

Análise da gestão do capital de giro e dos impactos da pandemia do COVID-19 em uma microempresa de serviço de buffet*

Analysis of working capital management and the impacts of the COVID-19 pandemic in a micro-enterprise providing buffet services

Kascilene Gonçalves Machado

Universidade Federal de Juiz de Fora *campus* Avançado de Governador Valadares –
UFJF/GV

kascilene.machado@ufjf.br

Beatriz Barros Garcia

Universidade Federal de Juiz de Fora *campus* Avançado de Governador Valadares –
UFJF/GV

beatrizbarros.bg@hotmail.com

Resumo: Este trabalho apresentou um estudo de caso realizado em uma microempresa de prestação de serviço de *buffet* com o objetivo de verificar como esta empresa conseguiu se manter no mercado diante dos desafios imposto pela pandemia do Covid-19 com foco na gestão do capital de giro. Empresas correlacionadas à área de eventos tiveram suas atividades interrompidas devido ao distanciamento social. A paralisação de atividade impacta o capital de giro da empresa. Sem poder funcionar e sem capital de giro suficiente a empresa está fadada ao fracasso. No entanto, a pesquisa evidenciou um caso de sucesso, em que apesar das dificuldades impostas pela pandemia, a empresa de *buffet* continua prestando seus serviços nos dias atuais. Os resultados da pesquisa indicam que a gestora reinventou o seu negócio durante a crise e que há uma gestão eficiente do capital de giro. O estudo é relevante, pois identifica as ações tomadas em períodos de crise e as práticas de gestão do capital de giro, que servirão como base para auxiliar outros empreendedores de como gerenciar seu próprio negócio de forma mais assertiva.

Palavras-chave: serviço de *buffet*, pandemia, capital de giro.

Abstract: This work presented a case study carried out in a micro-enterprise providing buffet service with the objective of verifying how this company managed to remain in the market in the face of the challenges imposed by the Covid-19 pandemic with a focus on working capital management. Companies related to the event area had their activities interrupted due to social distancing. The stoppage of activity impacts the company's working capital. Without being able to function and without enough working capital the company is doomed to failure. However, the research showed a case of success, in which despite the difficulties imposed by the pandemic, the buffet company continues to provide its services today. The survey results indicate that the manager reinvented her business during the crisis and that there is an efficient management of working capital. The study is relevant, as it identifies the actions taken in times of crisis and working capital management practices, which will serve as a basis to help other entrepreneurs on how to manage their own business more assertively.

Keywords: buffet service, pandemic, working capital.

* Recebido em 26 de setembro de 2022, aprovado em 04 de setembro de 2024, publicado em 17 de junho de 2025.

1. Introdução

No início do ano de 2020, ocorreu uma contingência mundial, a pandemia causada pelo Coronavírus (COVID-19), e em onze de março do mesmo ano, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou uma emergência de saúde pública de relevância internacional por motivo do surto ocasionado pela doença (OPAS, 2020). A pandemia do Coronavírus impactou a sociedade como um todo, não somente na saúde, mas também, na economia, no comércio e nos serviços.

Com isto, surgiu um cenário novo para as MPE's, os estabelecimentos tiveram que se adaptarem de acordo as orientações estabelecidas pelos órgãos públicos, para reduzir a propagação do vírus, e ainda tiveram suas atividades interrompidas por certo período. Empresas que não conseguiram se adaptar às novas condições impostas pela crise sanitária, ou não tinham reservas financeiras suficientes para enfrentar o momento, acabaram fechando as portas em definitivo. Uma pesquisa realizada pelo IBGE evidenciou que 99,8% das empresas que fecharam as portas foram de empresas de pequeno porte (AGÊNCIA BRASIL, 2020).

A crise impactou todos os setores da economia, no entanto, alguns setores foram mais afetados que outros, dentre eles, pode se citar o setor de eventos, cujas atividades tende a gerar aglomeração, sendo completamente atingido pelas medidas de isolamento social. Conseqüentemente, todos os serviços necessários para a realização de um evento foram proibidos de funcionarem após a publicação de decretos públicos.

A interrupção de atividades impacta diretamente no capital de giro da empresa. O capital de giro é necessário para a manutenção das atividades operacionais da organização. Devido a não sincronização temporal entre vendas dos produtos e recebimentos por parte do cliente é importante que a empresa tenha recursos suficientes para dar continuidade a sua produção e/ou prestação de serviço. Mas, se a empresa não pode operar e continuar suas atividades, não terá entradas de caixa e, conseqüentemente, não terá condições de arcar com seus pagamentos futuros, além de ter perdas de estoques.

Por meio do contexto apresentado é importante que se estude como que empresas relacionadas à área de eventos foram impactadas pela pandemia do Covid-19 e quais as ações tomadas para minimizar estes impactos? Assim, realizou-se um estudo de caso em um micro empresa de prestação de serviço de *buffet*, localizada no município de Conselheiro Pena (MG), com o objetivo de analisar como esta empresa conseguiu se manter no mercado diante dos desafios imposto pela pandemia do Covid-19. Também foi feita uma análise da gestão financeira de curto prazo com a finalidade de verificar a gestão do capital de giro da empresa.

A cidade de Conselheiro Pena está localizada no leste mineiro, com uma população de mais de 22 mil habitantes, composta por cinco distritos (IBGE, 2021). Sua economia é baseada principalmente em agropecuária, a prestação de serviço com relevante participação de extração de mineração e também indústria de transformação de produtos (queijo, doce de leite, etc.). Já o comércio local é predominante por micro e pequenas empresas, principalmente o setor varejista, mas também com uma grande oferta de serviços (SAAE - CP, S/D; CÂMARA MUNICIPAL DE CONSELHEIRO PENA, 2017). As MPE's são de grande importância para o município já que seu comércio é composto principalmente por elas.

2. Referencial teórico

São classificados como micro e pequenas empresas (MPE's) os empreendimentos com faturamento anual inferior a 4,8 milhões de reais, sendo que, para se classificar como microempresa, o faturamento anual deve ser inferior a 360 mil reais (LEI nº 155, 2016).

As MPE's representam 99% das empresas privadas existentes no Brasil, (SEBRAE, 2020). Somente em 2020, aproximadamente 630 mil micros e pequenas empresas foram abertas no país, sendo que 85% forma registradas como microempresas (SEBRAE, 2020).

