

Como as Empresas Estão se Ajustando aos Impactos Causados pela Covid-19? Um Estudo em MPEs Situadas em Shopping Centers de Feira de Santana

ALISON SILVA FERREIRA

*Mestrando em Ciências Contábeis
(Universidade Federal da Bahia)*

POLLIANY LIMA SILVA

*Bacharel em Ciências Contábeis
(Faculdade Anísio Teixeira)*

ROBSON LIMA RODRIGUES

*Especialista em Finanças
(Faculdade Católica Paulista)*

Resumo

O objetivo desta pesquisa foi verificar como as empresas situadas nos Shopping Centers de Feira de Santana estão se ajustando aos impactos da interrupção dos negócios e do isolamento social causados pela Covid-19. Para isso, considerou-se, como amostra, as micro e pequenas empresas localizadas nos principais *Malls* da cidade. Para cumprir os objetivos da pesquisa, foi enviado um questionário online de tipo *Survey* para as 273 MPEs devidamente registrados e enquadradas na metodologia, nos quais obteve-se apenas o retorno de 6,2% dos arquivos. No geral, os resultados sugerem que a pandemia causou deslocamento circunstancial entre as MPEs, embora essas entidades tenham adotado medidas para tentar conter os impactos do isolamento social, tais como: vendas online ou por sistema de *delivey*. Como não se pode mensurar a duração da crise, os proprietários já realizaram demissões para conter as despesas, visto que a folha de pagamentos impacta relativamente nas despesas totais, ao menos no que diz respeito as empresas da amostra estudada. Observa-se ainda que as firmas estão se ajustando de várias maneiras, desde a adoção da prorrogação no prazo para pagamentos dos tributos e suspensão das dívidas tributárias negociadas anteriormente com os órgãos fiscais, suspensão dos contratos de trabalho e o acesso a créditos a partir de empréstimos bancários. Apesar da validade dos resultados, dado os recursos disponíveis, reforça-se que esta pesquisa foi limitada no que diz respeito a sua amostra, características de estudos no ambiente empresarial com aplicação de questionários online. Ademais, sugere-se que novas pesquisas envolvendo esta temática sejam realizadas, durante e após os surtos de contágios da Covid-19 e das políticas de isolamento social com a finalidade de discutir, cientificamente, o que pode ser feito para mitigar os impactos socioeconômicos para este grupo sensível de empresariado.

Palavras-chave: Contabilidade, Impactos, Covid-19, MPEs, Shopping Centers.

1 INTRODUÇÃO

A letalidade do coronavírus afetou rigidamente a sociedade civil e principalmente as suas instâncias econômicas. Governadores e prefeitos, na tentativa de conter a disseminação e salvar vidas, têm adotado medidas de isolamento social e até mesmo *lock down*, que implicam na suspensão de atividades consideradas não essenciais e o fechamento de centros comerciais como forma de amenizar a aglomeração de pessoas.

Essa pandemia atingiu praticamente todos os setores da economia, e, possivelmente, dentre os mais prejudicados estão as empresas situadas em shopping centers. Segundo um levantamento feito pela Associação Brasileira de Shopping Centers (2020), 550 shoppings brasileiros suspenderam suas atividades entre março e abril, o que representa 95% do total do país. Estes shopping faturaram no Brasil em 2019, 192 bilhões de reais, empregando 1.102.171 milhões de pessoas.

Segundo pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2015), 40% das lojas instaladas nesses centros comerciais eram micro e pequenas empresas. Com a atual situação, estes terão dificuldades em pagar aluguéis, salários, e custos adicionais de ocupação e contarão com apoio de crédito do governo e de medidas adotadas em conjunto por todos os agentes que atuam nos shopping centers.

Neste contexto, Baker e Judge (2020) afirmam que a crise da saúde pública trazida pelo COVID-19 poderá em breve ser ofuscada pela enorme crise econômica que está por vir, por isso, entre as questões críticas que os governos estão enfrentando é qual a melhor forma de apoiar as pequenas empresas e como reduzir o número de empresas que irão à falência.

Além disso, o Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças de São Paulo (2020) afirma que será necessário uma avaliação detalhada do contexto de todo o negócio, revisão de projetos futuros e um tempo maior de retorno sobre projetos em andamento, revisão de investimentos em ativos fixos, e um olhar mais criativo para as demandas que a sociedade está gerando neste momento.

Dessa forma, acredita-se que haverá um impacto no fluxo de caixa das companhias e em curto prazo, deteriorando a liquidez das empresas, ou seja, os recursos disponíveis para quitar obrigações com terceiros, ao menos até que se tenha um outro panorama da situação atual.

Principalmente por que, esse cenário de crise impõe um desafio não usual ao fluxo de caixa das empresas, na medida em que deteriora a aquisição de receitas, impõe pouca elasticidade na administração dos custos e despesas fixas e insegurança do setor bancário em conceder linhas de crédito, além das condições de prazos e taxas para as captações que também mudarão radicalmente, o que contribui ainda mais para aumento do clima de tensão (IBEF, 2020).

Contudo, Bartik *et al.* (2020), ressaltam que as interrupções do COVID-19 não afetam todos os negócios da mesma forma, pois alguns serviços e comércios, considerados essenciais, permanecem abertos, tal como algumas empresas são capazes de reduzir o contágio entre os funcionários por meio de uma mudança para o trabalho remoto, enquanto outras se mostram desqualificadas para a transição.

Neste ponto, Maranhão e Senhoras (2020) citam ainda que essas políticas de saúde são necessárias para achatar a positiva curva epidemiológica de contaminação do novo Corona vírus, mas como algumas estratégias de isolamento vertical e horizontal impactam negativamente na economia, é necessário a utilização de uma imediata e massiva política monetária e creditícia para achatar a curva negativa de recessão econômica.

Portanto, em virtude da importância do tema em analisar os efeitos atuais da crise nos pequenos negócios e o que será feito para minimizá-los com base na ferramenta Fluxo de Caixa,

emerge o seguinte problema de pesquisa: como as empresas situadas em shopping centers estão se ajustando aos impactos da interrupção dos negócios e do isolamento social causados pela Covid-19?

O presente estudo possui como objetivo verificar como as empresas situadas nos Shopping Centers da cidade de Feira de Santana estão se ajustando aos impactos da interrupção dos negócios e do isolamento social causados pela Covid-19.

De forma a atender ao objetivo principal, foram definidos os seguintes objetivos intermediários: (a) verificar o perfil das empresas situadas nos shopping centers; b) advir acerca da visão das empresas sobre a utilização do fluxo de caixa; c) analisar os impactos da interrupção dos negócios e isolamento social no fluxo de caixa das empresas d) descrever as principais medidas contingências adotadas pelas empresas para mitigação dos impactos financeiros no fluxo de caixa; e) apresentar a opinião dos gestores quanto a efetividade das ações acometidas para minimizar os riscos na continuidade dos negócios; f); manifestar o ponto de vista dos gestores quanto as medidas adotadas pelo governo para amenizar os impactos da crise.

A pesquisa se justifica pela necessidade de elucidar investigações acerca da sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas (Vera & Mora, 2011). Pois busca colaborar com produzindo conhecimento sobre o tema, na medida em traz novas perspectivas sobre os efeitos desta nova Pandemia na perspectiva das MPEs.

Assim, com o intuito de identificar respostas para a questão central da pesquisa, esse estudo estrutura-se em quatro seções, além desta introdução. Na segunda parte, é apresentada uma revisão de literatura que busca retomar de maneira histórica outras crises vivenciadas no Brasil e no mundo, bem como analisar as soluções que foram tomadas após o fim das mesmas.

