

FAMÍLIA E AMIGOS IMPORTAM? UM ESTUDO SOBRE A SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DURANTE A CRISE DA COVID-19

DO FAMILY AND FRIENDS MATTER? A STUDY ON THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES DURING THE COVID-19 CRISIS

LEANDRO AUGUSTO TOIGO

leandro.toigo@unioeste.br
UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná/
Professor
<https://orcid.org/0000-0001-6198-8751>

DANIELA CRISTINA DE ANDRADE

daniela.andrade@unioeste.br
UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná
<https://orcid.org/0009-0007-0891-3348>

JESSICA DAMIAN LUIZ MARTINS

jessica.lui@unioeste.br
UNIOESTE - Universidade Estadual do Oeste do Paraná
<https://orcid.org/0009-0001-2323-9052>

DELCI GRAPÉGIA DAL VESCO

delci.vesco@unioeste.br
Unioeste - Universidade Estadual do Oeste do Paraná
<https://orcid.org/0000-0002-0818-3142>

R E S U M O

Este estudo analisa a influência do apoio de amigos e familiares na sustentabilidade financeira de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), durante a covid-19. A pesquisa utilizou um delineamento descritivo e quantitativo, por meio de levantamento tipo *survey* aplicado a 40 empresas na região oeste do Paraná. O questionário abordou sustentabilidade financeira, apoio familiar e apoio de amigos, sendo os dados analisados com técnicas de estatística descritiva e análise fatorial. Os resultados indicaram que o apoio emocional, especialmente de familiares, foi oportuno à resiliência financeira, enquanto o apoio financeiro foi menos prevalente, sobretudo no caso dos amigos. A sustentabilidade financeira das empresas foi avaliada como desfavorável em comparação aos concorrentes. A pesquisa destaca a pertinência das redes de apoio próximas para a resiliência de MPMEs em crises, contribuindo para a literatura sobre pequenas e médias empresas e sugerindo estratégias para fortalecer a sustentabilidade financeira em contextos de adversidade econômicas. Como contribuição teórica, analisa-se a influência das relações sociais dos familiares e amigos na sustentabilidade financeira das MPMEs em períodos de crises sistêmicas para essas organizações. A contribuição prática está na análise de

estratégias empreendedoras que as MPMEs podem estabelecer para superar possíveis crises futuras, mantendo sua sustentabilidade financeira e perenidade.

PALAVRAS - CHAVE

Sustentabilidade Financeira, Micro, Pequenas e Médias Empresas, Crise Covid-19, Apoio Social.

ABSTRACT

This study analyzes the influence of support from friends and family on the financial sustainability of micro, small, and medium-sized enterprises (MSMEs) during COVID-19. The research used a descriptive and quantitative design, through a survey applied to 40 companies in the western region of Paraná. The questionnaire addressed financial sustainability, family support, and support from friends, and the data were analyzed using descriptive statistics and factor analysis techniques. The results indicated that emotional support, especially from family members, was conducive to financial resilience, while financial support was less prevalent, particularly in the case of friends. The financial sustainability of the companies was assessed as unfavorable compared to their competitors. The research highlights the relevance of close support networks for the resilience of MSMEs in crises, contributing to the literature on small and medium-sized enterprises and suggesting strategies to strengthen financial sustainability in contexts of economic adversity. As a theoretical contribution, the influence of the social relationships of family and friends on the financial sustainability of MSMEs during periods of systemic crises for these organizations is analyzed. The practical contribution lies in the analysis of entrepreneurial strategies that SMEs can establish to overcome potential future crises, maintaining their financial sustainability and longevity.

KEYWORDS

Financial Sustainability, Small businesses, Covid-19 Crisis, Social Support.

INTRODUÇÃO

A sustentabilidade financeira de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) é estruturalmente vulnerável a choques externos, fenômeno descrito na literatura como *liability of smallness* (vulnerabilidade da pequenez) (Eggers, 2020). Diferentemente de grandes corporações, que possuem reservas de capital e acesso facilitado ao crédito, as MPMEs operam com margens estreitas e alta dependência do fluxo de caixa imediato, o que as deixam expostas em períodos de crise sistêmica (Bartik et al., 2020). Diante da escassez de recursos financeiros formais, proprietários-gestores frequentemente recorrem às suas redes de relacionamentos pessoais, formada comumente por familiares e amigos, como uma estratégia de sobrevivência e para tentar mitigar a insolvência e manter a operação do negócio (Bohorquez et al., 2024; Welsh et al., 2021).

E ao tratar de crises sistêmicas, em especial a crise pandêmica da Covid-19, nota-se que ela levou a uma transformação das relações sociais e econômicas ao redor do mundo todo, modificando muitas estratégias de negócios (Carvalho *et al.*, 2023). Assim, durante o período da pandemia, a resiliência dos pequenos e médios empresários foi posta à prova (Schmidt *et al.*, 2023), e segundo Sebrae (2021) 68% tiveram seu faturamento afetado para menor em razão da pandemia, e 43% atrasaram pagamentos, evidenciando a fragilidade financeira dessas organizações durante esse período. Esses números corroboram achados internacionais, Bartik *et al.* (2020) documentaram que, nos Estados Unidos, 43% das pequenas empresas fecharam temporariamente e mais de 50% cortaram mais de 20% da folha de pagamento em apenas três semanas após o *lockdown*.

As mudanças provocadas pela pandemia foram intensas, e o mercado empresarial foi diretamente impactado, repentinamente, as empresas tiveram que mudar a forma de trabalhar, ou até mesmo optaram por fechar as portas (Sales & Macedo, 2021). Eventos adversos sempre foram uma ameaça às atividades econômicas em qualquer mercado (Nassif *et al.* 2020); por isso, é necessário reavaliar as ações empresariais, buscando novas formas de pensar e empreender em meio às consideráveis mudanças advindas de uma crise exponencial (Soares *et al.*, 2023).

