

Olá!

Na prática, comumente, as barreiras à entrada e saída estão ligadas diretamente aos investimentos e capital (pensem no capital como bens heterogêneos, tais como: prédios, estoques, veículos, instalações...). Por exemplo: imagine que uma equipe de engenheiros aeronáuticos tenha a intenção de abrir um novo negócio de transporte aéreo de pessoas e cargas, a partir de uma invenção de uma nova aeronave.

Então, quais seriam as barreiras para ingressar nesse mercado? Ex.: alto valor de investimento nas aeronaves e instalações; alto custo operacional (pessoal, combustível, manutenção...); necessidade de mão-de-obra altamente especializada; burocracia das exigências legais, a experiência e valores das empresas competidoras atuantes nesse segmento de mercado, entre outras. Ou seja, os novos empreendedores precisariam ter acesso um volume enorme de investimentos para transformarem em recursos, habilidades e competências que os permitiriam ingressar nesse mercado.

Agora, imaginem que os novos empreendedores conseguiram os investimentos, superaram as barreiras de entrada e, após, dois anos atuando no mercado de transportes aéreos, perceberam que a empresa não é competitiva para se manter nesse mercado e irá decretar falência. **Nesse caso, quais seriam as barreiras à saída?** Ex.: as indenizações e dívidas trabalhistas; a incapacidade de liquidez dos ativos imobilizados (tempo e condições necessárias para negociar prédios, instalações e aeronaves); as burocracias para encerramento da empresa, entre outros.

Bons estudos!

