



GT - ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO.
Modalidade da apresentação: Comunicação oral

A MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: um estudo de caso realizado na cidade de Santo Antônio/RN

Júlia Maria da Silva Nogueira

RESUMO

O estudo da mortalidade das micro e pequenas empresas é de suma importância, pois estas assumem um papel relevante para a sociedade e economia local, gerando novos empregos e proporcionando inovações em serviços e produtos, porém muitas não conseguem se prosperar. Por isso, é de suma importância saber o porquê das micro e pequenas empresas não se solidificarem no mercado brasileiro, para isso, será realizada uma pesquisa aplicada na cidade de Santo Antônio/RN, por meio de entrevistas, não-probabilística, com os empreendedores da região, de modo que seja possível conhecer quais são as principais dificuldades encontradas pelos novos empreendimentos e os erros cometidos pelos gestores, com o intuito de ajudá-los a evitar a mortalidade precoce de suas organizações. Com a pesquisa foi possível compreender os fatores que aumentam as chances das Micro e Pequenas Empresas falirem, como, a falta de planejamento prévio, falta de conhecimento financeiro e das demais áreas da administração, e, a falta do apoio do Estado.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Micro e pequenas empresas; Mortalidade Precoce.

1 INTRODUÇÃO

A mortalidade de pequenas e médias empresas representa um dos desafios ao empreendedorismo brasileiro (BARROS e PEREIRA, 2008). Em 2016, foram fechadas 346.901 Micro e pequenas empresas (MPES) no Brasil, sendo 3.665 no estado do Rio Grande do Norte. Na região Agreste do Rio Grande do Norte, a maior parte das firmas são caracterizadas como Micro e Pequenas empresas. Na cidade de Santo Antônio/RN 96,9% das empresas ativas são MPES. Porém, grande é o número de pequenas empresas encerrando suas atividades na região (EMPRESOMÊTRO, 2015).

Dado o seu potencial de geração de empregos e receita gerada por esses empreendimentos na economia, é importante compreender quais os fatores que levam à mortalidade precoce de pequenos negócios, e, em uma perspectiva aplicada, auxiliar empreendedores a manter seus negócios em operação, é necessário

compreender quais são os fatores que afetam a mortalidade de empresas na região Agreste.

Muitas podem ser as causas para que isso aconteça como, a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica, a rápida mudança de demanda por parte dos clientes (DAVIS, 1939), bem como a falta de competência gerencial e a falta de experiência no ramo de negócio (COCHRAN, 1981). Descobrir os principais motivos será possível ajudá-los a conhecer o motivo da falência e encontrar soluções.

Estudos anteriores apontam as principais causas para a mortalidade de empresas, tais como as pesquisas de Ferreira, et al. (2012) e Grespan, et al. (2009). Ferreira et.al. (2012) Os autores objetivaram conhecer os fatores associados à mortalidade precoce das MPES, por meio de uma pesquisa quantitativa e qualitativa com empresas da cidade de São Paulo; Os resultados apontam que os principais fatores para a falência prematura estão associados à ausência de planejamento ou plano de negócios, à falta de inovação, *design* ou desempenho dos produtos e serviços, a dificuldade em conquistar e manter clientes, o nível elevado de concorrência e o baixo nível de escolaridade do empreendedor.

Grespan et al. (2009) realizaram uma pesquisa sobre a mortalidade de MPES do Município de Ituverava, em São Paulo, a qual tinha como objetivo apontar os principais fatores que contribuíam para o fechamento destas, por meio de entrevistas individuais com nove empresários de negócios não bem-sucedidos e percebeu que uma série de fatores ocasionavam este problema, tais como: A falta de planejamento prévio, a baixa demanda por seus produtos e serviços, a escassez de linhas de crédito, a baixa demanda por seus produtos e serviços e a elevada carga tributária.

Diante do exposto, este trabalho tem como problema de pesquisa a seguinte questão: quais os fatores associados à mortalidade de micro e pequenas empresas na cidade de Santo Antônio/Rio Grande do Norte?

