

FATORES CONDICIONANTES À MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EMPREENDEDORAS

FACTORS THAT CONDITION THE MORTALITY OF MICRO AND SMALL ENTREPRENEURIAL ENTERPRISES

Marcos Antônio Carvalho Viana ¹

Marcos José Almeida Matias ²

Resumo: As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) compõem uma esfera importante para a economia do Brasil e do estado do Tocantins, pelas contribuições para o Produto Interno Bruto e pelo número de empregos gerados. Nesse sentido, o objetivo geral desta pesquisa é analisar as principais causas que ocasionam a falência das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) empreendedoras. Esta pesquisa classifica-se como bibliográfica e documental, sendo descritiva e qualitativa. Os resultados bibliográficos e documentais evidenciaram que os fatores como carga tributária elevada, falta de capital de giro, ausência de mão de obra qualificada, concorrência, falta de clientes, falta de planejamento, treinamento e gestão, foram demonstrados como fatores primordiais para o falecimento dos empreendimentos. Com isso, é possível analisar que os fatores para a falência das empresas estão interligados as habilidades e comportamentos do empreendedor, tendo uma influência sobre o desempenho da empresa que ocasiona uma eventual morte ou sobrevivência.

Palavras-Chaves: Comportamento Empreendedor. Micro e Pequenas Empresas (MPEs). Mortalidade das MPEs.

Abstract: The Micro and Small Business makes up an important sphere to Brazil and the State of Tocantins economy, your contribution at the Brut Internal Product and the number jobs created. This way, the general objective to this research is to analyze the main causes that brings Micro and Small Business to failure. This is a bibliographic and documental research, being described as a qualitative nature. The results to the bibliographic and documentary research shows evidence that facts like the high tax burden, lack of working capital, lack of qualified labor, competition, lack of customers, lack of planning, training and management, were demonstrated as primordial facts to the ending of these companies. In this case, it's possible to construe that the facts involving the bankrupt of the companies are related to the entrepreneur's behaviors and abilities, having an influence on the company's performance which leads to its death or survival.

Keywords: Behavior Entrepreneurial. Micro and Small Business. Death of Enterprise.

1 Graduada em Administração (pela UNITINS), Especialista em Docência Educacional, Profissional e Tecnológica (pelo IFES). Atualmente é professor na Cefip. Lattes: <https://lattes.cnpq.br/8346032514974138>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5454-0481>. E-mail: markviana21@gmail.com.

2 Pós-doutor em Administração (pela UFMS), Doutor Administração de Organizações (pela FEA-RP/ USP), Mestre em Administração (pela UFMS), Especialista em Docência na Educação Superior (pelo IESB) e Graduado em Administração (UFU). Atualmente é professor contratado na Universidade Estadual do Tocantins (Unitins). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/3802613217074347> ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0643-9941> E-mail: marcos.ja@unitins.br

Introdução

Atualmente a atenção sobre os pequenos negócios no Brasil está em crescente ascensão, considerados condições importantes para o desenvolvimento econômico do país. Vale destacar o desempenho das Micro e Pequenas Empresas (MPEs), uma vez que em relação à geração de empregos corresponderam à 72,3% no ano de 2019, já a distribuição de renda através da participação do Produto Interno Bruto (PIB) correspondeu a 27% no ano de 2019; além da importância na criação de valor, no crescimento do faturamento e na exportação. (RBA, 2019)

As MPEs são consideradas substanciais para o desenvolvimento e a economia do Brasil, e vêm ganhando mais atenção do governo, garantindo políticas que proporcionem a sobrevivência e redução da informalidade no mercado, principalmente nas regiões em que o setor industrial não apresenta números expressivos - como na região norte, por exemplo - através da Constituição Federal de 1988 nos artigos 146, 170 e 179; criação do Estatuto da MPEs na Lei 123/2006, também conhecida como Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas, que possibilitou melhoria na área tributária, como o Super Simples; e a Lei Complementar nº 12/2008 – Lei do empreendedor individual (JÚNIOR; PISA, 2010).

É importante ressaltar que a promoção do desenvolvimento econômico e a competitividade das MPEs, estão em conexão com o empreendedorismo no país. De acordo com Drucker (2014) o empreendedor é um indivíduo que consegue identificar uma oportunidade e por meio disso explora-la através da reunião, organização e administração de recursos e informações que possam ajudar na criação e desenvolvimento de uma empresa autônoma, seguida de certa quantidade de risco consideráveis para o seu sucesso.

Para Júnior e PISA (2010) salientam a identificação e análise das principais diferenças entre o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, em virtude do Brasil ser considerado um dos países com maior taxa de empreendedorismo do mundo, todavia, também possui um alarmante índice de falência das MPEs até o quinto ano de sua existência.

Com base no exposto, o presente artigo propõe esclarecer à seguinte questão: Quais são as principais causas da mortalidade das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) empreendedoras? Sendo assim, o objetivo geral desta pesquisa é analisar as principais causas que ocasionam a falência das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) empreendedoras.

A partir dessa reflexão, pode-se dizer que as MPE's são de grande valia para a economia do Brasil e particularmente, do estado do Tocantins, quando se trata da sua participação no PIB que cresceu de 0,4% no ano de 2002 para 0,5% no ano de 2014; permanecendo nessa porcentagem até o ano de 2017. O PIB informado representa a preço de mercado corrente o valor de R\$ 5.323 no ano de 2002 para R\$ 34.102 no ano de 2017 aonde o valor do PIB é apresentado com a quantia referente a R\$ 1.000.000, para em relação à sua representatividade nos números quantitativos de empresas formalizadas (SEFAZ, 2019).

Esta pesquisa é relevante para mostrar aos gestores uma visão geral das principais causas da mortalidade das MPEs, informando ao leitor empresário ou não as principais causas para o insucesso do empreendimento.

Referencial Teórico

Comportamentos empreendedores

Com o crescimento exponencial das empresas, as oportunidades de negócios podem ser encontradas em vários ambientes e podem ser visíveis por algumas pessoas que tem habilidade de identificá-las, selecioná-las e transformá-las em um negócio autêntico. As pessoas que possuem essas habilidades são chamadas de “empreendedores”, pois conseguem enxergar oportunidades aonde outros não conseguem visualizar, conseguem tornar o seu projeto viável e não medem esforços para realizar e desenvolver seu empreendimento com entusiasmo e motivação (JÚNIOR; PISA, 2010).

A aptidão empreendedora é considerada conceitual por grandes consultores e pesquisadores. O economista e cientista político Schumpeter (1934) afirma que ser empreendedor e ter potencialidade para visualizar um feito futuro e, através de seu trabalho e recursos próprios, ajustados com trabalhos e recursos de terceiros, conseguem transformar o planejado em realidade.

