

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
DE MINAS GERAIS - *CAMPUS* SÃO JOÃO EVANGELISTA
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Thais Aparecida Ribeiro Lessa

**EMPREENDEDORISMO EM PEQUENAS CIDADES: estudo de caso em uma
empresa familiar no setor de motopeças em São João Evangelista-MG**

São João Evangelista

2026

THAIS APARECIDA RIBEIRO LESSA

**EMPREENDEDORISMO EM PEQUENAS CIDADES: estudo de caso em uma
empresa familiar no setor de motopeças em São João Evangelista-MG**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado ao Curso Bacharelado em
Administração do Instituto Federal de
Minas Gerais - Campus São João
Evangelista para obtenção do grau de
bacharel em Administração.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Paula Cristina de
Moura Fernandes

São João Evangelista

2026

L638e Lessa, Thaís Aparecida Ribeiro.

Empreendedorismo em pequenas cidades: estudo de caso em uma empresa familiar no setor de motopeças em São João Evangelista-MG. / Thaís Aparecida Ribeiro Lessa. – 2026.

28f.

Orientadora: Paula Cristina de Moura Fernandes.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Minas Gerais. *Campus* São João Evangelista, 2026.

1. Empreendedorismo. 2. Empresa Familiar. 3. Motopeças.
I. Fernandes, Paula Cristina de Moura. II. Instituto Federal de Minas Gerais. *Campus* São João Evangelista. III. Título.

CDD 658.421


Catálogo: Rejane Valéria Santos - CRB-6/2907

Thais Aparecida Ribeiro Lessa


**EMPREENDEDORISMO EM PEQUENAS CIDADES: estudo de caso em uma
empresa familiar no setor de motopeças em São João Evangelista-MG**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado ao Curso Bacharelado em
Administração do Instituto Federal de
Minas Gerais - Campus São João
Evangelista para obtenção do grau de
bacharel em Administração.


Aprovado em: 04/02/2026 pela banca examinadora:

Documento assinado digitalmente
 **PAULA CRISTINA DE MOURA FERNANDES**
Data: 25/02/2026 13:56:23-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof.^a Dr.^a Paula Cristina de Moura Fernandes – IFMG (Orientadora)

Documento assinado digitalmente
 **JACQUELINE DE ALMEIDA BARBOSA FRANCO**
Data: 25/02/2026 15:24:56-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof.^a Me. Jacqueline de Almeida Barbosa Franco - IFMG

Documento assinado digitalmente
 **ALINE JULIANA BARBOSA DE OLIVEIRA**
Data: 25/02/2026 13:59:00-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Aline Juliana Barbosa de Oliveira – UFRN

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela força e sabedoria que me sustentaram ao longo desta jornada, aos meus pais e ao meu irmão pelo apoio e incentivo constantes, ao meu namorado pela paciência e motivação em cada etapa. E de maneira especial à minha orientadora, Professora Paula, cuja orientação, disponibilidade e confiança foram fundamentais para a realização deste trabalho.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo investigar por meio de estudo de caso os principais desafios enfrentados pela gestão de uma pequena empresa familiar, localizada em São João Evangelista-MG. A pesquisa parte da constatação de que empresas familiares desempenham papel estratégico na economia e sociedade, mas enfrentam desafios específicos em regiões interioranas, como infraestrutura precária, acesso limitado a crédito e escassez de mão de obra qualificada. Fundada em 2012, a empresa consolidou-se como referência local no setor de motopeças, alcançando marcos importantes como a aquisição de sede própria em 2023 e a manutenção de uma equipe enxuta de seis trabalhadores. A metodologia adotada foi de natureza aplicada, com abordagem qualitativa e caráter explicativo, estruturada em três etapas: levantamento bibliográfico, observação participante e análise de conteúdo. Foram consultadas bases acadêmicas relevantes, realizadas entrevistas semiestruturadas com gestores e funcionários, além de registros em diário de campo durante o ano de 2025. A amostra contou com seis participantes, abrangendo diferentes setores da empresa e níveis de escolaridade, o que possibilitou uma visão ampla da realidade organizacional. Os resultados evidenciaram seis principais desafios enfrentados pela empresa: (i) limitações logísticas, que comprometem a agilidade no atendimento; (ii) dificuldades financeiras, especialmente na precificação e gestão de custos; (iii) concorrência, mitigada por vantagens competitivas temporárias como equipamentos exclusivos; (iv) inadimplência, que afeta o fluxo de caixa apesar da estratégia de crediário para fidelização; (v) acesso restrito a crédito e apoio institucional, ainda pouco explorado pelos gestores; e (vi) escassez de mão de obra qualificada, que impacta diretamente a produtividade e a rotatividade de funcionários.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Empresa familiar. Cidade interiorana.

ABSTRACT

The purpose of this study was to investigate, through a case study, the main challenges faced by the management of a small family business located in São João Evangelista, MG. The research is based on the observation that family businesses play a strategic role in the economy and society but face specific challenges in inland regions, such as poor infrastructure, limited access to credit, and a shortage of qualified labor. Founded in 2012, the company has established itself as a local reference in the motorcycle parts sector, achieving important milestones such as acquiring its own headquarters in 2023 and maintaining a lean team of six workers. The methodology adopted was applied in nature, with a qualitative and explanatory approach, structured in three stages: literature review, participant observation, and content analysis. Relevant academic databases were consulted, semi-structured interviews were conducted with managers and employees, and field diary records were kept throughout the year 2025. The sample included six participants from different company sectors and educational levels, providing a broad view of the organizational reality. The results highlighted six main challenges faced by the company: (i) logistical limitations that compromise service agility; (ii) financial difficulties, especially in pricing and cost management; (iii) competition, mitigated by temporary competitive advantages such as exclusive equipment; (iv) default, which affects cash flow despite the credit strategy aimed at customer loyalty; (v) restricted access to credit and institutional support, still little explored by managers; and (vi) scarcity of skilled labor, which directly impacts productivity and employee turnover.