A pesquisa tem como objetivo geral compreender quais fatores estão associados à mortalidade de micro e pequenas empresas na cidade de Santo Antônio/RN. E como objetivos específicos: Identificar o perfil dos empreendedores de

cidade; investigar quais atitudes devem ser tomadas para a sobrevivência das empresas; e propor recomendações aos empreendedores que desejam ou já abriram uma empresa.

Além desta introdução, este trabalho apresenta referencial teórico, no qual é possível conhecer estudos realizados por autores e intuições sobre o tema; a terceira seção é composta pela Metodologia da pesquisa, a qual apresenta a sua caracterização, a sua forma e a sua finalidade; em seguida, a análise dos dados obtidos da pesquisa, nos quais darão informações sobre as MPES da cidade; e por fim, as considerações.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é o processo de planejar, organizar, operar um novo negócio e assumir o risco por ele. Empreendedor é aquele que realiza o empreendedorismo. Os donos de organizações que contratam profissionais para administrar seu negócio e depois se dedicam a outros assuntos, não são verdadeiros empreendedores. Embora corram riscos, não se envolvem diretamente na organização ou na operação do empreendimento (GRIFFIN, 2007).

O espírito empreendedor pode ser desenvolvido por meio de cursos de capacitação ou aperfeiçoamento, fazendo com que os empresários tenham novas perspectivas e novas maneira de enxergar os negócios, aumentando as chances de sucesso de sua organização. De acordo com o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2016) as principais características de um empreendedor são: iniciativa, visão estratégica, capacidade de liderança e capacitação constante são algumas das competências de um bom empreendedor.

O empreendedorismo é visto como benéfico para a vida econômica e social de países e regiões, Schumpeter, na sua obra clássica de 1911, Teoria do Desenvolvimento Econômico, argumenta que os empreendedores são a força motriz do crescimento econômico, ao introduzir no mercado inovações que tornam obsoletos os produtos e as tecnologias existentes (BARROS e PEREIRA, 2008).

Timmons (1994) afirma que o empreendedorismo é uma revolução que será para o século XXI mais do que a revolução industrial representou para o século XX. No Brasil começou a sobressair entre as décadas de 1980 e 1990, quando foram criadas instituições como o SEBRAE e a Softex (Sociedade Brasileira para a Exportação de Software), para auxiliar os futuros empresários a montar seus negócios, buscando dar suporte para a legalização, consultorias para resolver problemas (FERREIRA et al., 2012).

O Brasil já ocupou a 13ª posição no ranking mundial de empreendedorismo realizado pelo Global Entrepreneurship Monitor em 2008. A Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) brasileira foi de 12,02, ou seja, de cada 100 brasileiros 12 realizavam alguma atividade empreendedora (BARON e SHANE, 2010). O empreendedorismo traz muitos benefícios para o país, pois além de satisfazer as necessidades financeiras de uma pessoa. O empreendedor possui a liberdade de trabalhar de forma independente, é uma maneira de sair de uma situação profissional indesejável e proporciona uma realização pessoal. A literatura aponta duas formas de empreendedorismo:

Oportunidade: De acordo com Dornelas (2001) os empreendedores por oportunidade mesmo possuindo uma opção de emprego escolhem iniciar um novo negócio, sabem aonde querem chegar, fazendo planejamento prévio e visa à geração de lucros e empregos. As oportunidades aparecem para aquele que consegue criar um produto/serviço desejado pelos clientes, assim, tendo mais chances de sucesso (LONGENECKER et al., 2007).

Necessidade: É quando o empreendedor se aventura no negócio por falta de opção, assim, criando negócios informais e não planejados, em muitos casos, o fracasso é rápido e não gera desenvolvimento econômico para o país (DORNELAS, 2008). Um dos fatores para o crescimento do trabalho por conta própria é o aumento do desemprego, pois o custo de oportunidade de iniciar uma empresa cai, quando há mais desemprego (BARROS e PEREIRA, 2008).

O empreendedorismo passou a ser importante para a economia, tanto nacional quanto regional, pois eleva a renda através de empregos (SEBRAE, 2010). No



Brasil há uma preocupação com a criação de empresas que consigam diminuir o número dos índices de falências dos novos negócios, esse fato é um dos motivos para o empreendedorismo está ganhando uma abrangência crescente nas esferas governamentais, nas entidades e nas instituições (DORENELAS, 2001).