Confirmando o autor supracitado, Fillion (1991) afirma que o empreendedor desenvolve uma orientação que melhor o direciona nos processos decisórios na empresa, sendo eles: visões emergentes, visões centrais e visões complementares. A visão central se desenvolve a partir da visão emergente e sua realização se dá a partir da evolução das visões complementares. É um trabalho contínuo e de etapas, que pode ser modificado e ajustado em relação à visão inicial, ou seja, a ideia não nasce pronta, mas é adaptada e aprimorada ao longo do processo criativo.

De acordo com Júnior e Pisa (2010) afirmam que usualmente os empreendedores são colaboradores da sua empresa onde trabalham de maneira obstinada e conseguem aprender com os seus próprios erros, enquanto outros estão desmotivados com os desafios diários. Dando continuidade aos pensamentos dos autores acima, da mesma maneira como as habilidades consideradas vistas como “natas”, o empreendedor não é afastado de ser uma pessoa comum, com seus defeitos e qualidades; o que diferencia é a capacidade de reconhecimento e tratamento de seus pontos frágeis, até o momento em que o mesmo consegue superá-las.

Pode ser encontrada uma grande quantidade literária sobre as principais habilidades e características empreendedoras. Entretanto, no presente artigo foi escolhida a do SEBRAE Nacional (2020) para melhor exemplificar os traços benéficos dos empreendedores de forma completa e mais esclarecedora. No Quadro 1 - Características dos empreendedores, a seguir, podemos observar as características dos perfis empreendedores.

Quadro 1. Características dos Empreendedores

PERFIL EMPREENDEDOR	CARACTERÍSTICAS
Busca de oportunidades e iniciativa	Possui desenvoltura para criar e enxergar novas oportunidades de negócio, desenvolvendo novos produtos e serviços com soluções inovadoras.
Persistência	Consegue enfrentar os obstáculos com determinação e foco no sucesso, transformando suas estratégias de acordo com os acontecimentos.
Correr riscos calculados	Examina as alternativas propostas, tem disposição a correr riscos e desafios moderados e respondê-los por eles.
Exigência de qualidade e eficiência	Determina que sempre buscará realizar mais e melhor suas atividades, buscando a satisfação dos clientes.
Comprometimento	Realiza sacrifícios pessoais se empenhando para completar uma tarefa, busca satisfazer os clientes e ajuda os colaboradores até mesmo assumindo o lugar deles para terminar algum trabalho.
Busca de informação	Dedica-se pessoalmente a encontrar informações sobre os clientes, fornecedores e concorrentes, investiga sobre a fabricação de um produto e/ou prestação de serviço e consulta especialistas para receber assessoria técnica ou comercial.

Estabelecimento de metas	Apresenta metas e objetivos almejados que contenham desafios e significado pessoal, determina as metas com objetividade e clareza, e com período de datas para atingi-los.
Planejamento e monitoramento sistemático	Planeja suas atividades dividindo as ações de grande porte em menores com prazos estabelecidos, revisa constantemente o planejamento, examina os resultados obtidos e possíveis mudanças contingenciais e mantém os seus registros atualizados para utilizá-los para tomada de decisões.
Persuasão e rede de contatos	Usa estratégias para convencer ou influenciar outras pessoas para conseguir melhorias em seu negócio, zela as boas relações comerciais com clientes, parceiros e fornecedores.
Independência e autoconfiança	Procura manter os pontos de vista mesmo diante do insucesso temporário, tem confiança em sua própria capacidade de complementar tarefas difíceis ou enfrentar os desafios da empresa.
Necessidade de realização	Supera as necessidades, fazendo que o ego do empreendedor esteja fortemente vinculado ao seu negócio.

Fonte: elaborado pelo pesquisador com base no SEBRAE Nacional (2020).

De acordo com Júnior e Pisa (2010), umas das maiores qualidades do empreendedor são conhecidas como “competência especial”, retratado como a ambição de iniciar um novo empreendimento e utilizar todos os esforços decorrentes de suas habilidades e experiências para que a empresa possa ter sucesso em sua jornada, desenvolvendo suas atividades através da procura de novas informações e incessante aprendizado.

Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade

Para Dornelas (2008) é importante salientar ao leitor que existem dois tipos de empreendedorismo: o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade. Essa distinção é de suprema importância para promover uma análise do motivo pela qual, muitos empreendedores não conseguem desenvolver êxito em suas empresas.

O empreendedorismo ocasionado pela necessidade decorre da ausência de oportunidades de trabalho, ou a falta de oportunidades de trabalhos dignos, conduzindo essas pessoas a optarem por criar um negócio próprio. O economista, filósofo e socialista alemão Karl Max (2010) descreve o trabalho como uma “mola propulsora do desenvolvimento humano”, o que nos cativa a entender que o indivíduo que perdeu o emprego e não consegue encontrar um novo trabalho, sente-se uma pessoa excluída da sociedade.

O empreendedorismo decorrente da oportunidade pode ser definido como a aspiração de aproveitar uma oportunidade de negócio existente ou não no mercado de trabalho, através da criação de uma empresa por intermédio próprio. Pode ser dito que o empreendedorismo por oportunidade é o oposto do empreendedorismo por necessidade, refletindo o lado harmônico da atividade empreendedora (MASLOW, 2013).

Após o entendimento dos tipos de empreendedor, é interessante desmistificar o conceito contextualizado por pessoas leigas, afirmando que empresa é determinada como um lugar físico onde é realizada alguma estipulada atividade comercial ou empresarial. Segundo o site da Jusbrasil (2016) empresa é entendida juridicamente como uma atividade que é realizada através do

oferecimento de bens e/ou serviços à sociedade, cujo objetivo final é a obtenção do lucro, ou seja, a empresa resume-se na atividade executada.

Outra afirmação clara sobre o conceito de empresa é realizada por Drucker (2014) que certifica que a empresa somente é entendida a partir da sua finalidade externa da própria empresa, ou seja, ela encontra-se na sociedade com a criação de produtos e/ou serviços, que promovam a satisfação dos clientes. O consumidor é o alicerce da empresa, o que mantém ela viva e gera oportunidades de novos empregos e negócios, proporcionando o desenvolvimento de novos mecanismos que satisfaçam os desejos e anseios dos consumidores.

Características das MPES – Micro e Pequenas Empresas

Para Júnior e Pisa (2010) quando se trata de MPE's o critério para sua classificação tanto no Brasil quanto nos outros países do mundo, pode ser distinguido de acordo com as particularidades, objetivos e as finalidades de cada região e das instituições de apoio local, e entre órgãos governamentais e não. Esses tipos de especificações podem ser realizados levando em conta o lado do empregador, quanto o lado do faturamento da empresa.