Estudos anteriores como o de Cassi e Morrison (2007), Vale e Guimarães (2010), Arregle *et al.* (2015), Granovetter (2018) têm demonstrado que as redes sociais mais próximas, que incluem familiares e amigos, são ferramentas pertinentes para o desenvolvimento empresarial. Esse suporte pode ser compreendido como capital social da empresa, e segundo Marteleto e Silva (2004), capital social é uma rede de apoio formada por indivíduos, baseada em confiança e valores comuns, que podem gerar valor. Assim, verifica-se que essas relações sociais próximas podem ser um capital valioso em tempo de crise (Bohorquez *et al.*, 2022). Contudo, existe uma lacuna teórica sobre a eficácia dessas redes quando a crise afeta não apenas a empresa, mas também a própria rede de apoio. Diferente de crises idiossincráticas (que afetam apenas uma empresa), em crises sistêmicas, o capital social pode prover suporte emocional, mas falhar em prover a liquidez necessária para a sustentabilidade financeira. Recentemente, Bohorquez *et al.* (2024) observaram que, embora o apoio familiar fortaleça a legitimidade do negócio, o apoio de amigos pode não se traduzir em ganhos financeiros diretos, corroborando a necessidade de distinguir os tipos de suporte. Portanto, se justifica ao analisar como o suporte afetivo e o suporte financeiro se desacoplam em situações de estresse econômico generalizado, desafiando a premissa de que 'família e amigos' podem ser fontes de recursos financeiros para a sobrevivência de MPMEs.

Desta forma, este estudo objetiva analisar a influência do apoio de amigos e familiares na sustentabilidade financeira de MPMEs, durante a covid-19. Além disso, a pesquisa é relevante por investigar o apoio de familiares e amigos na sustentabilidade financeira das MPMEs, que representam atualmente 99% dos estabelecimentos empresariais no Brasil, respondem por aproximadamente 62% dos empregos com carteira assinada no setor privado e por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) (Brasil, 2022).

No âmbito teórico, este estudo contribui para expandir o entendimento sobre o papel do capital social, representado pelo apoio de familiares e amigos, na sustentabilidade financeira das empresas durante crises, buscando demonstrar que nem toda ativação de redes de apoio

pode necessariamente se converter em recursos tangíveis (Ozanne et al., 2022). Ao investigar essas associações, amplia o conhecimento sobre os fatores que moldam a resiliência empreendedora diante de eventos imprevisíveis que são sujeitos a ocorrer. Como contribuição prática, entender essas dinâmicas pode ajudar a fortalecer estratégias de empreendedorismo em tempos de crise, promovendo a competitividade e a sobrevivência das MPMEs, principalmente informando estratégias de sustentabilidade para proprietários-gestores de MPMEs, sinalizando a necessidade de diversificar fontes de financiamento além da família, e potencialmente indicando a demanda por políticas públicas e instrumentos de microcrédito específicos para momentos de crise sistêmica. Além disso, podem gerar implicações valiosas para a elaboração de políticas públicas para manter a sustentabilidade financeira das MPMEs em períodos pandêmicos futuros, mais especificamente, os resultados podem subsidiar discussões sobre acesso ao crédito emergencial, programas de garantia de empréstimos e redes de suporte governamental que complementem (e não substituam) o capital social informal.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Contexto das Pequenas e Médias Empresas (MPME) e Impacto da Covid-19

Estudos apontam a relevância social e econômica das MPMEs, no Brasil e em diversos outros países, ante sua representatividade na geração de empregos e renda, inclusive durante a covid-19 (Nassif et al., 2020; Schreiber et al., 2021; Czainska et al., 2021; Bressan et al., 2023). Empresas foram afetadas negativamente pela chegada do período pandêmico, o que refletiu em mudanças na forma de consumo devido a restrições advindas do isolamento social, além das paralisações em diversos setores econômicos (Nascimento et al., 2021).

Portanto, as MPMEs podem ser consideradas partes sensíveis do cenário empresarial, isto porque possuem capital de giro limitado e operam com poucas, ou até mesmo sem reservas de capital (Polastrini et al., 2023). A pandemia afetou as cadeias de abastecimento, houve cancelamento de encomendas de exportação, escassez de matérias-primas e perturbações nos transportes, influenciando a distribuição e a disponibilidade dos produtos (Shafi et al., 2020; Bai et al., 2021). Essas questões fizeram com que as MPMEs fossem profundamente influenciadas pelo contexto gerado durante a propagação da covid-19 (Shafi et al., 2020).

As mudanças no cenário vivenciadas pelos pequenos e médios empreendedores, durante a pandemia, foram exponenciais, fazendo com que empresários recorressem a várias iniciativas, incluindo a “reinvenção” das suas empresas. Nesse contexto, o papel de apoio de familiares, bem como dos clientes e dos funcionários, foi visto como relevante da manutenção de pequenos negócios (Bressan et al., 2021). Ressalta-se – ainda – que foram perdidos entre R\$ 9,1 bilhões e R\$ 24,1 bilhões em estoque de capital de micro e pequenas empresas, com os setores de comércio e serviços tendo sido os mais afetados (Ipea, 2023).

Dado que as MPMEs representam aproximadamente 99% do total de empresas brasileiras (Sebrae, 2021), elas podem ser reconhecidas como agentes significativos no fomento ao desenvolvimento econômico e social do Brasil. Sendo assim, a gravidade que permeou a pandemia, e as implicações para as empresas, incluindo as micro e pequenas, exigem investigar questões associadas às formas de atuação empresarial no contexto dessas empresas (Bressan *et al.*, 2021; Schmidt *et al.*, 2023), visto que uma crise não traz somente efeitos catastróficos à organização, mas pode proporcionar um momento de reflexão e aprendizado (Nascimento *et al.*, 2021).

Sustentabilidade Financeira

A sustentabilidade, em seu conceito abrangente, é a capacidade que as organizações têm de produzir bens sem esgotar a capacidade de continuidade, atendendo às necessidades dos *stakeholders*, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazerem as suas próprias necessidades (Nikolaou *et al.*, 2021). Desta forma, diz-se que sustentabilidade é um conceito sistêmico, relacionado com a continuidade dos aspectos econômicos, sociais, culturais e ambientais da sociedade humana, e sendo assim, a sustentabilidade pode ser caracterizada como multidimensional, por buscar equilíbrio entre as múltiplas dimensões (Feil, 2022).

Tendo em vista o conceito geral de sustentabilidade, tem-se o prelúdio para conceituar a sustentabilidade financeira. Para Fernandes e Meireles (2013), ela pode ser entendida como a autossuficiência da organização gerar seus próprios recursos financeiros, que pode ser usado para enfrentar crises econômicas. Na concepção de Gleißner *et al.* (2022), a sustentabilidade financeira está relacionada com a gestão financeira das empresas, para garantir que o sucesso financeiro atual não comprometa o sucesso financeiro futuro.

Além disso, o conceito de sustentabilidade financeira não pode ser confundido com sustentabilidade organizacional, e não é um constructo do *Triple Bottom Line* (TBL) da sustentabilidade de um negócio, nem é algo – simplesmente – relacionado a custos ambientais (Fernandes & Meireles, 2013; Bhanot & Bapat, 2015; Grewatsch & Kleindienst, 2015; Zabolotnyy & Wasilewski, 2019; Trisnowati *et al.*, 2021; Sheng, & Na, 2024).