Na terceira seção, é apresentada a metodologia empregada para o desenvolvimento da pesquisa, suas características e limitações. Na quarta seção, são analisados os resultados da pesquisa. Na quinta e última seção, são apresentadas as conclusões, fundamentada nos achados e na base teórica apresentada.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 AUSTERIDADE ECONÔMICA BRASILEIRA NOS ANOS 2000 E INICIO DA RECESSÃO

Perondi (2017) destaca que o crescimento econômico na primeira década dos anos 2000 se deu por um contexto favorável da economia mundial. Neste momento, países como China e Índia cresciam de maneira acelerada e seus produtos não eram capazes de suprir suas demandas levando a uma alta dos preços das commodities (petróleo, matérias-primas e alimentos), dando espaço para países como o Brasil aumentarem a sua produção de produtos primários e obter superávits em exportações.

Ressalva-se que a política econômica aplicada entre 2003 e 2013 manteve, em geral, as bases neoliberais estabelecidas com o Plano Real, especialmente o chamado tripé macroeconômico: superávit primário, controle do câmbio e metas de inflação determinadas por elevadas taxas de juros.

Segundo relembra Perondi (2017), isso permitiu lucros sem precedentes ao sistema financeiro, e remeteu parte importante do orçamento do Estado para serviços da dívida pública. O cenário favorável permitiu que a arrecadação do governo federal aumentasse significativamente, proporcionando recursos que seriam utilizados em diferentes áreas: para aumentar a taxa de investimentos estatal na economia; dar apoio à expansão e internacionalização de grandes grupos econômicos nacionais; promover uma oferta maior do crédito ao consumo por parte dos bancos estatais; além de um incremento substancial em

iniciativas de distribuição de renda direcionadas ao combate da pobreza extrema – especialmente o Programa Bolsa Família.

Paula e Pires (2017) complementam inferindo que ainda o Tesouro reestruturou a dívida externa pública e o Banco Central acumulou reservas: o setor público passou de um devedor líquido de US\$ 57,8 bilhões no final de 2002 para uma posição credora líquida de US\$ 95,9 bilhões no final de 2007.

Neste contexto, Matos e Arroio (2011), afirmam que concomitantemente, nesse período importantes iniciativas de apoio e fomento às micro e pequenas empresas (MPEs) foram introduzidas. Pela primeira vez, as MPEs passaram a ser parte da estratégia de estímulo da competitividade e da estrutura produtiva de desenvolvimento regional do país. Muitas destas iniciativas foram, então, consolidadas e ampliadas ao longo de 2007 a 2010, período que se mostrou ainda mais propício para a retomada de um plano de políticas industrial e de inovação com uma perspectiva de desenvolvimento de longo prazo.

Um ponto chave dessas política foi a criação do Cartão BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) em 2003, para financiar investimentos e pagamentos de bens e serviços por esse grupo de empresas, através de um limite de crédito pré-aprovado de até R\$ 1 milhão por banco emissor, com prazos de três a 48 meses para quitação e operações isentas do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio, Seguros e Relativos a Títulos ou Valores Mobiliários.

Assim como em 2006, foi regulado o Simples Nacional e aprovada a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar 123/06), que propiciaram um ambiente favorável ao crescimento dos pequenos negócios. Contudo, em 2008-2009, O Brasil sentiu os efeitos da crise bancária iniciada nos Estados Unidos.

Lima e Deus (2013) afirmam que o principal efeito sentido pelo Brasil foi à escassez de crédito internacional, pois dado as expectativas dos agentes, o setor bancário reagiu com muita prudência e retraiu consideravelmente o crédito na economia brasileira, levando, conseqüentemente, as empresas a reverem seus planos de produção e de investimento.

A forte retração da oferta de crédito bancário tanto no mercado doméstico como a interrupção de linhas externas foram condições suficientes para provocar uma redução na demanda interna e ancorar as expectativas de inflação, já que desencadearam uma forte parada da atividade econômica nos últimos três meses de 2008 (Freitas, 2009).

Assim, a crise financeira desencadeou um generalizado movimento de fuga de capitais e forte desvalorização das moedas das economias periféricas, entre elas o Brasil, o que levou várias empresas do setor produtivo, principalmente as exportadoras, a auferir fortes prejuízos (Lima & Deus, 2013).

Para evitar problemáticas como esta que Keynes (1936) defendia que o Estado deve se fazer presente em todos os momentos da economia, seja de aceleração ou desaceleração econômica, sendo que em momentos de aceleração econômica deve evitar que crises aconteçam e o bom período continue, e em momentos de desaceleração deve intervir para que a crise seja superada, atuando em áreas onde a iniciativa privada não pode ou não deseja atuar.

Neste contexto, considerando a crise de 2009, Paula e Pires (2017) entendem que o Brasil respondeu a ela com uma grande variedade de instrumentos, incluindo: medidas de reforço à liquidez do setor bancário; linha temporária de crédito para as exportações; intervenções do Banco Central do Brasil (BCB) no mercado cambial; estímulo à expansão do crédito por parte dos bancos públicos; redução do IPI; aumento do período de concessão do seguro-desemprego.

Acerca desta discussão, Perondi (2017) cita que, apesar dessas práticas adotadas, em meados de 2010, o governo foi marcado pela gradual piora no cenário internacional devido à crise do Euro, à fraca recuperação norte-americana e à desaceleração da alta dos preços das *commodities* no mercado externo.

Então, o Brasil tomou novas medidas entre 2010 e 2015, para evitar uma recessão, reduzindo juros e impostos para estimular o consumo e a produção, congelando preços do petróleo, subsidiando tarifas de energia elétrica; refrendo ainda os depósitos compulsórios (dinheiro que os bancos são obrigados a recolher ao Banco Central) e o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), e estimulando crédito por meio de bancos públicos e a priorização de produtos nacionais nas compras do governo (Singer, 2015).

Contudo, conforme Almeida (2011) como as medidas anticíclicas aplicadas pelo governo brasileiro não estavam alinhadas a um investimento no setor produtivo e na infraestrutura brasileira, as empresas sem demanda continuavam quebrando, o que gerou um forte endividamento dos produtores, da população (que ainda consumia e importava muito), resultando em aumento da dívida pública em um momento de baixa arrecadação, e uma recessão que se iniciou em 2016.

Além disso, Ferreira Júnior e Rita (2020) infere que desde 2017 a economia vem crescendo abaixo do esperado, numa taxa média de 1,2%, o que tem contribuído para a manutenção do hiato do produto negativo, que significa que a demanda agregada da economia está distante de oferta agregada em termos de capacidade produtiva em quase 5,0%, da taxa de desemprego um pouco acima dos 11,0% e a de informalidade de quase 40,0% da força de trabalho.

Arelado a estes fatores já existentes, a crise econômica provocada pela pandemia do Coronavírus deve piorar ainda mais a situação. Baker e Judge (2020), argumentam que o Covid-19 se tornou rapidamente a maior ameaça econômica global do século.

Corroborando, Barro, Ursúa e Weng (2020) inferem que a disseminação desse novo vírus já levou a quedas e aumento da volatilidade nos preços das ações em todo o mundo, além de reduções nas taxas de juros nominais e provável contração da atividade econômica real.

Principalmente por que o *lock down*, provocado pela quarentena, tem potencial para gerar ainda mais instabilidade financeira, em virtude do aumento da inadimplência de famílias e de empresas, o que aumenta a aversão a risco dos bancos, levando ao empoçamento da liquidez, e ao colapso no sistema de crédito, com taxas de desemprego sem precedentes ao redor do mundo como resultado da interrupção das cadeias produtivas e de distribuição (Ferreira Júnior & Rita, 2020).

Baker e Judge (2020) argumentam que, para minimizar o impacto adverso sobre as pequenas empresas, os legisladores devem aproveitar os mecanismos existentes para conceder crédito a empresas com potencial de sucesso e renegociar os termos dos empréstimos existentes.

Partindo dessa premissa, Gurrea-Martínez (2020) aponta que os reguladores financeiros e organizações internacionais estão respondendo com um pacote de medidas legais, econômicas e financeiras. Embora essas respostas difiram entre jurisdições, elas podem ser classificadas em três categorias principais: a) medidas de proteção aos consumidores e funcionários afetados pelo fechamento de empresas ou reestruturações trabalhistas; b) proteção aos trabalhadores e empresas independentes contra as perdas econômicas e as necessidades de liquidez geradas pelo Covid-19; c) bloqueio imposto em muitos países; e medidas que buscam proteger a estabilidade do sistema financeiro como consequência da falta de confiança e do número de inadimplências provavelmente existentes nos meses seguintes.