A Tabela 1 - Fatores para definição das MPEs do Brasil e no Mercosul do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (2009) mostra alguns critérios utilizados para o enquadramento das empresas no Brasil e no Mercosul, usando especificação da receita operacional quanto o número de colaboradores, conforme apresentado na próxima página.

Tabela 1. Fatores para definição das MPEs do Brasil e no Mercosul

FATORES	MICROEMPRESA	EMPRESA DE PEQUENO PORTE
Receita Operacional Bruta Indústria/Comércio/Serviço (BNDES)	Até R\$ 1,2 milhão	Até R\$ 10,5 milhões
Simples Nacional Receita Bruta	Até R\$ 240 mil	Até R\$ 2,4 milhões
Número de Colaboradores da Indústria e Construção (SEBRAE)	Até 19	De 20 a 99
Número de Colaboradores do Comércio/Serviço (SEBRAE)	Até 09	De 10 a 49
MERCOSUL - Resolução 59/1998		
Indústria	Até U\$ 400 mil	De U\$ 400 mil a 3,5 milhões
Comércio e Serviços	Até U\$ 200 mil	De U\$ 200 mil a 1,5 milhões

Fonte: elaborado pelo pesquisador com base BNDES (2009), Lei nº 123/2006, SEBRAE-NA 2009; e Resolução nº 59/98-Mercosul.

É assegurado que em outros países não existe uma classificação indubitável sobre às MPE's. Essas comparações entre os critérios e/ou classificações são utilizadas pelos diferentes países para entender a respeito das economias locais (JÚNIOR; PISA, 2010).

Riscos e Mortalidade das MPE's – Micro e Pequenas Empresas

A saúde financeira é importante para o sucesso da empresa, que pode ser apresentada através do fluxo de caixa. Administração financeira é um departamento responsável por assegurar a saúde financeira e econômica da organização, amenizando os seus riscos e aumentando o seu valor. Todavia, em toda e qualquer empresa existe a probabilidade de ocorrer riscos. Essa previsão

de riscos por muitas vezes é ignorada pelos empresários, tanto no início da empresa como em seu cotidiano (JÚNIOR; PISA, 2010).

Os autores acima declaram que os riscos são acontecimentos futuros incertos, que podem causar diferentes níveis de prejuízos, dependendo de sua intensidade. As empresas convivem cotidianamente com alguns riscos, sendo: Riscos financeiros, operacionais, de mercado, ambientais, de acidentes e desastres naturais.

Dentre os riscos citados, existem dois muito prejudiciais às empresas de qualquer porte, e letal para as MPEs: Riscos de não vender e riscos de não receber. Com essas afirmações é possível analisar que às empresas sofrem grandes impactos, e dessa forma os números da taxa de mortalidade de empresa crescem de maneira pavorosa (JÚNIOR; PISA, 2010).

Para Azevedo (1992) afirma que a taxa de mortalidade é a extinção da empresa em relação ao mercado de trabalho, e que essa expressão não é a realidade brasileira. O autor afirma que em torno de 50% das empresas abertas no Brasil não sobrevivem ao primeiro ano, e as conseguem superar essa estimativa podem ser compradas ou são fechadas para a abertura de um novo segmento.

Já Adizes (1990) diz que a mortalidade precoce das empresas pode ser definida como um dos fatores que contribui para a falência de uma empresa antes da mesma conseguir chegar a sua maturidade, em relação ao tempo mínimo estipulado no mercado de trabalho.

O portal Data Sebrae (2016) declara que não somente um único fator a causa da mortalidade das empresas, mas é possível um conjunto de fatores que em grande escala permite que a situação do empresário fique desfavorável. Um dos grandes fatores para as falências são: situação do empresário antes da abertura da empresa, planejamento, capacitação em gestão empresarial e de negócios.

O SEBRAE (2016) declara que existe uma maior probabilidade de fechamento para os empresários que antes estavam desempregados e que tinham pouca experiência no ramo, por isso eles não planejaram totalmente o negócio, não negociou prazos com os fornecedores, não obteve empréstimos em bancos, não realizou cursos sobre gestão de negócios, não investiu em capacitação de mão de obra, não melhorou os seus produtos, não inovava, não se atualiza, não acompanhava despesas e receitas com rigor, não investia no diferencial dos seus produtos.

Treinamento, Planejamento e Gestão: Conceitos Fundamentais

Com o decorrer do tempo, a tecnologia, os produtos, o gerenciamento, e até mesmo as ferramentas mudam, sejam elas na operação ou na administração. Para acompanhar os concorrentes e prosseguir lucrando, as MPEs devem pesquisar maneiras para se atualizar e conseguir retorno sobre o investimento. Um dos motivos para a melhoria dos processos é a necessidade de criar novas formas de oferecer produtos e/ou serviços para que a empresa possa continuar a sua sobrevivência e maturação (JÚNIOR; PISA, 2010).

Com isso, Araújo (2008) confirma que o treinamento é um dos processos de aperfeiçoamento das qualidades e potencialidades de todos os colaboradores para adaptá-los a serem mais eficientes e eficazes, contribuindo da melhor forma para alcançar os objetivos organizacionais. O propósito desse procedimento é aumentar a produtividade individual e grupal das pessoas em seus respectivos cargos, além de ajudá-los a descobrirem suas novas habilidades e contribuir no seu desempenho.

Confirmando o autor acima, Chiavenato (2005) diz que o treinamento é um dos artifícios utilizados para desenvolver competências nas pessoas para que elas se tornem mais produtivas, criativas e inovadoras. Isso contribui para que as pessoas possam colaborar de forma positiva para alcançarem os objetivos da empresa.

Já Kraukauer, Fischmann e Almeida (2010), garantem que o planejamento é outro procedimento que encaminha estrategicamente as MPEs, propiciando que essas empresas possam tomar decisões mais coerentes de acordo com o cenário que se encontram e que estejam mais preparadas para o futuro, permitindo que os gestores tenham uma melhor visão do ambiente que estão inseridos e onde eles podem chegar.

Pode ser sustentado que os pequenos empreendedores devem ordenar o planejamento

estratégico que é realizado no plano inicial do negócio com as oportunidades estratégicas que a empresa esteja capacitada, desenvolvendo táticas que permitam desenvolver ações que flexibilizam e agilizam as tomadas de decisões (GROSSI; FILHO, 2009).

A gestão empresarial compreende diversas ações e estratégias que são direcionadas a um negócio, que conduzida por uma política de valores com capacidade para planejar, gerir e alocar da melhor maneira os seus recursos financeiros, humanos e estruturais com o foco para alcançar determinados objetivos, de maneira eficiente e eficaz por meio de um arranjo integrado e condizente (CHIAVENATO, 2009).