Apoio familiar e de amigos

Conforme Taylor (2011), a definição de apoio social refere-se à percepção ou vivência de sentir-se amado, cuidado, valorizado e apoiado por outros, sendo integrante de uma rede social que promove auxílio mútuo e valorização recíproca. Na literatura sobre apoio social, existem duas hipóteses bem desenvolvidas e confirmadas: a que postula que o suporte social exerce um tipo de proteção para os indivíduos dos efeitos negativos de eventos considerados estressantes; E a que afirma que o apoio social faz bem, independente dos níveis de estresse do indivíduo (Taylor, 2011; Taylor & Seeman, 1999).

O contexto social abordado por esta pesquisa é composto por família, amigos e outras pessoas consideradas significativas. Essas pessoas proporcionam relações de apoio que possuem o papel de facilitar ou restringir ações empreendedoras (Charan *et al.*, 2018). A teoria da troca social considera as relações sociais como o envolvimento de troca interpessoal entre empreendedores e contratos sociais, pautando-se na construção de apoio social (Xu *et al.*, 2020). Apoio social – portanto – é qualquer forma de assistência prestada e sustentada por meio de relações pessoais, seja por meio de capital financeiro seja por meio do apoio emocional.

O suporte e o apoio oferecidos pelas pessoas próximas ao empreendedor oferecem a ele a confiança necessária para gerir os seus negócios (Pribadi *et al.*, 2023). Considera-se a família a mais relevantes fontes de apoio. (Edelman *et al.*, 2016). Ela pode tanto influenciar a escolha de uma carreira como pode oferecer apoio significativo na iniciativa ou gestão do próprio negócio (Staniewski & Awruk, 2021). Os relacionamentos familiares ajudam os empreendedores a assumirem com sucesso as responsabilidades empresariais (Brush, 1992).

Existe suporte em pesquisas anteriores que as redes de apoio, consideradas como capital social, são um ativo relevante à resiliência em longo prazo das pequenas empresas, principalmente após situações de eventos adversos (Torres *et al.*, 2019). Além disso, o apoio relacional de pessoas próximas como amigos – principalmente familiares – possui uma influência significativa nas intenções empreendedoras, assim como o apoio financeiro familiar pode ajudar na sustentabilidade financeira das empresas (Pribadi *et al.*, 2023; Ononye, 2022; Bohorquez *et al.*, 2022; Welsh *et al.*, 2021; Staniewski & Awruk, 2021; Edelman *et al.*, 2016). Com base nos resultados teórico-empíricos apresentados, surge a seguinte hipótese de pesquisa: *H1: O apoio emocional familiar está positivamente associado à percepção de sustentabilidade financeira de MPMEs durante a covid-19.*

METODOLOGIA

A presente pesquisa se caracteriza como descritiva, possui natureza quantitativa e utiliza o método de levantamento tipo *survey*. O objetivo é analisar as influências do apoio de amigos e familiares na sustentabilidade financeira de MPMEs durante o período pandêmico da Covid-19.

A população do estudo é composta por empresários de MPMEs localizados na região do oeste do estado do Paraná, Brasil. A amostra foi definida por acessibilidade e conveniência devido à limitações operacionais, à dispersão geográfica das MPMEs nos municípios da Região Oeste do Paraná, à indisponibilidade de um cadastro completo e atualizado dessa população. Adicionalmente, as dificuldades de acesso aos proprietários-gestores tornaram impraticável a implementação de técnicas de amostragem probabilística. Os contatos diretos via redes sociais e e-mail, associados ao reenvio pelas associações, constituíram os mecanismos mais viáveis para atingir os respondentes disponíveis. Desta forma, o questionário foi encaminhado de forma eletrônica às MPMEs, por meio das associações comerciais municipais existentes nos 94 municípios da Região Oeste do Paraná; assim, obteve-se um representativo retorno de questionários respondidos. Nem todas as associações colaboraram em reenviar os questionários. Adicionalmente, foram realizados contatos

diretos via e-mail, Instagram™ ou WhatsApp™ de MPMEs que possuíam informações na Web. O questionário foi enviado a 355 empresas, das quais 40 retornaram com respostas completas e que representam a amostra desta pesquisa, com nível de confiança de 90% e margem de erro de 12,3%, sendo que, para Roscoe (1969) a amostra mínima de 30 participantes já é apropriada à significância estatística. Inicialmente, foi realizado um convite via contato telefônico aos presidentes das associações comerciais existentes na Região Oeste do Paraná; em seguida, foi enviado carta-convite juntamente com o formulário eletrônico (*Google Forms*™) para realização do reenvio as MPMEs associadas. Também foram enviados questionários diretos a MPMEs que possuíam informações como e-mail ou redes sociais das suas empresas disponíveis na Web.

O questionário está dividido em quatro seções, sendo que a primeira se refere à sustentabilidade financeira; a segunda diz respeito ao apoio que o empreendedor recebeu da família; a terceira, ao apoio recebido dos amigos; a quarta seção é composta por questões socioeconômicas, para caracterizar os respondentes e as MPMEs. O instrumento de pesquisa, adaptado de Bohorquez et al. (2022), utiliza escalas *likert* de cinco pontos e possui 15 questões envolvendo todas as variáveis. A Tabela 1 apresenta o constructo da pesquisa.

Tabela 1 - Constructo da Pesquisa

Constructos	Variáveis	Fonte	Questão(ões)
Sustentabilidade financeira	Lucro Líquido, vendas, fluxos de caixa	Bohorquez et al., 2022	Q1 a Q3
Apoio familiar	Percepção sobre o apoio financeiro e afetivo recebido da família	Bohorquez et al., 2022	Q7 a Q9
Apoio de amigos	Percepção sobre o apoio financeiro e afetivo recebido dos amigos	Bohorquez et al., 2022	Q10 a Q12
Qualificação Respondentes	Qualificação empresarial	Bohorquez et al., 2022	Q13 a Q15

Com relação à variável sustentabilidade financeira, comumente ela é trabalhada pela literatura por meio de indicadores contábeis como EBIT (*Earning Before Interests and Taxes*), ROA (*Return on Assets*), ROE (*Return on Equity*), ou por índices pré-estabelecidos, como o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da bolsa de valores do Brasil (B3) ou o Índice de Sustentabilidade Dow Jones (Todeschini & Mello, 2013; Martinez & Ramalho, 2017; Hussain et al., 2018; Jeong et al., 2020), por

esta razão, para operacionalização desta pesquisa, foram utilizados indicadores financeiros de maior compreensão e proximidade aos empreendedores, consoante proposto por Bohorquez *et al.* (2023). Os indicadores foram: Lucro Líquido, Vendas, e Fluxo de Caixa. Assim, além das disposições preconizadas no estudo de Bohorquez *et al.* (2023), o Lucro líquido possui também correspondência com a pesquisa de Imhanzenobe e McMillan (2020), as vendas seguem o estudo de Cajigas *et al.* (2022), e o fluxo de caixa está coincidente com o proposto no estudo de Ameer e Othman (2012) e Oliveira Filho (2020).

