

Estudo dos impactos causados às MEs e EPPs devido a pandemia COVID-19

RESUMO

O início do ano de 2020 ficará marcado mundialmente como o período da pandemia do vírus COVID-19, popularmente conhecido como Coronavírus. Dado que o fato levou as pessoas ao isolamento social com o intuito de diminuir a curva de contágio, por orientação dos órgãos de saúde competentes à época. No entanto, a situação financeira das pequenas empresas se agravou ao ter que manter seus negócios fechados. Assim, esta pesquisa analisou o impacto financeiro causado às micro e pequenas empresas (MEs e EPPs) na cidade de Sorocaba, estado de São Paulo, observando quais foram suas maiores dificuldades, assim como o que foi determinante para que algumas dessas empresas pudessem se manter em pleno exercício de forma competitiva, enquanto outras não conseguiram o mesmo feito. Este estudo foi feito por meio de uma pesquisa *survey* e aplicação de um questionário, em que espera-se que a análise de resultados possa ajudar outras empresas do mesmo porte a se prevenirem e/ou se recuperarem financeiramente em tempos de crise.

Palavras Chave: Microempresas, Empresas de Pequeno Porte, Recuperação Financeira, COVID-19.

Área Temática: 9. Sistemas de controle gerencial e custos

1 INTRODUÇÃO

Em dezembro de 2019, o mundo foi surpreendido pela notícia de um novo vírus da Síndrome Respiratória Aguda Grave (SARS) na China, em que milhares de pessoas estavam se infectando e ficando doentes e muitas outras sendo levadas a óbito.

Com o espalhamento desse vírus denominado de SARS-CoV-2, ou COVID-19, o mundo viveu tempos de pandemia a partir do final de fevereiro e início de março de 2020, que na época obrigou todos os governantes a tomarem medidas orientadas pela Organização Mundial da Saúde, OMS. E a orientação consenso entre todos os especialistas e órgãos de saúde foi de que o isolamento social seria uma das únicas medidas eficazes para se “achatar” a curva de contágio e evitar um colapso nos sistemas de saúde de todos os países.

No Brasil, o isolamento social se iniciou em meados de março e mais especificamente no Estado de São Paulo em 24 de março de 2020, na qual o decreto do governo obrigou as empresas a suspenderem suas atividades presenciais até 7 de abril do mesmo ano. Isso se repetiu no ano seguinte, na qual o decreto também definiu a suspensão das atividades de 26 de março até 4 de abril de 2021. Com esse decreto do governo paulista, todo estabelecimento comercial denominado de não essencial deveria permanecer fechado pelo tempo em que durasse o decreto. Tal medida também se aplicou a escolas e universidades.

Embora o isolamento social possa ter sido eficaz contra a contaminação em massa da população, ao mesmo tempo, trouxe aspectos negativos para aquelas pequenas e médias empresas que pararam seus negócios, fecharam suas portas e tiveram que demitir seus funcionários, ficando a pergunta: como essas empresas se

recuperaram após este momento de uma crise sanitária grave e consequente crise econômica?

Diante deste contexto, o presente projeto de pesquisa analisou como microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPPs) da região de Sorocaba, interior do estado de São Paulo, muito atingida pela crise da pandemia do COVID-19, se impactaram financeiramente durante o período da crise e como se deu sua recuperação financeira.

Dessa forma, foi aplicado aos gestores dessas micro e pequenas empresas um questionário para identificar fatores como: o quanto foram afetados pela crise financeiramente; se no período inovaram suas atividades para se ajustar ao isolamento; se foi preciso demitir funcionários, caso não, como conseguiram pagar seus proventos no período; se houve ajuda financeira governamental; se devido à crise, os empréstimos e financiamentos bancários se mostraram mais à disposição deste segmento; e ainda, como se recuperaram financeiramente no período após a crise, seja por crédito bancário, comercial ou autofinanciamento.

Este estudo colaborou com a literatura em torno do tema em como gestores de micro e pequenas empresas encontraram soluções para manter seus negócios operando em tempos de crise macroeconômica, auxiliando dessa forma a outras empresas de mesmo porte que, porventura, encontrem problemas semelhantes no futuro a se recuperarem financeiramente em menor tempo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Gestão financeira de pequenas empresas

Na visão de Bittencourt e Palmeira (2012), pode-se definir Gestão Financeira como o conjunto de atividades administrativas, envolvendo a base do planejamento, análise, administração e controle com o objetivo de maximizar os resultados financeiros e econômicos, gerados pelas operações empresariais. Desse modo, evidencia-se a relevância do tema para pequenas empresas.

Segundo Gitman (2004), a gestão financeira, possui três atividades básicas:

- Realizar Análises e Planejamento Financeiro: Trata-se da coordenação, monitoramento e avaliação das atividades gerais da empresa através de dados financeiros, além da determinação do volume de capital necessário.
- Tomar Decisões de Investimentos: Destinação dos recursos financeiros para a aplicação em ativos correntes e não correntes, considerando-se a relação adequada de risco e retorno dos capitais investidos.
- Tomar decisões de Financiamentos: Captação de recursos financeiros para o financiamento dos ativos necessários às atividades empresariais, considerando-se a combinação adequada dos financiamentos a curto e longo prazo e a estrutura de capital.

De acordo com Bittencourt e Palmeira (2012) “Entre as funções da atividade, estão à integração das ações de obtenção, operação e controle dos recursos financeiros; determinação das necessidades dos recursos financeiros; planejamento e inventário dos recursos disponíveis; captação de recursos externos de forma eficiente (em relação aos custos, prazos, condições fiscais e demais condições); e aplicação e equilíbrio adequados na perspectiva da eficiência e rentabilidade.” Desse modo, evidenciam-se inúmeras atividades fundamentais relacionadas com a gestão financeira.

Existem várias funções e implicações relacionadas ao uso adequado da gestão

financeira em pequenas empresas, conforme retratam Vogel e Wood (2012). De acordo com Karadag (2017), existe uma forte e positiva correlação com o nível de educação formal dos gestores e o desempenho financeiro efetivo de suas empresas, em diferentes ramos.

Estudos relacionados à gestão financeira têm um importante papel perante a sociedade na medida que podem auxiliar políticas públicas e ações privadas. Nesse sentido, destacam essa função social Santos, Ferreira e Faria (2009, p. 90) “políticas públicas empresariais capazes de orientar melhores práticas de gestão financeira nessas organizações, que representam importante papel na economia nacional, principalmente na geração de emprego e renda”.

Segundo Formenti e Martins (2015) e Vogel e Wood (2012), um notável desafio para a Gestão Financeira de Micro e Pequenas Empresas é a alta carga tributária e sua complexidade, mesmo com os incentivos governamentais. Por conseguinte, a maioria destas empresas acaba recorrendo à terceirização para sanar as demandas relativas à Gestão Contábil e Fiscal.

Bernardes e Miranda (2011) retratam que empresas terceirizadas contratadas para realizar serviços contábeis oferecem soluções limitadas aos trâmites legais e burocráticos, pois os contadores são procurados normalmente pelas pequenas empresas apenas para solucionar este tipo de serviço. Na visão dos autores, não há uma mentalidade e percepção por parte dos gestores relacionado à como estes profissionais contábeis podem ajudá-los a administrar seu negócio.