Key-words: Entrepreneurship. Family business. Small-town city.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	9
3	METODOLOGIA	11
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	13
4.1	Desafios.....	13
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	19
	REFERÊNCIAS	22
	ANEXO A - ROTEIRO DE ENTREVISTA-ADMINISTRADORES.....	24
	ANEXO B - ROTEIRO DE ENTREVISTA- TRABALHADORES	26
	APÊNDICE A-TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)	27

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, observa-se uma crescente valorização da pesquisa acadêmica voltada às empresas familiares, evidenciada pelo aumento de publicações em periódicos internacionais de alto impacto, pela consolidação de revistas especializadas e pela criação de espaços dedicados à discussão teórica e prática sobre esse tipo de organização. Essa expansão do interesse científico reflete a importância estratégica das empresas familiares no cenário econômico e social, além de revelar a necessidade de aprofundar o entendimento sobre suas particularidades. Diante desse contexto, torna-se essencial investigar as especificidades que envolvem essas organizações, pois analisar uma pequena empresa interiorana proporciona compreender os desafios característicos da região como falta de infraestrutura, acesso reduzido a crédito e escassez de mão de obra qualificada.

A empresa foi fundada em 2012 por dois casais de amigos com espírito empreendedor que encontraram oportunidade para investir no mercado de motopeças. A empresa iniciou suas atividades na cidade de São João Evangelista-MG em 2012, em um imóvel locado, mas com grande determinação e vontade de crescimento. Em 2014, após dois anos de muito trabalho, houve o encerramento da sociedade entre os casais, permanecendo apenas um deles à frente do negócio, decisão que marcou o início de uma nova fase na trajetória empresarial. Ao longo dos 11 anos seguintes, a empresa estabilizou sua presença no município, enfrentando os desafios de atuar em local onde a economia propícia à agricultura. A fidelidade dos clientes e a busca por qualidade transformaram a empresa em uma das maiores da cidade no segmento de venda de peças de moto e serviços especializados.

Em 2023, a empresa conquistou mais um marco importante: a mudança para sede própria. Esse passo representa não apenas estabilidade financeira, mas também reconhecimento da relevância regional do negócio. Atualmente, opera com uma equipe enxuta de seis funcionários, incluindo o casal de proprietários, sinal de uma gestão familiar comprometida com a excelência, (Costa 2025). Apesar do crescimento contínuo, a empresa enfrenta um dos principais entraves do setor no interior: a escassez de mão de obra qualificada na área de mecânica. O desafio de encontrar profissionais capacitados compromete a expansão dos serviços e reforça a necessidade de ações integradas entre empreendedores locais.

Diante deste cenário, surge a questão norteadora deste estudo: Quais são os principais desafios enfrentados pela gestão das pequenas empresas familiares no interior do estado. Para tanto, teve-se como objetivo geral investigar os principais desafios enfrentados pela gestão das pequenas empresas familiares, e a partir dessa investigação desvendar quais são

as estratégias de resistência adotadas por pequenos empreendedores no interior do estado diante das limitações estruturais, econômicas e sociais da região.

Como objetivos específicos teve-se: i) analisar a trajetória de implantação e crescimento da empresa. ii) Identificar os principais tipos de obstáculos enfrentados; iii) Analisar estratégias de enfrentamento utilizadas; iv) Compreender as percepções dos sujeitos pesquisados a respeito do tema abordado.

Partindo dessa premissa, o presente trabalho se justifica pela importância de compreender o papel do empreendedorismo e pequenas empresas familiares em regiões interioranas, onde a dinâmica socioeconômica apresenta particularidades que influenciam diretamente na gestão e sustentabilidade dos negócios. Sob essa perspectiva, São João Evangelista, cidade do interior mineiro com economia voltada predominantemente à agricultura, oferece um terreno fértil para investigar quais os principais desafios enfrentados pelas pequenas empresas e como elas se adaptam e prosperam em meio a esses desafios.

O campo do empreendedorismo vem crescendo, preponderando estudos empíricos do fenômeno no contexto das empresas, sendo a maioria deles desenvolvidos com base em métodos qualitativos, Ferreira, Loiola, Gondim (2020). A partir do levantamento bibliográfico nas bases de pesquisas como: Google Scholar, Scopus, Web of Science, Scielo e Spel foi possível observar que apesar da extensa produção acadêmica sobre o empreendedorismo em seus aspectos estratégicos econômicos e conceituais, nota-se uma escassez de estudos que exploram a atuação de empreendedores em municípios do interior de Minas Gerais.

Grande parte das pesquisas centralizam em grandes ambientes urbanos, deixando de lado os pequenos empreendimentos locais, como é o caso da empresa estudada neste trabalho. Dessa forma o presente trabalho buscou preencher essa lacuna teórica ao averiguar os desafios enfrentados, as estratégias de resistência à importância econômica e social de uma pequena empresa do setor de moto peças, localizadas em São João Evangelista-MG

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

“Empreendedorismo é papel de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 30).

O empreendedor é por definição aquele que transforma sonhos em realidade por meio da ação. De acordo com Sebrae (2016), um empreendedor é alguém que coloca suas

intenções em ação, identificando novas oportunidades e indo além do planejamento de ideias para executar algo novo. Essa perspectiva reforça o papel do empreendedor como agente de mudança, especialmente em contextos de pequenas cidades, onde a inovação e a iniciativa individual são fundamentais para o desenvolvimento local.

“A palavra empreendedor vem do francês, *entrepreneur*, que significa pessoa que assume riscos. Ser empreendedor é ser um realizador, é produzir novas ideias usando a criatividade e a imaginação aliadas ao fato de que geralmente o empreendedor é motivado pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente, na busca pela autorrealização” (Santos, 2019 p.11).

De acordo com Chiavenato (2007) empreendedor é aquele indivíduo capaz de consolidar ideias e iniciativas para benefício próprio ou coletivos, destacando-se pela sua sensibilidade para execução de novos negócios com visão estratégica e habilidades na identificação de novas oportunidades de mercado, transformando ideias mal estruturadas em algo concreto e próspero.

No contexto do empreendedorismo em pequenas cidades, o papel do empreendedor ultrapassa a simples criação de negócios. Segundo o Sebrae (2016, p.2), “ser empreendedor significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da congruência entre criatividade e imaginação”. Essa perspectiva é especialmente relevante em ambientes de mercado limitado, como São João Evangelista-MG, onde a inovação e a capacidade de adaptação são essenciais para a sobrevivência e o crescimento de empresas familiares.

Segundo Longenecker, Moore, Petty e Palich (2017), os empreendedores são indivíduos capazes de identificar demandas no mercado atual e assim desenvolver novos negócios para atendê-las. Ao assumir riscos, impulsionam transformações, promovem a inovação e contribuem diretamente para o avanço do setor econômico. Uma empresa familiar é aquela cujos proprietários e líderes pertencem à mesma família, sendo comum que até mesmo a força operacional seja composta por parentes, como filhos, irmãos, primos ou sobrinhos dos fundadores.

