



JAIR SBARAINI

**ADVERSIDADES NO CAMPO ECONÔMICO DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS: ESTUDO DA MORTALIDADE NO
CONTEXTO DA AÇÃO DAS FORÇAS DE MERCADO**

CAMPO LIMPO PAULISTA

2022

**UNIFACCAMP - CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO LIMPO
PAULISTA
DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS**

JAIR SBARAINI

**Adversidades no campo econômico das micro e pequenas
empresas: Estudo da mortalidade no contexto da ação das forças
de mercado.**

Tese apresentada ao Programa de Doutorado em
Administração das Micro e Pequenas Empresas
do Centro Universitário Campo Limpo Paulista
para obtenção do título de Doutor em
Administração.

Orientador: Professor Doutor Manuel Meireles.

Linha de Pesquisa: Dinâmica das micro e
pequenas empresas.

**CAMPO LIMPO PAULISTA
2023**

FICHA CATALOGRÁFICA

Sbaraini, Jair

Adversidades no campo econômico das micro e pequenas empresas: Estudo da mortalidade no contexto da ação das forças de mercado. /Jair Sbaraini; Campo Limpo Paulista, SP: Unifaccamp, 2023.

Orientador: Professor Doutor Manuel Meireles

1.Forças de mercado 2. Campo econômico 3. Mortalidade das empresas 4. Micro e pequenas empresas 5. Nova Economia Institucional 6. Nova Sociologia Econômica 7. COVID I. Sbaraini, Jair. II. Centro Universitário Campo Limpo Paulista. III Título

CDD:330.9

CDU:

JAIR SBARAINI**Adversidades no campo econômico das micro e pequenas empresas: Estudo da mortalidade no contexto da ação das forças de mercado.**

Tese apresentada ao Programa de Doutorado em Administração das Micro e Pequenas Empresas do Centro Universitário Campo Limpo Paulista para obtenção do título de Doutor em Administração.

Orientador: Professor Doutor Manuel Meireles.

Linha de Pesquisa: Dinâmica das micro e pequenas empresas.

Tese de Doutorado aprovada em 26/01/2023

BANCA EXAMINADORA

Professor Doutor Manuel Meireles (Presidente / Orientador) –
(UNIFACCAMP)

Professora Doutora Maria Aparecida Sanches – (membro interno,
UNIFACCAMP)

Professor Doutor Wanderlei Lima de Paulo (membro interno, UNIFACCAMP)

Professor Doutor Eduardo Luiz Machado – (UNIFESP/SP)

Professor Doutor Paulo Roberto Arvate – (FGV)

(Suplente) Professor Doutor Marcelo Moll Brandão – (UNIFESP/ES)

AGRADECIMENTOS

A conclusão desta etapa muito almejada resultou de muita persistência e disciplina, aliadas a um grande suporte obtido de amigos e colegas que não mediram esforços contribuindo e auxiliando sempre que necessário.

Agradeço a minha família pelo apoio incessante e pelo amor incondicional.

A Ad'oro S/A pela cessão de recursos durante todo este tempo, seja de especialistas, infraestrutura e softwares. Destacando a relevância de permitir me utilizar tempo laboral para desenvolvimento das pesquisas de acordo com as necessidades.

Agradeço ao meu orientador pela experiente orientação e pelo imenso apoio a este projeto.

Agradeço de maneira geral aos amigos de dentro e fora da Companhia que fizeram parte desta jornada e que apoiaram em todas as etapas.

Muito Obrigado!

RESUMO ESTRUTURADO

As Forças de mercado aqui conceituadas como ações dos agentes de mercado que buscam a homeostase no campo da economia, (do grego homeo: similar/igual e stasis: estático) são impactadas sobremaneira em momentos de intensa adversidade econômica como vivenciado durante a pandemia de COVID-19.

Objetivo: O objetivo principal do estudo foi avaliar o comportamento da mortalidade das MPE's antes e depois do evento da pandemia de COVID-19 comparando com empresas de maior porte adicionalmente foi analisado o nascimento de empresas e a geração de empregos formais no mesmo momento temporal.

Design/metodologia/abordagem: As teorias usadas para embasar os fundamentos da pesquisa foram o pensamento da Nova Economia Institucional (NEI) e as teorias de Bourdieu da escola da Nova Sociologia Econômica (NSE) em suas convergências. Os dados utilizados foram de acervos públicos oficiais do Governo Federal que contemplam 2 anos antes da pandemia (2018 e 2019) e dois anos após a pandemia (2020 e 2021) compreendendo todas as empresas formais do Brasil. A análise dos dados deu-se através de estatística descritiva, testes de significância e modelos regressão mistos.

Descobertas: Foi comprovado que a mortalidade nas MPE's foi maior que as empresas de maior porte em momentos de adversidade econômica e que o nascimento de empresas independente do porte cresceu, porém, de maneira significativa nas empresas de maior porte demonstrando a movimentação do mercado em busca do equilíbrio e as dificuldades enfrentadas pelas MPE's em momentos de adversidade. Quanto a geração de empregos formais houve um aumento significativo pós-pandemia demonstrando que as empresas que resistiram a adversidade econômica acabaram reforçando suas posições em seus segmentos.

Implicações práticas: Os dados foram disponibilizados para outros pesquisadores ou estudantes interessados no tema como um meio para a produção de conhecimentos científicos, através do site: <https://empresas-do-brasil.vercel.app>.

Originalidade/valor: O uso de técnicas de Big Data proporcionou uma ampla variedade de informações proporcionando insights para que outras pesquisas sejam realizadas com desdobramentos para novos trabalhos científicos.

Palavras-chave: Forças de mercado, Campo econômico, Mortalidade das empresas, Micro e pequenas empresas, COVID-19

STRUCTURED ABSTRACT

Market forces, defined here as the actions of market agents who seek homeostasis in the field of the economy, (from the Greek homeo: similar/equal and stasis: static) are greatly impacted in times of intense economic adversity as we experience during the COVID-19 pandemic.

Purpose: The main objective of the study was to evaluate the mortality behavior of small business before and after the event of the COVID-19 pandemic, comparing with larger companies, in addition, the birth of companies and generation of formal jobs were analyzed at the same time.

Design/methodology/approach: The theories used to support the research were based on the New Institutional Economics (NEI) and Bourdieu's macro sociological theories of the New Economic Sociology (NSE) focusing on their convergences. The used data were from official public collections of the Federal Government, covering 2 years before the pandemic (2018 and 2019) and two years after the pandemic (2020 and 2021) comprising all formal companies in Brazil. The statistical analysis of the data was carried out through descriptive statistics, significance tests and mixed regression models.

Findings: It was proven that mortality in small business is higher than that of larger companies and that the birth of companies regardless of size grew after the moment of economic adversity, demonstrating the movement of the market in search of balance and the difficulties faced by small business in times of adversity. As for the generation of formal jobs, there was a significant increase after the pandemic, demonstrating that companies that resisted economic adversity ended up strengthening their positions in their segments.

Practical implications: The data has been made available to other researchers or students interested in the subject as a means of producing scientific knowledge through the website: <https://empresas-do-brasil.vercel.app>.

Originality/value: The use of Big Data techniques provided a wide variety of information providing insights for further research to be carried out with developments for new scientific works.

Keywords: Market forces, Economic field, Business mortality, small business, COVID-19

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Variação (%) do faturamento das MPE's	39
Figura 2 – Técnica para coleta e arquitetura compilação dos dados	66
Figura 3 – Diagrama de entidade relacionamento (DER).....	68
Figura 4 – Técnica de ETL para extração dados da Base da Receita Federal CNPJ	70
Figura 5 – Técnica de ETL para extração dados da base CAGED.....	73
Figura 6 – Estrutura do modelo da taxa de mortalidade.....	103
Figura 7 – Estrutura do modelo da taxa de nascimento.....	104
Figura 8 – Estrutura do modelo para mortalidade com Interação de porte e período	105
Figura 9 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de mortalidade para microempresas no momento antes da adversidade	106
Figura 10 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de mortalidade para microempresas no momento depois da adversidade	106
Figura 11 – Teste de Mann-Whitney para taxa de mortalidade das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade	107
Figura 12 – Box Plot para a taxa de mortalidade das microempresas antes e depois do momento da adversidade.....	107
Figura 13 – Teste de Lilliefors para taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento antes da adversidade	110
Figura 14 – Teste de Lilliefors para taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento depois da adversidade	111
Figura 15 – Teste de Mann-Whitney para taxa de mortalidade das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade.....	111
Figura 16 – <i>Box Plot</i> para a taxa de mortalidade das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade	112
Figura 17 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento para microempresas no momento antes da adversidade	116
Figura 18 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das MPE's no momento depois da adversidade	117
Figura 19 – Teste de Mann-Whitney para taxa de nascimento das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade	117

Figura 20 – Box plot para a taxa de nascimento das microempresas antes e depois do momento da adversidade	118
Figura 21 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das empresas de demais portes no momento antes da adversidade	120
Figura 22 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das empresas de demais portes no momento depois da adversidade	121
Figura 23 – Teste de Mann-Whitney para taxa de nascimento das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade	121
Figura 24 – Box Plot para a taxa de nascimento das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade	122
Figura 25 – Teste de Lilliefors sobre a geração de empregos das microempresas no momento antes da adversidade	126
Figura 26 – Teste de Lilliefors sobre geração de empregos das microempresas no momento depois da adversidade	127
Figura 27 – Teste de Mann-Whitney sobre a geração de empregos das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade	127
Figura 28 – Box Plot sobre a geração de empregos das microempresas antes e depois do momento da adversidade	128
Figura 29 – Teste de Lilliefors sobre a geração de empregos das empresas de demais portes no momento antes da adversidade	129
Figura 30 – Teste de Lilliefors sobre geração de empregos das empresas de demais portes no momento depois da adversidade	130
Figura 31 – Teste de Mann-Whitney sobre a geração de empregos das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade	130
Figura 32 – Box Plot sobre a geração de empregos das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade	131
Figura 33 – Modelo conceitual da pesquisa	132
Figura 34 – Site publicado contendo o artefato da pesquisa	138

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais indicadores e origem dos dados da pesquisa	66
Quadro 2 - Micro dados disponibilizados pelo CAGED	71
Quadro 3 - Definição de porte de estabelecimentos segundo o número de empregados	71
Quadro 4 - Seção de atuação da empresa	72
Quadro 5 - Definição de porte de estabelecimentos pela Receita Bruta Anual.....	75
Quadro 6 - Definição de porte de estabelecimentos pela Receita Bruta Anual.....	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Micro e pequenas empresas em números	27
Tabela 2 – Comparação do número de empresas por porte	29
Tabela 3 - Distribuição do emprego por classificação de empresa	30
Tabela 4 - Evolução da distribuição de empregos por porte do estabelecimento BRASIL 2009 a 2018 (em números absolutos)	31
Tabela 5 - Evolução da distribuição de empregos por porte de estabelecimento - Brasil 2009 a 2018 (em %).....	31
Tabela 6 – Frequência da variável Porte.....	80
Tabela 7 – Frequência da variável Estado	81
Tabela 8 – Frequência da variável Idade	82
Tabela 9 – Frequência da variável Ramo.....	82
Tabela 10 – Frequência da variável Empresas abertas antes e depois do momento de adversidade econômica	83
Tabela 11 – Frequência da variável Empresas encerradas antes e depois do momento de adversidade econômica.....	84
Tabela 12 – Frequência das variáveis Porte e Estado	85
Tabela 13 – Frequência das variáveis Porte e Idade	87
Tabela 14 – Frequência das variáveis Porte e Ramo CNAE.....	88
Tabela 15 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte	90
Tabela 16 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado	92
Tabela 17 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por idade	93
Tabela 18 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por Ramo CNAE.....	94
Tabela 19 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte	95
Tabela 20 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado	96
Tabela 21 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por ramo CNAE	97

Tabela 22 – Estoque de empregos antes e depois do momento de adversidade econômica por porte.....	98
Tabela 23 – Número de empregos gerados antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado	99
Tabela 24 – Número de empregos gerados antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por Ramo CNAE.....	100
Tabela 25 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade das Microempresas.....	109
Tabela 26 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade das empresas de demais portes.....	113
Tabela 27 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade (Interação porte & período)	115
Tabela 28 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento das Microempresas.....	119
Tabela 29 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento das empresas de demais portes.....	123
Tabela 30 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento (Interação porte & período)	125

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
COVID-19	Doença por Coronavírus – 2019
EPP	Empresa de Pequeno Porte
ETL	Extract Transform and Load (Extrair, transformar e carregar)
GEM	GEM – Global Entrepreneurship Monitor
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MGE	Média e Grande Empresa
MPE	Micro e Pequena Empresa
NEI	Nova Economia Institucional
NSE	Nova Sociologia Econômica
PIB	Produto Interno Bruto
PJ	Pessoa Jurídica
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	15
1.1.	Problema da pesquisa.....	15
1.2.	Objetivo do estudo.....	19
1.3.	A tese: justificativa e contribuições.....	21
2.	REFERENCIAL TEÓRICO	23
2.1.	Aspectos econômicos das MPE'S	23
2.2.	Cenário atual MPE's.....	27
2.2.1.	Importância das MPE's na economia brasileira.....	28
2.2.2.	Geração de emprego nas MPE's.....	29
2.2.3.	Taxa de mortalidade e nascimento de MPE's	32
2.2.4.	Impacto da pandemia do COVID-19 nas MPE's	35
2.3.	Nova economia institucional (NEI).....	39
2.4.	Nova sociologia econômica (NSE)	49
2.4.1.	Teoria geral de campos de Bourdieu.....	53
2.4.2.	O campo econômico.....	57
2.4.3.	Habitus	59
2.4.4.	Capital social	61
3.	MÉTODO DE PESQUISA	65
3.1.	Tipo de pesquisa	65
3.1.1.	Coleta de dados	65
3.2.	Procedimentos de pesquisa	67
3.3.	Procedimentos adotados para cada base de dados.....	67
3.3.1.	Base de dados públicos CNPJ	67
3.3.2.	Base de dados CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados).....	70
3.4.	Hipóteses a testar.....	73
3.5.	Definições operacionais	74
3.6.	Limitações e delimitações da pesquisa	78
4.	ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS	79
4.1.	Análise descritiva marginal.....	79
4.1.1.	Análise descritiva por porte	85
4.2.	Taxa de mortalidade.....	90

4.3.	Taxa de nascimento	94
4.4.	Geração de empregos.....	98
4.5.	Teste das Hipóteses.....	101
4.5.1.	Teste da hipótese H_a1 : Taxa de mortalidade das MPE's	105
4.5.2.	Teste da hipótese H_b1 : Taxa de mortalidade das empresas de demais portes.....	110
4.5.3.	Testes da hipótese H_c1 : Taxa de nascimento das MPE's	116
4.5.4.	Testes da hipótese H_d1 : Taxa de nascimento das empresas de demais portes	120
4.5.5.	Testes da hipótese H_e1 : Geração de empregos das MPE's.....	126
4.5.6.	Teste da hipótese H_f1 : Geração de empregos das empresas de demais portes	129
5.	DISCUSSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	132
6.	REFERÊNCIAS.....	139

1. INTRODUÇÃO

1.1. Problema da pesquisa

Falar de negócio na nova economia é falar da reconstrução de pensamentos, quebra de paradigmas; é citar a fragmentação e a personalização como vias de regra, diferenciando as empresas atuais dos antigos e velhos padrões conhecidos (MENDES; BUENO, 2019).

Esta nova forma de pensar e agir nos negócios, por si só, possibilitou e incentivou o empreendedorismo, sobretudo quando se trata das micro e pequenas empresas (MPE's).

As MPE's têm sido aceitas, há muito tempo, como os motores do crescimento econômico e do desenvolvimento (SANTOS; DE LIMA, 2018). O impacto das MPE's na economia brasileira é muito significativo, pois possuem um papel crucial na construção de uma sociedade livre da pobreza. A razão é que elas não apenas proporcionam amplas oportunidades de trabalho para os diferentes estratos da sociedade, mas também garantem o fluxo de dinheiro nos diversos níveis da sociedade (JACOMETE, 2018).

Não obstante a isso, a pandemia global do COVID-19 fomentou, direta ou indiretamente, a abertura de um grande número de micro e pequenas empresas em virtude do alto percentual de desemprego resultante de tal evento (DORION, 2021).

O nascimento de uma gama de empresas, em setores e nichos de mercado variados, trouxe, dentre outros benefícios, uma dinâmica de mercado mais ágil, flexível e personalizável (BACKES, et. al., 2020). Notou-se uma importante participação na arrecadação de impostos e na composição do PIB brasileiro, resultando na geração e circulação de renda, ou seja, movimentou-se a economia brasileira em meio a um cenário de caos instaurado pela pandemia (NASSIF, et. al., 2020).

Por outro lado, a pandemia também trouxe dificuldades em vários aspectos, resultando principalmente numa alta taxa de mortalidade das MPE's com longo ou curto tempo de vida (BACKES, et. al., 2020). De acordo com pesquisa realizada pelo Sebrae/Fundação Getúlio Vargas no último bimestre do ano 2021, constatou-se que as MPE's ainda sentiam fortemente os efeitos da pandemia e lutavam para se manterem em funcionamento (SEBRAE, 2021).

Sob olhar na Nova Economia institucional (NEI) ou da Nova Sociologia Econômica (NSE), as forças de mercado atuam sobre agentes e sobre instituições na constante busca pelo equilíbrio, porém, em momentos de crise, tal qual experimentado com o evento da pandemia do COVID-19, os agentes do mercado, em destaque as MPE's, são obrigadas a romper paradigmas e se reinventar para se manter atuantes, muito embora muitas acabaram sucumbindo neste processo.

No exposto acima, fundamentos das características das forças de mercado, foi encontrado o princípio da otimização, segundo o qual tanto os demandantes, quanto os fornecedores, tentam otimizar suas decisões tentando maximizar a realização de suas metas de transação. Mas os dados fundamentais para a tomada de decisão: o preço (ou preços relativos) decorre da interação de forças no mercado. Os participantes tomam o preço como "dados" ou parâmetros, no pressuposto de que nenhum agente econômico individualmente, pode determinar os preços (Velasco, 2012).

Esta tensão de disfunção está dentro de uma firma entre os impulsionadores da demanda e da oferta. Nesse contexto, o desafio para gestão é minimizar os custos de transação interna, mantendo o dinamismo que o mercado e suas forças trazem. (Rainbird, 2004).

As instituições são as regras do jogo em uma sociedade, as restrições humanamente concebidas que moldam a interação humana estruturando incentivos nas trocas humanas, sejam políticas, sociais ou econômicas (NORTH, 1990).

Incluem-se, nas instituições, por exemplo, contratos e execução de contratos, proteção de direitos de propriedade, estado de direito, burocracias governamentais, mercados financeiros. Elas também, no entanto, incluem hábitos e crenças, normas, clivagens sociais e tradições na educação (as chamadas instituições informais). As instituições formais geralmente tendem a ser a cristalização de instituições informais (NORTH, 1990), pois as normas sociais nas esferas de gênero, classe e casta, por exemplo, determinam regras de participação e representação política, métodos de troca econômica (DA COSTA, 2022).

A Nova Economia Institucional (NEI) também elabora pressupostos de maximização de utilidade trazendo cálculos estratégicos da teoria dos jogos; os indivíduos não são apenas egoístas, mas oportunistas ou buscam "interesses próprios com astúcia" (WILLIAMSON, 1996).

Quanto a aspectos sociológicos, muito se tem estudado sobre as interações sociais na economia gerando novos campos de estudo em sociologia (DEQUECH, 2011) e novas interpretações para os fenômenos de mercado e suas forças (FORJAS, 2000).

Se a sociologia econômica é o estudo de como a produção e o consumo materiais de populações humanas dependem de processos sociais para sua estrutura e para sua dinâmica, por sua vez, tem seu projeto de explicar o funcionamento dos mercados a partir de uma abordagem de redes sociais. Os fundadores da sociologia ou eram, ao mesmo tempo, importantes pesquisadores na área da economia (Marx, Pareto), ou ocupavam cátedras de economia (Weber), ou desenvolveram uma reflexão crítica sobre a teoria econômica como parte central da elaboração das suas teorias sociais (Durkheim). A importância de desenvolver uma sociologia econômica foi defendida também nos trabalhos do economista Schumpeter (WILKINSON, 2002).

Conforme Flügge e Dauter (2012), os mercados são espaços sociais onde ocorrem trocas entre compradores e vendedores, repetidas vezes, através de convenções, entendimentos e regras (formais e informais) que conduzem as relações entre competidores, fornecedores e clientes, facilitando o comércio, definindo os produtos e promovendo estabilidade para compradores, vendedores e produtores.

Os processos econômicos encontram-se enraizados na estrutura social, ou seja, a ação econômica é influenciada pelos processos sociais. (BOVO, 2014).

Mark Granovetter publicou em 1985 um artigo que contribuiu de forma significativa para a era da Nova Sociologia econômica (NSE). A publicação trouxe consigo o enraizamento dos processos econômicos em uma estrutura social (BOVO, 2014). A intenção de Granovetter foi mostrar que a ação econômica não ocorre somente em função de cálculos e interesses específicos, mas retrata também processos sociais, relacionando explicações sobre o funcionamento, organização, ações de atores econômicos, além de escolhas racionais baseadas na utilidade marginal e custo-benefício (BOVO, 2014).

As ideias do sociólogo francês Pierre Bourdieu são hoje utilizadas em várias áreas disciplinares e em muitos projetos diversos. Como resultado, seus métodos e conceitos são empregados num conjunto de utilizações muito amplo contribuindo também para a sociologia econômica com seus conceitos de habitus, campo e capital.

Essas lutas pela apropriação do capital no campo econômico remetem as forças que ali atuam incorporando elementos sociais nas disputas de mercado.

Com o evento da pandemia de COVID-19, a incerteza de realocação em um trabalho remunerado fez com que muitas pessoas em todo o mundo tivessem, quase que obrigatoriamente, a necessidade de investir em um negócio próprio para garantir seu sustento e de sua família (DORION, 2021).

Com uma realidade de mercado e de relações sociais totalmente diferente apresentada pelo COVID-19, os governantes e os agentes econômicos em si e entre si, tiveram que apresentar mudanças de condutas e comportamentos. Logo, os governos passaram a priorizar o apoio às empresas existentes e incentivar o empreendedorismo (NASCIMENTO, et. al., 2021).

Com o acesso ao mercado dificultado por restrições internacionais e intranacionais à circulação de pessoas, bens e serviços, uma atividade econômica substancialmente mais coordenada foi aprovada pelas autoridades de concorrência, que passaram também a trabalhar diretamente com agências e associações de micro e pequenas empresas (NASCIMENTO, et. al., 2021).

Quando tratado o campo econômico seja pelo ponto de vista da NEI ou da NSE, as empresas independentemente de seu porte se adaptam, se reinventam na busca da sobrevivência e buscando sobrepujar as adversidades impostas, porém, por inúmeras razões, muitas empresas acabam encerrando suas atividades enquanto outras abrem as portas.

A mortalidade das empresas é uma variável base para a mensuração da ação das forças de mercado, pela visão que proporciona sobre quando se esgota as possibilidades de sobrevivência das empresas. Bem como o nascimento de empresas é uma variável que pode explicar as movimentações do mercado na busca de ajustar e equilibrar-se novamente. A geração de empregos é uma variável que constrói uma visão sobre o impacto da MPE's na economia nacional.

Friedman (1957) sugere que as forças de mercado determinam a eficiência e, portanto, os vencedores e perdedores que, invariavelmente, venham a encerrar as atividades de suas empresas.

Quanto às forças de mercado, Velasco (2012) compara-as às forças da física, que têm um movimento em uma determinada direção e formam os elementos sobre os quais se aplicam. Mudar as “forças econômicas” depende do comportamento do

homem agindo em sociedade e refletindo sobre suas preferências e desejos (Velasco 2012).

Desta forma, conceituado aqui forças de mercado como sendo as diversas ações dos agentes de mercado que buscam a homeostase no campo da economia, (do grego homeo: similar/igual e stasis: estático), isto é, são as diversas ações dos agentes econômicos que tendem para a condição estável do mercado para poder realizar suas funções adequadamente, de forma a manter-se em equilíbrio.

O conceito de "equilíbrio" para as forças de mercado é fundamental no desenvolvimento da economia como ciência. E o que destaca principalmente o "positivo" do "normativo" é extraído particularmente da física newtoniana. Refere-se a tal situação em que existem "forças" na direção oposta e de igual magnitude, o que significa que um elemento afetado por elas não muda sua situação, desde que a relação entre as forças determinantes não mude. (Velasco, 2012)

Esta dinâmica imposta pelas forças no mercado, exacerbada por um momento de adversidade econômica severa remete às questões centrais do problema: ***O porte das empresas num momento de adversidade econômica influencia na sua capacidade de sobrevivência?***

A resposta a esta pergunta deve ser suficiente para demonstrar a tese que se advoga aqui de que em momento de adversidade econômica as MPE's são mais susceptíveis à mortalidade pela ação das forças de mercado do que as empresas de maior porte.

1.2. Objetivo do estudo

As forças de mercado exercem pressão sobre seus atores, especialmente em momentos de crise econômica. Diferentemente de outras crises econômicas, causadas por guerras ou por estouros de bolhas financeiras, a crise atual, aqui denominada de pandemia COVID-19, ao mesmo tempo que promove pressão excessiva em todos os atores do mercado, derruba o faturamento das grandes empresas, atingindo pequenos e médios negócios (JUNIOR, 2020). Com efeito, a restrição ao funcionamento de estabelecimentos comerciais, a redução do comércio global e do fornecimento de matérias-primas levou, por outro lado, a um choque na oferta. Como a magnitude do choque se revelou mais severa e duradoura no lado da demanda com o prolongamento do isolamento social, pequenas e médias empresas

mais dependentes de fluxo de caixa podem não resistir à suspensão ou à redução do consumo (MAIJAMAA; NWEZE; BAGUDU, 2020).

Com o fechamento do comércio de uma forma geral, as pequenas empresas estão paralisadas (AMARAL,2020). São empresas sem grande fluxo de caixa e dependem do recebimento das vendas e serviços para o pagamento dos custos e despesas. Há um processo de demissões e busca de alternativas para que estas empresas mantenham, ao menos minimamente, as suas atividades, com serviços de entrega ou vendas pela internet. Todavia, muitos microempreendedores prestadores de serviço ficaram com seus trabalhos total ou parcialmente paralisados devido ao isolamento social preconizado como medida de combate à pandemia de COVID-19.

A pandemia do novo COVID-19 causou mudanças profundas na economia e no ambiente de negócios e as micro, pequenas e médias empresas foram as mais afetadas (ENDEAVOR, 2020). Ter recursos para sobreviver é um dos maiores desafios. A transformação digital é um dos grandes aprendizados. Será necessário redefinir estratégias para impulsionar seus negócios na retomada.

No Brasil, a pandemia do COVID-19 mudou o funcionamento de 31% (5,3 milhões) das pequenas empresas e outras 58,9% (10,1 milhões) interromperam suas atividades temporariamente (SEBRAE, 2020). A pandemia de COVID-19 deve alterar muito os cenários futuros de tão importante segmento, podendo afetar de inúmeras maneiras o cenário econômico e social que atualmente vivemos.

Diante do momento de adversidade econômica o mercado certamente buscará ajustar-se às novas condições em sua constante busca de equilíbrio, porém, muitas empresas, independentemente do seu porte, irão sair do mercado deixando lugar para as que resistirem, quer seja por possuírem reservas financeiras maiores, quer seja por se adaptaram melhor à situação, ou por terem mudado de segmento.

O objetivo principal do estudo foi avaliar o comportamento da mortalidade das MPE's antes e depois do evento da pandemia de COVID-19 comparando com empresas de maior porte.

Adicionalmente analisou-se o nascimento de empresas nas MPE's no mesmo momento temporal da hipótese principal, promovendo uma visão antagônica à mortalidade desta forma, aprofundando-se na percepção da ação das forças de mercado.

A geração de empregos formais nas MPE's será avaliada da mesma forma, para que se possa melhor compor o entendimento do impacto das forças de mercado num momento de adversidade econômica sobre a dinâmica das MPE's.

Cabe ressaltar que a pandemia de Covid-19, por se estabelecer como uma crise econômica intensa é uma oportunidade para realizar esta pesquisa e entender a ação das forças de mercado nas MPE's. A pandemia afetou empresas de todos os portes indistintamente em praticamente todos os ramos de atuação provocando um distúrbio na economia, o que permitiu essa segmentação temporal para empreender o estudo.

1.3. A tese: justificativa e contribuições

O objetivo da NEI é tanto explicar os determinantes das instituições e sua evolução ao longo do tempo, quanto avaliar seu impacto no desempenho econômico, eficiência e distribuição (NABLI; NUGENT, 1989).

A aproximação da Economia com a Sociologia trouxe a inclusão de perspectivas analíticas que incorporavam pressupostos dos estudos econômicos, especialmente as linhas mestras do empreendimento teórico da escolha racional (Fortes, 2018). Pierre Bourdieu foi um dos grandes pensadores das ciências humanas do século XX que desenvolveu conceitos de profunda relevância no campo da sociologia, como habitus, campo e capital social.

Bourdieu, em sua teoria de campos, define campo como um microcosmo social dotado de certa autonomia, com leis e regras específicas, ao mesmo tempo em que influenciado e relacionado a um espaço social mais amplo. É um lugar de luta entre os agentes que o integram e que buscam manter ou alcançar determinadas posições. Essas posições são obtidas pela disputa de capitais específicos, valorizados de acordo com as características de cada campo (Pereira, 2015).

Os conceitos de mercado no campo econômico e suas forças, tanto da NEI quanto da NSE, embasam os estudos para contextualizar as MPE's e suas dinâmicas sob ação das forças de mercado em momentos de forte adversidade, respaldando os motivos para empreender esta pesquisa.

Analisar comparativamente a mortalidade, nascimento e geração de empregos das MPE's em relação às empresas de maior porte num momento ímpar de adversidade econômica multissetorial permite visualizar um mapa maior da realidade

experienciada nas MPE's e permite ampliar a percepção sobre a dinâmica das MPE's e seus desdobramentos.

Devido a inquestionável importância das MPE's para a economia nacional a tese contribui sobremaneira para o aprofundamento dos conhecimentos sobre a dinâmica das MPE's podendo servir de spin-offs para outros trabalhos científicos, pois as bases de dados compiladas permitem inúmeras possibilidades analíticas.

Uma correta percepção dos impactos econômicos pode servir como norteadores de políticas governamentais ou mesmo para ações focais setoriais com vistas a manter o segmento como um dos grandes expoentes no cenário econômico nacional gerando receitas e empregos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial subdivide-se em três linhas teóricas para embasar os fundamentos da pesquisa: Inicialmente será abordada a importância da MPE's no cenário econômico brasileiro, uma visão pragmática do porquê faz-se necessário conhecer melhor este importante segmento. Já na segunda linha, aborda-se o pensamento da Nova Economia Institucional (NEI) e, mesmo que existam mais do que uma versão neoinstitucional, destaca-se que todas elas buscam elucidar o papel desempenhado pelas instituições na determinação de resultados sociais e políticos. A terceira linha baseia-se nas teorias macrosociológicas de Bourdieu da escola da Nova Sociologia Econômica (NSE), as quais analisam as pessoas através do seu habitus e seus arranjos sociais no cenário econômico, promovendo interações nos ambientes institucionais e conferindo uma construção social da economia. Mesmo tendo posições diferentes NEI e NSE convergem num objetivo comum: a ação social (Richter, 2015).

Atualmente, as duas abordagens da NEI e NSE, com suas diferentes modelagens, podem ser usadas como lupas especiais para a análise de diferentes conjuntos de problemas. A pluralidade de métodos tem seus méritos explicativos. O que parece indispensável, porém, é enriquecer a análise institucional econômica com insights sociológicos ou históricos sobre o papel da dependência do caminho, do poder (incluindo a ameaça ou uso da força), da cultura ou justiça (Richter, 2015).

As MPE's, em suas vertentes, possuem milhões de empreendedores que muitas vezes e por muitas razões transformam pequenos negócios em grandes corporações ou, por outro lado, acabam falindo, porém, sempre impactando o mercado e o meio em que vivem, fortalecendo nossa economia e a impulsionando para frente. O olhar da NEI e da NSE para o segmento das MPE's auxilia o entendimento do impacto da mortalidade no contexto da ação das forças de mercado.

2.1. Aspectos econômicos das MPE'S

As MPE's também desempenham um papel muito crítico na economia mundial, contribuindo para o cenário de emprego, juntamente com a entrada e a produção (JACOMETE, 2018). Há certos pontos a serem entendidos aqui. De acordo com o autor, em 2015, seriam necessários aproximadamente 600 milhões de empregos em

todo o mundo nos próximos quinze anos. Predominantemente, a maioria dos empregos formais disponíveis nos mercados em desenvolvimento são criados pelas MPE's. São quase quatro em cada cinco empregos disponíveis no mercado.

Apesar de desempenhar um papel vital no desenvolvimento da economia, observa-se que cerca de 50% das MPE's não têm acesso a financiamento ou investimento de capital. Em qualquer momento, as formais criam cerca de 33% da renda nacional e 45% do total de empregos nos MPE's em países em desenvolvimento. Quando incluídas as MPE's informais na lista, os números aumentam ainda mais (TAVARES, 2021).

As MPE's são geralmente categorizadas pelo número de trabalhadores empregados, volume de vendas e capital empregado. Em outras palavras, o número de funcionários e o valor patrimonial classificam uma MPE. Diferentes países têm critérios diferentes para classificação. Por exemplo, no Canadá, empresas com menos de 500 funcionários são categorizadas como uma MPE. Na Alemanha, o limite superior é de 250 funcionários, na Nova Zelândia são 19 funcionários, enquanto na União Europeia o limite superior é de 250 funcionários para médias e 50 funcionários para empresas de pequeno porte (TAVARES, 2021).

Vale ressaltar que no Brasil, a figura do Microempreendedor Individual (MEI), regulamentada pela Lei Complementar nº128/2008, diz respeito a um profissional autônomo, que deve ter no máximo um funcionário, e possuir faturamento anual de até R \$81.000,00 reais por ano. Já as Microempresas (ME), regulamentada pela Lei Nº 9.841, de 5 de outubro DE 1999, são aquelas que possuem faturamento anual de até R \$360 mil reais, enquanto as Empresas de Pequeno Porte (EPP) devem faturar, também anualmente, entre R \$360 mil reais e R \$3,6 milhões de reais (Brasil, Lei 128/2008; Brasil, Lei: 9.841/99).

Como discutido no início, as MPE's desempenham um papel crucial no desenvolvimento econômico, bem como na criação de empregos. Assim, são frequentemente discutidos por diversos órgãos de governo, pesquisadores e acadêmicos. As MPE's enfrentam problemas comuns globalmente. No entanto, o que difere em cada país é a compreensão das várias maneiras pelas quais as MPE's auxiliam no estímulo ao desenvolvimento econômico. Existem várias maneiras pelas quais as MPE's ajudam o desenvolvimento econômico (SANTOS; DE LIMA, 2018).

Assim sendo, Dos Santos Souza e Da Silva (2018) demonstram as vantagens e desvantagens das MPE's, em uma visão global, como sendo:

As MPE's têm a notável capacidade de impulsionar o crescimento econômico. Eles criam muitas oportunidades de trabalho, impulsionam o grupo de inovação e expandem a base tributária.

As MPE's também aumentam a concorrência entre os pares e aquecem o cenário de mercado, o que traz à tona o melhor de um negócio. Isso desencadeia uma situação de ganha-ganha tanto para o provedor quanto para o consumidor. Além disso, aumenta a produtividade agregada, bem como a eficiência em toda a economia.

Novos empreendedores trazem inovações, ideias e habilidades.

Nos últimos anos, as MPE's registraram uma taxa de crescimento maior em relação ao setor industrial global. A principal vantagem do setor de PME é seu potencial de geração de emprego com baixo gasto de capital.

O crescimento econômico em muitos países asiáticos, como Coreia, Taiwan e Japão, é diretamente proporcional ao surto nas atividades das MPE's. As MPE's desempenham um papel muito significativo na rápida industrialização e desenvolvimento do Brasil.

As MPE's atuam como um amortecedor contra a recessão, adaptando-se e inovando de acordo com as circunstâncias em mudança. Há uma grande conexão entre os diversos níveis de pobreza, fome e bem-estar econômico da sociedade e a condição geral de várias MPE's no país.

Em quase todos os países, as MPE's são uma grande proporção de todos os negócios do país. Na maioria das economias em desenvolvimento e desenvolvidas, mais de 90% das MPE's melhoram a taxa de emprego. De fato, quando as grandes indústrias reduzem os empregos, as MPE's continuam desenvolvendo e criando mais empregos.

As MPE's se adaptam rapidamente ao mundo dos negócios dinâmicos, ligando-se para o e-commerce e transação on-line de bens e serviços. O avanço da tecnologia não só aliviou o processo de venda e compra, como tem ajudado os empreendedores a reduzir custos com publicidade e marketing também. As várias plataformas de e-commerce facilitam a vida das MPE's.

As MPE's desempenham um papel vital em serem provedores de serviços e comerciantes para o setor primário.

As MPE's também produzem os bens acabados, bem como os serviços.

As MPE's contribuem fortemente para o desenvolvimento de diversos setores, como manufatura, agricultura e serviços de Tecnologia informação.

Há uma relação recíproca entre uma MPE's e a economia. O desenvolvimento da economia garante a criação de mais MPE's. A criação de mais MPE's garante um impulso na economia.

Desvantagens

Embora o emprego gerado pelas MPE's seja enorme, às vezes eles se tornam temporários por natureza. Isso ocorre porque um grande número de MPE's morrem antes de ultrapassarem o limite de cinco anos. Isso resulta em mais desemprego.

As MPE's foram criticadas no passado por sua impressionante taxa de falência. Se o produto ou serviços oferecidos pelas MPE's não venderem, eles saem do negócio muito brevemente.

Às vezes, para sobreviver e estar na corrida, as MPE's inundam o mercado com produtos e serviços baratos. Embora esses produtos possam substituir temporariamente; o produto original, muitas vezes, pode não sobreviver à concorrência. Isso estraga completamente a imagem da marca e o valor da aspirante a MPE's.