Um ponto relevante relativo às práticas gerenciais e suas consequências em pequenas empresas reside na percepção de agilidade, em função de sua constituição marcada por processos, não raramente, pouco formais. Entretanto, tal condição pode afetar a *performance* negativamente a médio prazo, devido à falta de controle, atrelada à sobreposição de funções e concentração de atividades, constituindo outro problema relevante, de acordo de Vogel e Wood (2012).

Estes desafios atrelam-se à média salarial relativamente baixa observada nas MEs e EPPs, que contrasta com os valores superiores encontrados nas médias e grandes empresas. Desse modo, tem-se um alicerce que corrobora para outra dificuldade: falta de mão de obra qualificada, que acaba por ser uma consequência direta do salário, conforme explica Formenti e Martins (2015).

Outro ponto problemático notável relativo à gestão financeira de pequenas empresas, de acordo com o observado e relatado por Formenti e Martins (2015), é o modelo de definição de preço de suas mercadorias ou serviços ofertados. Este modelo é pautado preponderantemente pelo mercado de atuação, podendo ser uma das principais causas relativas à baixa rentabilidade deste segmento, uma vez que, para se estabelecer o valor de venda, deve-se considerar outros parâmetros, como os custos, por exemplo.

Por mais que haja um aumento no número de micro e pequenas empresas atuando no mercado, ressalta-se, ainda, a mortalidade destas. Segundo Kummer (2011), isto deve-se à falta de controle financeiro e estratégico, recursos financeiros e de conhecimento sobre gestão financeira.

De acordo com Wolmarans e Meintjes (2015), o foco do gerenciamento em aspectos de menor prazo, como o fluxo de caixa, mostra-se mais efetivo para PMEs já estabelecidas no mercado. Além disso, donos de novas empresas recém criadas podem aprender valiosas lições com casos de sucesso de pequenas empresas já estabelecidas, auxiliando na gestão a partir da comparação, defendem Wolmarans e Meintjes (2015).

De acordo com o SEBRAE Minas Gerais (2017), as principais falhas cometidas

por gestores e que devem ser evitadas são:

- Falta de registro adequado das transações realizadas pela empresa.
- Desconhecimento e descontrole acerca da condição de lucro ou prejuízo.
- Falta de controle sobre os custos e despesas, responsável por não precificar devidamente o preço de venda.
- Sócios e/ou proprietários não terem uma remuneração fixa (pró-labore).
- Princípio da Entidade desrespeitado, por conta de despesas dos sócios e/ou proprietários se misturam com as da entidade.
- A falta de um Sistema de Informação Gerencial.

O mundo globalizado, a integração e aumento da velocidade dos processos têm um impacto direto sobre os processos financeiros. De acordo com Assaf Neto (2007, p. 30) “Nos dias atuais, a área financeira passou de uma postura mais conservadora e de absoluta aceitação dos fatos para uma posição bem mais questionadora e reveladora dos fenômenos financeiros”.

A percepção de ameaça à continuidade do negócio, a partir da consciência dos problemas relativos à gestão de pequenas empresas e das diferenças deste segmento com grandes organizações modernas, contribui para iniciativas de investimento na melhoria da gestão financeira. Para Vogel e Wood (2012, p. 136) “Há consciência de que este tipo de ferramenta traz benefícios diretos, estimula a busca pela melhoria contínua e aproxima o modelo de gestão das pequenas empresas daqueles de grandes organizações modernas”.

2.2 Recuperação Financeira

A mudança na conjuntura econômica do país, atrelada a mudanças econômicas externas causam interferências negativas relativas à recuperação financeira. Para Ajupov, Kurilova e Kovalenko (2015), restaurar o equilíbrio fiscal da empresa, afetado pela crise econômica, é o principal objetivo da gestão visando a recuperação financeira. Neste sentido, o potencial de geração do fluxo de caixa é um dos sinais mais importantes de recuperação financeira, por isso, sua projeção é fundamental para se mensurar a saúde financeira de pequenas empresas e auxiliar a estimar o risco relacionado a sua possível recuperação.

O Governo tem um importante posicionamento em gerenciar, auxiliar e preconizar políticas visando a recuperação de pequenas empresas, tendo em vista seu importante papel no ecossistema econômico. Assim, essas ações devem se estender além da Política Monetária e, também por isso, os Bancos Centrais estão invariavelmente no centro dessa atuação, explica Borio (2012).

Há evidências na correlação positiva entre o impulso de crédito voltado para a recuperação financeira e o aumento do Produto Interno Bruto através do crescimento da demanda doméstica, em um modelo desenvolvido por Bruche e González-Aguado (2012). A importância deste modelo em face a predição de recuperação econômica de empresas se evidencia à luz de sua base de dados, a qual possui mais de 22 países considerados em diferentes períodos de crise.

Recuperações de crises financeiras que não se utilizam do aumento da disponibilidade de crédito demonstram um conseqüente menor crescimento econômico, relata Bodnár e Kovalszky (2014).

Dessa forma, de acordo com Takats e Upper (2013), o impulso de crédito voltado para recuperação financeira é fator relevante em também possivelmente preconizar crises financeiras futuras. Portanto, é relevante considerar a incerteza existente em todos os efeitos de um estímulo ao crédito no mercado como um todo,

uma vez que este no curto prazo pode trazer benefícios, enquanto em um médio prazo o efeito pode ser oposto.

Ademais, destaca-se uma fraca, porém existente associação negativa entre o endividamento público e a recuperação econômica. Por conta disso, pode-se levantar dúvidas acerca do impacto positivo do estímulo fiscal ser a resposta adequada para todo tipo de recuperação econômica (TAKATS; UPPER, 2013). De acordo com Mendonça e Sachsida (2013), a demanda por crédito é pró-cíclica, reagindo negativamente ao desemprego e positivamente ao PIB.

A partir do evidenciado por Biggs e Mayer (2012), a recuperação da atividade econômica e consequente recuperação financeira está intimamente relacionada a uma recuperação no fluxo de crédito, e não no estoque de crédito. Por isso, deve-se considerar o papel efetivo do repasse de crédito e liquidez para pequenas empresas visando auxiliar sua recuperação financeira.

O repasse de crédito é influenciado por diversos fatores, dentre eles a atuação dos bancos frente ao mercado e suas próprias políticas de crédito. De acordo com Mills e McCarthy (2014, p. 6) “alguns bancos estão mesmo se recusando a emprestar para certos tipos e empresas em setores específicos (por exemplo, restaurantes)”

No que se refere ao gerenciamento da recuperação financeira de empresas, o recurso mais limitado é, ao mesmo tempo, a parte mais líquida do ativo circulante: o dinheiro. Trata-se de um importante alicerce que é fundamental na gestão de caixa visando a recuperação financeira de uma empresa, independente do porte. De acordo com Lasfer e Remer (2010), entre as empresas que conseguem se recuperar destaca-se a capacidade de conservar ou gerar efetivamente caixa.