A gestão estratégica de uma empresa pode ser consistida em três elementos básicos: I- análise sistemática do ambiente, II- formulação da estratégia e III- implementação da estratégia. A gerência faz a análise sistemática tanto do ambiente externo, investigando oportunidades e ameaças, e o ambiente interno investiga as forças e fraquezas. Os fatores mais importantes para o futuro e desenvolvimento da organização são chamados de fatores estratégicos: forças, oportunidade, fraquezas e ameaças (FOFA) (HUNGER, 2002).

Metodologia

Objetivando alcançar o propósito dessa pesquisa, a mesma classifica-se como de natureza aplicada, com abordagem qualitativa, quanto aos objetivos é descritiva e os procedimentos técnicos são bibliográficos e documentais. Foram pesquisados dados sobre as MPE's do estado do Tocantins e do Brasil como todo.

A pesquisa bibliográfica assemelha-se com a pesquisa documental, o que diferencia e a natureza das fontes. Entretanto, a bibliográfica utiliza fundamentos de contribuições de diversos autores sobre algum determinado assunto (GIL, 2010), que para esta pesquisa as fontes foram principalmente de livros e artigos científicos que abordaram o tema MPEs e empreendedorismo.

Já Pádua (2019) afirma que a pesquisa documental é realizada a partir de documentos atuais ou retrospectivos, considerados cientificamente autênticos, e utilizados nas ciências sociais. Esta pesquisa foi subsidiada em obras e publicações acerca da temática e através dos dados informados e extraídos nos órgãos SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), JUCETINS (Junta Comercial do Estado do Tocantins), RBA (Revista Brasileira de Administração) SEFAZ (Secretária da Fazenda e Planejamento), GECORE (Gerência de Cortas Regionais) e GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*).

Gil (2010) informa que a pesquisa descritiva tem por finalidade apresentar as características de determinadas populações ou fenômenos, sendo que nesta pesquisa apresentaram-se as principais causas da mortalidade das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) empreendedoras no estado do Tocantins.

A análise de dados foi por meio de fontes secundárias, com análises estatísticas dos institutos SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), SEFAZ (Secretária da Fazenda e Planejamento) e GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), dos sites Folha Capital e G1 Globo, conjuntamente com as publicações dos autores Augusto de Rezende Campos, Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira com a obra "Um estudo comparativo entre o perfil das Micro e Pequenas Empresas do Brasil e do estado do Tocantins" apresentada no XIV Encontro Latino Americano de Iniciação Científica, X Encontro Latino Americano de Pós Graduação e IV Encontro Latino Americano de Iniciação Científica Júnior, e a autora Gisele Leite Padilha e a obra "Fatores Condicionantes à mortalidade de micro e pequenas empresas no extremo norte do estado do Tocantins".

Desenvolvimento, resultados e discussão

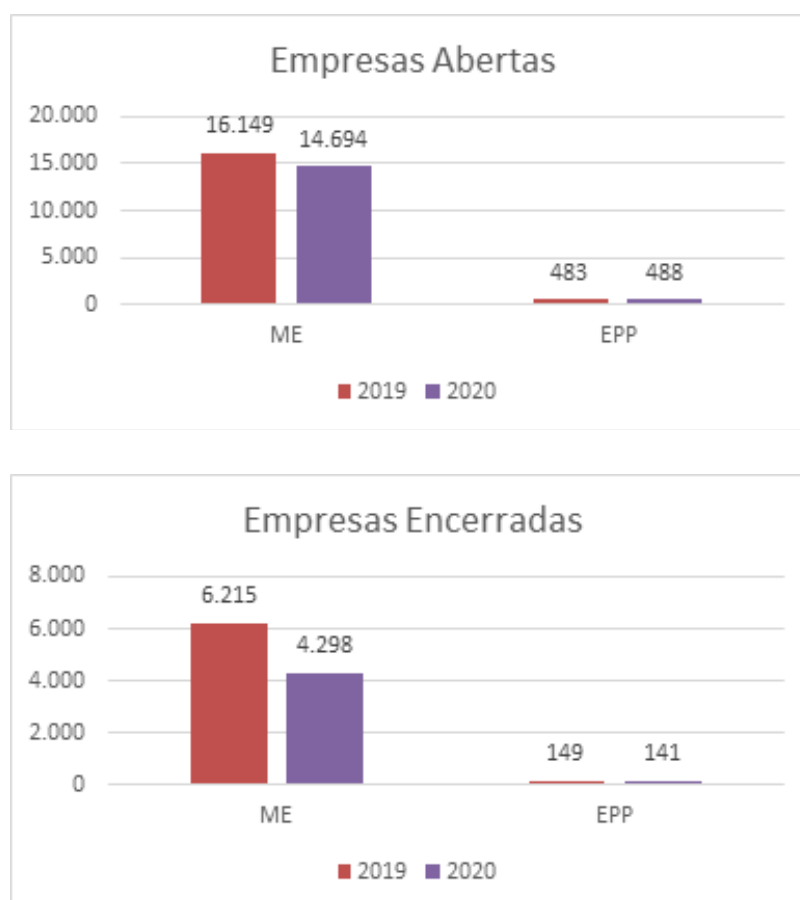
Para classificar se uma empresa é MPE quanto ao seu tamanho, é necessário levarem em consideração os parâmetros que serão adotados, pois o seu porte é um aspecto significativo para diferenciação das demais. O seu tamanho pode ser classificado a partir da quantidade de colaboradores ou também pelas receitas auferidas (SANTOS; LIMA, 2018).

Continuando o pensamento, Santos e Lima (2018) reconhecem que as MPEs têm essencial

relevância na economia brasileira, além de representar a maioria dos negócios do país. Elas também são encarregadas pela grande parcela do faturamento de todas as empresas brasileiras, aonde contratam mais da metade da mão de obra formal. Com isso, existem uma grande parcela de pessoas empregadas pelas MPE's, aumentando o número de empresas sobreviventes, a porcentagem de renda e o giro econômico. Na Junta Comercial do Estado do Tocantins (2020) é apresentado os números quantitativos das MPE's abertas e fechadas dos anos de 2019 e 2020.

Na Figura 1 – Aberturas e Encerramentos das MPE's, são apresentados os dados quantitativos das empresas ativas e encerradas nos anos de 2019 e 2020 no estado do Tocantins, sendo que o ano de 2020 foram analisados os dados até o mês de outubro.