Borges, Brito, Lima e Castro (2016) defende que a interseção entre dinâmica familiar e dinâmica empreendedora cria uma base teórica rica para compreender as especificidades desse tipo de organização, superando a visão centrada apenas no fundador. Gonçalves (2000) afirma que empresas familiares são aquelas caracterizadas pela titularidade familiar integral ou pelo controle majoritário das ações. Nelas, a família exerce não apenas o controle econômico, mas também participa ativamente da gestão e tomada de decisões estratégicas, sendo responsável direta pela direção das atividades empresariais.

3 METODOLOGIA

A metodologia do presente trabalho é de natureza aplicada com abordagem qualitativa e caráter explicativo. O estudo foi dividido em três etapas sendo elas, levantamento bibliográfico, observação participante com entrevistas semiestruturadas e análise de conteúdo, com intuito de proporcionar o alcance dos objetivos propostos pelo trabalho.

A primeira etapa foi o levantamento bibliográfico. Para delimitação teórica deste estudo foram encontrados 30 artigos científicos em cinco bases acadêmicas distintas, sendo elas: *Google Scholar*, *Scopus*, *Web of Science*, *Scielo* e *Spel*. De acordo com (BRAUCKS *et al.*, 2025) a pesquisa bibliográfica constitui, em sua essência, uma modalidade de investigação científica que atravessa todos os campos do saber. Essa prática envolve o levantamento sistemático de informações em diferentes fontes, tais como livros, periódicos, artigos de jornais e acervos digitais. Nesse sentido, o domínio de sua utilização mostra-se indispensável ao pesquisador, uma vez que fornece a base teórica necessária para sustentar análises, interpretações e reflexões críticas no âmbito acadêmico. Para delimitar a nossa lacuna teórica, foram escolhidas três palavras-chaves para a busca, sendo elas: empreendedorismo, empresa familiar e motopeças. A partir dessa busca, como critério de seleção foi feito o fichamento dos artigos encontrados, e selecionados apenas os artigos que obtinham as mesmas palavras-chaves para leitura completa.

Já a segunda etapa, foi a observação participante. Partindo dessa premissa da lacuna teórica encontrada pelo nosso estudo bibliográfico, a nossa pesquisa seguiu para uma segunda etapa, que foi a Observação participante. Esta etapa teve como objetivo de se inserir o pesquisador no ambiente de estudo, como abordado por Richardson (2012) na observação participante o pesquisador não apenas observa o que será estudado ele tem que se inserir no ambiente como se fosse um dos colaboradores que estão sendo pesquisado assim o observador tem mais condições de entender os hábitos, atitudes, interesses relações pessoais e características do cotidiano da organização.

A escolha pela observação participante como técnica de coleta de dados justifica-se pela necessidade de compreender, de forma aprofundada e contextualizada, os desafios e as limitações enfrentadas pelo pequeno empreendedor no cotidiano de uma oficina de moto peças, também por ser o local de trabalho onde a pesquisadora estava inserida no cotidiano. Essa abordagem permitiu utilizar a imersão direta do ambiente de trabalho durante o ano de 2025 completo, possibilitando o acompanhamento das dinâmicas operacionais, das interações sociais e das estratégias adotadas para enfrentar dificuldades estruturais, financeiras e administrativas.

Ao vivenciar a rotina do empreendimento, foi possível captar detalhes que não seriam plenamente revelados por meio de entrevistas ou questionários, como improvisações, formas de organização do tempo e manejo de recursos escassos. Dessa forma, a observação participante oferece uma perspectiva mais rica e situada da realidade investigada, contribuindo significativamente para a análise do contexto do empreendedorismo de pequeno porte no setor de serviços mecânicos na cidade de São João Evangelista. A coleta de dados foi feita a partir de notas de diário de campo e entrevistas semiestruturadas, com total de seis participantes sendo os dois gestores (donos da empresa) e quatro funcionários da equipe operacional. A seleção dos entrevistados ocorreu de forma intencional, considerando sua vinculação direta com a empresa e a relevância de suas experiências para os objetivos da pesquisa.

As entrevistas foram aplicadas a todos os integrantes da empresa, de forma individual e presencial, em ambiente reservado, garantindo privacidade e condições adequadas para a coleta das informações. Foi aplicado um roteiro de entrevista para os administradores, como consta no anexo A, e um roteiro para os trabalhadores, como consta no anexo B. Cada entrevista teve duração de aproximadamente 20 a 30 minutos. As entrevistas não foram gravadas porque os participantes não aceitaram. Por isso, o registro das informações ocorreu por meio de anotações manuais realizadas no momento da aplicação. Posteriormente, os dados foram transcritos e submetidos a um processo de codificação temática, no qual trechos significativos foram identificados e agrupados por tipo de função.

Para a realização da coleta de dados com a observação participante e as entrevistas, este estudo foi submetido à avaliação do CEP CAAE: 94232225.0.0000.0293, cujo processo SEI sob a numeração 23214.002262/2025-65, aprovado em câmara no dia 09 de Outubro de 2025. Com esta aprovação, resguardamos todos os direitos dos participantes e das pesquisadoras, em relação aos preceitos éticos, à disponibilidade das respostas, ao sigilo e aos riscos de suas respectivas participações, como consta no apêndice A.

Por fim a terceira etapa: análise dos dados. A terceira etapa da pesquisa corresponde a Análise de conteúdo, método que foi aplicado com objetivo de examinar os dados coletados dentro de observação participante de forma organizada e interpretativa. A análise de conteúdo consiste em uma metodologia qualitativa voltada para interpretações textuais. Partindo da concepção de Bardin (1977) a análise de conteúdo é uma técnica usada para estudar textos, falas ou qualquer outro tipo de comunicação de forma clara e organizada, com propósito de entender melhor aquilo que foi dito ou escrito.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para contextualizar os resultados obtidos, apresenta-se a seguir o perfil dos participantes da pesquisa. A amostra deste estudo foi composta por 6 participantes, com idades entre 20 e 45 anos, todos trabalhadores da empresa pesquisada, localizada em São João Evangelista. Os critérios de inclusão e exclusão foram estabelecidos ao exigir que apenas os funcionários vinculados profissionalmente à empresa no momento da coleta de dados poderiam participar da entrevista. Sendo assim, 7 pessoas estavam qualificadas para a amostra, mas 1 integrante da equipe não quis fazer sua participação voluntária, sendo respeitada a sua decisão pelos nossos princípios éticos e critérios estabelecidos pelo CEP/IFMG.