Na visão de Ajupov, Kurilova e Kovalenko (2015), os principais objetos da administração de caixa são:

- Fluxo de caixa positivo (entrada de caixa): Trata-se do montante de fluxos de caixa para as empresas originais de todos os tipos os seus tipos de negócios.
- Fluxo de caixa negativo (saída de caixa): Entende-se como o agregado de pagamentos em dinheiro na implementação de todos os tipos de transações comercial. Há uma vinculação entre esses tipos de fluxos de caixa, de modo que a quantidade insuficiente relacionado a um desses fluxos determina seu declínio subsequente em outra espécie.
- Fluxo de caixa limpo (livre): Definido como a diferença entre fluxos de caixa positivos e negativos (entre recebimento e despesa de fundos) no período considerado.
- Saldo de caixa na conta corrente ou em dinheiro.

Os acordos de recuperação financeira desempenham um importante papel na melhoria da gestão do caixa e desenvolvimento organizacional de empresas financeiramente instáveis como um todo, na medida em que se relacionam à reorganização da administração. A melhoria da gestão do fluxo de caixa durante a recuperação financeira pode oferecer uma série de benefícios, dentre eles: (1) aumento na produção; (2) Otimização do uso do capital; (3) Redução de custos; (4) Aumento de eficiência administrativa (AJUPOV; KURILOVA; KOVALENKO, 2015).

Na visão de Lasfer e Remer (2010), imediatamente após o período de estresse econômico, empresas recuperadas demonstram uma significativa redução de custos, enquanto empresas que não se recuperam mostram o contrário. Assim, pode-se afirmar que empresas que se recuperam são mais efetivas na implementação de mudanças.

A tentativa de aumento de lucro, por meio da venda em novos mercados segundo Lasfer e Remer (2010), mostrou-se uma estratégia menos eficaz e adotada,

majoritariamente, por empresas que não conseguiram êxito na recuperação financeira. Portanto, é válido considerar a importância do gerenciamento de riscos e a redução da queima de caixa.

2.3 Formas de financiamento de pequenas e médias empresas

Conforme evidencia Moraes (2005, p. 11) “a definição de portes de empresa tem importantes aplicações em políticas públicas, ao estabelecer os limites abaixo dos quais as empresas classificadas nos limites definidos podem se habilitar a usufruir de determinados incentivos ou benefícios.” Desse modo, enquadrar-se nessas categorias confere aos empreendedores possíveis condições benéficas teóricas no que se refere a formas de financiamento.

O Sebrae (2005) pesquisou junto aos empresários as principais causas de falência das MPE no estado de São Paulo e como resultado obteve que 25% identificaram a falta de capital como fator principal; para 19% dos empresários o maior motivo foi falta de clientes ou inadimplência; em 11% dos casos, foram apontados problemas administrativos ou particulares; em 9% problemas com sócios; 7% problemas legais; 6% falta de lucro; e para 2% altos impostos. Em outra pesquisa também do Sebrae (2004) em todos os estados verificou-se que nas empresas que possuem até 19 colaboradores as principais causas do encerramento foram: falta de capital de giro, em 67% dos casos; falta de conhecimentos gerenciais, para 33% das empresas; problemas financeiros, para 17% dos empresários e falta de crédito bancário para 17% dos entrevistados. Além disso, outra pesquisa do Sebrae (2004) mostra que apenas 10% do investimento fixo e 6% do capital de giro das MPE no Brasil provém de recursos bancários.

Segundo Anjos *et.al.* (2012), a tomada de decisão sobre financiamento pelos empresários é feita através de variáveis que não levam em consideração, em grande parte dos casos, a contabilidade da empresa. Embora haja algum entendimento da utilidade do contador para auxiliar nesta decisão, ainda leva-se muito em conta o feeling sobre o endividamento da empresa e necessidade de endividamento. Assim, os empresários levam em consideração o histórico de crédito e a relação com o gerente do banco para obter recursos financeiros.

De acordo com Tavares, Pacheco e Almeida (2015), o financiamento é primordial para a expansão dos negócios das empresas, para investigação e produção de novas atividades, aquisição de estoque, estratégias de marketing; no entanto as empresas não têm capacidade, por norma, para fazer tais investimentos apenas com os recursos que geram com suas atividades, logo, são necessárias fontes de financiamento a um custo cabível no orçamento.

Ainda segundo Tavares, Pacheco e Almeida (2015), para a gestão de sua estrutura de capital, tal financiamento pode ser dividido da seguinte forma, de acordo com sua origem:

- financiamento interno – através de autofinanciamento, isto é, retenção dos lucros obtidos, gestão mais eficiente dos ativos (corrente e não correntes) ou controle racional de custos;
- financiamento externo – através de capitais alheios como créditos de fornecedores, empréstimos bancários, linhas de crédito, leasing e factoring; através de capitais próprios como aumento de capital, business angels, capital de risco e recurso ao mercado de capitais.

Já o autofinanciamento é oriundo das atividades financeiras da própria empresa e que são utilizados para novos projetos, representando assim um financiamento

interno (TAVARES; PACHECO; ALMEIDA, 2015). Esta forma de financiamento apresenta como vantagens, segundo Silva Júnior (2012) maior independência da empresa em relação ao capital alheio; melhor rentabilidade; aumento do poder de negociação e melhores taxas de juros em caso de necessidade de financiamento externo e maior autonomia ao desenvolver novos projetos. Já segundo Alcarva (2011), as desvantagens do autofinanciamento são: o engessamento que pode provocar em relação a flexibilidade financeira, fazendo com que a empresa possa desenvolver aversão ao endividamento e desta forma recuse boas oportunidades; a acumulação de recursos pode ocasionar investimentos em projetos economicamente incertos e há a possibilidade de diminuição dos dividendos distribuídos.

Crédito pode ser entendido, segundo Jacob (2003), como uma relação normalmente contratual entre duas partes, uma credora e outra devedora que estabelecem uma relação entre si. Essa relação prevê que a parte superavitária conceda liquidez à outra, em troca de um prêmio de liquidez ou risco, o juro. Diante dessa dinâmica, as pequenas empresas possuem algumas formas de acesso ao crédito, dentre elas:

- **Crédito Comercial:** O crédito comercial tem natureza informal, com condições não definidas legalmente. O crédito comercial é concedido através do adiamento da cobrança da dívida decorrente de uma transação de bens ou serviços, em consequência da atividade da empresa (Vieira, Pinho & Oliveira, 2013). O crédito comercial representa uma forma alternativa de financiamento no qual empresas de maior acesso ao capital fornecem crédito para empresas clientes, normalmente com menor acesso a meios de financiamento, através do adiamento da cobrança das dívidas.

- **Crédito Bancário:** A atividade bancário tem como principal produto a concessão de crédito. Na visão de Jacob (2003) "As instituições financeiras, devido ao seu poder de captar recursos e do grau de especialização [...] são protagonistas na arte de emprestar recursos". Nesse cenário, o segmento de crédito direcionado a empresas consolida-se como mais uma vertente de um negócio arriscado, porém lucrativo para os bancos.

