

**Turismo, Economia Criativa e a Covid-19 no Brasil: Um Estudo Sobre a Sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas**

**ANGÉLICA DE BRITO PEREIRA**  
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)

**PAULO HENRIQUE ASSIS FEITOSA**  
UNIVERSITY OF SAO PAULO

Agradecimento à órgão de fomento:

Agradecimento ao Programa Unificado de Bolsas da Universidade de São Paulo, o qual possibilitou a realização do presente estudo.

# TURISMO, ECONOMIA CRIATIVA E A COVID-19 NO BRASIL: UM ESTUDO SOBRE A SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

## 1 INTRODUÇÃO

A pandemia da Covid-19 tem produzido impactos significativos em todo mundo e representa um contexto único para experimentação de teorias de diferentes inspirações. Esse evento ocorre em um contexto de ampliação da complexidade e interdependência dos sistemas socioeconômicos, financeiro e tecnológico, e desafiam a capacidade de sobrevivência das empresas e a sua resposta (Linnenluecke, 2017; Kambhu *et al*, 2007). Em contextos de crise promovidos por eventos inesperados e extremos, as estratégias adotadas pelas organizações para lidar com acontecimentos que as ameacem ou a seus *stakeholders* são definidas enquanto gestão de crise (Fink, 2010). Tendo em vista que tais esforços irão definir a sua performance após o período de crise (Latham e Braun, 2011), a organização preparada para a adoção de estratégias de sucesso é imprescindível para mitigar os impactos e garantir sua sobrevivência.

Diante de um ambiente empresarial heterogêneo, espera-se que algumas organizações respondam de maneira mais efetiva em comparação a outras e, neste sentido, o termo “resiliência” é utilizado na literatura para explicar essa diferença de performance (Linnenluecke, 2017). Entende-se que a capacidade de responder e se recuperar com maior agilidade, ou ainda, de se adaptar criativamente diante de pressões externas ou internas, está atrelada às características inerentes das empresas. Sendo assim, a resiliência configura-se enquanto fator determinante para a gestão de crises e garantir a sobrevivência das organizações.

A pandemia da Covid-19 está sendo mais um destes eventos que colocam à prova a sobrevivência das empresas, desafiando a sua adaptabilidade e resiliência. A doença, primeiramente manifestada em novembro de 2019 na China e decretada enquanto pandemia em 11 de março de 2020 pela Organização Mundial da Saúde, obrigou o fechamento de fronteiras e a adoção de medidas de isolamento em diferentes níveis para a contenção do vírus em mais de 200 países (Worldometers, 2020). Esse evento instaurou incerteza no contexto sanitário, econômico e social em todo o mundo. Com isso, o cenário observado foi o de queda massiva de empregos, interrupção de cadeias de abastecimento, quebra do mercado de ações (Alves *et al*, 2020), bem como o colapso dos sistemas de saúde.

Os setores da economia que são mais sensíveis às medidas de restrição de circulação e distanciamento social observaram piores expectativas de se recuperarem da crise promovida pela pandemia da Covid-19 em comparação aos outros (Bartik *et al*, 2020). Neste sentido, somada a sua natureza plural, complexa e multifacetada, com as atividades presenciais limitadas, as atividades de lazer e turismo foram interrompidas de maneira brusca (Gzvitanski, 2021; Mecca e Gedoz, 2020). Esse contexto diminuiu abruptamente as possibilidades de receita desses setores (FGV, 2020). Sendo assim, impossibilitadas de permanecerem em plena atividade de maneira remota, o setor turístico e da economia criativa, considerados setores fortemente acoplados por gerarem externalidades mutuamente (Oliveira *et al*, 2013), foram um dos mais afetados diante da brusca redução da demanda (Lu *et al*, 2020). Segundo dados do Sebrae (2020), em levantamento realizado entre os dias 3 e 7 de abril de 2020 quanto ao impacto da pandemia nas Micro e Pequenas Empresas (MPes), turismo e economia criativa apresentaram-se enquanto um dos setores que mais foram

afetados pela pandemia, com turismo figurando em primeiro lugar quanto a variação da taxa de faturamento e economia criativa em terceiro.

Apesar de diversos estudos apontarem que as MPEs são organizações mais dinâmicas, flexíveis e oportunistas que grandes firmas, elas não são imunes a grandes diminuições da demanda por bens e serviços (Cowling *et al*, 2015). Ademais, ainda que os efeitos sejam sentidos de modo generalizado pelas empresas, cenários como o da pandemia da Covid-19 afeta especialmente as MPEs, as quais são mais vulneráveis a grandes crises (Lu *et al*, 2020) uma vez que estas possuem desafios particulares atrelados a redução no acesso a financiamento e crédito, além da redução na demanda. Acs e Audretsch (1990) também afirma que estas empresas são mais vulneráveis diante eventos imprevisíveis, enquanto Pal *et al* (2014), em tempos de crise econômica, afirma que MPEs enfrentam maiores ameaças para sua performance financeira e, portanto, à sua sobrevivência.

No Brasil, as MPEs podem ser classificadas tanto pelo número de empregados quanto a partir de seu faturamento bruto anual (Sebrae, 2018). Pelo número de empregados, no setor de serviços, define-se Microempresa (ME) aquelas que possuem até 9 funcionários e Empresa de pequeno porte (EPP), entre 10 e 49 empregados. Pelo faturamento, define-se Microempreendedor individual (MEI) aquelas que possuem faturamento até R\$ 60 mil, ME até R\$ 360 mil e EPP, acima de R\$ 360 mil até R\$ 3,6 milhões. Apesar das MPEs responderem por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado no Brasil e 27% do PIB (Sebrae, 2018), atestando a importância destas para a economia e geração de emprego no Brasil, a sua taxa de mortalidade é considerada alta no país (Carvalho e Oliveira, 2016). Segundo dados do Sebrae (2018), no Estado de São Paulo a taxa de sobrevivência das MPEs é 76,3%, ou seja, cerca de uma em cada quatro empresas registradas no CNPJ fecha antes de completar 2 anos de existência.