2.2 MORTALIDADE DE EMPRESAS NO BRASIL

As Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, ao longo dos últimos 30 anos, vêm adquirindo uma importância crescente no país, pois é inquestionável o relevante papel socioeconômico que as mesmas desempenham (SEBRAE, 2014). E possuem uma grande importância no cenário mundial, pois elas afloram-se nas economias industrializadas e nos países em desenvolvimento, conseqüentemente, aumentam a quantidade de empregos, principalmente, por ser flexível e por ter menor necessidade de capital (FELIPPE et al., 2004).

De acordo com o IBGE (O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, dados de 2002) as pequenas empresas são as que mais empregam no Brasil, as micro e pequenas empresas são responsáveis por 57,2% dos empregos e por 26% da massa salarial. Segundo a Fundação Getúlio Vargas, em 2011, 27% do Produto Interior Bruto brasileiro (PIB) é gerado pelos pequenos negócios. No setor do comércio representa 53,4% do PIB, no ramo da indústria representa 22,5% do PIB e no setor de Serviços, mais de um terço da produção nacional (36,3%) têm origem nos pequenos negócios (SEBRAE, 2014).

As contribuições socioeconômicas das pequenas empresas são: o estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora; relação capital/trabalho com mais harmonia; contribui para a geração de novos empregos e absorção de mão de obra; mantém de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões; efeito amortecedor dos impactos do desemprego e contribui para a descentralização das atividades econômicas, em especial na função de complementação às grandes empresas (SOUZA, 1995).

Entre 2008 e 2012 a participação do MEI nos novos empreendimentos passa de 0% para 64% do total, e os principais fatores que contribuíram para o sucesso ou mortalidade das empresas estão ligados aos seguintes fatores: A situação do

empresário antes da abertura, como o tipo de ocupação anterior, a experiência no ramo, a motivação para abrir o negócio, o planejamento, a gestão do negócio e a capacitação dos donos em gestão empresarial (SEBRAE, 2016).

Porém, pesquisas do IBGE (Dados de 2013) mais da metade das empresas fundadas no Brasil fecharam as portas após quatro anos de atividade. E por três anos seguidos mais empresas foram fechadas que abertas no país (IBGE 2016). É alarmante o índice de fechamento de empresas no país. De acordo com a pesquisa 'Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil', realizada pelo Sebrae (2014), relativa ao período de 2000 a 2002, 49,4% delas fecham até o segundo ano de vida, 55,64% até o terceiro ano e 59,9% até o quarto ano de atividade.

Um dos motivos que faz aumentar o número da taxa de mortalidade das MPES é o fato da expansão das empresas familiares acarretarem a contratação de outros membros da família na organização, muitas vezes essas pessoas não possuem preparo suficiente e, em muitos casos, geram conflitos nas relações. Essas empresas apresentam alguns pontos fracos que podem ocasionar sua mortalidade, como, a falta de planejamento de médio e longo prazo, não há separação financeira das despesas e receitas da empresa com as da família, há uma centralização da administração e muitas vezes não desejam fazer mudanças e inovações (SILVA e FONSECA, 2010).

O Brasil tem entre 6 a 8 milhões de empresas, sendo que 90% delas são empresas familiares. Uma empresa familiar é aquela que tem sua origem e sua história vinculada a uma família e/ou aquela que mantém membros da família na administração de negócio (MOREIRA JR e BORTOLI NETO, 2007). Seja grande, média ou pequena, as empresas familiares têm um papel significativo no desenvolvimento econômico, social e até político de vários países.

As possíveis causas para a mortalidade das MPES estão ligadas a fores como: a inexperiência (72%), que pode ser a falta de experiência de campo e profissional, a incompetência do empreendedor; os fatores econômicos (20%) como os lucros insuficientes, juros elevados, persa de mercado, mercado de consumidor restrito e nenhuma viabilidade futura; as vendas insuficientes (11%) como a fraca

competitividade, a recessão econômica e dificuldades de estoques; as despesas excessivas (8%) como as dívidas e cargas demasiadas e as despesas operacionais; Outras causas (3%) como a negligência, o capital insuficiente, os clientes insatisfeitos, fraudes e ativos insuficientes (CHIAVENATO, 2008).