Além disso, as MPE's não têm o capital básico necessário para estabelecer-se, bem como expandir-se além de um determinado limite. A crise de capital impacta profundamente as MPE's paulatinamente.

As MPE's dependem da inovação para sobreviver. No entanto, a pressão contínua para inovar e criar opções resulta em incerteza para tomadas de decisão. No entanto, a inovação continua sendo a melhor opção para uma MPE's sobreviver.

As MPE's precisam de um ambiente de apoio e incentivo para sobreviver. A instabilidade política, bem como a rigorosa burocracia, estabelecidas pelo governo, restringem sua criação e desenvolvimento.

As MPE's também enfrentam questões tributárias se o governo não prestar muita atenção à criação de políticas favoráveis ao empreendedor.

Encontrar um funcionário adequado para um determinado trabalho continua sendo um grande desafio para as MPE's. Pessoas experientes, ou são muito caras para uma MPE's pagar, ou não querem correr o risco de trabalhar para uma pequena empresa.

Assim, as MPE's têm prós e contras. É apenas com precisão e cuidado que o governo pode incentivar o empreendedorismo criando políticas favoráveis aos negócios e opções fáceis de financiamento. As políticas liberais incentivam os

potenciais empreendedores a se arriscarem e criarem valor para si e para a sociedade no final (DOS SANTOS SOUZA; DA SILVA, 2018).

No longo prazo, as MPE's podem produzir um aumento substancial na renda, nas oportunidades e no PIB global. Se o ambiente de negócios for propício e apoiar novos negócios, eles não só gerarão mais emprego, mas também criarão uma variedade de produtos e serviços para o consumidor escolher (ANAGUSKO, et. al., 2020).

No caso brasileiro as Micro e Pequenas Empresas (MPE's) afetam positivamente a economia criando oportunidades de trabalho, produtividade e inovação, gerando mais empregos do que as empresas com 100 ou mais funcionários (BARROS; PEREIRA, 2008).

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2022) as MPE's representam 89,77% do total de empresas no país e sozinhas são responsáveis por 29,5% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.

Também conforme SEBRAE (2022,) as MPE's são responsáveis por 54% do total de empregos formais existentes no país, ou seja, empregam mais trabalhadores com carteira assinada que as médias e grandes empresas conforme tabela 1.

Tabela 1 - Micro e pequenas empresas em números

Variável	Participação (%)	Ano	Fonte
Número de estabelecimentos	89,77%	2022	Sebrae ¹
Empregos formais	54%	2022	Sebrae ¹
Produto Interno Bruto (PIB)	29,5%	2022	Sebrae ¹
Valor das exportações	0,5%	2018	Sebrae ²

Fontes: 1. Sebrae (2022). Indicadores. DataSebrae. 2. Sebrae (2018). As Micro e Pequenas Empresas na Exportação Brasileira.

2.2. Cenário atual MPE's

Conforme Sponchiato (2020), insegurança é a palavra que define o momento em que nosso país enfrentou diante de ações tomadas pelos Governo Federal, Estados e Municípios para evitar colapso no sistema de saúde e que, de certa forma,

fragiliza o sistema econômico que vivemos, tornando provável um expressivo impacto econômico nos próximos anos.

Com o comércio de portas fechadas e os cidadãos dentro de suas casas, o dinheiro não está circulando, as Indústrias e Distribuidoras são afetadas, as quais, por sua vez, estão sendo obrigadas a utilizar os mecanismos do Governo contra o desemprego e fazendo as reduções de jornadas e salários, suspensão de contratos de trabalhos e algumas demissões de seus colaboradores. (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2021).

As MPE's certamente sentirão este impacto rapidamente podendo ter consequências devastadoras para esse importante segmento econômico.

2.2.1. Importância das MPE's na economia brasileira

As empresas contribuem com a sociedade de diversas formas, seja pelo aspecto econômico através da contribuição para geração de renda e desenvolvimento derivado desta, pelo aspecto social, pela oferta de oportunidades à população para acesso à alimentação, à saúde, ao ensino e à educação, ou pelo aspecto empreendedor, com a oportunidade de empreender, criar e inovar. (Carvalho et al., 2020)

As MPE's também se incluem neste contexto, sendo essenciais no cenário econômico mundial através de sua contribuição direta ou da prestação de serviços e produtos para as médias e grandes empresas. A afirmativa se ratifica no cenário econômico brasileiro devido a elas possuírem uma lei específica, que estabelece o estatuto das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, conferindo tratamento diferenciado a essas empresas, contribuindo com seu surgimento e sobrevivência.

Conforme SEBRAE (2022), as MPE's representam aproximadamente 29,5% do valor adicionado ao PIB. As MPES representaram de 2006 a 2019 saldo de geração de empregos de 13,5 milhões. (SEBRAE, 2020).

Além disso, devido a este tipo de empresa operar com estruturas menos complexas, podem contribuir na atenuação de efeitos de uma crise econômica, mantendo suas operações e força de trabalho.

De acordo com De Camargos et. al (2010) as MPE's encontram oportunidades de negócios deixadas pelas grandes corporações, que se concentram em seu principal negócio. Kraus, Harms e Fink (2010) afirmam que as empresas de pequeno

porte contribuem na geração de ideias, produtos, serviços e negócios de forma criativa e inovadora.

Apesar de sua importância no sistema socioeconômico global, as MPE's encontram obstáculos na limitação de alcance de mercado de forma geográfica, conforme Grans e Stern (2003). Encontram ainda dificuldades por limitação de recursos financeiros e humanos, carência de mecanismos de gestão e capacidade tecnológicas limitadas. (DE CARVALHO et. al., 2020; DA SILVA, 2020).

As MPE's enfrentam dificuldade ao se inserirem e desenvolverem no mercado devido à limitação de receitas, que influenciam no seu orçamento e intensidade de seus negócios. (DE CARVALHO et al., 2020).

Da Silva (2020), cita ainda a fragilidade financeira das empresas de pequeno porte à vulnerabilidade do poder de pressão dos grandes fornecedores e clientes.

Dessa forma, as MPE's encontram obstáculos internos e externos que determinam sua sobrevivência.

Na tabela 2, pode-se constatar a importância das MPE's. O BNDES utiliza-se do faturamento para definir o porte e o Sebrae o número de empregados. Independente do critério, o percentual é muito relevante para a economia nacional.

Tabela 2 – Comparação do número de empresas por porte

BNDES (critério faturamento presumido)			SEBRAE (critério número empregados)	
Porte	Nº de Empresas	%	Nº de Empresas	%
Micro	386.365	14,1	2.286.962	83,7
Pequena	1.910.867	69,9	373.514	13,7
Média	201.748	7,4	38.905	1,4
Grande	3.278	0,1	33.593	1,2
Outros*	230.716	8,4	-	-
Total	2.732.974	100	2.732.974	100

*: pessoas jurídicas para as quais não foi possível estimar o faturamento presumido

Fonte: BNDES, 2020

2.2.2. Geração de emprego nas MPE's

De acordo com SEBRAE (2022), o setor empresarial brasileiro é composto por aproximadamente 90% de micro e pequenas empresas (MPE's), as quais

correspondem a 54% dos empregos formais do setor privado. Em 2019, as MPE's representaram 13,5 milhões de empregos. (SEBRAE, 2020)

De acordo com pesquisa do SEBRAE (2020), com relação às ações para redução de custos de pessoal durante a pandemia, dos empresários que possuem funcionários: 29% suspenderam o contrato de trabalho, 26% reduziram a jornada de trabalho com redução de salários, 13% deram férias coletivas, 11% reduziram a jornada com compensação do seguro-desemprego, 50% das empresas que usaram a Medida Provisória nº936/2020 disseram já ter usado o limite atual (referente à redução proporcional de jornada e salário e suspensão temporária de contrato de trabalho).

IBGE (2020) aponta que o número de trabalhadores por conta própria sem CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica cresceu em 918 mil e o número de trabalhadores sem carteira assinada no setor privado aumentou 9% entre agosto e outubro de 2020, comparado ao trimestre anterior, expandindo a população ocupada em 2,3 milhões, aludindo que a ocupação vem sendo patrocinada pelo trabalhador informal.

A taxa de informalidade atingiu 38,8% da população ocupada, representando 32,7 milhões de brasileiros trabalhando informalmente, contudo o nível de ocupação atingiu 48%, ou seja, menos da metade da população em idade para trabalhar encontra-se ocupada. (IBGE, 2020)

Na tabela 3 e 4 percebe-se o grande volume de empregos gerados pelas MPE's, independente do critério.

Tabela 3 - Distribuição do emprego por classificação de empresa

BNDES (critério Faturamento presumido)			SEBRAE (critério número de empregados)	
Porte	Empregos	%	Empregos	%
Micro	698.337	1,5	7.434.239	15,9
Pequena	10.777.581	23,1	8.085.290	17,3
Média	13.606.587	29,2	3.925.594	8,4
Grande	7.436.884	15,9	27.185.992	58,3
Outros*	14.111.726	30,3	-	-
Total	46.631.115	100	46.631.115	100

*: pessoas jurídicas para as quais não foi possível estimar o faturamento presumido

Fonte: BNDES, 2020

Tabela 4 - Evolução da distribuição de empregos por porte do estabelecimento
BRASIL 2009 a 2018 (em números absolutos)

Porte	2009	2010	2011	2012	2013
MPE's	14.968.121	15.728.072	17.095.305	17.746.933	18.304.078
Micro	6.968.478	7.211.877	7.863.952	8.182.989	8.472.215
Pequena	7.999.643	8.516.195	9.231.353	9.563.944	9.831.863
MGE's	13.386.435	14.506.995	15.685.696	16.235.150	16.613.597
Média	4.301.465	4.670.549	4.944.056	5.079.160	5.186.183
Grande	9.084.970	9.836.446	10.741.640	11.155.990	11.427.414
Total	28.354.556	30.235.067	32.781.001	33.982.083	34.917.675

Porte	2014	2015	2016	2017	2018
MPE's	18.705.897	18.437.984	17.846.439	17.739.414	17.786.319
Micro	8.715.361	8.720.594	8.534.424	8.449.913	8.395.428
Pequena	9.990.536	9.717.390	9.312.015	9.289.501	9.390.891
MGE's	16.687.475	15.593.306	14.639.312	14.638.153	15.036.698
Média	5.172.875	4.813.310	4.522.785	4.504.916	4.582.951
Grande	11.514.600	10.779.996	10.116.527	10.133.237	10.453.747
Total	35.393.372	34.031.290	32.485.751	32.377.567	32.823.017

Fonte: SEBRAE, 2020.

De acordo com BDNES (2020), as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), na classificação do BNDES, representam 53,8% do emprego no país, mas de acordo com o SEBRAE, estas representam 41,7%. Na tabela 5 pode-se ver a evolução dos números entre os anos 2009 e 2018.

Tabela 5 - Evolução da distribuição de empregos por porte de estabelecimento - Brasil
2009 a 2018 (em %)

Porte	2009	2010	2011	2012	2013
MPE's	53	52	52	52	52
Micro	25	24	24	24	24
Pequena	28	28	28	28	28
MGE's	47	48	48	48	48
Média	15	15	15	15	15
Grande	32	33	33	33	33
Total	100	100	100	100	100
Total em nº					
absolutos	28.354.556	30.235.067	32.781.001	33.982.083	34.917.675

Porte	2014	2015	2016	2017	2018
MPE's	53	54	55	55	54
Micro	25	26	26	26	26
Pequena	28	29	29	29	29
MGE's	47	46	45	45	46
Média	15	14	14	14	14
Grande	33	32	31	31	32
Total	100	100	100	100	100
Total em nº					
absolutos	35.393.372	34.031.290	32.485.751	32.377.567	32.823.017

Fonte: SEBRAE, 2020.

2.2.3. Taxa de mortalidade e nascimento de MPE's

O estudo das taxas de nascimento e sobrevivência de empresas, em especial as MPE's, é essencial para criação de políticas públicas, dada sua importância, e instituições de financiamento, para liberação de empréstimos. (VAN PRAAG, 2003).

A taxa de mortalidade das MPE's é calculada dividindo-se o número total de empresas extintas pelo número de empresas constituídas em determinado período.

No Brasil, o SEBRAE é a entidade que calcula e divulga os dados, bem como analisa os principais fatores que culminam no encerramento destas empresas.

As MPE's apresentam elevado índice de nascimento e, em contraposição, elevado índice de mortalidade.

Estudo do SEBRAE publicado em 2010 demonstra que 27% das empresas abertas entre 2007 e 2008 encerraram suas atividades no primeiro ano, 37% nos dois primeiros anos, 46% nos três primeiros anos, 50% nos quatro primeiros anos e 58% nos cinco primeiros anos.

O mesmo estudo aponta que o custo social com a mortalidade das 84 mil empresas, apenas no estado de São Paulo, foi de 348 mil postos de trabalho e 1,4 bilhões em capital investido e 18,2 bilhões em faturamento. (SEBRAE-SP, 2010).

Conforme o SEBRAE (2016), Microempresas constituídas em 2012 atingiram taxa de mortalidade de até dois anos de 45%.

De acordo com Chiavenato (2004) as principais causas de mortalidade dessas empresas são, nesta ordem: inexperiência, fatores econômicos, vendas insuficientes, despesas excessivas, dentre outras.

De acordo com Franco e Hase (2010), as causas de mortalidade das MPE's podem estar relacionadas a fatores endógenos (podendo ser controlados pela empresa e seus administradores) e fatores exógenos (oriundo do ambiente que a empresa atua).

As empresas evoluem passando por uma série de estágios reconhecíveis. A este processo, denomina-se ciclo da vida da organização. Ao passar por estes diversos estágios, surgem problemas diferentes que, para serem tratados, necessitam de diferentes habilidades de gestão, prioridades e configurações estruturais (HANKS, 1990).

Conforme Lester et al. (2003), o estudo do ciclo de vida das organizações é utilizado para entender as mudanças através de elementos similares ao ciclo de vida humano, que são: nascimento, crescimento, maturidade, declínio e rejuvenescimento. Em cada um destes estágios sucessórios podem ser distinguidas as características das empresas ao longo de suas vidas, permitindo a seus gestores o entendimento de suas organizações para aplicação do modelo de gestão e adoção de estratégias.

Hanks (1990) aponta que, através da análise das particularidades das organizações em seus ciclos de vida, é possível promover mudanças proporcionando seu crescimento e desenvolvimento.

As MPE's são criadas por várias situações, sendo a mais comum à perda da atividade remunerada e a busca por uma alternativa de curto prazo de renda. Ocorre também através do desenvolvimento de atividades que o profissional exerce de forma terceirizada. Pode decorrer ainda de forma empreendedora, ou também, da sucessão de negócios familiares. Desta forma, nota-se que desde a concepção não há um planejamento estratégico adequado, que se não implantado minimamente no decurso das atividades, poderá contribuir na sucumbência do negócio. (DIAS et. al, 2014)

Algumas características específicas das MPE's tendem a possibilitar o nascimento e sobrevivência das MPE's, como posto por De Camargos et al. (2010): menor dificuldade na constituição e entrada no mercado, menores volumes de capital inicial, menor complexidade de gestão e produção, menores exigências legais e comerciais etc. Por outro lado, possuem como obstáculos: menor monta de recursos, inexperiência na gestão, ausência de planejamento estratégico, dificuldade de acesso a crédito, dentre outras.

Em tempos de crise, as empresas de menor porte tendem a ser as primeiras e principais vítimas (BOURLETIDIS, 2013). Por outro lado, alguns acreditam que as

MPE's sejam menos suscetíveis a crises devido a sua capacidade de adaptação para explorar nichos de mercado (BOURLETIDIS, 2013) e reprodução das melhores práticas empresariais. (WRIGHT et. al 2015).

Wenzel et. al (2020), destaca as estratégias típicas em período de crise, como redução de custos, manutenção das operações, inovação estratégica e encerramento das operações. De acordo com Kraus et. al (2020), analisam a oportunidade que as crises oferecem para treinamento e salvaguardas operacionais.

De Carvalho et al. (2020) aponta que a gestão financeira é muito impactante, especialmente para as MPE's, pois essas operam com limitações de reservas de caixa para capital de giro por longos períodos.

De acordo com Guerra (2010), dentre as razões para a sobrevivência dos pequenos negócios, destacam-se:

- Atuação em segmentos produtivos onde grandes empresas atuam de maneira esporádica ou incompleta;

- Constituem uma relação complementar e de subordinação em relação às grandes empresas;

- Elevação do excedente das grandes empresas, por pagar um salário menor e ter custo de produção mais elevado, configurando-se parâmetro para as grandes empresas;

- Existência de larga oferta de empresários e a falta de barreiras à entrada nos setores com forte concorrência, impedindo que alguma empresa em particular aproveite as economias de escala perpetuamente, possibilitando o surgimento de novas pequenas empresas;

- Satisfação pessoal pelo título de homens de negócios, de pessoas dispostas a correr riscos, reunindo mão de obra e capital na instalação de uma pequena empresa, mesmo que possivelmente tenha ganho financeiro maior na função de gerente assalariado;

- Subcontratação, visto que a contratação das pequenas empresas, enseja na redução dos custos das grandes empresas;

- Impossibilidade da padronização dos produtos, atendimento a pequenos mercados locais, e a apropriação tardia de inovações tecnológicas e peculiaridades de matéria-prima;

- Atuação em segmentos onde investimento para a redução do trabalho de trabalho são escassos e a mão de obra de baixo custo;

- Boa convivência com as empresas líderes em preço, pois as pequenas empresas ocupam fatias pouco ponderáveis do mercado;

- Possibilidade de adoção de nova organização industrial ou novos métodos de produção.

Guerra (2010) expõe também algumas das dificuldades para a sobrevivência dos pequenos negócios, destacando:

- Acesso ao crédito;

- Acesso a novas tecnologias;

- Dificuldades para aquisição de equipamentos sofisticados;

- Orçamento escasso para gastos com propaganda;

- Dificuldade de planejamento estratégico, visto que o administrador do pequeno negócio é responsável por inúmeras demandas;

- Poder de barganha reduzido para compras e transporte devido a escala de produção;

- Baixo lucro devido a concorrência intensa;

- Orçamento limitado para instituição de departamentos de pesquisa e desenvolvimento, dificultando a geração de inovação.

2.2.4. Impacto da pandemia do COVID-19 nas MPE's

Em 11 de Março de 2020 foi decretado pela Organização Mundial da Saúde (OMS) crise sanitária mundial devido ao novo COVID-19 (Sars-Cov-2), voltando todas as preocupações à prevenção da disseminação da doença, como medidas para redução do tráfego de pessoas e distanciamento social.

A pandemia causada pelo novo COVID-19 acumulou, em 08 de julho de 2022, 551,23 milhões de casos confirmados de COVID-19, e 6,35 milhões de mortes no mundo, conforme a Organização Mundial da Saúde (WHO, 2022). Segundo o mesmo relatório, 12,04 bilhões de vacinas foram administradas no mundo.

Em 07 de Julho de 2022, o Brasil acumulou 32.759.730 casos confirmados e 673.073 mortes, segundo Painel do COVID-19 do Governo Federal (BRASIL, 2022). A região Sul representa maior incidência por 100.000 habitantes, 23.406,2; e a região Centro-Oeste a maior mortalidade por 100.000 habitantes, 393,8 mortos.

Segundo o painel de vacinação do Governo Federal, até o dia 08 de julho de 2022, no Brasil, 453,21 milhões de doses de vacinas já haviam sido administradas, havendo 177,54 milhões de pessoas imunizadas com, no mínimo, a primeira dose.

Em março de 2020 foram adotadas medidas de isolamento social de forma a minimizar o contágio da população e, por consequência, o número de mortos, encontrando justificativa na prevenção do colapso do sistema de saúde, causando um suposto embate entre as urgências da manutenção da atividade econômica e da proteção da saúde pública.

A partir da questão da saúde pública, e privada, emergiu a questão econômica, visto a redução das atividades econômicas e respectivos efeitos na qualidade de vida da população. Por fim, passou a ser considerado ainda o aspecto psicológico gerado pelo isolamento, distanciamento social e incertezas, como a perda de emprego e possibilidade de contágio.

A deflação causada pela quebra da demanda afetou o lucro das empresas e as expectativas dos empresários atingindo diretamente os investimentos. De forma análoga, a opção de consumo das famílias é afetada pela queda da renda da economia.

De acordo com Da Silva e Da Silva (2020), analisando os dados do Comex Stat (sistema para consulta de dados do comércio exterior brasileiro), a partir de fevereiro de 2020, foram percebidos os primeiros choques de oferta e demanda provocados pela desaceleração da economia da China e, posteriormente, da Europa, os maiores parceiros comerciais do Brasil.

De acordo com França Filho et. al (2019), as políticas públicas devem visar atividades portadoras de impacto social, como arte, cultura, esporte e cuidados sociais como saúde, educação e assistência social, visto que estas atividades não se autofinanciam, mais possuem elevada utilidade social.

O programa governamental deve, não somente, garantir a imunização da população enquanto suporta recursos à saúde, como também manter suporte financeiro aos estados e municípios, ampliar os programas de refinanciamento de dívidas para pessoas de menor renda, garantia os recursos à saúde, implantação de programa de renda para trabalhadores informais durante a emergência, criação de linha de crédito emergencial com taxas atrativas para capital de giro das MPE's.

Junior e Santa Rita (2020) observam que a crise econômica desencadeada pelo COVID-19 se difere das demais crises econômicas devido seu gatilho ter sido o

isolamento social. Enquanto as outras crises já vivenciadas foram causadas por choques de oferta, oriundas de problemas da capacidade produtiva da economia, como em economias atingidas por guerras, ou por estouros de bolhas financeiras, com deflação dos ativos e colapso do sistema de crédito, impactando diretamente a oferta e demanda da economia, como a crise de 2008.

Destarte, uma grande melhoria ocasionada pelo COVID-19 foi a ascensão, de maneira suntuosa da era digital e suas ferramentas tecnológicas na vida das pessoas. E neste ritmo, as MPE's moveram-se online, buscando melhorar sua capacidade de acesso aos mercados, tornando-se cada vez mais reconhecidas como um fator importante nas considerações de política de concorrência (NASSIF, et. al., 2020).

Reflexo das medidas de isolamento social adotadas pelos governos de forma a minimizar o contágio da população e, por consequência, o número de mortos, acentuado pela ausência de políticas públicas, resultou na redução da produção das atividades econômicas, culminando no aumento do índice de desemprego. (JUNIOR; SANTA RITA, 2020).

A crise pode ser definida como um processo indesejável, inesperado e temporário. Quanto maior sua durabilidade, mais escassos os recursos financeiros, podendo levar à falência de empresas. (GLAESSER, 2006).

A pandemia do COVID-19 impôs restrições ao mercado, levando a uma forte crise econômica devido ao fechamento parcial da indústria, comércio e serviços, resultando também na diminuição de entradas de caixa para arcar com custos e despesas dos negócios, compelindo esses negócios a recorrer ao capital de terceiros.

De acordo com Ministério da Economia (2020), o governo federal previa a redução das exportações, queda no preço de commodities e piora nos termos de troca, interrupção da cadeia produtiva de alguns setores, queda do preço dos ativos e piora das condições financeiras e redução no fluxo de pessoas e mercadorias, como alguns dos impactos econômicos do COVID-19.

Durante a pandemia, as restrições de circulação de pessoas e isolamento social impostas pelos entes da federação brasileira provocaram impactos diretos no emprego e renda da população, sendo os trabalhadores informais os primeiros atingidos. Os trabalhadores formais mantiveram seus empregos por algum período visto os custos de suas demissões e posterior contratações.

De Carvalho (2020) aponta que nas empresas que mantiveram seu funcionamento, as medidas mais comuns foram: trabalho em residência própria (*home*

office) , trabalho na empresa, mas com distanciamento social e redução da carga horária, com redução de salário.

De acordo com Da Silva e Da Silva (2020), as MPE's foram as mais afetadas devido à dificuldade na gestão de caixa, sendo os setores mais afetados o de alimentação fora de casa, turismo e transporte.

Na agricultura, temeu-se a interrupção de cadeias regionais de valor agrícola, ocasionando risco à segurança alimentar da população devido às restrições impostas aos elos da cadeia produtiva.

Previu-se que a pandemia impactaria também o comércio exterior devido às restrições de entrada de produtos estrangeiros, ocasionando problemas de planejamento e logística.

Sem intervenção no mercado, economias com insuficiência de demanda entrariam em depressão.

Dessa forma, o Estado deve exercer participação efetiva na estabilização da economia de mercado, preservando o bem-estar da sociedade, através de políticas econômicas, fiscais, monetárias, cambiais e de renda, além da regulação do mercado financeiro, contribuindo para aumento das expectativas empresariais.

O BNDES divulgou também a disponibilização de até 40 bilhões de reais para financiamento de 2 meses de folha de pagamento das pequenas e médias empresas, com prazo de 30 meses para pagamento, porém como contrapartida, as empresas tomadoras, não poderiam rescindir contratos de trabalho sem justa causa. (BNDES, 2020).

De acordo com Becker (2020), a principal política de renda destinada aos trabalhadores adotada pelo governo federal foi o Auxílio Emergencial destinado a trabalhadores informais, microempreendedores individuais, autônomos e desempregados, com disponibilização de R\$600,00 mensais durante 3 meses, observados os critérios estabelecidos. A Lei Federal nº 13.982 entrou em vigor a partir de 2 de abril de 2020, e, flexibilizou o limite de renda familiar per capita, para acesso ao Benefício de Prestação Continuada. Posteriormente, através das Medidas Provisórias nº 1.000 e nº 1.039, e Decreto nº 10.740, o Auxílio Emergencial foi prorrogado e continuou sendo pago em 2022.

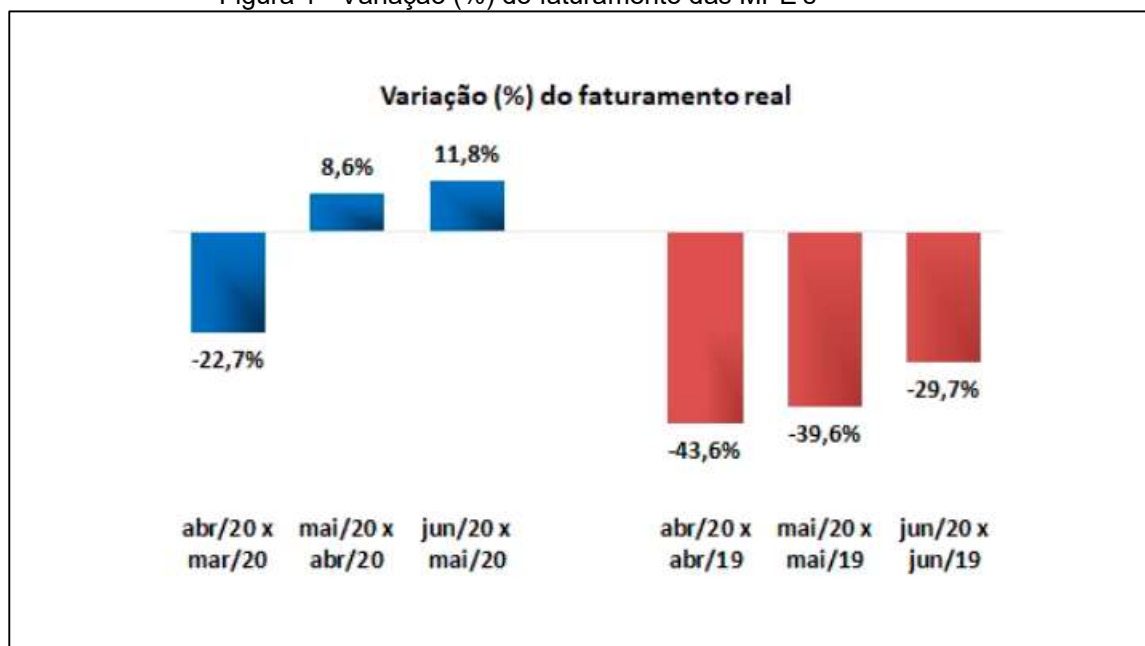
As medidas do governo para atenuação da crise econômica e social tem como objetivo o aumento da oferta de liquidez para as empresas, manutenção do poder

aquisitivo, ainda que a níveis mínimos, combate a fechamento de empresas e demissões. (DE SOUZA, 2020).

De acordo com Martins (2019), após a pandemia deve ser pensado um outro modelo desenvolvimento não só econômico, mas também que vise práticas de solidariedade, democracia e territorialidade. As políticas públicas, devem, portanto, incluir meios de cooperação entre os agentes econômicos de mercado nas atividades de produção local, comercialização, prestação de serviços, consumo e serviços financeiros, e enfatizar o suporte à implantação e manutenção de entidades de economia solidária como cooperativas, associações, fundações e empreendimentos econômicos solidários, incluindo ainda as entidades privadas com fins lucrativos cujos negócios produzem distribuição de riqueza.

Na figura 1 pode se observar o impacto da Pandemia de COVID-19 no faturamento das MPE's.

Figura 1 - Variação (%) do faturamento das MPE's



Fonte: SEBRAE, 2020.

2.3. Nova economia institucional (NEI)

A Nova Economia Institucional é um campo multidisciplinar grande e relativamente novo que inclui aspectos da economia, história, sociologia, ciência política, organização empresarial e direito. Oliver Williamson cunhou a expressão "New Institutional Economics" (Coase, 2000), mas é comumente conhecido que a

“New Institutional Economics” surgiu com o artigo de Coase de 1937 “The Nature of the Firm”. Este artigo e seu outro ensaio famoso “O problema do custo social” (1960) iniciaram o que muitos, incluindo North (2000), consideraram uma revolução na economia. Essa nova direção da economia considera que o custo de transação, determinado pelas instituições e arranjos institucionais, é a chave para o desempenho econômico (GALA, 2020).

North (1990) afirma que o papel das instituições é orientar a atividade humana, cujo objetivo é reduzir o custo de suas interações e assim contribuir para a eficiência econômica, pois, redução de custos pode significar maiores ganhos nas transações comerciais. Quando as transações possuem custos altos, o papel das instituições torna-se ainda mais importante (COASE, 1988).

A velha escola institucional defendia que as instituições eram um fator chave para explicar e influenciar o comportamento econômico, mas com pouco rigor analítico e fora do arcabouço da economia neoclássica (CAVALCANTE, 2020). A economia neoclássica, por outro lado, ignorou o papel das instituições; os agentes econômicos operavam quase no vácuo (JABBOUR; DANTAS, 2021). A NEI reconhece o importante papel das instituições, mas argumenta que se pode analisar as instituições no âmbito da economia neoclássica (GALA, 2020).

Em outras palavras, sob a NIE, algumas das suposições irrealistas da economia neoclássica (como informação perfeita, custos de transação zero, racionalidade total) são relaxadas, mas a suposição de indivíduos egoístas tentando maximizar uma função objetiva sujeita a restrições ainda se mantém (GALA, 2020). Além disso, as instituições são incorporadas como uma restrição adicional sob a estrutura da NEI. Como Langlois (1986), menciona que o problema com muitos dos primeiros institucionalistas é que eles queriam uma economia com instituições, mas sem teoria; o problema com muitos neoclássicos é que eles querem teoria econômica sem instituições; o que a Nova Economia Institucional tenta fazer é fornecer uma economia com teoria e instituições.

Há também uma espécie de causalidade bidirecional entre instituições e crescimento econômico. Por um lado, as instituições têm uma influência profunda no crescimento econômico e, por outro lado, o crescimento e o desenvolvimento econômicos geralmente resultam em uma mudança nas instituições (CAVALCANTE, 2020).

O crescimento do comércio internacional e a globalização desencadearam a necessidade de desenvolver graus e padrões oficiais e internacionalmente reconhecidos (LANGLOIS, 1986). No entanto, nem todas as mudanças institucionais são benéficas. De fato, ao influenciar os custos de transação e as possibilidades de coordenação, as instituições podem ter o efeito de facilitar ou retardar o crescimento econômico. Isso explica, por exemplo, por que diferentes instituições se desenvolvem em diferentes países e por que os caminhos do desenvolvimento econômico diferem (COASE, 2000).

Ressalta-se que Olson & Kähkönen (2000) comparam a expansão da pesquisa em economia com grandes áreas metropolitanas com os “subúrbios” se expandindo rapidamente em todas as direções – na política, no direito, na sociologia etc. – e os cientistas políticos criaram o campo crescente da escolha coletiva (ou teoria política positiva). E é no estudo do direito que as ideias da economia criaram o campo do direito e economia.

As ideias e métodos dos economistas também chegaram à sociologia, à demografia e aos estudos da família e do crime. Enquanto os economistas tradicionalmente estudavam preços, quantidades e flutuações, agora eles também estudam as estruturas de governança e os mecanismos de resolução de disputas das sociedades. É a esses estudos que se atribui o rótulo “Nova Economia Institucional”, mas segundo Olson & Kähkönen (2000) às vezes também se refere à expansão ou “suburbanização” da economia como um todo.

A influência em outras ciências sociais dos métodos dedutivos dos economistas foi tão abrangente que há, em certo sentido, uma integração teórica das ciências sociais sob um paradigma abrangente (NABLI; NUGENT, 1989). Resta saber se esse novo paradigma será a nova economia institucional. Como resultado da expansão da economia para outras ciências sociais, a NEI é, por definição, um campo de estudo multidisciplinar.

Como mencionado anteriormente, ainda há algum debate sobre o que se enquadra na NEI, mas parece haver algum acordo de que os campos de estudo listados aqui fazem parte do NEI. Campos como a chamada “nova história econômica” e a escola de escolha pública informam o ambiente institucional no nível macro, enquanto a economia dos custos de transação e a economia da informação, por exemplo, informam mais os aspectos microanalíticos das transações e as formas de governança.

A teorização da NEI sobre instituições e desenvolvimento está relacionada principalmente à superação das imperfeições do mercado e provisão de bens públicos no nível macro, como regulamentação, direitos de propriedade claros, educação, serviços judiciais, ou micro, e a solução institucional é mais frequentemente do estado do que instituições coletivas e não estatais, como associações empresariais (OZELAME, 2021).

O segundo viés na NEI pode ser mais difícil de superar, a presunção negativa paradigmática contra grupos de interesse especial. Presunção esta, inerente ao trabalho de Olson (1965) sobre associações e ação coletiva, reforçada nos trabalhos de North (1990), que identificam instituições apenas como regras formais e informais, como constituições, sistemas jurídicos, normas e seus mecanismos de aplicação.

Esta linhagem de Nova Economia Institucional não vê as organizações como instituições, já que aquelas, diferentemente destas, presumivelmente incorporam interesses particulares (QUEIROZ-STEIN, 2021).

Para De Azevedo (2000), sucintamente, a investigação teórica permitiu identificar, como principais contribuições da Nova Economia Institucional, os seguintes aspectos:

- Apresenta uma definição de custos de transação, suas causas e as consequências para o desempenho econômico em substituição à ideia da eficiência do mercado autorregulado defendido pela escola neoclássica;
- Mostra que o aumento no tamanho das organizações pode aumentar a eficiência pela redução do custo das transações, como os custos da incerteza entre o agente e principal (HIRA, 2000);
- Explica também uma base crucial para a hierarquia em todas as instituições sociais – os benefícios da estabilidade e da previsibilidade do comportamento;
- Denuncia a capacidade de organizações e de grupos de interesses em resistir às mudanças e manter o status quo (HIRA; 2000);
- Faz mediações entre a microeconomia e a macroeconomia, ao entender as instituições como mediações entre o individual e o coletivo;
- Apresenta a necessidade de interdisciplinaridade na construção do embasamento teórico para a busca de eficiência e de competitividade nas estruturas de governança.

Para Therét (2003), objetos correspondentes, que fazem parte da Nova Economia Institucional: um preocupado com as formas de organização, especificamente a firma (Coase, Williamson); outro com a história econômica e a mudança institucional (North, Matthews); e o último com as “situações de equilíbrio no contexto de interações estratégicas” (teoria dos jogos, Schelling, Schotter, Shubik) (VILLEVAL, 1995).

Essas correntes podem desenvolver-se de maneiras diferentes, mas compartilham do mesmo a priori em relação às instituições, de cálculo otimizador, assumindo uma posição instrumental-funcionalista e contratualista: “as instituições aparecem como modalidades eficazes de coordenação de atores que suprem ou compensam os mecanismos do mercado. (Therét, 2003).

Desta forma, a mudança do mercado para as instituições, tanto na teoria quanto nas recomendações políticas, é tomada, por um lado, como consequência da contribuição de D. North para a economia institucional e, por outro lado, como resultado de algumas falhas nos experimentos de transição realizados em países onde as políticas estavam em conformidade com as principais prescrições das organizações internacionais (NORTH, 1990).

Essas falhas têm sido a origem de uma importante mudança nas orientações políticas que passaram da "privatização, liberalização e estabilização" – incentivada na década de 1980 e na origem dos debates que promoveram o NEI – para "reformas de governança" (Roland, 2008).

A influência da avaliação sobre a NEI evidencia que, a origem do NEI pode ser atribuída às contribuições seminais de Douglas North (1990, 2005) à revitalização e à disseminação da economia institucional. Depois de trabalhar na Cliometria¹, D. North contribuiu muito para a Nova Economia Institucional (NEI) em conjunto com Coase e

¹ **Cliometria** -"Definição do conjunto de estudos e pesquisas sobre história que se utiliza da econometria. A denominação vem de Clio, a deusa inspiradora dos estudos do passado e suas medições quantitativas. Foi iniciada por economistas americanos durante os anos 60 e 70 em pesquisas sobre o papel que as ferrovias tiveram no desenvolvimento dos Estados Unidos no século XIX. Existem controvérsias sobre a denominação da disciplina, alguns preferindo História Econométrica, História Quantitativa ou Nova História Econômica.

Williamson, aplicando análise contratual (custos de transação, relacionamento com agentes...) à teoria do crescimento a longo prazo (DESQUECH, 2002).

Discute-se a magnitude da abordagem de D. North para o crescimento econômico e o desenvolvimento, diferindo fortemente da concepção dominante. Admite-se que as visões de North evoluíram de uma conceituação muito em conformidade com a economia neoclássica para uma análise menos tradicional (DJANKOV, et al., 2003).