Algumas medidas já começam a despontar ao redor do mundo, dentre elas Bartik *et al.* (2020) citam a Lei CARES (Lei de Auxílio, Ajuda e Assistência Econômica a Coronavírus, nos Estados Unidos) que segundo Baker e Judge (2020) trata-se de um auxílio as pequenas empresas através dos empréstimos perdoáveis do PPP (Programa de Proteção ao Pagamento) que operam efetivamente como doações para ajudar pequenas empresas a pagarem a maioria de seus funcionários e enfrentar os outros desafios de curto prazo.

De acordo com Bartik *et al.* (2020) um aspecto importante do programa CARES é que alguns empréstimos serão totalmente perdoados, com a condição de que 75% desses valores sejam gastos na folha de pagamento, em juros sobre hipotecas, aluguel e serviços públicos, e com o requisito de que o empregador mantenha ou recontrate rapidamente seus trabalhadores e mantenha seus níveis salariais. Sendo assim, uma parcela significativa dos “empréstimos” pode ser vista como uma concessão e não como uma dívida tradicional.

Contudo, embora a Lei Cares seja um primeiro passo importante, é improvável que esses empréstimos satisfaçam o fluxo de caixa de médio e longo prazo e outras necessidades desses negócios, por isso, os governos deveriam fornecer ainda mais suporte expandindo o crédito através de uma variedade de intermediários como bancos que ajudem a aumentar o conjunto de empresas que receberão ajuda, reduzindo a tendência das intervenções necessárias do governo (Baker & Judge, 2020).

Em síntese, as reformas propostas aqui precisam ser acompanhadas por um pacote mais abrangente de reformas legais, financeiras, tributárias e econômicas para apoiar empresas e funcionários.

Sendo assim, os governos devem iniciar com pequenas reformas estruturais dentro de seus ordenamentos jurídicos, tais como: a suspensão e o dever de declarar falência em países onde as empresas são obrigadas a iniciar um processo de insolvência quando a empresa se tornar insolvente, bem como suspende dever de recapitalização aos credores que atingem o patrimônio dos sócios, e restringir o início de um processo de insolvência pelos credores (Gurrea-Martínez, 2020).

Assim, Ferreira Júnior e Rita (2020) sugerem como medidas para o Brasil, a criação de linhas de crédito emergenciais com taxas amenas para capital de giro; ampliação de programas de refinanciamento de dívidas e implementação de um programa de socorro financeiro aos governos estaduais e municipais onde para ter acesso, as empresas se comprometeriam a não realizar demissões.

Principalmente por que segundo a Organização das Nações Unidas (2020) o cenário brasileiro aponta uma quebra da oferta e interrupção de fornecimento em diferentes cadeias produtivas, gerando perda de renda e desemprego.

2.2 MEDIDAS ADOTADAS NO BRASIL

Conforme Maranhão e Senhoras (2020) desde a sua criação em 1952, o Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) é hoje, o principal instrumento do Governo Federal para o financiamento de longo prazo e investimento em todos os segmentos da economia brasileira. Para tal, apoia empreendedores de todos os portes, inclusive pessoas físicas, na realização de seus planos de modernização, de expansão e na concretização de novos negócios, tendo sempre em vista o potencial de geração de empregos, renda e de inclusão social para o Brasil.

Desde que a crise do coronavirus emergiu, o BNDES tem lançado um pacote de medidas para salvaguardar as micro e pequenas empresas brasileiras, dentre as ações encontram-se: a transferência de R\$ 20 bilhões dos recursos do PIS-PASEP (Programa de Integração Social-Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público) para o FGTS (Fundo de Amparo

ao Trabalhador). Os trabalhadores podem sacar até R\$ 998,00 do fundo, caso o beneficiário tenha saldo (BNDES, 2020b).

Outra medida tomada foi a suspensão de pagamentos: empresas afetadas pela crise, terão a suspensão temporária por prazo de até seis meses de amortizações de empréstimos contratados junto ao BNDES, nas modalidades direta e indireta – medida conhecida no mercado como standstill.

Além disso, o BNDES também oferecerá crédito para folha de pagamentos de micro, pequenas e médias empresas, participando da operacionalização dos financiamentos, conectando Tesouro Nacional e bancos repassadores, sob a supervisão do Banco Central. Serão disponibilizados R\$ 40 bilhões (R\$ 20 bilhões por mês) para o financiamento de 2 meses da folha de pagamento de MPMEs, sendo R\$ 34 bilhões oriundos do Tesouro Nacional e R\$ 6 bilhões de recursos dos bancos de varejo (BNDES, 2020c).

Segundo as regras anunciadas pelo Banco Central, o financiamento da folha de pagamento das empresas será limitado a dois salários mínimos (até R\$ 2.090,00) por empregado, permanecendo o restante, se houver, a cargo da empresa. Os recursos serão depositados diretamente na conta dos trabalhadores (BNDES, 2020d).

A empresa que tomar o financiamento não poderá demitir, por dois meses, os empregados com salários financiados. O financiamento da folha de pagamento poderá ser pago em 36 meses (carência de 6 meses e 30 parcelas), e taxa de juros de 3,75% a.a. A previsão é que sejam beneficiadas pela medida 1,4 milhão de pequenas e médias empresas do país, num total de 2,2 milhões de pessoas (BNDES, 2020c).

Junto a essas ações, O BNDES têm oferecido um Empréstimo para micro, pequenas e médias empresas e para empresários individuais, que consiste na expansão da oferta de capital para as necessidades do dia a dia das empresas, através da ampliação da abrangência da linha "BNDES Crédito Pequenas Empresas", que passará a contemplar desde microempresas até aquelas com faturamento anual de até R\$ 300 milhões. O limite de crédito por beneficiário por ano será elevado de R\$ 10 milhões para R\$ 70 milhões, colaborando com a necessidade de capital de giro. As empresas terão 24 meses de carência e cinco anos de prazo total para pagar esses novos financiamentos (BNDES, 2020c).

Contudo, conforme Maranhão e Senhoras (2020), o BNDES lançou, tardiamente, as primeiras medidas para reforçar o caixa de empresas e apoiar trabalhadores que enfrentam os efeitos do coronavírus. Assim, as medidas ajudarão as empresas a enfrentar dificuldades de caixa e manter mais alguns empregos, mas não serão suficientes.

Concordando com os autores, Mattei (2020) também critica as medidas adotadas pelo governo, afirmando que do montante de recursos previstos, notou-se que a maior parte dizia respeito à antecipação de gastos orçamentários previsto no orçamento geral para o exercício de 2020, e todas as ações adotadas ainda são tímidas em face a grande crise que está por vir, o que diverge de outros países que estão adotando medidas anticíclicas de grande monta e se valendo de recursos novos especialmente do ponto de vista da ampliação do gasto público.

2.3. A IMPORTÂNCIA DAS FERRAMENTAS DE GESTÃO E O PAPEL DA CONTABILIDADE EM MOMENTOS DE CRISE

Os mercados cada vez mais competitivos tem exigido das empresas, sobretudo as micro e pequenas, uma gestão financeira eficiente dos recursos, principalmente considerando a globalização da economia que exige bens e serviços com custo baixo e com melhor qualidade (Albino, 2003).

Contudo, as microempresas encontram recorrentes desafios em suas gestões para se adequar as necessidades do mercado, fato que faz com que essas entidades tenham problemas de liquidez. Essa informação pode ser verificada a partir da análise dos dados apresentados pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresa de São Paulo (2008) que apontam que 27% das empresas fecham até o primeiro ano de sua abertura e 62% fecham antes de completar cinco anos de atividade.

