *et al.* (2025) ressaltam a importância de organizar as informações que orientam a decisão, enquanto Pina e Costa (2026) mostram que controles baseados apenas na memória dificultam a leitura dos custos e das margens.

As vendas a prazo, conhecidas como “fiado”, são comuns em comunidades rurais e baseiam-se, principalmente, na relação de confiança entre vendedores e consumidores. Essa prática facilita o acesso a produtos antes do recebimento de salários, benefícios ou rendimentos da produção. Entretanto, a falta de controle dos pagamentos pode gerar inadimplência e comprometer o fluxo de caixa dos pequenos negócios (EMATER-Pará, 2023).

O aproveitamento de recursos locais reduz dependências externas e pode gerar diferenciação. Produtos cultivados na própria comunidade, alimentos processados artesanalmente, serviços

baseados em conhecimentos tradicionais e materiais reaproveitáveis diminuem parte dos custos de aquisição e mantêm a renda circulando no território (Magalhães *et al.* 2024). Pina e Costa (2026), por sua vez, identificam a diversificação como resposta à vulnerabilidade de atividades com giro rápido. O uso de recursos locais deve ser acompanhado por cuidados de qualidade, higiene, regularidade e capacidade de fornecimento.

O relacionamento com fornecedores e consumidores completa essas estratégias. Com fornecedores, a confiança construída por pagamentos previsíveis pode favorecer descontos, prazos, entregas combinadas e aviso antecipado sobre alterações de preço. Com consumidores, a conversa diária permite identificar preferências, reclamações, sazonalidade e produtos ausentes na comunidade. Fossá *et al.* (2020) mostram que as feiras livres articulam oportunidades comerciais e desafios organizacionais, ao passo que Rocha e Carvalho (2022) evidenciam sua contribuição para geração de renda e autonomia. A proximidade social transforma o relacionamento em fonte de informação para ajustar compras e reduzir estoques sem saída.

Em síntese, as estratégias adotadas diante da falta de recursos e infraestrutura tornam-se mais eficazes quando deixam de ser respostas isoladas e passam a compor uma rotina. Compras ajustadas à demanda, transporte compartilhado, estoque registrado, crédito controlado, recursos locais e diálogo com o mercado formam um conjunto de práticas de baixo custo.

Esses mecanismos não substituem investimentos públicos em estradas, conectividade, energia e assistência técnica, mas aumentam a capacidade de reação do empreendimento. A

experiência prática continua central, porém ganha maior segurança quando apoiada por informações mínimas sobre custos, vendas, perdas e compromissos futuros.

2.4. Práticas de Gestão para o Fortalecimento dos Empreendimentos Informais Rurais

O fortalecimento dos empreendimentos informais rurais requer práticas de gestão simples, contínuas e compatíveis com a escolaridade, o tempo disponível e a estrutura tecnológica dos proprietários. A adoção de instrumentos excessivamente complexos tende a ser abandonada, enquanto controles objetivos podem ser incorporados à rotina.

Pina e Costa (2026) identificam preferência por materiais de consulta rápida e ferramentas aplicáveis ao ciclo semanal das feiras. Desse modo, profissionalizar a gestão não significa reproduzir integralmente os sistemas de grandes empresas, mas registrar informações essenciais, revisar decisões e criar critérios consistentes para compras, preços, vendas e reinvestimentos.

O planejamento financeiro deve começar pela separação entre o dinheiro da família e o dinheiro do negócio. Ainda que ambos se relacionem, manter caixas distintos permite conhecer o resultado real da atividade e evita retirar recursos destinados à reposição. Recomenda-se registrar diariamente vendas, compras, fretes, energia, perdas, parcelas e retiradas pessoais, consolidando os valores ao final da semana ou do mês.

Pina e Costa (2026) verificaram que a manutenção de caixa único e a ausência de registros dificultam a distinção entre despesas domésticas e produtivas. A separação pode ser feita em dois

cadernos, envelopes ou contas digitais, conforme a realidade do empreendedor.

O orçamento transforma esses registros em previsão. A partir da média das vendas e das despesas, o proprietário pode estimar quanto precisa reservar para compras, transporte, manutenção e situações imprevistas. A orientação do Banco do Nordeste do Brasil (2025, p. 4) reforça a utilidade dessa prática:

O controle do orçamento familiar e do empreendimento rural constitui uma prática fundamental para uma gestão financeira mais organizada e consciente. Por meio do acompanhamento sistemático das receitas, despesas e demais compromissos financeiros, torna-se possível identificar prioridades, evitar gastos desnecessários e planejar adequadamente a utilização dos recursos disponíveis. No contexto rural, essa organização também favorece a tomada de decisões relacionadas aos investimentos, à produção e à sustentabilidade econômica da propriedade (Banco do Nordeste do Brasil, 2025, p. 4).

O fluxo de caixa pode ser elaborado em uma página dividida entre entradas e saídas, com saldo inicial e saldo final. Além do valor recebido à vista, devem ser anotadas as vendas a prazo que ainda não entraram no caixa e as contas futuras já assumidas. A EMATER-Pará (2023) explica que o acompanhamento das entradas e saídas permite verificar a capacidade de pagamento no curto prazo.

A formação do preço deve considerar custo de aquisição ou produção, frete, embalagem, energia, perdas, tributos quando existentes, despesas com vendas a prazo e uma margem que remunere o trabalho e o capital empregado.

Copiar apenas o preço do concorrente pode gerar prejuízo, sobretudo quando a distância aumenta o custo logístico (Gomes *et al.* 2019, p. 28) alertam que “o preço de venda apurado precisa ser avaliado, comparado, analisado, equalizado com os preços da concorrência”. Portanto, o preço calculado deve ser confrontado com a capacidade de pagamento local e revisto quando custos ou demanda se modificarem.

A organização das compras deve partir de uma lista de produtos classificada pelo giro: alto, médio ou baixo. Itens essenciais e de saída rápida recebem prioridade; mercadorias sazonais ou pouco procuradas são adquiridas em menor quantidade. Também convém comparar fornecedores, condições de pagamento, qualidade, prazo de entrega e custo total do deslocamento, e não apenas o valor unitário.

Maidana *et al.* (2025) associam informações organizadas a decisões gerenciais mais seguras. Uma agenda de reposição, combinada com o estoque mínimo, reduz compras por impulso e evita viagens emergenciais, especialmente onerosas em comunidades distantes.

No controle de estoques, uma contagem periódica deve ser comparada com os registros de compra e venda. Diferenças podem indicar perdas, consumo doméstico não anotado, validade vencida, danos ou falhas de registro (A EMATER-Pará (2023)) relaciona o giro do estoque à agilidade financeira, enquanto Pina e Costa (2026) mostram que negócios dependentes de liquidez semanal são sensíveis à perecibilidade. O controle permite reduzir desperdícios e liberar capital para os produtos mais demandados.