Figura 1. Aberturas e Encerramento das MPE's



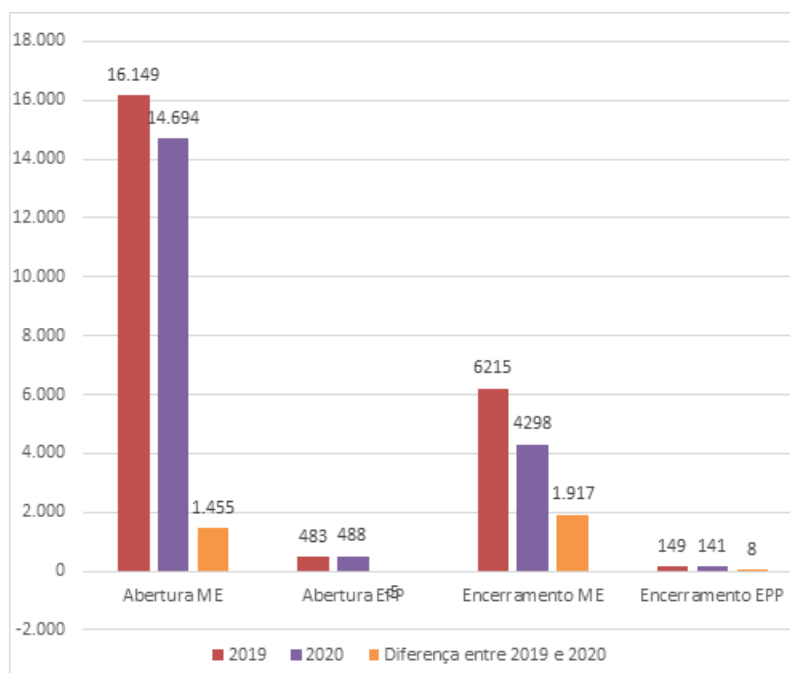
Fonte: elaborado pelo pesquisador com base na Jucetins (2020).

Observando através da análise da Figura 2 – Aberturas e Encerramento das MPE's, o ano de 2019 possui mais contratos de constituição, contudo, o mesmo também possui um número significativo de empresas encerradas, isso se compararmos os dados do ano de 2019 com 2020. Nota-se que mesmo com o ano de 2020 incompleto, o mesmo possui a menor taxa de mortalidade das MPE's do Tocantins ao realizar um paralelo entre os anos acima.

Dessa forma, podemos analisar que no ano de 2019 as empresas MEs tiveram 38,49% de empresas encerradas, é as EPPs com 30,85% de encerramentos; já no ano de 2020 as empresas MEs tiveram 29,25% de empresas encerradas e as EPPs 28,89% de negócios fechados.

Portanto, verifica-se por meio da Figura 2 - Comparativos das empresas MPE's ativas e encerrados dos anos 2019 e 2020, realiza-se um paralelo entre os anos, para analisar a diferenças quantitativa de empreendimentos iniciados e finalizados do estado do Tocantins.

Figura 2. Comparativos das empresas MPE's ativas e encerrados dos anos 2019 e 2020



Fonte: elaborado pelo pesquisador com base na Jucetins (2020).

Desse modo, a figura acima apresenta que existe uma diferença considerável entre as empresas ativas e encerradas nos anos de 2019 e 2020. Analisando as diferenças entre os parâmetros dos anos podemos constatar que as aberturas de MEs do ano de 2020 tiveram uma diminuição de aproximadamente 9,01%, e uma diminuição de 30,84% de empresas encerradas do ano de 2020; nas empresas de EPPs obteve um aumento de aproximadamente 1,04% nas aberturas do ano de 2020, e uma queda de 5,37% nos contratos encerrados no ano de 2020.

A SEFAZ (2019) mostra que o estado do Tocantins possui uma participação com cerca de 0,5% no PIB no Brasil no ano de 2017, sendo que a região norte é composta pelo total de 6,8% de participação no PIB do Brasil. Essa porcentagem pode ser justificada pelo fato de o Tocantins ser o estado mais novo da federação.

De acordo com Padilha (2013) após a realização da sua pesquisa de campo no estado do Tocantins, precisamente na região noroeste do estado revelou que cerca de 64,70% dos entrevistados possuíam experiência no ramo antes de iniciar o seu negócio, 29,41% possuíam experiências rasas e 11,76% não possuíam nenhuma experiência no ramo.

Dessa forma observa-se que a empresa não poderá ter continuidade se não possuir um bom planejamento, com visão a longo prazo, missão do negócio, conhecimentos sobre as finanças e gestão, quais são as necessidades da empresa, suas fontes de recursos e treinamento sobre as atualizações globais.

Segundo Umbelino (2008) a baixa instrução de um gestor pode influenciar no modo de administrar a empresa, por causa da pouca experiência e conhecimento no assunto, dessa maneira o negócio será gerido de forma empírica e experimental, tomando as decisões a partir da intuição, podendo acarretar riscos e prejuízos, é afetar a continuidade da empresa no mercado.

De acordo com o site Folha Capital (2020) uma pesquisa realizada pelo Sebrae mostra que o número de microempreendedores no Tocantins vem aumentando, sendo que há mais de 55 mil microempreendedores no estado. A maioria concentra-se na cidade de Palmas com 33 mil profissionais, depois Araguaína com 13 mil, seguido de Gurupi com 10 mil.

O site acima declara a importância em investir nos pequenos negócios para fomentar a economia do Estado, sendo que a entidade reúne cerca 5.500 empresas associadas, que emprega em média 10 pessoas cada uma, gerando mais de 50 mil empregos.

Contudo, existem vários fatores determinantes para o insucesso empresa. Grande parte dos erros em gestão provém da falta de conhecimento e experiência no ramo, falta de planejamento

e previsão dos gastos, dificuldades legais, e o desconhecimento da concorrência (JÚNIOR; PISA, 2010).

Segundo Dornelas (2008) o planejamento juntamente com as estratégias operacionais e financeiras possuem capacidades de implementação dos produtos e serviços, sendo elementos essenciais para o sucesso dos empreendimentos, fazendo com que o negócio possa permanecer ativo no mercado. Raza (2008) complementa que o planejamento é uma ferramenta importante para a sobrevivência das empresas, pois por meio dela o gestor consegue realizar uma gestão competente, eficiente e eficaz, principalmente nas atividades financeiras.

O GEM Nacional (2016) diz que o nível de escolaridade dos empresários também pode ser um fator fundamental para a falência das empresas, visto que a apuração da escolaridade dos empresários permite declarar que cerca da metade dos empreendedores brasileiros (estabelecidos – 55,4% e iniciais – 47,3%) não concluíram o nível básico de ensino, composto pelos ciclos fundamental e médio. Isso aumenta os desafios determinados para a sobrevivência dos empreendimentos, visto que o motivo da baixa escolaridade do empreendedor pode ser associado à mortalidade precoce de empresas.

De acordo com a pesquisa realizada por Padilha (2013) sobre as MPE do estado do Tocantins, dos entrevistados 41,18% possuíam apenas o ensino fundamental completo, e apenas 17,65% tinham realizado a graduação. Com isso podemos analisar que os empresários entrevistados não possuíam uma boa qualificação acerca do planejamento, treinamento e gestão de uma empresa, para a sobrevivência e crescimento da mesma, corroborando com a sobrevivência da MPEs.