De acordo com Aoki e Badalotti (2014, p. 1322), a maioria das microempresas não acessa porque não possui conhecimento sobre as linhas de crédito públicas, e é justamente neste processo de conhecimento que ocorre a "desburocratização" e o domínio dos mecanismos para acessar tais linhas. Nesse sentido, a falta de assessoria e apoio constitui um sério obstáculo para o conhecimento e, conseqüentemente, para o acesso, muito mais do que a falta de garantias e comprovação de renda, que supostamente as microempresas não teriam em comparação com as empresas de médio e grande porte.

Conforme demonstrado por) A Utilização das Ferramentas de Gestão Financeira das Empresas: o caso das micro e pequenas empresas da cidade de São João no Sudoeste do Paraná (2012), a dívida das Pequenas e Médias Empresas com as instituições financeiras é crescente ao longo do tempo, diferentemente das dívidas das Grandes Empresas, que oscilam, registrando períodos de aumento e de redução. A autora também defende que as PMEs recorrem às instituições financeiras para financiarem seus ativos.

No estudo realizado por Krauter e Sousa (2016), a principal barreira para a concessão de crédito pelas instituições bancárias é a falta de garantia de crédito, problema esse que poderia ser minimizado com o uso do Fundo Garantidor de Crédito (FGC). No entanto, pode haver uma deficiência na veiculação de informações por parte das instituições responsáveis por esses fundos, já que neste estudo poucos

empresários participantes têm conhecimento a respeito. Considerando que empresários de PMEs são os maiores interessados nos FGC, há a necessidade de melhoria nas ações.

Para Krishnan, Nandy e Puri (2014), a flexibilização do acesso ao financiamento pelas instituições financeiras para pequenas empresas aumenta a produtividade, pois permite que estas empresas tenham acesso a oportunidades de investimento que não teriam de outra forma. Desta forma, o financiamento se torna importante não apenas para novas empresas, mas também para pequenas empresas já existentes que pretendem aumentar sua produtividade. Os empreendedores têm interesse em aumentar sua dívida em financiamento de longo prazo, mas encontram dificuldades no acesso a tais financiamentos (DASKALAKIS; JARVIS; SCHIZAS, 2013).

A pesquisa de Jagtiani e Lemieux (2016) sugere que o aumento de credores não bancários alternativos representam desafios e oportunidades para a comunidade bancária. Usando a tecnologia eles competem por tomadores de crédito. Assim, há um cenário em mudança no que se refere ao crescimento de formas alternativas de financiamento.

Enquanto grandes bancos baseiam-se fortemente suas análises de créditos para pequenas empresas em critérios quantitativos, os bancos pequenos optam por uma abordagem mais qualitativa, de acordo com Mills e McCarthy (2014). Na visão de Reinhart e Rogoff (2014), a partir de um estudo com 100 casos, observou-se que o desenvolvimento pós crise ocorre de modo distinto entre países desenvolvidos e não desenvolvidos. No Brasil, um levantamento conduzido pela SEBRAE (2020), que ouviu 6.080 empreendedores de todo o país, mostra que 60% dos pequenos negócios que buscaram empréstimo tiveram crédito negado.

O crédito bancário é ainda a principal opção de capital externo para PMEs. Devido às dificuldades de obtenção de crédito no mercado tradicional, tem-se um problema que é visto como oportunidade para novos negócios relacionados com crédito, por exemplo, no setor online. Nesse sentido, a tecnologia pode ser responsável por estabelecer um novo paradigma através do desenvolvimento e uso de novos algoritmos e de modelos mais precisos de mensuração de riscos. Assim, há o avanço de novos players que buscam se aproveitar dos problemas estruturais do sistema tradicional, na visão de Mills e McCarthy (2014).

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

A pesquisa realizada é do tipo *survey* e os dados foram coletados por meio de um questionário aplicado aos gestores de micros e pequenas empresas.

De acordo com Dresch, Lacerda e Antunes Júnior (2014) uma pesquisa do tipo *survey* a é conduzida por meio da coleta de dados para avaliar o comportamento das pessoas e/ou dos ambientes em que elas se encontram, tendo por objetivo desenvolver conhecimento em uma área específica. Esta coleta de dados, permite ao pesquisador obter conclusões em torno dos fenômenos e da amostra em estudo.

De acordo com Gil (1999, p. 140) “pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc.”

O questionário em questão foi aplicado em Microempresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs) na região da cidade de Sorocaba, interior do estado de

São Paulo. Segundo o SEBRAE (2020), são consideradas microempresas, empresas com faturamento anual de no máximo R\$ 360.000,00 e EPPs, de R\$ 360.000,00 a R\$ 4.800.000,00. O estado de São Paulo possui cerca de 1,9 milhões de MEs e EPPs, sendo que apenas na região a ser estudada há aproximadamente 40 mil empresas desse porte.

Com o questionário espera-se responder a algumas perguntas como:

- Qual foi o impacto da pandemia no fluxo de caixa da empresa?
- Houve inovação de suas atividades para se ajustar ao isolamento mantendo uma oferta mínima?
- Houve demissão de funcionários?
- Houve cumprimento integral da folha de pagamentos no período da pandemia?
- Houve ajuda financeira governamental?
- Houve maior facilidade ou dificuldade para captação de recursos?
- Qual foi a forma de financiamento adotada pela empresa para sua recuperação financeira?

Durante a realização da pesquisa, foi possível entrar em contato com cerca de 700 empresas, obtendo um total de 106 respostas acerca da situação financeira prévia à pandemia do COVID-19. No entanto, após uma análise mais detalhada, foi identificado que algumas empresas não se enquadraram nos critérios do estudo, uma vez que foram abertas após o início da pandemia ou então que são caracterizadas como médias empresas, conforme classificação do IBGE.

Considerando que o objetivo principal da pesquisa é analisar o impacto da pandemia nas MEs e EPPs, foram desconsideradas essas empresas que não se enquadraram na amostra. O critério estabelecido foi considerar apenas as micro e pequenas empresas que foram abertas no máximo até o ano de 2019, ou seja, antes do surgimento da pandemia. Após essa exclusão, restaram um total de 81 empresas válidas para a análise.

Essa decisão foi tomada para garantir que a amostra estivesse alinhada com o propósito da pesquisa, permitindo uma análise mais precisa e relevante do impacto da pandemia nas empresas que já estavam estabelecidas antes da necessidade de isolamento social.

O questionário foi enviado por *e-mail* para as empresas, além de tentativas através do LinkedIn® e de visitas presenciais em lojas comerciais. A quantidade de empresas respondentes para cada setor estão mostradas na tabela 1 abaixo. No entanto, é importante ressaltar que os participantes tiveram a possibilidade de selecionar mais de uma opção, permitindo que suas empresas se enquadrem em diferentes categorias nessa pergunta.