De acordo com um estudo feito pelo SEBRAE, com 1846 empresas no estado de São Paulo, em 2014, as empresas tendem a morrer devido à aspectos como:

Planejamento prévio: Das organizações entrevistadas, 46% não obteve informações dos seus clientes, 38% dos seus concorrentes e dos seus fornecedores foram 33%, mais da metade não planejaram o funcionamento da empresa em sua ausência e a metade das empresas pesquisadas não definiram estratégias para evitar desperdícios e não determinaram o valor do lucro pretendido.

Gestão empresarial: Foi percebido que as empresas que investem no aperfeiçoamento dos produtos, na capacitação e na atualização de tecnologias do setor, tendem a sobreviver mais no mercado, como por exemplo, 47% das empresas em atividade no mercado investiram continuamente em capacitação para 37% das empresas que encerraram.

Comportamento do empreendedor: Os empreendedores de sucesso têm comportamentos como, estabelecer objetivos e metas, persistir e buscar informações. 60% das empresas em atividade os empreendedores se antecipam dos fatos, enquanto, nas empresas que foram encerradas apenas 44% dos empreendedores tinham essa característica.

Com esse estudo foi possível saber que 37% das empresas foram abertas porque seus donos desejam ter seu próprio negócio, 11% para melhorar de vida, 4% estavam desempregados e 26% identificaram uma oportunidade de negócio. E o principal motivo, na visão dos empreendedores, para as empresas terem fechado foi a falta de capital ou lucro e o fechamento delas causam tristeza, frustração e perda financeira, pois 88% das organizações teve origem a partir de recursos próprios (pessoais ou familiar).

Foi percebido que após o fechamento das empresas, 35% dos empreendedores se tornam empregado CLT, assim, é possível deduzir que eles

procuraram algo que tivesse garantia de salário, já que as suas empresas não deram certo e seus salários variavam de acordo com o lucro da empresa.

Considerando a atual conjuntura das empresas brasileiras, onde as micro e pequenas empresas representam a maior parcela dos empreendimentos em funcionamento no Brasil e que contribuem para a geração de emprego e renda. É de suma importância saber os principais motivos pelas quais estas falecem precocemente, como foi visto, as MPES movimentam a economia local e não é diferente na cidade de Santo Antônio, onde a pesquisa foi realizada, estas empregam e é uma das principais fontes de renda para a população local.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para saber o porquê e como os empreendedores fundaram suas empresas e encontrar os erros cometidos pelos mesmos, foram realizadas entrevistas com os empreendedores da cidade de Santo Antônio/RN, de modo que seja possível conhecer suas dificuldades e encontrar soluções. A pesquisa quanto à natureza é caracterizada como aplicada, ou seja, é dirigida à solução de problemas específicos; quanto a sua forma de tratamento e interpretação dos dados é de modo qualitativo, pois de acordo com Gerhardt e Silveira (2009) a pesquisa qualitativa se preocupa com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e na explicação da dinâmica das relações sociais.

Do ponto de vista dos objetivos, a pesquisa é classificada como exploratória. Esse tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com fim de torná-lo mais explícito ou de construir hipóteses (GIL, 2007). A técnica de coleta dos dados foi por meio de um estudo de caso, feito a partir de entrevistas, pois de acordo com Mattar (2005) a entrevista é a forma mais tradicional e corriqueira de obtenção de dados em pesquisa é através da comunicação com o detentor dos dados, e sua principal característica consiste no fato de que o dado é obtido através de declaração do próprio respondente, assim, obteremos informações mais precisas de como os empreendedores administram seus empreendimentos.