A gestão das vendas a prazo constitui uma prática importante para a organização financeira do empreendimento, especialmente por contribuir para o controle das receitas e para a redução dos riscos de inadimplência. Para que esse processo seja eficiente, é necessário estabelecer uma política de crédito clara e acessível, definindo limites de compra para cada cliente, prazos de pagamento compatíveis com a realidade financeira da comunidade e datas específicas para o acompanhamento dos valores a receber (EMATER-Pará, 2023).

Por fim, a sustentabilidade e a continuidade dos pequenos negócios dependem de reinvestimento, aprendizagem e cooperação. Parte do resultado deve ser reservada para manutenção, melhoria do espaço, equipamentos e emergências, sem comprometer as necessidades familiares. Capacitações curtas, assistência técnica, associações e redes de compra e comercialização ampliam o acesso a conhecimento e mercados.

3. MATERIAIS E MÉTODO

O presente estudo caracterizou-se como uma revisão de literatura, com abordagem qualitativa e objetivos descritivos e exploratórios. A revisão foi utilizada com a finalidade de reunir, analisar e confrontar os conhecimentos produzidos sobre o empreendedorismo em zonas rurais, especialmente aqueles relacionados aos desafios financeiros, logísticos e gerenciais enfrentados pelos pequenos empreendimentos. Conforme Gil (2017), a pesquisa bibliográfica desenvolve-se a partir de materiais já publicados, permitindo ao pesquisador analisar diferentes contribuições científicas relacionadas ao problema investigado.

O levantamento bibliográfico foi realizado nas bases Scientific Electronic Library Online (SciELO), Portal de Periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD). Foram pesquisados artigos científicos, dissertações, teses e demais produções acadêmicas relacionadas ao empreendedorismo, à gestão e às atividades econômicas desenvolvidas no contexto rural. Foram priorizadas publicações compreendidas entre os anos de 2019 a 2026, visando reunir estudos relacionados ao período delimitado para a investigação.

A utilização de diferentes bases buscou ampliar a localização de produções relacionadas ao objeto investigado. A busca inicial resultou em 103 estudos, sendo 56 identificados na SciELO, 25 no Portal de Periódicos CAPES e 22 na BDTD. Posteriormente, os trabalhos passaram por etapas sucessivas de identificação, seleção, elegibilidade e inclusão, conforme apresentado no Fluxograma 1 do estudo.

Para a localização das publicações, foram utilizados descritores e palavras-chave relacionados diretamente ao objeto de investigação; As buscas foram realizadas mediante termos como “empreendedorismo rural”; “empreendimentos informais rurais”; “pequenos negócios rurais”; “gestão de empreendimentos rurais”; “agricultura familiar”; “gestão financeira rural”; “logística rural”; “comércio informal rural”; “tomada de decisão” e “feiras livres”.

Para critérios de inclusão, foram selecionados publicações disponibilizadas no período de 2019 a 2026, em língua portuguesa, com texto completo disponível para consulta e que apresentaram relação direta com a temática investigada. Foram considerados

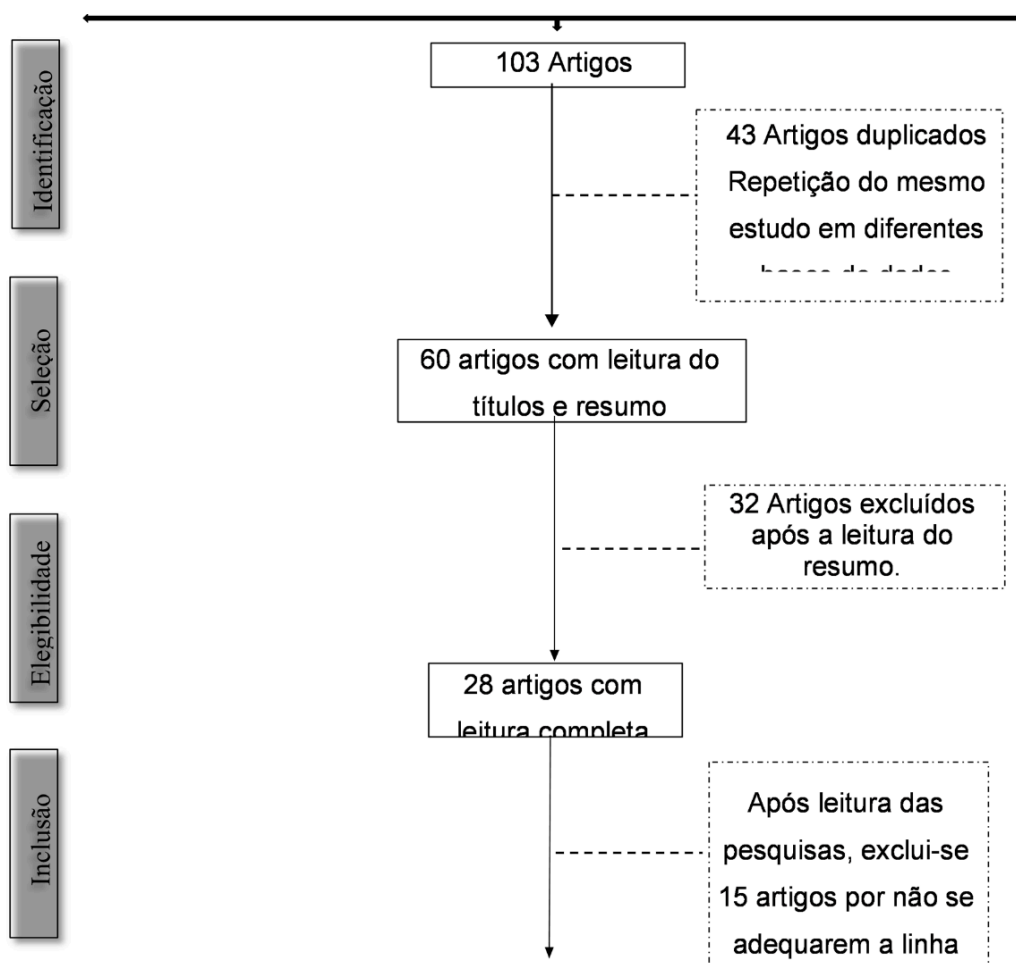
trabalhos que abordaram empreendedorismo rural, pequenos empreendimentos, agricultura familiar, comércio e feiras rurais, gestão financeira, logística, acesso ao crédito, comercialização, tomada de decisão e estratégias de manutenção das atividades econômicas.

Enquanto critérios de exclusão, foram eliminadas as publicações duplicadas nas bases pesquisadas, trabalhos publicados fora do período delimitado e estudos que não apresentaram relação direta com o objeto da pesquisa. Também foram descartados materiais que, após a leitura do título e do resumo, demonstraram abordar temáticas diferentes dos objetivos estabelecidos, bem como publicações que não forneceram informações suficientes para a discussão do empreendedorismo e da gestão no contexto rural.

