

# Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará

## Factors Inhibitors to The Growth of Mpe's: A Case Study of the Cold Water District - Tracuateua / Pará

## Factores Inhibidores al Crecimiento de las Mpe's: Un Estudio de Caso del Bairro Agua Fría - Tracuateua / Pará

Recebido em: 21/12/2017

Aprovado em: 03/05/2018

Avaliado pelo sistema double blind review

Editoria Científica: João Garibaldi Almeida Viana

Geovana de Lara Santos Cardoso – UFP (admlara@outlook.com)  
Helder da Silva Aranha  
Arleson Eduardo Monte Palma Lopes

**Resumo:** Identificar os fatores inibidores ao crescimento de Micro e Pequenas Empresas - MPE's do bairro Água Fria na cidade de Tracuateua – Pará é o objetivo da presente pesquisa. A fundamentação teórica tem base na literatura que engloba empreendedorismo, as MPE's e seu papel na economia brasileira e fatores inibidores do crescimento de MPE's. Sendo considerada de característica descritiva a metodologia utilizada foi um estudo de caso, com abordagem qualitativa. O levantamento dos dados foi realizado entre os meses de dezembro de 2016 a maio de 2017, envolvendo o estudo de 13 empresas, utilizando o questionário, que foi respondido por gestores dos empreendimentos. Foram utilizadas técnicas de análise de conteúdo. Ficando evidenciado que fatores relacionados à gestão do processo administrativo, nível de capacitação e acesso ao crédito e capital quando não utilizados e apreciados corretamente são inibidores do crescimento das MPE's localizadas no bairro.

**Palavras Chaves:** Fatores inibidores, crescimento, MPE's.

**Abstract:** To identify the inhibitory factors to the growth of Micro and Small Companies (Micro e Pequenas Empresas- MPE 's) of the neighborhood Água Fria in Tracuateua's City is the objective of the present research. The theoretical basis is bases on the literature that covers General Systems Theory, Organizacion Ecology, MPEs rever and their role in the Brazilian economy, Entrepreneurship and its theory, and the inhibitory factors to the growth of MPE's. Being considered a descriptive characteristic, the methodology used was a case study with a qualitative approach. The data collected was carried out between December 2016 and May 2017, involving the study of 13 companies, using quiz, which was answered by the enterprise's managers. Content analysis techniques were used. It was is evidenced that factors related to management of the administrative process, level of qualification and access to credit and capital when do not used and appreciated correctly are inhibitors of the growth of MPE's located in the neighborhood.

**Keywords:** Factors, inhibitors, growth, MPE's.

**Resumen:** Identificar los factores inhibidores del crecimiento de Micro y Pequeñas Empresas - MPE's del barrio Agua Fría en la ciudad de Tracuateua - Pará es el objetivo de la presente investigación. La fundamentación teórica tiene base en la literatura que engloba emprendedorismo, las MPE's y su papel en la economía brasileña y Factores inhibidores del crecimiento de MPE's. Siendo considerada de característica descriptiva la metodología utilizada fue un estudio de caso, con abordaje cualitativo. El levantamiento de los datos fue realizado entre los meses de diciembre de 2016 a mayo de 2017, involucrando el estudio de 13 empresas, utilizando el cuestionario, que fue respondido por gestores de los emprendimientos. Se utilizaron técnicas de análisis de contenido. En el caso de que se produzca un cambio en la calidad de los servicios de salud.

**Palabras claves:** Factores, inhibidores, crecimiento, MPE's.

## 1. INTRODUÇÃO

A atividade empreendedora no Brasil e no mundo tem apresentado-se cada vez mais importante, haja vista, sua capacidade de fomentação de empregos, riqueza, crescimento e desenvolvimento. Na perspectiva de Ferreira (2008), as MPE's revelam o incremento da participação destas firmas no contexto da economia brasileira, visto que além de calharem a ser o vetor responsável pela geração de oportunidades de trabalho, tornaram-se o habitat natural onde as pessoas passaram a encontrar ocupação e renda, bem como a desenvolver negócios próprios, ou familiares, na maioria das vezes com poucos recursos.

“O papel desempenhado pela pequena empresa, embora negligenciado, na realidade, sempre foi importante” (SOLOMON, 1989, p. 7).

Para Silva, Fonseca e Araújo (2015), o desempenho da economia brasileira no período 2000-2011, aliado às políticas públicas, incentivou o crescimento das MPE's no país e confirmou sua expressiva participação na estrutura produtiva nacional. Entretanto, as MPE's enfrentam desafios constantes para sua permanência e crescimento continua no mercado, diversos são os fatores que podem inibir o crescimento dessas organizações.

Para Endeavor (2014), as dificuldades apresentam-se desde o processo de abertura da empresa e tende a aumentar: encontrar clientes, gerir o caixa, pagar impostos, formar uma equipe qualificada, gerenciar o negócio e etc. Somente 35 mil empreendimentos (1% do total) do país conseguem crescer acima de 20% ao ano, por três anos consecutivos.

Para Santos, Silva e Neves (2011), as MPE's vivenciam problemas específicos, em proporções e perspectivas diferentes se comparado aos problemas enfrentados por empresas de maior porte. Segundo Padilha (2013), os pequenos negócios cumprem um papel de forte relevância no aumento e no amadurecimento de uma economia saudável, assim, a existência de empresas capazes de sobreviver corrobora com o desenvolvimento dos países frente à economia global.

Diante desse cenário, SEBRAE (2014) acrescenta que as MPE's são determinantes para e economia nacional, atualmente não se pode pensar em desenvolvimento econômico brasileiro, sem refletir sobre as contribuições que as MPE's brasileiras desempenham para a economia nacional. Na perspectiva de Kwasnicka (2006), as organizações que não tem a preocupação em prevenir e superar problemas que venham a dificultar sua sobrevivência, de alguma maneira, tendem a desaparecer. Nessa conjuntura, o momento atual pode ser considerado o mais oportuno para identificar os fatores que inibem o crescimento das MPE's e dos empreendedores que se arriscam a empreender.

Diante disso, a pesquisa traz o seguinte questionamento: **Quais os fatores inibidores para o crescimento das MPE's localizadas no bairro Água Fria de Tracuateua-Pará?**

Nessa conjuntura, a presente pesquisa pretende identificar os fatores inibidores do crescimento de MPE's no bairro Água Fria em Tracuateua-Pa. Desdobrados nos seguintes objetivos específicos: (i) caracterizar o perfil dos empreendedores instalados no bairro; (ii) identificar fatores inibidores ao crescimento das MPE's no bairro, relacionados à gestão no processo administrativo; (iii) identificar fatores inibidores ao crescimento das MPE's no bairro, relacionados ao nível de qualificação; e (iiii) identificar fatores inibidores ao crescimento das MPE's no bairro, relacionados ao acesso ao crédito e capital.

Dornelas (2012) ressalta que o momento em que vivemos pode ser estimado a era do empreendedorismo e dos pequenos negócios, visto que são os empreendedores que estão quebrando as barreiras comerciais e culturais do mundo dos negócios, criando novos conceitos

econômicos, revolucionando as relações de trabalho, oportunizando novos empregos, modificando os paradigmas e desta forma gerando riqueza a sociedade.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 O Empreendedorismo

O termo empreendedorismo é conhecido e referenciado há muito tempo, tem origem do termo francês “*entrepeneur*” que significa fazer algo novo e assumir riscos. Estudando as ascendências do empreendedorismo, Dornelas (2012) faz um importante resgate histórico e identifica que a primária definição do conceito de empreendedorismo é creditada a Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente, ao assinar um contrato com um homem (capitalista) para vender as mercadorias desse, Marco Polo assume os riscos físicos e emocionais, e o capitalista assume os riscos de forma passiva.

Nesse sentido, Dolabela (1999) acrescenta que o empreendedorismo é um fenômeno cultural, pois é fruto de hábitos, práticas e valores de pessoas em sociedade. O autor ainda destaca que existem famílias mais empreendedoras que outras, assim sendo também regiões e países. Para Dolabela (1999), corrobora que se aprende a ser empreendedor, pela convivência com outros empreendedores, por estar envolvido em um clima de emoção, torna-se capaz de assimilar e aprender através das experiências de outras pessoas.

Para Fillion (1999), o campo de estudo do empreendedorismo busca estudar suas atividades, características, seus efeitos sociais e econômicos, e dessa forma sugere a criação de uma teoria, contudo nenhum campo de estudo acadêmico deve prescindir da teoria, para a criação de uma teoria do empreendedor, provavelmente a forma pesquisa aplicada deve ser separada da teoria, sugerindo assim a criação de uma nova ciência, a empreendedologia.

Segundo Dolabella (2006), o empreendedor é um insatisfeito que busca transformar seu inconformismo em descobertas e escolhidas positivas para si mesmo e para os outros ao seu redor. É alguém que escolhe seguir caminhos não cursados, que define a partir do indefinido, confia nas suas ações e que elas podem gerar consequências positivas. Em suma, para Dolabella (2006), o empreendedor é alguém que confia que pode transformar o mundo. É o agente protagonista e autor de si mesmo e, especialmente, da sociedade em que vive, sendo o empreendedorismo uma forma de auto realização.

Para Padilha (2013), o empreendedor é um tomador de decisões corretas no momento exato, sempre bem informado, sabe analisar situações e avaliar as alternativas e assim escolher a melhor solução e mais adequada. Tem iniciativa de agir e apresenta confiança em si mesmo. “O empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade” (DOLABELLA, 2006, p.29).