Para realização do estudo foram entrevistados uma amostra, não-probabilística, de cinco empreendedores locais, que possuíam empresas com menos de cinco anos de idade, afim de conhecer as principais dificuldades enfrentadas nas empresas iniciantes no mercado, como superaram estas dificuldades e como é feita a gestão da organização. As MPES escolhidas foram:

Ceiça Vicente salão de beleza: É uma empresa filial, a qual sua sede se encontra em Parnamirim, a mesma foi inaugurada no dia 27 de outubro de 2017, é administrada por Geórgia, formada em serviços sociais e já teve seu próprio salão, mas por motivos pessoais teve que fechá-lo. A organização tem como objetivo ser uma empresa conhecida, que possa crescer no mercado, devido aos seus diferenciais, os quais são produtos de maquiagem e espaço de estética que pode ser usado por noivas e debutantes.

Simone: A loja de Simone recebe seu nome e foi inaugura no começo desse ano (2017) e atua no mercado de vestuário e cosméticos, a mesma tem como objetivo ampliar a empresa e torna-la conhecida na cidade. A Sr^a. Simone já possuía experiências com vendas, por ter sido sacoleira e ter trabalhado como atendente em uma loja.

Delícias da Katy: É uma lanchonete formada pelas Sr^a. Katyllin e sua mãe Ilma, foi inaugurada no começo deste ano (2017), seu diferencial é oferecer comida feita na hora, diferente de outras empresas que já tem pronta, seu objetivo é a ampliação da estrutura. Nenhuma das sócias tinha experiências administrativas nem com o ramo.

Farmácia Josemar: A farmácia Josemar, tem o nome do seu dono e atua no mercado desde 2015, tem como objetivo cuidar da saúde das pessoas, pretende abrir filiais em outras cidades e também na cidade de Santo Antônio. O Sr. Josemar já tinha conhecimento no ramo, pois trabalhava na farmácia de seu pai.

Oxente: A loja Oxente atua no mercado de vestuário com preço único, tem como dona a Sr^a. Sandy Regina e foi inaugurada no começo deste ano (2017). Tem como objetivo atender pessoas de baixa renda e estas não precisam se preocupar com o preço (já que é preço único) e, sim, quais peças pretendem escolher. A

proprietária antes de abrir a empresa já tinha experiência de venda, pois trabalhava no posto de gasolina da família.

Para que fosse possível realizar a pesquisa e conhecer melhor as empresas e saber das principais dificuldades enfrentadas por essas, de acordo com o que foi visto nos estudos anteriores, foi realizada uma entrevista estruturada (a qual se encontra no apêndice) contendo 13 perguntas abertas. As entrevistas foram realizadas nos dias 4 e 11 de novembro de 2017.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A partir das entrevistas realizadas, foi possível conhecer as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores antes de abrir as empresas, tais como: A aquisição de capital; conseguir um local para funcionamento do empreendimento; a burocracia com a documentação, a falta de conhecimento administrativo (como definir metas, fazer planejamento prévio e analisar os concorrentes); a falta de conhecimento financeiro; as vendas decrescentes e desconhece ajudas oferecidas pelo Estado, também aparecem como dificuldades citadas.

Alguns entrevistados afirmaram executar pesquisas para conhecer o mercado de atuação, porém não foi da forma definida pelo SEBRAE tal como: "pesquisa é a coleta de informação junto ao consumidor, concorrente ou fornecedor para orientar a tomada de decisões ou solucionar problemas." E quando realizada corretamente, oferece informações úteis para a tomada de decisão. Alguns entrevistados disseram ter elaborado pesquisas apenas observando a cidade.

A maior parte dos pesquisados possuíam experiência no ramo que atuavam ou experiências administrativas. De acordo com os estudos de Barrow (1993), uma das razões pelas quais as pequenas empresas fecham é a falta de experiência do empreendedor; assim, os conhecimentos adquiridos com essa vivência ajudam no dia a dia da empresa, de como lidar com os problemas e com os clientes.

Todas as empresas analisadas existem há menos de cinco anos de atuação no mercado, como foi apresentado nos estudos anteriores, esse é um período crítico para definir o sucesso ou o fracasso de uma organização; Um acontecimento que

está prejudicando o comércio local é os salários atrasados da população, devido problemas com a atual a gestão, todos os entrevistados relataram que as vendas estão sendo muito prejudicadas, devido as pessoas estarem sem dinheiro para adquirir os produtos e os serviços ofertados por eles.