A seleção das publicações ocorreu em etapas, conforme o Fluxograma 1. Inicialmente, foram identificados 103 estudos, dos quais 43 eram duplicados. Dos 60 trabalhos restantes, 32 foram excluídos após a leitura dos títulos e resumos, restando 28 para leitura completa. Após a avaliação integral, 15 estudos foram excluídos, resultando em 13 publicações que compuseram a amostra final da revisão.

Fluxograma 1. Reprodução da seleção dos estudos

SciELO (56)	BDTD (22)	CAPES (25)
--------------------	------------------	-------------------



Fonte: elaborado pelo autor (2026).

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após a seleção, os estudos foram organizados considerando autor e ano, título, objetivo, tipo de estudo e principais resultados, categorias utilizadas no quadro de resultados da pesquisa, apresentados no Quadro 1. Em seguida, realizou-se uma análise qualitativa e comparativa dos achados, buscando identificar convergências, divergências e complementaridades entre os autores. Os resultados foram agrupados conforme e sua relação com os objetivos específicos e com a questão norteadora do estudo, possibilitando discutir características dos empreendedores, dificuldades financeiras e logísticas, processos de tomada de decisão e formas de gestão dos pequenos negócios rurais.

Quadro 1. Seleção dos artigos

Autor/Ano	Título	Objetivo	Tipo de estudo	Principais resultados
Flaviano <i>et al.</i> (2019)	Empreendedorismo rural: olhares em contextos diversos	Analisar trajetórias de produtores rurais e identificar elementos que as aproximam do conceito de empreendedorismo rural.	Pesquisa qualitativa, mediante estudo de casos múltiplos e entrevistas semiestruturadas.	Menor disposição a riscos, com presença de inovação nos processos produtivos e distributivos.
Maia, Nascimento e Hanke (2019)	Desafios logísticos na produção agrícola familiar em Dom Pedrito-RS, Brasil: um estudo de casos múltiplos	Discutir os desafios logísticos relacionados à distribuição da produção dos agricultores familiares vinculados à Feira Livre de Dom Pedrito-RS.	Pesquisa qualitativa, baseada em estudo de casos múltiplos, entrevistas, observação participante e análise textual discursiva.	Identificaram-se dificuldades logísticas e de infraestrutura que prejudicam a comercialização e o desempenho dos agricultores familiares.
Machado, Gomes Filho e Souza (2020)	Empreendedor rural: uma análise das características empreendedoras em duas cidades do interior do	Comparar o perfil de comportamento empreendedor de produtores rurais de Turvo-PR e Pinhão-PR por meio da	Pesquisa quantitativa /descritiva, com aplicação de questionário estruturado.	Destacaram-se iniciativa, persuasão, metas e qualidade, com diferenças entre as localidades.

	Estado do Paraná – Brasil	mensuração de características empreendedoras.		
Fossá, Ternus e Badalotti (2020)	Feiras livres da agricultura familiar: desafios e oportunidades no município de Chapecó-SC	Identificar os desafios e as oportunidades relacionados à operacionalização das feiras livres da agricultura familiar no município de Chapecó-SC.	Pesquisa qualitativa, com aplicação de questionário estruturado a 59 feirantes familiares.	Destacaram-se desafios estruturais, comerciais e regulatórios, além de oportunidades de divulgação, infraestrutura e apoio público.
Jazar, Fernandes e Gimenez (2021)	Sentidos atribuídos à atividade empreendedora por mulheres na área rural: o eu, os meus e o tempo	Verificar como se constitui a subjetividade da mulher empreendedora no meio rural.	Pesquisa qualitativa, com entrevistas semiestruturadas e análise por núcleos de significação.	A experiência empreendedora relaciona-se à família, gestão do tempo e autopercepção feminina.

Oliarski e Silva (2021)	Características das empreendedoras em pequenos produtores rurais	Analisar as características empreendedoras apresentadas por produtores rurais do interior do Paraná.	Pesquisa descritiva, utilizando método indutivo e entrevistas estruturadas.	Destacaram-se identificação de oportunidades, inovação, gestão e diversificação produtiva
Rocha e Carvalho (2022)	Empreendedorismo feminino rural: a feira livre de Araçuaí/MG como geração de renda para a agricultura familiar	Analisar o empreendedorismo feminino rural na Feira Livre de Araçuaí-MG, considerando sua contribuição para a geração de renda das agricultoras familiares.	Pesquisa básica, qualitativa e descritiva, com entrevistas semiestruturadas realizadas com cinco mulheres feirantes.	A feira favorece a geração de renda, comercialização e autonomia econômica.
Rosa, Maehler e Menezes (2023)	Empreendedorismo rural feminino: mulheres na olivicultura da região sul do Rio Grande do Sul	Compreender a atuação, as oportunidades e as barreiras enfrentadas pelas mulheres empreendedoras na olivicultura do Rio Grande do Sul.	Pesquisa qualitativa, com estudo de casos múltiplos e entrevistas semiestruturadas.	Destacaram-se escolaridade, motivação e conciliação familiar, apesar de barreiras estruturais e machismo.

Seghetto, Fossá e Villwock (2025)	O Pronaf e a sustentabilidade financeira em estabelecimentos rurais de Arvoredo/SC	Analisar a sustentabilidade financeira de propriedades familiares que acessaram recursos do Pronaf no município de Arvoredo-SC.	Pesquisa qualitativa, com entrevistas semiestruturadas realizadas com oito participantes.	O Pronaf mostrou-se essencial para o financiamento e a manutenção da produção familiar.
Maidana <i>et al.</i> (2025)	Gerenciamento de informações e tomada de decisão na agricultura familiar: um olhar a partir dos agricultores vinculados à Feira Livre de Dom Pedrito-RS	Mapear os fatores considerados na tomada de decisão gerencial pelos agricultores familiares vinculados à Feira Livre de Dom Pedrito-RS, identificando ferramentas de gestão e formas de organização das informações.	Pesquisa aplicada à agricultura familiar, com investigação dos processos gerenciais e de tomada de decisão dos produtores.	Destacou-se a importância dos controles administrativos e das ferramentas gerenciais na tomada de decisão.
Reinaldo e Holanda (2025)	O comércio informal de Sobral: um estudo a partir das ruralidades que se apresentam	Investigar as relações de produção, circulação e consumo no comércio informal de Sobral-CE, enfatizando	Pesquisa qualitativa, bibliográfica, documental e de campo com trabalhadores do	Destacaram-se ruralidades, informalidade e necessidade de políticas públicas.

	no cotidiano da cidade	produtos provenientes do campo e as ruralidades presentes no espaço urbano.	comércio informal.	
Pina e Costa (2026)	Da produção rural à feira livre: organização e gestão financeira na agricultura familiar da Feira das Malvinas em Campina Grande (PB)	Analisar como os agricultores que produzem e comercializam hortaliças na Feira das Malvinas realizam planejamento, organização, controle e monitoramento financeiro.	Pesquisa qualitativa, exploratória e descritiva, com trabalho de campo e aplicação de questionário estruturado.	Predomina m controles informais, baixa separação financeira e conhecimento limitado sobre crédito rural.