Uma possibilidade de análise seria a relação entre a universalização do ensino básico e o aprimoramento das iniciativas empreendedoras, dada a precariedade do perfil educacional em relação a parcela dos empreendedores, desta forma tanto a educação dos empreendedores como os empreendimentos se tornariam mais sólidos (GEM NACIONAL, 2016).

Em relação aos dados nacionais, conforme dados dos SEBRAE (2016), a taxa de sobrevivência das empresas nacionais com até 2 anos percorre de 54% para 77%. Parte dessa parcela deve-se ao acréscimo do número de Microempreendedores Individuais (MEI). Quando os MEIs são retirados da análise, a taxa cresce meramente 4 pontos, deixando de 54% para 58%.

O SEBRAE (2016) afirma que a mortalidade das empresas pode ser comparada aos acidentes aéreos. Pois nesse sentido, nas duas condições não existem um único fator gerador para a causa de acidentes, mas sim uma combinação de fatores.

Não existe uma causa atribuível que justifique a mortalidade das empresas, mas sim um conjunto de fatores de quatro grandes áreas: situação do empresário antes da abertura, o planejamento dos negócios, capacitação na gestão empresarial e a gestão do negócio em si. (SEBRAE, 2016).

Conforme o SEBRAE (2017), as MPEs ao longo dos anos vêm desempenhando um admirável papel socioeconômico, proporcionando uma crescente importância ao país, especialmente pela geração de emprego e renda. Ademais são os responsáveis pela abrangência de atuações que envolvem as várias operações de negociações, organizações da cadeia de suprimentos, fornecedores e clientes; transformando uma possível conduta em algo favorável, podendo desenvolver as questões de sobrevivência e competitividade.

Segundo o site G1 Globo (2019), o número de empresas que foram fechadas no Tocantins no ano de 2019 foi de 4.578 negócios encerrados, todavia, apesar do grande número de fechamentos, o ano de 2019 houveram 13,5 mil aberturas de novas empresas nesse mesmo período.

Continuando com os dados do site acima, entre os períodos dos meses de janeiro a agosto do ano de 2018, o número de empresas com atividades encerradas foi de 1.197 e o de abertura foram de 7,8 mil no mesmo período. Deste modo, pode-se afirmar que tanto os números de falência como de constituição das empresas dobraram se considerar os anos de 2018 e 2019 em questão.

Por essa razão, um dos principais motivos para o falecimento dos empreendimentos tanto do estado do Tocantins como do Brasil de acordo com Padilha (2013) e SEBRAE (2016) pode ser considerado com a falta de conhecimento gerencial, planejamento, pouca mão de obra qualificada, falta de assessoria contábil, falta de capital de giro, baixo faturamento, concorrência, falta de clientes, dívidas, carga tributária, descontrole financeiro entre conta pessoal e profissional, problemas de saúde, e a falta de disponibilidade por trabalhar em outra empresa.

Sob o ponto de vista de Ribeiro (2006) as disposições para a abertura de uma empresa ocorrem principalmente para atender às necessidades de sobrevivência do indivíduo, devido a remuneração ser insuficiente para atender as necessidades. Depois ocorrem para atender a oportunidades visualizadas pelo empreendedor para desenvolver o próprio negócio.

O SEBRAE/DF (2016) realizou uma pesquisa sobre as microempresas nacionais e organizou alguns dos principais motivos para a falência das empresas. O Quadro 2 – Fatores contribuintes para a mortalidade, informará o que podem levar ao fechamento do negócio de acordo com os dados obtidos pelos próprios empresários, conforme continuando apresentado na próxima página.

Quadro 2. Fatores Contribuintes para a Mortalidade

Fatores Contribuintes	Empresas Ativas
Situação antes da abertura	O empresário não tem experiência no ramo; Abriu o negócio por persistência dos clientes/fornecedores; Não analisaram os concorrentes, fornecedores e possíveis clientes.
Planejamento	Não planejaram de maneira correta em relação as finanças, administração, tributação; Não analisaram os concorrentes, fornecedores e possíveis clientes.
Gestão do negócio	Não investem na capacitação da mão de obra e dos sócios; Não aperfeiçoam os produtos/serviços as necessidades dos clientes; Não se atualizam a respeito sobre as novas tecnologias do setor; Não realizam acompanhamentos rigorosos da evolução das receitas e despesas ao longo do tempo; Não diversificam os produtos/serviços;
Capacitação em gestão empresarial	Não realizam cursos para melhorar o desenvolvimento e conhecimento sobre a administração dos negócios enquanto tem a empresa.

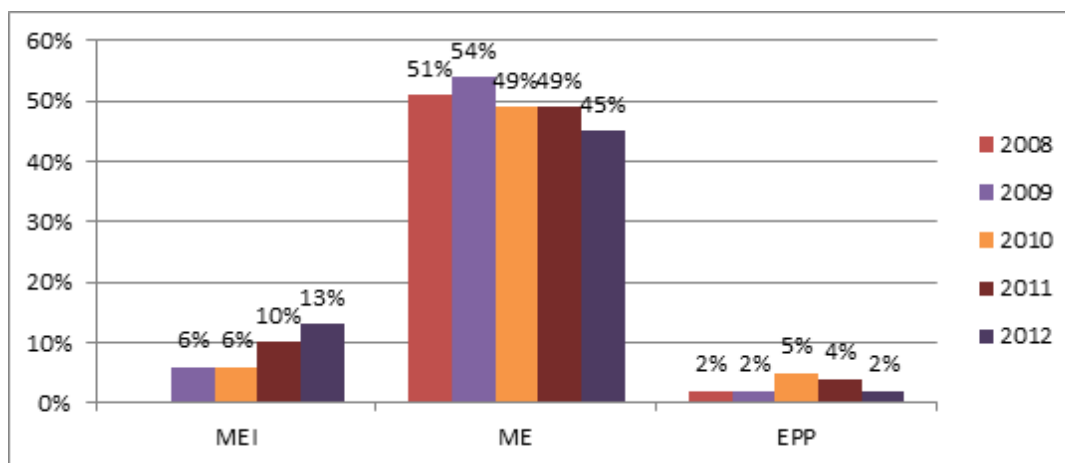
Fonte: elaborado pelo pesquisador com base em SEBRAE/DF (2016).

É importante ressaltar que os incentivos, informação e inovação, são os “is” responsáveis pelo sucesso das MPEs. Lamentavelmente, muitas empresas começam sem auxílio nenhum das palavras chaves acima, é o resultado e a luta pela sobrevivência com poucos recursos (JÚNIOR; PISA, 2010).