Para Teixeira (2016) as causas da mortalidade destes empreendimentos estão ligadas a um conjunto de fatores, dentre os citados mais comuns estão: forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios; poder decisório centralizado; estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica; registros contábeis pouco adequados; utilização de mão-de-obra não qualificada ou semiquificada; baixo investimento em inovação tecnológica; maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro. Assim, alguns desses fatores indicam que a falta de um controle de fluxo de caixa também é uma das principais causas de fechamento das empresas (Fiorelli, 2016).

Complementando Pereira (2014) cita que um outro fator determinante para a alta taxa de mortalidade é a falta de planejamento adequado, pois um dos erros dos microempreendedores está na baixa capacidade de atingir uma visão de médio e longo prazo, com planejamento bem alinhado aos objetivos do seu negócio. A maior parte se limita a buscar resultados de curto prazo e estritamente financeiros. Enquanto uma boa gestão, na verdade, está pautada na reflexão, ou seja, na visão de longo prazo, e na oferta de valor agregado, que se resume na diferença do lucro versus o custo (Vianna, 1993).

No entanto, considerando essa perspectiva, Teixeira (2016) cita que o panorama empresarial atual tem sofrido mudanças constantes, seja em maior ou menor grau, o que compromete a estabilidade das empresas, em especial das micro e pequenas. No enfrentamento de tal realidade, surge a necessidade de uma administração cada vez mais pautada na técnica, calçada em elementos que facilitem os processos de decisão e execução de ações, necessários à sobrevivência e ao crescimento da empresa.

Neste cenário, o planejamento surge como um dos fatores primordiais no processo da administração. Por este motivo, Robbins (2003) denota que este planejamento é uma função da gerência que deve apontar as metas de uma organização, a elaboração de uma estratégia com maior amplitude para nortear a empresa de como alcançá-la e a configuração de uma estrutura que abrange os planos para que as atividades sejam integradas e coordenadas.

Como desdobramento, encontra-se o planejamento financeiro, que, conforme Lucion (2005), visa dar a sustentação necessária para execução de planos estratégicos a curto e a longo prazo, direcionando toda a ação empresarial com vistas a atingir as metas orçamentárias previstas. Por meio do planejamento financeiro as metas estabelecidas para o crescimento de uma empresa atingem resultados satisfatórios, preocupando-se com a parte financeira, na qual pode-se destacar, os elementos da política de investimento e financiamento da empresa.

Complementando este pensamento, Weston (2000) aponta que o planejamento financeiro envolve a realização de projeções de vendas, renda e ativos baseados em estratégias alternativas de produção e de marketing, seguidas pela decisão de como atender às necessidades financeiras previstas.

Sendo assim, o aspecto chave do planejamento financeiro é o planejamento de caixa. Por isso, segundo Santos (2001) empresas que convivem com a sazonalidade, é importante que definam um planejamento de caixa adequado em situações que a flutuação da demanda já é esperada, assim como as estações do ano. Assim é possível projetar o fluxo de caixa e

administrar o capital de giro. Sem o planejamento adequado, a empresa corre um risco, que é a ausência de reservas financeiras para enfrentar os períodos com pouca demanda.

Assim, Gonzaga (2011) afirma que quanto maior a duração do planejamento de caixa, tanto para análise passada quanto para projeções futuras, maiores devem ser os cuidados com estimativas feitas. Vários são os fatores que podem contribuir para a incerteza: técnicos, econômicos, financeiros ou até mesmo políticos, institucionais, dentre outros.

Assim, conforme Pereira (2014), a análise do fluxo de caixa é a principal ferramenta para um bom planejamento de caixa, sendo o método direto o mais utilizado para a sua elaboração. Além disso, é o principal instrumento da gestão financeira que planeja, controla e analisa as receitas, as despesas e os investimentos, considerando determinado período, tendo como principal objetivo informar como será o fluxo de entradas e saídas de recursos financeiros de um determinado período (Silva, 2006).

Portanto, é essencial que na análise do fluxo de caixa se busque entender quais fatores compõem a obtenção de liquidez da empresa, identificando os eventos que geraram resultados de fluxo de caixa positivos ou negativos e nele identificar quais as atividades que impossibilitam a disponibilidade do caixa gerado (Sá, 2004).

Principalmente por que, segundo Gitman (2010), uma empresa pode apresentar lucros contábeis e estar com problemas financeiros, pois o maior responsável pelo fracasso financeiro das empresas é a falta de liquidez, e não a falta de lucro.

Nessa perspectiva, Keynes (1982), aponta alguns dos motivos para se preocupar com a manutenção do caixa: o motivo-negócio, que é a necessidade de manter dinheiro em caixa para efetuar os pagamentos oriundos de suas operações normais e certas; a precaução, para necessidades extraordinárias; e a especulação, que se refere a aproveitar a oportunidade investimentos.

Contudo, Stroehler e Freitas (2008) apontam que as informações contábeis em micro e pequenas empresas são utilizadas somente para o atendimento às exigências fiscais, não sendo utilizadas para o gerenciamento do negócio. Quando, na verdade, devem ser contínuas (Pereira, 2014).

Além disso, Borges e Leal (2012) citam que como os gestores possuem dificuldades no entendimento gerencial dos demonstrativos contábeis, há pouca utilização dessas informações para o processo decisório, sendo necessário que os profissionais de contabilidade se adequem a essa situação, promovendo um gerenciamento de informações.

Posto que os contadores, devem, nas suas atribuições, demonstrar os resultados aos gestores de maneira objetiva, clara, concisa, permitindo que o usuário possa avaliar a situação econômica e financeira da entidade, bem como fazer conclusões sobre a tendência futura, de forma a atender sempre os próprios objetivos da entidade empresarial (Silva, 2008).

Mena e Vélasco (2020) acrescentam que em tempos de crise, se tornam ainda mais imprescindíveis, pois podem auxiliar as empresas na busca pelo melhor sistema de análise de recuperação do negócio, apresentando os viés para reestruturação de dívidas e retomada da adimplência, organizando-se financeiramente e, assim, evitando o fechamento dos negócios.

Nesse contexto, verifica-se a importância das informações contábeis para a gestão das pequenas empresas. Sobretudo por que, a dinâmica dos negócios envolve análises, muitas vezes, baseadas no conhecimento tático do gestor, em que a contabilidade gerencial consiste em um instrumento fundamental para as decisões organizacionais (Iudícibus & Marion, 2017).

Assim, Figueiredo (1997) afirma que a contabilidade, principalmente em caráter gerencial, pode auxiliar as empresas aperfeiçoando o resultado global; reduzindo os riscos operacionais;

facilitar a identificação das causas dos desvios entre o planejado e o realizado e propiciando a implantação de ações corretivas. Inclusive em tempos de crise como esta que estamos enfrentando.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Gil (2008), o método científico é um conjunto sistemático de processos específicos utilizados para atingir o conhecimento. Assim, no que tange ao panorama geral da sua abordagem, essa pesquisa pode ser considerada de caráter qualitativo, sobretudo a partir da opinião de Minayo (1993) que afirma que esse tipo de pesquisa é, geralmente, aplicada a estudos das áreas sociais para verificar representações, crenças e percepções acerca de um grupo de indivíduos.

Além disso, também deve ser classificada como descritiva e bibliográfica, isso por que, segundo Gressler (2004) esse tipo de trabalho tende a descrever fatos e características de determinada área de conhecimento, analisando e interpretando os dados a partir da utilização de fontes científicas e material publicado.

Para cumprir os objetivos da pesquisa, foi enviado um questionário *online* de tipo *Survey* para as MPEs situados nos maiores *Centers Malls* do município de Feira de Santana, sendo eles: o Boulevard Shopping (antigo Shopping Iguatemi); o América Outlet; o Shopping Avenida; Feira Portal Center e Shopping Millenium. A partir das pesquisas, foi observado que nestes shoppings há um contingente de entidades classificadas como empresários e empresas individuais, portanto os mesmos foram inclusos na amostra da pesquisa.