Fonte: elaborado pelo autor (2026).

4.1. Entre a Necessidade e a Oportunidade: Características Que Sustentam o Empreendedorismo no Meio Rural

Os estudos analisados mostram que o empreendedorismo rural se desenvolve entre a necessidade de geração de renda e a identificação de oportunidades de negócio. Nesse contexto, produzir, comercializar e diversificar atividades constituem estratégias importantes para a permanência econômica das famílias no meio rural. As decisões comerciais são, portanto, influenciadas pelas condições financeiras e pelas experiências dos empreendedores.

Flaviano *et al.* (2019) identificaram menor disposição dos produtores rurais para assumir riscos, embora tenham observado práticas de inovação nos processos produtivos e distributivos. Esse comportamento demonstra que a atividade empreendedora rural tende a combinar iniciativa e cautela. Assim, investimentos e compras podem ser definidos conforme a necessidade, os recursos disponíveis e a expectativa de retorno.

Machado, Gomes Filho e Souza (2020) destacaram iniciativa, persuasão, estabelecimento de metas e preocupação com a qualidade entre as características dos produtores investigados. Esses elementos demonstram que as decisões não dependem exclusivamente da disponibilidade financeira. A qualidade, a possibilidade de comercialização e os resultados esperados também podem orientar a escolha dos produtos e investimentos.

De forma complementar, Oliarski e Silva (2021) identificaram características relacionadas à inovação, gestão, diversificação produtiva e reconhecimento de oportunidades. A capacidade de perceber demandas pode contribuir para que o empreendedor escolha produtos com maior possibilidade de comercialização. A diversificação também representa uma alternativa para ampliar receitas e reduzir a dependência de uma única atividade econômica.

Além das características individuais, fatores logísticos interferem diretamente nas decisões dos empreendedores. Maia, Nascimento e Hanke (2019) apontaram dificuldades relacionadas à infraestrutura e à distribuição da produção agrícola familiar. Transporte, distância, armazenamento e acesso aos mercados podem aumentar os custos e, conseqüentemente, influenciar as decisões de compra e a formação dos preços.

Fossá, Ternus e Badalotti (2020) também identificaram desafios estruturais, comerciais e regulatórios enfrentados pelos agricultores familiares nas feiras livres. Esses resultados indicam que infraestrutura, condições de comercialização e apoio público podem limitar ou favorecer as oportunidades existentes. Portanto, o ambiente no qual o empreendimento está inserido também interfere nas decisões relacionadas à produção, aos investimentos e às vendas.

Os fatores familiares também participam da dinâmica do empreendedorismo rural. Jazar, Fernandes e Gimenez (2021) relacionaram a atividade empreendedora feminina à família e à gestão do tempo, enquanto Rosa, Maehler e Menezes (2023) destacaram motivação, escolaridade e conciliação familiar. Desse modo, necessidades familiares e busca por autonomia econômica também podem influenciar as decisões empresariais.

Rocha e Carvalho (2022) verificaram que as feiras livres contribuem para a geração de renda, comercialização e autonomia econômica das agricultoras familiares. O contato direto com os consumidores possibilita perceber preferências, procura e aceitação dos produtos. Essas informações podem orientar tanto a escolha do que produzir ou comprar quanto possíveis ajustes nos preços praticados.

No aspecto financeiro, Seghetto, Fossá e Villwock (2025) destacaram a importância do Pronaf para o financiamento e a manutenção das atividades produtivas familiares. A disponibilidade de crédito amplia a capacidade de aquisição de insumos, equipamentos e outros recursos necessários à produção. Portanto, acesso ao financiamento e disponibilidade de capital também interferem nas decisões de investimento dos empreendedores.

Entretanto, possuir recursos financeiros não garante, isoladamente, uma gestão eficiente. Maidana *et al.* (2025) destacaram a importância dos controles administrativos e das ferramentas gerenciais para orientar a tomada de decisão. O registro de receitas, despesas, compras e vendas favorece o conhecimento dos custos e pode proporcionar maior segurança na definição dos preços e na realização de novas aquisições.

Em contraposição, Pina e Costa (2026) identificaram predominância de controles informais, pouca separação entre recursos pessoais e empresariais e conhecimento limitado sobre crédito rural. Reinaldo e Holanda (2025) também evidenciam a presença da informalidade nas relações de produção e comercialização. Esses resultados revelam fragilidades administrativas capazes de dificultar o planejamento financeiro e a sustentabilidade dos pequenos negócios rurais.

Diante disso, evidencia-se uma lacuna central na literatura analisada embora os estudos discutam características empreendedoras, logística, crédito, comercialização e gestão, ainda são pouco explicitados os critérios utilizados pelos pequenos empreendedores rurais para definir preços e decidir o que, quanto e quando comprar. Permanece necessário compreender em que medida essas decisões consideram custos, demanda, concorrência e controles financeiros ou se fundamentam principalmente na experiência, na necessidade imediata e na disponibilidade de recursos.

4.2. O Custo de Empreender Longe dos Centros Comerciais: Impactos Sobre Compras, Preços e Lucratividade

A localização dos empreendimentos rurais constitui um fator relevante para compreender os desafios enfrentados pelos pequenos negócios. A distância pode elevar despesas com transporte, dificultar o acesso a fornecedores e limitar as alternativas de compra. Nesse cenário, decisões sobre aquisição de mercadorias e formação dos preços tornam-se fundamentais para preservar a lucratividade.

Maia, Nascimento e Hanke (2019) demonstram que dificuldades logísticas e de infraestrutura comprometem a distribuição e a comercialização da produção agrícola familiar. Esses obstáculos não afetam somente a venda, mas também podem aumentar os custos envolvidos na aquisição de insumos e mercadorias. Assim, transporte, distância e condições de acesso passam a integrar os fatores considerados na organização financeira do empreendimento.

Os achados de Maia, Nascimento e Hanke (2019) dialogam com Fossá, Ternus e Badalotti (2020), que identificaram desafios estruturais e comerciais enfrentados por agricultores familiares. Em conjunto, os estudos evidenciam que condições inadequadas de infraestrutura podem reduzir a competitividade dos pequenos negócios. Quanto maiores os custos para produzir e comercializar, maior tende a ser a pressão sobre os preços e as margens de lucro.

Nesse contexto, a decisão sobre o que comprar exige atenção aos recursos disponíveis e às possibilidades de comercialização. Flaviano *et al.* (2019) identificaram menor disposição dos produtores para assumir riscos, mesmo diante da adoção de inovações. Tal característica sugere decisões mais cautelosas, principalmente quando deslocamentos, transporte e aquisição de mercadorias representam parcela significativa dos custos do negócio.

A cautela observada por Flaviano *et al.* (2019) pode ser relacionada às características identificadas por Machado, Gomes Filho e Souza (2020), como iniciativa, estabelecimento de metas e preocupação com a qualidade. Empreender em áreas afastadas exige equilibrar oportunidade e capacidade financeira. Dessa forma, preço de aquisição, qualidade, necessidade da mercadoria e expectativa de venda podem constituir critérios relevantes nas decisões de compra.