Esta pesquisa foi realizada consoante a Resolução n. 466/2012 do Conselho Nacional de Saúde e a Resolução n. 510/2016, que dispõe as normas em Ciências Humanas e Sociais (Brasil, 2012, 2016), sendo aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) da Universidade promotora da pesquisa, e ao ser aprovado recebeu o número de CAAE 59441922.6.0000.0107 (Certificado de Apresentação para Apreciação Ética).

A coleta dos dados foi realizada entre março e maio de 2024. O questionário enviado também possuía o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) virtual, composto por uma página de esclarecimento sobre a pesquisa, além da solicitação de autorização para o uso dos dados. Depois de três tentativas junto a associações e contatos diretos, foram obtidas 40 respostas válidas.

Como procedimento de análise, a planilha de dados obtida do *Google Forms*TM foi ajustada para o uso no software estatístico. Com o uso do *SPSS*TM foi realizada estatística descritiva dos respondentes e das empresas, por meio da análise dos percentuais das respostas das assertiva, média e desvio padrão. Em seguida, procedeu-se à análise fatorial confirmatória (AFC) das questões do instrumento de coleta aplicado, observando-se os testes de KMO, Bartlett, análise dos Componentes Principais e Variância Total, conforme indicado por (Field, 2009).

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Estatística descritiva

Perfil dos Respondentes

A amostra foi composta por 40 proprietários-gestores de MPMEs localizadas na região oeste do Paraná. Conforme apresentado nas Tabelas 2 e 3, as empresas pesquisadas concentram-se no setor de serviços (77,5%), com faturamento predominantemente situado entre R\$ 81 mil e R\$ 360 mil anuais (45%). Quanto aos respondentes, 60% possuem formação em ensino superior, 40% encontram-se na faixa etária de 31 a 40 anos, e 57,5% são do sexo feminino. Este perfil sugere uma amostra de proprietários-gestores que são, em sua maioria, qualificados para liderar suas respectivas empresas, possuindo tanto a formação educacional quanto a experiência prática necessárias.

Tabela 2 - Perfil das Empresas Pesquisadas

Características da Empresa	n	%
Setor de Atividade		
Serviços	31	77,5
Comércio	9	22,5
Total	40	100,0
Faturamento Anual		
Até R\$ 81.000,00	12	30,0
R\$ 81.000,00 a R\$ 360.000,00	16	45,0
R\$ 360.000,00 a R\$ 4.800.000,00	10	25,0
Total	40	100,0

Tabela 3 - Perfil dos Proprietários-Gestores Respondentes

Características do Respondente	n	%
Escolaridade		
Ensino Médio ou inferior	16	40,0
Ensino Superior	24	60,0
Total	40	100,0
Faixa Etária		
Até 30 anos	8	20,0
31 a 40 anos	16	40,0
41 a 50 anos	10	25,0
Acima de 50 anos	6	15,0
Total	40	100,0
Gênero		
Masculino	17	42,5
Feminino	23	57,5
Total	40	100,0

Análise Descritiva

Solicitou-se que o respondente indicasse em uma escala de 1 a 5, sendo 1 “muito pior” e 5 “muito melhor”, o quanto ele considerava que seu negócio estava em relação aos seus concorrentes em uma situação que representa a sustentabilidade financeira. Ainda com uma escala de

1 a 5, onde 1 representava “nada” e 5 “muito”, solicitou-se que respondessem quanto ao apoio recebido dos amigos; em seguida, que respondessem quanto ao apoio recebido da família durante o período da pandemia de covid-19. Apresentam-se os resultados das frequências e estatísticas descritivas na Tabela 4 deste estudo.

Tabela 4 - Frequências do grupo “Sustentabilidade Financeira”

Categoria	1 – Muito Pior/ Nada (%)	2 – Pior/ Pouco (%)	3 – Igual/ Neutro (%)	4 – Melhor/ Alguma (%)	5 – Muito Melhor/ Muita (%)	Média	Desvio Padrão
Sustentabilidade Financeira							
Lucro Líquido	5,0	17,5	50,0	25,0	2,5	3,025	0,8619
Vendas	7,5	10,0	45,0	30,0	7,5	3,200	0,9923
Fluxo de Caixa	10,0	22,5	37,5	27,5	2,5	2,900	1,0077
Apoio da Família							
Ajudou ou Apoiou	10,0	15,0	15,0	27,5	42,5	3,875	1,3046
Ouviu Problemas do Trabalho	10,0	7,5	20,0	27,5	35,0	3,700	1,3048
Ajudou Financeiramente	30,0	15,0	27,5	10,0	17,5	2,700	1,4536
Apoio de Amigos							
Ajudou ou Apoiou	10,0	15,0	32,5	25,0	17,5	3,250	1,2142
Ouviu Problemas do Trabalho	7,5	10,0	32,5	27,5	22,5	3,475	1,1764
Ajudou Financeiramente	70,0	17,5	5,0	7,5	0,0	1,500	0,9058

Durante a crise da Covid-19, as empresas enfrentaram desafios substanciais em termos de sustentabilidade financeira, variando entre lucro líquido, vendas e fluxo de caixa (Schreiber *et al.*, 2021). Os dados da pesquisa corroboram com essa afirmação, apresentando médias de desempenho financeiro avaliadas como similares aos concorrentes, com 3,025 para lucro líquido e 3,200 para vendas, mas um fluxo de caixa mais problemático, com média de 2,900. Pela análise das médias, os respondentes indicaram desempenho desfavorável nas vendas, no lucro líquido e fluxo de caixa. Pela análise do desvio padrão, há indícios da consistência dessas médias.

O apoio emocional das redes sociais foi significativo, com apoio familiar médio de 3,875, e amigos com médias de 3,250 para ajuda e 3,475 para ouvir problemas, enquanto o apoio financeiro foi limitado. Nesse teor, considerando que os relacionamentos familiares ajudam os empreendedores a assumirem com sucesso as responsabilidades empresariais (Brush, 1992), é possível inferir que possa existir alguma relação entre o apoio emocional de familiares e a sustentabilidade financeira (vendas, lucro e fluxo de caixa), conforme identificado na pesquisa de Bohorquez *et al.* (2023). Nesse

aspecto, conforme Pribadi *et al.* (2023), esse suporte e apoio oferecido pelas pessoas próximas ao empreendedor – como família e amigos próximos – pode contribuir para que ele encontre confiança para gerir os seus negócios, promovendo resiliência diante de adversidades econômicas.