Conforme observa Lu *et al* (2020), a demanda de mercado é um guia significativo para a sobrevivência e desenvolvimento das organizações. Neste sentido, com a interrupção das viagens e atividades presenciais, contornar crises de longa duração como a vivenciada com a Covid-19 torna-se ainda mais desafiante para as MPEs do setor turístico e economia criativa, e, portanto, os setores encontram-se em devida desvantagem em comparação a outros, enfrentando maiores obstáculos para a sua sobrevivência.

Iftikhar *et al* (2021) afirma que tanto as dimensões financeiras quanto não-financeiras afetam a performance das organizações, e por isso, ambas devem ser investigadas quando estudando resiliência. Todavia, carecem estudos empíricos quanto ao efeito de ambas as dimensões na sobrevivência empresarial no Brasil, especialmente tratando-se dos setores turístico e economia criativa. Diante da importância das MPEs para a geração de emprego e economia no Brasil, é fundamental compreender os aspectos financeiros que influenciam sua sobrevivência compreendendo aplicações práticas. Diante deste contexto de impossibilidade de trabalho presencial e redução significativa da demanda, portanto, este estudo tem enquanto finalidade analisar quais variáveis influenciam a resiliência das MPEs de ambos os setores.

## 2 REVISÃO DE LITERATURA

A resiliência ganhou interesse crescente nas mais variadas áreas da sociedade nos últimos anos (Gibson e Tarrant, 2010). São diversas as áreas do conhecimento que utilizam o termo “resiliência”, cada um atendo-se às características do campo de estudo em questão. Por muito tempo o termo resiliência foi empregado enquanto a capacidade de “se recuperar diante de adversidades” (Gibson e Tarrant, 2010), aproximando-se de seu uso original atrelada à propriedades físicas, sendo resiliência a “propriedade pela qual a energia armazenada em um corpo deformado é devolvida quando cessa a tensão causadora duma deformação elástica” ou ainda a definição no sentido figurado onde resiliência é a “resistência ao choque” aqueles que “voltam à sua forma original, depois de terem sofrido deformação ou choque” (Dicionário Aurélio, 2021). Todavia, o uso do termo hoje em dia é empregado de forma mais abrangente, onde atenta-se para a “capacidade de adaptação e como nós melhor entendemos e lidamos com incertezas no ambiente interno e externo” (Gibson e Tarrant, 2010).

Assim como em outras áreas do conhecimento, os estudiosos dos setores empresariais e de negócios passaram a fazer uso do termo, e a esta área de estudo define-se resiliência organizacional. O termo foi empregado pela primeira vez na área para tratar das organizações na década de 1980 (Linnenluecke, 2017) tendo em vista a intenção de analisar como as organizações respondem a ameaças externas. Apesar de trazerem visões diferentes quanto ao conceito empregado ao termo, os trabalhos pioneiros de Staw *et al.* (1981) e Meyer (1982) contribuíram para a literatura ao observar que “o modo que a organização responde a ameaças externas aciona processos que podem levar tanto a respostas de sucesso quanto ao fracasso, o que viria a influenciar a sua estratégia e até mesmo sua sobrevivência” (Linnenluecke, 2017).

A resiliência no contexto das organizações é um tema de crescente interesse tendo em vista o contexto global marcado pelo aumento da incerteza e da diversidade (Gibson e Tarrant, 2010) e tida enquanto fator importante para garantir a sobrevivência empresarial, como atesta Iftikhar *et al* (2020). Em estudo empírico visando investigar a relação entre resiliência, seus antecedentes e desempenho empresarial, Iftikhar *et al* (2020) afirma que a resiliência impacta tanto a performance em aspectos financeiros quanto não-financeiros, ainda que os aspectos não-financeiros tenham apresentado resultados mais fortes e com maior significância.

Tendo em vista a sobrevivência empresarial, conforme afirmam Bhamra e Dani (2011), em comparação a maiores organizações, as micro e pequenas empresas apresentam um conjunto especial de condições operacionais, sendo elas muito mais sensíveis a flutuações financeiras, a legislação e leis trabalhistas, as relações das redes de abastecimento, a mudanças tecnológicas, a mudanças na demanda e requisitos dos clientes e também a eventos que causam colapso no sistema financeiro nacional, como é o caso da pandemia da Covid-19. Ademais, Herbane (2010) descreve que as micro e pequenas empresas carecem principalmente de recursos como controle e dinheiro além de, diante de crises, possuírem tempo reduzido para resposta.

Conforme afirma Botelho *et al* (2018), os estudos que discutem os fatores determinantes da sobrevivência empresarial podem ser divididos em dois grandes grupos, sendo o primeiro o responsável por investigar o capital humano, compreendendo as características pessoais dos(as) empresários(as) como idade, sexo, escolaridade, independência financeira e ainda experiências passadas e senso de oportunidade. A respeito deste grupo, para este estudo serão analisadas as relações da idade, sexo e escolaridade do(a) empreendedor(a). O segundo grupo analisa as características da empresa e/ou do ambiente em que estão inseridas, tratando,

portando, relações entre idade, tamanho, setor de atividade, atividades inovativas, origem do capital, apoio do governo e atividades de exportação, sendo que para este estudo as características empresariais a respeito de tempo e tamanho do negócio, setor de atividade, faturamento e relação com financiamento e empréstimo são de interesse.

Ademais, Ferreira *et al* (2012) afirma que não há um fator específico que possa ser responsabilizado isoladamente pelo encerramento precoce das atividades de uma empresa. Todavia, para além das características empresariais, atesta que “os fatores associados à mortalidade são bastante interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor, que tem uma tendência a influenciar sobremaneira no desempenho da empresa e sua eventual sobrevivência ou morte” (Ferreira *et al*, 2012), o que se aplica a situações de crise e de necessidade de resposta rápida. Por outro lado, Cowling *et al* (2018), em estudo quanto a relação da idade da empresa e a experiência do(a) empreendedor na performance empresarial após a crise financeira global em 2008, argumenta que as características do empreendedor desempenham um papel muito pequeno no desempenho.