Oliarski e Silva (2021) acrescentam a identificação de oportunidades, inovação, gestão e diversificação produtiva como características presentes entre pequenos produtores rurais. Diante das limitações geográficas, diversificar pode representar uma estratégia para ampliar as possibilidades de geração de renda. Entretanto, cada nova atividade também demanda análise dos custos de aquisição, transporte e potencial de comercialização dos produtos.

A formação dos preços torna-se especialmente relevante nesse contexto, pois o valor cobrado precisa contribuir para cobrir os diferentes custos relacionados ao empreendimento. Gastos com deslocamento e logística podem pressionar os custos totais e reduzir a margem financeira quando não são adequadamente considerados. Portanto, as evidências de Maia, Nascimento e Hanke (2019) reforçam a necessidade de incorporar os impactos logísticos ao planejamento econômico dos negócios rurais.

Além dos custos, a demanda local interfere nas escolhas comerciais. Rocha e Carvalho (2022) demonstram que as feiras livres favorecem a comercialização, geração de renda e autonomia econômica. O contato direto com os consumidores permite conhecer preferências e observar a procura pelos produtos, informações que podem

auxiliar na escolha das mercadorias e na avaliação da aceitação dos preços praticados.

A capacidade de enfrentar custos elevados também está relacionada ao acesso a recursos financeiros. Seghetto, Fossá e Villwock (2025) destacam a importância do Pronaf para o financiamento e a manutenção das atividades familiares. O crédito pode favorecer investimentos e aquisição de insumos, mas sua utilização exige planejamento para que as obrigações financeiras não comprometam os resultados econômicos do empreendimento.

Nesse sentido, Maidana *et al.* (2025) ressaltam a importância dos controles administrativos e das ferramentas gerenciais para a tomada de decisão. Conhecer receitas, despesas e custos permite avaliar se determinado produto apresenta retorno suficiente diante dos gastos necessários para sua aquisição e comercialização. Esses controles também podem auxiliar na definição de preços capazes de preservar uma margem financeira adequada.

Todavia, Pina e Costa (2026) identificaram predominância de controles informais e pouca separação entre as finanças familiares e as do empreendimento. Essa situação pode dificultar a identificação do custo real das atividades, especialmente quando despesas com transporte e deslocamento não são devidamente registradas. Como consequência, existe o risco de estabelecer preços insuficientes para cobrir os gastos e garantir a lucratividade.

Assim, o diálogo entre os estudos evidencia que empreender longe dos centros comerciais envolve desafios que ultrapassam a distância geográfica. Os custos logísticos, acesso a fornecedores, disponibilidade financeira, demanda, qualidade e expectativa de

venda interferem nas decisões de compra, enquanto o conhecimento dos custos é fundamental para a formação dos preços. A fragilidade dos controles gerenciais pode, portanto, transformar as limitações logísticas em perdas financeiras e comprometer a sustentabilidade dos pequenos empreendimentos rurais.

4.3. Gestão Baseada na Experiência: Entre Decisões Intuitivas e Controles Administrativos

As gestões dos pequenos empreendimentos rurais apresentam características particulares, sobretudo pela forte presença da experiência prática na condução das atividades. Em muitos casos, decisões sobre compras, vendas, investimentos e preços são construídas a partir do conhecimento acumulado no cotidiano. Essa experiência constitui um recurso importante, embora possa apresentar limitações quando não acompanhada de controles administrativos.

Flaviano *et al.* (2019) demonstram que os produtores rurais apresentam menor disposição para assumir riscos, apesar da presença de inovação nos processos produtivos e distributivos. Esse comportamento evidencia que a experiência pode favorecer decisões mais cautelosas diante das incertezas do mercado. O conhecimento adquirido ao longo do tempo contribui, portanto, para avaliar oportunidades e evitar investimentos considerados excessivamente arriscados.

Essa perspectiva dialoga com Machado, Gomes Filho e Souza (2020), que identificaram características como iniciativa, estabelecimento de metas, persuasão e preocupação com a qualidade. Tais aspectos

demonstram que a tomada de decisão envolve capacidades desenvolvidas na própria trajetória dos empreendedores. Entretanto, estabelecer metas e buscar resultados também exige informações que permitam acompanhar o desempenho financeiro e comercial do negócio.

Oliarski e Silva (2021) reforçam essa discussão ao destacarem identificação de oportunidades, inovação, gestão e diversificação entre pequenos produtores rurais. A experiência cotidiana permite reconhecer mudanças na procura dos consumidores e identificar possibilidades de novos negócios. Contudo, decisões fundamentadas apenas na percepção individual podem aumentar as incertezas quando não existem registros capazes de demonstrar custos, receitas e resultados.

Nesse sentido, a experiência também interfere nas decisões relacionadas às compras. O empreendedor pode definir o que e quanto comprar considerando a procura observada, a disponibilidade financeira e o conhecimento adquirido sobre o comportamento dos consumidores. Essa prática pode ser eficiente em determinadas situações, porém torna-se vulnerável quando as decisões não consideram sistematicamente estoque, custos, margem de lucro e histórico das vendas.

As condições estruturais também influenciam esse processo. Maia, Nascimento e Hanke (2019) identificaram dificuldades logísticas e de infraestrutura que afetam agricultores familiares. Diante dessas limitações, a experiência pode auxiliar na escolha de fornecedores, no planejamento dos deslocamentos e na organização das compras. Entretanto, sem registros adequados, torna-se mais difícil identificar

quanto esses fatores efetivamente representam nos custos do empreendimento.

Fossá, Ternus e Badalotti (2020) acrescentam que os desafios estruturais, comerciais e regulatórios interferem na operacionalização das atividades da agricultura familiar. Isso demonstra que a capacidade individual do empreendedor não é suficiente para solucionar todas as dificuldades do negócio. A experiência precisa estar associada ao planejamento e à utilização de informações que permitam responder às mudanças nas condições de comercialização.

A formação dos preços constitui um exemplo importante dessa relação entre experiência e controle administrativo. O conhecimento do mercado pode levar o empreendedor a observar concorrentes, consumidores e valores habitualmente praticados. Entretanto, quando despesas com aquisição, transporte, produção e comercialização não são registradas, existe o risco de estabelecer preços que geram receita, mas não proporcionam margem suficiente para garantir a lucratividade.

Maidana *et al.* (2025) contribuem diretamente para essa discussão ao destacarem a importância dos controles administrativos e das ferramentas gerenciais na tomada de decisão dos agricultores familiares. Registros de compras, vendas, receitas e despesas possibilitam transformar acontecimentos cotidianos em informações úteis para a gestão. Dessa maneira, os controles não substituem a experiência, mas podem torná-la mais segura e fundamentada.