Para Oliveira (2012), entre as características da ação empreendedora, está em todas as suas etapas, a ação de criar algo novo mediante a visualização de uma oportunidade, incluindo a dedicação e persistência na atividade que se propõe a fazer, dessa forma, o empreendedor almeja alcançar os objetivos e metas pretendidos, possuindo ousadia para assumir os riscos que deverão ser calculados, possuindo uma visão inovadora. Segundo Drucker (1971), haverá necessidade de homens que possuam um espírito empreendedor e energia, pessoas inovadoras, com capacidade de transformar ideias e descobertas em ações, que sejam receptivos às mudanças e tolerantes para com a ambiguidade e as incertezas, que possuam conseguem a vontade de crescer.

Segundo GEM (2011), os indivíduos podem ser atraídos para empreender por dois ensejos alternados: necessidade ou oportunidade. Sendo os empreendedores por necessidade indivíduos

que iniciam um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e então abrem um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias. Os empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativas de emprego e renda, ou ainda, para manter ou aumentar sua renda pelo desejo de independência no trabalho.

Para GEM (2013), entre os empreendedores que já possuem um negócio, percebe-se que a maioria dos empreendedores que possuem funcionários em seus empreendimentos, são pessoas que enxergaram uma oportunidade de negócio, ou seja, empreenderam por oportunidade. Enquanto que mais da metade dos empreendedores que não possuem funcionários, empreenderam por necessidade. Nessa circunstância, as micros e pequenas empresas (MPE's) são fomentadoras do empreendedorismo, através da geração de emprego, renda e desenvolvimento econômico.

## 2.2 As Micro e Pequenas Empresas - MPE's e seu Impacto na Economia Brasileira

É importante destacar que não existe um único conceito para se caracterizar as MPE's. Mas por serem organizações que possuem características específicas, para se compreender o papel delas na economia é preciso primeiramente entender quem são. Deste modo faz necessária a classificação destas organizações.

O critério definido no Brasil pela legislação em vigor sobre MPE's é deliberado por Brasil (2006), onde é acatado o seu porte e receita bruta anual. Neste sentido é considerado:

- **Micro Empresa (ME)** a pessoa física que possuir receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (Trezentos e sessenta mil reais).
- **Empresa de Pequeno Porte (EPP)** a pessoa física que possuir receita bruta anual, superior a R\$ 360.000,00 (Trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (Quatro milhões e oitocentos mil reais).

A segunda classificação mais usada no Brasil é a utilizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, que classifica as empresas por porte, atividades econômicas e número de pessoas ocupadas. Desta forma, é considerada:

- **Micro Empresa (ME)** a pequena jurídica do ramo de comércio e serviços que possua até 9 pessoas ocupadas, se a atividade econômica é indústria, até 19 pessoas ocupadas.
- **Empresa de Pequeno Porte (EPP)** a pessoa jurídica do ramo de comércio e serviços que possua de 10 a 49 pessoas ocupadas, se a atividade econômica for indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas.

Outra categoria de empresa que participa ativamente e tem relevante importância para a economia brasileira é o Micro Empreendedor Individual (MEI). O MEI é a pessoa que trabalha por conta própria e se formaliza como empresário de pequeno porte. Foi estabelecido pela nº 128/2008 (BRASIL, 2008). Para se tornar um MEI, é necessário ser optante pelo Simples Nacional, não ter sócios, não ser titular de outra empresa, ou como sócio, e que possua receita anual de até R\$81.000,00 (oitenta e um mil reais). O MEI ainda pode ter um funcionário contratado que aufera o salário mínimo ou piso da categoria. (BRASIL, 2016).

Segundo SEBRAE (2014), o total de empresas existentes no Brasil saltou de 4.950 mil, em 2009, para 8.905 mil, em 2012, representando aumento de quase 80% em apenas quatro anos, o que corresponde a um crescimento médio anual de aproximadamente 22,0%. Esse desempenho foi

CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

fortemente influenciado pelo aumento de 5.402% na quantidade de Microempreendedores Individuais (MEI), que saiu de 47,9 mil, em 2009, para 2,6 milhões, em 2012.

Nesse sentido, ocorreu nos últimos anos um aumento significativo no número de novas empresas criadas no Brasil. De acordo com IBGE (2014), são cerca de 9 milhões de Micro e Pequenas Empresas - MPE's no país, o que representa mais da metade dos empregos formais. Esse fenômeno decorreu com maior força a partir do fortalecimento de políticas públicas para criação, abertura e desenvolvimento de novos empreendimentos no país.

Como evidencia SEBRAE (2015), no Brasil, a maior parte das MPE's está localizada na atividade de comércio (48,5%) e nas de serviços (38,3%); apenas 13,1% localizam-se na indústria. Sendo que a região Sudeste concentra 50,9% das MPE's no Brasil, a Sul 22,3% e a Região Nordeste (15,8%). O menor número de MPE's encontra-se nas Regiões Centro-Oeste (7,5%) e Norte (3,6%). Os Estados de São Paulo (30,5%), Minas Gerais (11,1%), Rio Grande do Sul (9,1%) e Paraná (7,8%) destacam-se em termos de número de MPEs.

As MPE's já são consideradas as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil. Dados do SEBRAE (2014) evidenciam que as MPE's representavam em 2014, 53,4% do PIB do setor do comércio. No PIB da indústria, a participação MPE's era de 22,5% já se aproximando do percentual das médias empresas que era de 24,5%. E no setor de serviços, mais de um terço da produção nacional têm origem nos pequenos negócios, com um percentual de 36,3%.

Nessa conjuntura, volta-se a atenção ao cenário socioeconômico que as MPE's desempenham no país. Comprovando sua suma importância em termos de geração de renda, emprego, por serem capazes de absorver a mão de obra mais facilmente, e dessa forma, torna a economia nacional, dinâmica. Apesar da importância das MPE's para o desenvolvimento econômico, denota-se que esses empreendimentos ainda enfrentam barreiras para o seu crescimento.

### 2.3 Fatores Inibidores de Crescimento de MPE's

É imprescindível que se identifique quais fatores tendem a inibir o crescimento dos pequenos negócios, para que esses sejam compreendidos, evitados e solucionados. Todas as grandes organizações foram pequenos negócios, que buscaram crescer e se desenvolver para chegarem a maiores portes. Dessa forma, são necessárias que se identifiquem quais problemas as MPE's enfrentam para alcançar o almejado crescimento e sucesso.

Segundo Cruz (2003), entre os problemas do pequeno empresário brasileiro está a síndrome da pequena empresa. Os empreendedores nacionais costumam acreditar que a pequena empresa brasileira não tem apoio (do governo) e isso faz com que seja impossível crescer. De certa forma, o apoio governamental pode sim favorecer o desenvolvimento dos empreendimentos, mas cabe ao empreendedor não apenas depender disso para fazer com que sua organização se desenvolva. Ele precisa abdicar essa síndrome e buscar alternativas para o crescimento de seu negócio, investindo em si e no seu empreendimento, na busca de crescer e alcançar os seus objetivos e sonhos.

Para Endeavor (2014), cerca de apenas 35 mil empresas (1% do total) existente no Brasil, consegue crescer acima de 20% ao ano por três anos seguidos. O que ocorre é que os empreendedores precisam dedicar seus esforços àquilo que é produtivo, por isso o ambiente em que estão inseridos devem oferecer as melhores condições e recursos capazes de transformar aspirações grandes em negócios de impacto e significativos, capazes de transformar a realidade. Se atualmente esse 1% de empresas brasileiras gera cerca de 50% dos novos empregos, podemos considerar que um ambiente com melhores condições e apoio aos empreendedores é capaz de alavancar ainda mais a quantidade e o impacto das empresas de alto crescimento em nosso país.

Um estudo realizado pela Endeavor (2013) identificou as principais dificuldades de gestão enfrentadas por empreendedores – formais e informais – brasileiros. Conforme demonstrado na tabela 01 abaixo.

Tabela 1: Principais dificuldades do cotidiano

Principais dificuldades do cotidiano dos empreendedores	Total de empreendedores formais	Total de empreendedores informais
Falta de conhecimento de gestão de pessoas	28	27
Falta de Investimento	26	43
Problemas no fluxo de caixa	25	16
Falta de informação de como administrar um negócio	15	14
Problemas com pagamento de impostos	13	5
Falta de informação contábil	7	8
Falta de funcionários/ mão de obra qualificada	7	2
Nenhum	7	10

Fonte: Adaptado de Endeavor, (2013).

Na busca em explanar ainda mais o tema, verifica-se a seguir que entre as principais dificuldades tidas como fatores inibidores de crescimento das MPE's estão fatores relacionados à gestão, ou seja, gerenciamento do negócio, dificuldade de acesso ao crédito e capital, e também o nível de capacitação de quem está à frente do empreendimento ou participa dele.

### 2.3.1 FATORES INIBIDORES RELACIONADOS À GESTÃO DO PROCESSO ADMINISTRATIVO

Na perspectiva de Sertek, Guidani e Martins (2007), o ciclo PDCA é um método de gestão composto (Plan, Do, Check, Action) sendo composto pelas seguintes etapas:

- Planejamento (P): Definição de métodos que permitem atingir metas;
- Execução (D): Execução de tarefas;
- Verificação (C): Verificação dos resultados das tarefas executadas;
- Atuação Corretiva (A): Atuar corretivamente.

Para Fayol (1990), o conjunto de operações de toda empresa pode ser dividido em seis grupos: operações técnicas, comerciais, financeiras, segurança, contabilidade, e operações administrativas. Sendo as operações administrativas, precedentes que têm o encargo de formular o programa geral de toda empresa, de constituir o corpo social, de coordenar esforços, de harmonizar atos. Para Fayol (1990), essas ações designam habitualmente sob o nome de Administração em que a previsão, a organização, a coordenação e o controle são parte primordial da função administrativa.