Em estudo sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo, Ferreira *et al* (2012) aponta o nível de escolaridade do(a) empreendedor(a) como fator preponderante para a mortalidade das empresas, sendo que empresas comandadas por empreendedores(as) com mais altos níveis de escolaridade possuem maior chance de sobrevivência. Corroborando com isso, ao analisarem os fatores que contribuem para mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil, Pinheiro e Neto (2018) concluem que a baixa escolaridade e qualificação estão dentre os principais fatores junto a falta de conhecimento do mercado em que está inserido, ausência de planejamento estratégico e dificuldade de conquistar e manter clientes. Por outro lado, em estudo quanto a relação do capital humano com a sobrevivência empresarial na Espanha, Arribas e Vilas (2007) observam que nível educacional não é tão determinante para a sobrevivência em comparação com a experiência do(a) empreendedor(a).

Quanto a relação entre idade do(a) empreendedor(a) e sobrevivência, Cowling *et al* (2018) atesta para a não evidência quanto a existência da relação. Todavia, estudos como o de Burke *et al* (2000) e Zarutskie (2010) verificam a existência de relação positiva entre experiência e desempenho das pequenas empresas, o que pressupõe o envelhecimento do(a) empreendedor(a). Vassilakis (2008) analisa o desempenho empresarial a partir do ponto de vista do aprendizado, atestando que o desempenho melhora à medida que a empresa e os(as) empreendedores(as) envelhecem.

Já para o sexo do(a) empreendedor(a), estudos como o de Arribas e Villas (2007) e Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah (2017) evidenciam a existência da relação entre gênero e sobrevivência empresarial. Arribas e Villas (2007) afirmam que o risco de mortalidade é maior para empresas comandadas por mulheres enquanto Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah (2017) afirmam que empresas comandadas por homens possuem melhor desempenho empresarial, especialmente em termos de faturamento anual. Ademais, empresas comandadas por mulheres encontram maiores dificuldades para acessar financiamento (Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah, 2017; Coleman, 2016), o que representa maior obstáculo para o desenvolvimento e sobrevivência empresarial.

Tratando das características empresariais e do ambiente em que estão inseridas, em seu estudo quanto ao efeito da recessão nas pequenas e médias empresas no Reino Unido, Cosh *et al*

(2009) conclui que MPEs sofrem de forma significativa em relação à diminuição da demanda, ao passo que não encontraram dificuldades adicionais para conseguir auxílio financeiro durante a crise. Em oposição, em estudo sobre as pequenas e médias empresas no Reino Unido após a crise financeira global iniciada em 2008, Cowling *et al* (2015) afirma que diante de crises econômicas, apenas determinadas MPEs, em termos de maior tamanho e maior acesso à financiamento, são capazes de crescer.

Soares (2018), em seu estudo sobre a sobrevivência das MPEs do Estado do Rio Grande do Norte entre 1980 e 2016, também conclui a existência de relação entre o porte com a probabilidade de morte e sobrevivência das empresas, onde as empresas de menor porte tendem a morrer mais rápido do que as de maior porte. O mesmo resultado foi atestado por Botelho *et al* (2018) e Anyadike-Danes e Hart (2018). Por outro lado, Soares (2018) afirma que os riscos dos micronegócios aumentam no seu segundo ano de funcionamento, pois “os recursos financeiros já estão quase no fim devido à utilização no primeiro ano, como também há um aumento na taxa de mortalidade que atinge os negócios que são constituídos sem empregados no seu primeiro ano de existência”.

Fator relacionado ao tamanho da organização, o número de funcionários também foi avaliado por Botelho *et al* (2018), onde conclui-se que “as pequenas empresas maiores (que empregam mais trabalhadores) possuem um risco de 77% menor de encerrar do que um estabelecimento de pequeno porte que emprega poucos trabalhadores”. Outro fator avaliado é a idade da organização, onde Evans (1997) e Anyadike-Danes e Hart (2018) atestam que a probabilidade de mortalidade decresce conforme as organizações envelhecem. Já Cowling *et al* (2018), verifica em seu estudo que, apesar de a literatura sugerir que as empresas mais jovens são mais vulneráveis a crises, no contexto pós crise econômica mundial tendo as pequenas empresas do Reino Unido enquanto objeto de estudo, as empresas mais jovens demonstram ser mais resilientes e têm ganhado impulso de crescimento mais rapidamente do que suas contrapartes mais antigas, particularmente aquelas com 10 anos ou mais.

Também Soares (2018) constata que há uma relação entre o ramo de atividade com a probabilidade de morte e sobrevivência das empresas e que a “probabilidade de morte das empresas nas atividades de serviços são mais elevadas do que as demais atividades”. Correspondendo ao assinalado pelo autor, dentre as MPEs brasileiras, segundo o Sebrae (2018) o setor de serviços, onde encontram-se os setores do Turismo e Economia Criativa, apresenta a pior taxa de sobrevivência (74,1%) em comparação à indústria (81,4%), construção (80,5%) e comércio (76,3%).

Em estudo quanto à resiliência de pequenas firmas diante de desacelerações econômicas, Smallbone *et al* (2012) conclui que a habilidade de manter um fluxo de caixa saudável, demonstrando assim flexibilidade, se mostrou recursos chave para a garantir a sobrevivência empresarial. Além do fluxo de caixa, recursos financeiros, como liquidez, junto com controle orçamentário adequado e fortes reservas financeiras foram consideradas recursos importantes para manter as empresas flutuantes diante de crises, conforme observado Pal *et al* (2014) ao estudar os antecedentes da resiliência organizacional nas crises econômicas de 2007 a 2009 e na década de 1990 no contexto das MPEs do setor têxtil e vestuário na Suécia. Em adição, Biggs *et al* (2012) também afirma a importância de possuir economias com alta liquidez, ao colocar este enquanto um dos três maiores fatores para garantir a sobrevivência.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Dados e amostra

Com o objetivo de examinar empiricamente o problema desta pesquisa, desenvolve-se um banco de dados original baseado em dados a 2ª edição da pesquisa online “O Impacto da pandemia de coronavírus nos Pequenos Negócios” promovida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). A pesquisa qualitativa, submetida por meio de *web survey*, foi conduzida entre os dias 03 e 07 de abril de 2020 e teve como objetivo investigar o impacto da pandemia da Covid-19 nas micro e pequenas empresas, levantando dados de 6.080 empresas brasileiras de todos os 26 estados brasileiros e Distrito Federal. O intervalo de confiança da pesquisa é de 95% e o erro amostral de 1%.