Juntas, elas representam 30% do produto interno bruto (PIB) e geração de 55% dos empregos no país (SEBRAE, 2020), corroborando a importância destes empreendimentos para a economia brasileira.

As MPE's são constituídas principalmente por negócios familiares no segmento de comércio e serviço. Em 2020, quase 50% das empresas registradas no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) eram do setor de serviços, que englobam as atividades comerciais e prestação de serviço (SEBRAE, 2020). Ao analisar as empresas deste segmento, verifica-se que elas são responsáveis por 73% do PIB (IBGE, 2020) e deste percentual tem-se que 60% do PIB são gerados pela prestação de serviço (IBGE, 2020).

Dentre as atividades ligadas a prestação de serviços, tem-se, por exemplo, o setor de eventos. Um evento se caracteriza pela reunião de pessoas em data e local específico com o intuito de festejar ou celebrar momentos importantes (ZANELLA, 2006). Há diversos tipos de eventos, tais como, esportivos, festivos, feiras, conferências, formaturas e shows, entre outros.

Para a realização de um evento diversos outros serviços são necessários, como alocação de espaço, decoração, recepção, cerimonial, música e o *buffet*. Todas estas atividades são muito importantes e devem ser bem realizadas para garantir o sucesso do evento. Considerando o *buffet*, a empresa prestadora do serviço para oferecer um serviço de qualidade precisa ter profissionais qualificados, capaz de atender aos clientes com rapidez e presteza e servir variedades de pratos que agradem as pessoas. Além disso, é essencial que o empreendedor tenha conhecimento necessário para gerenciar seu negócio e garantir a continuidade das atividades ao longo dos anos. Assim, cabe destacar a importância da gestão financeira.

A administração financeira é responsável por gerir as finanças de empresas e organizações, é ela quem fornece os recursos necessários para um bom funcionamento dos setores, e a partir da elaboração e execução de um planejamento financeiro, maiores são as chances de sobrevivência e crescimento das empresas (VASCONCELOS; SANTOS; ANDRADE, 2021). Para obter sucesso no mercado, além de uma boa administração financeira, as empresas devem fazer um planejamento de suas atividades para se assegurar o aproveitamento das ações em relação à utilização de recurso, e assim, atingir uma maior rentabilidade do negócio, gerando valor para a empresa (MESSIAS; SILVA; ROSSINI, 2016).

A administração financeira é dividida em duas partes: administração financeira de curto prazo e administração financeira de longo prazo. A administração de curto prazo, também conhecida como a administração do capital de giro, que abrange fluxo de caixa, contas a receber e a pagar, e estoques e também ao financiamento de curto prazo, mas para que possa ocorrer um financiamento é necessário que a empresa tenha recursos disponíveis para honrar com todos os seus compromissos e obrigações (HERLING *et al.*, 2013).

A gestão financeira de curto prazo necessita de um equilíbrio entre os ativos e passivos circulantes de maneira que sustente as operações diárias da organização. É função do gestor identificar a quantia necessária do capital de giro e, a partir dessas informações, manter um fluxo de caixa apropriado para a instituição (MELLO; LEISMANN; ROJO, 2018).

O capital de giro é o ativo circulante da empresa. São os ativos financeiros que circulam em um determinado período de tempo (SILVA, 2019). O capital de giro é necessário para manter as atividades do ciclo operacional, que vão desde a compra e estocagem da matéria-prima até o recebimento das vendas dos produtos (ASSAF NETO; LIMA, 2014), sustentando as mesmas, até que sejam gerados recursos próprios o suficiente para que se cubram esses gastos, evitando que o gestor use recursos externos como empréstimos ou tendo que adquirir novas dívidas de compras ou serviços, visando manter a lucratividade e a rentabilidade da empresa (ZEDEBSKI, 2020).

Uma boa gestão garante níveis adequados de estocagem, compra de materiais, produção, venda de produtos e mercadorias e prazo de recebimento (ASSAF NETO E LIMA, 2014). Além disto, evita a redução de vendas, o aumento da inadimplência, das despesas financeiras e de custos (ROSS, *et al.*, 2015).

De acordo com Abreu (2015) às dificuldades do capital de giro em uma empresa acontecem devido aos seguintes fatores: redução de vendas, aumento das inadimplências, crescimentos das despesas financeiras e o aumento dos custos; e podendo ser uma combinação desses fatores citados.

As empresas que operam com o capital de giro insuficiente tendem ao fracasso. Uma má gestão contribui para o aumento do endividamento, pois se a empresa não tem capital suficiente ele terá que se endividar, e ao contrair dívidas, aumenta o risco financeiro, podendo acarretar em encargos e juros maiores, que dificultam ainda mais a situação financeira da empresa (SEBRAE, 2014). As MPE's que não possuem o capital de giro suficiente estão mais propensas aos riscos financeiros (DOMINGUES *et al.*, 2017).

Uma boa gestão possibilita ao negócio alcançar um fluxo de caixa positivo. A gestão eficiente do capital de giro possibilita cobrir despesas diárias, manter o equilíbrio entre as contas do ativo e do passivo circulante, custear todo o capital das atividades operacionais, evita o endividamento e, conseqüentemente, pagamento de juros. Possibilita também à empresa vender a prazo para seus clientes ou conceder descontos nas compras à vista. Por fim, uma boa gestão do capital de giro contribui para o desenvolvimento, sobrevivência e crescimento das MPE's (SEBRAE, 2014).

Mas, em muitos empreendimentos, os proprietários não possuem conhecimento e qualificação necessária para gerenciar sua própria empresa e o processo de tomadas de decisão são baseadas em intuições e nas experiências vivenciadas (JARDON; MARTOS, 2014). Além disto, muitos gestores de MPE's iniciam seus negócios por necessidade, ou seja, ao não conseguirem uma oportunidade no mercado de trabalho, eles investem em seu próprio negócio para sobreviverem. O resultado de uma pesquisa sobre o perfil das MPE's realizado pelo Sistema de Proteção ao Crédito, em 2015, indicou que 8% da população são empreendedores por necessidade e 12,4% se tornaram empreendedores por oportunidade de investimento (SPC, 2015).

Cabe mencionar ainda que em geral, as MPE's não possuem um sistema orçamentário organizado. É importante que os gestores atentem-se ao planejamento financeiro, com a efetiva utilização de sistemas de controles gerenciais (HOSODA, 2018).