Na perspectiva de Farias (1994), as fases do ciclo PDCA são as funções básicas essenciais para uma boa administração, em que: Planejamento é o processo que implica na formulação de um conjunto de decisões sobre as ações futuras; Organização ou Execução é o estabelecimento de um sistema estrutural cujo método se dispõe a executar as tarefas planejadas; A Direção ou Verificação é o ato de fazer agir, e verificação é comprovar se execução das tarefas estão sendo realizadas; O Controle ou Atuação Corretiva consiste em verificar se tudo ocorreu de acordo com o programado, com o

objetivo de assinalar faltas e erros a fim de que se possa corrigi-los e evitar sua repetição.

Na perspectiva de Drucker (1971), o planejamento é um processo de seleção contínua de ações para enfrentar o ambiente em benefício da empresa. O autor destaca a importância do planejamento em qualquer organização, no qual o gestor deve estabelecer alguns critérios no processo de planejar, sendo eles: estabelecer critérios, estabelecer objetivos, definir lacunas entre os objetivos e expectativas, que fixar metas.

Para Drucker (1971), as menores empresas, e mesmo as grandes da América latina, costumam trabalhar com técnicas de gestão antiquadas, tais como: a falta de planejamento sistemático, a falta de conceito claro da organização, a ausência da definição de funções, a falta de responsabilidade, a ausência de sistema de informações, a falta de controle da produção, o estoque deficiente entre outros fatores que fazem a gestão administrativa não ser eficiente.

Para Pereira et al. (2009), o planejamento organizacional está intimamente ligado ao processo decisório e influencia a gestão do empreendimento. Sendo o bom planejamento essencial para tomar decisões que possibilitem um ganho de eficiência organizacional. Para os autores quando o planejamento é bem realizado, proporciona uma maior consciência das dificuldades da organização, permitindo enxergar assim, desde fatores externos, até melhorar as interdependências da organização.

Segundo Silva, Fonseca e Araújo (2015) entre as principais dificuldades e desafios deparados na implementação, gerenciamento e manutenção das MPE's, estão aqueles oriundos da má gestão, em que a falta de planejamento e controle sobre o setor financeiro, não costumam ser levados como essenciais para a boa administração do negócio. Os autores ainda acrescentam que esses fatores são importantes, por serem eles determinantes à sobrevivência das empresas em um mercado cada vez mais competitivo.

### 2.3.2 FATORES INIBIDORES RELACIONADOS AO NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO

De acordo com o relatório especial sobre educação do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2013) em 2010, apenas 9% da população adulta brasileira havia recebido treinamento sobre como iniciar um negócio, que reflete em uma das piores taxas do mundo.

Segundo Melhado & Gonçalves (2013), 98% dos empreendedores formais no Brasil conhecem o SEBRAE, a principal organização do país de apoio as MPE's, entretanto, apenas 46% deles tiveram algum tipo de relacionamento com a instituição.

Segundo Drucker (1971), o dirigente do futuro precisa cada vez mais de conhecimento, a organização que ele construirá e dirigirá será primordialmente uma empresa de trabalhadores do conhecimento, gente educada que coloca em ação conhecimentos, técnicas e conceitos. “Gente que trabalha com a cabeça, e não com as mãos” (DRUCKER, 1971).

Sobre a perspectiva de Dolabella (2006) as empresas precisam de colaboradores que, além de dominar a tecnologia e conhecimento, conheçam também o negócio, saibam escutar os clientes e atender às necessidades deles, saber identificar oportunidades e mais: buscar e gerenciar da melhor forma os recursos para viabilizá-los.

Para Melhado & Gonçalves (2013), os empreendedores brasileiros estão preocupados com o retorno financeiro(do que? Da empresa?) em comparação ao de outros países. essa é uma das principais dificuldades, como o controle de fluxo de caixa, não buscando capacitação, conhecimento técnico para enfrentar dificuldades. Assim, é necessário criar cursos com foco em obstáculos financeiros, que também trabalhem com as causas desse problema.

Para Pereira & Sousa (2016), é através do conhecimento de técnicas de gerenciamento, de conhecimento de mercado e do próprio negócio que os gestores podem prevenir falhas previsíveis quando não se tem o preparo e a capacitação suficiente para lidar com as turbulências que o mercado apresenta. Para esses teóricos, no Brasil os programas de capacitação ainda são bastante incipientes e pouco divulgados, apesar da existência de instituições como o SEBRAE, Instituto Empreender Endeavor, empresas juniores de Universidades, além de medidas adotadas pelo governo, pois abrangem uma parcela pequena de empreendedores.

Para Pereira & Sousa (2016), quem gerencia uma organização deve sempre estar bem preparado e capacitado para saber lidar com os fatores macro e microeconômicos, que podem afetar a organização, o gestor, ao possuir um acentuado conhecimento das práticas de administração necessárias e domínio sobre os diversos segmentos, tais como, finanças, vendas, além de estratégias de planejamento, torna as chances de insucesso menores.

Nessa conjuntura, observa-se que a capacitação de gestores e dos colaboradores é um fator de grande defesa para aqueles que desejam abrir um negócio ou já possuem MPE's. A capacitação torna-se essencial para quem quer se manter competitivo e aumentar as chances de sucesso de uma organização no mercado.

### 2.3.3 FATORES INIBIDORES RELACIONADOS AO ACESSO AO CRÉDITO E CAPITAL

Compreende-se que as MPE's deparam-se com grandes dificuldades na captação dos seus recursos, seja para o capital de giro, ou para outros investimentos no negócio. Na tentativa de suprir suas dificuldades de capital, os empreendedores costumam solicitar empréstimos de terceiros, ou das instituições financeiras, entretanto alguns empecilhos também são encontrados para que esse crédito seja alcançado.

Segundo Solomon (1989), a administração da pequena empresa em si é essencialmente pessoal, quanto menor é o negócio, mais informal são as ações relacionadas ao setor financeiro e pessoal. Para esse teórico a pequena empresa busca financiamento muitas vezes com poupança de familiares.

Para Amaro & Paiva (2002), a origem do capital investido na abertura da empresa é oriundo principalmente de recursos próprios, financiamento de entidades financeiras ou de terceiros. Para os autores, a falta de crédito, exibe um exato entrave para as MPE's, sabe-se que existem cerca de 13 milhões de brasileiros sem acesso ao crédito, pessoas produtivas que empreendem mais de 9,5 milhões de pequenos negócios. Tal cenário justifica-se também pelas grandes empresas que oferecem maiores garantias de retorno do crédito, o risco de se conceder empréstimos às empresas de menor porte é maior, o que implica aos financiadores o encarecimento e menor disponibilidade dos recursos oferecidos às MPE's.

Para Drucker (1971), entre as falhas dos pequenos negócios para se conseguir crédito, estão relacionados ao setor financeiro, como sistemas primitivos ou inexistentes de controle e de custo, ausência de planejamento da área financeira, com técnicas antiquadas, dessa forma a falta de controle preciso e conveniente da administração do negócio.

Na perspectiva de Puga (2000), as MPE's costumam possuir poucas máquinas e pouco estoque e, como são esses ativos mais comuns para se garantir um crédito concedido, as

organizações de financiamento tendem a dificultar o acesso ao crédito, e dessa forma os pequenos empreendimentos não conseguem o almejado financiamento.

Para Cruz (2003), em sua dissertação de mestrado, que analisou os motivos que dificultam a ação empreendedora no ciclo de vida das organizações, corrobora que o retorno financeiro, é um dos fatores principais que inibem ou favorecem o crescimento do negócio, haja vista que, o retorno financeiro faz com que a empresa cresça e seja mais valorizada. Para o autor, o acesso ao crédito é um dos itens mais críticos para o crescimento das pequenas empresas.

Segundo Melhado & Gonçalves (2013), ainda que os empreendedores contem com uma boa disponibilidade de capital, o acesso ao crédito por parte dos empreendedores brasileiros ainda esbarra em problemas como as altas taxas de juros, a exigência de garantias reais e o tempo que, em geral, leva-se para acessar o capital, sendo este considerado demorado e burocrático por parte dos empreendedores brasileiros. Como consequência desses problemas, os executivos classificaram a facilidade de acesso a empréstimos em um nível igual a 2,9 (o máximo é 7).

Para Ciriús (2012), as empresas novas e inovadoras afrontam-se com dificuldades de acesso ao financiamento bancário, designadamente resultante da situação que se agravou significativamente nas atuais conjunturas económicas e financeiras nacionais e europeias em particular como resultado da forte dependência das instituições financeiras no financiamento da economia.

Corrobora Solomon (1989), que entre os principais problemas entre os pequenos negócios destaca-se a capitalização insuficiente, a escassez de capital cria obstáculos para os pequenos negócios, pois esse fator impede que o empresário faça investimento de capital em maquinários, impede contratação de mão de obra e acaba frustrando os esforços, visto que impede que a organização se torne especializada e eficiente.

Na perspectiva de Cruz (2003), o acesso ao crédito ainda é uma enorme dificuldade para as MPE's, pois pela falta de transparência financeira dessas organizações, bem como pela sua alta taxa de mortalidade presente no segmento dos pequenos negócios, o risco associado a essas empresas é muito alto o que tende a tornar o custo de capital inviável.

Nessa conjuntura de contribuições, evidencia-se que o acesso ao crédito e a disponibilidade do mesmo é um dos principais fatores que inibe o desenvolvimento das MPE's.

### 3. METODOLOGIA

Quanto à natureza da presente pesquisa, é caracterizada como descritiva, que segundo a conceituação de Gil (2008), são pesquisas que têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.