Quadro 1 – Perfil dos participantes da pesquisa

Entrevistado	Idade	Sexo	Setor	Tempo de empresa	Escolaridade
1	20	M	Estoquista	1 ano e 4 meses	Cursando administração
2	21	M	Mecânico	1 ano e 6 meses	Ensino Médio incompleto
3	22	F	Secretária	2 anos e 2 meses	Ensino médio completo
4	23	F	Secretária	2 anos e 6 meses	Cursando Administração
5	40	F	Administradora	12 anos	Superior completo
6	45	M	Administrador	12 anos	Ensino médio completo

Fonte: elaborado pela autora, 2026.

4.1 Desafios

Silva e Horta, (2024) destacam que o empreendedorismo voltado para as cidades do interior do Brasil representa uma verdadeira força transformadora. Mesmo diante dos desafios, ele carrega um grande potencial para promover o desenvolvimento econômico e social. Ao aproveitar as particularidades dessas regiões e superar suas limitações com criatividade e inovação, os empreendedores locais conseguem construir negócios sólidos e sustentáveis, que impulsionam a prosperidade de suas comunidades locais e fortalecem a economia brasileira como um todo.

Durante o período de observação na empresa, foi possível identificar desafios relevantes enfrentados no cotidiano organizacional. Em um primeiro momento, os desafios são

de ordem logística, pois à localização da empresa em região interiorana, acarreta limitações logísticas. Como exemplos experienciados na coleta de dados, quando há necessidade de aquisição de peças específicas, o tempo de espera para entrega costuma ser elevado, comprometendo a agilidade dos serviços e a satisfação dos clientes. Essa condição impõe barreiras operacionais que exigem planejamento antecipado e estratégias de estoque mais eficientes.

O que nos leva ao segundo desafio, dessa vez o de caráter financeiro, pois como relatado pelos funcionários eles dizem ter receio em comunicar os valores das peças aos clientes, pois pode ser que o custo logístico dada a entrega não planejada, superfature o orçamento original. Esse temor gera insegurança quanto à reação do consumidor, como explicitado no relato: “Maior pressão quando preciso falar o valor das peças para o cliente” E1. Sendo assim, a precificação dos serviços prestados na oficina, a ausência de critérios e/ou preços padronizados de acordo com as suas respectivas variações na complexidade dos atendimentos tornam o processo de definição de valores instável.

Conduzindo assim, ao terceiro desafio apontado pela nossa pesquisa, que é a concorrência. Segundo Queiroz Pinto Jr., Ferraro e Vernersbach (2020), no contexto da dinâmica concorrencial, há uma transmissão contínua das características organizacionais das empresas, incluindo suas capacidades produtivas e estratégias de lucratividade. As vantagens competitivas que garantem a sobrevivência das firmas são construídas ao longo do tempo, moldadas pela própria lógica da competição. Dessa forma, a concentração de mercado é compreendida como um resultado natural do processo de seleção, que tende a se intensificar em determinados setores mais do que em outros, refletindo a adaptação das empresas às exigências competitivas.

Partindo dessa premissa, de que a dinâmica concorrencial é pautada pelas características organizacionais, e é a vantagem competitiva quem garante a sobrevivência das empresas, temos no setor de motopeças em São João Evangelista-MG diversas empresas atuando simultaneamente. Para os empresários entrevistados a concorrência não representa um problema significativo para o negócio, pois eles detêm a vantagem competitiva no mercado local.

No relato dos empresários, eles destacam que a oficina possui uma máquina exclusiva na cidade para retirada de óleo do motor por sucção, que proporciona maior agilidade e limpeza no serviço, além de evitar o desgaste da carcaça do motor, especialmente na região do bujão de óleo, que pode ocorrer facilmente com o método tradicional de drenagem. Ao oferecer esse tipo de serviço exclusivo, prático e de fácil acesso aos consumidores, a empresa

se alavanca por meio dessa vantagem competitiva, e deixa em segundo plano, os desafios que essa mesma concorrência traz ao comércio local.

Além deste serviço, a motopeças, conta com um dos aparelhos de rastreamento do sistema de injeção de motocicletas, um dos mais modernos do mercado atual, permitindo diagnósticos precisos e eficientes. Segundo os empresários, devido a este cenário, não há rivalidades explícitas entre os comerciantes do mesmo ramo, pois o relacionamento com outras empresas do ramo é considerado pacífico, como explicita o relato a seguir: “A concorrência é cordial sem rivalidades” (E6). Contudo, é importante salientar que a vantagem competitiva é temporária, e por isso, ela se torna um desafio para os empreendedores locais, exigindo que façam um planejamento de crédito mais eficaz, como se segue.

De acordo com Ferreira, Cardoso e Teixeira (2024), o planejamento financeiro exerce um papel fundamental na sustentabilidade das empresas, especialmente nas microempresas. A ausência desse planejamento pode acarretar uma série de consequências negativas, como a perda de lucros, dificuldades para cumprir compromissos financeiros, insuficiência de capital de giro para investimentos essenciais, limitações na gestão de imprevistos e, em casos mais graves, o risco de falência. Assim, torna-se evidente a importância de uma gestão financeira estruturada e estratégica para a sobrevivência e o crescimento do negócio.

Pensando na longevidade da empresa, os fundadores relatam o que vamos denominar de quarto desafio, que são os problemas enfrentados com relação à inadimplência. Os entrevistados destacaram dificuldades em manter o fluxo de caixa diante de atrasos nos pagamentos por parte dos clientes. No entanto, em outras respostas, os mesmos gestores afirmaram oferecer diversas condições facilitadas de pagamento, como parcelamentos e crediário próprio. Essa prática também foi observada e registrada no diário de campo no cotidiano da empresa, onde o acesso ao crédito é concedido com relativa facilidade, mesmo diante do risco de inadimplência. Essa aparente contradição revela uma estratégia de fidelização e acessibilidade, mas também aponta para uma possível fragilidade na gestão de risco financeiro.