Ao abrir o próprio negócio, o indivíduo investe recursos financeiros, muitas vezes providos de suas economias pessoais, na expectativa de retornos futuros, mas, se mal gerenciado, tenderá ao fracasso, levando a perda do valor investido e redução do patrimônio do proprietário. Também há uma perda para a população e a economia, visto que o fechamento de uma empresa implica na redução de arrecadação de tributos, de empregos e de ofertas de bens e serviços (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 2004).

As principais causas para o fechamento de uma empresa são a falta de conhecimento gerencial e administrativo, problemas de gestão financeira (SANTOS; PESCADOR; SILVA; DEL CORSO; GIMENEZ, 2014), falta de conhecimento de mercado e clientes; e fatores externos (taxas de juros, crises, desastres ambientais, etc.) (MAHAMID, 2012; ROPEGA, 2011; SANTINI *et al.*, 2015).

As MPE's estão mais suscetíveis às oscilações do mercado e a instabilidades econômicas (ASGARY; OZDEMIR; ÖZYÜREK, 2020), principalmente em cenários de crise. Os efeitos da instabilidade econômica em momentos de crises podem ocasionar o encerramento das atividades dos negócios (FLEURIET; ZEIDAN, 2015). Durante períodos de crises, as dificuldades enfrentadas pelas MPE's são maiores que nos negócios de maior porte (HALL; SCOTT; GÖSSLING, 2020), visto que elas possuem uma carência de mão de obra,

material e recursos financeiros para fazer frente aos imprevistos (BOURLETIDIS, 2013, GIANNACOUROU; KANTARI; CHRISTOPOULOU, 2015). Assim, essas empresas enfrentam problemas internos e externos que dificultam a sua sobrevivência (MIRANDA, 2017). Por exemplo, em 2020, cerca de 600 mil micro e pequenas empresas decretaram falência e fecharam as portas em decorrência da Pandemia do Coronavírus (SEBRAE, 2020).

No início do ano de 2020, ocorreu uma contingência mundial, a pandemia causada pelo Coronavírus (COVID-19), e em onze de março do mesmo ano, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou uma emergência de saúde pública de relevância internacional por motivo do surto ocasionado pela doença (OPAS, 2020). A pandemia do coronavírus, apesar de ser uma crise sanitária, também produziu efeitos sem precedentes na economia mundial. A pandemia da COVID-19 impactou diversos setores da economia mundial (GAMA NETO, 2020). Em 2020, o PIB brasileiro recuou 4,1%, devido a uma forte queda na produção e no consumo das famílias (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2021).

Como o coronavírus é transmitido de pessoa para pessoa, para evitar a disseminação do vírus foi imposto isolamento social, o que ocasionou restrições de deslocamento de pessoas e fechamento de fronteiras em alguns países (WORLD TOURISM ORGANIZATION - WTO, 2020). O distanciamento social foi uma das medidas adotadas para conter a disseminação do COVID-19 (ROTHAN; BYRAREDDY, 2020). Esta medida impactou aproximadamente 81% de trabalhadores no mundo (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO - OIT, 2020). Cerca de 10,1 milhões de empresas interromperam suas atividades durante a crise sanitária (SEBRAE, 2020).

Empresas que não conseguiram se adaptar as novas condições impostas pela crise sanitária ou não tinha reservas financeiras suficientes para enfrentar o momento, acabaram fechando as portas em definitivo. Uma pesquisa realizada pelo IBGE demonstra que 716,4 mil empresas encerram por definitivo seu negócio (17,6%) e dentre as empresas que fecharam as portas 715,1 mil foram de empresas de pequeno porte, um equivalente de 99,8% (AGENCIA BRASIL, 2020). Quanto ao funcionamento 70% dos negócios sentiram impactos negativos em detrimento da crise e as empresas de pequeno porte foram as que mais sentiram esses impactos (AGENCIA BRASIL, 2020).

Para reduzir os impactos negativos da crise sanitária, o governo brasileiro adotou algumas medidas importantes, tais como: (i) redação da Medida Provisória nº 944 de 3 de abril de 2020, a qual criou o Programa Emergencial de Suporte para concessão de empréstimos para as empresas custearem sua folha de pagamento; (ii) Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe), instituído pela Lei nº 13.999 de 18 de maio de 2020, cujos recursos podem ser destinados para investimentos (aquisição de máquinas e equipamentos), capital de giro (reposição de estoques) e para pagamento de custos (aluguel, luz, água, salário); (iii) reduções da jornada de trabalho e do salário durante a pandemia, através da Medida Provisória (MP) 936/2020; (iv) postergação do Simples Nacional no ano de 2020 e no ano de 2021 e (v) auxílio emergencial, ou seja, benefício financeiro destinado aos trabalhadores informais, autônomos, microempreendedores individuais (MEI) e desempregados (GOVERNO DO BRASIL, 2020).

Mas, nem todas MPE's conseguiram acesso às ações de apoio do Governo, pois vários empresários tiveram dificuldade de obter esses créditos, principalmente por questões burocráticas, por falta de documentações e também por práticas abusivas de juros, dificultando a concessão do benefício (BRASIL PRICE, 2020; CNN BRASIL, 2021). Embora os efeitos da pandemia impactassem de forma geral todas as empresas, as MPE's foram mais afetadas, por serem mais vulneráveis a crises, ter um acesso a financiamento e crédito mais limitado e redução na demanda (LU *et al.*, 2020). Cabe ressaltar ainda que, os setores mais sensíveis à medida de distanciamento social sofreram impactos negativos ainda maiores

(BARTIK *et al.*, 2020). Um dos setores mais afetados foi o de serviço, que perdeu quase 171 mil postos de trabalho, em 2020 (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).

Dentre o segmento de serviço, o setor de eventos foi fortemente atingido. Uma característica notória desta atividade é a aglomeração de pessoas, muitas vezes com um quantitativo elevado de pessoas reunidas. Mas, na pandemia, as atividades que geram aglomeração foram proibidas, devido às medidas de isolamento social e, conseqüentemente, demais serviços relacionados com eventos também foram interrompidos. Eventos presenciais foram cancelados, afetando toda a cadeia ligada ao setor (HALL; SCOTT; GÖSSLING, 2020).

