

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE SAPOPEMBA
CURSO TÉCNICO DE ADMINISTRAÇÃO

Gabriela de Oliveira

Ingrid Lorrany da Silva Gonsalves

Isabelly Passaia de Medeiros

Julia Castro Fukushima

Maria Graciele Alves de Sousa

Wellem dos Reis Oliveira

**O PAPEL DA GESTÃO FINANCEIRA NA PREVENÇÃO DA FALÊNCIA
DAS MICROEMPRESAS: Falência de restaurantes em São Paulo**

São Paulo

2025

Gabriela de Oliveira

Ingrid Lorrany da Silva Gonsalves

Isabelly Passaia de Medeiros

Julia Castro Fukushima

Maria Graciele Alves de Sousa

Wellem dos Reis Oliveira

**O PAPEL DA GESTÃO FINANCEIRA NA PREVENÇÃO DA FALÊNCIA
DAS MICROEMPRESAS: Falência de restaurantes em São Paulo**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso Técnico em
administração da ETEC Sapopemba,
orientado pela Professora Elisangela
Aparecida, como requisito parcial para
obtenção do título de Técnico em
administração.

São Paulo

2025

Gabriela de Oliveira
Ingrid Lorrany da Silva Gonsalves
Isabelly Passaia de Medeiros
Julia Castro Fukushima
Maria Graciele Alves de Sousa
Wellem dos Reis Oliveira

**O PAPEL DA GESTÃO FINANCEIRA NA PREVENÇÃO DA FALÊNCIA
DAS MICROEMPRESAS: Falência de restaurantes em São Paulo**

Trabalho de conclusão de curso
apresentado a Escola Técnica Estadual
de Sapopemba como requisito para a
obtenção do título de técnico em
Administração.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado e aprovado em:
07/12/2025.

Banca examinadora:

Prof^a. Elisangela Ribeiro, ETEC de Sapopemba – Orientadora

Prof. (Título) Nome do Professor, ETEC de Sapopemba – Avaliador

Prof. (Título) Nome do Professor, ETEC de Sapopemba – Avaliador

DEDICATÓRIA

Para as pessoas mais importantes em nossas vidas: nossas famílias e amigos, que são nosso alicerce e nos deram a força inabalável para persistir neste projeto. Aos nossos pais, mães, irmãos e companheiros, que nos apoiaram com amor incondicional, acreditaram em nossa capacidade e toleraram nossa ausência e ansiedade durante esta jornada. Este trabalho é o reflexo de nossa união e do apoio de vocês.

E, em especial, a nós seis, Gabriela, Ingrid, Isabelly, Julia, Maria Graciele e Wellem. Porque, mais do que colegas de curso, nos tornamos amigas inseparáveis. Celebramos cada pequena vitória, superamos cada obstáculo com uma ao lado da outra e provamos que o sonho de uma, é o sonho de todas. Que esta conquista seja apenas o primeiro passo de um futuro brilhante que construiremos juntas, com a mesma garra, lealdade e afeto que nos uniu neste TCC. Nossa amizade é o maior título que levamos daqui.

AGRADECIMENTO [pular linha e colocar no plu](#)

Expressamos nossa profunda gratidão aos nossos estimados professores, cujos ensinamentos e conhecimentos foram a base para a compreensão e aplicação do tema deste trabalho. Em particular, agradecemos aos professores Alexandre Fichelli, William dos Reis, e Rafael Paravati, por suas contribuições e contribuições essenciais para a nossa formação profissional.

Um agradecimento especial à nossa orientadora de TCC, Elisangela, pela inestimável orientação, paciência e suporte, que foram cruciais para o desenvolvimento e amadurecimento das ideias e para a estruturação de cada seção deste projeto. É claro que temos que agradecer ao apoio de cada uma do nosso grupo, que fez com que o trabalho fosse realizado da melhor forma possível.

RESUMO

O trabalho de Conclusão de Curso (TCC) aborda o tema da prevenção da falência em microempresas, focando em restaurantes de São Paulo. O objetivo é entender os motivos pelos quais as microempresas encerram suas atividades em menos de cinco anos. A gestão financeira é apontada como fundamental, expondo que a falta do planejamento e o controle de recursos é um dos principais fatores para o encerramento das atividades, juntamente com as dívidas acumuladas e a falta de marketing e publicidade. Durante o trabalho, é possível perceber como a pandemia de COVID-19 agravou a situação econômica e social e como a população acredita que pequenos empreendedores não estão prontos para enfrentar os desafios de uma gestão, reforçando que a maioria acredita ser necessário realizar cursos e capacitações antes de iniciar seu negócio. Em conclusão, o trabalho destaca que a sustentabilidade e a rentabilidade de um restaurante dependem fundamentalmente da profissionalização da gestão, do planejamento financeiro cuidadoso, da capacitação do empreendedor e da capacidade de adaptação às exigências do mercado, como delivery durante a pandemia e novas ideias inovadoras e criativas.

Palavras-chaves: Gestão Financeira, Microempresas, Dívidas, Planejamento Financeiro

ABSTRACT

The final course project (TCC) addresses the topic of bankruptcy prevention in microenterprises, focusing on restaurants in São Paulo. The objective is to understand the reasons why microenterprises close their doors in less than five years. Financial management is identified as fundamental, exposing that the lack of planning and control of resources is one of the main factors for the closure of activities, along with accumulated debts and the lack of marketing and advertising. During the study, it is possible to see how the COVID-19 pandemic has worsened the economic and social situation and how the population believes that small entrepreneurs are not ready to face the challenges of management, reinforcing that most believe it is necessary to take courses and training before starting their business. In conclusion, the study highlights that the sustainability and profitability of a restaurant depends fundamentally on professional management, careful financial planning, entrepreneur training, and the ability to adapt to market demands, such as deliveries during the pandemic and new innovative and creative ideas.