A partir da observação participante realizada durante o estudo de campo, foi possível identificar que a abertura de crediário representa uma estratégia eficaz para atrair e fidelizar clientes. Verificou-se que, ao ter acesso facilitado ao crédito, os consumidores tendem a realizar compras com maior frequência e em maior volume. Nos dias observados, constatou-se que, a cada dez clientes que efetuaram compras, pelo menos sete optaram pelo crediário como forma de pagamento. Esse dado evidencia a relevância dessa modalidade para a

sustentabilidade do empreendimento, como apontado pelos autores supracitados. Essa é uma particularidade de cidades pequenas e interioranas como a de São João Evangelista- MG, e tal modalidade ainda fortalece e mantém o vínculo do relacionamento com os consumidores. A abertura ao crédito, embora positiva para atrair e manter clientes, pode contribuir para o aumento da inadimplência, durante o processo de observação participante, foi identificado que a empresa possui aproximadamente 500 títulos vencidos, os quais representam um montante superior a R\$68.000,00 em valores a receber, exigindo maior controle e planejamento por parte da empresa, afetando assim o seu capital de giro e suas possíveis estratégias de crescimento.

Partindo deste cenário, no qual os gestores da empresa já apresentam conhecimento sobre a contradição e os problemas advindos dela, foi relatado que utilizam um software específico para auxiliar na realização dos planejamentos internos. “Através de um software que fazemos análises de contas a pagar e a receber para determinar a meta de vendas” (E5).

Segundo o entrevistado cinco, essa ferramenta contribui para a organização das atividades, controle financeiro e definição de metas, demonstrando a preocupação da empresa com a estruturação dos processos administrativos e a busca por maior eficiência na gestão, minimizando assim, os impactos para a empresa e a possível perda de clientes.

A retirada do crediário não é uma estratégia viável no atual cenário, pois reflete uma perda de confiança ou insatisfação com as condições oferecidas pela empresa. Quando o cliente enfrenta restrições de crédito ou se sente desmotivado a continuar comprando no mesmo estabelecimento, tende a buscar alternativas no mercado, o que nos remete ao desafio anterior, onde a vantagem competitiva é temporária. Nesse contexto, a concorrência surge como uma opção mais atraente, oferecendo prazos, descontos ou benefícios que estimulam a migração do consumidor para outras lojas. Tal desafio têm apontado outro, que denominamos neste estudo como o quinto desafio, o acesso ao crédito e apoio institucionais.

A prospecção e a gestão de fontes de financiamento são aspectos fundamentais para o desenvolvimento empresarial de pequenas regiões como em São João Evangelista. Embora o acesso ao crédito ainda represente um desafio para muitos empreendedores, gestores proativos têm buscado diversificar suas fontes de recursos, explorando não apenas os bancos tradicionais, mas também fintechs, cooperativas de crédito e programas de fomento governamentais (GURGEL, 2025). Durante as entrevistas com os gestores, foi relatado que a empresa teve acesso a apoios financeiros por meio de instituições como bancos durante a consolidação da empresa, além de contar com suporte técnico, consultorias e orientações do Sebrae. No entanto, apesar da disponibilidade dos recursos financeiros, os próprios gestores afirmaram que optam

por não os utilizar atualmente, contudo durante o estudo de campo pode-se observar que pode sim haver a necessidade de utilização desses recursos.

E por fim, apontamos o sexto desafio, que é referente à escassez de mão de obra especializada. As deficiências do sistema educacional brasileiro apontadas nos estudos de (TROLEIS; *et al.*, 2024) estão diretamente relacionadas à falta de capacitação de grande parte dos profissionais no país. Essa lacuna torna-se ainda mais evidente diante da elevada competitividade entre as empresas, uma vez que a escassez de profissionais qualificados limita o crescimento da produtividade e compromete a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. Nesse contexto, é essencial que as organizações compreendam que os trabalhadores mais qualificados buscam ambientes de trabalho saudáveis, salários compatíveis com suas funções, pacotes de benefícios atrativos e planos de carreira bem estruturados. A atenção a esses fatores é fundamental para evitar a escassez de mão de obra especializada (TROLEIS; *et al.*, 2024).

Durante a observação participante, foi possível identificar que a empresa enfrenta dificuldades para encontrar mão de obra qualificada na área da mecânica, o que se transforma em um desafio comum em cidades de pequeno porte como São João Evangelista-MG. E devido a este cenário de escassez, encontrar mão de obra se torna um desafio, o que impacta diretamente nos índices de rotatividade ou *turnover* da empresa. Um exemplo disso, foi o retorno de um funcionário, oriundo de outra cidade, que já havia trabalhado anteriormente na empresa entre 2018 e 2019. O retorno deste funcionário foi motivado por uma nova proposta feita pela gestão, evidenciando um possível esforço da empresa em manter profissionais experientes em seu quadro de funcionários, valorizando os profissionais e a experiência já adquirida no mercado. A valorização dos trabalhadores está diretamente relacionada ao comportamento humano no ambiente organizacional, que é influenciado por múltiplos fatores presentes tanto nas relações interpessoais quanto na execução das atividades diárias. Cada indivíduo reage de maneira distinta às situações cotidianas, o que impacta suas ações e as consequências geradas no contexto de trabalho. Tais variações podem afetar o desempenho coletivo e, conseqüentemente, o bom funcionamento da empresa, reforçando a necessidade de promover um clima organizacional saudável e equilibrado (COSTA, 2018).

A valorização dos funcionários, evidenciada pelo esforço da empresa em reter profissionais experientes, está diretamente relacionada às condições de trabalho oferecidas no dia a dia. Embora o reconhecimento e o incentivo à permanência sejam importantes, eles precisam estar acompanhados de um ambiente laboral que favoreça o bem-estar e a execução eficiente das atividades. Assim, compreender como os funcionários percebem sua rotina, os recursos disponíveis e o suporte estrutural tornam-se essenciais para alinhar a valorização

humana às condições operacionais, garantindo que ambos os aspectos contribuem de forma integrada para um clima organizacional saudável.