Além disso, sua análise foi ampliada tanto que agora mostra algumas semelhanças com abordagens mais antigas e heterodoxas como as do institucionalismo americano (DESQUECH, 2002). Seja qual for a mudança de orientação tomada pela análise de North, a ênfase no papel principal das instituições, no crescimento a longo prazo e no desenvolvimento econômico continua sendo um ponto de vista original.

Teorias modernas de crescimento econômico, como as chamadas "teorias endógenas de crescimento econômico" tentam mostrar que o crescimento econômico depende principalmente das capacidades dos diversos países para produzir inovações tecnológicas em relação aos serviços públicos, doações de infraestrutura e ao padrão de educação de mão-de-obra (D. North; 1990, 2005).

D. North argumenta que, além desses fatores, a principal explicação para as diferenças nos caminhos e ritmos de crescimento entre os países reside nas diferenças em suas arquiteturas institucionais.

Se as infraestruturas físicas correspondem ao lado "hardware" da economia, as instituições fornecem seu lado "software" (Johnson e Subramanian, 2005). Além disso, D. North explica que as instituições são duradouras e autoaplicadas (dependentes de caminhos) e, conseqüentemente, as instituições também contribuem para explicar divergências de longo prazo nas trajetórias de crescimento internacional.

D. North também contribui para esclarecer como as instituições afetam o desempenho econômico. As instituições trazem acima de tudo segurança e reduzem a incerteza associada a todos os tipos de transações econômicas. Além disso, geram alguns incentivos para as ações econômicas, como, por exemplo, a acumulação de capital ou os esforços de educação, uma vez que condicionam pagamentos por ações e investimentos.

A evolução econômica leva a uma extensão dos mercados e a transações de longa distância e anônimas que substituem as relações pessoais e repetitivas

passadas. O crescente número de transações impessoais implica na introdução de medidas de segurança a fim de substituir as sanções sociais que eram tradicionalmente utilizadas no caso de compromissos quebrados. Nesse contexto, as instituições desempenham o papel de execução de contratos e regras legais (D. North, 2005).

Seguindo a abordagem de D. North, as contribuições econômicas mais recentes buscam a confirmação empírica e econométrica da "primazia das instituições" sobre outros determinantes em crescimento e desenvolvimento (Rodrik et al., 2004). Por um lado, esses economistas tentam mostrar que as instituições desempenham um papel mais importante do que outros fatores fundamentais para o crescimento a longo prazo, notadamente fatores geográficos.

Em contrapartida, a maioria das contribuições dedicadas ao campo das concepções de desenvolvimento econômico atribuem um papel importante à geografia e, conseqüentemente, às dotações naturais. Na verdade, há uma correlação entre localização geográfica e desenvolvimento. No entanto, os testes econométricos apontam a predominância da "qualidade das instituições" no nível de renda (Rodrik et al., 2004).

A influência de outros fatores como geografia ou integração no comércio internacional parece ser apenas indireta através da influência na qualidade das instituições. Outro argumento a favor de fatores institucionais sobre a dotação natural é a "reversão da fortuna" na prosperidade econômica. Essa "reversão da fortuna" é ilustrada pelo caso das civilizações mais ricas dos anos 1500, que se tornaram entre os países mais pobres da atualidade (Acemoglu et al., 2005). Por outro lado, a América do Norte e outros territórios menos desenvolvidos nos anos 1500 estão agora entre os mais ricos do mundo.

Uma primeira consequência é que fatores geográficos não podem constituir a principal causa de crescimento. A explicação proposta para a reversão da prosperidade reside na diferença entre as experiências coloniais dessas duas regiões. Os países mais ricos da década de 1500 experimentaram um tipo de colonização dedicada à exploração de recursos e população.

Essa forma de colonização gerou instituições que não promoveram o crescimento econômico, mas apenas a exploração econômica. Pelo contrário, a colonização do "novo mundo" menos desenvolvido introduziu instituições mais favoráveis à promoção da atividade econômica. Portanto, desse ponto de vista, as

instituições econômicas são a causa essencial para o crescimento econômico e as diferenças entre países no desempenho econômico ao longo do tempo. A ênfase nas instituições humanas e não em fatores naturais e outros fatores mais tradicionais é a principal característica dessa perspectiva. Em seguida, uma primeira característica do NEI é que ele traz uma avaliação empírica e algumas medidas para a economia institucional norte-americana. Mas experimentos de transição podem ser considerados também contribuíram para o fato de que, na análise econômica, "as instituições avançaram frente e centro" (Stiglitz, 2001).

Se as organizações internacionais não fossem capazes de definir medidas econômicas eficientes para os países em desenvolvimento, poderia possivelmente derivar da dificuldade de chegar a um acordo sobre o que é exatamente uma instituição. Observa-se o fato de que alguns autores da NEI estendem cada vez mais os limites do domínio da definição de uma instituição econômica, enquanto alguns outros autores e praticantes tradicionais, nas organizações institucionais habituais, preferem manter uma concepção mais estreita (STIGLITZ, 2001; ROLAND, 2008; KAUFMANN et al., 2009).

As instituições econômicas são frequentemente reduzidas a direitos de propriedade e legislação contratual. D. North define as instituições como todos os tipos de regras que organizam comportamentos individuais: essas regras são submetidas a restrições informais como costumes, tradições ou tabus, restrições formais como regras legais, direitos de propriedade ou constituições e dispositivos de aplicação dedicados à aplicação de todas essas restrições anteriores.

North favorece regras formais em sua análise inicial e as vincula a desempenhos econômicos. As instituições econômicas formais não são apenas restrições, mas também incentivos para contribuir com a riqueza porque "determinam os pagamentos" das ações econômicas. Sua análise do desenvolvimento de longo prazo causada por um sistema legal apropriado para estimular o investimento em educação, capital e, em geral, à atividade econômica individual é bem conhecida. Como consequência para os países em desenvolvimento, os direitos absolutos de propriedade podem reduzir a desapropriação, facilitar os ganhos do comércio e atuar como garantia para o crédito (DE SOTO, 2005) e transformar a propriedade em capital produtivo. Como explica Stiglitz, "a visão de que as instituições (formais, eu acrescento) surgem para preencher lacunas no mercado, e assim aumentar a eficiência econômica, às vezes chamada de visão norte precoce, torna-se muito

fortemente mantida por um curto período na América do Norte – o North agora a rejeitou – por muitos de seus primeiros discípulos, incluindo alguns nas instituições interníssimas" (STIGLITZ, 2001).

Muitos autores construíram conjuntos de dados que dão uma visão comparativa do desempenho institucional amplamente focado no sistema jurídico (Djankov, et al., 2003), sistema político (Kaufmann et al., 2009) ou mais indicadores de microeconomia (número de dias necessários para registrar uma empresa, resolver uma disputa comercial nos tribunais) como no "Doing business" do Banco Mundial. Os Indicadores de Governança Mundial mostram uma melhoria notável na "qualidade institucional" durante a segunda etapa da transição. Mas essa "concepção altamente normativa" que inspira o espírito de reformas recomendadas por organizações internacionais é hoje insuficiente. "A questão de como a reforma institucional acontece e como fazer reformas institucionais no contexto de transição (e desenvolvimento eu acrescento) ainda é mal compreendida" (ROLAND, 2008).

Uma literatura crescente é dedicada as MPE's. Essas instituições estão circunscritas às economias em desenvolvimento e em todos os lugares têm uma função importante na atividade econômica. Os economistas também levam em conta a relação entre instituições políticas e econômicas e a natureza do poder. A natureza da mudança institucional também é muito importante de ser explorada. (KAUFMANN et al., 2009).

Pereira (2019) cita North (1990) admitindo que as normas gerais (macroinstitucionais) de cada país, formais e informais, são um importante mecanismo que influencia a capacidade de empreender e, por conseguinte, a produtividade total dos fatores. Estas regras são elementos fundamentais para que floresçam a capacidade empreendedora. (PEREIRA, 2019).

A análise e as recomendações da economia do desenvolvimento que antes se concentravam no papel dos mercados, inspiradas na economia padrão adotados pelas as MPE's, estão agora centradas nas instituições. Então, há uma literatura crescente dedicada à análise das instituições e suas funções nas economias, tanto do ponto de vista micro quanto do ponto de vista macro, instituindo o papel das MPE's dentro da NEI. (DJANKOV, et al., 2003).

Nesta perspectiva o surgimento de MPE's pode ser resultado de um ambiente institucional adequado e, numa visão antagônica, um ambiente inadequado pode interferir na mortalidade de MPE's.

Para Cunha Junior (2009), dentre os diversos fatores que influenciam a taxa de mortalidade ou a expectativa de sobrevivência das MPE's figuram as características das empresas, as características dos proprietários, as estratégias e o planejamento, o comportamento empreendedor e o ambiente institucional.

O comportamento dos agentes econômicos nas MPE's de modo a identificar os arranjos institucionais formulados com base na estrutura de governança presente, bem como o ambiente institucional podem, de forma conjunta ou isoladamente, influenciar nas taxas de mortalidade e sobrevivências das MPE's. (CUNHA JUNIOR, 2009).

Muitas MPE's têm dificuldades de modernização para competir em um contexto de alta competição. Dados sobre mortalidade das MPE's ilustram a difícil realidade enfrentada por essas empresas (NETO, 2003). As estruturas em rede podem ser uma alternativa para as MPE's.

As redes podem ser entendidas como uma terceira forma organizacional, já que não são nem hierarquias, nem mercado (POWELL, 1990). As redes são alternativas às formas de mercado e de integração vertical por conter estruturas horizontais e verticais de troca, interdependência de recursos e linhas recíprocas de comunicação (POWELL, 1990). Embora Williamson considere a existência dos modelos híbridos, situados entre as formas puras de mercado e hierarquia, esses não são suficientes para o entendimento das trocas complexas (POWELL, 1990). As trocas complexas envolvem um amplo conjunto de variáveis não exploradas pelos teóricos da NEI.

Neto (2003), em seus estudos de rede como alternativas para que as MPE's atuem tal qual as grandes empresas num pensamento institucional, destaca:

- Direcionamento estratégico das empresas. A constituição de redes pode ajudar as empresas na definição de um foco estratégico mais adequado ao contexto competitivo. Esse fato tem impacto direto com a questão da falta de clientes. Pois, muitos pequenos empreendedores por necessidade não entendem do negócio que atua, levando a empresa atuar em segmentos diferentes da necessidade dos clientes.

- Competitividade. As redes de empresas podem ser alternativas na busca de vantagens competitivas. Estudos apontam que acordos coletivos podem levar a redução de custos, melhorias de qualidade, flexibilidade (mixe volume) entregas e inovações. Essas questões têm relação direta com a questão da concorrência e os custos elevados.

– Redução de custos. Dependendo da forma de estruturação da rede, é possível reduzir custos coletivos, como: aluguel, água, transporte, luz, logística, manutenção, insumos industriais, entre outros aspectos.

– Poder de barganha. Um dos grandes benefícios das redes é o ganho de poder de barganha com os diversos atores participantes. A ação coletiva dos atores pode sustentar um poder de barganha com governos, instituições, fornecedores e, até clientes, pelo seu grau de representatividade. Esse aspecto tem relação direta com a falta de crédito, concorrência, impostos, entre outros aspectos.

Teixeira (2001) cita que o atual ambiente global competitivo impulsionou o surgimento de estruturas mais flexíveis, que se distanciariam daquelas centralmente coordenadas e altamente hierarquizadas. Devido a esse cenário, as organizações têm buscado, através da formação das redes, superar os obstáculos impostos pela alta competitividade e dinamismo do ambiente.

Para o SEBRAE (2014) inúmeras estratégias cooperativas possuem caráter formal de organização e se caracterizam como “Empreendimentos Coletivos”. Encontram-se várias modalidades de formalização institucional desses empreendimentos, tendo destaque para as MPE's as 8 formas de governança alternativa: consórcio de empresas, redes de empresas, cooperativa, associações, arranjos produtivos Locais (APL), clusters e empresas virtuais.

2.4. Nova sociologia econômica (NSE)

De acordo com Swedberg (2006), "Sociologia econômica é um termo que raramente era ouvido há uma década, mas que se tornou bastante popular novamente. Atualmente, os departamentos de sociologia são classificados de acordo com seu destaque neste campo, e um número respeitável de artigos e livros que se rotulam como "sociologia econômica" aparecem todos os anos". Graça (2005), por sua vez, ressalta com razão que "na área da teoria social nas últimas décadas, o surgimento da 'nova sociologia econômica', ou seja, em conexão com autores como Mark Granovetter e Richard Swedberg, é um fato fundamentalmente relevante e significativo".

Um dos desenvolvimentos mais importantes nas ciências sociais nas últimas décadas foi a tentativa de preencher o vazio deixado pelo fracasso da ciência econômica no que diz respeito ao inquérito sobre as instituições econômicas. Este é

precisamente o contexto no qual o surgimento da Nova Sociologia Econômica deve ser compreendido (Swedberg, 1997).

No entanto, como Graça (2005) mais uma vez menciona, o NSE ousou refutar, ainda que em parte, alguns dos pressupostos e métodos da economia acadêmica. Ao mesmo tempo, porém, apressou-se a delimitar o escopo da refutação, e de novo tendia a refazer seus passos e reverter para a tradicional alegação autolegitimante de que há uma série de pontos de vista ou ângulos analíticos e que sua própria visão é apenas uma entre várias, em justaposição com, e não em oposição à da economia.

A Nova Economia Social, tem suas raízes em uma série de estudos datados do início da década de 1980. Mas se alguém tivesse que escolher um ano específico para marcar seu verdadeiro "nascimento", então a escolha seria 1985, ano da publicação, por Granovetter, do que se tornaria o artigo mais popular da sociologia econômica contemporânea, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness²." (cf. Swedberg, 1997: 161-162). Deve-se ressaltar, no entanto, que, ao contrário da economia moderna, a sociologia econômica ainda carece de um núcleo central de ideias e conceitos resultantes de um processo de modelagem, mistura e refino ao longo de um período considerável.

Em vez disso, a sociologia econômica – muito parecida com o que acontece no campo da sociologia – consiste em um conjunto de perspectivas concorrentes, algumas mais coerentes que outras. (SWEDBERG, 2006).

Apesar disso, alguns conceitos centrais ganharam destaque. Entre eles está o conceito de "Embeddedness" e o conceito relacionado de redes (sociais). Swedberg chega ao ponto de afirmar que "o conceito mais famoso na sociologia econômica atual é, de longe, o da "Embeddedness" (2006). E Krippner acrescenta: "A noção de "Embeddedness" goza de uma posição privilegiada – e até agora, em grande parte incontestada – como princípio central da sociologia econômica. Na verdade, o termo ganhou ampla aceitação como representando os temas centrais unificadores do

² **"Embeddedness"** – Que a partir de tradução livre pode ser definida sob alguns termos, entre eles: imersão, enraizamento, incrustação, imbricação – é um conceito popularizado a partir dos pensamentos Karl Polanyi. Posteriormente, foi redesenhado por Mark Granovetter, com grande repercussão nas ciências sociais – economia, sociologia, antropologia e geografia econômica.

subcampo" (Krippner, 2001). A centralidade da "Embeddedness" para a "nova sociologia econômica" (de meados da década de 1980 até hoje) é inquestionável (Swedberg, 2006).

Swedberg observa que Granovetter (1985) introduziu um conceito de "Embeddedness" que não é apenas diferente, mas também mais analiticamente útil do que o de Polanyi (2003). Em primeiro lugar, ele desafiou a dimensão política das ideias de Polanyi, argumentando que as economias pré-capitalistas estavam tão embutidas quanto a própria economia capitalista, dado que ambas são sociais, no sentido de estarem embutidas na estrutura social. Em segundo lugar, ele deu ao conceito de "Embeddedness" de maior precisão analítica, insistindo que todas as ações econômicas estão inseridas em redes de relações sociais. Então, na verdade, não existe tal coisa como um embutimento geral da economia; todas as ações econômicas possuem uma manifestação interpessoal, que, graças à teoria da rede, agora pode ser definida com precisão (SWEDBERG, 2006).

Genericamente, cada forma de mercado é completada ou enraizada por diversos mecanismos baseados na obrigação (não no autointeresse) e/ou na coordenação vertical, alianças, hierarquias, comunidades, redes e autoridades públicas. (HOLLINGSWORTH; BOYER, 1997).

Assim, o que torna a "Embeddedness" um conceito especialmente útil, segundo muitos sociólogos econômicos, são seus vínculos com a teoria da rede. Esse tipo de método, que se tornou muito popular entre a (nova) sociologia econômica de hoje, fornece ao analista uma métrica para examinar as interações sociais, incluindo as econômicas. Por depender fortemente da representação visual, a teoria da rede dá ao pesquisador um instrumento pelo qual relações sociais complexas podem ser rapidamente prestadas e interpretadas (SWEDBERG, 2006)

Pode-se concluir que o advento do NSE esteve associado a um conjunto de ideias-chave: todas as ações econômicas estão "incorporadas"; mercados podem ser conceituados como "estruturas sociais"; e as ações econômicas compreendem tanto um componente racional quanto um componente sociocultural (SWEDBERG, 2004). De acordo com Swedberg (2006), a sociologia econômica, como existe hoje, pode ser descrita como um subcampo bem estabelecido em sociologia com uma identidade distinta de sua própria. Tem sido fortemente sentido, a partir da década de 1980 e em diante, que era importante para a sociologia econômica ter seu próprio perfil, o que poderia diferenciá-lo especialmente da economia neoclássica mainstream, mas

também de outras abordagens para a economia, como a socioeconomia e a "velha" economia institucionalista. (SWEDBERG, 2004)

O interessante desta citação é que, apesar da afirmação do NSE de ser – pelo menos até certo ponto – parte do legado de Polanyi, também sentiu a necessidade de se afastar da "antiga" economia institucionalista. Mas é um fato bem conhecido que Polanyi tende a ser ligado a essa mesma "escola", na esteira de autores como Veblen, Commons etc. (STANFIELD, 1986).

CHAN (2021), falando da NSE, entende que o setor privado, especialmente o setor de pequenas empresas, mostra utilização de contatos sociais no mercado de trabalho. Assim, ele conclui que diferentes setores de trabalho apresentam diferentes graus de imersão em vez de uma ausência dela.

Esse diálogo contribui em muito para o campo de interesse da administração, com temas como o funcionamento do mercado e de suas instituições, as relações de produção e o consumo. Sendo assim, é possível destacar focos e possibilidades de contribuição da Nova Sociologia Econômica para os estudos da estratégia na pequena empresa, diluindo temas como competição empresarial, grupos empresariais e empreendedorismo. (SERVA E ANDION, 2006).

Temas como relações sociais nos mercados na estabilização e determinação de preços, estruturação social dos mercados afetando o nascimento e morte de pequenas empresas, inovação e a difusão de novas estratégias de mercado são temas recorrentes da Nova Sociologia Econômica, que trazem interesse ao estudo das pequenas empresas e do empreendedorismo. (FLIGSTEIN e DAUTER, 2012).

Fligsteine e Dauter (2012) avaliam que alguns estudiosos demonstraram como as relações sociais nos mercados produz preços mais estáveis (BAKER, 1984; UZZI, 1997; UZZI; LANCASTER, 2004). Outros enfocaram a maneira como a estruturação social dos mercados afeta o nascimento e morte de pequenas firmas (STUART; HOANG; HYBELS, 1999; STUART; SORENSON, 2003).

No campo específico da estratégia da pequena empresa, percebem-se contribuições bastante significativas, principalmente no tocante à análise da figura do empreendedor pela ótica da Nova Sociologia Econômica. Desta forma, como consequência, percebemos uma contribuição também ao campo de estudo do empreendedorismo. (FORTES, 2018).

Pierre Bourdieu, um dos grandes influenciadores da NSE, retendo certos aspectos do objetivismo, integra outros modos de conhecimento e cria o método

praxiológico³, para fazer a leitura da complexidade do mundo social, usando como ferramenta científica a “prática” ou as “práticas” das ações humanas. (FREITAS, 2012).

Bourdieu (2005) observou, de fato, que, enquanto as maiores firmas realizam grandes lucros graças às economias de escala e as pequenas podem obter lucros elevados especializando-se para se dedicar a um segmento restrito do mercado, as empresas de porte intermediário têm frequentemente lucros fracos, porque, grandes demais para obter os benefícios de uma produção bem direcionada, elas são pequenas demais para se beneficiarem da economia de escala das maiores.

Os conceitos de Bourdieu sobre campos, especialmente campo econômico afunila o embasamento teórico sobre a ação das forças de mercado no contexto de adversidade econômica e os conceitos de habitus colocam sob luz a importância dos agentes neste contexto. Pode-se considerar Bourdieu como pertencente à tradição francesa da sociologia econômica, ao mesmo tempo em que compartilha com os autores da Nova Sociologia Econômica a análise do mercado em termos de construção social. (RAUD, 2007).

Raud (2007) considera que Bourdieu, através dos seus conceitos, promove uma análise genuinamente sociológica dos fenômenos econômicos, uma vez que o sociólogo francês aplica seu quadro analítico, articulado ao redor dos conceitos-chave de campo e habitus, à esfera econômica, o que lhe permite revelar aspectos ignorados pela ciência econômica.

2.4.1. Teoria geral de campos de Bourdieu

Pensar em termos de campos requer uma conversão de toda a visão usual do mundo social, uma visão interessada apenas nas coisas que são visíveis. De fato, assim como a teoria newtoniana da gravitação só poderia ser desenvolvida rompendo-se com o realismo cartesiano, que se recusou a reconhecer qualquer modo de ação

³ **Praxiologia** - Estudo da conduta humana que tem como objetivo entender as causas e as consequências das ações do indivíduo, de forma a poder controlar ou induzir comportamentos que beneficiem a sociedade como um todo.

física diferente de impacto e do contato direto; da mesma forma, a noção de campo pressupõe que se rompa com a representação realista que leva a reduzir o efeito do meio ao efeito da ação direta que ocorre em qualquer interação. É a estrutura das relações constitutivas do espaço do campo que determina as formas que podem ser assumidas pelas relações visíveis de interação e pelo próprio conteúdo da experiência que os agentes podem ter delas. (BOURDIEU, 1990).

A base epistemológica da teoria dos campos de Bourdieu desenvolveu os principais argumentos de sua teoria dos campos desde o início. Bourdieu mostra como a diferenciação dos domínios da atividade humana que acompanha o processo de modernização das sociedades leva à criação de espaços sociais com legitimidade e funcionamento específicos.

Quando Bourdieu estava desenvolvendo sua teoria, o conceito de campo já era de uso comum em outras disciplinas. A física, a matemática e a psicologia criaram teorias de campo com vários graus de sistematicidade. Embora a teoria dos campos desenvolvida em sociologia por Bourdieu tenha sido construída de um modo relativamente autônomo, ela compartilha com eles uma epistemologia comum (MARTIN, 2003). Parece útil delinear brevemente esse pano de fundo epistemológico comum.

Existe uma literatura abundante sobre a origem do conceito de campo, as várias teorias de campo na física e a filosofia da natureza associada (ver, por exemplo, HESSE, 2005). Nas teorias clássicas da física, o espaço e o tempo foram concebidos como as formas dentro das quais o mundo do qual a matéria é a substância é atualizado. Através de todas as suas mudanças na aparência, a matéria permaneceu fundamentalmente inalterada: a matéria foi imaginada como uma substância envolvida em cada mudança, e pensava-se que cada pedaço de matéria poderia ser medido como uma quantidade, e que sua expressão característica como uma substância era o Lei da Conservação da Matéria, que afirma que a matéria permanece constante em quantidade ao longo de cada mudança. (WEYL, 1920).

Aqui, a matéria é o princípio da mudança e a forma é o princípio da determinação que permite a mudança. Segundo Cassirer, a teoria de campo moderna substituiu a velha teoria das substâncias, onde o próprio campo não pode mais ser entendido como um todo meramente aditivo, como um agregado de partes. O campo não é um conceito de coisa, mas um conceito de relação; não é composto de peças, mas é um sistema, uma totalidade de linhas de força. (CASSIRER, 1923).

Também na matemática, "a estrutura relacional como tal, não a propriedade absoluta dos elementos, constitui o real objeto da investigação matemática" (CASSIRER 1923). Os verdadeiros elementos do cálculo matemático são, neste sentido, não tanto magnitudes, mas as relações. Para Cassirer é precisamente essa mudança de um modo de pensamento substancialista para o pensamento relacional que caracteriza a ciência moderna.

Somente o conjunto de relações em que um sistema se baseia, e que pode ser encontrado em cada configuração particular, realmente dá acesso ao objeto. Deste ponto de vista, não são tanto as propriedades de um objeto ou uma configuração, mas a rede de (cor) relações que é tecida entre eles e outras formações vizinhas que é o foco da análise. Assim, a teoria de campo rejeita um espaço-tempo absoluto, que, por definição, teria que se referir a um objeto individual, em favor de um espaço-tempo relacional que não mais designa um indivíduo, mas um sistema de relações (GHINS 1990).

O conceito de campo de Bourdieu é um ambiente onde ocorrem relações entre grupos de diferentes níveis sociais. A sociedade é um conjunto de vários campos de autonomia relativa, regidos por suas próprias leis (SETTON, 2002). A autonomia do campo varia conforme as forças internas que definem sua legitimidade. Quanto mais autônomo for o campo, menos sujeito é às inferências externas e poderes temporais. (MONTAGNER e MONTAGNER, 2011).

O campo é um subsistema social, ou um espaço estruturado de posições, onde os diferentes agentes que ocupam as diversas posições lutam, tendo em vista a apropriação do capital específico ao campo e/ou a redefinição desse capital. Como o capital está distribuído de maneira desigual no seio do campo, existem dominantes e dominados. (RAUD, 2017).

Segundo Montagner e Montagner (2011), a Teoria Geral dos Campos de Bourdieu estuda os diversos campos na sociedade e indica que há inúmeros campos na sociedade e estes se relacionam de forma assimétrica e hierárquica através de relações históricas.

As relações entre campos definem os campos dominantes e campos dominados e os agentes dos campos podem utilizar da estratégia migratória entre eles. (MONTAGNER e MONTAGNER, 2011).

De acordo com Montagner e Montagner (2011), o campo do poder é um espaço social onde se constitui os predomínios entre os campos, derivado da disputa entre

os diversos poderes, como o político, econômico e o simbólico. O poder pode ser praticado através dos capitais de diferentes campos, podendo ser convertido entre eles, migrando entre e através dos campos.

Quanto à concorrência, a lógica opõe as empresas de diferentes tipos, equipadas de formas distintas, arbitrada por diferentes categorias de clientes, estabelecendo assim os princípios específicos de um campo de produção e das condições das compras. (BOURDIEU, 1979).

Dessa forma, a teoria geral da economia dos campos define a forma específica de cada campo, como seus mecanismos e os conceitos gerais como capital, investimento, ganho, evitando a redução ao interesse material e a busca de maximização de lucro monetário.

Os campos são formados por agentes, que podem ser indivíduos ou instituições, os quais criam os espaços e os fazem existir pelas relações que aí estabelecem. Um dos princípios dos campos, à medida que determina o que os agentes podem ou não fazer, é a “estrutura das relações objetivas entre os diferentes agentes”. (BOURDIEU, 2004).

Para Cruz Rodríguez (2018), a metáfora mais simples é pensar no campo como um jogo em que os participantes não são apenas constrangidos pelas regras do jogo, mas o seu objetivo dentro dele é lutar para as alterar ou manter, o que é possível dependendo dos privilégios que o participante obtém ao jogar.

O conceito de campo está intimamente ligado ao de capital, porque é no campo que ocorrem as disputas de poder e posição na realidade social. De fato, o campo é definido como uma rede ou uma configuração de relações sociais que são organizadas em posições de dominância diferentes.

Qualquer espaço social em que há uma correlação de forças desiguais em termos de capital – econômico, cultural ou social – entre diferentes pessoas pode ser considerado um campo.

Além disso, todo campo possui suas próprias regras. A forma como aprendemos como o campo em que estamos inseridos funciona é abarcada pelo conceito de habitus.

Lembramos que o campo é um subsistema social, ou um espaço estruturado de posições, onde os diferentes agentes que ocupam as diversas posições lutam, tendo em vista a apropriação do capital específico ao campo e/ou a redefinição desse

capital. Como o capital está distribuído de maneira desigual no seio do campo, existem dominantes e dominados. (RAUD, 2007)

Para Pereira (2015) a relação entre campo, habitus e capital é explicitada por Bourdieu e emerge em variados textos do autor. Como palco de lutas e relações de poder, além de microcosmo social dotado de leis específicas.

2.4.2. O campo econômico

A ciência que se chama 'economia' repousa sobre uma abstração originária que consiste em dissociar uma categoria específica de práticas, ou uma dimensão particular de toda prática, da ordem social na qual toda prática humana está imersa" (BOURDIEU, 2006). Partindo deste pressuposto, Bourdieu defende seu projeto de elaborar uma nova teoria, baseada em novos conceitos (sobretudo os de habitus e de campo), que pretende reinserir o econômico no social.

"As forças do campo tendem a reforçar as posições dominantes, é possível perguntar-se como verdadeiras transformações das relações de força no seio do campo são possíveis" (Bourdieu, 2000). Para Raud (2007), as relações de transação entre produtores e clientes e as relações de concorrência internas ao campo econômico (em particular a existência de empresas dominantes e dominadas) constituem o princípio da dinâmica desse campo.

É a estrutura do campo, isto é, o estado da relação de força entre os agentes que determina as condições nas quais eles são levados a decidir (ou a negociar) os preços de compra e os de venda. Existe, a cada instante, uma diversidade de possíveis, certa liberdade de jogo, porém não se pode esquecer que as decisões são escolhas entre possíveis definidos previamente, limitados pela estrutura do campo. Consequentemente, "não são os preços que fazem tudo, é o todo que faz os preços". (Bourdieu, 2006).

Segundo Raud (2007), podem ser identificados cinco fatores de mudança do campo.

Em primeiro lugar, o campo é modificado pelas próprias empresas dominantes na medida em que sua posição só pode ser mantida por um esforço permanente de inovação. Geralmente, é a empresa dominante que toma a iniciativa no que diz respeito ao preço, aos novos produtos e às estratégias de distribuição e de promoção.

Mas, “as mudanças no interior do campo são frequentemente ligadas a mudanças nas relações com o exterior do campo”.

Em segundo lugar, as empresas dominantes podem ser suplantadas em decorrência de uma inovação tecnológica que permita uma redução dos custos favorável às empresas dominadas, tipo de modificação em geral introduzido por novos atores, vindo “de outros subcampos”.

Em terceiro lugar, “às passagens de fronteira juntam-se as redefinições das fronteiras entre os campos”. Pode acontecer, por exemplo, de um campo se dividir em subcampos especializados (como no caso da indústria aeronáutica), ou de um novo campo emergir da fusão entre várias indústrias, como no caso da informática e das telecomunicações.

Em quarto lugar, Bourdieu cita vários fatores externos de mudança: As transformações das fontes de abastecimento [...] e as mudanças na demanda determinadas por mudanças na demografia [...] ou nos estilos de vida”.

Em quinto lugar, um fator fundamental de mudança reside nas interações do campo com o Estado.

A intervenção do Estado no campo econômico exerce-se, portanto, essencialmente por meio do direito. Ademais, aparece mais uma vez a dimensão política e conflitual do mercado: para Bourdieu (2006) todas as trocas com o exterior do campo, as mais importantes são as que se estabelecem com o Estado. A competição entre as empresas assume frequentemente a forma de uma competição pelo poder sobre o poder do Estado e pelas vantagens asseguradas pelas diferentes intervenções do Estado. Desta forma, o Estado influencia as relações de força existentes entre os agentes no campo econômico. Interpretando Bourdieu, Raud (2007) afirma que as empresas dominadas tentam mobilizar seu capital social (suas redes de relações) para pressionar o Estado a modificar as regras do jogo num sentido que lhes seja mais favorável. O Estado participa também da construção da demanda por meio da produção dos sistemas de preferências individuais e da atribuição dos recursos necessários (orientação do crédito, ajudas fiscais etc.).

Raud (2007) constata que, para Bourdieu, o Estado não é somente encarregado de garantir a ordem e a confiança, e de regular os mercados e as empresas, como tradicionalmente se considera.

Garcia-Parpet (2013) complementa a importância do Estado através de leis orçamentárias: as despesas de infraestrutura, têm efeitos estruturantes

especialmente nos domínios da energia, da habitação e das comunicações. A imposição de regras do jogo econômico, como o contrato de trabalho, constitui tantas intervenções políticas que fazem do campo burocrático um estimulador macroeconômico, colaborando para assegurar a estabilidade e a previsibilidade do campo econômico.

Enquanto o economista tende a considerar como exógena a heterogeneidade das preferências e das competências dos indivíduos, a abordagem de Pierre Bourdieu interessa-se pelos fatores que determinam a distribuição das diversas formas de capital e por sua evolução no decorrer do tempo (BOYER, 2003).

Uma vez que o campo econômico, ou qualquer outro campo, se apresenta como um campo de lutas entre os atores ocupando posições objetivas dessemelhantes e fazendo sentido uma em relação a outras, isto assegura a acumulação de um capital específico, ou sua conservação, ou, ainda, sua transformação. (GARCIA-PARPET, 2013).

2.4.3. Habitus

O conceito de habitus de maneira mais ampla pode ser interpretado em como as pessoas aprendem e reproduzem aquilo que aprenderam durante o seu crescimento (família, escola, amigos etc.) dentro de uma sociedade, passando a assumir os pensamentos vigentes de sua época e atuando dentro destas conformidades. Habitus é então concebido como um sistema de esquemas individuais, socialmente constituído de disposições estruturadas (no social) e estruturantes (nas mentes), adquirido nas e pelas experiências práticas (em condições sociais específicas de existência), constantemente orientado para funções e ações do agir cotidiano. (SETTON, 2002).

Assim, com o habitus, Bourdieu mostra como as pessoas são construídas e ao mesmo tempo constroem o campo social no seu dia a dia, em uma verdadeira interdependência com a estrutura social. O habitus é um sistema de disposição aberto, que é incessantemente confrontado por experiências novas e, assim, incessantemente afetado por elas. (BOURDIEU, 1992).

Para Bourdieu (1997), o agente social, na medida em que é dotado de um habitus, é um individual coletivo ou um coletivo individualizado, pelo fato da incorporação. O individual, o subjetivo, é social, coletivo.

Para Setton (2002) pensar a relação entre indivíduo e sociedade com base na categoria *habitus* implica afirmar que o individual, o pessoal e o subjetivo são simultaneamente sociais e coletivamente orquestrados. Trata-se de uma aprendizagem de como perceber o mundo e atuar nele como um agente. O *habitus* é a experiência social incorporada em nossas mentes que determina nossa atuação.

É por isso que ele usa o termo “agente”, para se referir a todos nós, indivíduos ou pessoas que, de fato, atuam cotidianamente na sociedade. O *habitus* constitui à nossa maneira de perceber, julgar e valorizar o mundo e conforme a nossa forma de agir, corporal e materialmente tendo em vista que as conjunturas de um campo o estimulam.

Os *habitus* são sempre construídos em um indivíduo dentro de um campo, detendo alguns capitais. Cada pessoa ocupa uma posição diferente no campo e herda ou adquire determinados capitais ao longo da vida, o que a torna única.

Para PEREIRA (2015) o *habitus* se apresenta: como estruturas estruturadas que funcionam também como estruturas estruturantes, o *habitus* pode ser definido como "sistema de disposições duráveis. As estruturas são estruturantes à medida que são responsáveis pela construção de práticas e representações por parte dos agentes, mas também são estruturadas porque influenciadas, inventadas, recriadas por esses mesmos agentes – que não seguem as normas tal qual se apresentam, mas fazem delas diferentes usos."

Ao mesmo tempo, o campo já existe antes de qualquer indivíduo nascer: ele determina algumas condições que são compartilhadas por todas as pessoas no mesmo campo.

De acordo com Thiry-Cherques (2006), o termo *habitus*, adotado por Bourdieu para estabelecer a diferença com conceitos correntes tais como /hábito/, /costume/, /praxe/, /tradição/, medeia entre a estrutura e a ação. Denota o sistema de disposições duráveis e transferíveis, que funciona como princípio gerador e organizador de práticas e de representações, associado a uma classe particular de condições de existência. O *habitus* gera uma lógica, uma racionalidade prática, irredutível à razão teórica. É adquirido mediante a interação social e, ao mesmo tempo, é o classificador e o organizador desta interação. É condicionante e é condicionador das nossas ações.

Isso porque o *habitus* não ocorre de fora para dentro, nem está determinado somente pelas condições objetivas externas ao sujeito de forma mecânica ou autônoma. As ações individuais e sociais estão claramente relacionadas a disposições

incorporadas, estruturadas socialmente e que atuam nas ações e interações sociais concretas (De Araújo, 2013).

2.4.4. Capital social

O termo “capital social” pode parecer uma combinação quase sem sentido de palavras. Como pode 'social' ser 'capital'? O termo não se encaixa bem com o significado tradicional de capital (de uma perspectiva econômica) e é uma simplificação excessiva de fenômenos sociais complexos (de uma perspectiva sociológica) (BEBBINGTON, 2007).

No entanto, o termo é uma integração intrigante de sociologia e economia, portanto, é uma inovação conceitual muito importante para uma integração teórica inter e transdisciplinar. Especialistas em capital social podem fazer o conceito soar quase místico, e para muitas pessoas que se aproximam do capital social pela primeira vez, pode ser esse o assunto. A teoria do capital social pode parecer uma torre de marfim, impenetrável, exceto para aqueles que possuem as chaves. No entanto, a verdade é que o capital social é intuitivamente compreendido por todos os humanos, uma vez que somos fundamentalmente, em nosso âmago, sociais. (KYLE, et. al., 2019).

O capital social são os benefícios derivados da sociabilidade. O capital social pode ser descrito mais simplesmente como os aspectos do contexto social (o bit “social”) que têm benefícios produtivos (o bit “capital”) (CLARIDGE, 2019). O capital social surge da capacidade humana de considerar os outros, de pensar e agir generosa e cooperativamente. Relaciona-se com as relações sociais e estruturas sociais. Envolve pessoas que se conhecem e têm relacionamentos positivos baseados na confiança, respeito, gentileza e reciprocidade. Envolve estruturas sociais de apoio que encorajam ações pró-sociais e desencorajam comportamentos exploradores (KYLE, et. al., 2019).