Uma ocorrência bastante preocupante é a falta de conhecimento sobre o controle financeiro da empresa. Os entrevistados relataram não possuir o entendimento de como fazer cálculos básicos necessários para o funcionamento da empresa, como calcular o fluxo de caixa, as entradas operacionais, o preço de venda, e ainda utilizam cadernos para anotar os resultados da entidade, assim, não possuem tabelas e gráficos para que auxiliem nas resoluções dos possíveis problemas. E, as empresas que utilizam programas de computador para fazer a gestão financeira, não sabem relatar qual programa é utilizado e dependem de outras pessoas para fazer a análise financeira.

Apenas uma das cinco organizações entrevistadas estabelecem metas de vendas. De acordo com Griffin (2007) O estabelecimento correto de metas promove um bom planejamento, vice-versa, assim, facilitando o estabelecimento de metas, as quais podem ser úteis na motivação dos funcionários da empresa. Porém, a maioria dos empreendedores não consegue estabelecer as metas e objetivos.

O planejamento proporciona uma direção e um sentido para os integrantes do negócio, ajudando a compreender aonde a organização quer chegar (GRIFFIN, 2007). Segundo Dornelas (2008), não basta apenas sonhar, é preciso transformar os sonhos em ações reais. Para isso, existe uma simples, mas para muito tediosa, técnica de transformar sonhos em realidade: o planejamento.

Todos os entrevistados relataram não estarem satisfeitos com as vendas e dizem fidelizar seus clientes pela forma de atendimento, a qualidade do produto e o preço, porém, não saem do esperado de uma empresa nem utilizam estratégias diferenciadas para que possam se diferenciar da concorrência. Também não se sentem ajudados pelo Estado e desconhece quaisquer benefícios oferecidos pelo mesmo. Ao perguntar quais atitudes tomariam se a empresa fosse à falência, todos

os interrogados desejam continuar no mesmo ramo de negócio, porém em outra cidade.

Apesar de todas as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, quando questionado, a satisfação com o seu negócio, estes revelaram se sentirem muito satisfeitos com o que fazem, mostrando-se orgulhosos e felizes. Mesmo com pouco tempo de atuação, os empreendedores adquiriram conhecimentos e experiências administrativas e aconselham os novos empreendedores que desejam abrir uma empresa.

Em síntese, os entrevistados recomendam que apesar das dificuldades, novos empreendedores devem conhecer o mercado, adquirir informações, compreender aspectos relacionados à sazonalidade, dentre outros. Com a entrevista foi possível conhecer as dificuldades enfrentadas pelas empresas novas, na cidade de Santo Antônio/RN, assim, podendo ajuda-los a compreender quais são causas de tais dificuldades e para que os novos gestores que pretendem abrir um negócio na região possam evitar os mesmos erros.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos dados expostos foi possível entender os fatores que aumentam as chances das Micro e Pequenas Empresas falirem, conhecer os perfis dos empreendedores das empresas, saber quais atitudes devem ser tomadas para que a chance de falência diminua e recomendações dos entrevistados, a fim de ajudar outros empreendedores que desejam abrir seu negócio. Todas as empresas pesquisadas são empreendimentos por necessidade, devido ao aumento do desemprego no país, fazendo encorajar o brasileiro a apostar em seu próprio negócio. Apesar disso, os pesquisados não se sentem ajudados pelo Estado, devido à grande burocracia e o custo para abrir uma empresa, de acordo com a Junta Comercial do Rio Grande do Norte (JUCERN, 2010) O custo médio é de R\$2.000,00, valor considerado alto para a realidade do Potiguar; além disso, abrir uma organização a exigência de tempo é grande, pois o empreendedor deve passar por cinco etapas, com o pagamento de quinze taxas e emitir quarenta e três documentos.

Devido todos os empreendimentos ter origem de abertura por necessidade, seus donos começaram sem nenhum planejamento prévio, assim, aumentando as chances de falência e de um fracasso rápido, não gerando desenvolvimento econômico para o país. Pois, investir no planejamento é essencial prever possíveis problemas e entender melhor alguns riscos que a entidade está sujeita, possibilitando uma tomada de decisão para prevenir ou minimizar antecipadamente estes impactos. O planejamento funciona como um guia, onde são traçados os caminhos a serem seguidos para que os objetivos do seu negócio sejam alcançados. É através do planejamento que você poderá determinar as metas para o seu negócio.