Essa situação reduziu significativamente as receitas de vendas desses setores. Em março de 2020, 54% das empresas de evento perderam vendas e 37% não tiveram entradas de caixa. Ainda segundo o levantamento, os lucros das empresas reduziram em 79% no mês de abril de 2020 e 40% demonstraram preocupação em manter e adaptar seu modelo de negócios para continuar funcionando (FAGUNDES; FELÍCIO; SCIARRETTA, 2020). Foi constatado também que pelo menos 35% das empresas do setor de eventos conseguiu renegociar valor e reter crédito para uso futuro e as soluções adotadas para sobreviver durante a pandemia foram renegociações de contratos e fornecedores (53%), redução de custos (20%) e economia de insumos e matérias-primas (50%) (SEBRAE, 2020).

Com a crise sanitária e as medidas de isolamento social impostas pelo governo, inviabilizando os eventos e conseqüentemente, os serviços de *buffet*, faz se urgente tomadas de decisões e estratégias de adaptação que evite uma possível falência da empresa (BARTIK *et al.*, 2020). A capacidade de se adaptar, flexibilidade e a inovação são palavras-chaves para o sucesso da organização (SOARES; CAVALCANTE; SANTOS, 2019). Assim, devido à suspensão e cancelamentos dos eventos o setor de eventos e todas as atividades relacionadas a ele precisou se reinventar.

Em momentos de crise e de incertezas as empresas tende a tomar decisões que permitam a ela sobreviver no cenário em que se encontram, fazendo uso de seus recursos e de sua capacidade de readequação e respostas as mudanças impostas (SOARES; CAVALCANTE; SANTOS, 2019). Para o uso eficiente dos recursos é necessário alinhar ambiente interno da empresa com o ambiente externo (KLEIN; ALMEIDA, 2020). As empresas transformam seus processos internos de acordo com as condições do ambiente externo. (KLEIN; ALMEIDA, 2020).

3. Metodologia

Esta pesquisa, quanto ao seu objeto, pode ser classificada como exploratória e quanto ao tipo de abordagem, como qualitativa. Já o procedimento se classifica como estudo de caso, pois foi realizado um estudo em profundidade para verificar como uma microempresa (*Buffet*) conseguiu manter no mercado diante dos desafios imposto pela pandemia do Covid-19 e analisar sua gestão do capital de giro. Fez parte da pesquisa uma empresa de serviço de *buffet* que oferece serviço de comida para festas e eventos. Foi inaugurada no ano de 2014, sendo a pioneira na cidade a ofertar serviços de *buffet* e atualmente possui seis funcionários.

Quanto aos dados coletados, se deu através de entrevistas semiestruturadas e com coleta de dados primários. Os dados primários são aqueles coletados de forma original, coletados pela primeira vez, e que busca soluções para o objetivo geral, comumente são por meio de entrevistas e observações (GIL, 2008). A coleta de dados na empresa foi realizada no segundo semestre de 2021 e foi feita por meio de entrevista com o gestor, em que se aplicou questionário semiestruturado para analisar as informações sobre a gestão financeira de curto prazo da empresa e os efeitos da pandemia do covid-19. A entrevista foi realizada de forma presencial, com um encontro agendado com o gestor da empresa para a aplicação do questionário semiestruturado conduzido pela pesquisadora.

A entrevista se dividiu em três partes. A primeira parte consta de perguntas com o objetivo de coletar informações gerais da empresa (nome da empresa, porte da empresa, tempo de funcionamento, número de funcionários e etc.). Na segunda parte, as perguntas tiveram o intuito de saber da situação da empresa durante a pandemia (restrições de funcionamento, dificuldades enfrentadas e soluções propostas para resolver e mitigar os problemas ocasionados pela Covid19). Já a terceira e última parte buscou conhecer informações do capital de giro da empresa considerando a gestão financeira antes e durante a pandemia, como também a gestão atual. As perguntas desta parte têm o propósito de investigar se a empresa possui capital de giro, consegue pagar fornecedores, gerenciar estoque, além de verificar a relação com clientes e recebimentos por parte deles e as inadimplências. E para concluir a entrevista perguntou-se ao gestor sobre as principais dificuldades na gestão financeira da empresa.

Sabe-se que durante a pandemia todos os eventos foram cancelados, para evitar aglomerações, neste caso, espera-se que o serviço de *buffet*, que faz parte da pesquisa, informe que teve suas atividades interrompidas e dificuldades em manter seu estabelecimento, visto que não poderia mais ofertar seus serviços.

4. Análise e Discussão dos Resultados

4.1 Informações gerais sobre as empresas.

Na primeira parte da pesquisa foram realizadas perguntas sobre informações gerais com intuito de conhecer o perfil da empresa e do gestor. Identificou-se que o *Buffet* é uma microempresa que está no mercado desde 2014. O *Buffet* é de uma única dona (não há sócios), sendo uma empresa individual. A proprietária, que tem apenas ensino médio completo, é a responsável por toda a gestão da empresa. Ela também é a cozinheira e conta atualmente com uma ajudante de cozinha e cinco garçons (6 funcionários).

Em relação à motivação da abertura da empresa, a proprietária explicou que identificou uma oportunidade de mercado, visto que os eventos realizados na cidade contratavam serviços de *buffet* de empresas de outras cidades. Ela também comentou que não foi executado um plano de negócio prévio.

A partir do que foi relatado acima, verifica que a gestora não possui qualificação adequada para gerenciar financeiramente a empresa. A falta de conhecimentos em gestão financeira acaba sendo uma fragilidade para a empresa pesquisada, pois o conhecimento sobre o assunto é essencial para o gerenciamento do negócio, otimizar recursos, apurar dados das empresas e, a partir deles, tomar decisões mais assertivas, tornando a empresa mais lucrativa. Segundo Marion (2009), uma gerência ineficiente e a tomada de decisão sem o resguardo dos indicativos dos negócios são uns dos principais causadores da mortalidade de empresas. E a falta de conhecimento e experiência do gestor pode gerar uma administração inadequada.

4.2 Impactos da pandemia e soluções adotadas para minimizar seus efeitos na empresa.

A segunda parte da entrevista se deu com a intenção de conhecer as dificuldades enfrentadas pela empresa durante a pandemia. A gestora informou que sua empresa foi muito afetada pelas restrições sanitárias, pois, todos os eventos foram cancelados para evitar aglomerações. Com a paralisação total do negócio a gestora relatou que começou a ficar sem capital de giro, pois foi quase um ano sem poder fazer eventos e não tinha reservas suficientes para manter a empresa sem poder prestar os seus serviços. Além de ser necessária a devolução daqueles que resolveram cancelar os eventos ao invés de adiarem. Informou ainda que o faturamento da empresa reduziu drasticamente.