Para a finalidade desta pesquisa, define-se uma amostra 244 empresas, sendo 126 empresas da economia criativa e 118 do setor turístico. Apresentando panorama da base de dados explorada, atendo-se apenas aos setores em análise, 72,54% encontrava-se com o funcionamento interrompido temporariamente em decorrência da crise, sendo que destas 76,84% encontravam-se fechadas por determinação do governo e as demais por decisão da empresa. As demais empresas, 16,39% permaneciam em atividade, mas com o funcionamento alterado em decorrência da crise, 5,74% continuavam em funcionamento sem alterações e 5,33% fecharam a empresa de vez. Dentro todos os setores contemplados pela pesquisa do Sebrae, as empresas da economia criativa apresentaram maior percentual de empresas que fecharam de vez, com mais de 7%, enquanto turismo vem em seguida com cerca de 4%.

#### 3.2 Abordagem empírica

##### 3.2.1 Variável dependente

Conforme discutido, a principal variável dependente do modelo é uma variável de contagem com valores inteiros e não negativos que é capaz de estimar a resiliência das empresas. Desta maneira, a resiliência empresarial das empresas é dada pela quantidade de dias que as empresas conseguem permanecer fechadas durante o período de isolamento social e ainda sim possuir recursos financeiros para honrar seus compromissos financeiros.

##### 3.2.2 Variável independente e controle

Para a finalidade deste estudo, foram selecionadas as variáveis discriminadas na tabela 2, as quais podem ser classificadas em variáveis de nível empresarial e características do(a) empreendedor(a), referente ao capital humano (Cowling *et al* 2018). Dentre as variáveis a nível empresarial, destacam-se as que dizem respeito a situação financeira da empresa anterior à crise da Covid-19 (situação financeira antes da crise e média mensal do faturamento nos últimos meses) e durante, enquanto variáveis relacionadas à atitudes tomadas enquanto forma de responder à crise (demissão nos últimos 15 dias em decorrência da crise, necessidade de empréstimo para manter negócio em funcionamento sem gerar demissão e busca por empréstimo desde o começo da crise) bem como as variáveis quanto à característica da empresa (número de pessoas ocupadas atualmente e tempo em atividade). Já as relativas ao nível do(a) empreendedor(a), foram selecionadas as variáveis referentes a sua idade, sexo e escolaridade.

### 3.3 Modelo econométrico

Dado que a variável dependente deste trabalho é uma variável de contagem com valores inteiros e não negativos, emprega-se o modelo binomial negativo (NB). Em estudos onde a superdispersão nos dados é observada (cauda longa), este modelo é mais apropriado do que uma regressão de Poisson, onde a variância da variável aleatória deve ser restringida para igualar a média (Greene, 2012). O uso de modelo binomial negativo para analisar dados de contagem e controlar a heterogeneidade possui uma longa tradição na literatura e os dados deste estudo demonstraram evidências significativas de uma superdispersão, uma vez que a variância (667,80) excede amplamente a média relativa (30,69).

Além disso, para controlar essa superdispersão nos dados, o estudo também estimou os resultados com erros padrão robustos. Embora o problema de causalidade reversa não seja uma preocupação imediata de nosso modelo, reconhecemos que o viés da variável omitida é capaz de afetar nossas estimativas. Para resolver parcialmente esse problema, incluímos um conjunto de variáveis de controle que consideram características específicas das empresas.

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Em breve visão quanto as estatísticas descritivas da variável dependente, a média de dias que as empresas em análise alegaram suportar abertas e possuem dinheiro para pagar as contas é de aproximadamente 31 dias, sendo a quantidade mínima de dias relatada de 1 dia e o máximo 120 dias.

**Tabela 1** – Estatísticas descritivas da variável dependente

	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Quantidade de dias que conseguem permanecer fechadas	30,69231	25,84186	1	120

**Fonte:** Elaboração própria.

Para as variáveis independentes, há predominância de empresas em situação financeira regular antes da crise (46,31%) e 47,13% relatam não terem demitido funcionários por não terem funcionários. Apesar de apenas 38,11% terem ido em busca de empréstimo desde o começo da crise, mais da metade (54,10%) alega que precisará pedir empréstimo para manter o negócio em funcionamento sem demitir. Predominam empresas com maior tempo de funcionamento, sendo cerca de 35% com mais de 10 anos e 30% entre 6 e 10 anos enquanto há o predomínio de empresas com baixa faturamento mensal, onde quase metade (47,95%) alegam faturamento de até 6 mil reais. Quanto as características do(a) empreendedor(a), 36,48% possuem entre 36 e 45 anos e 27,46% entre 46 e 55, enquanto há baixa ocorrência nos extremos (2,46% até 24 anos e 1,23% com mais de 65). Predominam empresas com empreendedoras do sexo feminino (cerca de 55%) e altos níveis de escolaridade, com destaque para superior completo (31,15%) e médio completo (23,36%).

**Tabela 2** – Estatísticas descritivas das variáveis independentes e de controle

Variável	%
Situação financeira antes da crise	
Boa	29,92
Razoável	46,31
Ruim	23,77

Variável	%
Demitiu funcionários nos últimos 15 dias por conta da crise da Covid-19	
Sim	24,18
Não	28,69
Não tem funcionários	47,13
Precisará pedir empréstimo para manter o negócio em funcionamento sem demitir	
Sim	54,10
Não	18,85
Não sabe/Não quis responder	27,05
Já buscou empréstimo para a sua empresa desde o começo da crise	
Sim	38,11
Não	61,89
Tempo em atividade no empreendimento	
Até 2 anos	14,75
De 2 a 5 anos	20,08
De 6 a 10 anos	29,92
Mais de 10 anos	35,25
Média mensal do faturamento nos últimos meses	
Até 6 mil por mês	47,95
De 7 a 15 mil por mês	12,29
De 16 a 30 mil por mês	9,43
De 31 a 60 mil por mês	4,92
De 61 a 100 mil por mês	4,51
De 100 mil a 200 mil por mês	4,10
Mais de 200 mil por mês	2,05
Não sabe/Não quis responder	14,75
Idade do(a) empreendedor(a)	
Até 24 anos	2,46
25 até 35	18,03
36 até 45	36,48
46 até 55	27,46
56 até 65	14,34
65+	1,23
Não sabe/Não quis responder	-
Sexo do(a) gestor(a)	
Masculino	45,08
Feminino	54,92
Escolaridade do(a) empreendedor(a)	
Fundamental incompleto	3,28
Fundamental completo	2,05
Médio incompleto	4,92
Médio completo	23,36
Superior incompleto	19,26
Superior completo	31,15
Pós-graduado/mestrado	15,98