A utilização de empresas situadas dentro de shopping se deve ao fato que estas são um dos grupos mais prejudicadas com os efeitos das políticas de isolamento social, sobretudo por que o fechamento de mais de 500 shoppings é inédito na história do Brasil, conforme a Associação Brasileira de Lojistas de Shopping e Associação Brasileira de Shopping Centers.

Ressalta-se ainda que a cidade recorrida é a segunda maior do Estado da Bahia e está entre as 15 maiores do Nordeste, fato que pode justificar a escolha pela mesma. Ademais, a Superintendência de Estudos e Políticas Públicas (2017) afirma que o município logrado é o segundo mais populoso e principal referência do interior do estado, em aspectos como: centro urbano, econômico, financeiro, educacional, tecnológico, industrial, administrativo, cultural, comercial e de serviços, e, portanto, exerce influência em mais de cem municípios baianos, além de atender a população de todo o território.

Nesse sentido, as pesquisas nos sites corporativos dos Shoppings apontaram a existência de 273 entidades vinculadas, distribuídos em setores de indústria, comércio e serviços. Mapeado essas entidades, foram coletados seus respectivos *e-mails* a partir dos dados disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal Brasileira. Em seguida, os questionários foram enviados para os endereços eletrônicos válidos de todas as empresas. Também adotou-se o envio dos questionamentos através das redes sociais oficiais disponibilizadas pelas próprias entidades.

O instrumento de coleta possui 13 questionamentos subdivididas em três blocos, sendo eles: a) perfil da empresa; b) a visão da empresa sobre o fluxo de caixa; c) impactos nos negócios. Enquanto as proposições utilizadas no questionário foram adquiridos a partir das pesquisas de Bartik *et al.* (2020) e Fiorelli (2016) e por consequência, validadas empiricamente.

A utilização deste tipo de ferramenta para coleta de dados considera a opinião de Gil (2010), que atribui que o uso dos questionários são interessantes na medida em que apresentam proposições, por escrito, às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, expectativas e situações vivenciadas. Além disso, Malhotra (2005) complementa informando que este método pode atribuir vantagens, tal como as respostas em particular com um grau de pesquisa estruturada.

No entanto, apesar dos esforços, obteve-se apenas o retorno de 17 arquivos, fato que pode ser considerado uma limitação de pesquisa. Posteriormente, os dados foram tabulados utilizando a ferramenta *Microsoft Office Excel* e receberam tratamento analítico a partir da análise descritiva.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 PERFIL DAS EMPRESAS

Em detrimento dos objetivos da pesquisa, foram enviados 273 questionários as micro e pequenas empresas dos principais Shoppings Centers da cidade de Feira de Santana. Para composição da amostra considerou-se também as empresas e empresários individuais. Contudo, apenas 6,2% das entidades retornaram com os inquéritos preenchidos.

Esse dado corrobora com o pensamento de Leone (1999) que indica que existe uma dificuldade dos pesquisadores em estudar as MPEs, sobretudo devido a sua heterogeneidade. Fato que pode explicar o por quê das pesquisas sobre essas empresas serem tão escassas, principalmente no Nordeste (Barbosa & Teixeira, 2003). Além disso, esse grupo específico depende praticamente todo seu tempo com trabalhos ligado à ação (Lima, 2000).

No entanto, era esperado um número maior de respondentes, visto a contribuição social que as pesquisas realizam, mas muitas investigações dependem da colaboração de pessoas (Petroianu, 2010). As informações acerca do perfil das 17 MPEs que responderam a pesquisa foram agrupadas na tabela abaixo.

Tabela 1 – Perfil das Empresas

Ramo de atividade	Frequência	Percentual	Tempo de atividade	Frequência	Percentual
Comércio	15	88,2	Até 2 anos	11	64,7
Serviços	2	11,8	Entre 2 à 5 anos	2	11,8
Indústria	0	0,0	Entre 5 à 10 anos	2	11,8
			Mais de 10 anos	2	11,8
Total	17	100,0	Total	17	100,0

Faturamento médio anual	Frequência	Percentual	Número de funcionários	Frequência	Percentual
Até R\$ 81.000,00	5	29,4	Entre 1 e 5	8	47,1
De 81.000,01 à 180.000,00	2	11,8	Entre 6 e 10	2	11,8
De 180.000,01 à 360.000,00	3	17,6	Entre 11 e 15	1	5,9
De 360.000,01 à 720.000,00	2	11,8	Acima de 16	2	11,8
Acima de 720.000,01	5	29,4	Não possui	4	23,5
Total	17	100,0	Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Os resultados demonstram que 88,2% das empresas respondentes são do setor de comércio. Além disso, apenas 23,6% da amostra são de empresas sólidas, com mais de 5 anos de atuação. Neste ponto, também notou-se a presença de entidades recentemente abertas, visto que 64,7% das respostas evidenciaram empresas com tempo de atividade de até 2 anos. Esse fato pode estar relacionado ao Feira Portal Center, que foi inaugurado no início de 2019. Justamente pelo interesse das empresas em locarem pontos nos SC que essa indústria é uma das que mais cresce no país (Alcântara & Arruda, 2000).

Enquanto uma parcela de 29,4% indicou possuir faturamento de até 81.000,00 reais; limite de receita para microempreendedores individuais; o mesmo percentual de participantes atribuíram o faturamento de valores acima de R\$ 720.000,00. Ademais, 76,5% da amostra possui colaboradores ativos, sendo que 58,8% tem menos de 10 funcionários.

Segundo Santos; Ferreira e Faria (2009), no que diz respeito a rentabilidade, essas empresas, geralmente conseguem ter bons índices, porém as deficiências na gestão financeira as perfazem operar em risco de liquidez, resultando, em muitos casos em falência operacional.

Considerando tal afirmação, buscou-se saber acerca das despesas mais recorrentes das organizações participantes. Considerando tal circunstância, nesta preposição, foi permissível a adoção de mais de uma opção, dessa forma os resultados encontram-se dispostos na tabela 2.

Tabela 2 – Despesas mais recorrentes

Despesas mais significativas	Frequência	Percentual
Folha de pagamento	12	70,6
Administrativas e financeiras	9	52,9
Internet e telefone	4	23,5
Água e luz	4	23,5
Combustíveis e deslocamentos	5	29,4
Marketing	2	11,8
Impostos	5	29,4
Aluguel	8	47,1
Limpeza e conservação	0	0,0
Outra	1	5,9

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Conforme a tabela 2, as despesas mais impactantes sobre as empresas são, respectivamente: a folha de pagamentos (70,6%); administrativas e financeiras (52,9%) e os aluguéis (47,1%). A variedade no apontamento das despesas principais se deve ao fato de que os custos de ocupação nos shopping são muito elevados (Santos, Gimenez & Croesy, 1999). Além disso, segundo Tachizawa (2002) essas despesas, quando constantes são consideradas fixas ou semi-fixas.

Tal como realizado na pesquisa de Bartik *et al.* (2020) foi questionado aos estabelecimentos o quanto as despesas com folha de pagamentos impacto nas despesas totais. Os resultados estão dispostos na tabela 3.

Tabela 3 – Percentual da pagamentos sobre o total das despesas

Percentual pago com folha de pagamentos	Frequência	Percentual
Abaixo de 10%	4	23,5
Entre 11% à 20%	5	29,4
Entre 21 à 40%	3	17,6
Entre 41% à 60%	1	5,9
Acima de 61%	0	0,0
Não temos esse tipo de despesa	4	23,5
Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Conforme apresentado, 52,9% das empresas participantes tem representatividade de gastos com colaboradores abaixo de 20% em relação ao total das despesas. Outros 23,5% pagam, mensalmente, entre 21 a 40% com folha de pagamento. Nota-se também que o total de empresas que notificaram não possuir funcionários, mantiveram-se constante na resposta atual.

No entanto, caso as pessoas jurídicas paguem remuneração a título de pró-labore, a instrução normativa nº 100, estabelece a obrigatoriedade do recolhimento das despesas previdenciárias, ocorrência que faria com que tais empresas passassem a ter valores a liquidar com folha de pagamentos.