A proprietária disse que o primeiro impacto negativo foi no estoque da empresa. Houve uma grande perda de materiais estocados, por se tratar de produtos perecíveis. Houve perdas

de alimentos, como carnes, legumes entre outros, pois ao cancelar os eventos acabaram perdendo os alimentos em estoque.

Em relação à gestão das contas a pagar, a proprietária relatou que, como não podia realizar eventos, e sem trabalhar, os pagamentos de suas contas começaram a atrasar. Ela analisou a possibilidade de solicitar um empréstimo, mas decidiu não se endividar e não solicitou o crédito. Para minimizar seus custos ela optou por reduzir o quadro de funcionários e renegociou prazo de pagamentos com os fornecedores. Assim, observa-se que a empresa teve problema de caixa, por não poder funcionar durante a pandemia, sendo insuficiente para pagar os fornecedores.

Para contornar a crise sanitária e com seu negócio todo parado, para não encerrar sua empresa, a proprietária teve que se reinventar. A gestora comentou que aproveitou toda sua estrutura (espaço, cozinha e equipamentos) e iniciou os serviços de refeições e entrega de marmita, trabalhando com *delivery*, para gerar renda e manter o negócio. As marmitas eram vendidas através do aplicativo de *Whatsapp*, onde era informado o cardápio, valores e tempo de entrega. Por meio desta ferramenta, o cliente fazia o pedido e também informava o endereço para a entrega. Havia também a possibilidade do cliente retirar a marmita no local, mas não poderia consumir dentro do espaço do *buffet*. O serviço de refeição durou quase um ano, realizando entrega de marmita no almoço. Nesse período, ela também fez algumas encomendas particulares.

Quanto aos níveis de inadimplência dos clientes, a proprietária disse que não teve inadimplência em relação ao serviço de *buffet*, pois não houve realização do serviço durante a pandemia. Ao iniciar as vendas de marmita também não houve inadimplência.

De acordo com as informações acima, foi evidenciado que a pandemia afetou as vendas e o estoque da empresa. A empresa teve prejuízos devido à perda de mercadorias estocadas, dificuldade de pagar fornecedores, eventos cancelados e vendas suspensas, falta de capital de giro para manter o negócio. Mas, identificou uma oportunidade de negócio, dentro do seu próprio espaço que permitiu dar continuidade e manter a empresa no mercado. A solução adotada, a partir da reinvenção do seu negócio contribui para novas entradas de caixa, pagamento de dívidas com fornecedores, geração de receitas e lucros para a empresa.

Por fim, cabe mencionar que à medida que os eventos foram liberados e o serviço de *buffet* foram voltando a funcionar e os funcionários foram recontratados.

4.3 Gestão do capital de giro: antes, durante a pandemia e no momento atual.

A terceira parte apresenta informações sobre a gestão do capital de giro na empresa pesquisada. Nesta etapa, tenta evidenciar se a empresa possui capital de giro suficiente para manter suas atividades ao longo de seu período de funcionamento, inclusive durante o período da pandemia. Além de verificar a gestão de caixa, de estoque e das contas a receber e a pagar.

Nesta parte, a proprietária informou que realiza aplicações financeiras regularmente a partir das entradas de caixa e que esta reserva financeira foi essencial para a empresa no início da pandemia, pois, caso não existisse essa reserva, ela teria fechado o seu negócio. Além disso, ela disse que continua mantendo capital de giro adequado, inclusive para imprevistos, pois segundo a proprietária essa pandemia ainda não chegou ao fim e o futuro dos eventos ainda está incerto.

A pandemia ainda é incerta e o empreendedor das MPE's tem o conhecimento desse fator, atentando ainda mais para o seu capital de giro, pois empresas com uma boa gestão do capital de giro conseguiram sobreviver durante a crise sanitária instalada de forma mundial. Segundo o Assaf Neto e Lima (2014), o capital de giro é o recurso financeiro usado pela empresa para cumprir suas obrigações e a gestão dele feita de forma ineficiente pode levar a organização a uma situação de insolvência e até mesmo a falência. Tornando assim sua gestão extremamente importante para o negócio.

Em relação à gestão de caixa, verificou-se que a empresa utiliza sistema *Sofhtec* Automação para gerenciar suas entradas e saídas de caixa, mas a gestora informou que não faz fechamento diário de caixa, pois suas vendas não são diárias, mas sim por evento. Ela relatou ainda que o montante em caixa antes da pandemia era suficiente para os pagamentos das contas mensais, como também no momento atual, com o retorno das atividades e que apenas na pandemia que o caixa se deteriorou, pois não pode realizar nenhum evento. Mas após iniciar os serviços de refeição houve uma melhora no caixa da empresa.

Verificou-se também que o sistema *Sofhtec* Automação é utilizado para o controle de contas a pagar e que a empresa não atrasa seus pagamentos (fornecedores, salários, impostos, etc.), mas, durante a pandemia, houve atrasos em alguns boletos. A gestora enfatizou que esses débitos foram renegociados e já quitados e atualmente tem pagado suas obrigações em dia. Os prazos para pagamentos dos fornecedores vão depender do produto ofertado, em caso de produtos perecíveis seus prazos são menores, por suas compras serem frequentes, enquanto os outros produtos têm prazo médio de 28 a 60 dias. Notou-se que muitas compras da empresa são realizadas a vista ou no cartão por serem comprados de fornecedores locais, como verduras e frutas.

Observa-se que as empresas fazem controle de caixa e mantem seus pagamentos em dias, no entanto, tiveram problemas com as contas a pagar durante a pandemia, devido a déficit de caixa. Mas, observa-se uma melhora nos caixas das empresas, que estão sendo suficientes para manter suas atividades e honrar com suas obrigações e pagamentos a fornecedores.

A proprietária comentou que no início de 2022 retornou com os eventos e muitos clientes que tinham cancelado ou adiado os eventos, assim que foi liberado, optaram por realizar suas festas, levando há um crescimento nas vendas, entradas de caixa e aumento nos lucros. Antes da pandemia seus lucros também eram positivos, à agenda estava sempre cheia e realizavam vários eventos e apenas durante a pandemia que tiveram perdas. A partir do fornecimento das marmitas, a empresa gerou lucros novamente, mas inferiores se comparados a períodos anteriores a pandemia.