É associada à pesquisa de campo, pois segundo Lakatos & Marconi (2003), é aquela empregada com o objetivo de conseguir informações acerca de um determinado problema, para o qual se busca uma resposta, ou de hipóteses, que se queira comprovar, ou, ainda, encontrar novos acontecimentos ou as relações existentes entre eles, consistindo na observação de fatos, na forma como eles se apresentam diretamente.

A pesquisa apresenta uma abordagem quali-quantitativa, pois busca identificar o índice de frequência do fenômeno estudado, além das interpretações das falas dos empreendedores. Na pesquisa também foi realizado o estudo multicaso como método, haja vista que “o estudo de caso como

estratégia de pesquisa compreende um método que abrange tudo – com a logica do planejamento incorporando abordagens específicas a coleta de dados e a análise dos dados” (YAN, 2001, p.33).

### 3.1 Universo e Amostra da Pesquisa

A população analisada na pesquisa são gestores, empreendedores de MPE’s localizadas no bairro da Água Fria que estavam cadastrados no banco de dados da Prefeitura Municipal de Tracuateua-Pará (PMT) durante o ano de 2016 e 2017. Composto desta forma o universo da pesquisa, que segundo a conceituação de Gil (2008), é um conjunto definido de elementos que possuem entre si determinadas características.

A partir das informações disponibilizadas pela PMT, foram identificados quais os empreendimentos se encontravam ativos no bairro e com o alvará de funcionamento devidamente cadastrado. O tipo de amostragem utilizado foi à amostragem por conveniência que na conceituação de Gil (2008) caracteriza-se pelo pesquisador selecionar os elementos a que têm acesso, admitindo que esse possam de alguma forma, representar o universo. Aplica-se esse tipo de amostragem em estudos exploratórios ou qualitativos.

Posteriormente a partir das informações disponibilizadas pela PMT acerca das MPE’s do bairro, que segundo o banco de dados da entidade, o bairro da Água Fria possuía no ano de 2016 um total de 29 empresas registradas, considerado o segundo maior bairro com empresas cadastradas no banco de dados da PMT, atrás apenas do bairro centro da referida cidade, destacando-se assim o bairro da Água Fria em relação aos outros bairros de Tracuateua – Pará.

### 3.2 Seleções dos Sujeitos da Pesquisa

Para a seleção de sujeitos da pesquisa foram estabelecidos alguns critérios:

- Ter possuído alvará de funcionamento devidamente cadastrado no banco de dados da PMT no ano de 2016 e 2017;
- Validação das informações junto a Secretaria da Receita Federal do Brasil;
- O tempo de atividade das organizações, dando prioridade para os empreendimentos mais antigos, a partir de 5 anos em atividade.

De acordo com os critérios estabelecidos, dos 29 (vinte e nove) empreendimentos localizados no bairro, 13 (treze) organizações foram selecionadas para compor a população do estudo da pesquisa.

### 3.3 Coleta de Dados da Pesquisa

A coleta de dados é a “etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, a fim de se efetuar a coleta dos dados previstos” (LAKATOS; MARCONI, 2003, p.165). O levantamento dos dados foi realizado entre os meses de dezembro de 2016 a maio de 2017.

A partir dos construtos teóricos apresentados na literatura sobre o fenômeno em estudos e sua relevância. O instrumento utilizado para a coleta de dados da pesquisa foi o questionário estruturado com perguntas abertas e fechadas Gil (2008). Dessa forma, foram coletados 13 questionários divididos em 03 blocos de questões. Sendo Bloco 01: Perfil dos empreendedores; Bloco 02: Caracterização dos empreendimentos; Bloco 03: Fatores inibidores de crescimento de MPE’s: relacionados à gestão do processo administrativo; nível de qualificação; acesso ao crédito e capital.

A escolha do instrumento de coleta deu-se pelo fato de buscar compreender a frequência que os fenômenos ocorriam nas organizações, bem como, sua relação de causa e efeito no crescimento das empresas em estudo.

### 3.4 Área de Estudo

A cidade de Tracuateua-Pa pertence à Mesorregião Nordeste do estado do Pará. Localiza-se a uma latitude de 01°04'34" sul e a uma longitude 46°54'11" oeste, estando a uma altitude de 20 metros, a aproximadamente 188 Km de Belém". (IDESP 2014, p.7). De acordo com o Instituto Brasileiro de Pesquisas e Estatísticas (IBGE) a população estimada para o ano de 2016 era de 29.793 habitantes e possui uma área territorial de 934, 274 km<sup>2</sup>. Segundo SETUR (2014), a economia de Tracuateua-Pá concentra-se basicamente na agricultura. Existem outras ocupações praticadas tais como a pesca e o extrativismo. Além da extração vegetal e animal, também tem a extração mineral realizada por uma pedreira. O comércio de Tracuateua-Pá ainda se apresenta como pouco expressivo formado por modestos armazéns e pequenos empreendimentos, assim como feiras livres, além das atividades informais, representadas por vendedores ambulantes.

Nesse sentido, segundo SETUR (2014), o bairro Água Fria apresenta-se como um dos bairros mais antigos da cidade de Tracuateua- Pá. O nome "Água Fria" surgiu pelo motivo de ser rodeado por igarapés com mata de igapó. Os primeiros aglomerados de casa e pequenas mercearias surgiram quando o município de Tracuateua-Pá ainda pertencia à cidade de Bragança. Atualmente, o bairro Água Fria é um dos bairros mais populosos da cidade de Tracuateua - Pará.

### 3.5 Apuração e Interpretação dos Dados

Após a execução da coleta de dados, obtiveram-se diversas respostas e para uma análise mais consistente, as respostas foram agrupadas e organizadas em categorias, fase está que se denomina como tabulação. Segundo Teixeira (2003, p. 196), "[...] a tabulação é o processo de agrupar e contar os casos que estão nas várias categorias de análise. A tabulação pode ser simples e cruzada assim como manual e eletrônica".

Realizado o processo de tabulação dos dados, foi feita a interpretação dos dados. Para Teixeira (2003) a análise e interpretação dos dados são processos que estão estreitamente relacionados. Para o autor a interpretação dos dados refere-se ao processo da relação entre os dados empíricos e a teoria.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Quando avaliado o quesito gênero, observou-se que a predominância é de indivíduos homens, sendo 62%, seguidos de 38% que são mulheres, resultados semelhantes ao alcançado na pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (2011) que exibe a predominância de empreendedores do sexo masculino. Entretanto, apesar da taxa de empreendedorismo feminino no Brasil ser um pouco inferior à taxa de empreendedorismo masculino, observa-se um número crescente do empreendedorismo feminino. Pode-se concluir que tanto os indivíduos do sexo masculino e feminino estão presentes na atividade empreendedora, entretanto a predominância ainda é de indivíduos do sexo masculino.

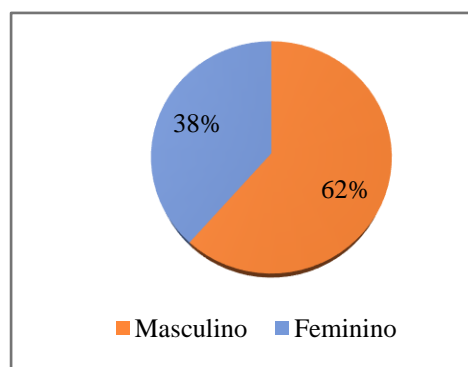


Gráfico 1 Percentual de entrevistados avaliado gênero  
Fonte: dados da pesquisa de campo.

Relacionado à faixa etária dos indivíduos a predominância é 38 % de sujeitos com idade entre 30 a 40 anos, 31% dos sujeitos como idade entre 41 a 50 anos, 23% dos entrevistados com idade entre 51 a 60 e 8% dos sujeitos com idade entre 21 a 29 anos. A idade mínima encontrada foi de 26 anos e a máxima de 60 anos. Esse resultado também reflete os resultados de GEM (2011) quando enfatiza que no ano de 2015 cerca de 52 milhões de cidadãos de brasileiros com idade entre 18 e 64 anos estariam envolvidos em atividades empreendedoras no país. Conexo ao estado civil dos entrevistados a pesquisa apresenta os seguintes dados 46% são indivíduos casados, 31% são indivíduos que convivem em união estável e 23% são indivíduos solteiros, esses dados são semelhantes à pesquisa de ENDEAVOR (2013) que esclarece que praticamente metade dos empreendedores brasileiros entrevistados naquele ano eram casados.

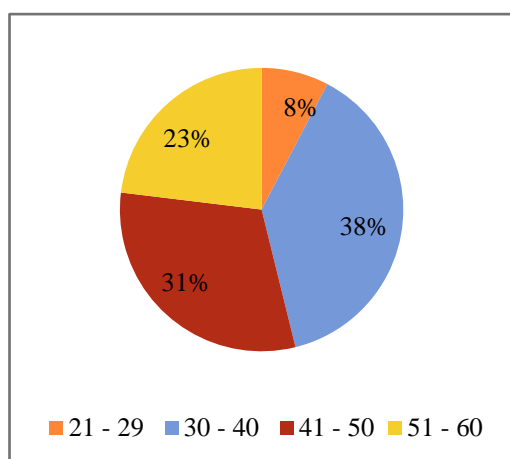


Gráfico 2 Faixa etária dos entrevistados

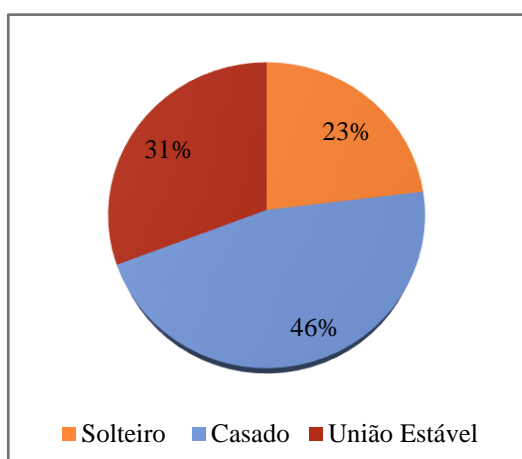


Gráfico 3 Estado civil dos entrevistados

Fonte: dados da pesquisa de campo.