A conceituação de Bourdieu (1986) de capital social é baseada no reconhecimento de que o capital não é apenas econômico e que as trocas sociais não são puramente egoístas e precisam englobar "capital e lucro em todas as suas formas" (Bourdieu, 1986). A conceituação de Bourdieu é fundamentada em teorias de reprodução social e poder simbólico. O trabalho de Bourdieu enfatiza como restrição e acesso desigual aos recursos institucionais com base na classe, gênero e raça.

Bourdieu via o capital social como uma propriedade do indivíduo, e não do coletivo, derivado principalmente da posição e status social de alguém. O capital social permite que uma pessoa exerça poder sobre o grupo ou indivíduo que mobiliza os recursos. Para Bourdieu, o capital social não está uniformemente disponível para membros de um grupo ou coletivo, mas para aqueles que envidam esforços para adquiri-lo, alcançando posições de poder e estado e desenvolvendo boa-vontade (BOURDIEU, 1986). Para Bourdieu, o capital social está irredutivelmente ligado à classe e outras formas de estratificação que, por sua vez, estão associadas a várias formas de benefício ou promoção.

Bourdieu enquadrou o capital social como recursos reais ou virtuais acumulados, adquiridos por pertencentes ou grupos por meio da posse de “relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento e reconhecimento mútuo” (Bourdieu & Wacquant, 1992). Portanto, o capital social não reside em nenhum indivíduo e está ligado às conexões sociais que uma pessoa pode utilizar para progredir (KYLE, et. al., 2019).

Para Bourdieu, o capital social se manifesta por meio de benefícios derivados das redes interrelações sociais; no entanto, uma fonte do capital social origina-se de estruturas sociais, promoção e cultura que criam poder e status diferenciais para específicos e não para outros. Capital social, portanto, não é tanto ter uma grande rede social, mas ter uma posição social que crie o potencial de vantagem da própria rede social.

A abordagem de Bourdieu é totalmente diferente da maioria das conceitualizações atuais de capital social. No entanto, isso não impediu os estudiosos de se apropriarem da definição de Bourdieu para seu trabalho. Uma revisão recente da literatura, de 2019, descobriu que Bourdieu foi frequentemente citado para a definição de capital social, perdendo apenas para Robert Putnam. (CLARIDGE, 2019).

A principal diferença entre a concepção de capital social de Bourdieu e virtualmente todas as outras abordagens é o tratamento do poder. Para Bourdieu, o capital social está ligado à reprodução de classes, status e relações de poder, portanto, é baseado na noção de poder sobre em conceituação ao poder para. Nesse sentido, o capital social de Bourdieu é mais como um jogo de soma zero do que um jogo de soma positiva; onde alguns obrigam o acesso ao capital social por meio da estratificação virtual e outros não (SMITH; KULYNYCH, 2002). Isso é fundamentalmente diferente da maioria das conceitualizações atuais do capital social,

que o tratam como um recurso universal ou o que está disponível para qualquer pessoa que invista em sua criação.

Até recentemente, Bourdieu acabou sendo citado por seu trabalho sobre capital social em relação a James Coleman e Robert Putnam. A mudança parece ser impulsionada por estudiosos que se identificaram com a base da rede da concepção de Bourdieu e que estava preparada, consciente ou inconscientemente, para descartar a maior parte da rica sociologia de Bourdieu. Agora é comum encontrar estudiosos que adotam uma abordagem de rede do capital social para citar Bourdieu em questões de definição ou conceituais relacionadas ao capital social. No entanto, as abordagens não são equivalentes.

A abordagem de rede Dika e Singh (2002), posicionam o capital social com o indivíduo, como Bourdieu fez, mas para Bourdieu o capital social está inseparavelmente ligado ao contexto, uma vez que faz parte de um sistema de estruturas sociais, educacionais e culturais. Esses fatores estão normalmente além do alcance da abordagem de rede para o capital social, que tende a se concentrar nas redes sociais e, portanto, o papel das estruturas sociais, além dos culturais não considerados. No entanto, para Bourdieu, essas estruturas estão fundamentalmente relacionadas à produção e reprodução do capital social (FOLEY; EDWARDS, 1999).

O capital social é atribuído à posição social e ao poder por normas sociais e suposições tidas como certas e que criam e reforçam vantagens. Portanto, os processos macrossociológicos relacionados às normas e à cultura não podem ser separados do capital social (BEBBINGHTON, 2007). Para Bourdieu, o capital social reside no indivíduo em virtude de estruturas macrossociais, que criam vantagens culturais por meio de sua rede social.

Para Abreu (2022) As redes sociais não são um dado natural e devem ser construídas através de estratégias de investimento orientadas para a institucionalização das relações do grupo, usadas como uma fonte segura de outros benefícios.

Por esta razão, através do capital social, os agentes podem ganhar acesso direto a recursos econômicos (empréstimos subsidiados, pequenos investimentos, mercados protegidos); podem aumentar o seu capital cultural através de contatos com especialistas ou indivíduos mais refinados (por exemplo, capital cultural incorporado) ou, alternativamente, eles podem afiliar-se a instituições que conferem credenciais valorizadas (por exemplo, capital cultural institucionalizado). Por outro lado, a

aquisição de capital social requer um investimento deliberado, tanto em recursos econômicos quanto em recursos culturais. (Abreu,2022).

Para Raud (2007) a dimensão social pode ser encontrada na análise das condições econômicas e sociais das disposições econômicas e na reflexão sobre a decisão econômica, vista não como a de um agente isolado, mas como a de um agente coletivo, família ou empresa, funcionando à maneira de um campo.

Melin (2007) considera que capital social é um bem intangível, desenvolvido a partir da confiança estabelecida entre os integrantes de uma rede, segundo algumas normas aceitas por todos, que propicia a estes resultados que dificilmente obteriam individualmente e que confere a eles e ao grupo uma vantagem competitiva em relação a outros.

O ambiente das MPE's e sua práticas no campo econômico, seja pelo habitus de seus agentes ou pela importância do capital social mesclam-se conceitos de Bordieu e da NSE na compreensão do impacto das forças de mercado em suas dinâmicas.

3. MÉTODO DE PESQUISA

3.1. Tipo de pesquisa

Para definição do método de pesquisa, tomou-se como ponto de partida a pergunta problema que se pretende responder: O porte das empresas num momento de adversidade econômica influencia na sua capacidade de sobrevivência? A resposta a esta pergunta deve ser suficiente para demonstrar a tese que se advoga aqui de que em momento de adversidade econômica as MPE's são mais susceptíveis à mortalidade pela ação das forças de mercado do que as empresas de maior porte.

A abordagem que se adequa sob ponto de vista metodológico é uma pesquisa pós-positivista, quantitativa, reducionista de raciocínio dedutivo (CRESWELL, 2013). A pesquisa é ex-post-facto, fazendo um estudo de eventos analisando o comportamento da mortalidade, nascimento e geração de empregos nas MPE's em séries temporais através de dados secundários.

3.1.1. Coleta de dados

A coleta de dados foi realizada através de consultas nos acervos de dados oficiais do Governo federal, no Ministério da Economia (CNPJ) e Ministério do Trabalho (CAGED).

Devido ao grande volume de dados tornou-se necessário a utilização de computadores com alta capacidade de processamento e armazenamento dos dados em nuvem. Para estruturação dos dados utilizou-se ferramentas de inteligência analítica e técnicas de Big Data, criando scripts preparando-os para extração, transformação e carregamento dentro dos critérios da pesquisa.

O tratamento das bases foi através do software Microsoft Power BI Desktop permitindo geração de gráficos e análise inicial detectando outliers e procedendo ajustes operacionais. O Microsoft Power BI também foi utilizado para preparar as bases consolidadas possibilitando a exportação dos dados para análise estatística posterior. O Microsoft Power BI é uma coleção de serviços de softwares, aplicativos e conectores que trabalham juntos para transformar suas fontes de dados não relacionadas em informações coerentes. O software Microsoft Power BI Desktop é

uma importante ferramenta desta coleção, que é o software responsável pela etapa de ETL⁴.

Para analisar a mortalidade como hipótese substantiva e o nascimento e geração de empregos como hipóteses subsidiárias foram consultadas as bases conforme o Quadro 1.

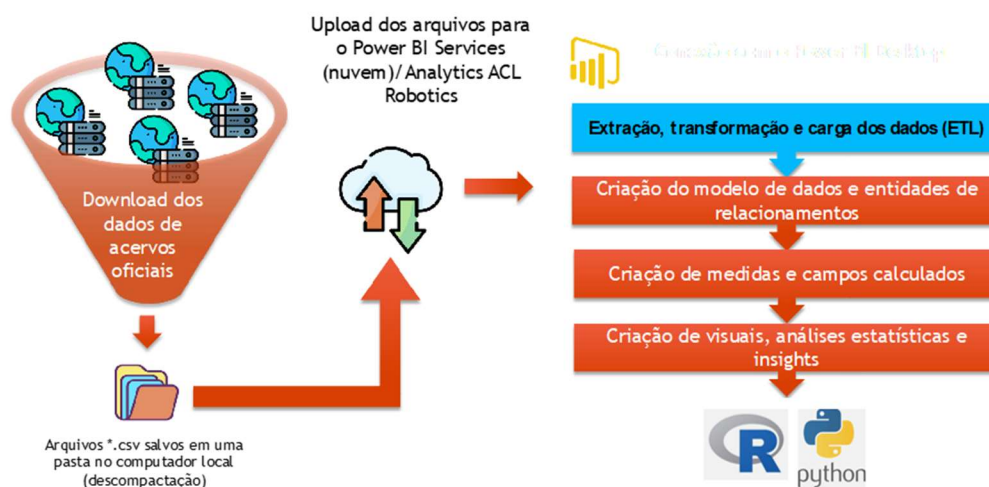
Quadro 1 – Principais indicadores e origem dos dados da pesquisa

Indicador	Base Dados	Fonte
Taxa de mortalidade	Dados públicos CNPJ	Ministério da Economia (Receita Federal)
Taxa de nascimento	Dados públicos CNPJ	Ministério da Economia (Receita Federal)
Geração de empregos formais	CAGED	Ministério do Trabalho

Fonte: O autor (2022).

A técnica usada para coleta e tratamento dos dados pode ser vista na figura 2.

Figura 2 – Técnica para coleta e arquitetura compilação dos dados



Fonte: O autor (2022).

⁴ **ETL** - É a sigla utilizada para o termo em inglês, em tradução literal, extrair, transformar e carregar. São softwares que têm por objetivo extrair dados de variados sistemas, fazer a sua transformação de acordo com a necessidade. ETL é um sistema que tem a capacidade de ler diferentes formatos de arquivos e tipos de dados, para consolidar dados de origens diferentes e entregá-los a um novo ambiente. Um sistema ETL ajuda também a reunir todos os dados de um negócio, contribuindo para a tomada de decisões

3.2. Procedimentos de pesquisa

Para avaliar a ação das forças de mercado no campo econômico através da mortalidade, nascimentos e geração de empregos das MPE's, foram avaliadas series temporais dos anos 2018 / 2019 como anteriores ao evento da Pandemia de COVID-19 e 2020 / 2021 como eventos posteriores à pandemia.

3.3. Procedimentos adotados para cada base de dados

Como as bases de dados provêm duas fontes diferentes conforme Quadro 1 os procedimentos serão diferentes para cada uma e descritos abaixo individualmente.

3.3.1. Base de dados públicos CNPJ

A Receita Federal abriga em seu acervo dados de todas as empresas formais que possuem número do cadastro nacional de pessoa jurídica (CNPJ) com atualização cadastral publicada trimestralmente.

A consulta ao acervo de dados da Secretaria da Fazenda Federal é garantida pela Lei de Acesso à Informação (lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011), que permite à sociedade a obtenção das informações produzidas ou custodiadas pelo poder público e não classificadas como sigilosas que são de interesse coletivo ou geral. (BRASIL, 2011).

Após o download dos dados da base CNPJ, foram aplicados linhas de códigos para extrair da base somente empresas que atendessem os requisitos da pesquisa conforme o item 1.1.3. Da mesma base obteve-se o porte das empresas, segmentos de atuação, tempo médio de vida, qualificação do responsável pela empresa e localização geográfica da empresa.

A situação cadastral de CNPJ é o registro da empresa junto à Receita Federal. A partir da análise é possível saber qual é o status do negócio, se há processos judiciais ou dívidas tributárias. Por meio dele é possível avaliar o tipo de situação

cadastral que a empresa se encontra no momento da pesquisa, sendo os mais comuns abaixo nominados:

Ativo: O negócio está regularizado e não existem pendências.

Suspensão: O CNPJ apresenta algum problema, como a matriz ou a filial que tem domicílio no exterior e deixou de cumprir as obrigações; há inconsistência nos dados ou indícios de fraudes. É preciso investigar e ter atenção.

Inapto: As empresas que deixam de apresentar demonstrativos e declarações contábeis por noventa dias consecutivos são enquadradas nessa classificação. Alguns exemplos desses documentos são: escrituração contábil digital, declaração de créditos e débitos tributários, declaração simplificada de pessoa jurídica etc.

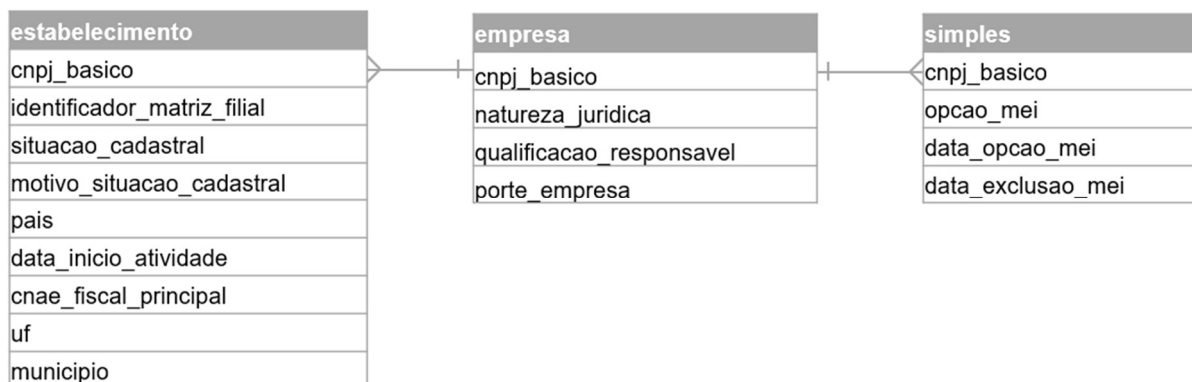
O estabelecimento inapto também pode sofrer outras sanções, como ser impedido de participar de licitações ou de receber incentivos financeiros e fiscais e ser incluído no Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal (Cadin). Se a empresa não regularizar sua situação cadastral após 180 dias após ser considerada inapta seu CNPJ será automaticamente baixado de acordo com a lei nº 14.195, Artigo 81-A de 26 de agosto de 2021. (BRASIL, 2021).

Baixado: A empresa que tem sua inscrição no CNPJ baixada é aquela que fez essa solicitação a conceder de ofício ou ao órgão competente. Pode ser feita a reativação se o funcionamento do negócio for constatado.

Nulo: As companhias ou suas filiais que têm características duvidosas são enquadradas como situação cadastral nula. Pode ser um caso de duplicidade de inscrição municipal ou estadual, desobrigação de ter esse número ou a constatação de ações ilícitas no ato de registro.

Na Figura 3 são apresentados os inter-relacionamentos entre as tabelas para geração do banco de dados de CNPJ.

Figura 3 – Diagrama de entidade relacionamento (DER)



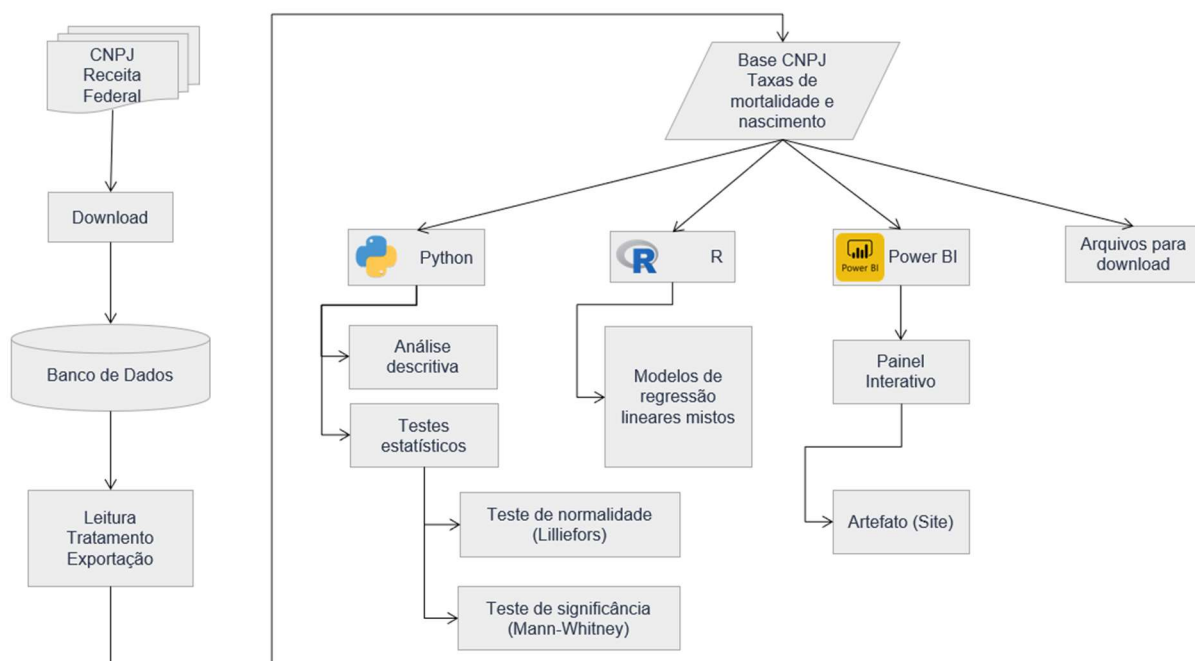
Fonte: O autor (2022).

Como a base CNPJ possui todos os cadastros de pessoa jurídica do Brasil, torna-se necessário, para melhor análise e obtenção de dados fidedignos excluir da base CNPJ as empresas MEI's que foram expurgados pela receita federal em fevereiro de 2018 por não regularização da situação cadastral, intimados em outubro de 2017 conforme Ato Declaratório Executivo COCAD 01 (BRASIL, 2018), portanto entendeu-se que foram empresas baixadas antes do período de análise.

Expurgou-se da base também os CNPJ's que apresentam CNAE sob código 9492-8/00 cuja descrição da atividade principal designa atividades de organizações políticas e de organizações auxiliares assim como organizações associadas a um partido político. Essas organizações têm por finalidade influenciar na tomada de decisões dos organismos do poder público e colocar seus membros em postos políticos e desta maneira não se enquadram no conceito de MPE's foco desta pesquisa.

Na figura 4 explicita-se a técnica de ETL utilizada para extrair os dados da Base de CNPJ's.

Figura 4 – Técnica de ETL para extração dados da Base da Receita Federal CNPJ



Fonte: O autor (2022).

3.3.2. Base de dados CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados)

Para avaliar a geração de empregos formais nas MPE's foi consultado a base de dados CAGED do Ministério do Trabalho, Governo do Brasil, instituído pela Lei nº4923 de 1965. O CAGED é um registro administrativo do Ministério do Trabalho e Previdência Social que mede a quantidade de admissões e demissões de funcionários em regime CLT.

Os dados disponibilizados pelo CAGED podem ser vistos no Quadro 3:

Quadro 2 - Micro dados disponibilizados pelo CAGED

Layout dos Microdados Não Identificados do Novo CAGED – Base de Estabelecimentos		
Variável	Descrição	Código
competência	Competência das movimentações do estabelecimento	<AAAAMM>
região	Região geográfica de acordo com o código do IBGE	<99>
uf	Unidade da federação de acordo com o código do IBGE	<99>
município	Código do município	<999999>
seção	Código da seção da classificação nacional de atividade econômica (CNAE 2.0)	<N>
subclasse	Código da subclasse da classificação nacional de atividade econômica (CNAE 2.0)	<9999999>
admitidos	Quantidade de admissões	<99999>
desligados	Quantidade de desligamentos	<99999>
fonte_desl	Fonte do dado de desligamento	<9>
saldomovimentação	Diferença entre os admitidos e os desligamentos totais	<99999>
tipoempregador	Tipo do empregador	<9>
tipoestabelecimento	Tipo do estabelecimento	<9>
tamestabjan	Faixa de tamanho do estabelecimento no início do ano	<99>

Fonte: O autor (2022).

Como pode ser visto acima os dados do CAGED não segrega as admissões e demissões por porte das empresas, porém segrega por quantidade de empregados por estabelecimento e utilizando a metodologia do SEBRAE de porte da empresa pelo número de empregados torna-se possível categorizar o porte das empresas. O Quadro 4 demonstra como o SEBRAE realiza esta classificação:

Quadro 3 - Definição de porte de estabelecimentos segundo o número de empregados

Porte	Comércio e Serviços	Indústria
Microempresa (ME)	Até 9 empregados	Até 19 empregados
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	De 10 a 49 empregados	De 20 a 99 empregados
Empresa de médio porte	De 50 a 99 empregados	De 100 a 499 empregados
Grandes empresas	100 ou mais empregados	500 ou mais empregados

Fonte: SEBRAE-NA/ Dieese. Anuário do trabalho nas micro e pequena empresa 2013, p. 17.

Como o número de funcionários de MPE's depende do segmento, torna-se necessário utilizar mais um critério de classificação conforme Quadro 5 e a partir deste critério enquadrar o que é indústria ou comércio/serviços.

Quadro 4 - Seção de atuação da empresa

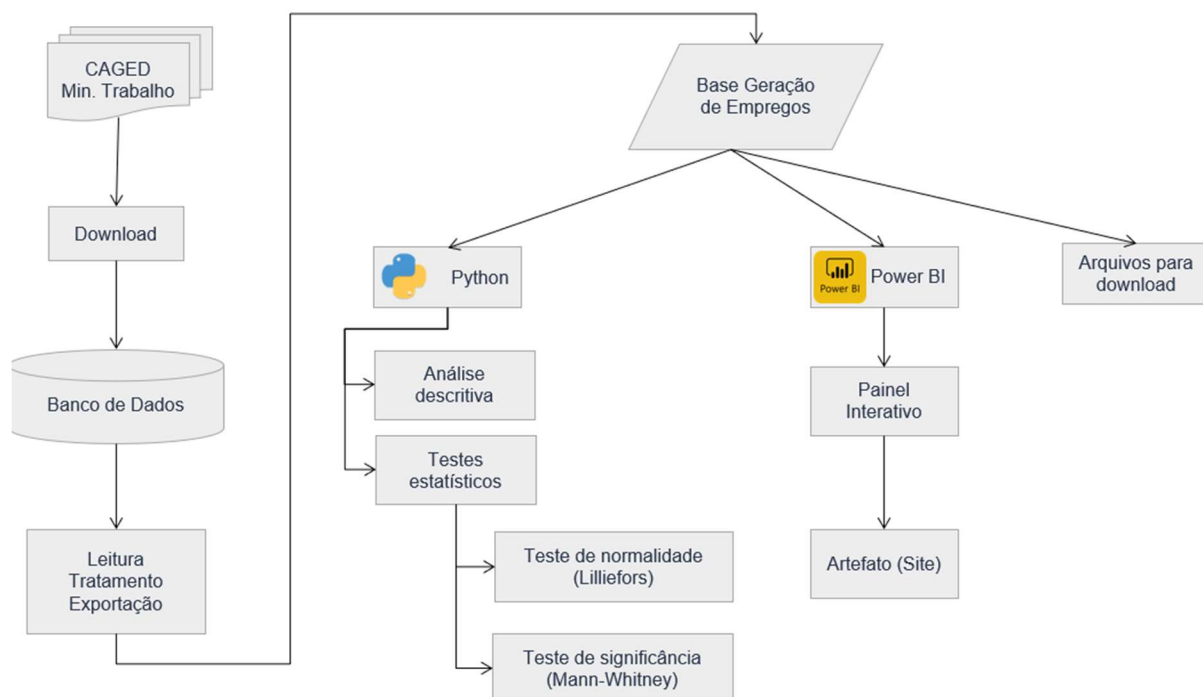
Código	Descrição
A	Agricultura, Pecuária, Produção Florestal, Pesca e Aquicultura
B	Indústrias Extrativas
C	Indústrias de Transformação
D	Eletricidade e Gás
E	Água, Esgoto, Atividades de Gestão de Resíduos e Descontaminação
F	Construção
G	Comércio, Reparação de Veículos Automotores e Motocicletas
H	Transporte, Armazenagem e Correio
I	Alojamento e Alimentação
J	Informação e Comunicação
K	Atividades Financeiras, de Seguros e Serviços Relacionados
L	Atividades Imobiliárias
M	Atividades Profissionais, Científicas e Técnicas
N	Atividades Administrativas Complementares
O	Administração Pública, Defesa e Seguridade Social
P	Educação
Q	Saúde Humana e Serviços Sociais
R	Artes, Cultura, Esporte e Recreação
S	Outras Atividades e Serviços
T	Serviços Domésticos
U	Organismos Internacionais e Outras Instituições Extraterritoriais
Z	Não Identificado

Fonte: O autor (2022).

Como os dados de área de atuação são apresentados em 22 divisões as bases serão reagrupadas obtendo assim as macros categorias: Indústria, Comércio, Serviços, Agropecuária e NI (não informados).

A figura 5 demonstra a técnica de extração de dados de geração de empregos do CAGED.

Figura 5 – Técnica de ETL para extração dados da base CAGED.



Fonte: O autor (2022).

3.4. Hipóteses a testar

Considerando o momento econômico adverso e fragilidade econômica das MPES no contexto da ação das forças de mercado em comparação às empresas de maior porte e mais estruturadas formula-se as seguintes hipóteses na forma alternativa:

Hipótese H_{a1} : A taxa mortalidade das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

Hipótese H_{b1} : A taxa mortalidade das empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

Considerando que em momentos de adversidades econômicas os microempreendedores buscam reinventar seus negócios para se adaptar e suplantar as dificuldades pode se formular a seguinte hipótese:

Hipótese H_{c1} : A taxa de nascimento MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

Hipótese H_{d1} : A taxa de nascimento das empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

Considerando que as MPE's são grandes geradoras de empregos pode formular a seguinte hipótese:

Hipótese H_{e1} : A Quantidade de empregos gerados nas MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

Hipótese H_{r1} : A Quantidade de empregos gerados nas empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

As hipóteses subsidiárias de nascimento e geração de empregos ampliam o quadro analisado enriquecendo e corroborando o cenário para um entendimento amplo da atuação das forças de mercado no campo econômico das MPE's.

3.5. Definições operacionais

No presente trabalho é importante ter em justa conta certas definições que são fundamentais para que a compreensão do leitor seja precisa. Listadas por ordem alfabética são:

Adversidade econômica: 1. Particularidade ou natureza do que é adverso, contrário ou desfavorável; desvantajoso, crise. 2. Durante uma crise econômica há declínio da atividade econômica. 3. A demanda por consumo diminui, o que leva à diminuição da taxa de lucro das empresas. Como as empresas passam a lucrar menos, muitas delas acabam demitindo funcionários e isso leva ao aumento de taxas de desemprego. Com mais pessoas desempregadas, a renda diminui, o que leva a um menor consumo das famílias, ou seja, menor demanda. 4. Em momentos de crise esse ciclo citado no item 3 tende a se reproduzir e se intensificar.

Campo econômico: 1. Campo é um subsistema social, ou um espaço estruturado de posições, onde os diferentes agentes que ocupam as diversas posições lutam, tendo em vista a apropriação do capital específico ao campo e/ou a redefinição desse capital. 2. Como o capital está distribuído de maneira desigual no seio do campo, existem dominantes e dominados. Segundo à análise weberiana do mercado toda troca racionalmente orientada é a conclusão mediante um compromisso de uma prévia luta de interesses aberta ou latente". 3. Bourdieu define o campo

econômico como um “campo de lutas”, isto é, um campo de ação socialmente construído onde se afrontam agentes dotados de recursos diferentes (RAUD, 2007).

Classificação das empresas por porte: 1. No presente trabalho os portes foram classificados seguindo os critérios de faturamento anual indicados pela Receita Federal e amplamente utilizado pelos órgãos oficiais. De acordo com o faturamento as empresas foram agrupadas em MPE's e Empresas de demais portes conforme quadro abaixo.

Quadro 5 - Definição de porte de estabelecimentos pela Receita Bruta Anual

Porte Tese	Porte Receita Federal	Faturamento	Lei referencial
MPE's	Microempreendedor Individual (MEI)	Até R\$ 81.000	Lei no 128/2008
	Microempresa (ME)	Até R\$ 360.000	Lei no 123/2006
Empresas de demais portes	Empresa de Pequeno Porte (EPP)	De R\$ 360.000 até 4.800.000	Lei no 123/2006
	Médias e grandes empresas	Acima de R\$ 4.800.000	Lei no 123/2006

Fonte: BRASIL, 2006/2008

Microempresas: 1. Microempreendedor Individual (MEI) é a formatação jurídica de quem trabalha por conta própria com faturamento menor que R\$ 81 mil ao ano; 2. Microempresa (ME) considera-se empresas que possuem renda anual menor ou igual a R\$360 mil. 3. MEI+ME considera-se Micro e pequenas empresas (MPE's).

Empresas de demais porte: 1. Empresa de pequeno porte (EPP): empresa com renda anual maior que R\$360 mil e menor ou igual a R\$4,8 milhões. 2. Empresa médio porte: empresa com renda anual maior que R\$4,8 milhões e menor ou igual a R\$300 milhões. 3. Empresa de grande porte: empresa com renda anual maior que R\$300 milhões. (BRASIL, 2006/2008).

CNAE: 1. Classificação Nacional de Atividades Econômicas selecionados para um estabelecimento produtivo no CNPJ devem refletir somente as atividades que efetivamente serão exercidas neste estabelecimento e estarem compatíveis com o Objeto Social constante do respectivo ato registrado no Órgão de Registro. 2 Com base no CNAE é definido o enquadramento fiscal da sua empresa, ou seja, quais

impostos precisam ser pagos, quais obrigações acessórias transmitidas e quais incentivos fiscais o podem beneficiar.3. Ver CNPJ.

CNPJ: 1. É Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e é a identidade única de uma empresa perante a legislação e o estado. O CNPJ tem a configuração XX. XXX. XXX/XXXX-XX, onde os primeiros oito dígitos são o número-base, os quatro seguintes o número de ordem das filiais da empresa, o penúltimo é o DV (Dígito de Verificação).

Empresas abertas:1. Data início atividade de uma empresa através da inscrição no CNPJ. 2. Ver CNPJ.

Empresas encerradas: 1. Data em que a empresa que tem sua inscrição no CNPJ baixada através de solicitação formal ao órgão competente. 2. As empresas que deixam de apresentar demonstrativos e declarações contábeis por noventa dias consecutivos são enquadradas como inaptas. Se a empresa não regularizar sua situação cadastral após 180 após ser considerada inapta seu cnpj será automaticamente baixado de acordo com a lei nº 14.195, Artigo 81-A de 26 de agosto de 2021. (BRASIL, 2021). 3. Ver CNPJ

Empresas: 1. Na concepção jurídica, do direito comercial, atividade empresarial, ou empresa, é uma atividade econômica exercida profissionalmente pelo empresário por meio da articulação dos fatores produtivos para a produção ou circulação de bens ou de serviços.

Estado: 1. Unidade federativa 2. As Unidades Federativas do Brasil são entidades subnacionais autônomas (autogoverno, autolegislação e autoarrecadação) dotadas de governo e constituição próprios que juntas formam a República Federativa do Brasil. 3. EX: Na pesquisa denominação para empresas que possuem filiais fora do território brasileiro.

Forças de mercado: 1. São as diversas ações dos agentes de mercado que buscam a homeostase no campo da economia, (do grego homeo: similar/igual e stasis: estático), isto é, são as diversas ações dos agentes econômicos que tendem

para a condição estável do mercado para poder realizar suas funções adequadamente, de forma a manter-se em equilíbrio.

Geração de emprego: 1. A movimentação do emprego assalariado formal. Descreve, portanto, uma parcela do total de pessoas que trabalham. Em relação a esta parcela, sua cobertura abrange todo o território nacional. 2. A variação anual é calculada pelo Somatório do saldo da movimentação no ano de referência ÷ Estoque inicial de janeiro do mesmo ano) x 100. 3. A variação tanto pode ser positiva (geração de empregos) ou negativa (desemprego).

Idade: 1. Número de anos que uma empresa conta desde a sua inscrição do CNPJ até o presente momento. 2. O cálculo da idade é o tempo decorrido em anos entre a abertura do CNPJ até o momento estudado. 3. Ver CNPJ.

Idade, Faixas de: 1. Agrupamento da idade das empresas categorizadas da seguinte forma: Até 1 ano, 2 anos, 3 anos, 4 anos, 5 anos, 6 a 10 anos, 11 a 20 anos e mais de 20 anos.

Ramo: 1. Ramo de atividade é definição de qual segmento uma empresa vai atuar. Separado em quatro categorias principais, agropecuária, indústria, comércio e serviços, dentro de cada há diversas possibilidades de atuação, tais como fabricação de produtos, vendas ou prestação de serviços. 2. Além de definir que empresa que pode ser aberta, também é preciso escolher a CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) correta. Esse código identifica os produtos fabricados e/ou comercializados, bem como os serviços prestados por um negócio. 3. Ver CNAE.

Taxa de mortalidade: 1. A taxa de mortalidade é calculada dividindo a soma das empresas com situação cadastral baixada e nula (extintas) no período sobre o total de empresas constantes da base de dados CNPJ no mesmo período (SEBRAE, 2021).

Taxa de nascimento:1. A taxa de nascimento é calculada dividindo a quantidade de empresas com datas de abertura do CNPJ no período estipulado sobre o total de empresas constantes da base de dados CNPJ no mesmo período.

3.6. Limitações e delimitações da pesquisa

A pesquisa terá abrangência nacional e os dados serão coletados de bases de dados oficiais do Governo Federal, portanto, nenhum dado de empresas ou trabalhadores informais serão coletados.

O porte das empresas, de acordo com a lei complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006 (BRASIL, 2006) e Lei complementar nº 128 de 19 de dezembro de 2008 (BRASIL, 2008), adotam a seguinte classificação:

Quadro 6 - Definição de porte de estabelecimentos pela Receita Bruta Anual		
Porte	Faturamento	Lei referencial
Microempreendedor Individual (MEI)	Até R\$ 81.000	Lei no 128/2008
Microempresa (ME)	Até R\$ 360.000	Lei no 123/2006
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	De R\$ 360.000 até 4.800.000	Lei no 123/2006
Médias e grandes empresas	Acima de R\$ 4.800.000	Lei no 123/2006

Fonte: BRASIL, 2006/2008

4. ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS

Inicialmente será apresentada a análise estatística descritiva do conjunto de dados contendo as informações sobre as empresas cadastradas no CNPJ e sobre a geração de empregos formais das empresas cadastradas no CAGED entre os anos de 2018 e 2021.

As análises foram realizadas com o objetivo de estudar a taxa de mortalidade, a taxa de nascimento e a geração de empregos das empresas brasileiras para comparar essas variáveis, sendo definidos dois momentos: o primeiro entre 2018 e 2019, antes da adversidade econômica gerada pela pandemia; o segundo, entre 2020 e 2021, depois do momento de adversidade econômica. Ressalta-se que o marco histórico entre estes momentos foi a pandemia de COVID-19.

Após a análise estatística descritiva, as hipóteses serão testadas para comprovar estatisticamente se são verdadeiras.

Finalmente será apresentado modelos de regressão dos dados com o intuito de determinar quais variáveis explanatórias estão relacionadas à variável dependente, entender o relacionamento entre as variáveis dependentes e explanatórias e prever valores desconhecidos da variável dependente.

Todas as análises estatísticas descritivas e modelos de regressão foram realizadas utilizando o software estatístico R (R CORE TEAM, 2018). Para validação das hipóteses através de testes estatísticos de normalidade e significância foram utilizadas a linguagem de programação PYTHON (PYTHON SOFTWARE FOUNDATION, 2022) juntamente com biblioteca SCIPY (THE SCIPY COMMUNITY, 2022).

4.1. Análise descritiva marginal

Nesta seção é apresentada a Análise Descritiva Marginal de cada uma das variáveis do conjunto de dados de CNPJ's. Para cada variável são apresentados os dados contendo o percentual de observações para cada categoria da variável.

A fim de melhor analisar os dados, a variável idade foi estratificada nas seguintes categorias: Até 1 ano, 2 anos, 3 anos, 4 anos, 5 anos, 6 a 10 anos, 11 a 20 anos e mais de 20 anos.

Para segmentação de porte considerou-se o exposto no Quadro 2.

Para comparação dos momentos antes e depois da adversidade econômica foram criadas variáveis para representar as empresas que estavam ativas em cada um dos períodos, ou seja, que exerceram atividade nos períodos. Também foram criadas variáveis das empresas abertas nos períodos, isto é, empresas que nasceram nos respectivos momentos. Por fim, foram criadas variáveis para representar as empresas que foram encerradas em cada um dos dois momentos.

Tabela 6 – Frequência da variável Porte

Porte	Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Microempresas	17.227.857	71,2%	21.460.988	81,4%
Demais	6.957.310	28,8%	4.901.521	18,6%
Total	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 24.185.167 empresas no momento antes, 71,2%, isto é, 17.227.857 são microempresas e 6.957.310 são empresas dos demais portes, o que representa 28,8% do total. No momento depois, esta proporção subiu para 81,4% do total de empresas no país demonstrando a importância do segmento das MPE's para a economia nacional as quais, segundo o SEBRAE (2022), geram 29,5% do PIB e 54% dos empregos formais.