Em contrapartida, Pina e Costa (2026) identificaram predominância de controles informais e baixa separação entre as finanças familiares e as atividades produtivas. Esses resultados evidenciam dificuldades para conhecer com precisão o desempenho financeiro do empreendimento. Quando recursos pessoais e empresariais se confundem, torna-se mais difícil determinar custos, identificar lucros e avaliar a capacidade real para realizar novas compras ou investimentos.

O acesso aos recursos financeiros também exige decisões apoiadas em informações confiáveis. Seghetto, Fossá e Villwock (2025) demonstram a importância do Pronaf para o financiamento e a continuidade da produção familiar. Entretanto, a utilização eficiente do crédito depende da capacidade de avaliar necessidades, custos e possibilidades de pagamento. Nesse sentido, controles administrativos podem reduzir decisões baseadas exclusivamente na percepção imediata da disponibilidade financeira.

Portanto, os estudos evidenciam que experiência e controles administrativos devem ser compreendidos como elementos complementares da gestão rural. A experiência favorece o conhecimento dos consumidores, fornecedores e condições locais, enquanto os registros possibilitam acompanhar custos, vendas, preços e resultados. O principal desafio consiste em transformar práticas intuitivas em decisões mais fundamentadas, sem desconsiderar os conhecimentos construídos pelos empreendedores em sua trajetória cotidiana.

4.4. O Que Comprar e Quanto Comprar? A Demanda da Comunidade Como Elemento da Tomada de Decisão

A decisão sobre o que comprar e em quais quantidades constitui um aspecto fundamental da gestão dos pequenos empreendimentos rurais. Em comunidades com mercados consumidores reduzidos, conhecer as necessidades locais pode diminuir perdas e favorecer a circulação das mercadorias. Nesse sentido, a demanda da comunidade torna-se uma importante referência para orientar as decisões de aquisição.

Flaviano *et al.* (2019) identificaram que produtores rurais apresentam menor disposição para assumir riscos, embora adotem práticas inovadoras em suas atividades. Essa cautela pode refletir-se nas decisões de compra, levando o empreendedor a priorizar produtos com maior possibilidade de comercialização. Dessa maneira, conhecer os hábitos dos consumidores contribui para reduzir incertezas e evitar aquisições superiores à demanda.

Essa perspectiva aproxima-se dos resultados de Oliarski e Silva (2021), que destacaram identificação de oportunidades, inovação, gestão e diversificação produtiva entre pequenos produtores. Identificar uma oportunidade pressupõe perceber aquilo que o mercado necessita e avaliar a possibilidade de atendê-lo. Assim, observar a procura da comunidade pode orientar a escolha de novos produtos e a ampliação ou redução das quantidades adquiridas.

Machado, Gomes Filho e Souza (2020), por sua vez, ressaltaram características como iniciativa, estabelecimento de metas e preocupação com a qualidade. Esses elementos são relevantes para compreender as escolhas relacionadas às mercadorias comercializadas. Além da quantidade procurada, aspectos como qualidade, aceitação do produto e expectativa de venda podem

participar dos critérios utilizados pelos empreendedores nas decisões de compra.

A demanda também está relacionada às condições existentes para comercialização. Rocha e Carvalho (2022) verificaram que as feiras livres contribuem para geração de renda e comercialização dos produtos da agricultura familiar. O contato direto com os consumidores favorece o reconhecimento de preferências e necessidades locais. Essa proximidade pode oferecer informações importantes sobre produtos com maior ou menor procura.

Entretanto, conhecer a demanda não significa eliminar os riscos relacionados às compras. Produtos perecíveis, por exemplo, exigem maior atenção às quantidades adquiridas ou produzidas, pois mercadorias não comercializadas podem representar perdas financeiras. Nesse sentido, a observação do comportamento dos consumidores precisa ser associada ao planejamento, evitando tanto a falta de produtos quanto a formação de estoques excessivos.

As dificuldades logísticas também interferem na definição das quantidades adquiridas. Maia, Nascimento e Hanke (2019) identificaram obstáculos relacionados à distribuição, infraestrutura e comercialização na agricultura familiar. Quando o acesso aos fornecedores ou mercados envolve longos deslocamentos, o empreendedor pode optar por compras maiores para reduzir viagens, ainda que essa decisão aumente os recursos financeiros comprometidos com estoques.

Nesse aspecto, os achados de Fossá, Ternus e Badalotti (2020) complementam a discussão ao evidenciarem desafios estruturais e comerciais nas feiras da agricultura familiar. Condições inadequadas

de infraestrutura podem limitar o armazenamento e a conservação dos produtos. Dessa forma, a quantidade comprada não depende apenas da procura, mas também da capacidade física e financeira do empreendimento para manter as mercadorias até sua comercialização.

A disponibilidade de recursos constitui outro elemento importante nesse processo. Seghetto, Fossá e Villwock (2025) demonstraram a relevância do Pronaf para o financiamento e a manutenção das atividades familiares. O acesso ao crédito pode ampliar a capacidade de aquisição, porém comprar em maior quantidade somente se mostra vantajoso quando existe demanda suficiente para transformar os produtos adquiridos em receitas.

Maidana *et al.* (2025) ressaltam que controles administrativos e ferramentas gerenciais contribuem para a tomada de decisão dos agricultores familiares. O registro das vendas permite identificar quais produtos apresentam maior saída, quais permanecem mais tempo em estoque e quais geram melhores resultados. Dessa maneira, o histórico de comercialização pode transformar a percepção da demanda em informação concreta para orientar novas compras.

Em contraste, Pina e Costa (2026) identificaram predominância de controles informais e pouca separação entre as finanças pessoais e as do empreendimento. Nessas condições, definir quanto comprar pode depender principalmente da memória, da experiência e da percepção cotidiana do empreendedor. Embora esse conhecimento seja relevante, a ausência de registros pode dificultar a identificação precisa dos produtos mais vendidos e das quantidades necessárias.

Portanto, o diálogo entre os estudos indica que decidir o que comprar e quanto comprar envolve combinar conhecimento da comunidade, experiência e informações gerenciais. Demanda dos consumidores, frequência das vendas, disponibilidade financeira, perecibilidade, capacidade de armazenamento, custos logísticos e possibilidade de reposição constituem critérios relevantes. Assim, registrar e acompanhar as vendas pode tornar as compras mais planejadas, reduzir desperdícios e contribuir para a lucratividade e continuidade dos pequenos empreendimentos rurais.

5. CONCLUSÃO

Este estudo analisou os principais desafios relacionados à criação e à gestão de pequenos empreendimentos informais em zonas rurais, bem como as estratégias adotadas para assegurar sua permanência e sustentabilidade. A revisão evidenciou que esses negócios desempenham importante função econômica e social, uma vez que facilitam o acesso das comunidades a produtos e serviços, contribuem para a geração de renda e reduzem a necessidade de deslocamentos até os centros comerciais.