Análise fatorial

A confiabilidade do questionário foi analisada utilizando o Alfa de Cronbach, que deve ser igual ou superior a 0,7 para ser considerado confiável (Field, 2009). O resultado indicou um Alfa de 0,723 para o questionário com todos os itens, inferindo – então – que é confiável. A análise dos componentes principais revelou três componentes significativos que explicam a variabilidade das respostas das empresas sobre sustentabilidade financeira, apoio de familiares e amigos. Consideraram-se relevantes os fatores com cargas fatoriais iguais ou superiores a 0,500 (Field, 2009).

Antes de tudo, analisaram-se as comunalidades apresentadas para as questões do questionário; para tanto, foram considerados como ideais valores acima de 0,5 (Field, 2009); desta forma, nenhuma questão ficou abaixo do valor de referência. Após, realizaram-se os testes Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) e Barlett, que verificaram a adequação da análise das questões aos dados existentes. O teste de adequação de amostragem de KMO apresentou um valor de 0,679, indicando uma adequação mediana (Field, 2009). Já o teste de Barlett testa a hipótese nula de que a matriz de correlação é uma matriz identidade; desta forma, é preciso ter o relacionamento entre as variáveis, para que isso dê certo, todos os coeficientes de correlação deverão ser zero (Field, 2009). O teste de esfericidade de Bartlett foi significativo ($\chi^2 = 203,469$, $p = 0,000$), confirmando a adequação da análise fatorial.

Na análise fatorial, a variância total das questões pode ser explicada por meio dos fatores latentes identificados durante o processo. Os fatores são construídos de maneira a capturar o máximo de informações das variáveis originais. A variância total das questões é decomposta em variância explicada pelos fatores e variância residual (não explicada pelos fatores). Geralmente, o objetivo é reter um número suficiente de fatores que explicam uma porcentagem significativa da variância total das questões.

Os componentes extraídos explicaram 77,49% da variância total e são divididos em três componentes principais. O primeiro componente, com 34,63%, é dominado por variáveis relacionadas ao apoio familiar e de amigos, com altas cargas para “Quanto sua família ajudou ou apoiou você?” (0,773), “Quão dispostos sua família esteve a ouvi-lo sobre seus problemas relacionados ao trabalho?” (0,807), “Quanto sua família ajudou financeiramente?” (0,677), “Quanto seus amigos ajudaram ou apoiaram você?” (0,766) e “Quão dispostos seus amigos estiveram a ouvi-lo sobre seus problemas relacionados ao trabalho?” (0,729). Este componente pode ser interpretado como “Apoio Emocional e Social dos amigos e familiares”.

O segundo componente, com 29,61%, é fortemente associado a indicadores de desempenho financeiro das empresas, como “Lucro Líquido” (0,913), “Vendas” (0,924) e “Fluxo de Caixa” (0,926), sugerindo um componente que pode ser denominado “Sustentabilidade Financeira”.

Já o terceiro componente, com 13,25%, é caracterizado por uma alta carga no item “Quanto seus amigos o ajudaram financeiramente?” (0,444), indicando um componente específico de “Apoio Financeiro dos Amigos”. A análise completa pode ser visualizada na Tabela 5.

Tabela 5 - Matriz de componentes da análise fatorial

Variáveis	Componentes		
	1	2	3
Lucro Líquido	0,216	0,913	0,066
Vendas	0,147	0,924	-0,059
Fluxo de Caixa	0,107	0,926	0,046
Família - Ajudou ou Apoiou	0,773	-,096	-0,504
Família - Ouviu os problemas do trabalho	0,807	0,034	0,432
Família - Ajudou Financeiramente	0,677	-0,261	-0,288
Amigos - Ajudou ou Apoiou	0,766	-0,062	0,483
Amigos - Ouviu os problemas do trabalho	0,729	-0,126	0,479
Amigos - Ajudou Financeiramente	0,433	-0,148	0,444

As correlações entre as variáveis mostram que o desempenho financeiro das empresas (lucro líquido, vendas e fluxo de caixa) é altamente correlacionado entre si ($r > 0,8$), determinando a composição de um fator. As variáveis de apoio familiar e de amigos apresentam correlações moderadas (r entre 0,3 e 0,8), mesmo assim determinam outro fator. Por fim, a questão abordou ajuda financeira dos amigos, que definiu o terceiro fator. Como tais fatores também se relacionam entre si, pode-se inferir que existe relevante influência do suporte emocional dos amigos e familiares na sustentabilidade financeira. As comunalidades extraídas variam de 0,430 a 0,884, sugerindo que as variáveis são bem representadas pelos três componentes principais identificados.

Discussão dos resultados

A análise dos resultados obtidos com os 40 respondentes das MPMEs revelou aspectos sobre o perfil das empresas e os impactos da Covid-19 na sustentabilidade financeira e no apoio social. Durante a crise pandêmica, as empresas estudadas avaliaram a influência dos amigos e familiares nos seus desempenhos financeiros, em comparação com os concorrentes.

Os indicadores de lucro líquido (média de 3,025), vendas (média de 3,200) e fluxo de caixa (média de 2,900) sugerem um equilíbrio entre os indicadores, porém um resultado desfavorável das MPMEs. Esses resultados refletem estudos como os de Shafi *et al.* (2020), Bai *et al.* (2021) e Salomé *et al.* (2021), que destacaram os desafios financeiros enfrentados pelas pequenas e médias empresas durante a pandemia.

Os dados revelaram um apoio das redes sociais de relacionamentos, da família e dos amigos, durante a pandemia. O apoio emocional da família (média de 3,875) foi superior ao apoio financeiro (média de 2,700). Estes achados corroboram os resultados dos estudos de Edelman *et al.* (2016) e Staniewski e Awruk (2021), que destacam o suporte familiar na atividade de MPME's. O suporte emocional é necessário para ajudar esses empresários a enfrentarem os desafios, alinhando-se com a teoria do suporte social que sugere que o apoio emocional é elementar para o bem-estar e a resiliência dos indivíduos (Taylor, 2011).

Os resultados desta pesquisa são consistentes com as descobertas de vários estudos, como Carvalho *et al.* (2023) e Cassi e Morrison (2007) que enfatizaram a transformação das relações sociais e econômicas durante crises, com empresários recorrendo ao suporte de familiares e amigos para manter seus negócios. Arregle *et al.* (2015) e Granovetter (2018) também sublinharam a relevância das redes sociais no desenvolvimento empresarial. Além disso, este estudo reafirma a demanda do suporte familiar para a sustentabilidade financeira, especialmente em tempos de crise, uma observação também feita por Pribadi *et al.* (2023).