Tabela 1

Classificação quanto a atividade

Classificação das atividades econômicas	Quantidade
Indústria	4
Comércio	39
Serviço	44
Educação	1

Atividades imobiliárias	1
Atividades de atenção à saúde humana e serviços sociais	3
Alimentício	1
Automotivo	1
Administrativo	1

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quanto à data de fundação das empresas analisadas, foi apresentada uma ampla variação, abrangendo um período significativo. Entre as empresas consideradas para a pesquisa, constatou-se que a empresa mais antiga foi fundada em 1984, enquanto a empresa mais recente foi estabelecida no ano de 2019.

4 RESULTADOS

4.1 Apresentação dos Resultados

Antes da pandemia do COVID-19, a situação financeira das empresas era diversa, com algumas experimentando crescimento econômico estável. No entanto, a chegada da pandemia desencadeou uma crise global, abalando significativamente as finanças das empresas. A Figura 1 abaixo apresenta um gráfico ilustrando esses dados. É importante entender como as organizações estavam antes desse evento para compreender o impacto da pandemia em suas estruturas financeiras.

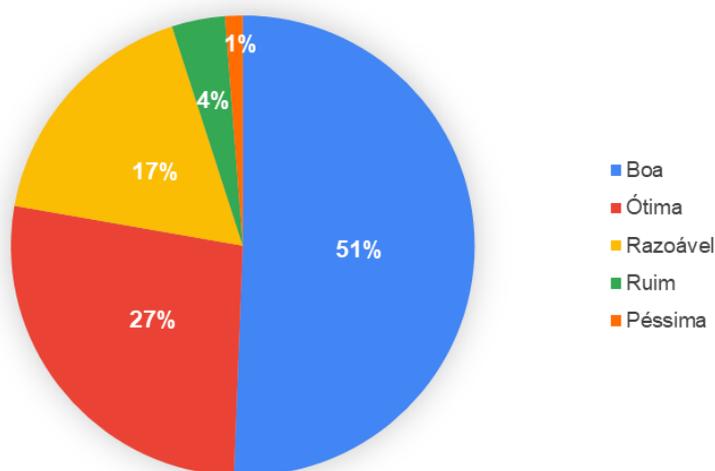


Figura 1. Respostas referente à situação financeira da empresa antes da pandemia do COVID 19

Fonte: Elaborado pelos autores.

A análise dos dados do questionário revelou que, dentre as 86 empresas consideradas na amostra, a maioria (51%) classificou sua situação financeira como "boa" antes da pandemia do COVID-19. Um número expressivo de empresas (27%)

relatou que sua situação financeira estava "ótima". Além disso, 17% das empresas consideraram sua situação financeira como "razoável", enquanto apenas 4% classificaram-na como "ruim". Apenas 1% afirmou que sua situação financeira estava "péssima".

Esses resultados apontam para um cenário predominantemente positivo em termos de situação financeira das empresas antes da pandemia. A maioria das empresas relatou estar em uma condição financeira considerada boa, o que sugere que elas estavam em um estado financeiramente saudável antes do impacto do COVID-19. Essa perspectiva otimista pode refletir um período de estabilidade econômica e crescimento sustentável.

Por outro lado, as empresas que indicaram uma situação financeira "razoável", "ruim" ou "péssima" antes da pandemia representam uma proporção relativamente menor do total de respostas. Isso implica que uma minoria das empresas consultadas já estava enfrentando desafios financeiros ou possuía uma condição financeira insatisfatória antes mesmo da crise do COVID-19.

Além disso, em relação ao funcionamento dessas empresas durante o período da pandemia, a análise dos dados revelou que a maioria das empresas consultadas (43,21%) relatou que precisou reduzir o horário ou parcialmente suspender suas atividades. Esses resultados indicam que essas empresas tiveram que realizar ajustes em suas operações para lidar com as restrições e desafios impostos pela crise sanitária.

Por outro lado, um número significativo de empresas (23,46%) informou que seu funcionamento foi suspenso durante a pandemia, porém, já retornou ao normal. Isso indica que essas empresas conseguiram superar as dificuldades iniciais e retomar suas atividades regulares.

Além disso, uma parcela considerável de empresas (33,33%) afirmou que o funcionamento não sofreu alterações durante o período da pandemia. Isso pode indicar que essas empresas conseguiram manter suas operações sem grandes interrupções ou tiveram uma demanda estável que permitiu a continuidade das atividades.

Esses resultados mostram a diversidade de experiências das empresas durante a pandemia, refletindo diferentes capacidades de adaptação. Enquanto algumas empresas precisaram reduzir ou parcialmente suspender suas atividades, outras conseguiram manter suas atividades operacionais ou se recuperar rapidamente.

Quanto à análise referente à recuperação do negócio, revelou que houve uma divisão quase equilibrada nas respostas dos participantes. Dos respondentes, 41 afirmaram ter utilizado financiamento próprio ou recorrido a fontes alternativas/externas de financiamento para auxiliar na recuperação de seus negócios. Por outro lado, 40 participantes (quase 50%) responderam que não tiveram acesso a esse tipo de financiamento durante o período de recuperação.

Sendo assim, com relação à suficiência do montante do financiamento entre os 41 participantes que responderam afirmativamente, ou seja, que receberam financiamento durante a recuperação do negócio, a maioria (31) considerou que o montante foi suficiente. Por outro lado, 10 participantes que também receberam financiamento responderam que o montante não foi suficiente.

Quanto às medidas operacionais e mercadológicas adotadas pelas empresas durante o período da pandemia, podemos observar os resultados na tabela 2.

Medidas operacionais e mercadológicas adotadas pela empresa durante o período da pandemia

Medidas operacionais e mercadológicas adotadas	Nº de respostas
Retirada de produto no local	16
Serviços de entregas (delivery próprio ou terceiro)	25
Venda de produtos online	13
Prestação de serviço online	25
Permaneceu igual	32

Fonte: Elaborado pelos autores.

A análise dessa pergunta revelou uma variedade de estratégias implementadas pelos participantes. Nessa questão os respondentes puderam marcar mais de uma opção de medidas adotadas para seleção.

Essa análise destaca a adaptabilidade e a diversidade de abordagens adotadas pelas empresas durante a pandemia. A variedade de medidas operacionais e mercadológicas reflete a busca por soluções criativas para garantir a continuidade dos negócios, atender às necessidades dos clientes e enfrentar os desafios impostos pelo contexto sanitário. A capacidade de adaptação e inovação demonstrada pelos participantes pode ter sido um fator determinante para a sobrevivência e a sustentabilidade de suas empresas durante esse período desafiador.

Já a análise sobre as medidas de gestão adotadas pelas empresas durante o período da pandemia pode ser visualizada na tabela 3 e também revelou uma variedade de estratégias implementadas pelos participantes. Nessa pergunta, os respondentes também puderam selecionar mais de uma opção.

Tabela 3

Medidas de gestão adotadas pela empresa durante o período da pandemia.

Medidas de gestão adotadas	Nº de respostas
Buscou financiamento ou contraiu outra forma de dívida	18
Flexibilizou/reduziu a jornada de trabalho	30
Concedeu férias aos funcionários	13
Demitiu funcionários	10
Não adotou medidas emergenciais	16
Aumentou o trabalho	14

Fonte: Elaborado pelos autores.