Tabela 7 – Frequência da variável Estado

Estado (UF)	Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%
SP	7.114.585	29,4%	7.789.074	29,5%
MG	2.488.564	10,3%	2.765.838	10,5%
RJ	2.192.705	9,1%	2.487.163	9,4%
PR	1.647.521	6,8%	1.793.720	6,8%
RS	1.655.814	6,8%	1.716.829	6,5%
BA	1.245.730	5,2%	1.321.716	5,0%
SC	1.068.629	4,4%	1.222.073	4,6%
GO	834.749	3,5%	903.323	3,4%
CE	711.043	2,9%	764.281	2,9%
PE	720.794	3,0%	750.785	2,8%
ES	517.466	2,1%	581.051	2,2%
PA	478.571	2,0%	524.455	2,0%
DF	444.082	1,8%	471.911	1,8%
MT	441.204	1,8%	471.036	1,8%
MA	357.081	1,5%	362.594	1,4%
MS	312.346	1,3%	342.200	1,3%
PB	298.231	1,2%	325.556	1,2%
RN	283.241	1,2%	306.749	1,2%
AM	238.478	1,0%	258.884	1,0%
AL	220.450	0,9%	238.958	0,9%
PI	209.946	0,9%	224.556	0,9%
RO	159.704	0,7%	164.250	0,6%
TO	157.901	0,7%	165.007	0,6%
SE	148.846	0,6%	165.443	0,6%
EX	85.257	0,4%	91.909	0,3%
AC	57.107	0,2%	56.260	0,2%
AP	54.299	0,2%	53.997	0,2%
RR	40.823	0,2%	42.891	0,2%
Total	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 24.185.167 empresas no momento antes, 29,4%, isto é, 7.114.585 estão no estado de São Paulo, estado com maior número de empresas do país. Se somarmos os primeiros 3 estados temos 48,8% das empresas do país concentradas, demonstrando grandes oportunidades de expansão e de oportunidades de melhor distribuição de riquezas no país. O estado representado pelo EX (exterior) são

empresas nacionais que possuem filiais fora do Brasil demonstrando também que empresas brasileiras têm pouca penetração e visibilidade além das fronteiras.

Tabela 8 – Frequência da variável Idade

Idade	Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Até 1 ano	1.369.386	5,7%	7.472.868	28,3%
2 anos	2.952.963	12,2%	2.973.657	11,3%
3 anos	2.465.004	10,2%	2.265.699	8,6%
4 anos	1.936.464	8,0%	1.767.307	6,7%
5 anos	1.707.775	7,1%	1.540.944	5,8%
6 a 10 anos	5.775.579	23,9%	4.915.997	18,6%
11 a 20 anos	4.454.857	18,4%	3.217.987	12,2%
Mais de 20 anos	3.523.139	14,6%	2.208.050	8,4%
Total	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 26.362.509 empresas no momento depois, 28,3%, isto é, 7.472.868 possuem até 1 ano de idade apresentando um perfil de empresas jovens e sem maturidade nos seus mercados de atuação. Como veremos adiante as elevadas taxas de mortalidade e nascimentos contribuem para este número. O perfil empreendedor do brasileiro também contribui para este número, segundo o GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2020), no Brasil, a taxa de empreendedorismo total no ano de 2019 foi de 38,7% representando, aproximadamente, 53 milhões de brasileiros adultos que realizavam alguma atividade empreendedora, como o envolvimento na criação ou na consolidação de um novo negócio ou na manutenção de um empreendimento já estabelecido.

Tabela 9 – Frequência da variável Ramo

Ramo	Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%
SERVICOS	13.104.862	54,2%	15.253.166	57,9%
COMERCIO	8.303.486	34,3%	8.154.395	30,9%
INDUSTRIA	2.125.615	8,8%	2.321.776	8,8%
AGROPECUARIA	572.430	2,4%	617.384	2,3%
NAO INFORMADO	78.774	0,3%	15.788	0,1%
Total	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 26.362.509 empresas no momento depois, mais da metade, 57,9%, isto é, 15.253.166 estão no ramo de serviços. De acordo com o IBGE (2022), o setor de serviços é caracterizado por atividades bastante heterogêneas quanto ao porte das empresas, à remuneração média e à intensidade no uso de tecnologias. Nas últimas décadas, o desempenho das atividades que compõem o setor vem se destacando pelo dinamismo e pela crescente participação na produção econômica brasileira.

Tabela 10 – Frequência da variável Empresas abertas antes e depois do momento de adversidade econômica

Porte	Antes		Depois		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Microempresas	5.303.243	91,6%	6.750.858	91,8%	12.054.101	91,7%
Demais	486.397	8,4%	601.231	8,2%	1.087.628	8,3%
Total	5.789.640	44,1%	7.352.089	55,9%	13.141.729	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 13.141.729 de empresas que foram abertas em todo o período, 44,1% delas, isto é, 5.789.640 iniciaram suas atividades antes do momento da adversidade econômica.

Contudo, os outros 55,9% das empresas, isto é 7.352.089 iniciaram suas atividades depois do momento da adversidade econômica. A adversidade econômica provocada pela pandemia forçou muitas empresas a fechar suas portas, porém, abriu oportunidades que pelo intenso nascimento foi aproveitado pelos empreendedores que geraram novas empresas. O mercado vai buscando se reequilibrar e este dinamismo é percebido no aumento de novas empresas que, se aproveitando do momento adverso, empreenderam adaptando-se a realidade do momento. Devemos considerar que o empreendedorismo por necessidade aumenta em momentos de crise. Nassif (2009) afirma que num cenário econômico como o do Brasil, cheio de adversidades e descontinuidades, grande parte do apelo à atitude empreendedora vem da necessidade, do instinto de sobrevivência do brasileiro que precisa adaptar-se às situações adversas de uma economia instável, de mudanças rápidas e intensas, num ambiente com níveis oscilatórios de desemprego.

Tabela 11 – Frequência da variável Empresas encerradas antes e depois do momento de adversidade econômica

Porte	Antes		Depois		Total	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Microempresas	2.517.727	48,7%	5.327.992	90,1%	7.845.719	70,8%
Demais	2.657.018	51,3%	583.407	9,9%	3.240.425	29,2%
Total	5.174.745	46,7%	5.911.399	53,3%	11.086.144	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 11.086.144 empresas encerradas, 46,7%, o que representa 5.174.744 encerraram suas atividades antes do momento da adversidade econômica. Historicamente o número de empresas encerradas anualmente no Brasil é sempre alto, especialmente as MPE's. Em estudo realizado em 2013, o Sebrae apontou que 24,4% delas fecham as portas com menos de dois anos de existência corroborando os dados desta pesquisa.

Do total de 11.086.144 empresas encerradas, 53,3%, o que representa 5.911.399, encerraram suas atividades depois do momento da adversidade econômica. Quando olhamos o total de empresas sem discriminar porte, os números de mortalidade comparando antes e depois da adversidade econômica são similares.

4.1.1. Análise descritiva por porte

De forma análoga à seção anterior, a seguir são apresentadas as frequências das variáveis para cada porte de empresa (Microempresa e Demais).

Tabela 12 – Frequência das variáveis Porte e Estado

Estado (UF)	Microempresas				Demais				Total			
	Antes		Depois		Antes		Depois		Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
SP	4.780.914	27,8%	5.974.609	27,8%	2.333.671	33,5%	1.814.465	37,0%	7.114.585	29,4%	7.789.074	29,5%
MG	1.913.280	11,1%	2.361.280	11,0%	575.284	8,3%	404.558	8,3%	2.488.564	10,3%	2.765.838	10,5%
RJ	1.641.598	9,5%	2.109.880	9,8%	551.107	7,9%	377.283	7,7%	2.192.705	9,1%	2.487.163	9,4%
PR	1.188.876	6,9%	1.481.531	6,9%	458.645	6,6%	312.189	6,4%	1.647.521	6,8%	1.793.720	6,8%
RS	1.137.879	6,6%	1.376.483	6,4%	517.935	7,4%	340.346	6,9%	1.655.814	6,8%	1.716.829	6,5%
BA	936.747	5,4%	1.139.900	5,3%	308.983	4,4%	181.816	3,7%	1.245.730	5,2%	1.321.716	5,0%
SC	760.875	4,4%	983.997	4,6%	307.754	4,4%	238.076	4,9%	1.068.629	4,4%	1.222.073	4,6%
GO	618.843	3,6%	765.531	3,6%	215.906	3,1%	137.792	2,8%	834.749	3,5%	903.323	3,4%
CE	530.071	3,1%	650.205	3,0%	180.972	2,6%	114.076	2,3%	711.043	2,9%	764.281	2,9%
PE	524.131	3,0%	634.449	3,0%	196.663	2,8%	116.336	2,4%	720.794	3,0%	750.785	2,8%
ES	395.497	2,3%	499.658	2,3%	121.969	1,8%	81.393	1,7%	517.466	2,1%	581.051	2,2%
PA	344.385	2,0%	440.535	2,1%	134.186	1,9%	83.920	1,7%	478.571	2,0%	524.455	2,0%
DF	327.301	1,9%	389.442	1,8%	116.781	1,7%	82.469	1,7%	444.082	1,8%	471.911	1,8%
MT	314.297	1,8%	387.503	1,8%	126.907	1,8%	83.533	1,7%	441.204	1,8%	471.036	1,8%
MA	244.895	1,4%	299.238	1,4%	112.186	1,6%	63.356	1,3%	357.081	1,5%	362.594	1,4%
MS	230.342	1,3%	287.281	1,3%	82.004	1,2%	54.919	1,1%	312.346	1,3%	342.200	1,3%

PB	223.019	1,3%	275.405	1,3%	75.212	1,1%	50.151	1,0%	298.231	1,2%	325.556	1,2%
RN	213.940	1,2%	263.926	1,2%	69.301	1,0%	42.823	0,9%	283.241	1,2%	306.749	1,2%
AM	153.674	0,9%	209.906	1,0%	84.804	1,2%	48.978	1,0%	238.478	1,0%	258.884	1,0%
AL	165.115	1,0%	205.019	1,0%	55.335	0,8%	33.939	0,7%	220.450	0,9%	238.958	0,9%
PI	148.481	0,9%	184.589	0,9%	61.465	0,9%	39.967	0,8%	209.946	0,9%	224.556	0,9%
RO	110.749	0,6%	135.988	0,6%	48.955	0,7%	28.262	0,6%	159.704	0,7%	164.250	0,6%
TO	115.385	0,7%	138.899	0,6%	42.516	0,6%	26.108	0,5%	157.901	0,7%	165.007	0,6%
SE	106.245	0,6%	139.689	0,7%	42.601	0,6%	25.754	0,5%	148.846	0,6%	165.443	0,6%
EX		0,0%		0,0%	85.257	1,2%	91.909	1,9%	85.257	0,4%	91.909	0,3%
AC	38.198	0,2%	45.964	0,2%	18.909	0,3%	10.296	0,2%	57.107	0,2%	56.260	0,2%
AP	35.170	0,2%	44.131	0,2%	19.129	0,3%	9.866	0,2%	54.299	0,2%	53.997	0,2%
RR	27.950	0,2%	35.950	0,2%	12.873	0,2%	6.941	0,1%	40.823	0,2%	42.891	0,2%
Total	17.227.857	71,2%	21.460.988	81,4%	6.957.310	28,8%	4.901.521	18,6%	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 21.460.988 microempresas no momento depois, 27,8%, isto é, 5.974.609 estão no estado de São Paulo. Do total de 4.901.521 de empresas nos demais portes no momento, o estado de São Paulo abriga 37%, isto é 1.814.465. Tanto MPE's quanto as empresas de maior porte estão concentradas nas mesmas unidades da federação.

Tabela 13 – Frequência das variáveis Porte e Idade

Idade	Microempresas				Demais				Total			
	Antes		Depois		Antes		Depois		Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Até 1 ano	1.293.676	7,5%	6.861.077	32,0%	75.710	1,1%	611.791	12,5%	1.369.386	5,7%	7.472.868	28,3%
2 anos	2.678.083	15,5%	2.718.666	12,7%	274.880	4,0%	254.991	5,2%	2.952.963	12,2%	2.973.657	11,3%
3 anos	2.214.050	12,9%	2.064.596	9,6%	250.954	3,6%	201.103	4,1%	2.465.004	10,2%	2.265.699	8,6%
4 anos	1.703.882	9,9%	1.583.667	7,4%	232.582	3,3%	183.640	3,7%	1.936.464	8,0%	1.767.307	6,7%
5 anos	1.476.234	8,6%	1.369.675	6,4%	231.541	3,3%	171.269	3,5%	1.707.775	7,1%	1.540.944	5,8%
6 a 10 anos	4.570.909	26,5%	4.104.265	19,1%	1.204.670	17,3%	811.732	16,6%	5.775.579	23,9%	4.915.997	18,6%
11 a 20 anos	2.236.035	13,0%	1.859.236	8,7%	2.218.822	31,9%	1.358.751	27,7%	4.454.857	18,4%	3.217.987	12,2%
Mais de 20 anos	1.054.988	6,1%	899.806	4,2%	2.468.151	35,5%	1.308.244	26,7%	3.523.139	14,6%	2.208.050	8,4%
Total	17.227.857	71,2%	21.460.988	81,4%	6.957.310	28,8%	4.901.521	18,6%	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 21.460.988 microempresas, 32,0%, isto é, 6.861.077 possuem até 1 ano de idade. Enquanto as empresas de demais portes, a faixa de idade com maior frequência aparecem nas faixas de 11 a 20 anos quase que empatadas com a faixa com mais de 20 anos em ambos os momentos. Os dados sugerem que empresas de maior porte possuem uma condição melhor para suportar momentos de adversidade econômica, pois, enquanto as MPE's morrem mais nos primeiros anos as empresas de demais porte são mais longevas. Dentre as principais causas de mortalidade De Carvalho et al. (2020) aponta que a gestão financeira é muito impactante, especialmente para as MPE's, pois essas operam com limitações de reservas de caixa para capital de giro por longos períodos. De acordo com o SEBRAE (2013), os principais fatores que causam a mortalidade das micro e pequenas empresas são: desempregados antes de abrir o negócio; pouca experiência no ramo; abriram o negócio por necessidade ou exigência de cliente/fornecedor; ausência de planejamento; falta de apoio financeiro dos bancos; falta de inovação nos produtos/serviços; falta de investimento na capacitação da mão de obra; não faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesa e falta de capacitação em gestão empresarial.

Tabela 14 – Frequência das variáveis Porte e Ramo CNAE

Ramo	Microempresas				Demais				Total			
	Antes		Depois		Antes		Depois		Antes		Depois	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
SERVICOS	9.226.716	53,6%	12.190.055	56,8%	3.878.146	55,7%	3.063.111	62,5%	13.104.862	54,2%	15.253.166	57,9%
COMERCIO	6.240.420	36,2%	7.105.247	33,1%	2.063.066	29,7%	1.049.148	21,4%	8.303.486	34,3%	8.154.395	30,9%
INDUSTRIA	1.696.225	9,8%	2.069.928	9,6%	429.390	6,2%	251.848	5,1%	2.125.615	8,8%	2.321.776	8,8%
AGROPECUARIA	63.697	0,4%	95.234	0,4%	508.733	7,3%	522.150	10,7%	572.430	2,4%	617.384	2,3%
NAO INFORMADO	799	0,0%	524	0,0%	77.975	1,1%	15.264	0,3%	78.774	0,3%	15.788	0,1%
Total	17.227.857	71,2%	21.460.988	81,4%	6.957.310	28,8%	4.901.521	18,6%	24.185.167	100,0%	26.362.509	100,0%

Fonte: O autor (2022).

Do total de 21.190.055 das microempresas no momento depois, 56,8%, isto é, 12.190.055 estão no ramo de serviços. Serviços também é o ramo com maior concentração entre as empresas de demais portes em ambos os momentos, com participação entre 55,7% e 62,5% nos momentos antes da adversidade e depois respectivamente. Os ramos de serviços e comércio são os de maior concentração de empresas independente do porte.

4.2. Taxa de mortalidade

Nessa seção, é demonstrada a taxa de mortalidade das empresas comparando o antes e depois do momento de adversidade econômica.

Esta taxa é definida pela razão do total de empresas que encerraram a atividade pelo total de empresas ativas no mesmo período.

Foi calculado a taxa para o total das empresas por porte, estado, idade e ramo de atuação sempre comparando o antes e o depois do momento de adversidade econômica.

Tabela 15 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte

Porte	Antes	Depois	Varição
Microempresas	14,6%	24,8%	69,9%
Demais	38,2%	11,9%	-68,8%
Total	21,4%	22,4%	4,8%

Fonte: O autor (2022).

Comparando o período antes e depois do momento de adversidade econômica a taxa de mortalidade das microempresas passou de 14,6% antes para 24,8% depois, ou seja, um aumento de 69,9%, todavia, a taxa de mortalidade das empresas de demais portes passou de 38,2% para 11,9%, uma redução de 68,8%. No total, a taxa de mortalidade passou de 21,4% para 22,4%, ou seja, 4,8% de aumento. Neste caso percebe-se uma grande diferença no perfil de mortalidade por porte sustentando que, em momentos de adversidade econômicas, as forças de mercado agem de maneira mais incisiva nas MPE's. Fatores anteriormente citados sobre falta de reservas financeira ressurgem. Mesmo sabendo que o governo federal lançou vários programas de incentivo às MPE's através do sistema bancário é fato que muito deste capital não conseguiu chegar até as MPE's devido a necessidade de garantias de pagamentos (De Souza, 2021).

A limitação de oferta de produtos e serviços ocasionada pela pandemia de COVID-19 levou a todos os agentes sociais e econômicos (indivíduos, empresas e governos) a modificarem seu comportamento de consumo, o que provocou novos hábitos de consumo que muitas MPE's não estavam aptas para atender, como o e-commerce por exemplo. Para Rezende (2020) no atual contexto, o consumidor, em

particular os indivíduos que são os agentes principais do processo econômico e de manutenção do fluxo comercial e financeiro, tendem a mudar seu comportamento perante situações adversas, principalmente aquelas que atentam contra sua vida, que é o caso da pandemia, dado que vai de encontro ao instinto básico de sobrevivência.

Tabela 16 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado

Estado (UF)	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %
AC	14,8%	30,8%	108,2%	51,6%	16,4%	-68,2%	27,0%	28,2%	4,4%
AL	17,0%	27,1%	60,1%	46,7%	14,1%	-69,9%	24,4%	25,3%	3,5%
AM	12,4%	27,3%	119,7%	50,3%	15,9%	-68,4%	25,9%	25,2%	-2,9%
AP	12,8%	32,1%	150,5%	55,5%	19,2%	-65,3%	27,8%	29,7%	6,8%
BA	13,8%	27,3%	97,5%	47,0%	13,4%	-71,5%	22,1%	25,4%	15,2%
CE	13,2%	26,8%	103,7%	44,5%	14,6%	-67,1%	21,1%	25,0%	18,2%
DF	19,5%	27,0%	38,6%	40,9%	13,5%	-66,9%	25,1%	24,7%	-1,9%
ES	13,9%	24,4%	75,5%	40,8%	13,3%	-67,4%	20,3%	22,9%	12,9%
GO	16,4%	23,8%	45,6%	47,1%	13,9%	-70,5%	24,3%	22,3%	-8,2%
MA	12,9%	28,5%	121,5%	50,0%	14,5%	-71,0%	24,5%	26,0%	6,2%
MG	15,3%	24,0%	57,2%	37,9%	11,2%	-70,4%	20,5%	22,1%	8,0%
MS	13,0%	23,2%	79,1%	42,6%	12,0%	-71,8%	20,8%	21,4%	3,2%
MT	16,7%	24,5%	46,7%	45,1%	15,2%	-66,3%	24,8%	22,8%	-8,1%
PA	15,1%	27,7%	83,5%	47,0%	15,7%	-66,7%	24,0%	25,8%	7,3%
PB	16,1%	23,4%	45,1%	41,5%	11,0%	-73,5%	22,5%	21,5%	-4,6%
PE	17,6%	26,3%	49,4%	48,0%	14,7%	-69,4%	25,9%	24,5%	-5,5%
PI	10,9%	23,8%	118,4%	42,8%	11,5%	-73,2%	20,2%	21,6%	6,6%
PR	14,3%	22,4%	56,1%	39,4%	12,6%	-68,0%	21,3%	20,7%	-3,0%
RJ	11,9%	26,7%	124,7%	40,6%	13,5%	-66,6%	19,1%	24,7%	29,3%
RN	13,6%	25,6%	87,7%	45,0%	13,6%	-69,7%	21,3%	23,9%	12,3%
RO	16,0%	26,8%	66,9%	49,1%	16,4%	-66,6%	26,2%	25,0%	-4,5%
RR	13,1%	28,2%	115,8%	53,9%	16,8%	-68,8%	25,9%	26,3%	1,5%
RS	14,7%	24,7%	68,3%	40,5%	13,8%	-66,0%	22,7%	22,5%	-1,1%
SC	14,7%	21,7%	47,7%	32,6%	10,2%	-68,8%	19,8%	19,4%	-2,0%
SE	16,2%	23,0%	41,8%	47,1%	14,9%	-68,4%	25,0%	21,7%	-13,3%
SP	14,9%	24,3%	63,3%	31,8%	10,4%	-67,4%	20,4%	21,0%	2,9%
TO	14,4%	26,7%	86,2%	48,0%	15,2%	-68,3%	23,4%	24,9%	6,4%
EX	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	1,7%	-10,7%	1,9%	1,7%	-10,7%
Total	14,6%	24,8%	69,9%	38,2%	11,9%	-68,8%	21,4%	22,4%	4,8%

Fonte: O autor (2022).

A taxa de mortalidade entre as microempresas aumentou 69,9% no total, contudo em alguns estados este índice dobrou, como no RJ, CE, MA, AM, PI, AC, AP e RR, com variação acima de 100% entre antes e depois do momento de adversidade econômica. Esta tabela demonstra um país que, devido a sua grande área territorial e

com concentração de riquezas, foi afetado de maneiras desproporcionais em suas unidades da federação, quiçá aumentando as diferenças econômicas e sociais.

Já entre as empresas de demais portes, olhando a abertura por estados, não houve variações com discrepância para a taxa geral que diminuiu 68,8% entre antes de depois do momento de adversidade.

Tabela 17 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por idade

Idade	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %
Até 1 ano	72,8%	16,1%	-78,0%	61,4%	9,9%	-83,9%	72,2%	15,5%	-78,5%
2 anos	7,5%	15,3%	103,4%	14,0%	17,2%	22,4%	8,1%	15,4%	90,2%
3 anos	6,8%	26,6%	294,4%	19,9%	10,6%	-46,6%	8,1%	25,2%	211,7%
4 anos	7,1%	33,9%	381,0%	21,0%	10,9%	-48,2%	8,7%	31,5%	261,1%
5 anos	7,2%	39,4%	445,5%	26,0%	11,2%	-56,8%	9,8%	36,3%	271,1%
6 a 10 anos	10,2%	33,2%	225,3%	32,6%	13,0%	-60,3%	14,9%	29,9%	100,7%
11 a 20 anos	16,9%	32,0%	89,6%	38,8%	10,9%	-72,0%	27,8%	23,1%	-17,0%
Mais de 20 anos	14,7%	25,4%	72,6%	47,0%	12,6%	-73,1%	37,3%	17,8%	-52,2%
Total	14,6%	24,8%	69,9%	38,2%	11,9%	-68,8%	21,4%	22,4%	4,8%

Fonte: O autor (2022).

Entre as microempresas as faixas de idade que apresentaram maior aumento na variação foram empresas com 3, 4 e 5 anos com variações próximas de 300%. Já as microempresas com até 1 ano tiveram uma redução na taxa de mortalidade com redução de 78%.

Já entre as empresas de demais portes, todas as faixas apresentaram redução, com exceção das empresas com 2 anos de idade, que apresentaram um aumento de 22,38% de um período para o outro.

Nesta tabela encontra-se uma mudança grande de perfil histórico de mortalidade nas MPE's demonstrando a forte atuação das forças de mercado em momentos de adversidade, pois, contrariando a história as empresas criadas durante o momento de adversidade, já com o viés da pandemia de COVID-19 e crise econômica advinda, souberam lidar melhor com a situação mantendo-se ativas e as empresas que estavam no mercado há alguns anos, talvez por dificuldade de adaptação acabaram morrendo mais, inclusive MPE's já estabelecidas a mais de 10 anos, o que sugere pretensa estabilidade, acabaram com elevadas taxas de mortalidade. As empresas de maior porte, seja por reservas financeiras ou por

planejamentos empresariais mais consistentes, acabaram morrendo menos após o período de adversidade econômica.

Tabela 18 – Taxa de mortalidade das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por Ramo CNAE

Ramo	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %
Serviços	13,4%	23,5%	75,7%	31,5%	10,2%	-67,7%	18,7%	20,8%	11,1%
Comércio	16,5%	27,4%	65,4%	55,2%	20,0%	-63,7%	26,2%	26,4%	1,0%
Indústria	14,3%	24,2%	69,2%	46,4%	15,7%	-66,2%	20,8%	23,3%	12,0%
Agropecuária	15,7%	22,5%	43,5%	6,8%	3,4%	-49,8%	7,8%	6,4%	-18,5%
Não informado	34,4%	73,9%	114,6%	80,4%	27,3%	-66,0%	80,0%	28,9%	-63,9%
Total	14,6%	24,8%	69,9%	38,2%	11,9%	-68,8%	21,4%	22,4%	4,8%

Fonte: O autor (2022).

Dentre as MPE's o único ramo que teve variação acima da taxa de mortalidade total foi o ramo de Serviços que teve uma variação de 75,68% entre os períodos passando de 13,4% antes para 23,5% depois do momento de adversidade econômica. Já entre as empresas de demais portes, todas as faixas apresentaram redução, com exceção das empresas do ramo de agropecuária que tiveram uma variação um pouco menor, com redução de 49,8% entre os períodos, passando de 6,8% antes para 3,4% depois. Tendo em vista que a Pandemia de COVID-19 provocou isolamento social, quebra de cadeia de abastecimento, paralização quase que completa dos setores de turismo e hotelaria, que o setor de serviços seria um dos grandes afetados principalmente para quem não possuía caixa para sustentar-se até a retomada das atividades, neste caso MPE's acabaram sofrendo mais.

4.3. Taxa de nascimento

A taxa de nascimento, por sua vez, é definida pela razão do total de empresas que iniciaram a atividade pelo total de empresas ativas no mesmo período.

Foi calculado a taxa de nascimento para o total das empresas por porte, estado e ramo de CNAE sempre comparando antes contra depois do momento de adversidade econômica.

Tabela 19 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte

Porte	Antes	Depois	Variação
Microempresas	30,8%	31,5%	2,2%
Demais	7,0%	12,3%	75,5%
Total	23,9%	27,9%	16,5%

Fonte: O autor (2022).

Comparando o período antes contra depois do momento de adversidade econômica a taxa de nascimento das microempresas passou de 30,8% antes para 31,5% depois, ou seja, um aumento de 2,2%, todavia, a taxa de nascimento das empresas de demais portes passou de 7,0% para 12,3%, um aumento de 75,5%. No total, a taxa de nascimento passou de 23,9% para 27,9%, ou seja, 16,5% de aumento. O aumento na taxa de nascimento de empresas de maior porte é fator curioso e deve-se provavelmente a percepção de novas oportunidades e capital para investir no momento de crise econômica. As MPE's em termos percentuais nasceram muito pouco, contradizendo novamente dados históricos e reforçando problemas enfrentados durante a pandemia.

Tabela 20 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado

Estado (UF)	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %
AC	26,2%	29,2%	11,3%	4,7%	11,2%	137,2%	19,1%	25,9%	35,6%
AL	29,1%	33,1%	13,9%	6,9%	13,1%	90,6%	23,5%	30,3%	28,8%
AM	31,4%	35,9%	14,2%	6,2%	14,0%	124,2%	22,5%	31,8%	41,3%
AP	25,1%	30,5%	21,7%	5,3%	13,7%	156,0%	18,1%	27,4%	51,4%
BA	27,8%	29,2%	4,8%	5,1%	9,9%	94,2%	22,2%	26,5%	19,5%
CE	28,1%	29,2%	4,1%	5,9%	12,0%	103,3%	22,4%	26,6%	18,8%
DF	31,8%	32,4%	1,7%	8,4%	16,4%	93,7%	25,7%	29,6%	15,1%
ES	31,7%	31,9%	0,4%	6,1%	11,3%	85,0%	25,7%	29,0%	12,8%
GO	30,7%	32,4%	5,6%	7,6%	17,1%	125,2%	24,7%	30,1%	21,7%
MA	25,0%	28,7%	14,6%	4,8%	11,5%	138,5%	18,7%	25,7%	37,5%
MG	30,9%	31,3%	1,4%	6,7%	11,7%	73,6%	25,3%	28,5%	12,4%
MS	30,5%	30,2%	-0,8%	7,2%	14,3%	99,8%	24,3%	27,7%	13,6%
MT	29,5%	32,4%	9,8%	7,7%	16,6%	113,8%	23,3%	29,6%	27,3%
PA	28,8%	33,6%	16,9%	6,7%	15,2%	127,6%	22,6%	30,7%	35,9%
PB	30,2%	32,1%	6,3%	6,4%	12,3%	92,4%	24,2%	29,0%	20,1%
PE	30,9%	31,9%	3,4%	6,0%	12,2%	102,3%	24,1%	28,9%	19,8%
PI	26,3%	28,3%	7,5%	5,4%	12,1%	124,0%	20,2%	25,4%	25,8%
PR	30,3%	31,3%	3,0%	5,9%	11,0%	88,1%	23,5%	27,7%	17,9%
RJ	32,8%	31,4%	-4,3%	7,0%	13,2%	87,5%	26,4%	28,7%	8,7%
RN	29,5%	30,0%	1,8%	5,5%	10,9%	99,9%	23,6%	27,3%	15,9%
RO	28,4%	31,6%	11,5%	5,8%	11,8%	101,4%	21,5%	28,2%	31,4%
RR	28,0%	32,4%	15,8%	4,7%	14,5%	211,1%	20,6%	29,5%	43,0%
RS	28,4%	29,4%	3,8%	5,3%	9,5%	80,1%	21,1%	25,5%	20,6%
SC	32,1%	34,0%	6,0%	7,5%	12,9%	71,4%	25,0%	29,9%	19,6%
SE	31,0%	36,3%	16,8%	6,8%	12,5%	84,6%	24,1%	32,6%	35,1%
SP	32,2%	31,9%	-1,2%	8,1%	12,3%	52,6%	24,3%	27,3%	12,3%
TO	28,3%	28,9%	2,0%	6,9%	15,3%	120,5%	22,5%	26,7%	18,5%
EX	0,0%	0,0%	0,0%	10,2%	9,0%	-12,5%	10,2%	9,0%	-12,5%
Total	30,8%	31,5%	2,2%	7,0%	12,3%	75,5%	23,9%	27,9%	16,5%

Fonte: O autor (2022).

A taxa de nascimento entre as microempresas aumentou 2,2% no total, contudo em alguns estados este índice teve aumento maior que o total, como nos estados do PA, MA, AM, AL e AP, com variação acima de 100% entre antes e depois do momento de adversidade econômica.

Contudo 2 estados com número expressivo de empresas apresentaram uma taxa de nascimento menor entre antes e depois, SP passou de 32,2% antes para 31,9%, uma redução de 1,2%; e RJ que passou de 32,8% antes para 31,4 depois, uma redução de 4,3%.

Os três estados com maior número de MPE's, exceto MG, tiveram uma redução percentual no número de nascimentos de empresas demonstrando retração de seus indicadores, fato que não ocorreu de maneira homogênea entre os estados. Como estes estados representam praticamente metade do número de MPE's do País seus dados negativos acabaram puxando todo o país para um crescimento pouco expressivo.

Já entre as empresas de demais portes, olhando a abertura por estados, a grande maioria com aumento na taxa de um período para o para o outro, com destaque para os estados de RR, AP e AC que apresentaram aumento acima de 130% de um período para o outro.

Tabela 21 – Taxa de nascimento das empresas antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por ramo CNAE

Ramo	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %	Antes	Depois	Variação %
Serviços	35,7%	34,4%	-3,7%	8,6%	13,2%	53,8%	27,7%	30,2%	8,9%
Comércio	24,0%	26,7%	11,4%	4,3%	12,0%	176,1%	19,1%	24,8%	29,9%
Indústria	28,6%	29,8%	4,1%	4,0%	8,5%	113,8%	23,6%	27,5%	16,2%
Agropecuária	39,2%	43,6%	11,3%	9,0%	9,2%	2,6%	12,4%	14,5%	17,6%
Não informado	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	30,8%	31,5%	2,2%	7,0%	12,3%	75,5%	23,9%	27,9%	16,5%

Fonte: O autor (2022).

A taxa de nascimento nas microempresas em geral aumentou 2,2%, passando de 30,8% antes para 31,5% depois. Em contrapartida o único dos ramos das microempresas que apresentou variação negativa foi o ramo de serviços com redução de 3,7%. Os ramos de Comércio e Agropecuária com aumento próximo dos 11% cooperaram para o resultado das microempresas.

Como vimos anteriormente a taxa de mortalidade no setor de serviços das MPE's foi bastante acentuada, o que não inspirou empreendedores a gerar novas empresas no período pós adversidade econômica, demonstrando a insegurança

sobre o futuro que os empreendedores passaram a experimentar. Já a mudança de hábitos dos consumidores estimulou o nascimento de MPE's no setor de comércio.

Analisando a taxa de nascimento das empresas de demais portes, os ramos do Comércio e Indústria foram os que mais cresceram: dobraram sua taxa de nascimento de antes para depois do momento de adversidade econômica, de maneira oposta às MPE's. Possíveis lacunas deixadas por estas últimas foram aproveitadas por quem possuía capital para investir.

4.4. Geração de empregos

Por fim, nessa seção realizou-se análises análogas às seções anteriores, entretanto, com intuito de estudar a geração de empregos, que é definida como o número de admissões menos o número de demissões no respectivo ano, será analisado a diferença de saldo de empregos antes e depois da adversidade econômica. O total de empregos formais no Brasil que constituem a base para a formação do saldo pode ser visto tabela abaixo.

Tabela 22 – Estoque de empregos antes e depois do momento de adversidade econômica por porte

Porte	Antes	Depois
Microempresas	9.889.792	12.340.512
Demais	36.509.850	37.082.809
Total	46.399.642	49.423.321

Fonte: O autor (2022).

Tabela 23 – Número de empregos gerados antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por estado

Estado (UF)	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação	Antes	Depois	Variação	Antes	Depois	Variação
AC	1.959	6.960	255,3%	-3.653	6.525	278,6%	-1.694	13.485	896,0%
AL	12.632	27.677	119,1%	-11.819	6.484	154,9%	813	34.161	4101,8%
AM	17.118	28.794	68,2%	-4.102	18.502	551,0%	13.016	47.296	263,4%
AP	2.506	5.382	114,8%	-1.180	-446	62,2%	1.326	4.936	272,2%
BA	73.213	127.505	74,2%	-30.316	4.129	113,6%	42.897	131.634	206,9%
CE	53.555	99.494	85,8%	-24.384	32.097	231,6%	29.171	131.591	351,1%
DF	32.215	42.984	33,4%	-7.705	-1.328	82,8%	24.510	41.656	70,0%
ES	39.397	54.862	39,3%	-9.096	7.114	178,2%	30.301	61.976	104,5%
GO	62.513	109.337	74,9%	-30.112	24.508	181,4%	32.401	133.845	313,1%
MA	27.544	44.182	60,4%	-10.648	16.391	253,9%	16.896	60.573	258,5%
MG	179.557	279.495	55,7%	-19.629	75.888	486,6%	159.928	355.383	122,2%
MS	19.608	38.475	96,2%	-13.089	13.007	199,4%	6.519	51.482	689,7%
MT	50.473	71.049	40,8%	-6.087	18.839	409,5%	44.386	89.888	102,5%
PA	47.458	73.176	54,2%	-25.770	23.471	191,1%	21.688	96.647	345,6%
PB	17.647	36.317	105,8%	-8.971	8.117	190,5%	8.676	44.434	412,1%
PE	45.124	84.699	87,7%	-41.307	1.964	104,8%	3.817	86.663	2170,4%
PI	16.269	28.002	72,1%	-13.065	1.253	109,6%	3.204	29.255	813,1%
PR	107.700	169.633	57,5%	-21.263	50.874	339,3%	86.437	220.507	155,1%
RJ	127.070	170.839	34,4%	-115.540	-107.078	7,3%	11.530	63.761	453,0%
RN	19.139	39.640	107,1%	-11.563	1.910	116,5%	7.576	41.550	448,4%
RO	8.604	18.819	118,7%	-4.504	-4.273	5,1%	4.100	14.546	254,8%
RR	3.117	8.056	158,5%	-1.075	1.094	201,8%	2.042	9.150	348,1%
RS	73.177	116.892	59,7%	-38.698	14.300	137,0%	34.479	131.192	280,5%
SC	90.819	142.464	56,9%	17.809	82.282	362,0%	108.628	224.746	106,9%
SE	10.838	16.841	55,4%	-9.486	-7.359	22,4%	1.352	9.482	601,3%
SP	409.005	589.710	44,2%	-123.854	279.969	326,0%	285.151	869.679	205,0%
TO	7.607	19.059	150,5%	-6.053	3.405	156,3%	1.554	22.464	1345,6%
EX	0	336	0,0%	0	1.317	0,0%	0	1.653	0,0%
Total	1.555.864	2.450.679	57,5%	-575.160	572.956	199,6%	980.704	3.023.635	208,3%

Fonte: O autor (2022).

Entre as MPE's, a geração de empregos aumentou de antes para depois, da adversidade econômica, representando aumento de 57,5% no número de empregos gerados entre os períodos.

Esta estatística contradiz muitas percepções veiculadas durante a pandemia: mesmo com a adversidade econômica e aumento significativo da mortalidade das MPE's, o Brasil obteve um crescimento significativo no número de empregos formais. Analisando a série de tabelas constata-se que mesmo com aumento significativo de mortalidade nas MPE's e baixa taxa de nascimento de empresas houve uma geração positiva de empregos, o que demonstra que as empresas que resistiram ao momento de adversidade acabaram crescendo e ficando mais fortes, pois necessitaram de mais mão de obra em suas empresas que no momento anterior da adversidade econômica.

Nas empresas de demais portes que antes apresentavam geração de empregos negativa, isto é desemprego, passaram a gerar emprego no momento depois, o que representou aumento de 199,6%, o que, em termos percentuais, representa uma grande superioridade na geração de empregos do que as MPE's.