Ainda que a empresa disponha de equipamentos e ferramentas modernas, os relatos dos entrevistados revelam que persistem desafios estruturais que interferem no cotidiano laboral. Como destacou E2, “em questão de ferramentas temos bastante opções”, indicando que os recursos existem, mas não estão plenamente adequados às demandas. Um dos principais problemas mencionados refere-se ao desempenho dos computadores, que apresentam travamentos frequentes e prejudicam a realização das tarefas: “poderia melhorar os computadores que travam muito, principalmente quando estamos fazendo algo importante” (E3). Além disso, o ambiente físico também foi apontado como fonte de desconforto, especialmente em dias de calor intenso, o que reforça a necessidade de melhorias na climatização dos espaços de trabalho. Como relatou o E1, o ambiente chega a ficar com um “calor dos infernos”, comprometendo o bem-estar dos funcionários.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Este estudo teve como objetivo analisar os principais desafios enfrentados pela gestão das pequenas empresas familiares no interior de Minas Gerais, buscando compreender de que maneira tais obstáculos impactam sua sustentabilidade e permanência no mercado. O problema de pesquisa que orientou esta investigação centrou-se na identificação das dificuldades específicas que impactam a administração desses empreendimentos, considerando tanto aspectos internos quanto externos ao ambiente organizacional.

A análise realizada permitiu identificar seis desafios centrais enfrentados pela gestão da empresa familiar estudada: Primeiro desafio, limitações logísticas decorrentes da localização interiorana, que comprometem a agilidade dos serviços; segundo desafio, dificuldades financeiras relacionadas à precificação e ao controle de custos; terceiro desafio, a concorrência, que embora considerada cordial, exige constante manutenção da vantagem competitiva; quarto desafio, a inadimplência, que fragiliza o fluxo de caixa e demanda estratégias de fidelização por meio do crediário; quinto desafio, o acesso a crédito e apoio institucional, que limita investimentos e crescimento; e o sexto desafio, a escassez de mão de obra especializada, que impacta diretamente a produtividade e a qualidade dos serviços. Em contrapartida, observou-se que os gestores desenvolvem estratégias de resistência, como a adoção de serviços exclusivos, o uso de tecnologias modernas, a concessão de crédito facilitado e a valorização de profissionais experientes, o que lhes permite sustentar a competitividade no mercado local. A interpretação geral do fenômeno revela que, embora os obstáculos sejam significativos, a capacidade adaptativa e a resiliência da empresa constituem elementos fundamentais para sua sobrevivência, respondendo diretamente ao problema de pesquisa e evidenciando a importância de compreender tais dinâmicas para o fortalecimento das pequenas empresas familiares no interior de Minas Gerais.

Este trabalho se diferencia da produção acadêmica já existente ao direcionar o olhar para um contexto interiorano pouco explorado, trazendo como objeto de estudo uma empresa familiar do setor de motopeças em São João Evangelista-MG. Enquanto grande parte das pesquisas sobre empreendedorismo e empresas familiares concentra-se em ambientes urbanos ou em análises generalistas, esta investigação aprofunda-se nas especificidades de uma pequena cidade, evidenciando desafios logísticos, financeiros e de mão de obra que raramente são contemplados na literatura. Além disso, a adoção da observação participante como técnica metodológica permite captar as particularidades do cotidiano empresarial que não aparecem em estudos baseados apenas em entrevistas ou dados secundários, revelando estratégias de

resistência e adaptação que enriquecem a compreensão acadêmica sobre a sobrevivência e sustentabilidade de negócios familiares em regiões interioranas.

É importante ressaltar que este estudo apresenta algumas limitações que devem ser consideradas. A primeira refere-se ao tamanho reduzido da amostra, composta por apenas seis participantes, o que restringe a possibilidade de generalização dos achados para outras empresas familiares da região. Além disso, o tempo destinado à coleta de dados foi limitado, o que impediu uma observação mais prolongada e aprofundada das dinâmicas organizacionais. Outro aspecto a ser destacado é a ausência de dados abrangentes de todo o interior de Minas Gerais, uma vez que a pesquisa se concentrou em uma única empresa localizada em São João Evangelista, não contemplando a diversidade de contextos existentes em diferentes municípios. Tais restrições não invalidam os resultados obtidos, mas indicam a necessidade de cautela e reforçam a importância de estudos futuros com amostras mais amplas, períodos de acompanhamento mais longos e abrangência territorial maior, de modo a enriquecer a compreensão sobre os desafios enfrentados pelas pequenas empresas familiares no interior do estado.

Considerando as limitações e especificidades deste estudo, recomenda-se que futuras pesquisas ampliem o escopo da investigação, contemplando empreendedores de outros municípios do interior de Minas Gerais, de modo a possibilitar comparações entre diferentes realidades regionais. Além disso, seria relevante desenvolver estudos comparativos entre empresas familiares localizadas em cidades interioranas e aquelas situadas em capitais, a fim de identificar semelhanças e diferenças nos desafios enfrentados e nas estratégias de gestão adotadas. Outro caminho promissor consiste em aprofundar a análise sobre o papel do apoio institucional, como programas governamentais, cooperativas de crédito e entidades de fomento à sustentabilidade das pequenas empresas familiares. Por fim, sugere-se que futuras pesquisas incorporem variáveis relacionadas a gênero, raça e diversidade, permitindo compreender como tais dimensões influenciam a dinâmica da gestão e a construção de estratégias de resistência em contextos empresariais familiares.

Este estudo contribui consideravelmente para o campo acadêmico, amplia o debate sobre empreendedorismo e empresas familiares ao apresentar uma perspectiva interiorana menos explorada, enriquecendo a literatura com evidências empíricas de um setor específico e revelando estratégias de resistência em contextos adversos; para a prática profissional, oferece apoio a gestores e empreendedores que operam em pequenas cidades; e para o contexto estudado, acrescenta valor à cidade de São João Evangelista e aos empreendedores locais ao

dar visibilidade às suas experiências, reconhecer a sua relevância económica e social, e encorajar a reflexão sobre políticas de apoio e desenvolvimento regional.