Entre os principais obstáculos identificados, destacaram-se os elevados custos de transporte e reposição de mercadorias, as condições precárias das estradas, a conectividade limitada, as dificuldades de acesso ao crédito e a insuficiência de capital de giro. Esses fatores interferem diretamente na gestão dos empreendimentos, especialmente na escolha das mercadorias, na definição das quantidades adquiridas e na formação dos preços praticados.

Apesar dessas limitações, os empreendedores desenvolvem estratégias adaptadas à realidade econômica e social das comunidades rurais. Entre elas, destacam-se a realização de compras em lotes menores, a priorização de produtos com maior giro, o compartilhamento do transporte, a diversificação das mercadorias, o aproveitamento dos recursos disponíveis na comunidade e a negociação com fornecedores. Além disso, a proximidade com os consumidores favorece o conhecimento das demandas locais e pode contribuir para a redução de perdas e a manutenção das vendas.

Em resposta à questão norteadora, conclui-se que a definição de preços adequados e capazes de proporcionar retorno financeiro depende da consideração dos diferentes custos envolvidos na atividade. Despesas com aquisição ou produção, transporte, embalagem, possíveis perdas e vendas a prazo devem ser consideradas juntamente com uma margem de lucro compatível com as condições do mercado local. Dessa forma, a formação dos preços exige conhecimento dos custos e das características econômicas da comunidade atendida.

Quanto às decisões de compra, verificou-se que a definição do que e quanto adquirir deve considerar diferentes critérios, como o histórico de vendas, a demanda dos consumidores, o prazo de validade dos produtos, o intervalo necessário para reposição, o estoque disponível e a capacidade financeira do empreendimento. A utilização conjunta dessas informações pode contribuir para compras mais planejadas, reduzindo desperdícios, excesso de estoque e comprometimento desnecessário do capital de giro.

Por fim, o fortalecimento dos pequenos empreendimentos informais rurais não depende exclusivamente dos esforços individuais dos empreendedores. Investimentos em infraestrutura viária, energia, conectividade, assistência técnica, capacitação gerencial e ampliação do acesso orientado ao crédito são necessários para reduzir as desigualdades territoriais e proporcionar melhores condições para o desenvolvimento desses negócios. Como limitação, esta revisão reuniu um número restrito de estudos, sendo que parte significativa da literatura analisada concentra-se na agricultura familiar e nas feiras livres. Essa característica exige cautela na generalização dos resultados para todos os tipos de empreendimentos informais existentes nas zonas rurais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Juliana Nogueira de; SANTOS, Fernanda Reis dos. A feira livre de Irará: uma análise cultural. Pontos de Interrogação: **Revista de Crítica Cultural, Alagoinhas**, v. 9, n. 1, 2019. Disponível em: <https://www.revistas.uneb.br/index.php/pontosdeint/article/view/7018>. Acesso em: 21 ago. 2026.

ARCIPRETE, João Paulo Rodrigues; SOUZA FILHO, Hildo Meirelles de. Inserção de agricultores familiares no mercado: os impactos do Projeto Agro Família. In: SIMPÓSIO EM GESTÃO DO AGRONEGÓCIO, 8., 2023, Jaboticabal. **Anais** [...]. Jaboticabal: UNESP, 2023. Disponível em: <https://sistema.sgagro.org/anais/7/pdf/373>. Acesso em: 21 ago. 2026.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Cartilha de educação financeira**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2025. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/documents/8021037/0/Cartilha%2Bde%2BEdu>

ucacao%2BFinanceira%2B-
%2BAgricultura%2BFamiliar.pdf/99b0d3e4-2657-5acf-8be4-
93b480c2aac9?download=true&t=1749578555308&version=1.0.

Acesso em: 21 ago. 2026.

BERNARDO, Evelyn Gomes; RAMOS, Heidy Rodriguez; VILS, Leonardo. Panorama da produção científica em empreendedorismo rural: um estudo bibliométrico. **REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 8, n. 1, p. 102-125, jan./abr. 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.14211/regepe.v8i1.1165>. Acesso em: 21 ago. 2026.

BUAINAIN, Antônio Márcio; ALVES, Eliseu; SILVEIRA, José Maria da; NAVARRO, Zander (org.). **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília, DF: Embrapa, 2014. 1182 p. Disponível em: <https://www.alice.cnptia.embrapa.br/alice/handle/doc/994073>.

Acesso em: 21 ago. 2026.

CASALI, Marisandra da Silva; SILVA, Mariana da; TURCATO, Jéssica Casali; BAGGIO, Daniel Knebel; BRIZOLLA, Maria Margarete Baccin. Empreendedorismo rural: estudo das competências empreendedoras de produtores rurais de leite. **Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração da UnP**, v. 11, n. 2, p. 21-36, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.21714/raunp.v11i2.2083>. Acesso em: 21 ago. 2026.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2023. Disponível em: <https://www.grupogen.com.br/livro-empreendedorismo->

transformando-ideias-em-negocios-jose-dornelas-editora-atlas-9786559774524. Acesso em: 21 ago. 2026.

EMPRESA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL DO ESTADO DO PARÁ (EMATER-PARÁ). **ATER nas organizações de empreendimentos produtivos:** concepções básicas para o trabalho de ATER com organizações rurais e periurbanas. Marituba: EMATER-PARÁ, 2023. Disponível em: <https://emater.pa.gov.br/storage/app/uploads/public/648/b26/294/648b26294f08f597380492.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2026.

FLAVIANO, Viviane; ZAJONZ, Bruna Tadielo; LANGBECKER, Tatielle Belem; ARBAGE, Alessandro Porporatti. Empreendedorismo rural: olhares em contextos diversos. **Revista Conexão UEPG, Ponta Grossa**, v. 15, n. 3, p. 301-309, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.5212/Rev.Conexao.v.15.i3.0010>. Acesso em: 21 ago. 2026.

FOSSÁ, Juliano Luiz; TERNUS, Cássia Heloisa; BADALOTTI, Rosana Maria. Feiras livres da agricultura familiar: desafios e oportunidades no município de Chapecó-SC. **Revista NECAT**, Florianópolis, v. 9, n. 18, p. 120-134, jul./dez. 2020. Disponível em: <https://ojs.sites.ufsc.br/index.php/revistanecat/article/view/4615>. Acesso em: 21 ago. 2026.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <https://pergamum.mpf.mp.br/acervo/125755>. Acesso em: 21 ago. 2026.

GOMES, Edina Neves Teixeira Fialho; LOUZADA, Katya Luisa Ramos; OLIVEIRA, Thiago Braga de. **Gestão de custos e formação de preço de venda para agroindústrias da agricultura familiar**. Belo

Horizonte: EMATER-MG, 2019. Disponível em: <https://www.emater.mg.gov.br/download.do?id=20714>. Acesso em: 21 ago. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **PIB varia 0,1% no 3º trimestre de 2023**. Rio de Janeiro: IBGE, 5 dez. 2023. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/38535-pib-varia-0-1-no-3-trimestre-de-2023>. Acesso em: 21 ago. 2026.