Quanto ao nível de escolaridade dos empreendedores entrevistados, observaram-se os seguintes resultados: dos empreendedores participantes da pesquisa, 46% não concluíram o ensino fundamental; 15% concluíram o ensino fundamental; 31% possuem o ensino médio completo e apenas 8% dos empreendedores, possui nível superior completo e pós-graduação.

Através desse resultado foi constatado a baixa escolaridade da maioria dos sujeitos que empreendem, e confirmada em estudos de ENDEAVOR (2013), quando demonstra a baixa escolaridade dos brasileiros, e enfatiza que uma organização que visa crescer e se desenvolver, necessita ter pessoas capacitadas, com níveis de escolaridade adequados,

com conhecimentos técnicos e colocando tais conhecimentos adquiridos na sua formação em prática.

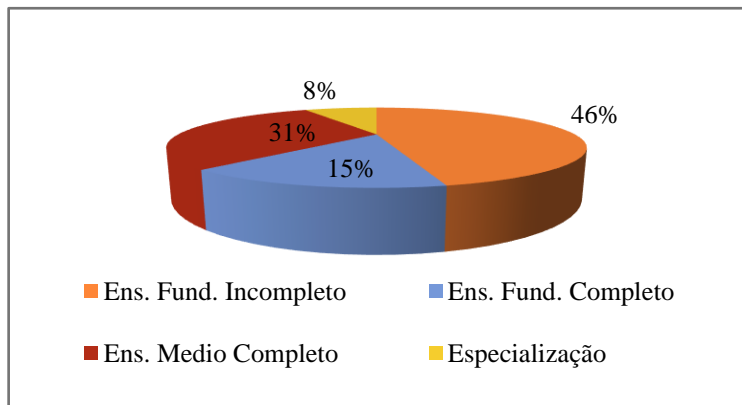


Gráfico 4 Nível de escolaridade dos entrevistados

Fonte: dados da pesquisa de campo

#### 4. 1 Análises das Características dos Empreendimentos

Quando considerada a área de atuação dos empreendimentos estudados pela pesquisa, evidenciou-se que todos os negócios atuam no setor terciário da economia (varejo e serviço). Sendo que desse total de negócios atuantes a predominância são de negócios atuantes no setor de Comércio, seguidos por negócios que atuam no ramo de Serviço, não houve nenhum empreendimento que apresenta atuação o ramo da Indústria. Resultado semelhante ao descrito por SEBRAE (2015), quando afirma que no Brasil, a maior parte das MPE's está localizada na atividade de comércio (48,5%) e nas de serviços (38,3%); apenas 13,1% localizam-se na indústria. Referente ao “tempo de atividade da empresa em anos”, e considerando que para a participação na pesquisa foram selecionados os empreendimentos mais antigos, a partir de 5 anos, constatou-se que a maior predominância são de empreendimentos que já estão no mercado entre 5 a 6 anos; seguidos por empreendimentos com até 7 a 8 anos de atividade; seguidos por empreendimentos com tempo de atividade dentre 9 e 10 anos; em menor número são de empreendimentos acima de 10 anos. Demonstrando que são empreendimentos novos e em fase de crescimento.

Diante do resultado encontrado, e sobre a perspectiva de SEBRAE (2011), que em pesquisa do mesmo ano, demonstra que a cada 100 empreendimentos criados nos países, 73 têm conseguido sobreviver aos primeiros dois anos de atividade. Conclui-se que os empreendimentos analisados pela pesquisa são os mais antigos do bairro, e que já ultrapassaram a fase crítica de sobrevivência de empreendimento que fecham antes dos 2 ou 3 anos de atividade no mercado.

Relacionado ao “número de colaboradores” a predominância foram dos empreendimentos que não possuem nenhum funcionário, esse negócios são gerenciados apenas por seu proprietário gestor, seguidos dos negócios que possuem de 1 a 2 colaboradores, e em menor número/amostragem por negócios que possuem de 3 a 5 funcionários. Observa-se que as MPE's do bairro em sua maioria não geram postos de trabalhos na comunidade que estão inseridas, o que confirma que essas organizações não estão crescendo como deveriam e gerando renda e desenvolvimento a cidade. Analisando sobre a perspectiva de Kwasnika (2006) quando nos esclarece que quando uma organização está em condições e projeções de crescimento adequadas, existe há ampliação de alguns números-chaves indicativos, como o número de empregados.

Relacionado ao faturamento dos empreendimentos do bairro, foi constatado que a predominância são das organizações que faturam anualmente de R\$ 61 a 360 mil reais, sendo classificadas como Micro Empresas, a segunda predominância são das organizações que faturam anualmente de R\$ 1 a 60 mil reais, sendo classificados esses empreendimentos como MEI – Micro Empreendedores Individuais e a menor predominância verificada foi dos empreendimentos que faturam anualmente acima de R\$ 360 mil sendo classificadas como empresa de Pequeno Porte. Esse resultado é semelhante ao descrito na pesquisa de GEM (2013), quando evidencia que o faturamento anual dos empreendimentos acompanha seu grau de regularização da organização. A medida que a empresa se desenvolve e aumenta seu faturamento, no entanto, a maioria das empresas brasileiras tem faturamento até R\$ 100 mil por ano. Uma vez que mais de 95% delas são consideradas MPE's.

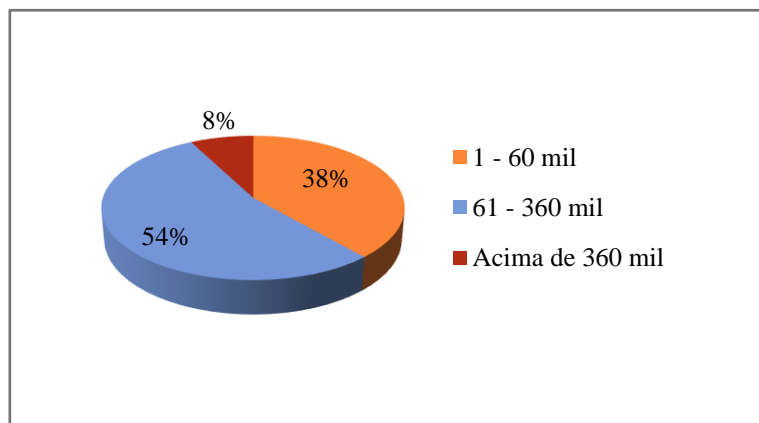


Gráfico 6 Faturamento anual dos empreendimentos

Fonte: dados da pesquisa de campo.

Quanto a variável “tipo de empreendimento” através dos resultados foi possível identificar que a **maior predominância** são de empreendimentos administrados por proprietário gestor sem envolvimento com outros familiares como colaboradores ou sócios no negócio; a **menor predominância** é de empreendimentos familiares. Infere-se que a maioria dos empreendimentos são administrados por empresários gestores e não são considerados familiares, entretanto mostra acentuado o crescente número de empresas familiares.

Relacionado à variável “motivação para empreender” foi constatado que a **maior predominância** é de empreendedores que informaram empreender por motivo de necessidade. Alguns relataram a falta de postos de emprego na cidade, outros empreendedores relataram que empreenderam por necessidade como a única opção de gerar renda a sua família. Informando que “Não tive outra opção”; “Achei que poderia dar certo, sendo também uma forma de ocupação a mim e familiares que estavam desempregados”. A segunda menor predominância foi de empreendedores que afirmaram que empreenderam por oportunidade, informaram ainda que enxergaram a possibilidade do negócio crescer no bairro, ou ainda ter outras fontes de renda possuíam o desejo em ter um negócio próprio. Ao informar que “Era um sonho, sempre quis ter meu negócio”, “Achei que poderia dar certo o negócio, pois são poucos estabelecimentos aqui próximo”. Esse resultado é semelhante a pesquisas de GEM (2011), que demonstra que sujeitos que empreendem por necessidade são indivíduos que se encontram sem opções de trabalho e então abrem um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias. Já os sujeitos que empreendem por oportunidade costumam abrir um negócio ainda que tenham outro emprego, ou com desejo de aumentar renda ou ter maior independência. Entretanto, observou-se que os indivíduos que empreenderam por oportunidade não buscaram realizar pesquisas de mercado,

CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

ou montar um plano de negócio adequado. Informaram que empreenderam pela oportunidade, a partir do seu ponto de vista sobre a viabilidade do empreendimento.