REFERÊNCIAS

- BARDIN, Lawrence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições, v. 70, p. 225, 1977.
- BORGES, Alex Fernando *et al.* Empreendedorismo em empresas familiares: a pesquisa atual e os desafios futuros. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 17, p. 93-121, 2016. Disponível em: <https://repositorio.ufla.br/server/api/core/bitstreams/bc578a50-2b4c-4acf-9b4d-1872a55e5c65/content>. Acesso em: 27 nov. 2025.
- BRAUCKS, Júlia Batista *et al.* Pesquisa Bibliográfica como Metodologia de Pesquisa Científica. **RELACult-Revista Latino-Americana de Estudos em Cultura e Sociedade**, v. 11, 2025. Disponível em: <https://periodicos.claec.org/index.php/relacult/article/view/2637/1762>. Acesso em: 30 ago. 2025.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio**. 2. ed. rev. e atualizada. São Paulo: Saraiva, 2007.
- COSTA, Gledson José da. Informações fornecidas em entrevista pessoal ao autor. São João Evangelista, 2025.
- COSTA, Alysson Marcos Oliveira. **Clima e comportamento organizacional: os impactos da gestão de pessoas nas organizações**. Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado em Administração) – Faculdade Pitágoras, São Luís, 2018.
- FERREIRA, Kathleen de Freitas; CARDOSO, Michele Luqueze Teixeira; TEIXEIRA, Mikaela da Silva . **Os impactos da falta de planejamento financeiro nas microempresas e MEIs**. 2024. Trabalho de Conclusão de Curso(Curso Técnico em Administração) - Etec Padre Carlos Leôncio da Silva, Lorena, 2024. Disponível em: https://ric.cps.sp.gov.br/bitstream/123456789/28114/1/administracao_2024_1_%20kathleende Freitasferreira_impactosdafaltadeplanejamentofinanceiro.pdf. Acesso em: 25 jun. 2025.
- GONÇALVES, J. S. R. C. As empresas familiares no Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, v. 40, p. 7-12, 2000. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/dLWHxrVHp7c9pwPjvT5gF5s/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 25 jun. 2025.
- GURGEL, lucas cotrim. Gestão financeira na consolidação e expansão de micro e pequenas empresas no Brasil. **Portal de Trabalhos Acadêmicos**, v. 18, n. 1, 2025.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Tradução Teresa Cristina Felix de Souza et al. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- LONGENECKER, Justin G. et al. **Administração de pequenas empresas**. Tradução do Centro de Tradução do Obtkidge. 15. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017. Tradução de: Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis. ISBN 978-85-221-0504-0.
- PINTO JR, Helder Queiroz; FERRARO, Marcelo Colomer; VERNERSBACH, Aldren. **Competição, Rivalidade e Estrutura de Mercado: uma análise teórica da concorrência em oligopólio**. Nota Técnica, v. 3, 2020.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2012.

SANTOS, Lucas Costa. **Empreendedorismo familiar e os desafios da gestão financeira e desempenho**: um estudo de caso em uma empresa do ramo de eventos do Rio de Janeiro. 2019. Monografia (Graduação em Administração) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Faculdade de Administração e Ciências Contábeis, Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: <https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/12333/1/LCSantos.pdf><https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/12333/1/LCSantos.pdf>. Acesso em: 20 jun. 2025.

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS – SBRT. **O que é empreendedorismo**. Brasília: Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico – CDT/UnB, 2016. Disponível em: <http://www.respostatecnica.org.br>. Acesso em: 24 jul. 2025.

SILVA MOREIRA FERREIRA, Aleciane da; LOIOLA, Elisabeth; GUEDES GONDIM, Sonia Maria. Produção científica em empreendedorismo no Brasil: uma revisão de literatura de 2004 a 2020. **Gestão & Planejamento – G&P**, v. 21, 2020. Disponível em: <file:///C:/Users/Thais/Downloads/5618-26743-2-PB.pdf>. Acesso em: 24 jul. 2025.

TROLEIS, Bruna Vitoria Duni. *et al.* **Mercado de trabalho e a carência de mão de obra qualificada**. 2024. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso Técnico em Administração). Etec Prof. Dr. José Dagnoni, Santa Bárbara d'Oeste, 2024. Disponível em: https://ric.cps.sp.gov.br/bitstream/123456789/21007/1/tecnicoemadministracao_2024_1_brunavitoriadunitroleis_mercadodetrabalhoeacarenciademaodeobra.pdf. Acesso em: 22 jul. 2025.

VASCONCELOS, Yumara Lúcia. Estudos bibliométricos: procedimentos metodológicos e contribuições. **Revista de Ciências Jurídicas e Empresariais**, v. 15, n. 2, 2014. Disponível em: <file:///C:/Users/Thais/Downloads/admin,+Gerente+da+revista,+307-1166-1-CE.pdf>. Acesso em 22 jul. 2025.

SILVA, Joseani Cristina Aquino Alves; DO VALE HORTA, Patrícia Maia. Empreendedorismo em Tabuleiro-mg: estratégias e inovações pós-pandemia. **Gestão-Revista Científica**, v. 6, n. 2, 2024. Disponível em: <https://seer.uniacademia.edu.br/index.php/gestao/article/view/4221/3133>. Acesso em: 17 set. 2025.

ANEXOS

ANEXO A - ROTEIRO DE ENTREVISTA-ADMINISTRADORES

1. Perfil do Entrevistado e da Empresa

- 1.1 Nome, idade e função na empresa.
- 1.2 Qual é o grau de escolaridade? Possui formação técnica ou superior?
- 1.3 Há quanto tempo a empresa atua em São João Evangelista-MG?
- 1.4 Como e por quem a empresa foi fundada?
- 1.5 Quais produtos e serviços são oferecidos?

2. Origem do Empreendimento

- 2.1 O que motivou a criação da empresa?
- 2.2 Quais foram os principais desafios no início do negócio?
- 2.3 Houve apoio de instituições locais (prefeitura, Sebrae, bancos, etc.)?
- 2.4 Como foi feita a escolha do setor de motopeças?

3. Dinâmica Familiar no Negócio

- 3.1 Quais membros da família estão envolvidos no negócio atualmente?
- 3.2 Como são divididas as responsabilidades e funções?
- 3.3 Há conflitos familiares relacionados à empresa? Se sim, como são resolvidos?
- 3.4 Existe uma perspectiva de sucessão familiar no futuro?

4. Desafios do Empreendedorismo em Pequenas Cidades

- 4.1 Quais são as principais dificuldades enfrentadas por empreendedores em São João Evangelista-MG?
- 4.2 A localização influencia nas vendas, no acesso a fornecedores ou mão de obra?
- 4.3 Como é a concorrência na cidade e na região?
- 4.4 Há dificuldades em conseguir crédito, financiamento ou apoio institucional?

5. Gestão e Estratégias

- 5.1 Como é feito o planejamento financeiro da empresa?
- 5.2 A empresa utiliza alguma ferramenta de gestão (planilhas, sistemas, aplicativos)?
- 5.3 Que estratégias são adotadas para atrair e fidelizar clientes?
- 5.4 Há algum tipo de inovação nos produtos ou serviços oferecidos?