Keywords: Financial Management, Microenterprises, Debts, Financial Planning

1. INTRODUÇÃO	10
2. QUESTÃO ORIENTADORA	11
3. HIPÓTESES	12
4. JUSTIFICATIVA	12
5. OBJETIVOS	13
5.1 GERAL.....	13
5.2 ESPECÍFICOS	13
6. ODS – OBJETIVO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL.....	14
7. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
7.1 DESENVOLVIMENTO DE MODELOS E NEGÓCIOS.....	16
7.2 ADMINISTRAÇÃO	18
7.3 GESTÃO FINANCEIRA.....	20
8. METODOLOGIA.....	21
<i>Gráfico 1 – Você conhece alguém que teve algum empreendimento que entrou em falência?</i>	<i>22</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfico 2 – Que tipo de restaurante você acha que tem mais probabilidade de entrar em falência?.....</i>	<i>23</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.....</i>	<i>23</i>
<i>Gráfico 3 – Na sua opinião, quais são os principais desafios financeiros que levam à falência de restaurantes em São Paulo?.....</i>	<i>25</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.....</i>	<i>25</i>
<i>Gráfico 4 – Você acredita que a maioria dos pequenos empreendedores estão preparados financeiramente para gerir um restaurante?</i>	<i>26</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.....</i>	<i>26</i>
<i>Gráfico 5 – Se fosse abrir um restaurante, buscaria ajuda profissional para gerir finanças?</i>	<i>28</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.....</i>	<i>28</i>
<i>Gráfico 6 – Você acha que a pandemia agravou a situação financeira dos restaurantes a ponto de muitos não conseguirem se recuperar? ...</i>	<i>29</i>
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.....</i>	<i>29</i>

<i>Gráfico 7 – Na sua opinião, qual fator mais salva um restaurante da falência?</i>	30
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.</i>	30
<i>Gráfico 8 – Você acha restaurantes fecham mais por problemas internos (gestão, qualidade, atendimento) ou externos (economia, concorrência, localização)?</i>	32
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.</i>	32
<i>Gráfico 9 – Você acha importante, antes de abrir qualquer negócio, se prepara por meio de cursos e plataformas voltadas para o empreendedorismo?</i>	33
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.</i>	33
<i>Gráfico 10 – Você acha que estar preparado para lidar com crises financeiras pode ajudar a um restaurante se reerguer?</i>	35
<i>Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.</i>	35
9. DESENVOLVIMENTO	37
10. CONCLUSÃO	42
BIBLIOGRAFICA E REFERENCIAS	44
APÊNDICE	49
APÊNDICE A – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS (QUESTIONARIO ONLINE GOOGLE FORMS)	49

1. INTRODUÇÃO

O papel da gestão financeira na prevenção da falência de restaurantes em São Paulo é de suma importância, pois é ela que é responsável pela sustentabilidade e sucesso do negócio. Segundo SEBRAE (2021), a falência corporativa ocorre quando as dívidas superam o capital da empresa, comprometendo sua continuidade e exigindo alternativas de recuperação. Para os empreendedores, esse processo vai além da perda financeira, pois também prejudica a reputação e enfraquece relações com clientes e fornecedores. Em muitos casos, a presença de múltiplos credores intensifica a redução do capital e acelera o fechamento do negócio.

A pandemia de Covid-19 reforçou tais desafios. De acordo com levantamento da ABRASEL-SP, cerca de 12 mil bares e restaurantes encerraram suas atividades apenas na capital paulista (VIEIRA, G1 SP, 2021). Mesmo em 2025, muitos estabelecimentos ainda enfrentam dificuldades devido à queda no público e ao endividamento acumulado, o que demonstra a importância de uma gestão atenta aos riscos que ameaçam a sobrevivência empresarial.

O trabalho teve como objetivo geral compreender as razões pelas quais microempresas, com foco no setor de restaurantes em São Paulo abrem falência ou fecham em menos de cinco anos. Os objetivos específicos incluem a análise da importância de: uma estrutura de pessoal adequada, elaboração de planejamentos mensais e anuais, gestão eficiente com liderança positiva, organização constante, preservação da carteira de clientes, e a implementação de boas práticas financeiras para garantir o equilíbrio e a sustentabilidade.

O trabalho se alinha, em especial, com a meta de incentivo a formalização e o crescimento das microempresas, inclusive por meio do acesso a serviços financeiros. Os conceitos de administração e gestão financeira mostram a relevância do Desenvolvimento de Modelos e Negócios, citando Alex Osterwalder, e a Análise SWOT (FOFA), detalhando os conceitos de Forças,

Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. Conceitos como Capital de Giro e a ferramenta Razonete também são explorados.

Após a pesquisa quantitativa realizada com abordagem explicativa pelo grupo, por meio de um questionário de 10 perguntas divulgadas em redes sociais, que obteve 201 respostas, é fornecido e comprovado a percepção do público através de 10 gráficos. Os principais achados incluem: a alta taxa de mortalidade percebida no setor (51,2% conhecem alguém que faliu); a percepção de que Food Trucks têm maior probabilidade de falência (44,8%); o acúmulo de dívidas, custos altos e baixa receita como principal desafio financeiro (79,6%); a desconfiança no preparo financeiro dos pequenos empreendedores (59,2% variável; 33,3% não estão aptos); e a gestão financeira e controle de custos como o fator que mais salva um restaurante (73,6%). A análise também reforça a necessidade de capacitação e a relevância de fatores internos (gestão, qualidade, atendimento) para a deficiência.

É apresentado a documentação para o pedido, como balanço patrimonial e relação de credores e descrevendo o procedimento judicial de autofalência ou pedido de credores, em conformidade com a Lei nº 11.101/2005. Reitera-se que a mortalidade dos restaurantes está ligada à falta de planejamento, gestão financeira econômica e preparo técnico. Destaca-se a gestão financeira como fator de maior importância para a sustentabilidade, seguida pela qualidade de atendimento, inovação e marketing.

2. QUESTÃO ORIENTADORA

De que forma a gestão financeira pode influenciar a capacidade de uma microempresa de restaurante em São Paulo de se adaptar às mudanças do mercado evitando a falência?

3. HIPÓTESES

- Planejamento financeiro estratégico.
- Falta de conhecimento de gestão.
- O cenário durante e após a COVID-19.
- Eficiência operacional.

4. JUSTIFICATIVA

Gestão financeira é um conjunto de práticas importantes que são utilizadas para gerenciar o dinheiro e diversos outros recursos financeiros de uma empresa para que obtenha resultados de forma eficiente e eficaz, pois ajuda a garantir estabilidade financeira, maximizar lucros e minimizar os riscos.

As microempresas assumem um papel importante para as economias locais e regionais, com isso, essas empresas acabam tendo dificuldades de se firmar no mercado financeiro e alcançar uma boa atividade e desempenho econômico.

Segundo SEBRAE, em um estudo realizado em 2013, foi apontado que 24,4% das microempresas fecham as portas com menos de dois anos de existência. Informações importantes sobre linhas de crédito, que seriam clientes, concorrentes e fornecedores, e mais da metade não realiza o planejamento estratégico antes do início das atividades do estabelecimento ao abrir uma empresa, e parte dos empreendedores não levam isso em consideração, o que pode ser extremamente nocivo ao negócio. Planejar-se auxilia na prevenção de quaisquer imprevistos que surgirem pelo caminho.