4.1 VISÃO DAS EMPRESAS SOBRE O FLUXO DE CAIXA

No que tange os aspectos da importância da contabilidade como ferramenta auxiliadora em momentos de crise, foram feitas perguntas levando em conta a questão do fluxo de caixa. Principalmente por ser a demonstração de mais fácil entendimento para os pequenos e médios empreendedores (Kassai, 1997).

Dessa forma, conforme a tabela 4 foram questionados se as empresas tem conhecimentos acerca da importância do fluxo de caixa com ferramenta de controle para tomada de decisão e quais seriam as principais dificuldades encontradas pela empresa para implantação do mesmo. Ressalta-se que tais questionamentos foram baseados na pesquisa de Albino (2003).

Tabela 4 – Importancia e benefícios do fluxo de caixa

Conhecimento da importância do fluxo de caixa com ferramenta de controle para tomada de decisão	F	%	Principais dificuldades encontradas para implantação e uso do fluxo de caixa	F	%
Sim, é importante, mas não utilizamos	3	17,6	Pessoas capacitadas	2	11,8
Sim, e importante e utilizamos constantemente	10	58,8	Falta de conhecimento	8	47,1
Sim, é importante, utilizamos quando necessário	1	5,9	Custo	2	11,8
Não é importante, por isso não utilizamos	0	0,0	Controle burocrático	4	23,5
Não conheço a ferramenta	3	17,6	Falta de tempo	1	6,9
Total	17	100,0	Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

No geral, os proprietários e responsáveis das empresas consideram a ferramenta de fluxo de caixa importante. Contudo, sobretudo os motivos de falta de conhecimento (47,1%) e controle burocrático dos itens necessários para acompanhamento (23,5%) ameaçam a realização ou continuidade do controle de caixa.

Por este motivo os contadores tem a necessidade de ofertar serviços cada vez mais adequados a realidade e necessidade das empresas com a finalidade de produzir e gerenciar informações (Judícibus & Marion, 2017). Inclusive as micro e pequenas empresas e seus administradores que detém dessas suporte.

Adotou-se ainda o questionamento acerca de possíveis benefícios que as empresas acreditam que o fluxo de caixa pode atribuir aos negócios. As empresas ficaram livres para responder quantas opções desejassem. Assim, a tabela 5 apresenta os resultados obtidos.

Tabela 5 – Benefícios do fluxo de caixa

Benefícios que o fluxo de caixa proporciona	Frequência	Percentual
Permite prever, antecipadamente, a falta de recursos financeiros	12	70,6
Possibilita o controle de entradas e saídas de recursos financeiros	13	76,5
Permite aplicar ou liquidar compromissos conforme o que se tem disponível	10	58,8
Permite projetar ações com análise no fluxo de caixa	10	58,8
Permite evitar a realização de compras excessivas e evitar estocagem elevada	10	58,8
Possibilita obter um controle das despesas fixas	13	76,5
Não traz grandes benefícios	0	0,0
Não sei responder	2	11,8

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Usualmente, os retornos confirmaram as respostas dadas pelas empresas anteriormente acerca da importância da ferramenta de controle de caixa. Neste ponto, a maior frequência obtida foi dada em relação aos benefícios de controle de despesas fixas e de saídas de recursos financeiros (76,5%). Mas todas as respostas positivas acerca do questionamento apresentaram-se com frequência acima 58% e média de 66,7%.

Isso pode demonstrar que os respondentes entendem, ao menos, parcialmente dos benefícios da utilização da ferramenta, especialmente por que quase todas as empresas com esse porte são confrontadas com problemas de excesso de estoque e falta de fluxos de caixa, que como resultado, pode causar a liquidação dos negócios ainda que no curto prazo (Fernandes, Cibran & Tabot, 2014).

4.3 IMPACTOS DAS MEDIDAS DE ISOLAMENTO SOCIAL NOS NEGÓCIOS

Para atingir os objetivos fundamentados na pesquisa questionou-se as empresas acerca das medidas adotadas pelas empresas para mitigar os impactos da recessão econômica causada pelas medidas de isolamento social como apresentado na tabela 6. Ressalta-se que tais questionamentos foram baseados na pesquisa de Bartik *et al.* (2020).

Tabela 6 – Situações das empresas perante os efeitos da Covid-19

Operações durante o surto de contágios e isolamento?	F	%	Houve redução nos quadro de funcionários?	F	%
Continuou operando normalmente	2	11,8	Sim, menos de 50%	1	5,9
Operando apenas por delivery e vendas online	9	52,9	Sim, mais de 51%	6	35,3
Fechou temporariamente	4	23,5	Não houve redução	6	35,3
Fechou permanentemente	2	11,8	Não se aplica	4	23,5
Total	17	100,0	Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Com base nas respostas das empresas participantes, observa-se que os administradores buscaram alternativas para não interromper os negócios completamente. Porém, ao compasso que 11,8% das empresas operaram normalmente, a mesma quantidade notificou fechamento permanente. E, pelo menos 41,2% das empresas realizaram demissões.

Esses números podem estar relacionados com as ações para reduzir despesas causados pela dificuldade na aquisição de receitas no período. Por este motivo, foi questionado se as receitas durante a Pandemia e medidas de isolamento social foram impactados.

Tabela 7 – Redução de receitas como efeitos da Covid-19

O faturamento durante a crise e o isolamento social	Frequência	Percentual
Sim, uma redução entre 10% à 29%	2	11,8
Sim, uma redução entre 30% à 50%	4	23,5
Sim, uma redução entre 51% à 69%	1	5,9
Sim, uma redução acima de 70%	9	52,9
Não houve impactos no faturamento	1	5,9
Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

No geral, 94,1% das empresas inferiram que houve algum impacto sobre o faturamento da empresa. Nos quais, ao menos, 58,8% foram impactados em mais da metade da receita. Portanto, as informações confirmam que foi necessário a adoção de medidas, considerando que o faturamento das empresas sofreu grande impacto.

Na pesquisa de Bartik *et al.* (2020) os resultados sugeriram que as interrupções foram extremas, pois, a redução de receitas e os índices acima de 47% de fechamento de empresas fizeram com que houvessem declínios nos empregos superiores a 50% com efeitos econômicos próximos aos encontrados na epidemia de gripe de 1918.

Ademais, buscou-se apresentar os resultados de um módulo da pesquisa acerca das medidas e propostas econômicas e políticas para mitigar os efeitos de uma possível crise econômica a partir da crise causada pela Covid-19. Para estes questionamentos, permitiu-se adoção de mais de uma resposta.

Tabela 8 – Percepção sobre as respostas econômicas

Medidas governamentais que ajudaram a empresa a obter folga no fluxo de caixa	F	%	Empréstimos realizados a partir da redução de juros	F	%
Sim, a possibilidade da redução das jornadas de trabalho e de salários	1	5,9	Sim e a concessão de crédito foi suficiente	3	17,6
Sim, a possibilidade de pausar prestações de financiamentos e empréstimos	3	17,6	Sim, mas os valores concedidos foram insuficientes	1	5,9
Sim, a prorrogação no prazo para pagamentos dos tributos e suspensão das dívidas tributárias negociadas	6	35,3	Não, por que os juros permaneceram altos	4	23,5
Sim, a possibilidade da suspensão dos contratos de trabalho	5	29,4	Não foi necessário, outras medidas foram adotadas	4	23,5
Sim, a ampliação de crédito	2	11,8	Não, a empresa não tentou essa medida	5	29,4
Não, nenhuma medida ajudou a empresa	11	64,7	Total	17	100,0

Fonte: Dados da Pesquisa, 2020.

Sobre a tabela 8, têm-se que 64,7% das empresas entendem que as medidas governamentais não auxiliaram a conter os efeitos de recessão econômica nas empresas. Em justificativa a concessão de juros, por exemplo, aproximadamente 29,4% acreditam que os valores foram insuficientes ou inacessíveis.