Um dos principais motivos de lucros baixo, e até mesmo prejuízo, impactando diretamente no caixa da empresa está relacionado com o recebimento das vendas dos produtos vendidos aos clientes. Ter uma carteira de clientes bom pagador e opções de pagamentos que minimizem os riscos de não recebimentos tende a reduzir os níveis de inadimplência da empresa. A inadimplência dos clientes impacta diretamente o capital de giro do negócio, afetando o caixa da empresa e os prazos médios de cobrança, pois é através dele que se consegue programar e saber o montante necessário para conseguir pagar as contas em dia.

A gerente informou que sua inadimplência já foi alta, mas com a experiência foi minimizando o problema. Assim, ao contratar o serviço de *buffet*, é cobrado metade do valor antes da entrega e a outra metade, ou é paga à vista ou no cartão, divide-se em até 10 vezes no cartão, no ato da entrega dos alimentos. Não faz vendas a prazo por meio de crediário próprio. O cliente tem as seguintes opções de pagamento: dinheiro, PIX, cartão débito e crédito. E durante a venda de marmita os pagamentos ocorreram apenas no cartão, em dinheiro ou PIX.

Outro item importante, que deve ter atenção dos gestores é o estoque. Uma boa gestão do estoque deve garantir nível adequado de estoque que permita a empresa a dar continuidade a suas vendas e não ter prejuízo em relação a perdas de itens armazenados, além de minimizar o custo de oportunidade do capital investido dos produtos estocados. Nesse sentido, conhecer bem os produtos e materiais estocados e o giro de estoque, permitem ao gestor ter uma gestão mais eficiente.

A pesquisa realizada na empresa identificou que o *buffet* tem estoque de matéria prima para a produção de refeições. O estoque é repostado de várias formas a depender dos produtos, frutas são repostas quase diariamente, alguns produtos perecíveis são repostos semanalmente,

mas a maioria é adquirida mensalmente, e a cada evento é feito um levantamento do estoque para novos pedidos, pois pode ser algo perecível e é mais vantajoso para a empresa fazer pedido quando é requisitado por serem melhores frescos. Durante a pandemia, quando começaram a fornecer marmita seguiram a mesma estratégia de compra, produtos perecíveis eram comprados diariamente ou semanalmente e os outros de forma mensal. O controle de estoque é feito de forma manual. As perdas dos produtos ocorrem geralmente por serem produtos perecíveis e que não são usados dentro do prazo, além de alguns produtos vencidos. No início da pandemia tiveram bastantes perdas, principalmente de produtos perecíveis que foram comprados para os eventos da semana e, que foram cancelamentos, assim não puderam utilizar os produtos, levando a perda dos itens estocados.

Nota-se que os estoques da empresa é bem variado com características que requerem maior atenção por parte do gestor, sendo necessário um controle adequado, de acordo com suas especificidades, para não ocorrer perdas ou compras em excesso ou em pequenas quantidades. O correto é a empresa trabalhar com níveis de estoque conforme demanda, visto que são produtos perecíveis, que se não utilizados dentro do prazo certo, não poderão ser mais aproveitados, gerando grandes perdas e prejuízos para a empresa. Além disso, o gerenciamento do estoque utilizando softwares específicos tende a fornecer informações que contribuem para decisões mais assertivas na gestão do estoque. Pode ser apontado como uma das causas das perdas relatadas pela proprietária, o fato do controle de seu estoque ser realizado de forma manual.

Quando questionados sobre empréstimos e financiamentos para o capital de giro, a proprietária disse que não possui empréstimos no momento e nem precisou solicitar empréstimos durante a pandemia, mas que em anos passados necessitou pegar recursos financeiros emprestados para ampliar o negócio e que teve dificuldade de pagar a dívida, atrasando algumas prestações.

Quanto aos investimentos realizados nos negócios verificou-se que a proprietária realizou investimentos para expansão de sua estrutura antes da pandemia, em que alugou um espaço maior para ser a cozinha e o almoxarifado e atualmente possui aplicações financeiras em nome da empresa. Empresas que investem no próprio negócio tem uma segurança em relação às outras, pois em um momento de crise ou dificuldades financeiras tem recursos disponíveis para recorrer nessas situações.

Outro fator relevante é compreender o princípio da identidade, se há uma separação das contas do negócio e das contas pessoais. É importante estabelecer um salário para os gestores e não fazerem retiradas acima deste valor definido. A não divisão das contas pessoais e das empresas pode acarretar sérios danos financeiros à empresa. A proprietária relatou que não faz essa divisão. Ela disse que não estabelece um salário fixo e retira mensalmente da empresa os valores necessários para pagamento dos seus gastos pessoais.

Por fim, ao ser questionada sobre qual a principal dificuldade na gestão do capital de giro, ela informou que a maior dificuldade é o controle de estoque, por lidarem com produtos perecíveis precisa de muita atenção e às vezes não é dada a devida atenção ocasionando várias perdas. O gerenciamento eficaz do estoque contribui para o resultado financeiro, lucratividade da empresa e para o sucesso de um pequeno empreendimento (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 2004).

5. Conclusão

Com intuito de analisar como a pandemia do Covid 19 afetou a gestão financeira de curto prazo de microempresa no município de Conselheiro Pena (MG) foi realizado um estudo de caso de caso em uma empresa de serviço de *buffet*. Os resultados da pesquisa mostraram que o impacto da pandemia do Coronavírus nesta empresa foi negativo, visto que a empresa não pode oferecer seus serviços, sendo todos cancelados, por causa da medida de

isolamento social imposta pelo governo com o intuito de reduzir a disseminação do vírus. Os impactos negativos identificados foram: queda na receita de vendas e redução do faturamento, dificuldade de pagar as contas e perdas de estoques.

Para minimizar esses efeitos, a gestora precisou reinventar seu negócio e se adaptar ao cenário vivido. A solução encontrada foi trabalhar com *delivery*, entregando marmitas no almoço para conseguir manter o negócio. Nota-se que a solução adotada pela proprietária foi adequada e permitiu a empresa restabelecer sua atividade principal no início do ano de 2022, quando foram liberados os eventos novamente.