**Fonte:** Elaboração própria.

**Tabela 3 – Regressões binominal negativa: determinantes da resiliência das empresas.**

Variável	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10
Situação financeira antes da crise										
Boa							0,55808***	0,587922***	0,599988***	0,622508***
Razoável							0,15743	0,152111	0,180019	0,218961
Ruim (classe de referência)							-	-	-	-
Demissão nos últimos 15 dias										
Sim (classe de referência)				-	-	-		-	-	-
Não				0,109478	2,277822	0,087211		0,083307	0,087207	0,051782
Não tem funcionários				0,454055*	0,403389*	0,372966+		0,483848**	0,439751*	0,403403*
Precisará empréstimo										
Sim (classe de referência)		-	-		-	-			-	-
Não		0,29930+	0,22387		0,219831	0,149156			0,174021	0,100935
Não sabe/Não quis responder		0,04239	-0,02641		0,017614	-0,049659			-0,049930	-0,125792
Pediu empréstimo										
Sim (classe de referência)	-		-			-				-
Não	0,24968 *		0,21479			0,198891				0,208500
Número de pessoas ocupadas	-0,01601	-0,01536	-0,01506	-0,006891	-0,006453	-0,007165	-0,01315	-0,002626	-0,003017	-0,004041
Tempo em atividade										
Até 2 anos (classe de referência)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
De 2 a 5 anos	-0,10433	-0,07338	-0,08720	-0,043890	-0,040409	-0,048517	-0,16975	-0,127323	-0,118043	-0,128342
De 6 a 10 anos	-0,26627	-0,24886	-0,28430	-0,208711	-0,234802	-0,244063	-0,37574*	-0,349255+	-0,368152+	-0,378341*
Mais de 10 anos	-0,24499	-0,24886	-0,24258	-0,155752	-0,244370	-0,238179	-0,33902+	-0,338052+	-0,333303+	-0,331666+
Média mensal do faturamento nos últimos meses										
Até 6 mil por mês (classe de referência)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
De 7 a 15 mil por mês	-0,30550	-0,32228+	-0,30142	-0,155752	-0,177613	-0,164878	-0,42129*	-0,231511	-0,246514	-0,232678
De 16 a 30 mil por mês	0,08288	0,11614	0,12860	0,255055	0,273190	0,281707	-0,11364	0,107075	0,123714	0,131689
De 31 a 60 mil por mês	-0,29672	-0,23698	-0,25824	-0,077034	-0,064210	-0,095650	-0,43350	-0,193619	-0,194492	-0,225791
De 61 a 100 mil por mês	0,26586	0,29785	0,28896	0,525806+	0,495136+	0,480033	0,10262	0,344528	0,340370	0,330906
De 100 mil a 200 mil por mês	-0,04584	-0,08283	-0,03372	0,090101	0,072750	0,120892	-0,22390	-0,002896	-0,008962	0,035547
Mais de 200 mil por mês	0,70997+	0,74087+	0,74902+	0,776963+	0,803002+	0,819791+	0,41615	0,528827	0,541335	0,554750
Não sabe/Não quis responder	-0,35309+	-0,38898 *	-0,36486+	-0,395074*	-0,415335*	-0,388030*	-0,44989*	-0,493129**	-0,493503**	-0,461474*
Idade do(a) empreendedor(a)										
Até 24 anos (classe de referência)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25 até 35	0,85600*	0,75332+	0,77412	0,885858 *	0,829902*	0,846258*	0,90123 *	1,013084**	0,926320*	0,929342*
36 até 45	0,20669	0,13087	0,14169	0,246308	0,207562	0,214048	0,34076	0,461742	0,380102	0,369965
46 até 55	0,29253	0,18563	0,22734	0,293593	0,252957	0,290648	0,43105	0,545889	0,463258	0,484633

Variável	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9	Modelo 10
56 até 65	0,29377	0,14855	0,20137	0,314329	0,262456	0,303031	0,46255	0,639946	0,538795	0,571023
65+	0,18206	0,02037	0,02999	0,259134	0,139574	0,141221	0,37612	0,516169	0,366966	0,371018
Não sabe/Não quis responder	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sexo do(a) empreendedor (a)										
Masculino (classe de referência)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Feminino	-0,16244	-0,16884	-0,15875	-0,190562	-0,187840	-0,177352	-0,17813	-0,200558+	-0,190294+	-0,178733
Escolaridade do(a) empreendedor(a)										
Fundamental incompleto (classe de referência)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fundamental completo	0,60388	0,51755	0,52396	0,620606	0,567426	0,577780	0,51216	0,583099	0,510728	0,507433
Médio incompleto	0,58470	0,71424+	0,56688	0,770326*	0,731723+	0,601078	0,61775	0,638187+	0,599861	0,468528
Médio completo	0,36426	0,44748	0,37152	0,455763	0,464660	0,399967	0,50007	0,555945	0,542864	0,466997
Superior incompleto	0,62697+	0,72774*	0,62524+	0,694706*	0,690420*	0,602670+	0,70468*	0,693637*	0,669198+	0,575736+
Superior completo	0,73783*	0,85421*	0,76224 *	0,816980*	0,838881*	0,758754*	0,84063*	0,866185**	0,872862**	0,785345*
Pós-graduação/mestrado	1,05891**	1,15605***	1,06279**	0,816980**	1,142416**	1,066083**	1,25844***	1,272483***	1,260184***	1,180390***
Constante	2,32043***	2,66138 ***	2,60438 ***	2,256391***	2,277822***	2,250664***	2,37639***	1,833664 **	1,907801***	1,878094***
Número de empresas	244	244	244	244	244	244	244	244	244	244

**Nota:** +  $p < 0,10$ , \*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$ .

Iniciando a análise pelo grupo relacionado às características empresariais e decisões em resposta à pandemia da Covid-19, empresas com boa e razoável situação financeira antes da crise apresentam resultados positivos em todos os modelos, ou seja, aguentam mais dias em funcionamento em relação às empresas que declararam estar com situação financeira ruim anterior à crise. Todavia, apenas as empresas com boa situação financeira apresentou significância nos modelos.