Muitas das vezes, os principais erros na gestão de restaurantes que levam a uma taxa de 50% dos restaurantes a falência até o segundo ano, aconteceu por pontos básicos, como mal atendimento, negligenciar a gestão financeira, falta de controle de estoque entre outros que acaba gerando problemas como

falta de capital de giro, orçamento insuficiente para despesas operacionais e conseqüentemente, dificuldades para pagar fornecedores e funcionários. Além de resistir as inovações que vem surgindo com o tempo, fazendo com que o restaurante não evolua e não entrem nas tendências atuais.

Com base nessas informações, foi observado que é de uma alta relevância para o desenvolvimento da região por várias razões como criação de empregos, aumento da atividade econômica, atração de turistas e entre outros fatores. Através dessas pesquisas será visto e entendido como a gestão financeira de um restaurante pode evitar a falência e trazer relevância na economia da região.

5. OBJETIVOS

5.1 Geral

Entender as razões pelas quais as microempresas não conseguem se manter, e conseqüentemente fecham as portas em menos de cinco anos de funcionamento.

5.2 Específicos

- Estruturar adequadamente o quadro de colaboradores.
- Criar um planejamento mensal e anual, para assim, obter resultados significantes e eficazes para empresa.
- Obter uma gestão eficiente com uma liderança positiva aos colaboradores.
- Criar uma organização constante em todas as áreas da empresa.

- Preservar os clientes e ter um bom CEO para fazer negociações boas e seguras.
- Assegurar o equilíbrio da empresa, implementando boas práticas na gestão financeira.

6. ODS – OBJETIVO DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Objetivo 8. Promover o crescimento econômico sustentado, inclusivo e sustentável, emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todas e todos.

8.1 Sustentar o crescimento econômico per capita de acordo com as circunstâncias nacionais e, em particular, um crescimento anual de pelo menos 7% do produto interno bruto [PIB] nos países menos desenvolvidos.

8.2 Atingir níveis mais elevados de produtividade das economias por meio da diversificação, modernização tecnológica e inovação, inclusive por meio de um foco em setores de alto valor agregado e dos setores intensivos em mão de obra.

8.3 Promover políticas orientadas para o desenvolvimento que apoiem as atividades produtivas, geração de emprego decente, empreendedorismo, criatividade e inovação, e incentivar a formalização e o crescimento das micro, pequenas e médias empresas, inclusive por meio do acesso a serviços financeiros.

8.4 Melhorar progressivamente, até 2030, a eficiência dos recursos globais no consumo e na produção, e empenhar-se para dissociar o crescimento econômico da degradação ambiental, de acordo com o Plano Decenal de Programas sobre Produção e Consumo Sustentáveis, com os países desenvolvidos assumindo a liderança.

8.5 Até 2030, alcançar o emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todas as mulheres e homens, inclusive para os jovens e as pessoas com deficiência, e remuneração igual para trabalho de igual valor.

8.6 Até 2020, reduzir substancialmente a proporção de jovens sem emprego, educação ou formação.

8.7 Tomar medidas imediatas e eficazes para erradicar o trabalho forçado, acabar com a escravidão moderna e o tráfico de pessoas, e assegurar a proibição e eliminação das piores formas de trabalho infantil, incluindo recrutamento e utilização de crianças-soldado, e até 2025 acabar com o trabalho infantil em todas as suas formas.

8.8 Proteger os direitos trabalhistas e promover ambientes de trabalho seguros e protegidos para todos os trabalhadores, incluindo os trabalhadores migrantes, em particular as mulheres migrantes, e pessoas em empregos precários.

8.9 Até 2030, elaborar e implementar políticas para promover o turismo sustentável, que gera empregos e promove a cultura e os produtos locais.

8.10 Fortalecer a capacidade das instituições financeiras nacionais para incentivar a expansão do acesso aos serviços bancários, de seguros e financeiros para todos.

8.a Aumentar o apoio da Iniciativa de Ajuda para o Comércio [Aid for trade] para os países em desenvolvimento, particularmente os países menos desenvolvidos, inclusive por meio do Quadro Integrado Reforçado para a Assistência Técnica Relacionada com o Comércio para os países menos desenvolvidos.

8.b Até 2020, desenvolver e operacionalizar uma estratégia global para o emprego dos jovens e implementar o Pacto Mundial para o Emprego da Organização Internacional do Trabalho [OIT].

O Objetivo 8 da ONU busca promover o crescimento econômico sustentável, além de garantir empregos decente para todos. Ele incentiva o crescimento das micros e médias empresas da região a aumentar as atividades econômicas gerando empregos sustentáveis.

Isso envolve várias metas e passo a passo de como para garantir oportunidades de trabalhos com remuneração justa, condições seguras, além de promover a igualdade e a sustentabilidade, combatendo a discriminação.

7. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

No próximo passo, será introduzido sobre os conceitos da administração financeira e o desenvolvimento de modelos e negócios, focando especificamente em formas para a melhoria de empresas e prevenir a falência. Será apresentado também passos para evitar a má gestão financeira e a desorganização empresarial, como análise SWOT, planos de ação, gestão financeira e administração.

7.1 DESENVOLVIMENTO DE MODELOS E NEGÓCIOS

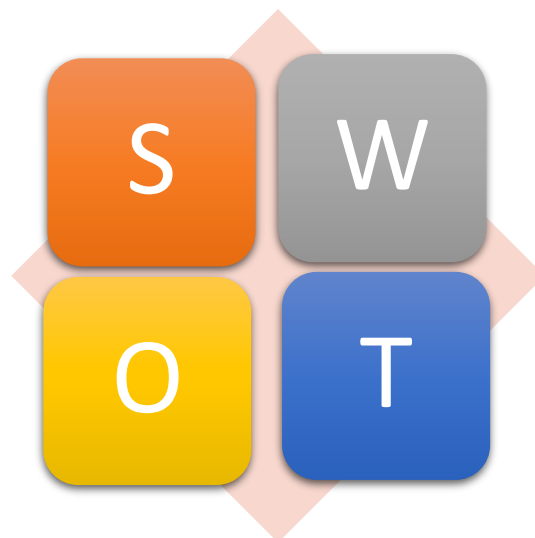
De acordo com o SEBRAE (2022) O desenvolvimento de modelos e negócios foi criado pelo suíço Alex Osterwalder, essa matéria é importante para criar uma empresa e entender o desenvolvimento para que obtenha bons resultados futuros, tanto em um planejamento empresarial, quanto em um planejamento financeiro. Esse modelo visa mostrar todos os métodos de um ponto de vista empresarial que mostra as formas de como a empresa evoluir, fazendo um quadro organizacional criativo, para que seja separado funções, propostas de valores, relacionamentos com clientes, parcerias de custos, etc.