Verificou-se que a gestão adequada do capital de giro foi primordial para o sucesso do negócio, principalmente no período da crise. A destinação de parte dos recursos recebidos para investimentos garantiu a empresa uma reserva de caixa frente à crise, contribuindo para a manutenção da empresa no mercado.

Ao analisar as principais componentes do capital de giro a pesquisa identificou que, o caixa da empresa antes e após a pandemia tem sido suficiente para manter as atividades operacionais e cumprir as obrigações de curto prazo, mas durante a pandemia o caixa da empresa se deteriorou, com a interrupção dos eventos. Em relação a contas a receber, a empresa apresenta um bom gerenciamento, oferecendo opções de pagamento aos clientes que garantem os recebimentos das vendas realizadas, com uma inadimplência nula. Além disso, a empresa também possui um controle eficiente das contas a pagar, quitando suas faturas na data de vencimento. No entanto, durante pandemia, houve atrasos em alguns boletos os quais já foram renegociados e quitados.

Já o gerenciamento do estoque é um ponto que requer melhorias, visto que ocorrem perdas, por se tratar de produtos perecíveis que não são usados dentro do prazo, além de alguns produtos vencidos. No início da pandemia as perdas do estoque foram elevadas, devido ao cancelamento dos eventos, levando a perda dos itens estocados, principalmente de produtos perecíveis que foram comprados para os eventos da semana e não foram utilizados.

Por fim, cabe mencionar a importância de a proprietária investir em sua formação, visto que ela possui apenas ensino médio, realizando curso de capacitação com foco em gerenciamento ou até mesmo um curso técnico ou superior em administração, contabilidade, ou áreas correlatas de gestão, o que permitirá a ela adquirir conhecimentos e competências técnicas para administrar sua empresa, visando à expansão e crescimento ao longo do tempo.

O estudo de caso apresentado ressalta a importância das empresas gerenciarem seus recursos de curto prazo com atenção e identificarem sua real necessidade de capital de giro para manter a continuidade do seu negócio, inclusive diante de imprevistos e momentos de incertezas e crises.

6. Referencias

ABREU, J. C. **Gestão Financeira**. Rio de Janeiro: FGV Management, 2015.

AGÊNCIA BRASIL. **Pandemia fecha 39,4% das empresas paralisadas, diz IBGE**. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-07/pandemia-fecha-394-das-empresas-paralisadas-diz-ibge#:~:text=A%20pandemia%20do%20novo%20coronav%C3%ADrus,na%20primeira%20quinzena%20de%20junho.&text=De%20acordo%20com%20o%20IBGE,junho%2C%204%20milh%C3%B5es%20de%20empresas> Acesso em: 28 de agosto de 2021.

ASGARY, A.; OZDEMIR, A.I.; ÖZYÜREK, H.. Small and Medium Enterprises and Global Risks: Evidence from Manufacturing SMEs in Turkey. *Int J Disaster Risk Sci*, 11, 59-73, 2020.

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. G. **Curso de Administração Financeira**. (3a ed.). Atlas, 2014.

BARTIK, A. W; BERTRAND, M.; CULLEN, Z.; GLAESER, E. L.; LUCA, M. The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. **Proceedings of the national academy of sciences**, v. 117, n. 30, p. 17656-17666, 2020.

BOURLETIDIS, K.; Triantafyllopoulos, Y. SMEs Survival in time of Crisis(...). *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 148, 639-644, 2014

BRASIL PRICE CONTÁBIL. **Micro e pequenas empresas têm encontrado dificuldades para acessar linhas de crédito do governo**. 2020. Disponível em: <https://brasilprice.com.br/micro-e-pequenas-empresas-tem-encontrado-dificuldades-para-acessar-linhas-de-credito-do-governo/> Acesso em: 11 de setembro de 2021.

CNN BRASIL. **MPE's têm dificuldade de acesso a crédito, mas entraves podem estar na gestão**. 2021. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/mpes-reclamam-de-falta-de-acesso-a-credito-mas-entraves-podem-estar-na-gestao/> Acesso em: 11 de setembro de 2021.

DOMINGUES, O. G. D.; TINOCO, J. E. P.; YOSHITAKE, M.; PAULO, W. L. de; CLARO, J. A. C. dos. Gestão de capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, v.9, n.1, p.77-96, 2017.

FAGUNDES, A.; FELÍCIO, C.; SCIARRETTA, T. **Marcas da Pandêmia**. Valor - São Paulo, 18 de fevereiro de 2021. Disponível em: <https://valor.globo.com/coronavirus/a-economia-na-pandemia/> Acesso em 28 setembro de 2021.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **O modelo Fleuriet**: a dinâmica financeira das empresas brasileiras, 5ª ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GIANNACOUROU, M.; KANTARAKI, M.; CHRISTOPOULOU, V. The Perception of Crisis by Greek SMEs and Its Impact on Managerial Practices. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 175, 546-551, 2015.

GAMA NETO, R. B. Impactos da COVID-19 sobre a economia mundial. **Boletim de Conjuntura (BOCA)**: Ano II, v. 2 , n. 5. p. 113-127. Boa Vista, 2020. Disponível em: <<http://doi.org/10.5281/zenodo.3786698>>. Acesso em: 12 out. 2021.

GIL, A. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6ª ed. São Paulo: Editora Atlas S. A., 2008.

GOVERNO DO BRASIL. Coronavírus: Ações do Governo Federal na luta contra a pandemia. Disponível em: <https://www.gov.br/cgu/pt-br/coronavirus/governofederal#:~:text=Programa%20Emergencial%20oferece%20medidas%20trabalhistas,tempor%C3%A1ria%20o%20contrato%20de%20trabalho>. Acessado em: 19 de junho de 2021.

HALL, C.M.; SCOTT, D.; GÖSSLING, S. Pandemics, transformations and tourism: Be careful what you wish for. *Tourism Geographies*, 1-22, 2020.

HERLING, L. H. D.; MORITZ, G. de O.; COSTA, A. M.; PEREIRA, M. F. A pesquisa quantitativa nas finanças de curto prazo. **Revista de Administração FACES**, Belo Horizonte, v.12, n.2, p.116-137, 2013.