De maneira geral pode-se notar uma geração positiva de 3.023.635 empregos, representando um aumento de 208,3% antes para depois do momento de adversidade econômica.

Tabela 24 – Número de empregos gerados antes e depois do momento de adversidade econômica por porte por Ramo CNAE

Ramo	Microempresas			Demais			Total		
	Antes	Depois	Variação	Antes	Depois	Variação	Antes	Depois	Variação
Serviços	965.377	1.352.625	40,1%	-229.279	222.062	196,9%	736.098	1.574.687	113,9%
Comércio	424.429	741.002	74,6%	-190.853	-67.456	64,7%	233.576	673.546	188,4%
Indústria	129.185	313.915	143,0%	-113.757	250.791	320,5%	15.428	564.706	3560,3%
Agropecuária	36.873	43.137	17,0%	-41.271	167.559	506,0%	-4.398	210.696	4890,7%
Total	1.555.864	2.450.679	57,5%	-575.160	572.956	199,6%	980.704	3.023.635	208,3%

Fonte: O autor (2022).

O ramo de serviços nas microempresas é o ramo que apresentou maior geração de empregos absoluta, gerando aproximadamente 1.352.625 mil empregos a mais que antes do momento de adversidade. O ramo da Indústria nas microempresas teve o maior aumento percentual, 143%.

Já nas empresas de maior porte os ramos de serviços e da indústria foram o que geraram mais empregos, com aproximadamente 500 mil empregos a mais que antes do momento de adversidade. Em termos percentuais o ramo de agropecuária foi o que apresentou maior crescimento, com aumento de 506,01% comparando-se antes com depois do momento de adversidade econômica.

O aumento de número de empregos formais tanto nas MPE's quanto nas demais empresas foi bastante significativo demonstrando novamente a capacidade de reação do mercado e sua busca pelo equilíbrio.

Os dados coletados da base do CAGED para determinar a geração de empregos é oriunda através da contabilização de empregos e desempregos em determinado período. Devido a esta característica dos dados impossibilita uma análise através de modelos de regressão, pois os valores não possuem interpretação prática, observando-se apenas se o efeito ficou positivo ou negativo, não ficando em uma escala comparável. Desta maneira, a interpretação se deterá a análise estatística descritiva.

4.5. Teste das Hipóteses

Nesta seção são mostrados os testes das hipóteses formuladas no item 3.5, conforme segue:

Para a escolha do teste adequado faz-se necessário definir a quantidade e tipo das variáveis da base de dados que estão envolvidas e o objetivo dos testes.

Os dados alvo dos testes possuem isoladamente uma variável dependente do tipo quantitativa continua em cada teste:

- Taxa de mortalidade (H_{a1} e H_{b1});
- Taxa de nascimento (H_{c1} e H_{d1});
- Geração de empregos (H_{e1} e H_{f1}).

A comparação será realizada entre dois grupos independentes: Empresas presentes no momento antes e no momento depois do momento de adversidade.

Os grupos destas empresas ainda se subdividem entre microempresas e demais, níveis da variável porte, que serão analisadas individualmente, onde:

- Microempresas: (H_{a1} , H_{c1} e H_{e1})
- Demais: Hipóteses (H_{b1} , H_{d1} e H_{f1})

Como o objetivo é comparar a variável dependente a dois grupos independentes (antes e depois) o teste mais indicado nesse caso é o teste T de Student que é um teste estatístico paramétrico comumente usado para determinar se há uma diferença significativa entre as médias de dois grupos distintos. Contudo, o teste T de Student possui, assim como todos os testes paramétricos, o pressuposto que a distribuição dos dados deve se assemelhar ao formato da distribuição normal

(Gaussiana). Logo, a primeira etapa dos testes estatísticos será realizar o teste de normalidade, cujo teste escolhido foi o teste de Lilliefors que é um teste não paramétrico que visa determinar se a frequência de dados diferentes segue a mesma distribuição em torno da distribuição de referência, neste caso a distribuição normal. O teste de Lilliefors estabelece duas hipóteses a saber:

1ª: Hipótese nula (H_0): Se $p\text{-valor} > \alpha$, neste caso 0,05. A amostra se assemelha a distribuição normal;

2ª: Hipótese alternativa (H_1): Se $p\text{-valor} \leq \alpha$, neste caso 0,05. A amostra não se assemelha a distribuição normal.

No caso de os dados não possuírem distribuição normal, o que não atende o pressuposto da normalidade para a realização do teste t de Student optou-se por utilizar sua versão não paramétrica o teste U de Mann-Whitney que compara uma variável dependente numérica ou qualitativa ordinal entre dois grupos independentes.

Os testes não paramétricos são baseados nas posições das observações e não em suas grandezas numéricas. Por isso que se diz que o teste U de Mann-Whitney compara a mediana ao invés da média (como no teste T). Além disso, o teste U de Mann-Whitney não faz nenhuma suposição quanto a distribuição e são muito úteis para a análise de testes de hipóteses; são também úteis para a análise de amostras grandes, como é o caso do presente trabalho.

Na sequência, serão apresentados modelos mais robustos de regressão linear mistos a fim de comparar-se antes e depois do momento de adversidade econômica em relação a taxa de mortalidade e taxa de nascimento, controlando pelas características das empresas, como Porte, Estado, Idade e ramo CNAE, demonstrados nas análises descritivas nas seções anteriores.

Para cada combinação das categorias do porte, idade, estado e Ramo CNAE foram calculadas as taxas de mortalidade, enquanto para cada combinação das categorias do Porte, Estado e Ramo CNAE, calculou-se a taxa de nascimento.

Uma vez calculadas essas variáveis para cada perfil de empresa com combinação das categorias das variáveis de perfil, foram ajustados Modelos Lineares Mistos (DIGGLE, 2002).

A fim de comparar empresas com distintos perfis em relação as taxas de morte e nascimento optou-se pelo Modelo Linear Misto, visto que esses modelos são mais adequados que os modelos de regressão linear usuais quando se tem dados em

painel, ou dados com medidas repetidas, em que há várias medidas realizadas ao longo do tempo.

Esses modelos supõem que existe dependência entre as medidas realizadas em um mesmo perfil de empresa, mas também em momentos diferentes.

Os Modelos Lineares Mistos levam em consideração essa dependência quando comparam os diferentes perfis em relação as variáveis. A estrutura do modelo para a taxa de mortalidade é a seguinte:

Figura 6 – Estrutura do modelo da taxa de mortalidade

$$Y_{ij} = a_i + \alpha + \sum_{k=2019}^{2021} \beta_{0k} X_{0kj} + \beta_1 X_{1i} + \sum_{k=1}^7 \beta_{2k} X_{2ki} + \sum_{k=1}^{27} \beta_{3k} X_{3ki} + \sum_{k=1}^3 \beta_{4k} X_{4ki} + \epsilon_{ij}$$

Fonte: O autor (2022).

Em que:

- Y_{ij} é a taxa de mortalidade do perfil (combinação de porte, idade, uf e ramo) i no ano j .

- α é o intercepto do modelo, que representa o valor esperado da respectiva taxa do perfil de referência, que há a combinação de todas as categorias das variáveis que não aparecem na tabela.

- a_i efeito aleatório de perfil. Esse é o termo do modelo que faz com que haja dependência entre observações de um mesmo perfil realizadas em anos distintos.

- β_{0k} é o efeito do ano k quando comparado ao ano de 2018, isto é, a diferença média da taxa do respectivo ano e a taxa de 2018 de um certo perfil de empresas fixado. A variável X_{0kj} é igual a um se o ano j é igual a k , e é zero caso contrário.

- β_1 é o efeito do porte demais quando comparado as Microempresas, isto é, a diferença média da taxa das demais empresas e a taxa das Microempresas em um ano e um certo perfil de empresas fixado. A variável X_{1i} é igual a um se o porte da empresa for demais, e igual a zero caso contrário.

- β_{2k} é o efeito da categoria de idade k quando comparado a categoria até 1 ano, isto é, a diferença média da taxa das empresas da respectiva idade e a taxa das empresas com até um ano e um certo perfil de empresas fixado. A variável X_{2ki} é igual a um se a idade do perfil i for a idade de número k , e é zero caso contrário.

- β_{3k} é o efeito da uf k quando comparado a SP, isto é, a diferença média da taxa das empresas da respectiva uf e a taxa das empresas de SP em um ano e um

certo perfil de empresas fixado. A variável X_{3ki} é igual a um se a uf do perfil i for a uf de número k , e é zero caso contrário.

- β_{4k} é o efeito do ramo k quando comparado ao ramo de serviços, isto é, a diferença média da taxa das empresas do respectivo ramo e a taxa das empresas de serviços em um ano e um certo perfil de empresas fixado. A variável X_{4ki} é igual a um se o ramo do perfil i for o ramo de número k , e é zero caso contrário.

- ϵ_{ij} é um erro aleatório que supomos ter distribuição Normal com média zero e variância igual para todas as observações.

Já os modelos para a taxa de nascimento são análogos ao anterior, mas sem o efeito de idade:

Figura 7 – Estrutura do modelo da taxa de nascimento

$$Y_{ij} = a_i + \alpha + \sum_{k=2019}^{2021} \beta_{0k} X_{0kj} + \beta_1 X_{1i} + \sum_{k=1}^{27} \beta_{3k} X_{3ki} + \sum_{k=1}^3 \beta_{4k} X_{4ki} + \epsilon_{ij}.$$

Fonte: O autor (2022).

Para cada modelo, apresenta-se uma tabela contendo:

- Parâmetro: A qual parâmetro do modelo as informações se referem.
- Estimativa: Estimativa do valor do respectivo parâmetro.
- Erro-padrão: Uma medida de variabilidade da estimativa. Valor técnico do modelo sem interpretação prática.
- gl: Graus de liberdade do teste estatístico do respectivo parâmetro. Valor técnico do modelo sem interpretação prática.
- t: Estatística do teste T que testa se o respectivo parâmetro é igual a zero. Valor técnico do modelo sem interpretação prática.
- p: P-valor do teste estatístico que testa se o respectivo parâmetro é igual a zero. Se p for menor do que 0.05 então, a uma significância estatística de 5%, o respectivo parâmetro é diferente de zero. Caso contrário, o parâmetro não é estatisticamente significativo. O parâmetro de um dado efeito ser diferente de zero significa que o respectivo efeito é estatisticamente significativo, isto é, há diferença entre a taxa média da respectiva categoria e a da categoria de referência, para um dos momentos e perfil fixado.

Os modelos foram ajustados pelo método de máxima verossimilhança, utilizando o software R, juntamente com o pacote NLME (JOSE PINHEIRO, 2020). Os

testes de comparação entre os períodos foram feitos utilizando o pacote MULTCOMP (TORSTEN HOTHORN, 2008).

Explorando os dados optou-se por também avaliar a significância utilizando o modelo de regressão linear com interação:

Figura 8 – Estrutura do modelo para mortalidade com Interação de porte e período

$$Y_{ij} = a_i + \alpha + \beta_0 X_{0i} + \beta_1 X_{1i} + \beta_{01} X_{0i} X_{1i} + \sum_{k=1}^7 \beta_{2k} X_{2ki} + \sum_{k=1}^{27} \beta_{3k} X_{3ki} + \sum_{k=1}^3 \beta_{4k} X_{4ki} + \epsilon_{ij}$$

Fonte: O autor (2022).

Em que:

β_0 é o efeito da pandemia (2020-2021) quando comparado ao ano pré-pandemia (2018-2019). A variável X_{0i} é igual a um se o período é o da pandemia e é zero caso contrário.

β_1 é o efeito do porte demais quando comparado as MPE's. A variável X_{1i} é igual a um se o porte da empresa for demais, e igual a zero caso contrário.

β_{01} é o efeito da interação entre período e porte

Restante dos componentes da equação são análogos equação da figura 20

Após o resultado das hipóteses H_{b1} e H_{d1} estão inseridos os modelos de regressão com interação entre os portes para a taxa de mortalidade e de nascimento, respectivamente.

4.5.1. Teste da hipótese H_{a1} : Taxa de mortalidade das MPE's

Hipótese H_{a1} : A taxa mortalidade das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 9 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de mortalidade das MPE's no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorcimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de mortalidade das MPE's no momento antes da adversidade não possui distribuição

normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01(Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 9 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de mortalidade para microempresas no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.2954823544287988

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 10 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de mortalidade das MPE's no momento depois da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1. A taxa de mortalidade das MPE's no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 10 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de mortalidade para microempresas no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.10645800045450937

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 11 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável taxa de mortalidade das MPE's de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1 logo, ao nível de significância de 0,01, a taxa de mortalidade das MPE's é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, U = 318580598318141, p-valor<0,001).

Figura 11 – Teste de Mann-Whitney para taxa de mortalidade das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade

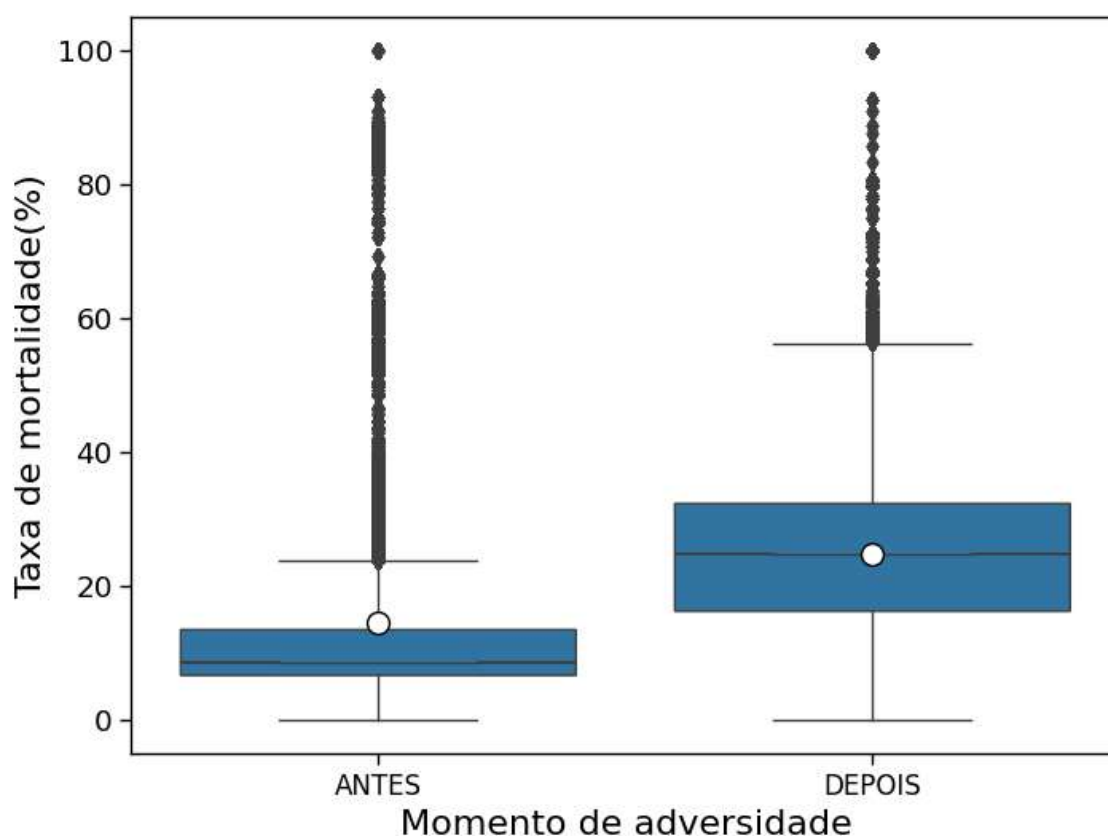
```

=====Teste de Mann-Whitney=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorcimento da hipótese alternativa H1.
A mediana do momento depois é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:0.0
α:0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:318580598318141.0
  
```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de *box plot* na figura 12 demonstra visualmente o crescimento significativo da taxa de mortalidade das MPE's de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 12 – Box Plot para a taxa de mortalidade das microempresas antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022).

A tabela 25 contém o modelo de regressão linear misto para a taxa de mortalidade das MPE's.

Ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, vê-se o valor 10,34. Esse valor representa o efeito na mortalidade das microempresas, especificamente.

Logo, ao nível de significância estatística de 1%, quando comparado o período depois do momento de adversidade econômica com o período antes do momento de adversidade econômica, tem-se que a taxa de mortalidade das microempresas aumentou em 10,34%, o que confirma a hipótese Nula (H_0) demonstrando estatisticamente que há uma diferença significativa entre ANTES e DEPOIS da adversidade econômica quanto à mortalidade de micro e pequenas empresas em relação as empresas de maior porte ao nível de significância de 0,01.

Tabela 25 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade das Microempresas

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	36,564	2,121	862	17,236	< 0,001
depois_momento_adversidade	10,346	0,689	862	15,024	< 0,001
idade2 anos	-33,032	1,376	826	-23,998	< 0,001
idade3 anos	-27,326	1,376	826	-19,853	< 0,001
idade4 anos	-23,177	1,376	826	-16,838	< 0,001
idade5 anos	-19,380	1,380	826	-14,046	< 0,001
idade6 a 10 anos	-19,892	1,376	826	-14,451	< 0,001
idade11 a 20 anos	-19,088	1,376	826	-13,868	< 0,001
idadeMais de 20 anos	-22,928	1,376	826	-16,657	< 0,001
ramo_cnaeComercio	3,071	0,973	826	3,155	0,002
ramo_cnaeIndustria	1,505	0,973	826	1,546	0,122
ramo_cnaeAgropecuaria	0,678	0,974	826	0,695	0,487
estadoMG	-0,499	2,529	826	-0,197	0,844
estadoRJ	1,383	2,529	826	0,547	0,584
estadoPR	-1,641	2,529	826	-0,649	0,517
estadoRS	-0,504	2,529	826	-0,199	0,842
estadoBA	1,024	2,529	826	0,405	0,686
estadoSC	-1,952	2,529	826	-0,772	0,440
estadoGO	-0,646	2,529	826	-0,255	0,798
estadoPE	2,247	2,529	826	0,888	0,375
estadoCE	0,386	2,529	826	0,153	0,879
estadoES	-0,440	2,529	826	-0,174	0,862
estadoPA	3,948	2,529	826	1,561	0,119
estadoDF	2,958	2,529	826	1,170	0,242
estadoMT	0,130	2,529	826	0,051	0,959
estadoMA	2,412	2,529	826	0,954	0,341
estadoMS	-1,644	2,529	826	-0,650	0,516
estadoPB	1,442	2,529	826	0,570	0,569
estadoRN	-0,694	2,529	826	-0,274	0,784
estadoAM	3,637	2,529	826	1,438	0,151
estadoAL	2,786	2,529	826	1,102	0,271
estadoPI	-1,554	2,529	826	-0,615	0,539
estadoRO	1,209	2,529	826	0,478	0,633
estadoSE	-1,498	2,529	826	-0,592	0,554
estadoTO	0,071	2,529	826	0,028	0,977
estadoAC	2,872	2,529	826	1,136	0,256
estadoAP	4,030	2,529	826	1,594	0,111
estadoRR	1,550	2,549	826	0,608	0,543

Fonte: O autor (2022).

Pela interpretação dos dados através da estatística descritiva, análise de significância e do modelo de regressão comprova-se a hipótese H_{a1} que a taxa de

mortalidade das MPE's aumentou em momentos de adversidade econômica a um nível de significância de 0,01.

Hipótese H_{a1} não rejeitada: A taxa de mortalidade das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,01. (Mann-Whitney, $U = 318580598318141$, p -valor $< 0,001$).

4.5.2. Teste da hipótese H_{b1} : Taxa de mortalidade das empresas de demais portes

Hipótese H_{b1} : A taxa de mortalidade das empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 13 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorcimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento antes da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, p -valor $< 0,001$; $D=0,038$).

Figura 13 – Teste de Lilliefors para taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorcimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.03822800528819048

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 14 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento depois da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorcimento da hipótese

alternativa H1. A taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 14 – Teste de Lilliefors para taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.11219753469375593

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 15 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável taxa de normalidade das empresas de demais portes em relação de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, falha-se em rejeitar a hipótese nula H0 logo, ao nível de significância de 0,05, a taxa de mortalidade das empresas de demais portes não é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, U = 3623877413012,5, p-valor>0,999).

Figura 15 – Teste de Mann-Whitney para taxa de mortalidade das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade

```

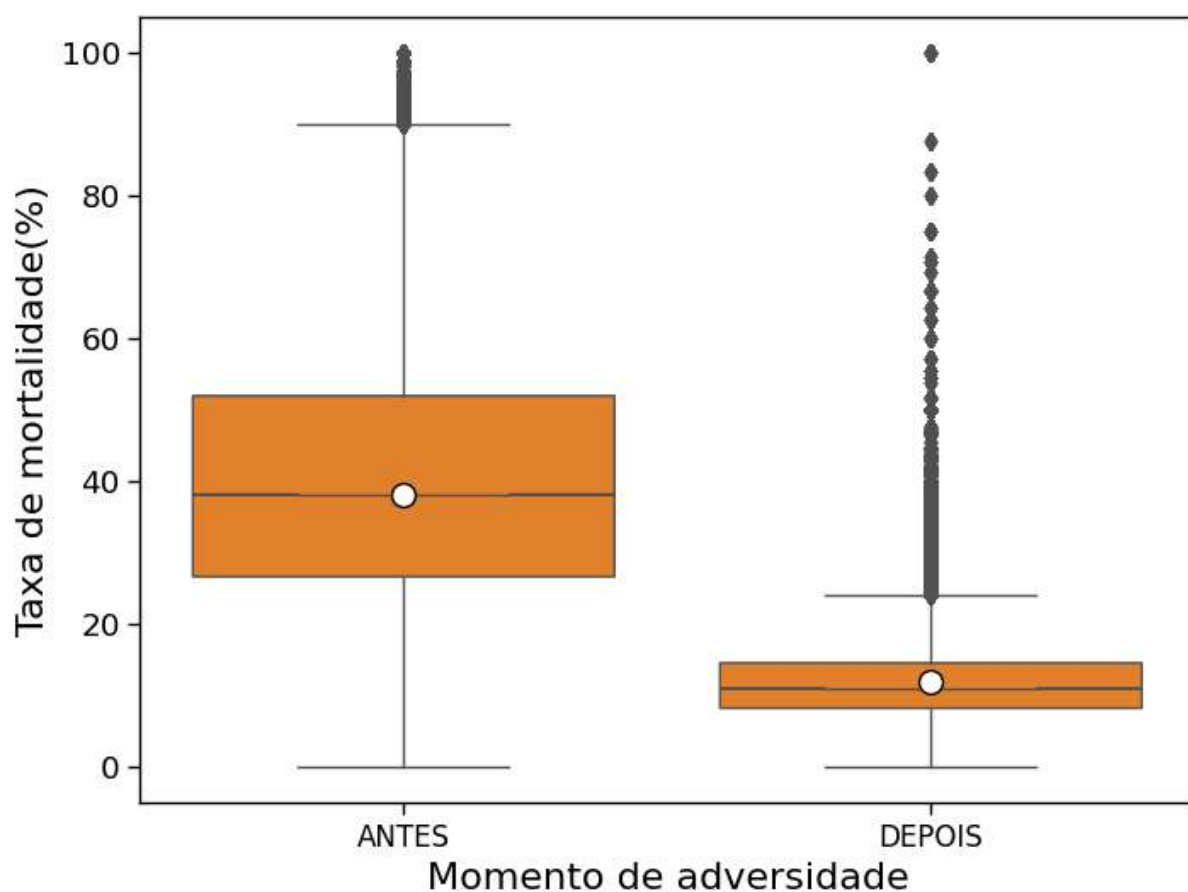
=====Teste de Mann-Whitney=====
Falha-se em rejeitar a hipótese nula H0.
A mediana do momento depois não é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:1.0
α:0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:3623877413012.5

```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de *box plot* na figura 16 demonstra a diminuição significativa da taxa de mortalidade das empresas de demais portes de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 16 – *Box Plot* para a taxa de mortalidade das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022).

A tabela 26 contém o modelo de regressão linear misto para a taxa de mortalidade das empresas de demais portes.

Ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, vê-se o valor -22,79. Esse valor representa o efeito na mortalidade das empresas de demais portes, especificamente.

Logo, ao nível de significância estatística de 0,01, conclui-se que a taxa de mortalidade das empresas de demais portes quando comparado o período depois do momento de adversidade econômica com o período antes do momento de adversidade econômica, tem-se que a taxa de mortalidade das empresas de demais portes diminuiu em 22,79%.

Tabela 26 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade das empresas de demais portes

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	36,082	1,587	891	22,730	< 0,001
depois_momento_adversidade	-22,790	0,509	891	-44,775	< 0,001
idade2 anos	-15,073	1,019	856	-14,799	< 0,001
idade3 anos	-14,414	1,017	856	-14,167	< 0,001
idade4 anos	-13,789	1,017	856	-13,553	< 0,001
idade5 anos	-9,679	1,017	856	-9,513	< 0,001
idade6 a 10 anos	-5,365	1,017	856	-5,273	< 0,001
idade11 a 20 anos	-4,270	1,017	856	-4,197	< 0,001
idadeMais de 20 anos	-2,908	1,022	856	-2,845	0,005
ramo_cnaeComercio	10,468	0,719	856	14,550	< 0,001
ramo_cnaeIndustria	7,672	0,719	856	10,676	< 0,001
ramo_cnaeAgropecuaria	-0,557	0,720	856	-0,774	0,439
estadoMG	0,020	1,901	856	0,011	0,991
estadoRJ	5,357	1,901	856	2,818	0,005
estadoPR	2,056	1,901	856	1,081	0,280
estadoRS	3,458	1,901	856	1,819	0,069
estadoBA	7,105	1,901	856	3,737	< 0,001
estadoSC	-0,249	1,901	856	-0,131	0,896
estadoGO	6,774	1,901	856	3,563	< 0,001
estadoPE	9,125	1,901	856	4,800	< 0,001
estadoCE	11,984	1,901	856	6,303	< 0,001
estadoES	2,704	1,901	856	1,422	0,155
estadoPA	8,147	1,901	856	4,285	< 0,001
estadoDF	6,127	1,901	856	3,222	0,001
estadoMT	4,560	1,901	856	2,398	0,017
estadoMA	8,774	1,901	856	4,615	< 0,001
estadoMS	3,354	1,901	856	1,764	0,078
estadoPB	7,487	1,901	856	3,938	< 0,001
estadoRN	6,005	1,901	856	3,158	0,002
estadoAM	9,206	1,901	856	4,842	< 0,001
estadoAL	4,872	1,901	856	2,563	0,011
estadoPI	6,257	1,901	856	3,291	0,001
estadoRO	9,562	1,901	856	5,029	< 0,001
estadoSE	10,684	1,901	856	5,620	< 0,001
estadoTO	7,367	1,901	856	3,875	< 0,001
estadoEX	-15,814	1,951	856	-8,107	< 0,001
estadoAC	13,805	1,901	856	7,261	< 0,001
estadoAP	11,616	1,901	856	6,110	< 0,001
estadoRR	11,163	1,901	856	5,871	< 0,001

Fonte: O autor (2022).

De forma inversa, nota-se que as empresas de demais portes apresentam mais resiliência em momentos de adversidades que as MPE's, evidenciada através da estatística descritiva, análise de significância e do modelo de regressão do presente trabalho. Logo, ao nível de significância de 0,05 rejeita-se a hipótese H_{b1} que a taxa de mortalidade nas empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica, ao contrário, diminui.

A hipótese H_{a1} está vinculada à presente hipótese H_{b1} por variáveis comuns:

Hipótese H_{a1} : A taxa de **mortalidade** das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica.

Hipótese H_{b1} : A taxa de **mortalidade** das empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica.

Embora as duas hipóteses já tenham sido anteriormente testadas individualmente, na tabela 27 é exibido o resultado do modelo de regressão linear misto com interação para a taxa de mortalidade de antes para depois das MPE's versus as empresas de demais portes.

Para interpretação do efeito da pandemia na taxa de mortalidade para as empresas de demais portes com interação período fez-se necessário fazer uma conta de soma entre 2 valores. Primeiro, ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, tem-se o valor 10,34.

Agora, somando esse valor com a última linha da tabela, que é o parâmetro matemático de interação do modelo (-33,14). Como resultado dessa soma, obtém-se o valor de -22,7, que por sua vez, significa: Ao nível de significância estatística de 0,01, conclui-se que a taxa de mortalidade das empresas de demais portes diminuiu em 22,7% após o momento de adversidade econômica.

O modelo de regressão considerando a mortalidade como variável resposta de maneira independente ou através da interação de fatores confirma as hipóteses da pesquisa a um nível de significância de 0,01 respondendo às perguntas norteadoras desta pesquisa.

Tabela 27 – Resultados do modelo para a taxa de mortalidade (Interação porte & período)

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	25,803	1,409	1753	18,316	< 0,001
depois_momento_adversidade	10,346	0,632	1753	16,378	< 0,001
porte_idDemais	20,812	0,629	1718	33,090	< 0,001
idade2 anos	-23,909	0,886	1718	-26,996	< 0,001
idade3 anos	-20,771	0,885	1718	-23,466	< 0,001
idade4 anos	-18,416	0,885	1718	-20,805	< 0,001
idade5 anos	-14,467	0,886	1718	-16,325	< 0,001
idade6 a 10 anos	-12,515	0,885	1718	-14,138	< 0,001
idade11 a 20 anos	-11,563	0,885	1718	-13,063	< 0,001
idadeMais de 20 anos	-12,790	0,887	1718	-14,415	< 0,001
ramo_cnaeComercio	6,823	0,626	1718	10,900	< 0,001
ramo_cnaeIndustria	4,644	0,626	1718	7,424	< 0,001
ramo_cnaeAgropecuaria	0,049	0,627	1718	0,079	0,937
estadoMG	-0,239	1,640	1718	-0,146	0,884
estadoRJ	3,370	1,640	1718	2,055	0,040
estadoPR	0,208	1,640	1718	0,127	0,899
estadoRS	1,477	1,640	1718	0,900	0,368
estadoBA	4,064	1,640	1718	2,478	0,013
estadoSC	-1,100	1,640	1718	-0,671	0,502
estadoGO	3,064	1,640	1718	1,868	0,062
estadoPE	5,686	1,640	1718	3,467	< 0,001
estadoCE	6,185	1,640	1718	3,771	< 0,001
estadoES	1,132	1,640	1718	0,690	0,490
estadoPA	6,048	1,640	1718	3,687	< 0,001
estadoDF	4,542	1,640	1718	2,769	0,006
estadoMT	2,345	1,640	1718	1,430	0,153
estadoMA	5,593	1,640	1718	3,410	< 0,001
estadoMS	0,855	1,640	1718	0,521	0,602
estadoPB	4,465	1,640	1718	2,722	0,007
estadoRN	2,655	1,640	1718	1,619	0,106
estadoAM	6,421	1,640	1718	3,915	< 0,001
estadoAL	3,829	1,640	1718	2,335	0,020
estadoPI	2,352	1,640	1718	1,434	0,152
estadoRO	5,386	1,640	1718	3,283	0,001
estadoSE	4,593	1,640	1718	2,800	0,005
estadoTO	3,719	1,640	1718	2,267	0,023
estadoEX	-18,837	2,089	1718	-9,015	< 0,001
estadoAC	8,339	1,640	1718	5,084	< 0,001
estadoAP	7,823	1,640	1718	4,770	< 0,001
estadoRR	6,330	1,647	1718	3,844	< 0,001
depois_momento_adversidade:porte_idDemais	-33,144	0,886	1753	-37,417	< 0,001

Fonte: O autor (2022).

Pode-se concluir que:

- O porte das empresas influencia de maneira significativa na sua taxa de mortalidade.
- As MPE's em momento de adversidade econômica acabam tendo taxas mais elevadas de mortalidade em comparação as empresas de maior porte.
- A ação das forças de mercado em momentos de adversidade econômica influencia diretamente na taxa de mortalidade das MPE's.

Hipótese H_{b1} rejeitada: A taxa de mortalidade das empresas de demais portes não aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05. (Mann-Whitney, $U = 3623877413012,5$, $p\text{-valor} > 0,999$).

4.5.3. Testes da hipótese H_{c1} : Taxa de nascimento das MPE's

Hipótese H_{c1} : A taxa de nascimento das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 17 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de nascimento das MPE's no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorecimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de mortalidade das MPE's no momento antes da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, $p\text{-valor} < 0,001$).

Figura 17 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento para microempresas no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorecimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.20733215889007905

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 18 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de nascimento das MPE's no momento depois da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorecimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de nascimento das MPE's no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, $p\text{-valor} < 0,001$).

Figura 18 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das MPE's no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favor da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.21556417658403526

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 19 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável taxa de nascimento das MPE's em relação de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, falha-se em rejeitar a hipótese nula H0 pois, ao nível de significância de 0,05, a taxa de nascimento das MPE's não é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, U = 184792509343093, p-valor=0,98).

Figura 19 – Teste de Mann-Whitney para taxa de nascimento das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade

```

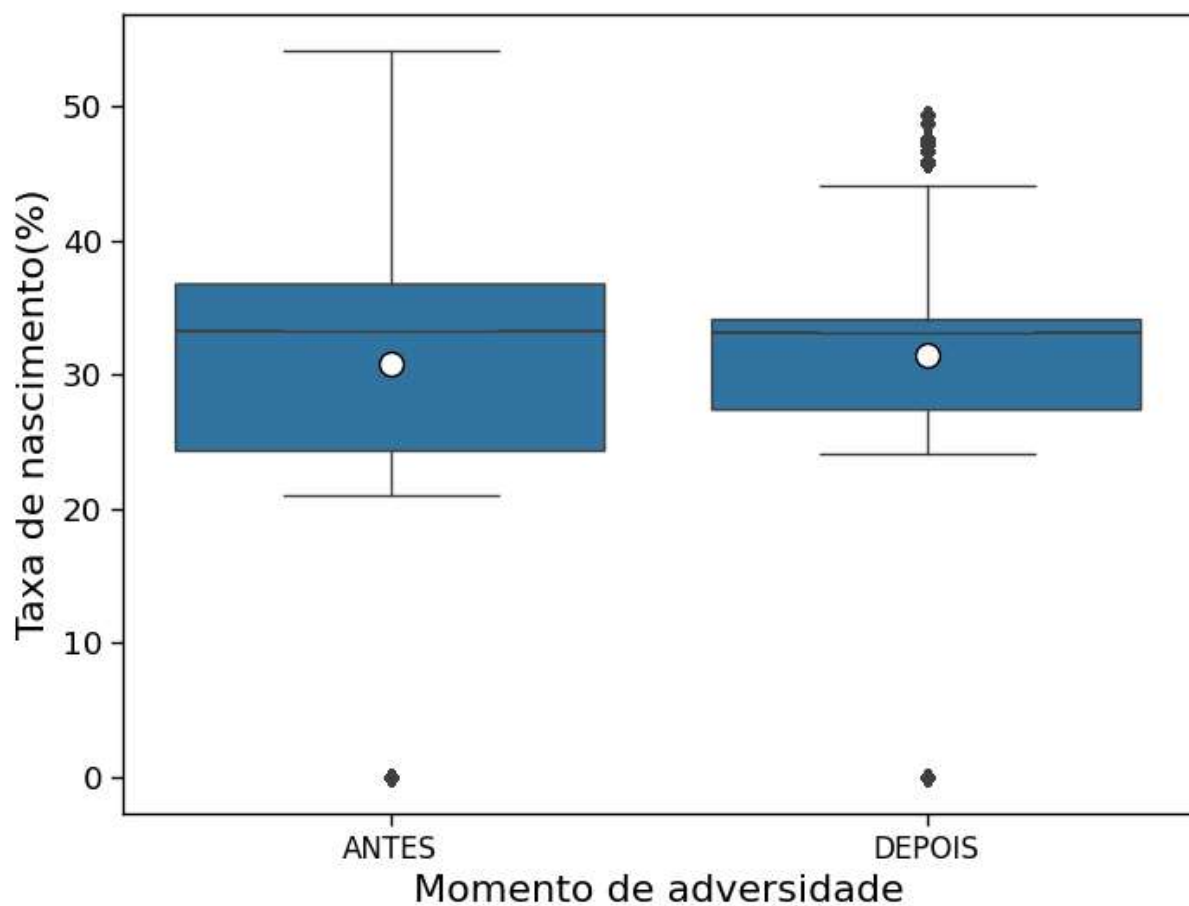
=====Teste de Mann-Whitney=====
Falha-se em rejeitar a hipótese nula H0.
A mediana do momento depois não é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:0.9800018771206526
α:0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:184792509343093.0

```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de *box plot* na figura 20 demonstra o crescimento, porém não significativo da taxa de nascimento das MPE's de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 20 – Box plot para a taxa de nascimento das microempresas antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022).

A tabela 28 contém o modelo de regressão linear misto para a taxa de nascimento das MPE's.

Ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, vê-se o valor 2,418. Esse valor representa o efeito da pandemia no nascimento das microempresas, especificamente.

Tabela 28 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento das Microempresas

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	34,987	1,312	107	26,661	< 0,001
depois_momento_adversidade	2,418	0,332	107	7,291	< 0,001
ramo_cnaeComercio	-9,277	0,672	78	-13,800	< 0,001
ramo_cnaeIndustria	-6,506	0,672	78	-9,678	< 0,001
ramo_cnaeAgropecuaria	5,665	0,672	78	8,428	< 0,001
estadoMG	-0,139	1,747	78	-0,080	0,937
estadoRJ	1,874	1,747	78	1,073	0,287
estadoPR	-2,255	1,747	78	-1,291	0,201
estadoRS	-2,694	1,747	78	-1,542	0,127
estadoBA	-3,070	1,747	78	-1,758	0,083
estadoSC	0,157	1,747	78	0,090	0,929
estadoGO	-0,843	1,747	78	-0,483	0,631
estadoPE	-0,900	1,747	78	-0,515	0,608
estadoCE	-5,545	1,747	78	-3,175	0,002
estadoES	0,912	1,747	78	0,522	0,603
estadoPA	-1,000	1,747	78	-0,573	0,568
estadoDF	0,277	1,747	78	0,159	0,874
estadoMT	-0,423	1,747	78	-0,242	0,809
estadoMA	-6,630	1,747	78	-3,796	< 0,001
estadoMS	-1,388	1,747	78	-0,795	0,429
estadoPB	-0,673	1,747	78	-0,385	0,701
estadoRN	-3,434	1,747	78	-1,966	0,053
estadoAM	3,579	1,747	78	2,049	0,044
estadoAL	0,946	1,747	78	0,542	0,589
estadoPI	-4,616	1,747	78	-2,643	0,010
estadoRO	-1,490	1,747	78	-0,853	0,396
estadoSE	1,675	1,747	78	0,959	0,341
estadoTO	-2,486	1,747	78	-1,423	0,159
estadoAC	-5,758	1,747	78	-3,297	0,001
estadoAP	-4,712	1,747	78	-2,698	0,009
estadoRR	1,733	1,747	78	0,992	0,324

Fonte: O autor (2022).