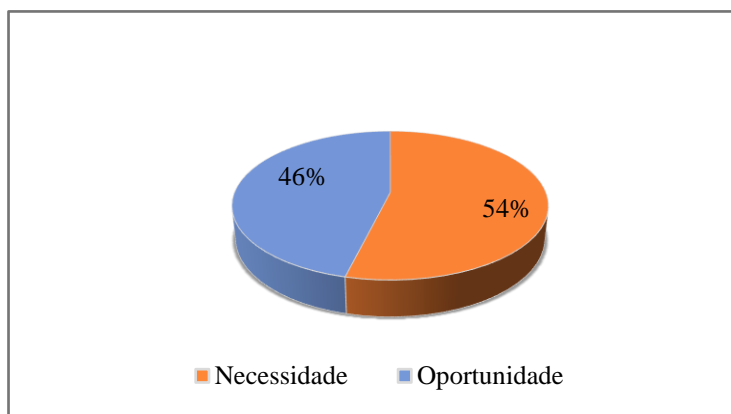


Gráfico 7 Motivação em empreender

Fonte: dados da pesquisa de campo

Quando questionados sobre a variável “realização pessoal quanto empreendedor”, constatou-se que todos os empreendedores entrevistados afirmaram que se consideram realizados como empreendedores. “Me sinto feliz em possuir meu próprio negócio, gosto de trabalhar pra mim mesmo” “Me sinto realizado?, pois sempre tive vontade de trabalhar por conta própria, e também posso ajudar outras? pessoas com emprego”. Esse acentuado resultado confirma os dados de pesquisa de ENDEAVOR (2013), que esclarece que o ato de empreender é considerado uma forma de alcançar mais prazer, liberdade e também uma forma de realização profissional e pessoal, em que 76% dos brasileiros preferem ou sonham em ter um negócio próprio. A pesquisa de ENDEAVOR (2013) também ressalta que o fato 76% da população brasileira sonha em ter um negócio próprio.

#### 4. 2 ANÁLISE DOS FATORES INIBIDORES RELACIONADOS À GESTÃO DO PROCESSO ADMINISTRATIVO

Quanto à gestão do processo administrativo que engloba o ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Action), se alcançou os seguintes resultados que estão expostos na tabela 2 como síntese das variáveis:

Tabela 2 - Variáveis relacionadas a gestão do processo administrativo

Variáveis relacionadas à Gestão do Processo Administrativo				
Variáveis	Realiza Bastante	Pouco Realiza	Não Realiza	Total
Planejamento	15%	23%	62%	100%
Execução de Tarefas	31%	15%	54%	100%
Verificação de Resultados	31%	15%	54%	100%
Atuação Corretiva	15%	16%	69%	100%
Objetivos e Metas	23%	15%	62%	100%

Fonte: dados da pesquisa de campo

Relacionado à variável planejamento, a menor predominância foi de empreendedores que enfatizaram realizar algum tipo de planejamento, seguidos por uma crescente de empreendedores que declararam que realizam planejamento, entretanto, poucas vezes e sem

técnicas ou métodos adequados, a predominância apresentou-se por empreendedores que alegaram não realizar nenhum tipo de planejamento nas ações desenvolvidas no negócio. Através dos dados foi constatada uma forte ausência de Planejamento, processo esse considerado um dos mais importantes em gerenciamento de negócios. Para Drucker (1971), o planejamento é um dos processos mais importantes, pois é ele que molda os critérios, estabelece os objetivos, define as lacunas entre os objetivos e expectativas, molda a empresa ao crescimento. Infere-se através dessas descobertas, que a ausência de planejamento impede as organizações de se desenvolverem, pois não existe um conceito claro a cerca dos objetivos futuros e quais planos traçar para alcançar qualquer objetivo/meta.

Relacionado à variável Execução das Tarefas, durante a entrevista constatou-se que a menor predominância foi de empreendedores que alegaram executar as tarefas de forma considerada “com pouco planejamento, ou apenas planejar em algumas”, seguindo por uma pequena crescente de empreendedores que informaram que planejam e executam as tarefas planejadas que o negócio necessita para o seu bom funcionamento, **já a maior predominância** se apresentou de empreendedores que declararam nas entrevistas que não costumam planejar tarefas da forma que deveriam ou que o negocio necessita no momento. Esse resultado demonstra um baixo envolvimento dos empreendedores na execução das tarefas, pois se não há planejamento adequado e um comprometimento com a execução das tarefas, as chances de insucesso aumentam, assim como resultados mais eficientes diminuem. Segundo Werkema (1995), nessa etapa do ciclo PDCA deve ser colocado em prática o que foi planejado, com cuidado para não haver desvios. Caso seja observado que o que foi planejado não é possível de ser executado, é necessário voltar à etapa anterior e realizar um novo planejamento. Caso seja viável, deve-se dar continuidade as demais fases.

Quanto a variável “Verificação de Resultados”, **a menor predominância** foi de empreendedores que informaram realizar “pouca verificação de resultados” ou “nem sempre”, mas costumam realizar de forma não continua. **Segundo por uma crescente** de indivíduos que responderam em entrevista que “sempre verificam” ou “verificam bastante” os resultados que alcançam ou deixam de alcançar nos empreendimentos, **a maior predominância** se apresenta por empreendedores que declararam que não verificam os resultados obtidos nos seus negócios em nenhum momento. Infere-se a partir desse resultado que a grande parte dos empreendedores não costuma verificar e avaliar o que executou. Na perspectiva de Werkema (1995), a verificação é de extrema importância após a execução de tarefas, pois analisa-se a situação atual, em comparação com a situação anterior, e verifica-se o que foi planejado realmente foi realizado; sem a verificação não é possível observar de forma eficiente quais os caminhos foram percorridos, quais barreiras foram encontradas e quais as possíveis condições de melhorias. Dessa forma, quanto mais cedo os resultados forem acompanhados, mais rapidamente os empreendedores saberão se o planejamento ocorreu corretamente e se os resultados serão atingidos.

Quanto a Atuação Corretiva, observou-se que a **menor predominância** foi estabelecida por empreendedores que na entrevista alegaram que sempre costumam agir de forma corretiva no negócio, seguidos por uma crescente de empreendedores que informaram atuar de forma corretiva mas “poucas vezes” não realizada de forma constante. **A maior predominância**, mais da metade dos entrevistados afirmaram não atuam de forma corretiva no que tange o gerenciamento do negócio. Esse resultado demonstra a baixa atuação da maioria dos empreendedores em agir de forma corretiva, sendo essa a etapa final do ciclo, é o momento de analisar possíveis falhas, caso algo não tenha ocorrido como deveria ou fora do planejamento inicial, é, portanto o momento de agir corretivamente sobre os pontos que impossibilitaram o alcance de todas as metas e objetivos estipuladas para o negócio.

Relacionado ao Estabelecimento de Objetivos e Metas **a menor predominância** se deu por entrevistados que declaram nas entrevistas que costumam estabelecer objetivos e metas, mas “não continuamente” apenas “algumas vezes”. **A segunda predominância** se deu por CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

entrevistados que informaram que costumam estabelecer estas ações dentro do negócio constantemente, **a maior predominância** da variável em questão se apresentou por mais da metade dos empreendedores entrevistados que afirmaram não estabelecer objetivos e metas para trabalhar dentro do negócio. Diante dos resultados, ressalta-se que as metas e objetivos funcionam como um orientador de ações, sem eles é difícil mensurar seus objetivos, em que lugar/posição a organização deseja chegar e quanto tempo levará.

Através dos resultados obtidos relacionados à gestão do processo administrativo foi evidenciado e constatado o escasso uso do ciclo PDCA. Essa ferramenta é considerada de extrema importância a qualquer organização que deseje se manter ativa em crescente desenvolvimento em mercados cada vez mais concorridos. Foi verificado ainda que parte dos empreendedores não conhecem o ciclo como ferramenta de gestão, os que costumam utilizá-lo dos processos do ciclo PDCA, utilizam apenas algumas fases desse método de gestão, não seguindo a ordem sistemática das ações, sendo este processo, um ciclo, o não cumprimento correto do processo, impede uma melhoria contínua no negócio, dessa forma, a ausência do mesmo é um forte e acentuado fator inibidor de crescimento, pois decisões como fazer sem planejar; fazer e não checar; não verificar e não agir para corrigir e alinhar ações são medidas que diminuem e impede a eficiência, melhora dos resultados, e crescimento da organização.

#### 4.3 Análises dos Fatores Inibidores Relacionados ao Nível de Qualificação

Quanto aos fatores inibidores relacionados ao nível de qualificação, foram constatados os seguintes resultados e expostos na tabela 3 como síntese das variáveis:

Tabela 3 - Variáveis relacionadas ao nível de capacitação.

Variáveis relacionadas ao Nível de Capacitação					Fonte: dados da pesquisa de campo
Variáveis	Sim, realizou/Gostaria.	já	Não realizou	Total	
Possuem curso/capacitação em gestão de negócios.	31%		69%	100%	Quanto ao nível de qualificação
Conhecem as principais entidades de apoio as MPE's	92%		8%	100%	
Recebeu capacitação dessas entidades	31%		69%	100%	
Investe na capacitação dos colaboradores	8%		92%	100%	
Busca capacitação na esfera financeira do negócio	15%		85%	100%	
Gostaria de realizar capacitação/treinamento/curso/palestras sobre administração empresarial e financeira	100%			100%	

ão dos empreendedores entrevistados, **a maior predominância** se deu por empreendedores que informaram nunca ter feito nenhuma capacitação ou receber orientação sobre como iniciar e administrar um negócio. **A menor predominância** se deu por empreendedores que informaram já possuir algum curso/treinamento/palestra relacionado à administração de negócios. Esse resultado confirma os dados do relatório especial sobre educação do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2013) em 2010, apenas 9% da população adulta brasileira havia recebido treinamento sobre como iniciar um negócio, refletindo uma das piores taxas do mundo. Fazendo uma comparação, em países como Chile e Argentina, as proporções são de 43% e 20% respectivamente.