Como uma perspectiva de mercado, a análise SWOT, ou dito também como análise FOFA, é uma forma eficiente para entender também empresas externas, sendo assim, ela resulta em estudar as fraquezas, oportunidades, ameaças e forças tanto de seu próprio empreendimento, quanto para as empresas.

De acordo com o (SEBRAE 2011) a análise SWOT não foi desenvolvida por uma única pessoa, mas foi desenvolvida na década de 1960 na faculdade de Stanford. SWOT é uma sigla em inglês dos termos STRENGTHS (pontos fortes), WEAKNESSES (pontos fracos), OPPORTUNITIES (oportunidades para o seu negócio) e THREATS (ameaças para o seu negócio).

De acordo com o site Asana (2025), é muito importante fazer uma análise em todos os pontos da análise SWOT para que o empreendedor faça uma excelente organização. A força da empresa resulta em todos os pontos positivos da empresa e no seu bom desempenho. Já as fraquezas são todos os pontos negativos internos que precisam ser melhorados a partir dos pontos positivos. Na análise SWOT é possível obter as oportunidades através das forças e fraquezas para que seja feita concorrências externas. E para finalizar, as ameaças são possíveis áreas que podem causar problemas, porém é diferente das fraquezas, pois diz sobre o externo da empresa que podem sair do controle do empreendedor.

ANALISE SWOT – Planejamento Estratégico.



- Pontos fortes: É o diferencial da empresa, seja nas etapas da preparação do produto, como na execução e nos pós que vá fazer a empresa se destacar no ramo

empresarial. Um ponto forte principalmente para estabelecimentos que trabalham com produtos perecíveis, são, por exemplo, a localização, a qualidade dos produtos e o cuidado com o cliente em todos os processos. Uma empresa bem localizada, com cardápio compatível com o seu público e diversificado e especialmente que preza pelo seu cliente, faz com que a empresa e o cliente criem um vínculo e com isso ser uma grande força no mercado pelas suas qualidades.

- Pontos fracos: são pontos a serem desenvolvidos e melhorados conforme decisões estratégicas relacionados a sua concorrência e ao que o público está consumindo. Os pontos fracos se incluem em uma má localização, onde impossibilita a presença do público, assim fazendo com que o estabelecimento perca oportunidades de clientelas e principalmente o vínculo com os clientes.
- Oportunidades: São os pontos fracos de seus concorrentes que a empresa pode trazer e desenvolver com a sua política, tornando uma inovação, tanto no mercado, quanto na própria empresa e também acompanhando as novidades no mercado e nas mídias sociais. Assim trazendo experiências diferentes com o seu público em relação aos seus concorrentes, ou até mesmo criando um público em potencial, com isso criando oportunidades de expandir seu negócio.
- Ameaças: São questões externas a empresa, que dizem sobre outros negócios que atingem diretamente seu próprio negócio, fazendo com que o empresário precise pensar em soluções para que deixe de ser uma ameaça, por exemplo, a economia que está ligada diretamente com o mercado em que a empresa atua, desestabilizando os setores da empresa, como financeiro, principalmente, até o chão de fabricação.

7.2 ADMINISTRAÇÃO

A Administração é um estudo de ações amplas que consistem em planejar, organizar, liderar e controlar recursos para garantir o sucesso e a sustentabilidade de uma empresa, seja ela qual for o porte ou seguimento. Dentro da administração existem várias vertentes, e o desenvolvimento de modelos e negócios tem como método definir objetivos de longo prazo, analisar

o ambiente competitivo, formular e implementar ações, e monitorar o progresso sempre visando o crescimento e progresso da empresa.

De acordo com USJ (Universidade de São Judas, 30/12 de 2024) o estudo administrativo envolve diversas áreas de um negócio, onde também existe uma diversidade de setores, como:

- Setor de vendas: O empregado trabalha com a logística, fazendo negociações de vendas, prazos de entrega, avaliando o produto que será comprado para que os clientes fiquem satisfeitos.
- Setor de marketing: Pode auxiliar tanto no setor de vendas, como também fazer o principal da área que seria administrar a divulgação do produto e da empresa no mercado empresarial.
- Setor de Recursos Humanos: Os profissionais cuidam das relações interpessoais entre os colaboradores e os líderes. São responsáveis também pela admissão e de demissão dos colaboradores, além disso, são encarregados de dar apoio e treinamento a um novo empregado da empresa
- Setor financeiro: São encarregados por tratar com liderança os orçamentos, fluxo de caixa e o gerenciamento do patrimônio líquido da empresa, analisando todos ativos e passivos circulantes.

Estudos feitos a partir da pesquisa quantitativa realizada com abordagem explicativa pelo grupo, por meio de um questionário de 10 perguntas divulgadas em redes sociais, mostram que os principais motivos para uma empresa decretar falência é a falta de conhecimento no setor, falta da atualização e a adaptação, dificuldades de fluxo de caixa e a má gestão financeira além de outros fatores tanto internos como externos podem levar a uma empresa a falência, como a pandemia em 2020 que afetou significativamente a economia brasileira e mundial, assim prejudicando o mercado de trabalho e a microeconomia.

7.3 GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira é responsável por resolver todos os recursos financeiros de uma empresa, afim de melhorar o lucro e assim, firmar a empresa no mercado de negócios. Um planejamento eficaz e uma rotina organizada dá ao empresário a autonomia para fazer um fluxo de caixa, o estoque e o giro de caixa, e a partir disso tomar decisões importantes que podem colocar a empresa em riscos e equilibrar a economia e renda da empresa.

Quando compreendido o papel da gestão financeira, ignorá-la pode levar a empresa a enfrentar diversas consequências negativas, como dificuldade no pagamento de contas, endividamento excessivo, perda de credibilidade, podendo afetar a sua saúde financeira e a capacidade de crescer e prosperar, levando a falência.

O capital de giro diz sobre os créditos, os débitos e até mesmo sobre o estoque da empresa, assim distinguindo o patrimônio líquido dos direitos e deveres. É um requisito fundamental para todo tipo de negócio porque junto com o aumento das despesas fixas, o capital de giro tem que aumentar vezes a mais para funcionar de forma eficiente e correta para a empresa operar de forma mais tranquila, fazendo com que o capital de giro seja da empresa e não um lucro pro empresário.