Apesar de todo conhecimento que os pesquisados têm a partir das experiências com vendas e atendimentos adquiridos antes de abrirem seus negócios, foi perceptível que os mesmos não dispõem de conhecimentos sobre gestão financeira, pois a maioria não faz controle financeiro, assim, não possuem tabelas e gráficos para observação. Esses dados evitam situações de desconforto financeiro, fazendo com que a organização esteja sempre apta para tomada de decisões com base em informações confiáveis, preparada para dificuldades futuras, seria possível saber quais gastos podem ser cortados sem trazer prejuízos para a organização e definir o preço de vendas dos produtos.

O estudo teve limitações como: Incluir pouca variedade de setores, pois as experiências e dificuldades enfrentadas pelos empreendedores com cada setor podem ser diferentes; o momento da pesquisa foi uma época com dificuldades econômicas na cidade, influenciando nas respostas, pois era uma dificuldade comum e enfrentadas por todos entrevistados, assim, não obtendo uma maior variedade de fatores que podem interferir nas vendas; e, algumas empresas tinham pouco tempo de vida no mercado, fazendo com que não tivesse dados suficientes para algumas perguntas. Recomenda-se uma pesquisa mais ampla sobre o assunto, que possua uma maior diversidade de empresas e uma maior quantidade de pesquisados, para assim, ter uma maior certeza sobre os fatores que afetam o crescimento das MPES novas no mercado, pois são de suma importância para o desenvolvimento e crescimento da cidade.

6 REFERÊNCIAS

BARROW, C. The essence of small business. Hertfordshire: **Prentice Hall**, 1993. IN: FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti ; SANTOS, Silvio Aparecido dos; HILDEBRAND, Celso Cláudio de e Grisi e LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4>. Acesso em: 15/07/2017.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

COCHRAN, A. B. Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. **Journal of Small Business Management**, v. 19, n. 4, p. 50-59, 1981. IN: : FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti ; SANTOS, Silvio Aparecido dos; HILDEBRAND, Celso Cláudio de e Grisi e LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4>. Acesso em: 09/06/2017.

DA SILVA, Clóvis L. Machado; DA FONSECA, Valéria Silva. **Estruturação da estrutura organizacional: o caso de uma empresa familiar**. Organizações & Sociedade, v. 1, n. 1, 1993. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rac/v14nspe/a02v14ns.pdf> > Acesso em 08/07.

Dados do Empresmêtro. Disponível em: <https://www.empresometro.com.br/Home/Estatisticas> .Acesso em: 10/06/2017.

DAVIS, H. Business Mortality: The Shoe Manufacturing Industry. **Harvard Business Review**, v. 17, n. 3, p. 331-339, 1939. IN: FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti ; SANTOS, Silvio Aparecido dos; HILDEBRAND, Celso Cláudio de e Grisi e LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4> . Acesso em: 09/06/2017.

DE BARROS, Aluizio Antônio; MIRANDA DE ARAÚJO PEREIRA, Cláudia Maria. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **RAC-Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 4, 2008 Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/840/84012405.pdf> .Acesso em: 12/07/2017.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.



DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FABRES, Suellen Ferreira Campos et.al. **A Correlação entre a mortalidade das Micro e Pequenas Empresas e o índice de Inflação no Brasil**. Natal, 2016. Disponível em: http://www.sebrae-sc.com.br/newart/mostrar_materia.asp?cd_noticia=10410. Acesso em: 20/09.