Quando questionados sobre “conhecem entidades de apoio como SEBRAE, CASA DO EMPREENDEDOR”, **a maior predominância** se deu por empreendedores que informaram conhecer as entidades e seus serviços, **a menor predominância** se deu por empreendedores que informaram não conhecer as entidades de apoio. Entretanto quando questionados sobre já ter recebido algum curso/treinamento/palestra dessas organizações **a menor predominância** foi de empreendedores que explanaram que sim, já teriam recebido. **A maior predominância** se deu por empreendedores que informaram nunca terem recebido algum tipo de capacitação destas organizações.

Esses resultados se confirmam por (GEM, 2013), que considera o SEBRAE a principal instituição de apoio aos pequenos negócios no Brasil, menos da metade dos empreendedores formais no país tem algum tipo de relacionamento com a entidade. Esse resultado evidencia a ausência de políticas públicas para negócios e fomento ao empreendedorismo em cidades não situadas nas capitais brasileiras, sem instrução ou acompanhamento adequado, muitos empreendedores sem conhecimento ou informações ao se deparar com dificuldades no negócio perdem a motivação em empreender, ou não encontram soluções aos problemas vivenciados, o que leva a morte prematura do negócio.

Referente à variável “costuma investir na capacitação dos colaboradores” os resultados alcançados foram os seguintes, **a maior predominância**, mais da metade dos empreendedores entrevistados pela pesquisa informaram não investir ou considerar importante a capacitação dos seus funcionários colaboradores, **a menor predominância** se fez de empreendedores que afirmaram que costumam investir nos seus colaboradores e consideram importante a capacitação daqueles que lhe ajudam no negócio. Esse resultado evidencia a pesquisa de ENDEAVOR (2013), que demonstra que sem colaboradores capacitados as organizações tem chances menores de crescimento. Na perspectiva de Drucker (1971), colaboradores precisam ser capacitados, pois estes sujeitos são também recursos cruciais de organizações que desejam crescer.

No sentido de “buscar capacitação sobre a esfera financeira do negócio” a maior predominância de empreendedores afirmaram não buscar algum tipo de capacitação para melhorar a esfera financeira do negócio. **A menor predominância** de empreendedores que informaram que costumam buscar orientação sobre a melhor forma de gerir seus recursos financeiros. Esse resultado é semelhante ao descrito por GEM (2013), quando nos esclarecem que os empreendedores não costumam buscar orientação sobre as técnicas adequadas de controle sobre o fluxo de caixa e demais técnicas de finanças. Os estudiosos também consideram que a ausência de conhecimento adequado na gestão financeira está entre as principais dificuldades daqueles que desejam crescer no mercado.

Em relação a variável “gostaria de realizar capacitação/treinamento/curso/palestras sobre administração empresarial e financeira de negócios” todos os empreendedores participantes da pesquisa afirmaram que “gostariam muito” ou “gostariam bastante”. A partir desse resultado infere-se que o desejo em buscar melhorias significativas no gerenciamento do empreendimento, infere-se também o desejo em progredir, melhorar e crescer, que muitas vezes é inibido pela falta de oportunidade ou ausência de informações.

Diante dos resultados obtidos relacionado ao nível de capacitação dos empreendedores, infere-se que são baixos os índices de capacitação ou qualquer outro tipo de treinamento ou orientação por parte dos empreendedores também foi possível verificar que nos empreendimentos que possuem colaboradores, estes também tem um baixo nível de qualificação. Apesar de conhecerem as principais entidades de apoio as MPE's, estas ainda se apresentam bem distante dos negócios localizados no bairro, também não foi CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

identificado nenhuma relação de capacitação oriunda do poder municipal. Nesse sentido ressalta-se a perspectiva de Drucker (1971), quando enfatiza organizações com pessoas capacitadas, essas são os primordiais recursos para as organizações que desejam crescer no mercado cada vez mais competitivo.

#### 4.4 Análise dos Fatores Inibidores Relacionados ao Acesso ao Crédito e Capital

Quanto aos fatores inibidores relacionados ao acesso ao crédito, foram constatados os seguintes resultados e expostos na tabela 4 como síntese das variáveis.

Tabela 4 - Variáveis relacionadas ao acesso ao crédito e capital.

Variáveis relacionadas ao Acesso a Crédito e Capital			
Variáveis	Sim/Acredita/ Considera	Não/Não realizou/Não Gostaria.	Total
Capital investido na abertura do negócio	Próprio 69% Empréstimos 31%		100%
Acredita que as MPE's possuem dificuldades no acesso ao crédito	69%	31%	100%
Já tentou acessar crédito	Tentou 54% Conseguiu 37%	46%	100%
Considera o tempo para alcançar financiamento demorado e burocrático	58%	42%	100%
Considera que a falta de recursos financeiros está entre os principais empecilhos para crescer	92%	8%	100%
Considera que possui um bom retorno financeiro no negocio	69%	31%	100%

Fonte: dados da pesquisa de campo

Quando questionado sobre a origem do capital investido na abertura do negócio, a *maior predominância* apresentou-se por empreendedores que alegaram ter investido capital próprio, oriundos de suas economias. Seguindo de uma **menor predominância** de empreendedores que informaram que o capital investido, foi alcançado através de empréstimos bancários. Esse resultado demonstra a semelhança com os estudos de Amaro e Paiva (2002) quando demonstra que a origem do capital investido na abertura da empresa é oriundo principalmente de recursos próprios, financiamento de entidades financeiras ou de terceiros.

Quanto a variável “acredita que as MPE's possuem dificuldades no acesso ao crédito” mais da metade dos empreendedores entrevistados pela pesquisa, afirmaram que sentem dificuldades em ter acesso a financiamento e crédito junto a instituições financeiras, relataram ainda que consideram altas as taxas de juros e que muitas vezes recorrerem a garantias pessoais. Esse resultado confirma os estudos de Amaro & Paiva (2002), quando exibem que a falta de crédito é uma das principais dificuldades encontradas pelos pequenos negócios, existindo mais de 12 milhões de pequenos negócios sem acesso a crédito, o que justifica este cenário é o fato de que grandes negócios oferecem mais garantias de retorno. Outro fator é o fator das MPE's não possuírem seu sistema financeiro organizado e comprovação de eficiência na área financeira.

Referente à variável “já tentou acessar crédito” a maior predominância se deu por empreendedores que afirmaram já ter tentado acessar crédito, desde menos da metade tiveram êxito nas tentativas. Este resultado confirma a perspectiva de Puga (2000), que nos esclarece que as MPE’s tendo um menor número de estoque, equipamentos, máquinas, e sendo estes ativos comuns em garantias de crédito, as organizações tendem a dificultar a disponibilidade do mesmo. Como as MPE’s costumam possuir poucas máquinas e pouco estoque e, como são estes ativos mais comuns para se garantir um crédito concedido, as organizações de financiamento tendem a dificultar o acesso ao crédito. Este mesmo teórico ainda acrescenta que o fator dos pequenos negócios terem registros contábeis deficitários, não passam transparência e segurança as instituições.

Relacionado à variável “tempo para alcançar financiamento demorado e burocrático” mais da metade dos empreendedores, sendo a maior predominância, se deu por empreendedores que informaram que “é muito demorado” ou acham que “pedem muita coisa” relatando também “demora bastante”. A menor predominância se deu por empreendedores relataram não considerar demorado ou burocrático. Esse resultado é análogo ao descrito por GEM (2013), quando exibe que no Brasil as garantias reais e o tempo que, em geral, são considerado longo e burocrático por parte dos empreendedores brasileiros.

Quanto a variável “considera que a falta de recursos financeiros está entre os principais empecilhos para crescer” mais da metade dos empreendedores apontaram que sem recursos financeiros, sejam eles oriundos de empréstimos ou do próprio faturamento do negócio é muito difícil crescer, investir em máquinas, estoque, qualidade, e até mesmo capacitação, torna-se muito complicado sem estrutura e capital. Houve apenas uma **pequena predominância** de empreendedores que informaram não considerar difícil crescer sem capital disponível. Esse resultado se assemelha ao descrito por GEM (2013), no qual enfatiza que o dinheiro é sempre um problema quando se trata de investir no negócio, sendo esse um dos empecilhos principais. Sendo 66% das pessoas que deixam de empreender principal razão é a ausência de recursos financeiros suficientes.

Quando questionados sobre “Considera que possuiu um bom retorno financeiro no negócio” mais da metade dos entrevistados, sendo a **maior predominância**. Ressaltou que possuem um bom retorno, “consigo sustentar minha família”, “me dá um bom retorno, tenho bons clientes”. A **menor predominância** se deu por empreendedores entrevistados que relataram não possuir um bom retorno financeiro no negócio, descreveram situações que influenciam seus negócios a não terem bom retorno, tais como: falta de cliente, atrasos nos salários municipais ou outras fontes pagadoras, festividades, estações climáticas, entre outros.

Corroborando Solomon (1989), que entre os principais problemas entre os pequenos negócios destaca-se a capitalização insuficiente, a escassez de capital cria obstáculos para os pequenos negócios, pois este fator impede que o empresário faça investimento de capital em maquinários, impede contratação de mão de obra e acaba frustrando os esforços, visto que impede que a organização se torne especializada e eficiente.

Na perspectiva de Cruz (2003), o acesso ao crédito ainda é uma enorme dificuldade para às MPE’s, pois pela falta de transparência financeira dessas organizações, bem como pela sua alta taxa de mortalidade presente no segmento dos pequenos negócios, o risco associado a essas empresas é muito alto o que tende a tornar o custo de capital inviável.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa se propôs como objetivo geral a identificar os fatores inibidores do crescimento das MPE’s localizadas no bairro da Água Fria – Tracuateua - Pará. Teve como

partida compreender através da bibliográfica alcançada quais os principais fatores que impedem as MPE's instaladas no bairro da Água Fria a crescer e se desenvolver no mercado.