Diante disso, nota-se que outros estudos destacam a vulnerabilidade das micro e pequenas empresas (MPMEs) durante a pandemia (Sarkar & Clegg, 2021; Campos *et al.*, 2022). Além disso, Marcelino *et al.* (2020) e Nassif *et al.* (2020) enfatizaram a representatividade dessas empresas na geração de empregos e renda no país, de forma que, é oportuno o estudo delas em momentos críticos, visto que apesar da crise, muitas pequenas empresas responderam eficazmente aos desafios impostos (Sarkar & Clegg, 2021). Ainda assim, houve uma necessidade de reinvenção por parte dos empreendedores, também foi primordial o papel do apoio social familiar e fraterno durante a pandemia, conforme discutido por Bressan *et al.* (2021), ressaltando-se a necessidade de políticas de suporte para promover a resiliência dessas empresas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo analisar as influências do apoio de amigos e familiares na sustentabilidade financeira de MPMEs durante período da crise da covid-19. Para tanto, foi realizada uma pesquisa descritiva, quantitativa e por meio de *survey*, respondida por 40 empresas na região oeste do Paraná. Os dados foram analisados por meio de estatística descritiva e análise fatorial.

Com base nos resultados apresentados, durante a crise da covid-19, as MPMEs analisadas apresentaram que enfrentaram desafios em termos de “Sustentabilidade Financeira”, como sendo primeiro fator identificado estatisticamente, no qual se identificou que houve o desempenho desfavorável no lucro líquido, vendas e fluxo de caixa. Outro fator identificado foi o “Apoio Emocional e Social dos Familiares e amigos”, sendo que, pelos resultados estatísticos, o apoio dos familiares se apresentou com mais influência do que dos amigos, embora o suporte financeiro tenha sido limitado. O terceiro fator identificado, mas com pouca influência, foi o denominado “Apoio Financeiro de Amigos”. Dessa forma, existem indícios que o apoio de amigos e familiares influenciou representativamente a sustentabilidade financeira de MPMEs no período da covid-19.

Os resultados deste estudo, alinhados com dados da literatura existente, destacam o papel das redes de apoio social e familiar na manutenção da sustentabilidade financeira das empresas durante crises. A análise comparativa com outros estudos reforça a necessidade de políticas públicas e estratégias empresariais que fortaleçam a resiliência empresarial, promovendo um ambiente que suporte para a sustentabilidade financeira de MPMEs.

Diante disso, os resultados desta pesquisa contribuem para uma melhor compreensão do papel do suporte familiar e de amigos no contexto de MPMEs, especialmente em momentos de crise como a pandemia. O apoio emocional demonstrou ser um fator significativo para a resiliência dos empresários, enquanto o apoio financeiro foi menos prevalente. Além disso, oferece reflexões para empresários, destacando a necessidade de estratégias que promovam a sustentabilidade financeira, ao mesmo tempo, em que reconhecem o valor do apoio emocional fornecido pelas redes sociais próximas.

As limitações enfrentadas nessa pesquisa dizem respeito à quantidade de respondentes: houve uma dificuldade significativa ao tentar realizar pesquisa com pequenos e médios empresários. Para pesquisas futuras, recomenda-se a ampliação da amostra e da região geográfica abrangida; além disso, recomenda-se a realização da pesquisa em períodos de estabilidade a fim de se obter possíveis comparações com os períodos de crise, e investigar outros tipos de suporte, como redes profissionais, associações comerciais e políticas governamentais, pode fornecer uma visão abrangente dos fatores que contribuem para a resiliência das MPMEs.

REFERÊNCIAS

- Ameer, R., & Othman, R. (2012). Sustainability practices and corporate financial performance: A study based on the top global corporations. *Journal of business ethics*, 108, 61-79. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1063-y>
- Arregle, J. L., Batjargal, B., Hitt, M. A., Webb, J. W., Miller, T., & Tsui, A. S. (2015). Family ties in entrepreneurs' social networks and new venture growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(2), 313-344. DOI: <https://doi.org/10.1111/etap.12044>
- Bai, C., Quayson, M., & Sarkis, J. (2021). COVID-19 pandemic digitization lessons for sustainable development of micro-and small-enterprises. *Sustainable production and consumption*, 27, 1989-2001. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.04.035>
- Bhanot, D., & Bapat, V. (2015). Sustainability index of micro finance institutions (MFIs) and contributory factors. *International Journal of Social Economics*, 42(4), 387-403. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2014-0001>
- Bohorquez, N. D. P., Cabañas, M. A., & García, L. D. G. (2024). Entrepreneurs competing between legitimacy and financial sustainability in times of covid-19: The role of family and friends' support. *Brazilian Business Review*. <https://doi.org/10.15728/bbr.2022.1192.en>
- Brasil (2006). Lei Complementar n.º 123 de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. *Presidência da República*. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm
- Bressan, A., Alonso, A. D., & Vu, O. T. K. (2023). Business-community relations under COVID-19: A study of micro and small firms. *Journal of Business Research*, 155, 113441. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113441>
- Bressan, A., Duarte Alonso, A. & Kok, S.K. (2021), "Confronting the unprecedented: micro and small businesses in the age of COVID-19", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 27 No. 3, pp. 799-820. <https://doi-org.ez89.periodicos.capes.gov.br/10.1108/IJEBR-09-2020-0602>
- Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(4), 5-30. DOI: <https://doi.org/10.1177/104225879201600401>