Como pode-se observar a taxa de nascimento das MPE's teve um pequeno crescimento de antes para depois do momento de adversidade, considerado inclusive pelo teste de Mann-Whitney estatisticamente não significativo. Também vale lembrar que as MPE's tiveram crescimento na taxa de mortalidade de antes para depois (hipótese H_{a1}). Este conjunto de alta taxa de mortalidade e a baixa taxa de nascimento das MPE's corroboraram o presente estudo evidenciando que as MPE's são mais suscetíveis às forças de mercado que as empresas de demais portes. Logo

rejeita-se a hipótese H_{c1} que a taxa de nascimento nas MPE's aumentou em momentos de adversidade econômica a um nível de significância de 0,01.

Hipótese H_{c1} rejeitada: A taxa de nascimento das MPE's não aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05. (Mann-Whitney, $U=184792509343093$, p -valor=0,98).

4.5.4. Testes da hipótese H_{d1} : Taxa de nascimento das empresas de demais portes

Hipótese H_{d1} : A taxa de nascimento das empresas de demais porte aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 21 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de nascimento das empresas de demais portes no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorecimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento antes da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors a um nível de significância de 0,05. (Lilliefors, p -valor $<0,001$).

Figura 21 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das empresas de demais portes no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorecimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.11301164939950792

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 22 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável taxa de normalidade das empresas de demais portes no momento depois

da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorecimento da hipótese alternativa H_1 . A taxa de mortalidade das empresas de demais portes no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors a um nível de significância de 0,01. (Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 22 – Teste de Lilliefors sobre a taxa de nascimento das empresas de demais portes no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorecimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.12012064927214372

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 23 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável taxa de nascimento das empresas de demais portes de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorecimento da hipótese alternativa H_1 logo, a um nível de significância de 0,01, a taxa de nascimento das empresas de demais portes é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, $U = 31109759090216$, p-valor<0,001).

Figura 23 – Teste de Mann-Whitney para taxa de nascimento das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade

```

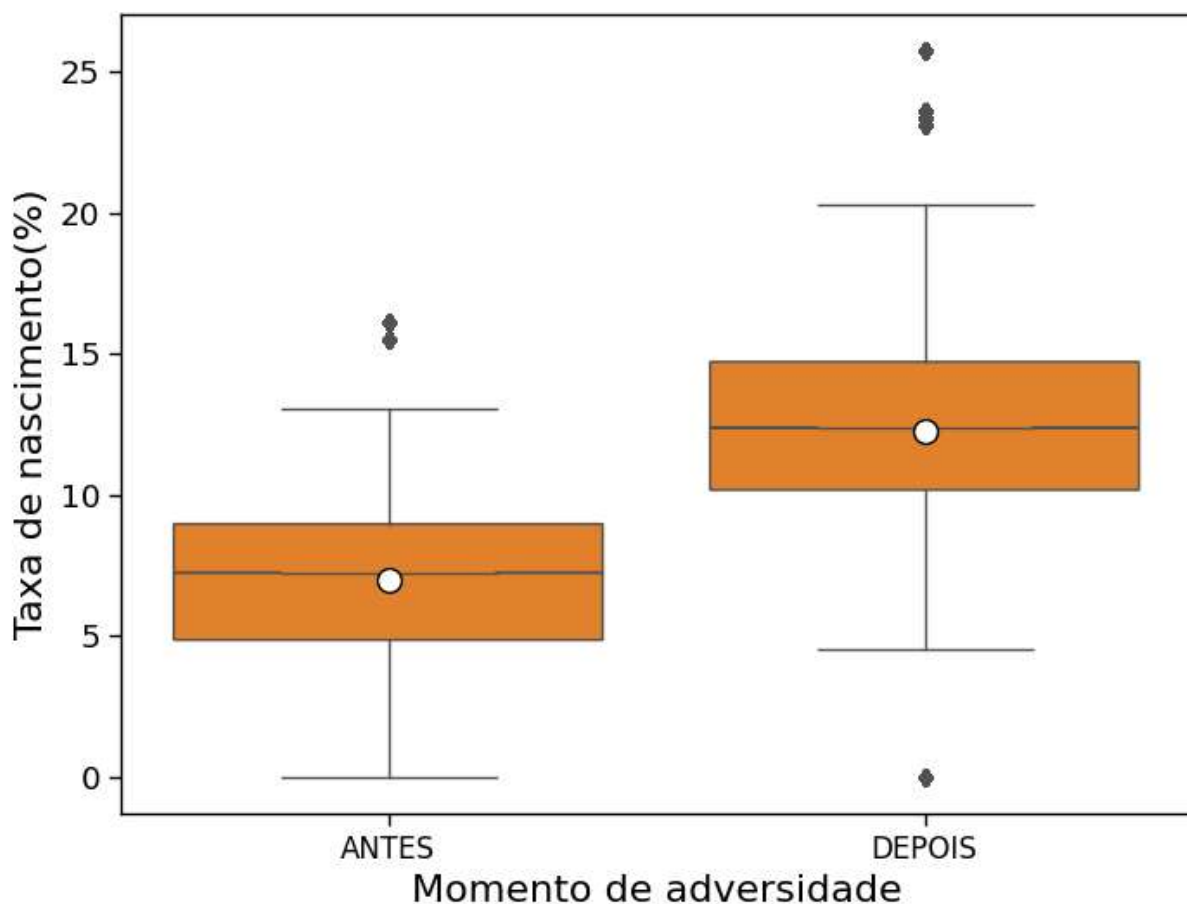
=====Teste de Mann-Whitney=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorecimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
A mediana do momento depois é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:0.0
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:31109759090216.0

```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de *box plot* na figura 24 demonstra o aumento da taxa de nascimento das empresas de demais portes de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 24 – Box Plot para a taxa de nascimento das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022).

A tabela 29 contém o modelo de regressão linear misto para a taxa de nascimento das empresas de demais portes.

Ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, vê-se o valor 6,834. Esse valor representa o efeito da pandemia no nascimento das empresas de demais portes, especificamente.

Logo, a um nível de significância estatística de 0,05, conclui-se que a taxa de nascimento empresas de demais portes aumentou após o período de pandemia, ou seja, quando comparado o período depois do momento de adversidade econômica com o período antes do momento de adversidade econômica, tem-se que a taxa de nascimento das empresas de demais portes aumentou em 6,83%.

Tabela 29 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento das empresas de demais portes

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	6,173	0,944	111	6,541	< 0,001
depois_momento_adversidade	6,834	0,311	111	22,008	< 0,001
ramo_cnaeComercio	-1,477	0,473	81	-3,123	0,002
ramo_cnaeIndustria	-2,967	0,473	81	-6,275	< 0,001
ramo_cnaeAgropecuaria	1,715	0,473	81	3,628	< 0,001
estadoMG	0,649	1,251	81	0,519	0,605
estadoRJ	-0,202	1,251	81	-0,162	0,872
estadoPR	-0,316	1,251	81	-0,253	0,801
estadoRS	-1,067	1,251	81	-0,853	0,396
estadoBA	-0,870	1,251	81	-0,696	0,489
estadoSC	-0,067	1,251	81	-0,054	0,957
estadoGO	3,745	1,251	81	2,993	0,004
estadoPE	-0,013	1,251	81	-0,011	0,991
estadoCE	-0,293	1,251	81	-0,234	0,815
estadoES	-0,640	1,251	81	-0,512	0,610
estadoPA	2,768	1,251	81	2,212	0,030
estadoDF	2,579	1,251	81	2,061	0,042
estadoMT	4,382	1,251	81	3,502	< 0,001
estadoMA	0,633	1,251	81	0,506	0,614
estadoMS	3,177	1,251	81	2,539	0,013
estadoPB	0,141	1,251	81	0,112	0,911
estadoRN	-1,402	1,251	81	-1,121	0,266
estadoAM	0,526	1,251	81	0,421	0,675
estadoAL	3,124	1,251	81	2,497	0,015
estadoPI	0,397	1,251	81	0,318	0,752
estadoRO	0,415	1,251	81	0,332	0,741
estadoSE	1,356	1,251	81	1,084	0,282
estadoTO	3,091	1,251	81	2,471	0,016
estadoEX	-1,257	1,251	81	-1,005	0,318
estadoAC	-1,690	1,251	81	-1,351	0,181
estadoAP	0,010	1,251	81	0,008	0,994

Fonte: O autor (2022).

Analisando a taxa de nascimento das empresas de demais portes, que aumentou de antes para depois, pôde-se comprovar mais uma vez que o porte é fortemente influenciado pelas forças de mercado. Empresas com maior capital de investimento, com maiores números de funcionários, com maior faturamento cresceram criando oportunidades frente à crise. Logo, pela interpretação dos dados através da estatística descritiva, análise de significância e do modelo de regressão confirma-se a hipótese H_{d1} que a taxa de nascimento nas empresas de demais portes

aumentou em momentos de adversidade econômica a um nível de significância de 0,05.

A hipótese H_{c1} está vinculada à presente hipótese H_{d1} por variáveis comuns:

Hipótese H_{c1} : A taxa de **nascimento** das MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica.

Hipótese H_{d1} : A taxa de **nascimento** das empresas de demais porte aumenta em momentos de adversidade econômica.

Embora as duas hipóteses já tenham sido anteriormente testadas individualmente, na tabela 30 é exibido o resultado do modelo de regressão linear misto com interação para a taxa de nascimento de antes para depois das MPE's versus as empresas de demais portes.

Para interpretação do efeito da pandemia na taxa de nascimento para as empresas de demais portes, fez-se necessário fazer uma conta de soma entre 2 valores. Primeiro, ao observar-se a linha da tabela referente ao período depois do momento de adversidade, tem-se o valor 2,418.

Agora, somando esse valor com a última linha da tabela, que é o parâmetro matemático de interação do modelo 4,416. Como resultado dessa soma, obtém-se o valor de 6,834, que por sua vez, significa: A um nível de significância estatística de 0,05 conclui-se que a taxa de nascimento das empresas de portes demais aumentou em 6,83% em relação ao período anterior a adversidade econômica.

O modelo de regressão considerando o nascimento de empresas como variável resposta de maneira independente, ou através da interação de fatores, confirma o mesmo resultado confirmando a Hipótese 2 demonstrando diferença significativa entre ANTES e DEPOIS da adversidade econômica quanto à taxa de nascimento de micro e pequenas empresas ao nível de significância de 0,05.

Tabela 30 – Resultados do modelo para a taxa de nascimento (Interação porte & período)

Parâmetro	Valor	Erro-Padrão	gl	t	p
Intercepto	32,963	1,270	218	25,954	< 0,001
depois_momento_adversidade	2,418	0,312	218	7,748	< 0,001
porte_idDemais	-24,800	0,503	188	-49,285	< 0,001
ramo_cnaeComercio	-5,306	0,635	188	-8,355	< 0,001
ramo_cnaeIndustria	-4,705	0,635	188	-7,409	< 0,001
ramo_cnaeAgropecuaria	3,655	0,635	188	5,755	< 0,001
estadoMG	0,255	1,665	188	0,153	0,878
estadoRJ	0,836	1,665	188	0,502	0,616
estadoPR	-1,285	1,665	188	-0,772	0,441
estadoRS	-1,881	1,665	188	-1,129	0,260
estadoBA	-1,970	1,665	188	-1,183	0,238
estadoSC	0,045	1,665	188	0,027	0,979
estadoGO	1,451	1,665	188	0,871	0,385
estadoPE	-0,456	1,665	188	-0,274	0,784
estadoCE	-2,919	1,665	188	-1,753	0,081
estadoES	0,136	1,665	188	0,082	0,935
estadoPA	0,884	1,665	188	0,531	0,596
estadoDF	1,428	1,665	188	0,858	0,392
estadoMT	1,979	1,665	188	1,189	0,236
estadoMA	-2,998	1,665	188	-1,801	0,073
estadoMS	0,894	1,665	188	0,537	0,592
estadoPB	-0,266	1,665	188	-0,160	0,873
estadoRN	-2,418	1,665	188	-1,452	0,148
estadoAM	2,053	1,665	188	1,233	0,219
estadoAL	2,035	1,665	188	1,222	0,223
estadoPI	-2,109	1,665	188	-1,267	0,207
estadoRO	-0,537	1,665	188	-0,323	0,747
estadoSE	1,515	1,665	188	0,910	0,364
estadoTO	0,303	1,665	188	0,182	0,856
estadoEX	-2,341	2,052	188	-1,141	0,255
estadoAC	-3,724	1,665	188	-2,237	0,026
estadoAP	-2,351	1,665	188	-1,412	0,160
estadoRR	1,449	1,665	188	0,870	0,385
depois_momento_adversidade:porte_idDemais	4,416	0,437	218	10,094	< 0,001

Fonte: O autor (2022).

O nascimento de empresas foi maior nas empresas de maior porte que nas MPE's, o que historicamente não se comporta de tal forma. A pandemia de COVID-19 provocou uma adversidade econômica que mudou as relações entre indivíduos, empresas e governos criando problemas e oportunidades ao mesmo tempo, aonde a capacidade de adaptação e resiliência financeira das empresas foi testada. A geração positiva de empresas e neste caso independente de porte, demonstra a resposta do mercado a grande mortalidade e a constante busca de equilíbrio das suas forças.

Hipótese H_{d1} não rejeitada: A taxa de nascimento das empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,01. (Mann-Whitney, $U = 31109759090216$, $p\text{-valor} < 0,001$).

4.5.5. Testes da hipótese H_{e1} : Geração de empregos das MPE's

Hipótese H_{e1} : A quantidade de empregos gerados nas MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 25 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável geração de empregos MPE's no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorcimento da hipótese alternativa H_1 . A geração de empregos nas MPE's no momento antes da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, $p\text{-valor} < 0,001$).

Figura 25 – Teste de Lilliefors sobre a geração de empregos das microempresas no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula  $H_0$  em favorcimento da hipótese alternativa  $H_1$ .
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
 $\alpha$ :0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.3231659180954242

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 26 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável geração de empregos MPE's no momento depois da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H_0 em favorcimento da hipótese alternativa H_1 . A geração de empregos nas MPE's no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors ao nível de significância de 0,01 (Lilliefors, $p\text{-valor} < 0,001$).

Figura 26 – Teste de Lilliefors sobre geração de empregos das microempresas no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.2995894721079343

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 27 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável geração de empregos das MPE's em relação de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1 logo, ao nível de significância de 0,05, a geração de empregos das MPE's é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, U = 7326, p-valor=0,007).

Figura 27 – Teste de Mann-Whitney sobre a geração de empregos das microempresas comparando o momento antes com o depois da adversidade

```

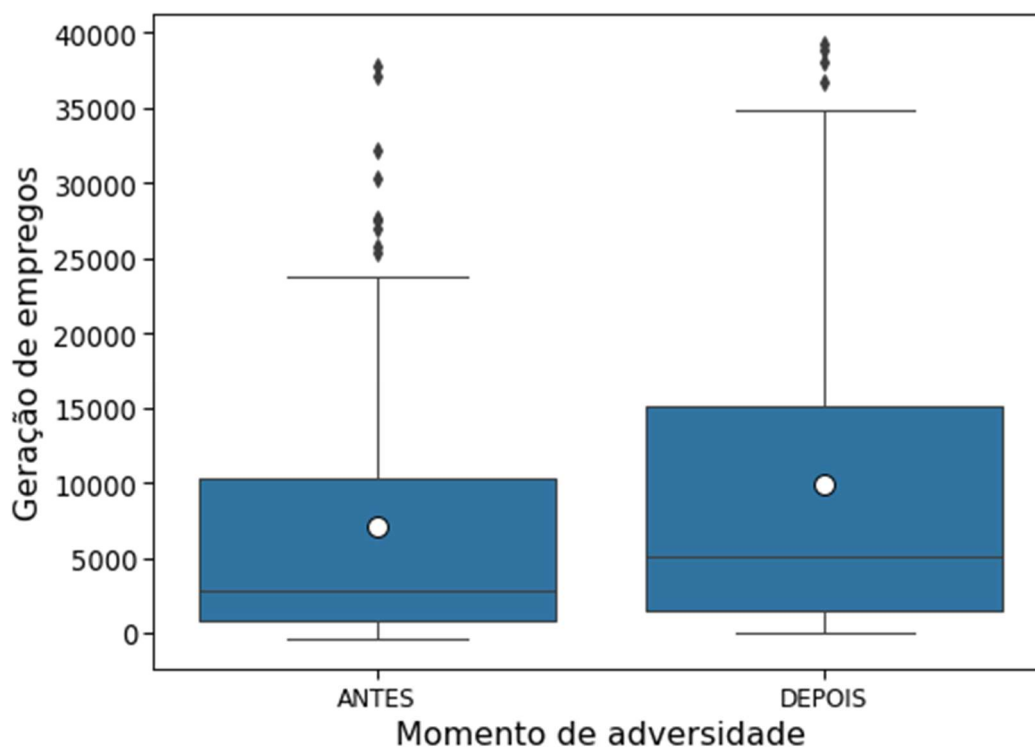
=====Teste de Mann-Whitney=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
A mediana do momento depois é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:0.007452376381287815
α:0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:7326.0

```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de box plot na figura 28 demonstra o aumento da geração de empregos das MPE's de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 28 – Box Plot sobre a geração de empregos das microempresas antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022).

As MPE's que sobreviveram ao momento de adversidade tiveram que reforçar seus postos para suprir às demandas, reinventando-se para manterem se ativas e até expandindo seus negócios. Logo, pelos resultados dos testes aliados à estatística descritiva confirma-se a hipótese H_{e1} que a quantidade de empregos gerados nas MPE's aumentou em momentos de adversidade econômica a um nível de significância de 0,05.

Hipótese H_{e1} não rejeitada: A quantidade de empregos gerados nas MPE's aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05. (Mann-Whitney, $U = 7326$, $p\text{-valor} = 0,007$).

4.5.6. Teste da hipótese H_{r1}: Geração de empregos das empresas de demais portes

Hipótese H_{r1}: A quantidade de empregos gerados nas empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,05.

A figura nº 29 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável geração de empregos das empresas de demais portes no momento antes da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H₀ em favorecimento da hipótese alternativa H₁. A geração de empregos nas empresas de demais portes no momento antes da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors a um nível de significância de 0,01. (Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 29 – Teste de Lilliefors sobre a geração de empregos das empresas de demais portes no momento antes da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipotese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.2636603704738707

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 30 traz o resultado do teste de Lilliefors para testar a normalidade da variável geração de empregos das empresas de demais portes no momento depois da adversidade. Rejeita-se a hipótese nula H₀ em favorecimento da hipótese alternativa H₁. A geração de empregos nas empresas de demais portes no momento depois da adversidade não possui distribuição normal segundo o teste de normalidade de Lilliefors a um nível de significância de 0,01. (Lilliefors, p-valor <0,001).

Figura 30 – Teste de Lilliefors sobre geração de empregos das empresas de demais portes no momento depois da adversidade

```

=====Teste de normalidade de Lilliefors=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
Os dados não se aproximam a distribuição normal.
p-valor:0.0009999999999998899
α:0.05
valor da estatística D Lilliefors:0.30324413248643556

```

Fonte: O autor (2022).

A figura nº 31 traz o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney para testar a significância do aumento da variável geração de empregos das empresas de demais portes de antes para depois do momento da adversidade econômica.

Segundo o resultado do teste unicaudal U de Mann-Whitney, rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1 logo, a um nível de significância de 0,01, a geração de empregos das empresas de demais portes é maior depois do que antes do momento da adversidade. (Mann-Whitney, U = 10636, p-valor<0,001).

Figura 31 – Teste de Mann-Whitney sobre a geração de empregos das empresas de demais portes comparando o momento antes com o depois da adversidade

```

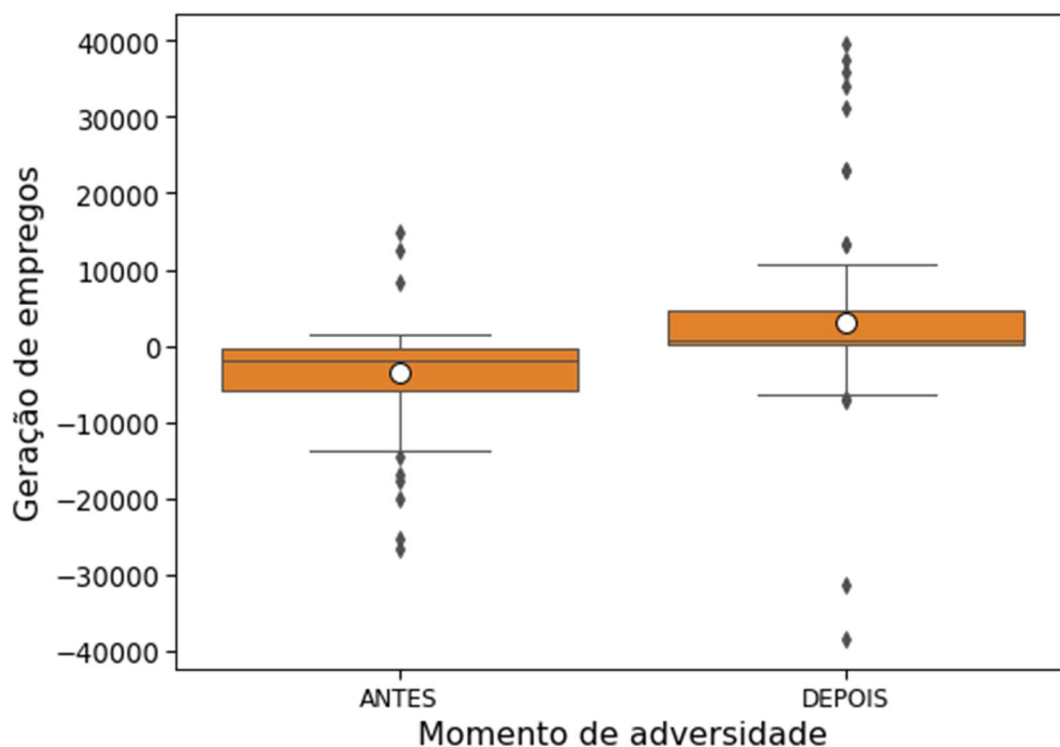
=====Teste de Mann-Whitney=====
Rejeita-se a hipótese nula H0 em favorecimento da hipótese alternativa H1.
A mediana do momento depois é maior que a mediana do momento antes.
p-valor:1.1554817931151124e-19
α:0.05
valor da estatística U Mann-Whitney:10636.0

```

Fonte: O autor (2022).

O gráfico de *box plot* na figura 32 demonstra o aumento na geração de empregos das empresas de demais portes de antes para depois do momento de adversidade.

Figura 32 – Box Plot sobre a geração de empregos das empresas de demais portes antes e depois do momento da adversidade



Fonte: O autor (2022)

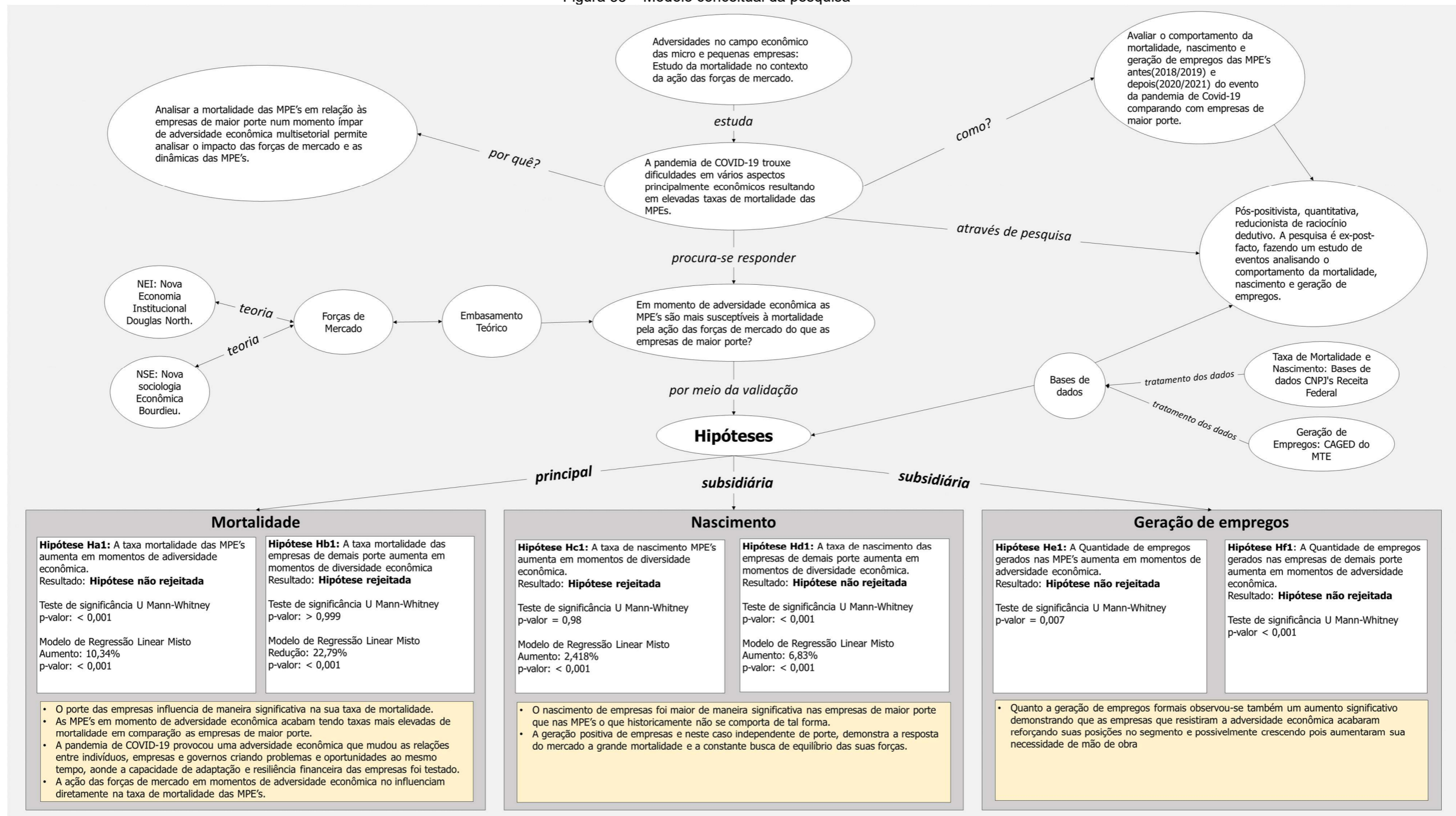
Da mesma forma que as MPE's aumentaram seus postos de trabalho, as empresas de demais porte também geraram mais empregos após o evento da pandemia em comparação ao momento antes da pandemia. Este fato comprova a capacidade de que as empresas em se reinventar-se na busca pela sobrevivência. As indústrias, comércio e serviços tiveram que se adaptar à protocolos de prevenção muitas vezes com alto custo e mesmo com estas dificuldades, pode-se ver que, independentemente do porte das empresas, a taxa de geração de empregos cresceu e por isso, finalmente, confirma-se a hipótese H_{r1} : a quantidade de empregos gerados nas empresas de demais portes aumentou em momentos de adversidade econômica a um nível de significância de 0,05.

Hipótese H_{r1} não rejeitada: A quantidade de empregos gerados nas empresas de demais portes aumenta em momentos de adversidade econômica ao nível de significância de 0,01. (Mann-Whitney, $U = 10636$, $p\text{-valor} < 0,001$).

5. DISCUSSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

A tese, cujo objetivo principal foi avaliar o comportamento da mortalidade das MPE's antes e depois do evento da pandemia de COVID-19 comparando as com empresas de maior porte, buscou compreender o comportamento da ação das forças de mercado sobre MPE's em relação às empresas de demais porte em momento de intensa adversidade econômica notadamente provocado pela pandemia de COVID-19. Abaixo o delineamento do modelo conceitual da pesquisa.

Figura 33 – Modelo conceitual da pesquisa



Este modelo conceitual expõe a linha de raciocínio utilizada para compreender a ação das forças de mercado em momentos de adversidade econômica sendo composto por uma hipótese principal (mortalidade de empresas) e duas hipóteses subsidiárias (nascimento de empresas e geração de empregos) as quais nortearam toda a análise sobre o tema objeto deste trabalho.

Para este feito analisou-se mortalidade das MPE's 2 anos antes comparado com 2 anos após a pandemia em relação as empresas de médio e grande porte denominadas aqui como “empresas de demais portes” e estes dados alicerçaram a pesquisa no intuito de entender a dinâmica das forças de mercado, pois, em momentos de crise econômica muitas empresas encerram suas atividades definitivamente e outra mudam sua razão social na busca de novas oportunidades e por vezes sob a mesma gestão, o que, de qualquer forma, vai mostrando o dinamismo e empreendedorismo do brasileiro. No segmento de MPE's percebe-se movimentos mais intensos, pois por falta de estrutura as barreiras de entrada e saída dos negócios é mais fácil, mesmo que por vezes acabem provocando perdas econômicas aos envolvidos.

O referencial teórico apresentou os principais elementos conceituais que circunscrevem o objeto de pesquisa baseado na Nova Economia Institucional (NEI) e na Nova Sociologia Econômica (NSE). Foi notória a importância do arcabouço teórico destes na aplicação dos conceitos visando manter o alinhamento e manutenção do foco na essência da pesquisa empreendida.

Devido a este *mind set* a tese pesquisou junto com mortalidade o nascimento e a geração de empregos compondo um quadro mais completo da ação das forças de mercado em momentos de adversidade econômica.

As bases de dados secundárias utilizadas foram todas oficiais disponibilizadas pelo Governo Federal via ministérios e secretarias, portanto empresas informais ou empregos informais não foram mensurados.

Na análise descritiva dos dados chamou atenção a grande concentração de empresas em determinadas regiões, onde 3 estados da federação (SP, MJ e MG) possuem praticamente 50% das empresas do país, o que nos leva a perceber que o Brasil possui forte potencial de crescimento do seu PIB, geração de empregos e melhor distribuição de renda caso saiba aproveitar as lacunas existentes através de políticas direcionadas a fomentar o empreendedorismo. O setor de serviços é o segmento que se destaca representando quase metade das empresas existentes no

Brasil e por esta razão acaba sofrendo mais em momentos de adversidade econômica pelas características intrínsecas deste segmento. O setor de serviços de entretenimento e turismo são exemplos claros do efeito negativo da pandemia do COVID-19 nos seus resultados. Quanto a idade das empresas chama a atenção que as MPE's morrem mais de 50% nos primeiros 5 anos e que as empresas de demais portes mais de 50% sobrevivem por mais de 10 anos no mercado, situações antagônicas que podem explicar a resiliência das empresas mais estruturadas em enfrentar momentos de adversidades econômicas. Este achado proporciona muitos questionamentos e reflexões que podem originar outras linhas de pesquisa para entendimento de tal fenômeno.

A análise estatística utilizou testes de significância, técnicas descritivas e modelos de regressão mistos com variáveis de interação comprovando estatisticamente que a mortalidade das MPE's é maior que as empresas de maior porte em momentos de adversidade econômica, encontrou-se também evidências que a adversidade econômica intensificou a mortalidade de no primeiro ano de vida e por outro lado sucumbiu empresas que estavam atuando no mercado a mais tempo. Estes dados contradizem o histórico tradicional das taxas de mortalidade de MPE's, em contra partida as empresas de maior porte acabaram morrendo menos após o momento de adversidade econômica, o que corrobora com muitas pesquisas que a estrutura financeira, a possibilidade de empréstimos facilitadas pelas garantias oferecidas, a gestão de recursos mais eficientes com ganhos de escala permitem uma resiliência maior e um aumento de capacidade para aproveitar as oportunidades que aparecem em momentos de desequilíbrio de mercado. Outro achado da pesquisa é que 67% das MPE's são MEI's, ou seja, possuem faturamento de no máximo R\$ 81.000 por ano. Até 2009 a informalidade no setor de MPE's era maior e com a instituição das MEI's naquele ano muitas empresas saíram da informalidade e passaram a existir no cenário nacional. A desburocratização para a abertura da empresa e simplificação do pagamento de encargos tributários promoveu a possibilidade de pequenos empreendedores sair da informalidade e obter acesso a linhas de créditos o que atraiu e impulsionou o aparecimento das MEI's, entretanto, esta estratégia provocou a formação de muitas empresas sem grandes recursos financeiros, sem infraestrutura básica e muitas vezes empreendedores sem experiência em gestão o que culminou que muitas empresas sejam simplesmente "abandonadas" e sendo classificadas como baixadas automaticamente pela receita

federal após 6 meses sem nenhuma movimentação. As finanças são um desafio para a maioria dos MPE's e no cenário de incertezas da Pandemia de COVID-19, isso se tornou um grande problema. Estes fatores certamente impactam nas taxas de mortalidade bem como no nascimento de empresas. O intuito da tese não foi entender os motivos que levam a mortalidade, no entanto muitos achados podem ser valiosos para pesquisas direcionadas a obter este entendimento.

Quanto ao nascimento de empresas percebeu-se, independente do porte crescimento positivo após o momento de adversidade econômica, porém cresceu de maneira significativa nas empresas de maior porte enquanto as MPE's contrariando seu histórico cresceram pouco o que demonstra a movimentação do mercado em busca do equilíbrio e o quão afetado foi o setor das MPE's na adversidade econômica.

Diante desses desafios, as empresas tiveram que encontrar novas formas de se manterem atuantes no mercado e buscar meios de reduzir os efeitos da crise econômica, sendo a venda eletrônica uma das principais formas que as empresas encontraram para comercializar seus produtos. As redes sociais tornaram-se ferramentas poderosas para preencher a lacuna fornecedor/cliente, juntamente com marketing digital e aprimoramentos de gerenciamento para sustentar os negócios. O nascimento de MPE's voltadas a captar estas novas oportunidades oprimiu-se pela falta de estrutura e recursos financeiros enquanto as empresas maiores e mais estruturadas adaptaram-se com mais rapidez ao novo cenário gerando uma taxa de nascimento maior que as MPE's, No entanto é notório que as MPE's possuem grande capacidade de adaptação e conseguem explorar nichos de mercado rapidamente o que leva a crer que nos anos seguintes ao momento de adversidade econômica as MPE's retomarão suas taxas de crescimento habituais.

A adversidade econômica fortaleceu o conceito da Inovação de processos, produtos e serviços pois os empreendedores abriram suas mentes para a necessidade de melhoria contínua de processos, no atendimento e no relacionamento com o cliente e o mercado por meio de inovações. A inovação tornou-se estratégica para manutenção e abertura de novos negócios e nem sempre é cara ou inatingível.

A maioria MEI abertos são iniciados com pequenos investimentos. O que pode-se concluir que grande parte das novas MPE's são abertas por pessoas que precisavam de um investimento prático e acessível para abrir um negócio e obter retorno financeiro.

Como as MPE's representam mais de 80% das empresas do Brasil reforça-se a sua importância para retomada econômica do País e que pelas suas características as MPE's conseguem se reerguer de maneira mais rápida após período de adversidade econômica. As médias e grandes empresas possuem uma estrutura mais complexa, o que lhes traz uma maior dificuldade de se reinventar, trocar de público ou até mesmo mudar seu nicho ou segmento. As MPE's têm uma versatilidade maior e conseguem se adaptar ao que o mercado demanda naquele momento, desde que estejam financeiramente amparadas.

Quanto a geração de empregos formais observou-se também um aumento significativo demonstrando que as empresas que resistiram a adversidade econômica acabaram reforçando suas posições no segmento e possivelmente crescendo pois aumentaram sua necessidade de mão de obra. Como as MPE's representam mais de 55% dos empregos formais do Brasil elas possuem melhores condições para responder ao desafio na geração de empregos no Brasil, portanto a retomada da taxa de nascimentos de MPE's após o momento de adversidade econômica possa ser uma das chaves para o crescimento econômico e redução da taxa de desemprego. A facilitação de linhas de créditos para as MPE's permite também respirem um pouco melhor e façam os investimentos necessários para aumentar a sua produtividade e, conseqüentemente, continuarem sendo as principais responsáveis pela geração de empregos no País e neste ponto uma estratégia bem montada pelos poderes públicos pode proporcionar um equilíbrio mais rápido do mercado reduzindo as conseqüências da adversidade econômica.

Quando observamos a geração de emprego por estados da federação percebe-se que a região Sudeste que possui a maior concentração de empresas do Brasil teve o menor crescimento de saldo de empregos pontuando estados com redução no saldo de empregos enquanto a região Norte teve a maior taxa de crescimento. Em termos percentuais o ramo agropecuário teve uma maior taxa de geração de emprego enquanto o setor de serviços a menos geração. Estes dados confirmam que as empresas de serviços foram as mais afetadas pela adversidade econômica e como o setor de serviços concentra-se muito na região sudeste acabou prejudicando este número.

Em termos gerais os achados da pesquisa reforçam a importância das MPE's para o nos país e que este segmento deve ser cuidado de maneira a fomentar seu desenvolvimento, pois, consigo movem e economia do país, a geração de empregos

e e promovem melhorias sociais. Outro importante benefício para a sociedade é a distribuição de renda gerada por milhões de empresas brasileiras ao invés da concentração em pequenos grupos empresariais.

A expansão dos negócios nas mãos de milhões de empresários locais alimenta a economia e possibilita o crescimento cada vez mais saudável do país.