Em relação à demissão nos últimos 15 dias (anteriores a participação na pesquisa), empresas que não demitiram alegaram suportar mais tempo em funcionamento em relação às que não demitiram. Ademais, com exceção ao modelo 5, onde as empresas que não demitiram demonstraram aguentar mais de 2 dias abertas em relação às empresas que demitiram, as empresas sem funcionários demonstraram melhor desempenho em relação às duas outras classes, tendo sido também a única que apresentou significância estatística. Neste sentido, apesar de terem respondido com certa rapidez tendo em vista o início da crise e o período da pesquisa, as empresas que demitiram em resposta à crise ainda apresentam maiores dificuldades.

Quanto à necessidade de pedir empréstimo no futuro, as empresas que declararam não precisar são as que aguentam mais dias em funcionamento em relação às demais. Para esta variável, apenas o modelo 2 apresentou significância estatística. Quanto a variável referente a já ter ido à busca de empréstimo, as empresas que não pediram alegaram conseguir se manter em funcionamento por mais tempo em relação às que pediram empréstimo, demonstrando maior fôlego financeiro. Para esta variável, apenas o modelo 1 apresentou significância estatística.

Apesar de não haver uma variável diretamente relacionada com o porte da empresa, pode-se definir tal relação pela quantidade de funcionários. Em todos os modelos, apesar de não apresentarem significância estatística, constata-se que, quanto maior o número de funcionários, menor o tempo que a empresa consegue se manter em funcionamento sendo capaz de pagar as contas.

Outra variável relacionada ao porte da empresa diz respeito à média mensal do faturamento, e para esta variável, as empresas com faturamento mensal de 61 a 100 mil por mês e mais de 200 mil por mês foram as únicas que apresentaram relação positiva em todos os modelos em relação às empresas que faturavam até 6 mil reais mensais. Todavia, apesar de, no geral, as empresas com maior faturamento apresentarem melhor desempenho, isto não se fez constante para todos os resultados, como é o caso das empresas com faturamento entre 100 mil a 200 mil, já que tal classe de faturamento apresentou resultados positivos apenas nos modelos 4, 5, 6 e 7. Já os intervalos de 7 a 15 mil e de 31 a 60 mil apresentaram relação negativa em todos os modelos, demonstrando menor capacidade de sobrevivência em relação às empresas que faturam até 6 mil reais mensais. As empresas com faturamento entre 16 e 30 mil demonstrou maior capacidade, apresentando resultados positivos em todos os modelos com exceção ao modelo 7. Quanto à significância estatística, apenas os modelos 2, 4, 5 e 6 apresentaram.

Quanto ao tempo em atividade da organização, todas as faixas de tempo de idade apresentaram resultado negativo em relação à classe de referência (até 2 anos de tempo de funcionamento). Com exceção aos modelos 2 e 5, as empresas com mais de 10 anos aguentam mais tempo em funcionamento em comparação às empresas de 6 a 10 anos de funcionamento, porém as empresas com tempo em funcionamento de 2 a 5 anos ainda

aguentam mais tempo aberta em relação a estas duas classes. Houve significância estatística nos modelos 7, 8, 9 e 10,

A partir da análise dos resultados quanto as variáveis relacionadas às características do(a) empreendedor(a), a começar pela idade, verifica-se que para todas as faixas etárias os resultados foram positivos, destacando melhor desempenho em relação às empresas com empreendedores(as) até 24 anos. Há destaque para a faixa etária de 25 a 35 anos, apontando melhor capacidade de sobrevivência para àquelas comandada por empreendedores mais jovens, seguida da faixa de 46 a 55 anos. Apenas a faixa etária de 25 até 35 anos apresentou significância estatística, com exceção do modelo 3.

Em relação ao sexo do empreendedor(a), em todos os modelos, empresas comandadas por pessoas do sexo feminino apresentaram resultado negativo em relação às empresas comandadas por pessoas do sexo masculino, apresentando assim menor capacidade de sobrevivência. Foi encontrada significância estatística nos modelos 8 e 9. Por fim, em relação à escolaridade, todos os níveis apresentaram maior capacidade de sobrevivência em relação às empresas comandadas por empreendedores que possuem ensino fundamental incompleto. O tempo que as empresas conseguem se manter abertas foi crescente, acompanhando o aumento do nível da escolaridade e em todos os modelos foi encontrada significância estatística.

## **5 DISCUSSÃO E CONCLUSÃO**

Ao observar os resultados das variáveis relacionadas às características empresariais e decisões relacionadas à pandemia da Covid-19, quanto ao porte da empresa, os resultados encontrados divergem do apontado por Soares (2018), Botelho *et al* (2018) e Anyadike-Danes e Hart (2018), os quais afirmam para a relação direta entre porte da empresa e sobrevivência empresarial. Ademais, em relação ao faturamento mensal nos meses anteriores a crise, apesar de não ser possível atribuir uma relação direta entre maiores taxas de faturamento e sobrevivência visto que essa tendência não se mostrou constante, de modo geral, as empresas com maior faturamento apresentaram maior resiliência, e, portanto, infere-se que empresas com maior faturamento possuem maior probabilidade de sobrevivência.

A influência da quantidade de funcionários também não se comportou conforme sustentado por Botelho *et al* (2018), uma vez que os resultados apontaram para piores probabilidades de sobrevivência quanto maior o número de funcionários ocupados. No contexto do presente estudo cabe que ressaltar que, diante das medidas de isolamento social a qual acarretou diminuição da demanda e, conseqüentemente, diminuição da entrada de capital, a maior quantidade de funcionários acarreta também maiores gastos para a empresa, o que pode explicar o resultado divergente do encontrado na literatura.