6. Impactos e Futuro

- 6.1 Como a empresa contribui para a economia local (empregos, circulação de renda)?
- 6.2 Quais foram os impactos da pandemia ou de outras crises econômicas no negócio?
- 6.3 Quais são os planos futuros da empresa? Pretendem expandir, diversificar ou manter o modelo atual?

7. Considerações Finais

7.1 Que conselhos você daria para quem deseja empreender em pequenas cidades?

7.2 Há algo mais que gostaria de acrescentar sobre a experiência de empreender com a família em São João Evangelista?

ANEXO B - ROTEIRO DE ENTREVISTA- TRABALHADORES

1. Perfil do Entrevistado

- 1.1 Nome, idade (opcional), tempo de trabalho na empresa.
- 1.2 Qual é sua função e principais responsabilidades?
- 1.3 Já trabalhou em outras empresas? Como compara com esta?

2. Relação com a Empresa

- 2.1 Como foi seu processo de entrada na empresa?
- 2.2 Como você avalia o ambiente de trabalho?
- 2.3 Sente-se valorizado e reconhecido pelo seu trabalho?
- 2.4 Há oportunidade de crescimento ou aprendizado profissional dentro da empresa?

3. Dinâmica de Trabalho em Empresa Familiar

- 3.1 Como é a relação com os membros da família proprietária?
- 3.2 Você percebe alguma diferença em trabalhar em uma empresa familiar em comparação a outras empresas?
- 3.3 A tomada de decisões é participativa? Os funcionários têm voz?

4. Desafios e Condições de Trabalho

- 4.1 Quais são os maiores desafios enfrentados no dia a dia do trabalho?
- 4.2 Como você avalia as condições de trabalho (estrutura, equipamentos, ambiente físico)?
- 4.3 Há treinamentos, capacitações ou orientações para o desempenho das funções?
- 4.4 Existem momentos de maior pressão ou instabilidade? Como são tratados?

5. Cidade e Mercado

- 5.1 Na sua opinião, como o fato da empresa estar em São João Evangelista influencia o trabalho?
- 5.2 Você percebe algum impacto da concorrência local nas atividades da empresa?
- 5.3 Como é a relação com os clientes da cidade?

6. Visão de Futuro

- 6.1 Como você enxerga o futuro da empresa?
- 6.2 Pretende continuar trabalhando aqui a longo prazo?
- 6.3 Que sugestões você daria para melhorar a empresa?

7. Considerações Finais

- 7.1 Há algo mais que gostaria de compartilhar sobre sua experiência como funcionário desta empresa?

APÊNDICES

APÊNDICE A - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)

Você está sendo convidado (a) como voluntário(a) a participar da pesquisa: Empreendedorismo em pequenas cidades : Estudo de caso em uma empresa familiar no setor de motopeças em São João Evangelista. Essa pesquisa se justifica pela importância de compreender o papel do empreendedorismo e pequenas empresas familiares em regiões interioranas. O objetivo geral deste projeto é investigar quais os principais desafios enfrentados pela gestão das pequenas empresas familiares e a partir dessa investigação desvendar quais são as principais estratégias de resistência adotadas pelos empreendedores. Sua participação na pesquisa consistirá em conceder uma entrevista, que poderá ser gravada (caso autorizado), com duração estimada de 30 a 60 minutos.

FORMA DE ACOMPANHAMENTO, ASSISTÊNCIA, BENEFÍCIOS e RISCOS: A participação é voluntária e não envolve riscos significativos, tampouco haverá qualquer compensação financeira. No entanto, sua contribuição é essencial para o aprofundamento do conhecimento sobre o empreendedorismo em pequenos municípios brasileiros. Ao participar da entrevista, você poderá se sentir desconfortável com algumas questões, se isso acontecer, você poderá não responder à questão ou desistir da participação, sem qualquer penalidade.

ARMAZENAMENTO DE DADOS: Ao final da pesquisa, todo material será mantido permanentemente em um banco de dados de pesquisa, com acesso restrito, sob a responsabilidade da pesquisadora para utilização em pesquisas futuras, sendo necessário, para isso, novo contato para que você forneça seu consentimento específico para a nova pesquisa que será submetida a avaliação do Comitê de Ética”.

GARANTIA DE ESCLARECIMENTO, LIBERDADE DE RECUSA E GARANTIA DE SIGILO: Você será esclarecido (a) sobre a pesquisa em qualquer aspecto que desejar. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper a participação a qualquer momento. A sua participação é voluntária e a recusa ou desistência em participar não acarretará qualquer penalidade ou perda de benefícios. As pesquisadoras irão tratar a sua identidade com padrões profissionais de sigilo. Seu nome ou o material que indique a sua participação não será liberado sem a sua permissão. Você não será identificado(a) em nenhuma publicação que possa resultar deste estudo. Uma via deste consentimento será arquivada com os pesquisadores e outra será fornecida a você.

CUSTOS DA PARTICIPAÇÃO, RESSARCIMENTO E INDENIZAÇÃO POR EVENTUAIS DANOS: A participação no estudo não acarretará custos para você e não será disponível nenhuma compensação financeira adicional. Se houver algum dano, decorrente da pesquisa, você terá direito a buscar indenização, por meio das vias judiciais.

Eu, _____ fui informada (o) dos objetivos da pesquisa acima de maneira clara e detalhada e esclareci minhas dúvidas. Sei que em qualquer momento poderei receber ou solicitar novas informações. A pesquisadora Paula Cristina de Moura Fernandes certifica-me de que todos os dados desta pesquisa serão confidenciais. Também sei que caso existam gastos adicionais, estes serão absorvidos pelo orçamento da pesquisa. Em caso de dúvidas, exclusivamente relativas ao projeto, poderei chamar a Paula Cristina de Moura Fernandes citada acima nos contatos: E-mail paula.moura@ifmg.edu.br ;

telefone (31) 994905203. Ou o CEP/IFMG no endereço: Av. Professor Mário Werneck, 2590, 8º andar, sala 805, Belo Horizonte, MG. Telefone: (31) 2513-5249, E-mail: cepe@ifmg.edu.br..

Declaro que concordo em participar desse estudo. Recebi uma via deste termo de consentimento livre e esclarecido e me foi dada a oportunidade de ler e esclarecer as minhas dúvidas.

Assinatura do participante: _____.

Assinatura do pesquisador: _____.

São João Evangelista, _____ de _____ de 20____.