HOSODA, M. Management control systems and corporate social responsibility: perspectives from a Japanese small company. *Corporate Governance*, v. 18, n. 1, p. 68-80, 2018.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Cidade de Conselheiro Pena. 2021. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/conselheiro-pena/panorama> Acessado em: 10 de Agosto de 2021.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Estatísticas do cadastro central de empresas – CEMPRE. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/comercio/9016-estatisticas-do-cadastro-central-de-empresas.html?=&t=series-historicas>. Acesso em: 26 fevereiro 2021.

JARDON, C. M., & MARTOS, M. S. Capital intelectual y competencias distintivas en pymes madereras de Argentina. **Revista de Administração de Empresas**, v. 54, n.6, p. 634-646, 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/HCckHY59gpN6NFV3vkKwZrB/?lang=es> Acesso em: 6 de setembro de 2021.

KLEIN, L.; ALMEIDA, L. B. A influência dos fatores contingenciais na adoção de práticas de contabilidade gerencial nas indústrias paranaenses. **Revista Universo Contábil**, v.13, n.3, p.90-119, 2017.

Lei Complementar n. 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp155.htm Acesso em: 10 de agosto de 2022

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. *Administração de pequenas empresas: ênfase na gerência empresarial*. São Paulo: Makron Books, 2004.

LU, Y.; WU, J.; PENG, J.; LU, L. The perceived impact of the Covid-19 epidemic: evidence from a sample of 4807 SMEs in Sichuan Province, China. **Environmental Hazards**, v. 19, n. 4, p. 323-340, 2020.

MAHAMID, I. Factors affecting contractor's business failure: contractors' perspective. **Engineering, Construction and Architectural Management**, v.19, n.3, p. 269-285, 2012. Disponível em: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/09699981211219607/full/html> Acesso em: 15 setembro de 2021.

MELLO, M. M. M.; LEISMANN, E. L.; ROJO, C. A. **PROPOSTA DE INTERVENÇÃO PARA MELHORIAS NA GESTÃO DE UMA MICROEMPRESAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS CONTÁBEIS**. Revista Inteligência Competitiva, v. 10, n. 4, p. 24-30, 2020.

MESSIAS, J. F.; SILVA, J. U. da; ROSSINI, A. M. Perfil da gestão financeira das empresas industriais atendidas pelo Peiex Núcleo São Paulo/SP entre 2010-2012. **Augusto Guzzo Revista Acadêmica**, n.17, p.173-188, 2016.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Estatísticas do Emprego Formal: Novo CAGED**. 2020. Disponível em: <http://pdet.mte.gov.br/> Acesso em: 25 agosto de 2021.

MIRANDA, A. L. *Vantagem Competitiva em Pequenos Negócios*. Tese. Doutorado em Gestão, ISCTE/IUL, Lisboa, 2017.

OPAS (org.). Folha informativa COVID-19 - Escritório da OPAS e da OMS no Brasil. 2020. Disponível em: <https://www.paho.org/pt/covid19>. Acesso em: 18 de agosto de 2021.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO - OIT. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Second edition. Updated estimates and analysis. 2020 de abril de 2020. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf Acesso em: 25 de agosto de 2021.

ROPEGA, J. The reasons and symptoms of failure in SME. *International Advances in Economic Research*, v.17, n.4, p.476-483, 2011. DOI: 10.1007/s11294-011-9316-1. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11294-011-9316-1> Acesso em 18 setembro de 2021.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D.; LAMB, R. **Fundamentos de administração financeira**. Porto Alegre: AMGH, 2015.

ROTHAN, H. A.; BYRAREDDY, S. N. The epidemiology and pathogenesis of coronavirus disease (COVID-19) outbreak. *Journal of autoimmunity*, v. 109, p. 102433, 2020. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0896841120300469?via%3Dihub> Acesso em: 05 de setembro de 2021.

SAAE - CP. SERVIÇO AUTONOMO DE AGUA E ESGOTO DE CONSELHEIRO PENA. S.D. **Histórico do Município**. Disponível em: <http://saaeconselheiropena.com.br/municipi/#:~:text=O%20munic%C3%ADpio%20de%20Conselheiro%20Pena,estado%20e%20Presidente%20do%20Brasil> Acesso em: 10 de agosto de 2021.

SANTINI, S.; FAVARIN, E. V.; NOGUEIRA, M. A.; OLIVEIRA, M. L.; RUPPENTHAL, J. Fatores de mortalidade em micro e pequenas empresas: um estudo na região central do Rio Grande do Sul. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, v.8, n.1, p.145-169, 2015. Disponível em: <http://www.portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/EeN/article/view/2121> Acesso em: 23 de agosto de 2021.

SANTOS, D. F.; PESCADOR, S. V. B.; SILVA, W. V.; DEL CORSO, J. M.; GIMENEZ, F. A. P. Micro e pequenas empresas: um estudo bibliométrico dos artigos apresentados no ENANPADS de 1999 a 2009. *Revista da Universidade Vale do Rio Verde*, v.12, n.2, p. 631-647, 2014.

SEBRAE. *Data SEBRAE, 2020*. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/> Acesso em: 10 de agosto de 2022.

SEBRAE – **PESQUISA CAUSA MORTIS: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida**. 2014. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf Acesso em 19 de junho de 2021.

SILVA, S. E. da; CAMARGOS, M. A. de; FONSECA, S. E.; IQUIAPAZA, R. A. Determinantes da necessidade de capital de giro e do ciclo financeiro das empresas brasileiras listadas na B3. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v.18, e2842, p.1-17, 2019.

SPC BRASIL. **Perfil das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras**. 2015. Disponível em: www.spcbrasil.org.br. Acesso em: 29 de agosto de 2021.

SOARES, Y. M. A.; CAVALCANTE, P. R. N.; SANTOS, Y. D. dos. Informações contingenciais: um estudo sobre a percepção de gestores do setor de óleo e gás no Brasil. **Capital Científico**, Guarapuava, v. 17, n. 3, p. 26-40, 2019.

Vasconcelos, R. B. B. de; Santos, J. F. dos; Andrade, J. A. de. Inovação em micro e pequenas empresas: Recursos e capacidades. **Revista de Administração Contemporânea**, v.25 n.2, p.1-19, 2021.

World Tourism Organization [UNWTO]. An inclusive response for vulnerable groups, 2020. Disponível em: www.unwto.org/covid-19-inclusive-response-vulnerable-groups. Acesso em: 10 de agosto de 2021.

ZANELLA, Luiz Carlos. Manual de Organização de Eventos: Planejamento e Operacionalização. São Paulo: Atlas, 2006.