A melhor forma de chegar em uma conclusão de todos os gastos é usando o razonete, que é uma ferramenta intermediária importante para entender os lançamentos contábeis de uma empresa. Nessa ferramenta é usada a letra T como fórmula, uma forma de simplificar o cálculo e facilitar a compreensão visualmente. Nessa fórmula é colocado na linha horizontal o nome de alguma despesa ou deveres da empresa e na linha vertical do lado esquerdo é o lado devedor (débito) lado direito credor (crédito), assim formando um T.

Segundo SEBRAE (12 de junho de 2020) 24,4% microempresas foram fechadas em menos de 2 anos, a porcentagem aumenta quando aumentamos para 4 anos com 50% das empresas com portas fechadas. Essa questão vem acontecendo por não só um, mas com uma série de motivos, sendo um dos principais a falta de planejamento anual, os erros em negociações que perdem clientes e o lucro diminui cada vez mais.

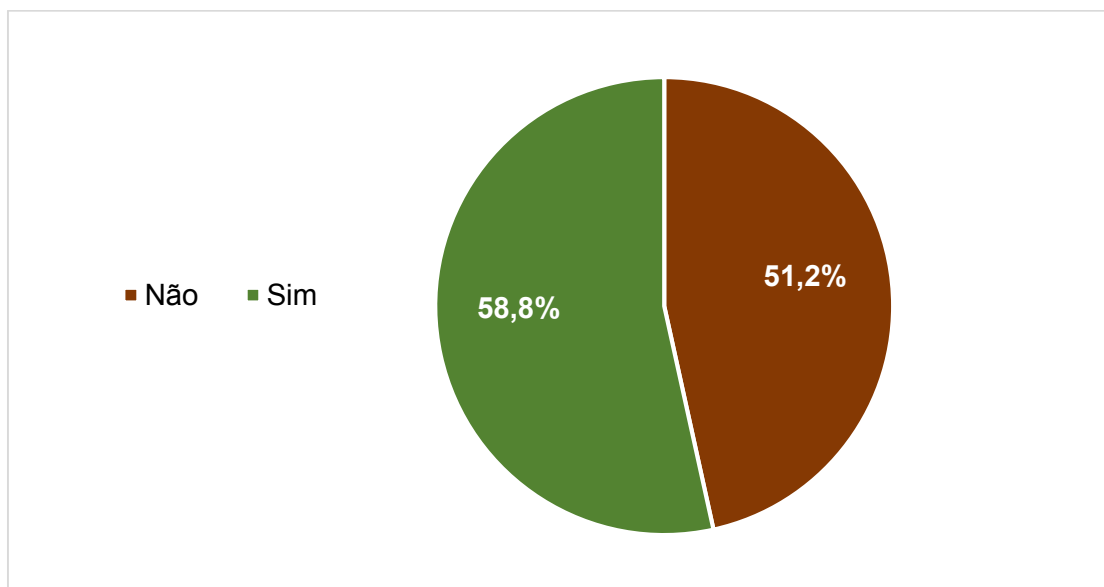
8. METODOLOGIA

Foi realizada uma pesquisa para uma coleta de dados utilizando o método quantitativo e bibliográfico. O método quantitativo é usado para buscar questionar o público alvo, sendo ele empreendedores e apreciadores do ramo gastronômico, em busca de dados numéricos relacionados com o tema do TCC. Foi feito um questionário 10 perguntas com relação a falência de restaurantes e gestão, foram divulgadas em redes sociais pois seria a forma mais viável e de fácil acesso ao público, assim, obtendo 201 respostas do público com faixa etária entre 18 a 60 anos.

Essa pesquisa tem como finalidade uma coleta de dados concreta, com a abordagem explicativa, afim de explicar sobre o assunto e suas relações, prevendo comportamentos e situação para entender suas causas e efeitos, obtendo informações das experiências e vivências de nosso público alvo em relação ao tema do TCC que tem o principal assunto sobre falências de microempresas. Com essa pesquisa, tivemos informações reais que foram fundamentais para a continuação e veracidade do tema apresentado.

Gráfico 1 – Você conhece alguém que teve algum empreendimento que entrou em falência?

centralizado. Fonte 10

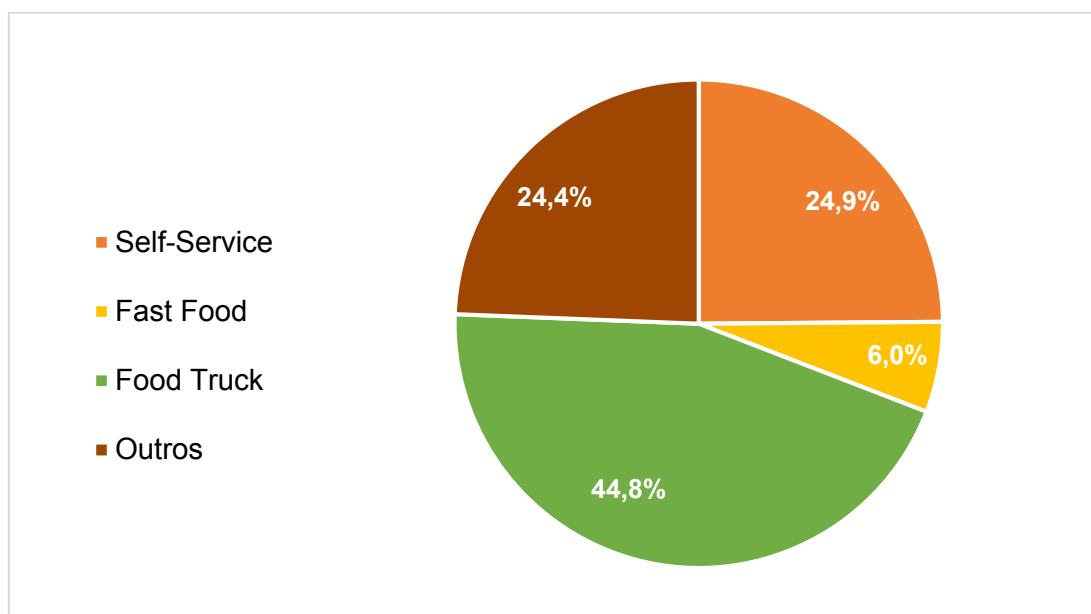


Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.