Além disso, é importante ressaltar que um dos participantes compartilhou um comentário adicional sobre as medidas adotadas em sua empresa. Esse comentário incluiu a ação do uso de reservas financeiras aplicadas para lidar com a crise enquanto o negócio estava fechado.

A seguir, a tabela 4 mostra as principais dificuldades que a empresa está

enfrentando/enfrentou durante o período da pandemia.

Tabela 4

Principais dificuldades que a empresa está enfrentando/enfrentou durante o período da pandemia

Principais dificuldades que a empresa está enfrentando/enfrentou	Nº de respostas
Queda no faturamento	46
Acesso limitado a financiamento e linhas de crédito	8
Dificuldade de manter os colaboradores ou a folha de pagamento	20
Dificuldade em adaptar o negócio ao formato digital	14
Dificuldade em adaptar a entrega do produto/serviço considerando o isolamento social	19
Os fornecedores não estão operando normalmente	10
Menos tempo para trabalhar em função dos cuidados com a família e atividades domésticas	13
A empresa já vinha com dificuldades mesmo antes da pandemia	4
A empresa não teve dificuldades	17

Fonte: Elaborado pelos autores.

Nessa questão os respondentes também selecionaram mais de uma opção e, além das medidas mencionadas, alguns dos participantes relataram outros desafios adicionais durante a pandemia, como dificuldades de manter a equipe reduzida, ações trabalhistas e de despejo, ampliação do negócio e enfrentar longos períodos de fechamento do negócio. Essas experiências destacam a complexidade enfrentada pelas empresas durante a crise e a necessidade de adaptabilidade para superar os desafios.

Ademais, o questionário avança para uma nova questão importante sobre como estão as dívidas/empréstimos da empresa no momento. Essa pergunta busca compreender a situação financeira das empresas em relação às obrigações e empréstimos contraídos durante a pandemia. Sendo assim, 41,97% responderam que têm dívidas/empréstimos em aberto e está em dia, 9,88% que tem dívidas/empréstimos em aberto e está em atraso e 48,15% que não tem dívidas/empréstimos em aberto. Esses dados indicam uma variedade de situações financeiras entre as empresas pesquisadas, com uma parte significativa conseguindo manter suas obrigações em dia, enquanto outra parcela, bem menor, enfrenta desafios em relação ao cumprimento dos pagamentos.

Em relação à questão sobre empréstimos, desde o início da crise causada pela pandemia do COVID-19, os resultados revelaram que 41,98% dos indivíduos afirmaram ter buscado empréstimos para suas empresas, enquanto 58,02% responderam negativamente. Esses dados indicam que uma maioria optou por não recorrer a empréstimos durante esse período, porém, ainda assim, temos uma parcela significativa dos participantes que buscou recursos financeiros adicionais para lidar com os impactos econômicos da pandemia.

A partir das respostas afirmativas à pergunta anterior, observou-se que 58,82%

dos participantes conseguiram obter o empréstimo desde o início, enquanto 41,18% enfrentaram dificuldades para obter o empréstimo no início da crise.

A seguir, serão apresentadas comparações com o período anterior à pandemia, nas quais indicam como a empresa está sendo afetada em relação às seguintes alternativas: Faturamento Mensal, Lucro Líquido, Número de Funcionários e Número de Clientes.

Ao analisar os dados referentes ao faturamento mensal das empresas durante a pandemia, destaca-se que 43% dos participantes relataram uma diminuição nesse indicador, enquanto 15% afirmaram que o faturamento se manteve inalterado. Por outro lado, 40% das empresas indicaram um aumento em seu faturamento durante esse período desafiador. É importante ressaltar que 2% dos participantes optaram por não fornecer informações ou não souberam responder.

Já na figura 2 abaixo observa-se o impacto referente ao lucro líquido.

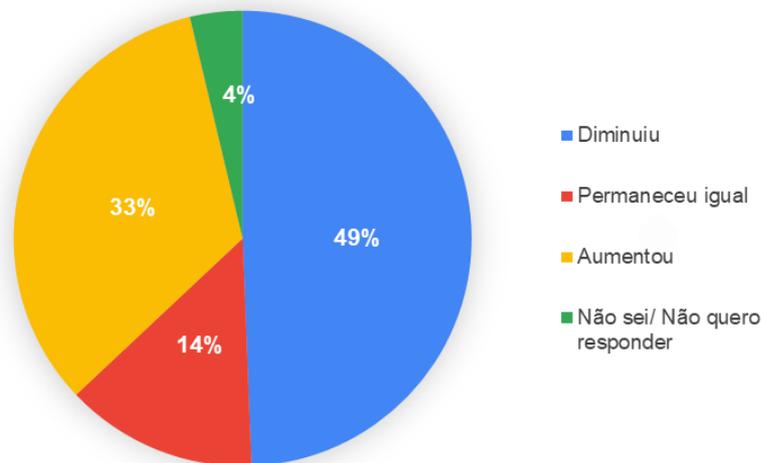


Figura 2. Respostas referente ao Lucro Líquido

Fonte: Elaborado pelos autores.

Esses resultados refletem os desafios econômicos enfrentados pelas empresas durante esse período, sendo que a maioria enfrentou reduções em seus lucros, no entanto, outras obtiveram ganhos adicionais.

Quanto ao número de funcionários, a maioria dos respondentes (65,43%) relatou que a quantidade permaneceu inalterada durante o período da pandemia. Por outro lado, 19,75% indicaram uma diminuição no quadro de funcionários, enquanto 9,88% afirmaram que houve um aumento. É importante mencionar que 4,94% dos respondentes optaram por não fornecer informações ou não souberam responder sobre essa questão.

Quando analisamos o número de funcionários demitidos pelas empresas durante o período da pandemia, identificamos uma distribuição variada. Cerca de 31,25% dos respondentes relataram ter demitido 1 funcionário, enquanto outros 31,25% indicaram ter demitido 2 funcionários. Além disso, 6,25% das empresas demitiram 7 funcionários e outros 6,25% demitiram 10 funcionários. É importante ressaltar que também houve uma parcela de respondentes (25,00%) que não especificaram a quantidade exata de funcionários demitidos.

Já quanto ao número de funcionários contratados, 50,00% das empresas contrataram 2 funcionários, enquanto 12,50% optaram por contratar 3 funcionários. Além disso, também foram identificados casos em que 12,50% das empresas contrataram 5 funcionários e outros 12,50% contrataram 27 funcionários. O que pode

ter ocorrido devido as adaptações necessárias para se manter a empresa em operação, como delivery, vendas *on-line* e etc. Vale ressaltar que uma parcela dos respondentes (12,50%) não forneceu a quantidade exata de funcionários contratados.

Quando analisamos o número de clientes, a análise sugere que a pandemia teve um impacto significativo nas empresas, com algumas sofrendo reduções e outras conseguindo aumentar sua base de clientes, conforme visto na figura 3 abaixo.