- Cajigas, M., Ramírez, E., & Ramírez, D. A. (2022). El punto de equilibrio avanzado (Pea): herramienta para asegurar la sostenibilidad empresarial. *Criterio Libre*, 20(37), e259571-e259571. DOI: <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2022v20n37.9571>
- Campos, A. F. R., da Silva, A. A. V. R., do Nascimento Neto, A. M., da Silva Neta, M. D. C., & dos Santos, M. A. C. (2022). Impactos da Covid-19: Percepção dos Profissionais de Contabilidade e Gestores de Micro e Pequenas Empresas do Município de João Pessoa–PB. *REMIPE-Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco*, 8(1), 121-141. DOI: <https://doi.org/10.21574/remipe.v8i1.322>
- Carvalho, R. T., Bastos Filho, R. A., Nascimento, P. H., Pinto, R. A. N., Reis, D. L., & Costa, A. P. (2023). A percepção dos empreendedores de cássia-mg em relação ao efeito da crise do Covid-19 em seus negócios. *Revista Foco*, 16(9), e2847. <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v16n9-079>.
- CCFB. Comissão de Comércio França-Brasil. Coronavírus: Como a pandemia afeta o mercado de startups? Artigo. Disponível em: <https://www.ccfb.com.br/noticias/impacto-do-coronavirus-nas-startups/>. Acesso em 29 de nov. 2023.
- Charan, P., Singh, P., & N, S. (2018). Relationships among social capital, self-efficacy, and new venture creations. *Management Decision*, 56(1), 204-218. DOI: <https://doi.org/10.1108/MD-04-2017-0304>
- Cordeiro S. D. G., Oliveira G. L., & Magalhães F. D. (2019). Empreendedorismo Imigrante e Étnico: O Papel das Redes Sociais no Processo empreendedor de um Imigrante Sírio no Brasil. *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais (Internext)*, 14(2), 161-174. DOI: <https://doi.org/10.18568/internext.v14i2.467>
- Corrêa, R. O., & Teixeira, R. M. (2015). Redes sociais empreendedoras para obtenção de recursos e legitimação organizacional: estudo de casos múltiplos com empreendedores sociais. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 16, 62-95. DOI: <https://doi.org/10.1590/1678-69712015/administracao.v16n1p62-95>
- Czainska, K., Sus, A., & Thalassinou, E. I. (2021). Sustainable survival: Resource management strategy in micro and small enterprises in the rubber products market in Poland during the COVID-19 pandemic. *Resources*, 10(8), 85. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources10080085>
- Donbesuur, F., Hultman, M., Oghazi, P., & Boso, N. (2022). External knowledge resources and new venture success in developing economies: Leveraging innovative opportunities and legitimacy strategies. *Technological Forecasting and Social Change*, 185, 122034. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.122034>
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of business venturing*, 31(4), 428-448. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.04.003>
- Feil, A. A. (2022). Níveis de sustentabilidade: Revisão sistemática da literatura. *REUNIR Revista De Administração Contabilidade E Sustentabilidade*, 12(4), 81-93. DOI: <https://doi.org/10.18696/reunir.v12i4.1146>
- Field, A. *Descobrimos a Estatística Utilizando o SPSS*. 2ª edição. Artmed: Porto Alegre, 2009.
- Ferreira, D. A. (2023). Consumo de informação durante a pandemia da Covid-19: um estudo sobre construção de legitimidade. *Comunicação & Informação*, 26, 378-403. DOI: <https://doi.org/10.5216/ci.v26.75447>
- Gehlhaus, D., Shatz, H. J., & Neu, C. R. (2020). Preserving small businesses: Small-business owners speak about surviving the COVID-19 pandemic. DOI: <https://doi.org/10.7249/PEA317-1>
- Giacomini, D., Martini, M., Sancino, A., Zola, P., & Cavenago, D. (2021). Corporate social responsibility actions and organizational legitimacy at the peak of COVID-19: a sentiment analysis. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(6), 1043-1058. DOI: <https://doi.org/10.1108/CG-09-2020-0389>
- Gleißner, W., Günther, T., & Walkshäusl, C. (2022). Financial sustainability: measurement and empirical evidence. *Journal of Business Economics*, 92(3), 467-516. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11573-022-01081-0>
- Granovetter, M. (2018). The impact of social structure on economic outcomes. In *The sociology of economic life* (pp. 46-61). Routledge.
- Grewatsch, S. e Kleindienst, I. (2015). When Does It Pay to be Good? Moderators and Mediators in the Corporate Sustainability–Corporate Financial Performance Relationship: A Critical Review. *J Bus Ethics* 145, 383–416 (2017). <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2852-5>
- Hadjielias, E., Christofi, M., & Tarba, S. (2022). Contextualizing small business resilience during the COVID-19 pandemic: evidence from small business owner-managers. *Small Business Economics*, 59(4), 1351-1380. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00588-0>
- Hussain, N., Rigoni, U., & Cavezzali, E. (2018). Does it pay to be sustainable? Looking inside the black box of the relationship between sustainability performance and financial performance. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(6), 1198-1211. DOI: <https://doi.org/10.1002/csr.1631>
- Hsu C. H. C., Oh H., Assaf A. G. (2012). A customer-based brand equity model for upscale hotels. *Journal of Travel Research*, 51(1), 81-93. DOI: <https://doi.org/10.1177/0047287510394195>