O gráfico acima nos revela que mais da metade das pessoas (51,2%) conhecem alguém que teve seu empreendimento abrindo falência. Isso nos mostra que a taxa de mortalidade entre as empresas do ramo alimentício é relativamente alta e que muitas pessoas têm experiência, indireta ou direta, com o fracasso de negócios.

Além de que, o gráfico só reforça a importância do planejamento e gestão financeira.

Gráfico 2 – Que tipo de restaurante você acha que tem mais probabilidade de entrar em falência?



Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.

No entanto, vemos a percepção dos entrevistados em relação aos tipos de restaurantes com mais probabilidade de entrar em falência.

Isso revela que 44,8% das pessoas acreditam que o Food Truck tem mais probabilidade de entrar em falência, e pode se levar a essa crença por motivos que, o mercado de foods truck é altamente competitivo e sempre trazendo muitas opções disponíveis ao cliente. Além de que precisam de locais onde o fluxo seja maior e uma boa visibilidade do seu negócio, e a falta de acesso pode afetar a rentabilidade do negócio. Outros fatores como limitação de espaço e eventos climáticos, pode prejudicar a variedade e a qualidade dos produtos oferecidos, impactando negativamente as vendas.

Em seguida, Self Service e Outros, que inclui restaurantes de segmentos ou modelo de negócios inovadores, ficam entre 24,9% e 24,4% de probabilidade de falência.

Isso ocorre pois restaurantes Self Service tem um alto índice de desperdício de alimentos, necessitando um planejamento rigoroso da gestão de estoque e a produção, fora outros fatores como os riscos a uma contaminação, e à dificuldade na organização e gestão de um buffet variado e isso acaba trazendo uma competitividade com outros restaurantes que tem um serviço mais personalizado, além de que precisam manter a qualidade e a variedade dos alimentos controlando o consumo e fazendo uma reposição adequada para atrair e manter clientes. Outro ponto importante é os custos operacionais, como energia elétrica (devido a equipamento para conservação do alimento), água e a mão de obra.

Passando por desafios para se adaptar às exigências legais e sanitárias, precisando também lidar com as mudanças no comportamento de seus clientes, como o aumento por demanda de alimentos saudáveis, dietas ou tendências gastronômicas. A combinação desses fatores pode prejudicar financeiramente o negócio, comprometendo a sustentabilidade e, em muitos casos, levando a falência.

Já a categoria "Outros", engloba restaurantes com modelos de negócios inovadores ou diferenciados do tradicional incluindo novos formatos de serviço, nichos específicos ou conceitos de alimentação únicos. Esses restaurantes podem ser mais propensos à falência devido à instabilidade do mercado ou aos altos custos iniciais e operacionais, especialmente se não conseguirem construir uma base de clientes leal.

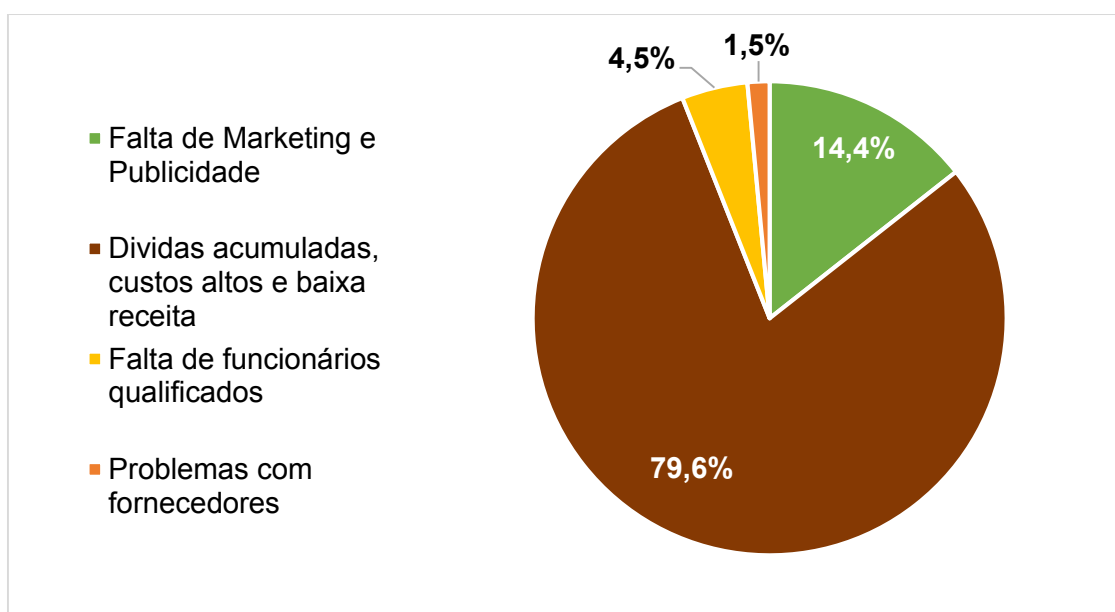
A busca por alternativas criativas e diferenciadas tem impulsionado inovações no setor, mas também aumenta a vulnerabilidade financeira dos restaurantes que não se consolidam rapidamente ou não atendem a uma demanda consistente. Essa dinâmica pode afetar significativamente a sustentabilidade desses negócios no mercado.

Porém, já o Fast Food (6%) apresentou a menor probabilidade, visto que a alta rotatividade de pessoal, escassez de mão de obra devido a salários baixos e ambientes de trabalho exigentes. Outros desafios incluem a necessidade de

rápida resolução de problemas, experiência em trabalho sob pressão, a gestão de longas filas e o atendimento a vários clientes simultaneamente.

Contudo, por ser estabelecimentos com uma alta demanda por praticidade, preços acessíveis, e processos de produção padronizados e eficientes, acabam reduzindo os custos operacionais e de má gestão. São empresas com um marketing eficaz que ajuda a garantir o fluxo de clientes, mesmo com o mercado competitivo, que é um dos principais motivos de falência entres os restaurantes.

Gráfico 3 – Na sua opinião, quais são os principais desafios financeiros que levam à falência de restaurantes em São Paulo?



Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.