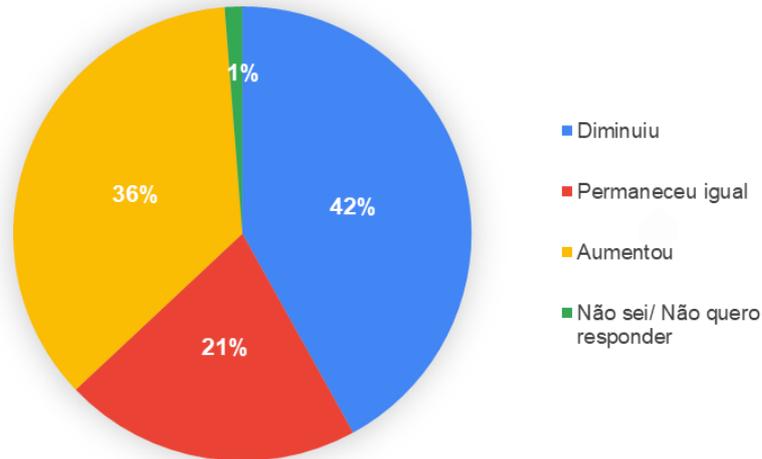


Figura 3. Respostas referente ao Número de Clientes

Fonte: Elaborado pelos autores.

Essas mudanças podem estar relacionadas a diversos fatores, como mudanças nos comportamentos de consumo e nas necessidades dos clientes durante a pandemia.

4.2 Análise dos Resultados

Através dos dados apresentados anteriormente, foi constatado que a maioria das empresas participantes apresentava uma situação financeira favorável ou excelente antes do surgimento da pandemia, representando aproximadamente 78% dos respondentes. No entanto, ao analisar essas mesmas empresas, verificou-se que a maioria delas teve que adotar alternativas aplicáveis sobre o funcionamento da empresa durante o período da pandemia, como redução ou suspensão de suas atividades, afetando cerca de 65% delas.

Como resultado dessas circunstâncias, a maioria dessas empresas precisou buscar formas de financiamento adicionais durante o auge da pandemia, o que representou aproximadamente 60% dos casos. Essas fontes de financiamento incluíram recursos disponíveis, poupanças internas ou acesso a fontes alternativas e externas, como empréstimos ou subsídios. Esses dados deixam evidentes que a pandemia teve um impacto significativo nas empresas que, anteriormente, desfrutavam de uma situação financeira favorável. No entanto, a maioria das empresas que buscaram financiamento considerou que o montante obtido foi suficiente, o que correspondeu a 65% dos casos.

Ademais, ao analisar os dados de todos os respondentes que buscaram alguma forma de financiamento, independentemente de sua situação financeira antes

da pandemia, é possível observar que a maioria deles possui dívidas ou empréstimos em aberto (59% do total), porém, estão em dia com seus pagamentos, enquanto 11% admitiram estar em atraso. Por outro lado, 30% dos respondentes que buscaram financiamento informaram que não possuem dívidas ou empréstimos em aberto. Esses resultados indicam que uma parte significativa das empresas pesquisadas recorreu a financiamentos ou empréstimos para lidar com os desafios econômicos decorrentes da pandemia, e a maioria delas tem conseguido cumprir com suas obrigações financeiras. No entanto, é importante ressaltar que um grupo menor de empresas enfrenta dificuldades em manter seus pagamentos em dia, o que pode ser um reflexo dos impactos econômicos da crise.

No que diz respeito às medidas operacionais e mercadológicas adotadas pelas empresas durante a pandemia, observa-se uma diversidade de estratégias, com destaque para os serviços de entregas, prestação de serviços online e venda de produtos pela internet. Quanto às medidas de gestão, a flexibilização da jornada de trabalho e o acesso a financiamento foram as ações mais comuns. Entre as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas estão a queda no faturamento, a manutenção da equipe e a adaptação ao ambiente digital. Esses resultados evidenciam os desafios enfrentados pelas empresas para se adaptarem e garantirem a continuidade dos negócios em meio à crise da pandemia.

Por fim, é evidente que a maioria dos respondentes reportou uma diminuição no lucro líquido e no faturamento mensal, reforçando o impacto negativo da pandemia nas finanças das empresas. Essa redução no lucro líquido também afetou a base de clientes, visto que a pandemia trouxe desafios para a manutenção e atração de novos clientes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa teve como objetivo analisar o impacto financeiro nas Microempresas (MEs) e Empresas de Pequeno Porte (EPPs) de uma região específica do estado de São Paulo, levando em consideração o contexto da pandemia do COVID-19. Para isso, foi aplicado um questionário com o propósito de coletar informações sobre as condições financeiras dessas empresas e as medidas adotadas para enfrentar os desafios impostos pela crise. Ao todo, foram obtidos 86 respondentes, que contribuíram de forma significativa para a pesquisa.

A maioria das empresas participantes tinha uma situação financeira favorável antes da pandemia. No entanto, durante a crise, a maioria teve que reduzir ou suspender suas atividades. Cerca de 60% dessas empresas buscaram financiamento adicional, mas a maioria considerou que o valor obtido foi suficiente. Esses dados destacam o impacto significativo da pandemia nas empresas anteriormente saudáveis financeiramente.

Além disso, é notável quando analisamos as empresas respondentes que tanto o lucro líquido quanto o número de clientes foram significativamente reduzidos em comparação ao período anterior à pandemia. Essa constatação ressalta o impacto negativo que a crise do COVID-19 teve sobre as empresas, evidenciando a necessidade de adaptação e implementação de estratégias para enfrentar os desafios decorrentes desse cenário desafiador.

Os principais fatores limitantes da pesquisa foram o período designado para a coleta de dados, que foi relativamente curto, limitando a quantidade de respostas obtidas. Além disso, houve uma grande dificuldade de obter respostas, uma vez que a taxa de resposta por parte das empresas ao questionário enviado foi baixa. Diante

dessas circunstâncias, foi necessário realizar esforços adicionais, como visitas presenciais às empresas, a fim de aumentar a taxa de resposta e coletar os dados necessários para a pesquisa.