Todavia, empresas com boa situação financeira anterior a crise demonstraram maior capacidade de sobrevivência, assim como as empresas que alegaram não precisar ou que não pediram empréstimo, o que comprava o afirmado por Smallbone *et al* (2012) quanto a importância de manter um fluxo de caixa saudável para garantir a sobrevivência empresarial quando confrontadas com crises. Em relação ao tempo de funcionamento da empresa, ainda que as empresas com mais de 10 anos de funcionamento tenham apresentado melhor resultado em relação aquelas com idade de 6 a 10 anos, as empresas com menos tempo de funcionamento ainda apresentaram maior resiliência, alegando que maiores tempo de

atividade da organização não garante maior capacidade de sobrevivência empresarial, indo de encontro ao apontado por Evans (1997) e Anyadike-Danes e Hart (2018), porém corrobora com Cowling *et al* (2018) ao verificar maior resiliência por parte das empresas jovens.

Quanto às características relacionadas ao capital humano, tendo em vista que todas as faixas etárias se mostraram mais resilientes em relação à faixa mais jovem (até 24 anos), infere-se a importância da experiência do(a) empreendedor(a) para maior chance de sobrevivência, conforme apontado por Burke *et al* (2000) e Zarutskie (2010). Todavia, assim como Cowling *et al* (2018) no contexto das pequenas empresas no Reino Unido, não foi possível verificar a relação direta entre maior idade com maior chance de sobrevivência, tendo em vista que as empresas com empreendedores(as) entre 24 e 35 anos apresentaram maior resiliência que as demais. Ainda que o Brasil apresente número crescente de empreendedoras no Brasil, bem como o seu fortalecimento (Da Silva *et al* 2018), os resultados vislumbrados em relação ao sexo também corroboram com a literatura (Arribas e Villas, 2007; Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah, 2017), tendo as empresas comandadas por mulheres apresentado menor resiliência, o que pode estar atrelado à maiores dificuldades encontradas pelas mulheres ao empreenderem, conforme sustenta a literatura.

A relação direta entre o aumento da probabilidade de sobrevivência conforme o aumento do nível de escolaridade, ou seja, quanto maior o nível de escolaridade, maior a resiliência das empresas, corrobora com o apontado por Ferreira *et al* (2012) e também com Pinheiro e Neto (2018), os quais afirmam que a baixa escolaridade está dentro as principais variáveis que influenciam a mortalidade precoce no Brasil. Conforme apontado por Ferreira *et al* (2012), isto se dá tanto pela atual competitividade dos negócios, a qual demanda gestores profissionais com formação que contemple os conceitos da administração de empresas, e também por empreendedores(as) com maior nível de escolaridade serem os que mais buscam aprimorar seus conhecimentos realizando cursos de gestão gerencial “como forma de compensar a falta de experiência, e para aumentar sua competência gerencial”.

No contexto econômico brasileiro, as MPEs possuem grande importância para a geração de emprego e renda, e neste sentido, a partir de uma abordagem empírica, este estudo atinge seu objetivo ao ser capaz de analisar a influência das variáveis das dimensões do capital humano e das características e decisões empresariais das MPEs do setor turístico e economia criativa no contexto de crise excepcionalmente particular causado pela pandemia da Covid-19, o qual culminou em medidas de restrição de circulação e impossibilidade de manutenção das atividades presencial, acarretando em fortes consequências a estes setores altamente dependentes da livre circulação. Apesar de não ter sido possível atestar padrões para todas as variáveis, o estudo corrobora com a literatura ao verificar que tanto as variáveis de caráter empresarial quanto capital humano possuem influência na resiliência.

Tendo em vista que a amostra utilizada é referente, sobretudo a empresas que ainda estão em funcionamento (94,67%), não possuindo assim dados específicos quanto àquelas que não sobreviveram, os dados devem ser avaliados com cautela e sugerem-se estudos neste sentido. Por fim, ao apontar as deficiências de ambos os setores, este estudo contribui para a melhora das práticas empreendedoras e gestão destas organizações bem quanto para o direcionamento de políticas públicas tendo em vista suas especificidades, além de abrir espaço para futuras análises que visem aprofundar a temática, fornecer soluções e preencher lacunas não contempladas, como compreender a influência governamental na resiliência e manejo de crises das MPEs dos setores turístico e economia criativa no Brasil.

## 6 REFERÊNCIAS

Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1990). *Innovation and small firms*. Mit Press.

Alves, J. C., Lok, T. C., Luo, Y., & Hao, W. (2020). Crisis management for small business during the COVID-19 outbreak: Survival, resilience and renewal strategies of firms in Macau. *Research Square*. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-34541/v1>

Anyadike-Danes, M., & Hart, M. (2018). All grown up? The fate after 15 years of a quarter of a million UK firms born in 1998. *Journal of evolutionary economics*, 28(1), 45-76. <https://doi.org/10.1007/s00191-017-0549-x>

Arribas, I., & Vila, J. E. (2007). Human capital determinants of the survival of entrepreneurial service firms in Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3), 309-322. <https://doi.org/10.1007/s11365-007-0038-z>

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(30), 17656-17666. <https://doi.org/10.1073/pnas.2006991117>.

Bhamra, R., & Dani, S. (2011). Creating resilient SMEs. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5373-5374. <https://doi.org/10.1080/00207543.2011.563999>

Biggs, D., Hall, C. M., & Stoeckl, N. (2012). The resilience of formal and informal tourism enterprises to disasters: reef tourism in Phuket, Thailand. *Journal of Sustainable Tourism*, 20(5), 645-665. <https://doi.org/10.1080/09669582.2011.630080>

Botelho, M. R. A. B., Sousa, F. G., Carrijo, M. C., Ferreira, J. B. & Silva, A. C. (2018) Determinantes da Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas Industriais Brasileiras (1996-2016). [https://www.anpec.org.br/encontro/2020/submissao/files\\_I/i9-4ff197fc1284451812f20a650fe62912.pdf](https://www.anpec.org.br/encontro/2020/submissao/files_I/i9-4ff197fc1284451812f20a650fe62912.pdf)

Burke, A. E., Fitzroy, F. R., & Nolan, M. A. (2000). When less is more: distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62(5), 565-587. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.00190>

Carvalho, J. F. S., & de Oliveira, J. L. C. (2016). A relevância da gestão do capital de giro para a sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil. *Revista Cesumar–Ciências Humanas e Sociais Aplicadas*, 21(1), 81-96.