FELIPPE, MC de; ISHISAKI, Norio; KROM, Valdevino. **Fatores condicionantes da mortalidade das pequenas e médias empresas na cidade de São José dos Campos**. São Paulo, 2004. Disponível em: http://sistema.semead.com.br/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Pnee/PNEE16_-_Fatores_condicionantes_da_mortalidade.PDF. Acesso em: 16/08.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti ; SANTOS, Silvio Aparecido dos; HILDEBRAND, Celso Cláudio de e Grisi e LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4>. Acesso em: 09/06/2017.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de pesquisa**. Plageder, 2009. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>> Acesso em: 20/09.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GRESPLAN BONACIM, Carlos Alberto; CARNEIRO DA CUNHA, Julio Araújo; CORRÊA, Hamilton Luiz. Mortalidade dos empreendimentos de micro e pequenas empresas: causas e aprendizagem. **Gestão & Regionalidade**, v. 25, n. 74, 2009. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1334/133412626006.pdf>. Acesso em: 30/07/2017.

GRIFFIN, Ricky W. **Introdução à Administração**. 1. ed. São Paulo: Ática, 2007

MATTAR, Fauze Nagib. **Pesquisa de marketing**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MOREIRA JR, Armando Lourenzo; NETO, Adelino De Bortoli. **Empresa Familiar: um sonho realizado**. Editora Saraiva, 2000.

SEBRAE. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. SEBRAE, 2004. Disponível em: <<http://intranet.df.sebrae.com.br/download/ambiental/Biblioteca/Pesquisa%20Sebrae%20Mortalidade%20MPE/Mortalidade%20mpe2004.pdf>> Acesso em 05/07
SEBRAE. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. Brasília. v.20, 2014. Disponível em:<



<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e>> Acesso em: 12/07

SEBRAE. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. SEBRAE, 2016. Disponível em: < <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-apresentacao-2016.pdf> > Acesso em 05/07

SEBRAESP. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo . **CAUSAS MORTIS**. São Paulo: SEBRAE, 2014. Disponível em: < https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/causa_mortis_2014.pdf > Acesso em: 24/07

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial**. Brasília: SEBRAE, 1995. Disponível em: <http://sistema.semead.com.br/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Pnee/PNEE16_-_Fatores_condicionantes_da_mortalidade.PDF > Acesso em: 24/07

TIMMONS, Jeffry A.; SPINELLI, Stephen; TAN, Yinglan. New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century. **Burr Ridge, IL**: Irwin, 1994. IN: : FERREIRA, Luis Fernando Filardi; OLIVA, Fábio Lotti ; SANTOS, Silvio Aparecido dos; HILDEBRAND, Celso Cláudio de e Grisi e LIMA, Afonso Carneiro. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v19n4/a11v19n4> . Acesso em: 15/07

Tribuna do Norte. Abrir uma empresa custa R\$ 2 mil no RN. Disponível em: JUCERN, 2010. <http://www.tribunadonorte.com.br/noticia/abrir-empresa-custa-r-2-mil-no-rn/155229> . Acesso em: 08/09

APÊNDICE

1. Como suporte para a pesquisa, a fim de conhecer melhor os negócios e os empreendedores foi realizada a seguinte entrevista:
2. Qual é o seu nome e o nome da empresa?
3. Em qual ano a empresa foi fundada?
4. Por qual motivo a empresa você abriu a empresa?
5. Qual é o objetivo da empresa?
6. Quais foram as principais dificuldades antes de abrir o negócio?
7. Antes de abrir a empresa, foi realizado algum tipo de pesquisa para conhecer o mercado de atuação? Se sim como foi?
8. Antes de abrir a sua empresa, você possuía algum conhecimento administrativo e/ou tinha experiência no ramo?
9. Quais são as principais dificuldades enfrentadas pela a empresa no momento?
10. Como é realizado o controle financeiro da empresa?
11. A empresa tem objetivos e metas estabelecidos? Se sim, como são feitos?
12. As vendas dos produtos oferecidos na loja estão de acordo com o esperado?
13. Como são realizados os fornecimentos e a escolha dos produtos vendidos?
14. Como a empresa fideliza sua clientela?
15. Você acha que o Estado dá algum tipo de incentivo para os pequenos negócios? Se sim, quais são?
16. Caso seu negócio fosse à falência, você abriria outra empresa do mesmo ramo, com ramo diferente, ou desistiria?
17. Como dono e empreendedor da empresa você se sente satisfeito com o negocio? Por quê?
18. Qual conselho você daria para os novos empreendedores que pretendem abrir uma empresa?