Diante dos resultados obtidos nessa pesquisa e expostos no capítulo anterior, ressalta-se que os negócios no Brasil estão estabelecidos na maioria por MPE's **que geram a maior postos de trabalho, renda, arrecadação de tributos, e etc.** Dada a importância desses empreendimentos para o crescimento de uma cidade, se faz necessário à recomenda-se a articulação do governo municipal de Tracuateua, através de formulação e prática de políticas públicas estratégicas para o maior incentivo e desenvolvimento das MPE's na cidade; a busca pelas entidades de apoio aos pequenos negócios como, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (SEBRAE); a Criação da Casa do Empreendedor junto a PMT, essas entidades promovem cursos de capacitação, acompanhamento e projetos em negócios, tendendo apoiar e fazer crescer os empreendedores; além de outras instituições sociais como, universidades, centros acadêmicos, institutos de pesquisas, e demais projetos que venham a ampliar o olhar dos empreendedores e expandir o mercado para aqueles que desejam empreender. Recomenda-se também a criação de uma Comissão de Dirigentes Lojistas, por ser uma entidade que visa à organização da classe empresarial, na busca dos seus objetivos e sua representatividade junto aos órgãos governamentais.

Recomenda-se às entidades bancárias um olhar atento aos empreendedores de Tracuateua, que apresentam potencial para serem disponibilizadas linhas específicas de financiamento, apontando à expansão as empresas e avanço na qualidade do que é ofertado no bairro, entre outras iniciativas. Essas atuações poderiam assinalar um alinhamento estratégico entre desenvolvimento econômico e empreendedorismo, bem como impactar de forma positiva o desenvolvimento socioeconômico das pessoas e instituições do bairro.

Quanto aos encaminhamentos posteriores da pesquisa, é viável ser abordado em outros estudos com as informações alcançadas nos resultados. Podendo também realizar estudos semelhantes nos demais bairros da cidade, para que exista um alinhamento de estudo entre os demais bairros, podendo ser mensurado seus potenciais e dificuldades. Como também a identificação dos clientes dos bairros, suas necessidades e desejos. Mais uma possibilidade de encaminhamento seria a possível comparação dos resultados alcançados na pesquisa em municípios vizinhos e outros Estados.

## REFERENCIAS

AMARO, M. N.; PAIVA, S.M.C. **Situação das Micro e Pequenas Empresas.** São Paulo, 2002.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo.** São Paulo: Edições 70, 2011.

BEST, J. W. **Como investigar en educacion.** 2. ed. Madrid: Morata, 1972.

BRASIL. **Lei complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008.** Brasília, 2008. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp128.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm). Acesso em: 17 de setembro 2016.

BRASIL. **Lei Complementar nº 155, de outubro de 2016.** Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp155.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm).

\_\_\_\_\_. **Portal do Empreendedor**. Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>. Acesso: 14 out. 2016.

CIRIUS. **Centro de Investigações Regionais e Urbanas**. Estudo sobre “empreendedorismo e criação de emprego em meio urbano” e “fiscalidade urbana”. Relatório Final. Julho, 2012.

CRUZ, T. M. **A pequena empresa e o desafio de crescer**. Dissertação de mestrado apresentada a Escola de Administração de Empresas de São Paulo – Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2003.

DRUCKER, F. P. **Formação de Dirigentes**. Economia e Administração. 2ª Edição. AGGS Industria gráfica S. A. Editora expressão e cultura. Março - Brasil , 1971.

DOLABELLA, F. **O segredo de Luísa**. 30. ed. rev. e atual. Editora de Cultura. São Paulo 2006.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. – 4 ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

FARIAS, J. C. **Administração: introdução ao estudo**. Pioneira. São Paulo, 1994.

FAYOL, H. **Administração Industrial e geral: previsão, organização, comando, coordenação, controle**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 1990.

FERREIRA, C. **EMPREENDEADORISMO: PAPEL DAS INCUBADORAS PARA DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. . SÃO PAULO, 2008.

FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, v 32, n.2, p.05-28,1999.

FILHO, G. A L.; FIGUEIRÓ. A. F. G. Fatores que determinam a descontinuidade das empresas: um estudo sob o ponto de vista dos contadores na cidade de Montes Claros (MG). In: XVI Congresso Brasileiro de Custos – Fortaleza, CE, Brasil, 2009. **Anais...** Fortaleza: 2009.

FILHO, J. B. O; SILVA, R. G. Os Fatores Ambientais, o Processo Empreendedor e a Formação Estratégica nas pequenas e médias empresas. **Empreendedorismo, Gestão e Negócios**, v. 3, n. 3, p. 100-122, 2014.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas De Pesquisa Social**. 6 Edição. Editora Atlas. – São Paulo - SP, 2008;

CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil**: 2011. \ Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores: Tales Andreassi... [et al] -- Curitiba: IBQP,2011.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo no Brasil: 2013** \ Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores: Mariano Macedo Matos... [et al] -- Curitiba: IBQP, 2013.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório executivo, 2014.

\_\_\_\_\_. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório executivo, 2015.

GODOY, A.S. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, v.35, n.3, p. 20 – 29, Mai./Jun. 1995.

IBGE – Instituto Brasileiro De Pesquisas e Estatísticas. **Estatísticas de Empreendedorismo 2011**. Rio de Janeiro, 2013.

\_\_\_\_\_. **Cidades**. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=150803&search=||info-gr%E1ficos:-informa%E7%F5es-completas>. Acesso em: 12 de out. 2016;

\_\_\_\_\_. Cadastro Central de Empresas 2014. Rio de Janeiro: IBGE, 2016. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=150803&idtema=155&search=para|tracuateua|estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas-2014>. Acesso em: 15 out. 2016;

IDESP – Instituto do desenvolvimento econômico, social e ambiental do Pará. **Estatística Municipal: Tracuateua**. 2014.

INSTITUTO EMPREENDER – ENDEAVOR. **Empreendedores Brasileiros. Perfis e Percepções**. 2013.

\_\_\_\_\_. **Índices de cidades empreendedoras**. 2014.

KASSAI. S. As Empresas de Pequeno Porte e a Contabilidade. **Caderno de Estudos**, v. 9, n. 15, 1997.

KWASNICKA. E. L. **Introdução à administração**. 6. Ed., 3ª reimpressão – São Paulo: Atlas, 2006.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 5<sup>a</sup> ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MELHADO, j.; GONÇALVES, P. **Observatório do Empreendedorismo** . Endeavor, 2013.

OLIVEIRA. F. M. Empreendedorismo: teoria e prática. Curso Vip de Administração Instituto de Pós graduação IPOG. **Especialize revista on line**, 2012.

PADILHA. G. L. **Fatores Condicionantes à Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas no Extremo Norte do Estado do Tocantins**. Dissertação (Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional). Universidade de Taubaté. Departamento de Contabilidade e Administração, TO, 2013.

PEREIRA. F. M. et al. Fatores de Inovação para a Sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas no Brasil. **Revista de Administração e Inovação**, v. 6, n. 1, p. 50-65, São Paulo - 2009.

PEREIRA. M. C. R; SOUSA. A.P. Capacitação de empreendedores: uma forma de evitar a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas. In: SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2016. **Anais...** SEGet: 2016. Disponível: <http://www.repositorio.uff.br/jspui/handle/1/2582> Acesso: 25 de jan. 2016.

PUGA, F. P. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Textos para a discussão 75, BNDES, Rio de Janeiro, fev. 2000.

SANTOS, M. L; SILVA. M. G; NEVES. B. A. J. Risco de Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas Comerciais. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 5, n. 11, 2011.

SERTEK. P. **Empreendedorismo**. 5 ed. Ver., atual. e ampl. – Curitiba: Ibplex, 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores Condicionantes a taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. Relatório de Pesquisa. Brasília, 2004.

\_\_\_\_\_. Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Coleção de Estudos e Pesquisas. Brasília, 2011.

\_\_\_\_\_. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília, 2014.

\_\_\_\_\_. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Relatório Executivo. Brasília, 2015.

CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores Inibidores ao Crescimento das Mpe's: Um Estudo de Caso do Bairro Água Fria – Tracuateua/Pará. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 1, n. 2, p.91-115, jul. 2017. Semestral.

SILVA, W. A. L; FONSECA, R. A. F.; ARAUJO, E. A. T. A. Comportamento empreendedor e trajetória empresarial de fundadores de MPES em Barão de Cocais/MG. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**. Vol.4, N.2, 2015.

SETUR - Secretaria de Estado de Turismo. **Inventário da oferta Turística De Tracuateua**. Disponível em: [http://setur.pa.gov.br/sites/default/files/pdf/inventario\\_tracuateua\\_-\\_2013-final.pdf](http://setur.pa.gov.br/sites/default/files/pdf/inventario_tracuateua_-_2013-final.pdf) Acesso: 26 out. 2016.

SOLOMON, E. R. **A grande importância da pequena empresa**: a pequena empresa nos Estados Unidos, no Brasil e no mundo. Rio de Janeiro: Nórdica, 1989.

TEXEIRA, E. B. Análise de dados na pesquisa científica: importância e desafio em estudos organizacionais. **Desenvolvimento em Questão**, v. 1, n. 2, p. 177-201, jul./dez. 2003.

WERKEMA, M. C. C. **As ferramentas da qualidade no gerenciamento de processos**. Belo Horizonte: Editora de Desenvolvimento Gerencial, 1995.

YAN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. Tradução de Daniel Grassi. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 205p.

VALE, G. M. V; CORRÊA, V. S; REIS, R. F. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade? **RAC**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, art. 4, pp. 311-327, Maio/Jun. 2014.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.