Coleman, S. (2016). Gender, entrepreneurship, and firm performance: recent research and considerations of context. *Handbook on well-being of working women*, 375-391. [https://doi.org/10.1007/978-94-017-9897-6\\_22](https://doi.org/10.1007/978-94-017-9897-6_22)

Cosh, A., Hughes, A., Bullock, A., & Milner, I. (2009). SME finance and innovation in the current economic crisis. *Centre for Business Research*. <https://www.cbr.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/specialreport-smefinanceandinnovation.pdf>

- Cowling, M., Liu, W., Ledger, A., & Zhang, N. (2015). What really happens to small and medium-sized enterprises in a global economic recession? UK evidence on sales and job dynamics. *International Small Business Journal*, 33(5), 488-513. <https://doi.org/10.1177/0266242613512513>
- Cowling, M., Liu, W., & Zhang, N. (2018). Did firm age, experience, and access to finance count? SME performance after the global financial crisis. *Journal of Evolutionary Economics*, 28(1), 77-100. <https://doi.org/10.1007/s00191-017-0502-z>
- Da Silva, P. M. M., El-Aouar, W. A., da Silva, A. W. P., & de Sousa, J. C. (2019). A resiliência no empreendedorismo feminino. *Gestão e Sociedade*, 13(34). <https://doi.org/10.21171/ges.v13i34.2346>
- Evans, D. S. (1987). The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries. *The journal of industrial economics*, 567-581. <https://doi.org/10.2307/2098588>
- Fairlie, R. W. (2020). The impact of COVID-19 on small business owners: Continued losses and the partial rebound in May 2020. *NBER working paper*, (w27462). [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27462/w27462.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27462/w27462.pdf)
- Ferreira, L. F. F., Oliva, F. L., Santos, S. A. D., Grisi, C. C. D. H., & Lima, A. C. (2012). Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. *Gestão & Produção*, 19, 811-823. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2012000400011>
- FGV, Projetos Ebape. (2020). Impacto Econômico do Covid-19 Propostas para o Turismo Brasileiro.
- Fink, S. (2000). *Crisis Management: Planning for the Inevitable*. Lincoln: iUniverse. com Inc.
- Gibson, C. A., & Tarrant, M. (2010). A “Conceptual Models” Approach to Organisational Resilience. *The Australian Journal of Emergency Management*, 25(2), 6–12. <https://search.informit.org/doi/10.3316/informit.084520139241216>
- Greene, William H. (2012). *Econometric Analysis*. Prentice Hall.
- Gzvitauksi, T. R. (2021). Os desafios da economia criativa em momentos de crise econômica: Respostas do setor frente à recessão provocada pela pandemia do Coronavírus. *Revista Faculdades do Saber*, 6(12), 857-867. <https://rfs.emnuvens.com.br/rfs/article/view/122>
- Herbane, B. (2010). Small business research: Time for a crisis-based view. *International small business journal*, 28(1), 43-64. [10.1108/sd.2010.05626had.005](https://doi.org/10.1108/sd.2010.05626had.005).
- Iftikhar, A., Purvis, L., & Giannoccaro, I. (2021). A meta-analytical review of antecedents and outcomes of firm resilience. *Journal of Business Research*, 135, 408-425. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.06.048>
- Kambhu, J., Schuermann, T., & Stiroh, K. J. (2007). Hedge funds, financial intermediation, and systemic risk. *Economic Policy Review*, 13(3). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.995907>
- Latham, S., & Braun, M. (2011). Economic recessions, strategy, and performance: a synthesis. *Journal of Strategy and Management*, 4(2), 96-115. <https://doi.org/10.1108/175542511111128592>

Linnenluecke, M. K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 4-30. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12076>

Lu, Y., Wu, J., Peng, J., & Lu, L. (2020). The perceived impact of the Covid-19 epidemic: evidence from a sample of 4807 SMEs in Sichuan Province, China. *Environmental Hazards*, 19(4), 323-340. <https://doi.org/10.1080/17477891.2020.1763902>

Mecca, M. S., & Gedoz, M. G. D. A. (2020). Covid-19: reflexos no turismo. *Rosa dos Ventos*, 12(3), 1-5. <https://doi.org/10.18226/21789061.v12i3a06>

Oliveira, J. M. D., Araújo, B. C. P. O. D., & Silva, L. V. (2013). Panorama da economia criativa no Brasil. *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea)*. <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/2026>

Pal, R., Torstensson, H., & Mattila, H. (2014). Antecedents of organizational resilience in economic crises—an empirical study of Swedish textile and clothing SMEs. *International Journal of Production Economics*, 147, 410-428. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2013.02.031>

Pinheiro, J. F. D., & Neto, M. N. F. (2019). Fatores que contribuem para mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil. *Brazilian Journal of Development*, 5(7), 11107-11122. <https://doi.org/10.34117/bjdv5n7-239>

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae. (2014). Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae. (2018). Pequenos negócios em números

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae São Paulo. (2018). Panorama dos Pequenos Negócios.

Smallbone, D., Kitching, J., Kasperova, E., & Xheneti, M. 2012. The resilience of small firms to a major economic downturn. In *35th Institute for Small Business and Entrepreneurship (ISBE) Annual Conference: Creating Opportunities through Innovation: Local Energy, Global Vision* (pp. 7-8).

Soares, M. D. S. (2018). Sobrevivência das micro e pequenas empresas do Estado do Rio Grande do Norte entre 1980 e 2016 (Tese de Mestrado, Brasil). <https://repositorio.ufrn.br/jspui/handle/123456789/26331>

Tandrayen-Ragoobur, V., & Kasseeah, H. (2017). Is gender an impediment to firm performance? Evidence from small firms in Mauritius. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. (23)6. 952-976. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2016-0385>

Vassilakis, S. (2008). Learning-by-doing. *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan.

Worldometers. (2020). Reported Cases and Deaths by Country or Territory.

Zarutskie, R. (2010). The role of top management team human capital in venture capital markets: Evidence from first-time funds. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 155-172. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.05.008>