JAZAR, Fabiola Weinhardt; FERNANDES, Jane Mendes Ferreira; GIMENEZ, Fernando Antonio Prado. Sentidos atribuídos à atividade empreendedora por mulheres na área rural: o eu, os meus e o tempo. **Cadernos de Gestão e Empreendedorismo, Rio de Janeiro**, v. 9, n. 1, p. 30-48, jan./abr. 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.32888/cge.v9i1.49804>. Acesso em: 21 ago. 2026.

MACHADO, Adriane de Fátima; GOMES FILHO, Antonio Costa; SOUZA, Chrislaine Caroline de. Empreendedor rural: uma análise das características empreendedoras em duas cidades do interior do Estado do Paraná - Brasil. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, v. 5, n. 2, p. 196-215, maio/ago. 2020. Disponível em: <https://www.revistas.editoraenterprising.net/index.php/regmpe/article/view/244>. Acesso em: 21 ago. 2026.

MAGALHÃES, Marcos Ferreira de; RAMOS, Heidy Rodriguez; BEZERRA, Claudia Maria da Silva. Empreendedorismo rural e as práticas produtivas adotadas na agricultura familiar: uma revisão sistemática da literatura. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 9, n. 4, p. 187-226, jul./ago. 2024. Disponível

em: <https://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/819>. Acesso em: 21 ago. 2026.

MAIA, Joélio Farias; NASCIMENTO, Shirley Grazieli da Silva; HANKE, Daniel. Desafios logísticos na produção agrícola familiar em Dom Pedrito - RS, Brasil: um estudo de casos múltiplos. **Revista Eletrônica Competências Digitais para Agricultura Familiar**, Tupã, v. 5, n. 2, p. 178-198, 2019. Disponível em: <https://owl.tupa.unesp.br/recodaf/index.php/recodaf/article/view/108>. Acesso em: 21 ago. 2026.

MAIDANA, Bruno Silva Duzac; NASCIMENTO, Shirley Grazieli da Silva; MAIA, Joélio Farias; HANKE, Daniel; AVILA, Mariana Rockenbach de. Gerenciamento de informações e tomada de decisão na agricultura familiar: um olhar a partir dos agricultores vinculados à Feira Livre de Dom Pedrito-RS. **Contribuciones a Las Ciencias Sociales, São José dos Pinhais**, v. 18, n. 1, p. 1-21, e15071, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.55905/revconv.18n.1-441>. Acesso em: 21 ago. 2026.

OLIARSKI, Franciel; HOCAYEN DA SILVA, Antônio João. Características empreendedoras em pequenos produtores rurais. **Gestão e Desenvolvimento em Revista**, v. 7, n. 1, p. 37-58, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.48075/gdemrevista.v7i1.27635>. Acesso em: 21 ago. 2026.

OLIVEIRA, Xênia L'Amour Campos; CABANNE, Cibeles Lopes Souto Maior; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Metodologias qualitativas de pesquisa em empreendedorismo: revisão de estudos nacionais publicados de 2010 a 2015. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 14, n. 1, p. 3-25, 2020.

PINA, Geórgia Carla de Vasconcelos; COSTA, Rubenia de Oliveira. Da produção rural à feira livre: organização e gestão financeira na agricultura familiar da Feira das Malvinas em Campina Grande (PB). **Revista Brasileira de Direito e Gestão Pública**, v. 14, n. 1, p. 69-88, 2026. Disponível em: <https://doi.org/10.18378/rbdgp.v14i1.12021>. Acesso em: 21 ago. 2026.

ROCHA, Natália Araújo; CARVALHO, João Francisco Sarno. Empreendedorismo feminino rural: a feira livre de Araçuaí/MG como geração de renda para a agricultura familiar. **Revista Sítio Novo**, Palmas, v. 6, n. 2, p. 6-19, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.47236/2594-7036.2022.v6.i2.6-19p>. Acesso em: 21 ago. 2026.

ROSA, Alessandra Bandeira da; MAEHLER, Alisson Eduardo; MENEZES, Gabrielito Rauter. Empreendedorismo rural feminino: mulheres na olivicultura da região sul do Rio Grande do Sul. **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, Curitiba, v. 21, n. 7, p. 6771-6792, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.55905/oelv21n7-051>. Acesso em: 21 ago. 2026.

SANTOS, Ivaneli Schreinert dos; ALVES, Camila Elisa dos Santos; DEWES, Homero. Produção científica no empreendedorismo rural relacionado ao turismo. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, São Paulo, v. 15, n. 3, e2037, maio/ago. 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.7784/rbtur.v15i3.2037>. Acesso em: 21 ago. 2026.

SANTOS, Joyce Aparecida Ramos dos; CACIATORI JUNIOR, Itamir; TEIXEIRA, Rivanda Meira. Empreendedorismo sustentável e ambiental: estudo bibliométrico da produção científica. **Revista Gestão & Sustentabilidade Ambiental**, v. 9, n. 3, p. 847-866, 2020.

SANTOS, Klefferson Isaías Silva; DURANS, Amilson de Araujo. Empreendedorismo de pequenos negócios do setor terciário na zona rural de São Luís. **SAS & Tec CEST**, São Luís, v. 3, n. 2, p. 25-45, 2025. Disponível em: <https://sastec.cest.edu.br/index.php/revista/article/view/183>. Acesso em: 21 ago. 2026.

SEGHETTO, Talia; FOSSÁ, Juliano Luiz; VILLWOCK, Ana Paula Schervinski. O Pronaf e a sustentabilidade financeira em estabelecimentos rurais de Arvoredo/SC. **Revista IDeAS**, Rio de Janeiro, v. 19, p. 1-22, e025005, 2025. Disponível em: <https://revistaideas.ufrj.br/ojs/index.php/ideas/article/view/438>. Acesso em: 21 ago. 2026.

SILVA, Lucas Araújo da. **Estudo da importância dos turistas para o setor terciário da área central de Angra dos Reis**. 2020. 47 f. TCC (Licenciatura em Geografia, Geografia e Políticas Públicas) - Universidade Federal Fluminense, Angra dos Reis, RJ, 2020. Disponível em: <https://app.uff.br/riuff/handle/1/22271?locale-attribute=es>. Acesso em: 21 ago 2026

SILVEIRA, Felipe Carvalho; SILVA, Geanny Pereira de Pinho; CALDEIRA, Cristiane Quitéria; FERNANDES, Eduardo de Souza. Avaliação dos principais problemas enfrentados pelas pequenas empresas rurais atendidas pelo Programa ALI Rural do Sebrae no Distrito Federal. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 27., 2024, São Paulo. **Anais** [...]. São Paulo: FEA-USP, 2024. Disponível em: https://login.semead.com.br/27semead/anais/download.php?cod_trabalho=1095. Acesso em: 21 ago. 2026.

¹ Bacharel em Administração. Centro Universitário Santa Terezinha-
CEST . São Luis, Maranhão, Brasil.

² Discente do Curso de Administração do Centro Universitário Santa
Terezinha – CEST.