Na pesquisa promovida por Bartik *et al.* (2020) um grande número de entrevistados também apontou problemas em relação ao acesso à ajuda, principalmente por questões burocráticas e de dificuldades para estabelecer a elegibilidade. Segundo o ranking Doing Business (2019), o Brasil ocupa hoje a 124ª posição no índice entre os países com maior facilidade para fazer negócios, sendo, portanto um dos países mais burocráticos do mundo.

Conforme Aoki e Badalotti (2014) estes episódios relacionados as políticas públicas, principalmente para às microempresas (ME) reduzem as possibilidade de acesso ao crédito para estas por conta das exigências impostas. Além disso, ainda enfrentam a falta de garantias é como mais um obstáculo (Zica & Martins, 2008). Fato que pode explicar a não procura por tais recursos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa buscou verificar como as empresas sitadas nos Shopping Centers da cidade de Feira de Santana estão se ajustando aos impactos da interrupção dos negócios e do isolamento social causados pela Covid-19. Para isso, considerou-se, como amostra, as micro e pequenas e empresas localizadas nos principais *Malls* da cidade.

Para cumprir os objetivos da pesquisa, foi enviado um questionário online de tipo *Survey* para as 273 MPEs devidamente registrados e enquadradas na metodologia, nos quais obteve-se apenas o retorno de 6,2% dos arquivos, fato que pode ser considerando uma limitação de pesquisa.

No geral, os resultados sugerem que a pandemia causou deslocamento circunstancial entre as empresas estudadas, embora essas entidades tenham adotado medidas para tentar conter os impactos do isolamento social, tais como: vendas online ou por sistema de *delivey*.

Como não se pode mensurar a duração da crise, os proprietários já realizaram demissões para conter despesas, visto que a folha de pagamentos impacta consideravelmente nas despesas totais, ao menos no que diz respeito as empresas da amostra estudada.

Observa-se ainda que as empresas estão se ajustando de várias maneiras, desde a adoção da prorrogação no prazo para pagamentos dos tributos e suspensão das dívidas tributárias negociadas anteriormente com os órgãos fiscais, suspensão dos contratos de trabalho e o acesso a créditos a partir de empréstimos bancários.

Argumenta-se que, embora essas medidas governamentais possam proporcionar a este grupo de empresas um espaço valioso para respirar, é necessário um pacote mais abrangente de

medidas legais de apoio as finanças empresariais, defesa dos empregos e do próprio ciclo econômico, sobretudo a partir da consideração de reduções de burocracias para acesso aos recursos.

Ademais, reforça-se que esta pesquisa foi limitada no que diz respeito a sua amostra, atributo considerado por Vieira, Castro e Schuch Júnior (2010) como potencial desvantagem das pesquisas com questionários online, inclusive em ambiente empresarial. Mas visto que os recursos dispostos pela crise e medidas de isolamento social impedem a aplicação de questionários físicos. Sendo necessários a adequação a outros métodos (Saberri, 2020), entendemos que há validade nos resultados.

Considerando a proposição de que as micro e pequenas empresas empregam mais de 72% da população brasileira, sugere-se que novas pesquisas sejam realizadas, durante e após os surtos de contágios da Covid-19 e das políticas de isolamento social com a finalidade de discutir, cientificamente, o que pode ser feito para mitigar os impactos socioeconômicos para este grupo sensível de empresariado.

REFERÊNCIAS

Albino, M. R. (2003) *O uso do fluxo de caixa como ferramenta estratégica nas micro e pequenas empresas*. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.

Alcântara, V. C. D. M., & Arruda, D. (2000). Causas da rotatividade de lojas nos shopping centers de Fortaleza. *Multitemas*. 16 (4).

Almeida, J. G. D. (2011). Como o Brasil superou a crise. *Revista de Economia Política*. 31 (2).

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. *Rev. Adm. Pública*, 48 (5), 1305-1327.

Associação Brasileira de Lojistas de Shopping. (2020). *Lojista de shopping ficará isento do aluguel durante fechamento, diz Alshop*. Recuperado em 26 abril, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3571460>.

Associação Brasileira de Shopping Centers. (2020). *Informe ABRASCE Coronavírus: Situação nos Estados e Capitais*. Recuperado em 26 abril, 2020, de: <https://abrasce.com.br/informe-abrasce-coronavirus/>.

Baker, T. H., & Judge, K. *How to Help Small Businesses Survive COVID-19*. (2020). Columbia Law and Economics, Working Paper, n. 620. Recuperado em 08 maio, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3571460>.

Banco Mundial. Doing Business. *Classificação das economias*. (2019). Recuperado em 05 abril, 2020, de: <https://portugues.doingbusiness.org/pt/rankings>.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2020). *BNDES contra os efeitos econômicos do coronavírus*. Portal Eletrônico do BNDES [2020b]. Recuperado em 09 abril, 2020, de: www.bndes.gov.br.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2020). *Crédito Pequenas Empresas: condições especiais contra impactos do coronavírus*. Youtube. Canal do BNDES. [2020c] Recuperado em 09 abril, 2020, de: <https://www.youtube.com/watch?v=RwzIFsXgMfc>.

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2020). *Folha de pagamentos e apoio à saúde: novas medidas emergenciais do BNDES*. Youtube. Canal do BNDES [2020d]. Recuperado em 09 abril, 2020, de: <https://youtu.be/GHzGbrgnAYw>.

Barbosa, J. D., Teixeira, R. M. (2003). Gestão estratégica nas empresas de pequeno e médio porte. *Caderno de Pesquisas em Administração*, 10 (3), 31-42.

Barro, R. J., Ursuá, J. F., & Weng, J. (2020) *The coronavirus and the great influenza pandemic: Lessons from the "Spanish flu" for the coronavirus's potential effects on mortality and economic activity*. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, n. 26866. Recuperado em 15 abril, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3559155>.

Bartik, A., Bertrand, M., Cullen, Z. B., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). *How are Small Businesses Adjusting to COVID-19? Early Evidence from a Survey*. Harvard Business School, Working Paper, n. 20-102. Recuperado em 15 abril, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3570896>.

Borges, L. F. M., & Leal, E. A. (2012). Contabilidade Gerencial: a utilização das informações contábeis gerenciais pelos gestores das micro e pequenas empresas. In *Anais, IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologias*, Niterói. Rio de Janeiro: Seget.

Fernandes, I. P., Cibran, P., Tabot, L. N. A. (2014). Cash flow fixing: a new approach to economic downturn (small and medium size enterprises). *International Journal of Current Research and Academic Review*, 2 (7), 271-290.

Ferreira Junior, R. F., & Rita, L. P. (2020). Impactos da Covid-19 na Economia: limites, desafios e políticas. *Cadernos de Prospecção*, 13 (2) 459-476.

Figueiredo, S., & Caggiano P. C. (1997). *Controladoria Teoria e Prática*. (2a ed). São Paulo: Atlas.

Fiorelli, T. P. (2016). *A importância do controle de fluxo de caixa para as pequenas empresas da cidade de Videira*. Trabalho de Conclusão de Curso de MBA. Universidade do Oeste de Santa Catarina, Videira, SC, Brasil.

Freitas, M. C. P. (2009). Os efeitos da crise global no Brasil: aversão ao risco e preferência pela liquidez no mercado de crédito. *Estud. Avançados*, 23 (66).

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. (6a ed.). São Paulo: Atlas.

Gil, A. C. (2010). *Como elaborar um projeto de pesquisa*. (5a ed.). São Paulo: Atlas.

Gonzaga, V. C. (2011). Análise de fluxos de caixa em ambientes de incerteza e sua aplicação no controle externo. In *Anais, Encontro Técnico Nacional de Auditoria de Obras Públicas*. Florianópolis. Santa Catarina: Ibraop.

Gressler, L. A. (2004). *Introdução à pesquisa: projetos e relatórios*. (2a ed.). São Paulo: Loyola.