Segundo o SEBRAE/SP (2009), 63% das MPE’s brasileiras sentiram as crises mais fortes no início de setembro de 2008 até meados de 2009, pelos efeitos da crise internacional. Com isso, o SEBRAE realizou uma pesquisa junto a 4.200 MPEs de todos país, é que dentro dos principais problemas foi a queda na demanda com 60%, seguido de juros mais caros com 45%, dificuldades na obtenção de crédito com 40%, e apenas 2% apontaram aumento nas inadimplências dos clientes.

O SEBRAE/ DF (2016) mostra os resultados das taxas de sobrevivência segmentadas para os portes: Microempreendedor Individual (MEI); Microempresas (ME); e as Empresas de Pequeno Porte (EPP), constituídas nos anos de 2008 a 2012, através do Figura 3 – Taxa de mortalidade de empresas por porte, conforme apresentado na próxima página.

Figura 3. Taxa de mortalidade de empresas por porte



Fonte: elaborado pelo pesquisador com base em SEBRAE/DF (2016).

Com base nos dados da figura acima podemos observar que as empresas ME possuem uma média de cerca de 49,6% nas taxas de mortalidade por porte nos anos de 2008 a 2012, sendo que as empresas EEPs possuem apenas 3% dessa mesma taxa com os mesmos anos de análise e as MEIs com 8,75% também com os mesmos anos.

Esses resultados mostram que as MEs possuem o maior peso no fechamento dos pequenos negócios. Os resultados indicam que as EPPs possuem uma estrutura mais organizada e com maior capital, ou seja, dispõem de recursos suficientes para aumentarem a chances de sobrevivência.

De acordo com o Schumpeter (1934), a inovação resulta dos fatores internos, e a sua principal fonte para crescimento e competição é o empreendedorismo criativo.

Não existe um modelo para inovar a empresa, mas podem ser apresentados dez pontos importantes quando a temática é inovação, seguindo a Figura 4 – Motivos de sucesso das MPEs (JÚNIOR; PISA, 2010).

Figura 4. Motivos de sucesso das MPEs

- As inovações são fundamentais para a formação de vantagens competitivas;
- A busca por inovar, aumenta a probabilidade de cometer erros, é necessário agir com riscos calculados;
- Quanto mais você conhecer sobre a tecnologia do seu produto/serviço, maiores é a probabilidade de sucesso em seus esforços inovadores;
- Procure inovar em segmentos poucos explorados pelo mercado e no qual a concorrência é pequena;
- Tenha certeza de que existe mercado para o seu produto/serviço que você pretende desenvolver;
- Busque inovações que agregue valor ao cliente;
- Concentre-se em novas ideias que podem levar para mais de um único produto/serviço;
- Mantenha recursos suficientes para lançar novos produtos/serviços;
- Incentive os seus colaboradores a serem criativos e inovadores, e perdoe alguns dos erros cometidos de quem arrisca; e
- Valorize quem inova na empresa.

Fonte: elaborado pelo pesquisador com base em Júnior e Pisa (2010).

Continuando com as afirmações dos autores acima, inovar não significa a criação de novos produtos/serviços, pois isso necessita de tecnologia e investimento que infelizmente não podem estar ao alcance do empreendedor. Por isso, inovar significa criar novas maneiras de oferecer o mesmo produto/serviço, ou seja, é agregar valor com bom atendimento, entrega gratuita, instalação e outras facilidades. Cada empresa deve pensar em práticas distintas para ofertar seu produto/

serviço e alongas as suas vendas.

Assim, Bernardi (2010) observa que a existência das empresas no mercado é adquirida por meio da orientação profissional e da capacidade administrativa, no decorrer da criação das metas e estratégias, garantindo sinais compactos de viabilidade.

Portanto, se o Tocantins buscar instruir os empreendedores com uma visão estratégica para que os mesmos compreendam as necessidades de elaboração de um plano a longo prazo, a região poderá se tornar mais desenvolvida, com maiores gerações de emprego e renda.

Conclusão ou considerações finais

Esse estudo alcançou os objetivos propostos, sendo analisadas as principais causas que ocasionam a falência das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) empreendedoras. Todavia, é interessante relatar que o estado em questão possui uma pequena porcentagem de representatividade de apenas 0,5% do PIB das MPEs do país, segundo a SEFAZ (2019). Esse fato pode também estar vinculado ao fato de o Tocantins ser o estado mais novo da unidade federativa do Brasil, criado em 1988.

Identificando e analisando os dados da Jucetins (2020), verifica-se que existe um número expressivo nas taxas de mortalidade das MPEs do estado do Tocantins em comparação aos anos de 2019 e 2020, sob várias hipóteses em relação a mortalidade das empresas, tanto do estado como nacionalmente.

Com essas hipóteses de mortalidade do estado do Tocantins e do Brasil podemos observar a importância e complexidade das MPEs, principalmente ao que se refere aos fatores sobre sua importância no que se menciona aos índices de empregabilidade e participação no desenvolvimento econômico, como também sobre os aspectos da fragilidade do gestor em relação ao planejamento administrativo básico, um dos fatores que impossibilita o desenvolvimento no mercado.

Portanto, com a pesquisa é possível analisar que os fatores contribuintes para a mortalidade das MPEs estão em sua grande maioria dos casos interligados aos comportamentos dos empreendedores, dessa forma, suas ações desenvolvem a eventual morte ou sobrevivência. Conclui-se então que a carga tributária elevada, falta de capital de giro, falta de mão de obra qualificada, concorrência, falta de clientes, falta de planejamento, treinamento e gestão foram caracterizados como principais causas para a mortalidade das MPEs do estado do Tocantins e do Brasil, de acordo com estudos já realizados por outros pesquisadores, como o SEBRAE.

O estudo realizado apontou limitações quanto ao acesso dos dados autorizados pelas instituições em relação às falências das MPEs, não informando os motivos que motivaram falências das empresas MPEs tanto do Brasil como do estado do Tocantins.

O presente artigo poderá contribuir em futuras pesquisas, proporcionando um estudo mais aprofundado acerca da mortalidade das micro e pequenas empresas, auxiliando os empresários, gestores e as instituições empresariais no desenvolvimento de estratégias para superar as taxas de mortalidade das empresas e sobreviver no mercado de trabalho.

Referências

ADIZES, Ichak. **Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it**. Adizes Institute. Santa Monica Califórnia, 1990.

ARAUJO, Luis César de. G. de. **Gestão de Pessoas: Estratégias e integração organizacional**. São Paulo, Atlas, 2008.

AZEVEDO, João Humberto. **Como iniciar uma empresa de sucesso**. Rio de Janeiro, Qualitymark Editora Ltda, 1992.

BERNARDI; Luis Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. São Paulo, 1ª ed. Atlas, 2010.

BNDES. **MPEs, linhas de financiamento para as micro, pequenas e médias empresas.** Disponível em: www.bndes.gov.br. Acesso: em 20 abr. 2020.