O Objetivo da pesquisa não era entender as causas da mortalidade, e sim entender a ação das forças de mercado em momentos de adversidade econômica através da mortalidade. A análise das taxas de nascimento e geração de empregos visou dar uma visão holística do impacto das forças de mercado em sua busca pelo equilíbrio.

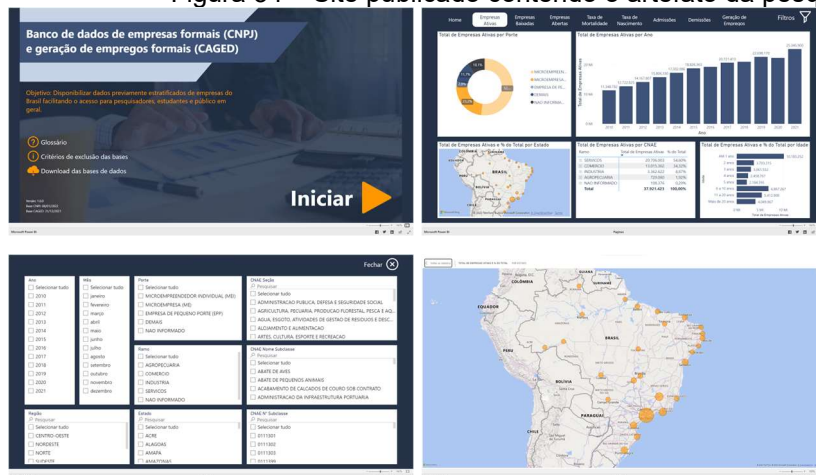
Pelas características dos dados coletados durante a pesquisa tem-se a possibilidade de desdobramentos em outras inúmeras pesquisas, pois a análise contempla todas as empresas formais do Brasil e por sua granulação as pesquisas podem ser mais focadas em determinadas regiões, estados ou municípios por exemplo.

Como contribuição ao meio científico optou-se pela disponibilização dos dados para outros pesquisadores ou estudantes interessados no tema através do desenvolvimento de um artefato baseado nos conceitos de DSR (Design Science Research)⁵ cujos fundamentos legitimam o desenvolvimento de artefatos como um meio para a produção de conhecimentos científicos. O artefato está hospedado no site <https://empresas-do-brasil.vercel.app> e neste está disponibilizado além das bases de dados descrevendo os critérios de extração, tratamento e carregamento dos dados (ETL) as análises gráficas da mortalidade, nascimento e geração de empregos com

⁵ **Design Science Research:** É definido por HEVNER, Alan R. et al (2004) como um conjunto de técnicas analíticas que permitem o desenvolvimento de pesquisas nas diversas áreas, constituindo em um processo de projetar artefatos para resolver problemas, avaliar o que foi projetado ou o que está funcionando, e comunicar os resultados obtidos. Os artefatos podem ser: construtos (entidades e relações), modelos (abstrações e representações), métodos (algoritmos e práticas) e instanciações (implementação de sistemas e protótipos). O conhecimento e a compreensão do problema a ser resolvido são adquiridos durante a construção e o uso dos artefatos, quando estes são validados e avaliados. Portanto os artefatos podem ser desde um software, uma teoria, até descrições informais em linguagem natural. Os artefatos auxiliam na definição de ideias, práticas, capacidades técnicas e produtos.

interface amigável gerando gráficos e análises comparativas apenas com seleção dos parâmetros desejados. Na figura 34 pode-se ver um print do site mencionado:

Figura 34 – Site publicado contendo o artefato da pesquisa



Fonte: O autor (2022)

O tratamento dos dados fez parte da preocupação durante o estudo em demonstrar o método de desenvolvimento da formação das bases de dados utilizando técnicas de Big Data⁶ possibilitando utilização de grandes massas de dados pesquisa deixando-as facilmente compreendidas aos leitores.

Os achados da pesquisa reforçaram a percepção da importância da MPE's para o nosso país, bem como sua fragilidade em momentos de adversidade econômica e que pelas suas características são bem mais susceptíveis a sucumbirem em momentos de crise econômica.

Por fim esta pesquisa e seu artefato abrem um grande leque de possibilidades de outras pesquisas que certamente contribuirão para que as MPE's e suas dinâmicas sejam mais bem conhecidas e reconhecidas pela sua importância no cenário econômico nacional.

⁶ **Big Data:** Pode-se definir como um conjunto de técnicas capazes de se analisar grandes quantidades de dados para a geração de resultados importantes que, em volumes menores, dificilmente seria possível definir. Pode-se dizer que Big Data é um conjunto de dados extremamente amplos que, por isto, necessitam de ferramentas especiais para comportar o grande volume de dados que são encontrados, extraídos, organizados, transformados em informações que possibilitam uma análise ampla e em tempo hábil.

6. REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. (2006), "Persistência do poder, elites e instituições", Working Paper 06-05, MIT, **Department of Economics working paper series**. DOI : 10.1257/aer.98.1.267

AMARAL, Aline Maria; DE JESUS, José Sérgio; COSTA, Nylander Nunes. Uma análise do impacto do Coronavírus na economia mundial e brasileira. **Negócios Em Projeção**, v. 11, n. 1, p. 200-204, 2020

ANAGUSKO, Leonardo Hideki; ARAKI, Michael Espindola; MOSER, Elisa Maria. Implantação da controladoria em micro e pequenas empresas no Brasil: O que considerar? **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 14, n. 1, p. 59-78, 2020. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7466475> Acesso em: 05 julho de 2022.

BACKES, Danieli Artuzi Pes et al. **Os efeitos da pandemia de COVID-19 sobre as organizações**: um olhar para o futuro. 2020. Disponível em: <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5410> Acesso em: 05 julho de 2022.

BARROS, A. A., PEREIRA, C.M. M. A., Empreendedorismo e Crescimento Econômico: Uma Análise Empírica. **Revista de Administração Contemporânea**, 12, 4. 2008.

BEBBINGTON, A. (2007). Social capital and development studies II. **Progress in Development Studies**, 7 (2), 155–162. Disponível em: <https://wordpress.clarku.edu/abebbington/2007/2007/social-capital-and-development-studies-ii-can-bourdieu-travel-to-policy/> Acesso em: 10 jun. 2021.

BECKER, K. L. **Ampliação do programa Benefício de Prestação Continuada (BPC)**: essencial para amenizar a pobreza e urgente em tempos de pandemia. Disponível em: . Acesso em: 5 jun. 2020.

BNDES. **Qual é a relação entre porte de empresa e emprego no Brasil?**. Acesso em: 17 de Jul. de 2020. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.bndes.gov.br/blogdodesenvolvimento/detalhe/Qual-e-a-relacao-entre-porte-de-empresa-e-emprego-no-Brasil/>> Acesso em: 18 de Maio de 2021.

BOURDIEU, P. 1986. "**The Forms of Capital**." In: Manual de teoria e pesquisa para sociologia da educação. p. 241–58 Disponível em: <https://www.socialcapitalgateway.org/sites/socialcapitalgateway.org/files/data/paper/2016/10/18/rbasicsbourdieu1986-theformsofcapital.pdf> Acesso em: 10 jun. 2021.

BOURDIEU, P. and LPD WACQUANT. 1992. **An Invitation to Reflective Sociology**. Chicago: University of Chicago Press. Disponível em: <https://sci-hub.se/10.1017/S0829320100003380> Acesso em: 10 jun. 2021.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção**. São Paulo: Edusp, 2007.

BOURDIEU, Pierre. Artigo: O campo econômico. **Política & Sociedade**, v. 4, n. 6, p. 15-58, 2005.

BOURDIEU, Pierre. **Droit et passe-droit**. *Le champ des pouvoirs territoriaux et la mise en œuvre des règlements*. Actes de la recherche en sciences sociales, SI-82, 86-96, 1990. Disponível em: https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1990_num_81_1_2928 Acesso em: 10 jun. 2021.

BOURDIEU, Pierre. O campo econômico. **Política & Sociedade**, v. 4, n. 6, p. 15-58, 2005.

BOURDIEU, Pierre. O campo econômico. Política e Sociedade. **Revista de Sociologia Política**. N Artigo publicado na revista Actes de la Recherche en Sciences Sociales, nº 119, setembro de 1997, p. 48-66. Tradução de Suzana Cardoso e Cécile Raud-Mattedi.

BOURDIEU, Pierre. **Os usos sociais da ciência**: por uma sociologia clínica do campo científico. São Paulo: UNESP, 2004. 86 p.

BOURDIEU, Pierre. **As estruturas sociais da economia**. Campo da Letras 2006.

BOURLETIDIS, Konstantinos; TRIANTAFYLLOPOULOS, Yiannis. SMEs survival in time of crisis: strategies, tactics and commercial success stories. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, v. 148, p. 639-644, 2014.

BOVO, CASSIANO RICARDO. A contribuição da teoria da rede social, de mark granovetter, para a compreensão do funcionamento dos mercados e a atuação das empresas. **Pensamento & Realidade**, v. 29, n. 3, p. 17, 2014.

BOYER, Robert. L'anthropologie économique de Pierre Bourdieu. **Actes de la recherche en sciences sociales**, n. 5, p. 65-78, 2003.

BRASIL, **Ato Declaratório executivo COCAD 1** (de fevereiro de 2018). Disponível em: <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>> Acesso em 28 dezembro. 2021.

BRASIL, Lei Nº 14.195 de 26 de agosto de 2018. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/l14195.htm>. Acesso em 22 outubro de 2021.

BRASIL. Lei Complementar nº 123/2006, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e dá outras providências. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 15.12.2006.

BRASIL. Lei Complementar nº 128/2008. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em 16 abril 2021.

BRASIL. Lei no 12.527, de 18 de novembro de 2011. Regula o acesso a informações. previsto no inciso XXXIII do art. 5º, no inciso II do § 3º do art. 37 e no § 2º do art. 216

Brasil. Painel Coronavírus. 2022. Disponível em: < <https://covid.saude.gov.br>>. Acesso em: 08 jul. 2022.

CAMARGOS, Marcos Antônio de et al. Fatores condicionantes de inadimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas do estado de Minas Gerais. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 14, n. 2, p. 333-352, 2010.

CAMPOS, H. (1983). **Estatística Experimental Não - Paramétrica**, ESALQ.

CASSIRER, E. 1923. **Substance and Function and Einstein's Theory of Relativity**. Chicago and London: Ooen Court Publishine Co. ISBN-10 : 0486200507

CAVALCANTE, Carolina Miranda. Resenha bibliográfica//book review:" economia institucional: fundamentos teóricos e históricos". **Revista de Economia Contemporânea**, v. 24, n. 3, 2020.

Cesaltina Abreu, «**A lógica da distinção em Pierre Bourdieu, vista através de uma obra excepcional**», *Mulemba* [Online], 5 (10) | 2015, posto online no dia 13 outubro 2018, consultado o 21 julho 2022. URL: <http://journals.openedition.org/mulemba/2195>; DOI: <https://doi.org/10.4000/mulemba.2195>

CHAN, Cheri Shun-ching. Note from the editor: Economic sociology in Asia—from modernization to embeddedness. **Economic sociology. perspectives and conversations**, v. 23, n. 1, p. 1-4, 2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. Editora Manole, 2004.

CLARIDGE, T. (2020). **Current definitions of social capital: academic definitions in 2019**. Social Capital Research. Disponível em: <https://www.socialcapitalresearch.com/current-definitions-of-social-capital/> Acesso em: 10 jun. 2021.

COASE R. (1937). The nature of the firm. **Economica** 4:386-405. Disponível em: [4_20140515034803_1_Coase,_R.H._\(1937\)_The_Nature_of_the_Firm.pdf](#) (cupe.edu.cn). Acesso em: 05 julho de 2022.

COASE R. (1960). The problem of social cost. **Journal of Law and Economics** 3:1-44. Disponível em: The Problem of Social Cost (uchicago.edu). Acesso em: 05 julho de 2022.

COASE R. (2000). The New Institutional Economics. Chapter 1 in: Menard C, (ed), **Institutions, contracts and organizations: Perspectives from New Institutional Economics**. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

COASE, Ronald H. A natureza da empresa: Origem. **Journal of Law, Economics, & organization**, v. 4, n. 1, p. 3-17, 1988.

CRESWELL, J. W. & Plano-Clark, V. L. (2013). **Pesquisa de métodos mistos** (2a ed.) Porto Alegre: Pensa.

CRUZ RODRÍGUEZ, Michael. Understanding Bourdieu: social capitalization strategies. **Revista Colombiana de Sociología**, v. 41, n. 2, p. 219-237, 2018.

CUNHA JUNIOR, Ailton Menezes et al. **Mortalidade e sobrevivência da micro e pequena empresa no Estado da Paraíba (2001-2005):** uma abordagem institucional. 2009.

DA COSTA, Eduardo José Monteiro. Teoria das Instituições e da Mudança Institucional de Douglass North: Cultura, Estado e Dependência de Trajetória. **Cadernos CEPEC**, v. 8, n. 2, 2020. Disponível em: <https://periodicos.ufpa.br/index.php/cepec/article/view/8320> Acesso em: 05 de julho de 2022.

DA SILVA, David Leonardo Bouças; MIRANDA, Anderson Lourenço; HOFFMANN, Valmir Emil. Viva ou deixe morrer. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, v. 15, n. 1, p. 2203-2203, 2021.

DA SILVA, Mygre Lopes; DA SILVA, Rodrigo Abbade. Economia brasileira pré, durante e pós-pandemia do COVID-19: impactos e reflexões. **Observatório Socioeconômico da COVID-FAPERGS**, 2020.

DE ARAÚJO, Cláudio Márcio; DE OLIVEIRA, Maria Claudia Santos Lopes. Contribuições de Bourdieu ao tema do desenvolvimento adolescente em contexto institucional socioeducativo. **Revista Pesquisas e Práticas Psicossociais**, v. 8, n. 2, p. 215-224, 2013

DE AZEVEDO, Paulo Furquim et al. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Instituto de Economia Agrícola**, 2000.

DE CARVALHO, Monica Cristina Borges et al. O impacto da pandemia do COVID-19 nas relações de emprego nas micro e pequenas empresas. **Revista Fatec Sebrae em debate-gestão, tecnologias e negócios**, v. 7, n. 12, p. 62-62, 2020.

DE FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho; MAGNELLI, André; EYNAUD, Philippe. Para superar o divórcio entre economia e sociedade: diagnóstico crítico e notas propositivas em um contexto de pandemia. **NAU Social**, v. 11, n. 20, p. 167-184, 2020.

DE REZENDE, Adriano Alves; MARCELINO, José Antônio; MIYAJI, Mauren. A reinvenção das vendas: as estratégias das empresas brasileiras para gerar receitas na pandemia de COVID-19. **Boletim de Conjuntura (BOCA)**, v. 2, n. 6, p. 53-69, 2020.

DESQUECH D. (2002), "A demarcação entre o velho e o novo e o novo ambiente institucional: complicações recentes", **Journal of Economic Issues**, 36 (2), 565-572.

DE SOTO H. (2005), *Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*, Flammarion, Paris.

DE SOUZA, Angélica Gomes. O IMPACTO DA PANDEMIA NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Repositório de Trabalhos de Conclusão de Curso**, 2021.

DE SOUZA, Angélica Gomes. O impacto da pandemia na concessão de crédito para as micro e pequenas empresas. **Repositório de Trabalhos de Conclusão de Curso**, 2021.

DIAS, Cledinaldo Aparecido; GONÇALVES, Romuald Ernest Arletazz; AUGUSTO, H. A. Contextualizando a relação natividades versus mortalidade de micro e pequenas empresas no Brasil. **Fórum de Ensino, Pesquisa e Extensão da Unimontes. Anais... Montes Claros**, 2014.

DIKA, SL and SINGH, K. (2002). **Applications of Social Capital in Educational Literature: A Critical Synthesis**. *Review of Educational Research*, 72 (1), 31-60. Disponível em: <https://sci-hub.se/https://doi.org/10.3102/00346543072001031> Acesso em: 10 jun. 2021.

DJANKOV S., GLAESER E., LA PORTA R., LOPEZ DE SILANES F. et SHLEIFER A. (2003), "The New Comparative Economics", **Policy Research, Working Paper Series** n° 3054, The World Bank. DOI : 10.1016/j.jce.2003.08.005

DORION, Eric Charles Henri. Reflexão sobre os impactos da pandemia COVID-19 no setor de serviços e comércio e as perspectivas de retomada e mudanças para a sociedade. **Observatório Socioeconômico da COVID-19**, 2021. Disponível em: <https://www.ufsm.br/app/uploads/sites/820/2021/03/Textos-para-Discussao-25-Reflexao-sobre-os-impactos-da-pandemia-COVID-19-no-setor-de-Servicos-e-Comercio.pdf> Acesso em: 05 julho de 2022.

DOS SANTOS SOUZA, Fernanda Raquel; DA SILVA, Danielly Rodrigues. Uma saída: o empreendedorismo como fator de crescimento econômico através das micro e pequenas empresas. **Conhecimento Interativo**, v. 10, n. 2, p. 49-66, 2018. Disponível em: <http://app.fiepr.org.br/revistacientifica/index.php/conhecimentointerativo/article/view/281> Acesso em: 05 julho de 2022.

ENDEAVOR, Resultados digitais, PEGN, Panorama PME's: Os impactos da COVID-19 e os passos para a retomada, **Endeavor**, Resultados Digital, 2020

FLIGSTEIN, Neil; DAUTER, Luke. A sociologia dos mercados. **Caderno CRH**, v. 25, n. 66, p. 481-504, 2012.

FOLEY, M., & EDWARDS, B. (1999). Is it time to divest in share capital? **Journal of Public Policy**, 19(2), 141-173. Disponível em: https://www.academia.edu/1446183/Is_it_time_to_disinvest_in_social_capital Acesso em: 10 jun. 2021.

FORTES, Gustavo Passos et al. A nova sociologia econômica e a estratégia na pequena empresa: contribuições ao campo do empreendedorismo. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 3, n. 6, p. 128-149, 2018

FORTES, Gustavo Passos et al. A NOVA SOCIOLOGIA ECONÔMICA E A ESTRATÉGIA NA PEQUENA EMPRESA: CONTRIBUIÇÕES AO CAMPO DO EMPREENDEDORISMO. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 3, n. 6, p. 128-149, 2018.

FRANCO, Mário; HAASE, Heiko. Failure factors in small and medium-sized enterprises: qualitative study from an attributional perspective. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 6, n. 4, p. 503-521, 2010.

FREITAS, Celma. A prática em Bourdieu. **Revista Científica FacMais**, v. 1, n. 1, p. 5-22, 2012.

FRIEDMAN, Milton. **A theory of the consumption function** Princeton: Princeton University Press, 1957.

GALA, Paulo. A teoria institucional de Douglass North. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 23, p. 276-292, 2020. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/Szh6qfj6sfzHQ7KP7b4vPfM/abstract/?lang=pt> Acesso em: 05 julho de 2022.

GARCIA-PARPET, Marie-France. A sociologia da economia de Pierre Bourdieu. **Sociologia & Antropologia**, v. 3, n. 5, p. 91-117, 2013.

GHINS, M. 1990. *L'inertie et l'espace absolu de Newton à Einstein*. **Brussels: Académieroyale de Belgique**. Disponível em: https://www.persee.fr/doc/rbph_0035-0818_1994_num_72_4_7441_t1_1094_0000_2. Acesso em: 10 jun. 2021.

GLAESSER, Dirk. **Crisis management in the tourism industry**. Routledge, 2006.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR EMPREENDEDORISMO NO BRASIL : 2019 \ Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; diversos autores. -- Curitiba: IBQP, 2020 200 p. : il.

GRAÇA, João Carlos (2005), "Afinal, o que é mesmo a Nova Sociologia Económica?" **Revista Crítica de Ciências Sociais**, 73, 111-129. DOI: 10.4000/rccs.960.

GRANOVETTER, Mark (1985), "Ação Econômica e Estrutura Social: O Problema da Incrustamento", **The American Journal of Sociology**, 91(3), 481-510. DOI: 10.1086/228311.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. In: **The sociology of economic life**. Routledge, 2018. p. 22-45.

GRANOVETTER, Mark. Economic Action and Social Structure: The Problem of Emheddedness1. **AJS**, v. 91, n. 3, 1985.

GUERRA, Oswaldo; TEIXEIRA, Francisco. A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 30, n. 1, p. 124-139, 2010.

HESSE, M. 2005. **Forces and Fields: The Concept of Action at a Distance in the History of Physics**. London: Thomas Nelson & Sons Ltd. ISBN-10: 0486442403

HEVNER, Alan R. et al. Design science in information systems research. **MIS quarterly**, p. 75-105, 2004.

HIRA, Anil; HIRA, Ron. The new institutionalism: Contradictory notions of change. **American journal of economics and sociology**, v. 59, n. 2, p. 267-282, 2000.

HOLLINGSWORTH, J. Rogers; BOYER, Robert (Ed.). **Contemporary capitalism: The embeddedness of institutions**. Cambridge University Press, 1997.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e estatística. **Brasil em Síntese**. Disponível em: < <https://brasilemsintese.ibge.gov.br/servicos.html> >. Acesso em: 20/08/2022.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Número de desempregados chega a 14,1 milhões no trimestre até outubro. Disponível em: <https://censos.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/29782-numero-de-desempregados-chega-a-14-1-milhoes-no-trimestre-ate-outubro>. Acesso em: 20 mai. 2021.

JABBOUR, Elias; DANTAS, Alexis. Ignacio Rangel na China e a “Nova Economia do Projeto””. **Economia e Sociedade**, v. 30, p. 287-310, 2021.

JACOMETE, Bruno De Oliveira. O papel das micro e pequenas empresas na economia brasileira. **Revista Eletrônica de Debates em Economia**, v. 7, n. 1, 2019. Disponível em: <http://periodicos.unifacef.com.br/index.php/rede/article/view/1709> Acesso em: 05 julho de 2022.

JOHNSON S. et SUBRAMANIAN A. (2005), « **Aide, Gouvernance et Economie Politique** – Croissance et Institutions », Séminaire : Aide et gestion macroéconomique, Chissano, Conference Center, Maputo, 14-15 mars 2005.

JOSE PINHEIRO, J.; R Core Team et al., Douglas Bates, Saikat DebRoy, Deepayan Sarkar, and R Core Team. **nlme**: Linear and Nonlinear Mixed Effects Models, 2020. R package version 3.1-149.

JUNIOR, Reynaldo Rubem Ferreira; SANTA RITA, Luciana Peixoto. Impactos da COVID-19 na Economia: limites, desafios e políticas. **Revista Teste**, v. 1, n. 7, p. 35-47, 2016.

KAUFMANN D.; KRAAY A.; et MASTRUZZI M., (2009), Governança Importa VIII: Indicadores agregados e de governança individual, 1996-2008 (29 de junho de 2009). **Pesquisa de Política do Banco Mundial**, Trabalho n° 4978.

KRAUS, Sascha et al. The economics of COVID-19: initial empirical evidence on how family firms in five European countries cope with the corona crisis. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, 2020.

KRIPPNER, Greta (2001), "O Mercado Esquivo. Incrusidade e paradigma da sociologia econômica", **Teoria e Sociedade**, 30, 775-810.

KYLE Rudick, C., QUIÑONES Valdivia, FI, HUDACHEK, L., SPECKER, J., & GOODBOY, AK (2019). Uma abordagem de comunicação e instrução para o capital social e cultural corporificado em uma universidade pública de 4 anos. **Educação em Comunicação**, 68 (4), 438–459. Disponível em: <https://sci-hub.se/https://doi.org/10.1080/03634523.2019.1642501> Acesso em: 10 jun. 2021.

LANGLOIS R. (1986). **Economics as a process**: Essays in the New Institutional Economics. Cambridge University Press, Cambridge.

LESTER, Donald L.; PARNELL, John A.; CARRAHER, Shawn. Organizational life cycle: A five-stage empirical scale. **The international journal of organizational analysis**, 2003.

Lilliefors, H.W. (1967). On the Kolmogorov-Smirnov test for normality with mean and variance unknown. **Journal of the American Statistical Association**, 62, 399-402 (6.2, Appendix).

MAIJAMAA, Bilkisu; NWEZE, N. O.; BAGUDU, Hauwa Daniyan. Coronavirus Disease (COVID-19), is Global Recession Evitable?. **Journal Aplikasi Manajemen, Ekonomi dan Bisnis**, v. 4, n. 2, p. 71-77, 2020

MARTIN, J.L. 2003. 'What is Field Theory?' **American Journal of Sociology**, 109(1), 1-49. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/375201> Acesso em: 10 jun. 2021.

MENDES, Renato; BUENO, Roni Cunha. **Mude ou morra**: Tudo o que você precisa saber para fazer crescer o seu negócio e sua carreira na nova economia. Editora Planeta do Brasil, 2018. Disponível em: https://www.google.com/books?hl=pt-BR&lr=&id=jGZLDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=o+neg%C3%B3cio+na+nova+economia&ots=Ikgcdw7mkf&sig=IhOkF3HaTAVjDRs-hqT_MgZjcSU Acesso em: 05 julho de 2022.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Apoio no combate à COVID-19 e ações contra o desemprego são destaques do Ministério da Economia**. Balanço, 2021. Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2021/marco/apoio-no-combate-a-COVID-19-e-aco-es-contra-o-desemprego-sao-destaques-do-ministerio-da-economia>. Acesso em 12 de Jun. 2021.

MINISTERIO DA ECONOMIA. **Ministério da Economia avalia impacto econômico do coronavírus**. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2020/03/ministerio-da-economia-avalia-impacto-economico-do-coronavirus-no-brasil>. Acesso em: 02 mai. 2021.

MINISTÉRIO DO TRABALHO – Governo do Brasil. **Microdados CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados**. Disponível em: <ftp://ftp.mtps.gov.br/pdet/microdados/NOVO%20CAGED/>. Acesso em 08/07/2021.

MONTAGNER, Miguel Ângelo; MONTAGNER, Maria Inez. **A teoria geral dos campos de Pierre Bourdieu**: uma leitura. 2011.

NABLI MK, NUGENT JB. (1989). The New Institutional Economics and its applicability to development. **World Development** 17(9):1333-1347.

NABLI MK, NUGENT JB. (1989). The New Institutional Economics and its applicability to development. **World Development** 17(9):1333-1347.

NASCIMENTO, Ana Caroline; DO PRADO, Nágela Bianca; DA CUNHA, Christiano França. COVID-19 e modelos de gestão nas micro e pequenas empresas: qual a melhor saída?. **Revista Expectativa**, v. 20, n. 1, p. 50-72, 2021. Disponível em: <http://saber.unioeste.br/index.php/expectativa/article/view/26442> Acesso em: 05 julho de 2022.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; CORRÊA, Victor Silva; ROSSETTO, Dennys Eduardo. Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da pandemia do COVID-19. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 9, n. 2, p. 1-12, 2020. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7608263> Acesso em: 05 julho de 2022.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; GHOBRI, Alexandre Nabil; DO AMARAL, Derly Jardim. Empreendedorismo por necessidade: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. **Pensamento & Realidade**, v. 24, n. 1, 2009.

NETO, Mário Sacomano et al. **Redes de micro pequenas e médias empresas**.

NORTH DC. (2000). A revolution in economics. Chapter 4 in: Menard C (ed), **Institutions, contracts and organizations**: Perspectives from New Institutional Economics. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

NORTH, Douglass C. A contribuição da nova economia institucional para a compreensão do problema de transição. In: **Perspectivas mais amplas sobre o desenvolvimento global**. Palgrave Macmillan, Londres, 2005. p. 1-15.

NORTH, Douglass Cecil. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OLSON M & KÄHKÖNEN S (eds). (2000). **A not-so-dismal science**: A broader view of economies and societies. Oxford University Press, New York.

OLSON, Mancur (1965). **A lógica da ação coletiva**. Cambridge: Harvard University Press.

OZELAME, Bruno Luiz. **Nova República: uma análise da relação entre democracia e crescimento econômico no Brasil**. 2021. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/225736> Acesso em: 05 julho de 2022.

PEREIRA, Elaine Aparecida Teixeira. O conceito de campo de Pierre Bourdieu: possibilidade de análise para pesquisas em história da educação brasileira. **Revista Linhas**, v. 16, n. 32, p. 337-356, 2015

PEREIRA, Elaine Aparecida Teixeira. O conceito de campo de Pierre Bourdieu: possibilidade de análise para pesquisas em história da educação brasileira. **Revista Linhas**, v. 16, n. 32, p. 337-356, 2015.

PEREIRA, Helder Marcos Freitas. **Instituições e meso-instituições no financiamento de startups**. 2019. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

Peter DIGGLE, et al., Peter J Diggle, Patrick Heagerty, Patrick J Heagerty, Kung-Yee Liang, Scott Zeger, et al. **Analysis of longitudinal data**. Oxford University Press, 2002.

POLANYI, Karl (2001),. **A Grande Transformação** – As Origens Políticas e Econômicas do Nosso Tempo. 2ª ed. Boston: Beacon Press.

PYTHON SOFTWARE FOUNDATION. 3.10.7 Documentation » **Conteúdo da Documentação Python** Disponível em: < <https://docs.python.org/pt-br/3/contents.html> >. Acesso em: 06 de out. de 2022.

QUEIROZ-STEIN, Guilherme de. Pensando em sistemas abertos: aprendizados, eficiência adaptativa e incertezas em Douglass North. **Nova Economia**, v. 31, p. 105-129, 2021. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/neco/a/Wn9r335zGnJYzVXHBQMZ5jk/abstract/?lang=pt> Acesso em: 05 julho de 2022.

R CORE TEAM. **R: A Language and Environment for Statistical Computing**. R Foundation for Statistical Computing,. Vienna, AustriaÁustria, 2018.

RAINBIRD, Mark. Demand and supply chains: the value catalyst. **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, 2004.

RAUD, Cécile. Bourdieu e a nova sociologia econômica. **Tempo Social**, v. 19, n. 2, p. 203-232, 2007.

RECEITA FEDERAL – Governo do Brasil. **Base de dados públicos CNPJs**. Disponível em: <<https://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/cadastros/cadastro-nacional-de-pessoas-juridicas-cnpj/dados-publicos-cnpj>>. Acesso em: 08/07/2021.

RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institutional economics. In: **Essays on New Institutional Economics**. Springer, Cham, 2015. p. 51-75.

RODRIK D., SUBRAMANIAN A. et TREBBI T. (2004), "Instituições Regra: A Primazia das Instituições sobre Geografia e Integração no Desenvolvimento Econômico", **Journal of Economic Growth**, 9, 131-65. DOI : 10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85

ROLAND, G. (2008), "Teoria econômica e transição: que lições da Coreia do Norte", palestra de keynote, Conferência Da Universidade Nacional de Seul, 21 de fevereiro.

SANTOS, Julio. Adam Smith e a mão invisível do mercado na economia. **Administradores.com**. 2010. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/adam-smith-e-a-mao-invisivel-do-mercado-na-economia>>. Acesso em: 30 de Maio de 2021.

SANTOS, Pedro Vieira Souza; DE LIMA, Nyegge Vitória Martins. Fatores de impacto para sobrevivência de micro e pequenas empresas (MPEs). **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 3, n. 5, p. 54-77, 2018. Disponível em: <http://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/180> Acesso em: 05 julho de 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Indicadores. **DataSebrae**. 2022. Disponível em: <https://datasebraeindicadores.sebrae.com.br/resources/sites/data-sebrae/data-sebrae.html#/Empresas>. Acesso em: 08 de jul. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Atualização de estudo sobre participação de micro e pequenas empresas na economia nacional. **DataSebrae**. 2020. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/02/Relat%C3%B3rio-Participa%C3%A7%C3%A3o-mpe-pib-Na_11022022>. Acesso em: 08 de jul. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. As micro e pequenas empresas nas exportações brasileiras: 2009-2017. **DataSebrae**. 2018. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/biblioteca-estudos-pesquisas/#ambiente>>. Acesso em: 08 de jul. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Sebrae. 2016. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 08 de jul. 2022.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Consórcio de empresas**. Sebrae. 2014. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0a7a480546593e8ab0ba09fdb6f05f4e/\\$File/5190.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0a7a480546593e8ab0ba09fdb6f05f4e/$File/5190.pdf). Acesso em: 22 jul. 2022.

SEBRAE. **"Emprestômetro" disponibiliza informações sobre o total de crédito liberado para os pequenos negócios**. 2020. Disponível em: <http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/emprestometro-disponibiliza-informacoes-sobre-o-total-de-credito-liberado-para-os-pequenos-negocio,85cb6276fba23710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 04 de Abr. de 2021.

SEBRAE. **O impacto da pandemia de coronavírus nos pequenos negócios**. 2020. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-impacto-da-pandemia-de-coronavirus-nos-pequenos-negocios,192da538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 06 mar. 2021.

SEBRAE. Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa. 6. ed. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas, gráficos e mapas]. – Brasília, DF; DIEESE, 2013.

SEBRAE. **Anuário do trabalho nos Pequenos Negócios, 2018**. 11.ed. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Brasília, DF. DIEESE, 2020.

SEBRAE. **Causa Mortis**: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida. São Paulo, 2013.

SEBRAE. Indicadores Sebrae-SP. **Conheça o desempenho dos pequenos negócios paulistas.** 21 de Set. de 2020. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/indicadores-sebrae-em-sao-paulo_5508794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acesso em: 18 de Maio de 2021.

SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil. Mercado e Vendas.** 2021c. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas--empresas-geram-27-do-pib-do-brasil_ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD. Acesso em: 12 de Jun. 2021.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Pesquisa Sebrae – O impacto da pandemia do coronavírus nos pequenos negócios – 3ª edição.** Coleta: 30 de abril a 5 de maio de 2020b. Disponível: https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/05/Impacto-do-coronav%C3%ADrus-nas-MPE-3%C2%AAedicao_Mei-MPE-e-geral.pdf

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Pequenos negócios em números.** Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros_12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acesso em: 26 mai. 2021

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sebrae e Caixa vão ampliar o acesso de pequenos negócios a crédito.** Disponível em: . Acesso em: 02 mai. 2021

SERVA, Maurício; ANDION, Carolina. Teoria das organizações e a nova sociologia econômica: um diálogo interdisciplinar. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, p. 10-21, 2006.

SETTON, Maria da Graça Jacintho. A teoria do habitus em Pierre Bourdieu: uma leitura contemporânea. **Revista brasileira de Educação**, n. 20, p. 60-70, 2002.

SMITH, Adam. **A mão invisível.** Editora Companhia das Letras, 2013.

SMITH, SS and KULYNYCH, J. (2002). **It may be social, but why is it capital? The social construction of social capital and language policy.** In **Politics and Society** (Vol. 30, Issue 1, pp. 149-186). Disponível em: <https://scihub.se/https://doi.org/10.1177/0032329202030001006> Acesso em: 10 jun. 2021.

SPONCHIATO, Diogo. **Pesquisa mostra o grau de medo e tensão dos brasileiros com o coronavírus.** Veja Saúde, 2020. Disponível em: <https://saude.abril.com.br/mente-saudavel/medo-e-tensao-brasileiros-coronavirus/> Acesso em 12 de Jun. 2021.

STANFIELD, James R. (1986),. **O Pensamento Econômico de Karl Polanyi.** Londres: Macmillan. DOI: 10.1007/978-1-349-18434-7

STIGLITZ J. E. (2001), "Keynote Adress: Challenge in the Analysis of the role on institutions in economic development", in Kodendorfer-Lucius G. et Pleskovic B. (eds.), **The institutional Foundation of a market economy**, Villa Borsig Workshop Series 2000, German Foundation for (DSE), 15-20.

SWEDBERG, Richard (1997), "Nova Sociologia Econômica: O que foi realizado, o que está por vir?" **Acta Sociológica**, 40, 161-182. DOI: 10.1177/000169939704000203.

SWEDBERG, Richard (2004), "O que foi realizado em Nova Sociologia Econômica e Para Onde está indo?" **Arquivos Européennes de Sociologie**, 45(3), 317-330. DOI: 10.1017/S000397560400147X

SWEDBERG, Richard (2006), "The Toolkit of Economic Sociology", **SOCIUS Working Papers**, No. 4/2006.

TAVARES, Felipe Cosme de Alencar. **O impacto das micro e pequenas empresas sobre o crescimento econômico dos municípios brasileiros**. 2021. Disponível em: <https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/59960> Acesso em: 05 julho de 2022.

TEIXEIRA, J. C.; MOREIRA, L. B.; CASTRO, C. C. Dinâmica de poder em redes interorganizacionais: uma análise sob a ótica dos conceitos de habitus, campo e capital de Bourdieu. **Perspectiva**, v. 35, n. 130, p. 113-128, 2011

THÉRET, Bruno. As instituições entre as estruturas e as ações. **Lua Nova: Revista de cultura e política**, p. 225-254,

THE SCIPY COMMUNITY **Api Reference** Disponível em: <<https://docs.scipy.org/doc/scipy/reference/index.html>>. Acesso em: 06 de out. de 2022.

THIRY-CHERQUES, Hermano Roberto. Pierre Bourdieu: a teoria na prática. **Revista de Administração Pública**, v. 40, n. 1, p. 27-53, 2006

Torsten HOTHORN, T.; Frank BRETZ, F.; and Peter WESTFALL, P. Simultaneous inference in general parametric models. **Biometrical Journal**, 50(3):346–363, 2008.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia-princípios básicos**. Elsevier Brasil, 2006.

VELASCO, Omar Pedro. Equilibrio y fuerzas de mercado. **Notas en Turismo y Economía**, 2012

WENZEL, Matthias; STANSKE, Sarah; LIEBERMAN, Marvin B. Strategic responses to crisis. **Strategic Management Journal**, 2020.

WEYL, H. 1920. **Space-Time-Matter**. London: Methuen. Disponível em: <https://www.gutenberg.org/files/43006/43006-pdf.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2021.

WHO - World Health Organization. **WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard**. Disponível em: <<https://covid19.who.int/table>>. Acesso em: 08 jul. 2022.

WILKINSON, John. Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: "inputs" para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. **Ensaio FEE**, v. 23, n. 2, p. 805-824, 2002.

WILLIAMSON, Oliver (1996). As Instituições e Governança do Desenvolvimento Econômico e da Reforma. , em: *in*: **Os Mecanismos de Governança**. Nova York: Oxford University Press.

WRIGHT, Peter; KROLL, Mark J.; PARNELL, John. **Administração estratégica: conceitos**. 2000.