- Instituto de Pesquisa Econômica aplica (Ipea) (2023). *A covid deixa sequelas: a destruição do estoque de capital das micro e pequenas empresas como consequência da pandemia de Covid-19*. Rio de Janeiro, junho de 2023. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/12149/1/TD_2894_web.pdf
- Imhanzenobe, J. O., & McMillan, D. (2020). Managers' financial practices and financial sustainability of Nigerian manufacturing companies: Which ratios matter most? *Cogent Economics & Finance*, 8(1). DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1724241>
- Jeong, H., Shin, K., Kim, E. e Kim, S. (2020). A inovação aberta melhora a sustentabilidade financeira de uma grande empresa? Um caso da indústria alimentícia coreana. *Journal of Open Innovation: Tecnologia, Mercado e Complexidade*, 6 (4), 101. DOI: <https://doi.org/10.3390/joitmc6040101>
- Marcelino, J. A., de Rezende, A. A., & Miyaji, M. (2020). Impactos iniciais da Covid-19 nas micro e pequenas empresas do Estado do Paraná-Brasil. *Boletim de Conjuntura (BOCA)*, 2(5), 101-112. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3779308>
- Marteletto, R. M., & Silva, A. B. de O. e. (2004). Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local. *Ciência Da Informação*, 33(3), 41–49. <https://doi.org/10.1590/S0100-19652004000300006>
- Martinez, A. L., & Ramalho, V. P. (2017). Agressividade tributária e sustentabilidade empresarial no Brasil. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 16(49). DOI: <https://doi.org/10.16930/rccc.v16n49.2366>
- Mena J. A., Hult G. T. M., Ferrell O. C., Zhang Y. (2019). Competing assessments of market-driven, sustainability-centered, and stakeholder-focused approaches to the customer-brand relationships and performance. *Journal of Business Research*, 95(February), 531-543. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.038>
- Nascimento, A. C., do Prado, N. B., & da Cunha, C. F. (2021). COVID-19 e modelos de gestão nas micro e pequenas empresas: qual a melhor saída?. *Revista Expectativa*, 20(1), 50-72. DOI: <https://doi.org/10.48075/revex.v20i1.26442>
- Nassif, V. M. J., Corrêa, V. S., & Rossetto, D. E. (2020). Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da pandemia do COVID-19. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 9(2), 1-12. DOI: <https://doi.org/10.14211/regepe.v9i2.1880>
- Nikolaou, I.E., Jones, N. & Stefanakis, A. Circular Economy and Sustainability: the Past, the Present and the Future Directions. *Circ.Econ.Sust.* 1, 1–20 (2021). DOI: <https://doi.org/10.1007/s43615-021-00030-3>
- Oliveira, S. F. R. (2022) Relação entre sustentabilidade e valor da firma: um estudo global com o uso de indicadores ESG. 180 p. Tese (doutorado) - Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Ciências Aplicadas, Limeira, SP. Disponível em: <https://hdl.handle.net/20.500.12733/6215>
- Ononye, U. H. (2022). Social support and new venture initiation with resilience as a mediating factor. *Enterprise Development & Microfinance*, (3), 170-181. DOI: <https://doi.org/10.3362/1755-1986.21-00046>
- Orlitzky, M., Louche, C., Gond, J. P., & Chapple, W. (2017). Unpacking the drivers of corporate social performance: A multilevel, multistakeholder, and multimethod analysis. *Journal of Business Ethics*, 144, 21-40. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2822-y>
- Payne, G., Blanco-González, A., Miotto, G., & del-Castillo, C. (2021). Consumer ethicality perception and legitimacy: competitive advantages in COVID-19 crisis. *American Behavioral Scientist*, 00027642211016515. DOI: <https://doi.org/10.1177/00027642211016515>
- Pribadi, J. D., Nikmah, F., Sukma, E. A., & Wardoyo, C. (2023). The effect of relational support, educational support, personal attitudes and uncertainty on entrepreneurial intentions: An empirical investigation of university students. *Problems and Perspectives in Management*, 21(2), 309-322. DOI: [https://doi.org/10.21511/ppm.21\(2\).2023.31](https://doi.org/10.21511/ppm.21(2).2023.31)
- Raupp, F. M., & Beuren, I. M. (2006). O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas. *Revista de Administração*, 41(4), 419-430.
- Roscoe, J. T. (1969). *Fundamental research statistics for the behavioral sciences*.
- Sarkar, S., & Clegg, S. R. (2021). Resilience in a time of contagion: Lessons from small businesses during the COVID-19 pandemic. *Journal of Change Management*, 21(2), 242-267. DOI: <https://doi.org/10.1080/14697017.2021.1917495>
- Sales, I. K. B., & Macêdo, M. E. C. (2021). O Impacto da Pandemia da Covid-19 no Cenário das Micro e Pequenas Empresas/The Covid-19 Pandemic impacts on the Micro and Small Business Scenario. ID on line. *Revista de psicologia*, 15(57), 215-229. DOI: <https://doi.org/10.14295/online.v15i57.3193>
- Schmidt, J. L. ., Ruschel, R. ., Toigo, L. A., & Dall'Asta, D. . (2024). Efeito da Folga organizacional no desempenho econômico moderada pela pandemia da COVID-19: um estudo em grupos de ensino listados na B3 . *REUNIR Revista De Administração Contabilidade E Sustentabilidade*, 13(3), 68-87. <https://doi.org/10.18696/reunir.v13i3.1489>
- Schreiber, D., Moraes, M. A., & Stasiak, L. (2021). O impacto da crise pelo Covid-19 nas micro e pequenas empresas. *Revista Vianna Sapiens*, 12(1), 30-30. DOI: <https://doi.org/10.31994/rvs.v12i1.707>

- Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2013). *Anuário das micro e pequenas empresas 2013*. Disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf
- Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2021). *Resumo Setorial*. 13ª Edição. Dez. 2021. Impactos da Covid-19 Nos Pequenos Negócios. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/fdeb3e56b9cd5837c01c944863a455ce/\\$File/31050.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/fdeb3e56b9cd5837c01c944863a455ce/$File/31050.pdf)
- Shafi, M., Liu, J., & Ren, W. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on micro, small, and medium-sized Enterprises operating in Pakistan. *Research in Globalization*, 2, 100018. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2020.100018>
- Sheng, X., & An, Y. (2024). The nonlinear impact of financial flexibility on corporate sustainability: Empirical evidence from the Chinese manufacturing industry. *Heliyon*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e27825>
- Soares, A. F., de Moura, G. F., & Dias, R. D. S. O. (2023). O Impacto da Pandemia do Covid-19 no Empreendedorismo: um estudo acerca da percepção dos Empreendedores do Município de Resende-RJ. *Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*. Centro Universitário Dom Bosco do Rio de Janeiro.
- Staniewski, M. W., & Awruk, K. (2021). Parental attitudes and entrepreneurial success. *Journal of Business Research*, 123, 538-546. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.039>
- Taylor, S. E. (2011). Social support: A review. *The Oxford handbook of health psychology*, 1, 189-214.
- Taylor, S. E., & Seeman, T. E. (1999). Psychosocial resources and the SES-health relationship. *Annals of the New York Academy of sciences*, 896(1), 210-225.
- Todeschini, C., & De Mello, G. R. (2013). Rentabilidade e sustentabilidade empresarial das empresas do setor de energia. *Revista de Contabilidade & Controladoria*, 5(3), 33.
- Trisnowati, Y., Hadiwidjaja, R. D., & Nurvita, T. (2021). The Consistency Of Islamic Corporate Financial Sustainability In Covid-19 Pandemic: An Empirical Analysis. *AKRUAL: Journal Akuntansi*, 12(2), 179-192. DOI: <https://doi.org/10.26740/jaj.v12n2.p179-192>
- Vale, G. M. V., & Guimarães, L. D. O. (2010). Redes sociais na criação e mortalidade de empresas. *Revista de Administração de Empresas*, 50, 325-337. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902010000300008>
- Welsh, D. H., Botero, I. C., Kaciak, E., & Kopaničová, J. (2021). Family emotional support in the transformation of women entrepreneurs. *Journal of Business Research*, 137, 444-451. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.08.059>
- Xu, F., Kellermanns, F. W., Jin, L., & Xi, J. (2020). Family support as social exchange in entrepreneurship: Its moderating impact on entrepreneurial stressors-well-being relationships. *Journal of business research*, 120, 59-73. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.07.033>
- Zabolotnyy, S., & Wasilewski, M. (2019). The concept of financial sustainability measurement: A case of food companies from Northern Europe. *Sustainability*, 11(18), 5139. DOI: <https://doi.org/10.3390/su11185139>
- Zhao, J. (2021). Reimagining corporate social responsibility in the era of COVID-19: Embedding resilience and promoting corporate social competence. *Sustainability*, 13(12), 6548. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13126548>