CAMPOS, Augusto Rezende.; OLIVEIRA, Edson Aparecida de Araújo Querido. **Um estudo comparativo entre o perfil das micro e pequenas empresas do Brasil e do estado do Tocantins.** In: XIV ENCONTRO LATINO AMERICANO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, X ENCONTRO LATINO AMERICANO DE PÓS GRADUAÇÃO, IV ENCONTRO LATINO AMERICANO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICO JÚNIOR. Universidade do Vale do Paraíba, UNIVAP, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: O novo papel dos recursos humanos nas organizações.** São Paulo, 2ª ed. Cengage Learning, 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação à administração geral.** Barueri, Manole, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro, 3ª ed. Elsevier Editora Ltda, 2008. 2ª Reimpressão.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios.** São Paulo, 3ª ed. Pioneira, 1987.

FOLHA CAPITAL. **Palmas já conta com mais de 30 mil microempreendedores.** Disponível em: <https://www.folhacapital.com.br/portal/noticias/view/10222/palmas-ja-counta-com-mais-de-30-mil-microempreendedores#:~:text=O%20n%C3%BAmero%20de%20microempreendedores%20no,55%20mil%20microempreendedores%20no%20Tocantins> Acesso em: 07 out. 2020.

FILLION, Jacques Louis. **Visions et relations: Clefs Du succès de 1 èntrepreneur.** Montreal: Lês Éditions de 1 Èntrepreneur, 1991.

GEM. **Empreendedorismo no Brasil: 2016.** Coordenação de Simaria Maria de Souza Silveira Greco; diversos autores, Curitiba IBQP, 2017.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo, Atlas Editora, 2010.

GROSSI, Roseane.; FILHO, João Bento de Oliveira. **As Particularidades das Pequenas Empresas sob a Ótica do Empreendedorismo e da Teoria do Processo de Formação das Estratégias.** In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, XXXIII, 2011, Rio de Janeiro. Anais. Rio de Janeiro, ANPAD, 2009.

G1 GLOBO/TOCANTINS. **Número de empresas fechadas dobra no Tocantins em 2019; foram 4,5 mil encerramentos.** Disponível em: <https://g1.globo.com/to/tocantins/noticia/2019/09/18/numero-de-empresas-fechadas-dobra-no-tocantins-em-2019-foram-45-mil-encerramentos.ghtml>. Acesso em: 09 out. 2020.

HUNGER, J. David.; WHEELLEN, Thomas L. **Gestão estratégica princípios e práticas.** Rio de Janeiro, Reichmann & Affonso, 2ª ed., 2002.

JÚNIOR, Antônio Barbosa Lemes; PISA, Beatriz Jackiu. **Administrando Micro e Pequenas Empresas.** Rio de Janeiro, Elsevier Editora Ltda, 2010. 2ª reimpressão.

JUSBRASIL. **O QUE É EMPRESA? QUAL A DIFERENÇA ENTRE EMPRESA E EMPRESÁRIO?** Disponível em: <https://guithibes.jusbrasil.com.br/artigos/311871680/o-que-e-empresa-qual-a-diferenca-entre-empresa-e-empresario>. Acesso em: 24 mar. 2020.

KRUGLIANKAS, Isak. **Tornando a pequena é média empresa competitiva.** São Paulo, Institutos de

Estudos Gerenciais e Editora, 1996.

MARX, K. **O Capital**. São Paulo, 2ª ed. Boi Tempo Editora, 2011.

MASLOW, Abraham. **Teoria das Necessidades Humanas**. Disponível em: <https://administradores.com.br/producao-academica/a-teoria-da-hierarquia-das-necessidades>. Acesso em: 16 abr. 2020.

MENDES, Deisiane Alves. **A importância do empreendedorismo para o crescimento das microempresas**. Disponível em: https://repositorio.pgskroton.com.br/bitstream/123456789/28601/1/DEISIANE_ALVES_MENDES_ATIVIDADE.pdf Acesso em: 25 de out. 2020.

PADILHA, Gisele Leite. **Fatores condicionantes a mortalidade de micro e pequenas empresas no extremo norte do Estado do Tocantins**. Dissertação de mestrado em economia, contabilidade e administração, Universidade de Taubaté, 2013.

PÁDUA, Elisabete Matallo Marchersini. **Metodologia da Pesquisa: Abordagem teórico-prática**. 1ª ed. Papyrus Editora, 2019.

RAZA, Cláudio. **Informações contábeis: o cliente na sabe pedir e o escritório contábil, na sua grande maioria, não está preparado para fornecer**. Boletim CRC SP, São Paulo, n. 166, p.16-17, mai. 2008.

RIBEIRO, Luiz Eduardo. **Medidas dos requisitos para a sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas**. Dissertação de mestrado em Planejamento e Desenvolvimento Regional. São Paulo, UNITAU, 2006.

SCHUMPETER, Joseph. **The theory of economic development**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1934.

SEBRAE/SP. **Causa Mortis: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida**. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/333000e30d218194165cd787496e57f9/\\$File/5712.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/333000e30d218194165cd787496e57f9/$File/5712.pdf). Acesso em: 08 set. 2020.

SEBRAE. **Empreendedorismo**. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheca-as-caracteristicas-empreendedoras-desenvolvidas-no-empretec,d071a5d3902e2410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 08 set. 2020.

SEBRAE. **Impactos da crise financeira internacional nas MPEs brasileiras**. Disponível em https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/impactos_crise_financeira_internacional_2009.pdf. Acessado em: 29 out. 2020.

SEBRAE. **Participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. Disponível em <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf> Acesso em: 21 out. 2020.

SEBRAE. **Sobrevivência das empresas**. Disponível em <http://datasebrae.com.br/sobrevivencia-das-empresas/>. Acesso em: 08 set. 2020.

SEBRAE/DF. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>. Acesso em: 07 out. 2020.

SEFAZ. **Produto Interno Bruto (PIB) do Tocantins**. Disponível em: <http://www.sefaz.to.gov.br/estatistica/estatistica/produto-interno-bruto-pib-do-tocantins/>. Acesso em: 17 set. 2020.

STJ. **LEI DAS MEPS ART. 179**: A CONSTITUIÇÃO E O SUPREMO. Disponível em: <http://www.stf.jus.br/portal/constituicao/artigoBd.asp?item=1726> Acesso em: 6 mar. 2020.

UMBELINO, Wesley Serbim. **Avaliação quantitativa do desequilíbrio da oferta e da demanda de serviços contábeis nas micro, pequenas e médias empresas da grande Recife**. In: Dissertação de mestrado do Programa Multi institucional e Inter regional da Pós-graduação em Ciências Contábeis (UnB, UFPE, UFPB e UFRN), Recife, 2008.

Recebido em 30 de abril de 2022.

Aceito em 16 de maio de 2023.