Para estudos futuros, recomenda-se a alocação de um prazo mais amplo para a realização da pesquisa, levando em consideração a complexidade do tema e a dificuldade em obter respostas dos participantes. Um período mais extenso permitiria uma maior abrangência na coleta de dados, possibilitando uma análise mais aprofundada e representativa dos impactos financeiros enfrentados pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte durante a pandemia do COVID-19. Dessa forma, seria possível capturar uma amostra mais significativa para a compreensão do cenário econômico e das medidas adotadas por essas empresas diante dos desafios impostos pela crise.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AJUPOV, A. A.; KURILOVA, A. A.; KOVALENKO, O. G. (2015) Financial Recovery Organization on the Basis of Cash Flow Management. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, n. 6, 710-713.
- ALCARVA, P. (2011) *A banca e as PME – como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a banca*. Porto: Vida Económica.
- ANJOS, L. C. M. d.; MIRANDA, L. C.; SILVA, D. J. C. d.; FREITAS, A. R. F. d. (2012) Uso da contabilidade para obtenção de financiamento pelas micro e pequenas empresas: um estudo a partir da percepção dos gestores. *Revista Universo Contábil*, [s.l.], p. 86-104.
- AOKI, V. C. G.; BADALOTTI, R. M. (2014) Dificuldades e perspectivas no acesso de micro e pequenas empresas a linhas de crédito públicas: o caso de Chapecó. *Revista de Administração Pública*, [s.l.], v. 48, n. 5, p. 1305-1327.
- ASSAF NETO, A. (2007) *Estrutura e Análise de Balanços: um Enfoque Econômico-Financeiro*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- BERNARDES, D. P. G.; MIRANDA, L. C. (2011) Quatro histórias da utilização de informação econômico-financeira nas micro e pequenas empresas: lições para futuros empreendedores. *Revista da Micro e Pequenas Empresas*, v. 5, n. 3, p. 84-98.
- BIGGS, M.; MAYER, T.; Pick, A. (2010) Credit and economic recovery: Demystifying phoenix miracles. *DNB Working Papers*, p.218.
- BITTENCOURT, M.; PALMEIRA, E. M. Gestão Financeira. (2012) *Revista Acadêmica de Economia*, n. 165.
- BODNÁR, K.; KOVALSZKY, Z.; HUDÁK, E. (2014) Recovery from crises and lending. *Financial and Economic Review*, v. 13, n. 4, p. 57-85.
- BORIO, C. (2014) Monetary policy and financial stability: what role in prevention and recovery. *BIS Working Paper*, p. 440.
- BRUCHE, M.; GONZÁLEZ-AGUADO, C. (2010) Recovery rates, default probabilities,

and the credit cycle. *Journal of Banking and Finance*, 34, 713–723.

- DASKALAKIS, N.; JARVIS, R.; SCHIZAS, E (2013). Financing practices and preferences for micro and small firms. *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, [s.l.], v. 20, n. 1, p. 80-101.
- DRESCH, A.; LACERDA, D. P.; ANTUNES, J. A. V. (2014) *Método de Pesquisa para Avanço da Ciência e Tecnologia*. Bookman.
- FORMENTI, M. C. L.; MARTINS, I. C. S. (2015) Análise da Gestão Financeira nas Micro e Pequenas Empresas de Osasco. *REMIPE - Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco*, v. 1, nº1, jan.-jun.
- GIL, A. C. (1999) *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 5.ed. São Paulo: Atlas.
- GITMAN, L. J. (2001) *Princípios Da Administração Financeira*. 2.ed., Porto Alegre: Bookman.
- JACOB, C. A. (2003) Crédito Bancário no Brasil: uma interpretação heterodoxa. *Instituto de Economia da UNICAMP*, p.170.
- JAGTIANI, J.; LEMIEUX, C. (2016) Small business lending after the financial crisis: A new competitive landscape for community banks. *Economic perspectives*, v. 3, p. 1-30.
- KARADAG, H. (2017) The impact of industry, firm age and education level on financial management performance in small and medium-sized enterprises (SMEs). *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, n. 9, 300–314.
- KRAUTER, E.; SOUSA, A. F. D. (2016) As micro, pequenas e médias empresas e o financiamento bancário. *Revista de Empreendedorismo, Negócios e Inovação*, v. 1, n. 1, p. 81-90.
- KRISHNAN, K.; NANDY, D. K.; PURI, M. (2014) Does Financing Spur Small Business Productivity? Evidence from a Natural Experiment. *The Review Of Financial Studies*, [s.l.], v. 28, n. 6, p. 1768-1809.
- KUMMER, A. A.; BROMBERGER, Dalton; DONDONI, P. C. (2011) A Utilização das Ferramentas de Gestão Financeira das Empresas: o caso das micro e pequenas empresas da cidade de São João no Sudoeste do Paraná. *Revista CAP*, ano 5, v. 5, n. 5, p.26-32.
- LASFER, M.; REMER, L. (2010) Corporate Financial Distress and Recovery: The UK Evidence. *Working Paper of Cass Business School*.
- MENDONÇA, M. J.; SACHSIDA, A.(2013) Identificando a demanda e a oferta de crédito bancário no Brasil, Texto para Discussão, No. 1837, *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)*, Brasília.
- MILLS, K. G.; MCCARTHY B. (2014) The State of Small Business Lending: Credit Access During the Recovery and How Technology May Change the Game. *Harvard Business School General Management Unit Working Paper*, n. 15.

- MORAIS, J. M. (2005) *Crédito bancário no Brasil: participação das pequenas empresas e condições de acesso*. CEPAL, p. 99.
- MOTERLE, S.; WERNKE, R.; JUNGES, I. (2019) Conhecimento sobre gestão financeira dos dirigentes de pequenas empresas do Sul de Santa Catarina. *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, Santa Catarina, p. 1-26.
- OLIVEIRA, M. F. D. (2012) *Financiamento de pequenas e médias empresas vs grandes empresas : evolução da dívida a instituições financeiras*. 2012. 63 f.
- PRATES, D. M.; FREITAS, M. C. P. (2013) Crédito bancário corporativo no Brasil: evolução recente e perspectivas. *Rev. Econ. Polit.*, São Paulo , v. 33, n. 2, p. 322-340.
- REINHART, C. M.; ROGOFF, K. S. (2014) Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes. *American Economic Review*, v. 104, n. 5, p. 50-55.
- SANTOS, L. M. d.; FERREIRA, M. A. M.; FARIA, E. R. D. (2009) Gestão Financeira de Curto Prazo: Características, Instrumentos e Práticas Adotadas por Micro e Pequenas Empresas. *Revista de Administração da UNIMEP*, p. 70-92.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). (2017) *Saiba como avaliar se sua empresa está dando lucro ou prejuízo*. Minas Gerais. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/>. Acesso em: 15/04/2022.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). (2020) *Impacto do coronavírus nas MPEs*. Disponível em: < Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 16/04/2022.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). (2005) *Boletim estatístico das micro e pequenas empresas*. Disponível em: <<http://www.Sebrae.com.br>>. Acesso em: 16/04/2022.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). (2004) *Fatores condicionantes da mortalidade de empresas no Brasil*. Brasília. Disponível em: <<http://www.Sebrae.com.br>>. Acesso em: 16/04/2022.
- SILVA JÚNIOR, P. F. (2012) *A estrutura do capital das PME e das grandes empresas: uma análise comparativa*. 2012. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.
- TAKÁTS, E.; UPPER, C. (2013) Credit and growth after financial crises. *Bank for International Settlements*, p. 28.
- TAVARES, F. O.; PACHECO, L.; ALMEIDA, E. F. Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do porto em Portugal. *Revista de Administração*, v. 50, n. 2, p. 254-267, 2015.
- VIEIRA, E. S.; PINHO, C. C.; OLIVEIRA, D. A. Concessão de crédito comercial e o financiamento dos clientes: evidência nas empresas portuguesas. *Revista Universo Contábil*, n. 9(4), 144-156, 2013.

VOGEL, J.; WOOD JR., T. (2012) Práticas gerenciais de pequenas empresas industriais do Estado de São Paulo: um estudo exploratório. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, v.1, 117-140.

WOLMARANS, H. P.; MEINTJES, Q. (2015) Financial management practices in successful Small and Medium Enterprises (SMEs). *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, p. 88-116.