Gurrea-Martínez. (2020). A. *Insolvency Law in Times of COVID-19*. Ibero-American Institute for Law and Finance, Working Paper 2/2020. Recuperado em 13 maio, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3562685>.

Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças de São Paulo. (2020). *Os efeitos da COVID-19 no fluxo de caixa das empresas brasileiras*. Recuperado em 20 abril, 2020, de <https://ibefsp.com.br/os-efeitos-da-covid-19-no-fluxo-de-caixa-das-empresas-brasileiras/>.

Instrução Normativa Nº 100 (2018, 28 de dezembro). *Altera dispositivos da Instrução Normativa INSS/PRES nº 28*. Diário Oficial da União, Brasília.

- Iudícibus, S., & Marion, J. C. (2017). *Introdução à Teoria da Contabilidade para o nível de graduação*. (6a ed.). São Paulo: Atlas.
- Kassai, S. (1997). As empresas de pequeno porte e a contabilidade. *Cad. estud.*, 15 (1), 1-23.
- Keynes, J. M. (1936). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Ed. Nova.
- Keynes, J. M. (1982). *Os motivos psicológicos e empresariais para a liquidez*. São Paulo: Atlas.
- Leone, N. M. C. P. G. (1999). As especificidades das pequenas e médias empresas. *Revista de Administração*, 34 (2), 91-94.
- Lima, J. B. (2000). Temas de pesquisa e desafios da produção científica sobre PME. *Revista de Estudos Organizacionais*, 1 (2), 27-47.
- Lima, T. D., & Deus, L. N. (2013). A crise de 2008 e seus efeitos na economia brasileira. *Revista Cadernos de Economia*, 17 (32) 52-65.
- Lucion, C. E. R. (2005). Planejamento financeiro. *Revista Eletrônica de Contabilidade*, 1 (3).
- Malhotra, N. K. (2005). *Introdução à pesquisa de marketing*. (ex. 20). São Paulo: Prentice Hall.
- Maranhão, R. A., & Senhoras, E. M. (2020). Pacote econômico governamental e o papel do BNDES na guerra contra o novo coronavírus. *Boletim de Conjuntura*, 2 (4).
- Matos, M. P. D., & Arroio, A. C. M. (2011). Políticas de apoio a micro e pequenas empresas no Brasil: avanços no período recente e perspectivas futuras. *Naciones Unidas Comisión Económica Para América Latina y El Caribe (cepal): Documentos de Proyectos*, 449 (1).
- Mattei, L. (2020) Núcleo de Estudos de Economia Catarinense. *A crise econômica decorrente do covid-19 e as ações da equipe econômica do governo atual*. Recuperado em 31 março, 2020, de: <https://noticias.paginas.ufsc.br/files/2020/03/31.03.20-TD-NECAT-035-2020.pdf>.
- Mena, E. O., & Velasco, P. N. (2020). *Propietas Societarias y Concursales for Mitigar el Impacto Economico del COVID-19*. Recuperado em 11 maio, 2020, de: <https://ssrn.com/abstract=3568267>.
- Minayo, M. C. S. (1993). *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. (21a ed). Rio de Janeiro: Vozes.
- Organização das Nações Unidas. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. (2020). *Cepal: crise por causa de covid-19 será uma das piores do mundo*. 2020. Recuperado em 26 abril, 2020, de: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-03/cepal-crise-por-causa-de-covid-19-sera-uma-das-piores-do-mundo>.
- Paula, L. F., & Pires, M. (2017). Crise e perspectivas para a economia brasileira. *Estudos Avançados*, 31 (89), 125-144.
- Pereira, L. E. (2014). *As influências da sazonalidade de vendas no Fluxo de caixa de uma microempresa do setor de alimentação na Cidade de Sombrio – SC*. Monografia do Curso de Administração. Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, SC, Brasil.
- Perondi, E. (2018). Crise econômica e instabilidade política: cenários da ofensiva do capital contra o trabalho no Brasil: cenários da ofensiva do capital contra o trabalho no Brasil. *Revista de Políticas Públicas*, 21 (2), 603-624.
- Petroianu, A. (2010). Critérios para autoria e avaliação de uma publicação científica. *Rev Psiq. Clín.*, 37 (1), 1-5.
- Robbins, S. P. (2003). *Administração: mudanças e perspectivas*. São Paulo: Saraiva.

- Sá, C. A. (2004) *Liquidez e Fluxo de Caixa*: Um estudo teórico sobre alguns elementos que atuam no processo de formação do caixa e na determinação do nível de liquidez de empresas privadas não financeiras. Dissertação de Mestrado. Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Saberi, P. (2020). *Research in the Time of Coronavirus*: Continuing Ongoing Studies in the Midst of the COVID-19 Pandemic. *AIDS Behav.* Recuperado em 10 maio, 2020, de: <https://doi.org/10.1007/s10461-020-02868-4>.
- Santos, A. M. M. M., Gimenez, L. C. P., & Croesy, L. C. (1999). *Shopping centers*: situação atual. BNDES. Área de Operações Industriais. Gerência Setorial de Comércio e Serviços. 24. Recuperado em 10 maio, 2020, de: https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/setorial/get2is24.pdf
- Santos, E. O. (2001). *Administração financeira da pequena e média empresa*. São Paulo: Atlas.
- 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. (Portuguese). *Revista de Administração da UNIMEP*, 7 (3) 70-92.
- Serasa Experian. (2019). *Notícias*. Recuperado em 02 maio, 2020, de: Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa>.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2014). *Pequenos negócios em números*. Recuperado em 26 abril, 2020, de: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2015). *Notícias*. 2015. Recuperado em 26 abril, 2020, de: <http://agenciasebrae.com.br/sites/asn/>.
- Silva, C. C. (2008). *A importância da contabilidade gerencial no processo de tomada de decisão*. Monografia de Especialização. Centro Universitário de Brasília. Brasília, DF, Brasil.
- Silva, E. D. (2006). *Como administrar o fluxo de caixa das empresas*: guia prático e objetivo de apoio aos executivos. (2a ed. rev). São Paulo: Atlas.
- Singer, A. (2015). Cutucando onças com varas curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011- 2014). *Novos Estudos Cebrap*, São Paulo, 102 (1), 39-67..
- Stroeher, A. M. & Freitas, H. (2008). O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração Eletrônica RAUSP-e*, 1 (1), 1-25.
- Superintendência de Estudos e Políticas Públicas. (2017). *Potencialidades Econômicas*. Diretoria de Relações Empresariais. Coordenação de Planos de Desenvolvimento. Secretaria de Desenvolvimento Econômico.
- Tachizawa, T. (2002). *Criação de novos negócios*: gestão de micro e pequenas empresas. Rio de Janeiro: FGV.
- Teixeira, W. T. D. P. (2016). O planejamento financeiro como ferramenta de gestão nas micro e pequenas empresas. In *Anais, XIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologias*, Niterói. Rio de Janeiro: Seget.
- Vera, M.; Mora, E. (2011). Líneas de investigación en micro, pequeñas y medianas empresas. Revisión documental y desarrollo en Colombia. *Tendencias*, 12 (1), 213-226.
- Vianna, M. A. F. (1993). *Que crise é esta? Atributos da empresa triunfadora*. Rio de Janeiro: Qualitymark.



XX USP International Conference in Accounting

"Accounting as a Governance mechanism"

São Paulo, 29 a 31 de Julho de 2020

Vieira, H. C., Castro, A. E., & Schuch Júnior, V. F. (2010). O uso de questionários via e-mail em pesquisas acadêmicas sob a ótica dos respondentes. In: *Anais, XIII Seminários de Administração*. São Paulo: SEMEAD.

Weston, J. F.; Brigham, E. F. (2000). *Fundamentos da administração financeira*. São Paulo: Makron Books.

Zdanowicz, J. E. (2000). *Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro*. (10a ed.). Porto Alegre: Sagra Luzzatto.

Zica, R. M. F., & Martins, H. C. (2008). Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo. *Rev. Adm. Pública*, 42 (1), 181-204.