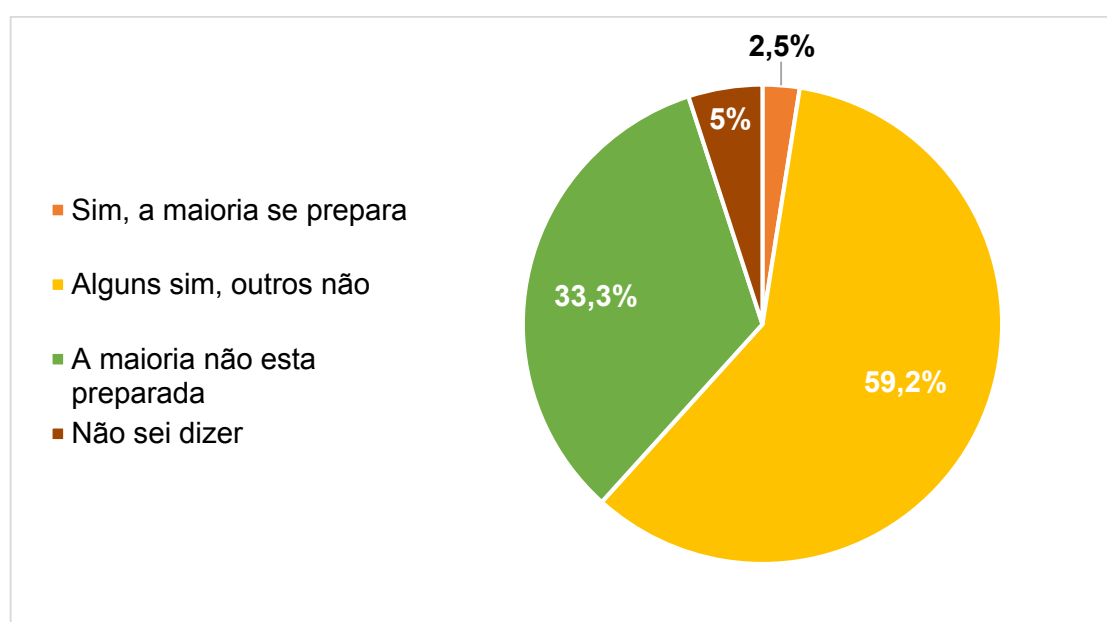
Com a pesquisa, conseguimos ilustra as opiniões sobre os principais desafios financeiros que contribuem para a falência de restaurantes. O gráfico acima mostra uma concentração maior em uma única categoria, com os demais fatores logo em seguida bem menos significativos.

O principal desafio comunicado pelos entrevistados, é as dívidas acumuladas, custos altos e baixa receita (79,6%). Esse dado destaca que os problemas de gestão de fluxo de caixa, endividamento e a dificuldade em manter uma operação rentável, é o fator financeiro mais crítico para a sobrevivência dos restaurantes paulistanos.

Em segundo lugar, de fator mais relevante, é a falta de Marketing e Publicidade, com 14,4%. Isso sugere que, embora a gestão financeira seja primordial, a incapacidade de atrair e reter clientes por meio de divulgação também é um desafio significativo.

Os desafios restantes somam apenas uma pequena parcela das respostas, mostrando que os entrevistados acreditam que problemas com fornecedores e a falta de funcionários não é tão relevante na falência de restaurantes.

Gráfico 4 – Você acredita que a maioria dos pequenos empreendedores estão preparados financeiramente para gerir um restaurante?



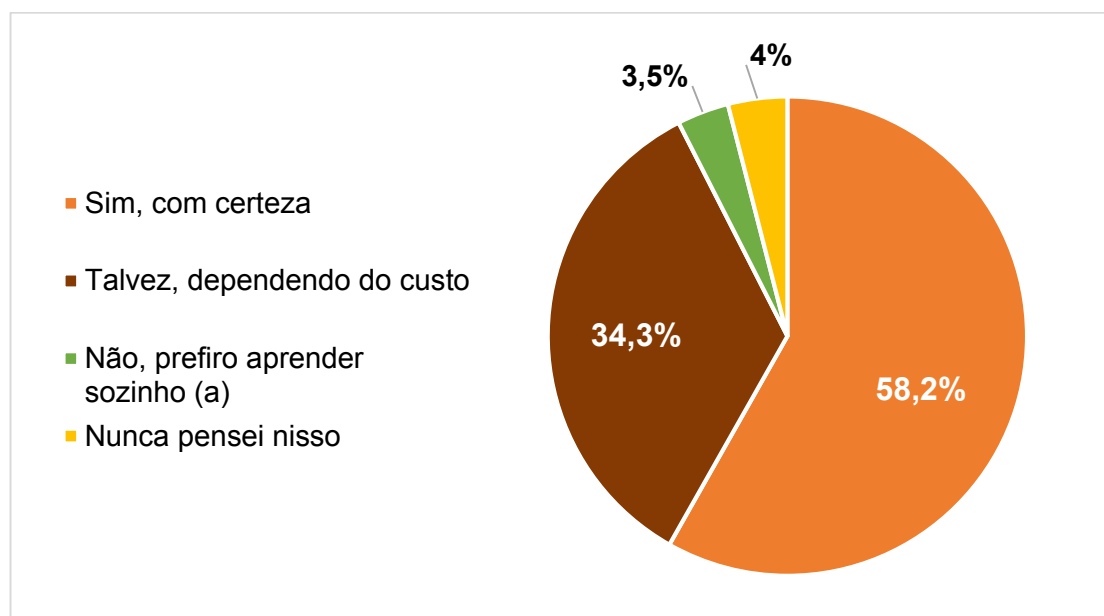
Fonte: Dados da pesquisa realizado pelo grupo, 2025.

Os dados acima, mostra que 59,2% dos entrevistados acredita que o preparo financeiro entre os pequenos empreendedores é variável, enquanto 33,3% acreditam que não estão aptos para gerir um restaurante. Isso mostra que a uma crença de que abrir um negócio baseado apenas em uma boa ideia, paixão ou experiência pratica é o suficiente.

Segundo o site SumUp, apenas o sonho ou a paixão de abrir um estabelecimento não substitui um planejamento rigoroso como estrutura física, os equipamentos, a organização do espaço, administração das finanças, funcionários e operações diárias. Para abrir um restaurante, é importante realizar uma pesquisa de mercado, analisar concorrência, além de obter conhecimentos sobre gestão empresarial e financeira. Além de compreender normas e regulamentações impostas pela fiscalização do setor alimentício, e adquirir as licenças necessárias para abertura do restaurante.

Somente 5% dos entrevistados acredita que a maioria se prepara financeiramente e 2,5% não souberam responder, o que só reforça a necessidade de mais clareza e formação nesse aspecto, mostrando que há baixa confiança na preparação financeira dos empreendedores.

Gráfico 5 – Se fosse abrir um restaurante, buscaria ajuda profissional para gerir finanças?



Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

Com isso, após questionar os entrevistados que se fosse eles buscariam ajuda profissional para gerir as finanças, 58,2% afirmaram que buscaria ajuda profissional e 34% dependeriam do custo. Entrando em contradição de desejo e a prática, mostrando que os entrevistados reconhecem que é importante buscar a ajuda profissional, mas os dados do gráfico anterior indicam que na prática muitos não estão preparados financeiramente para abrir um empreendimento.

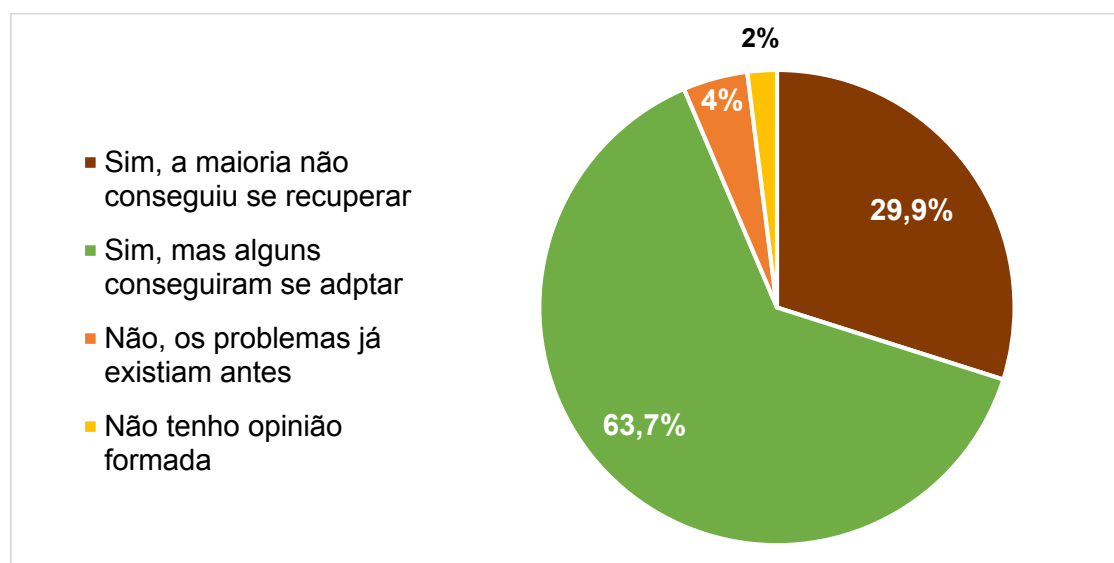
Já 3,5% dos entrevistados acreditam que são capazes de administrar as finanças do seu próprio restaurante sozinhos. Isso indica que esse grupo de pessoas confia na autonomia e em uma forma independente de aprender, com em cursos, materiais gratuitos ou experiência prática. O que pode apresentar um risco ao negócio, já que a falta de conhecimento técnico em gestão financeira pode levar o empreendedor a cometer erros que comprometam o seu restaurante.

Contudo, 4% nunca pensaram sobre a importância da gestão financeira profissional, o que mostra uma falta de planejamento inicial e que dão

importância a outros pilares como culinária, atendimento ou marketing, deixando de lado o mais essencial.

Com a pesquisa, conseguimos analisar a percepção das pessoas sobre o impacto que a pandemia teve na saúde financeira dos restaurantes, visto que afetou não só a economia do país, mas como a do mundo e em vários setores além do gastronômico.

Gráfico 6 – Você acha que a pandemia agravou a situação financeira dos restaurantes a ponto de muitos não conseguirem se recuperar?



Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

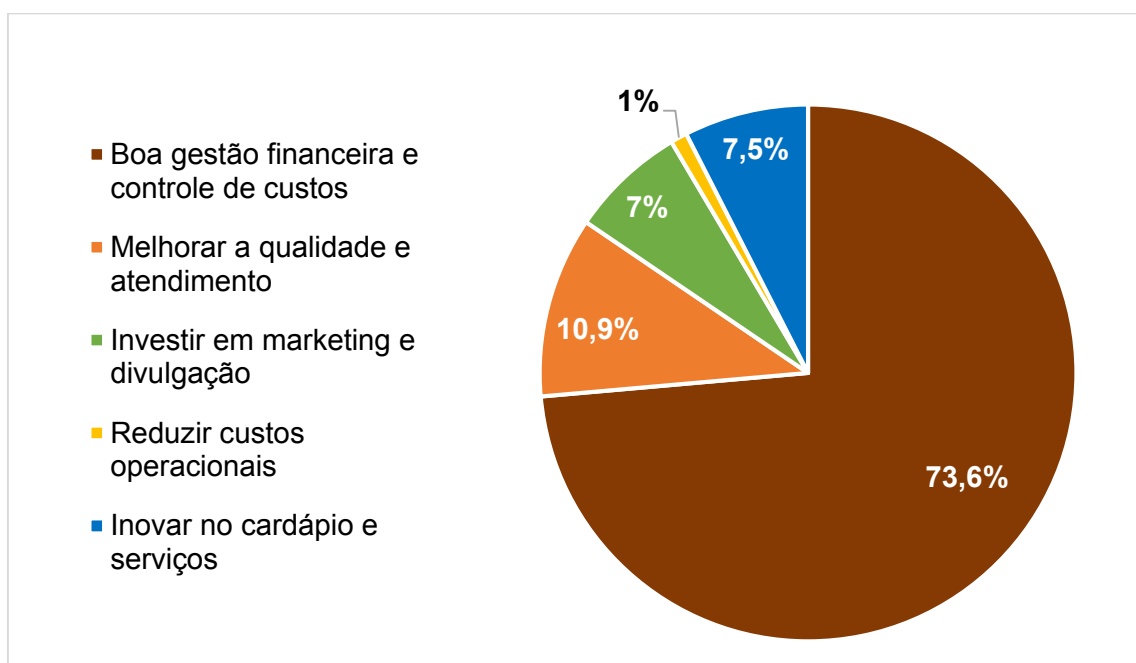
A maioria (63,7%) acredita que com a pandemia novos desafios surgiram, mas que alguns empreendedores conseguiram superar essas dificuldades por meio de adaptações, como exemplo, delivery, cardápio novos e estratégias de

atendimento diferenciadas. O que mostra ideias que sugere inovação e flexibilidade foram o que salvaram os restaurantes da falência nesse período.

Já quase um terço dos entrevistados (29,9%) entende que os impactos e dificuldades foram maiores e que a maioria dos estabelecimentos não conseguiu se recuperar financeiramente, levando muitos a falência. Apontando uma recuperação difícil no setor, especialmente para pequenos empreendedores.

As baixas porcentagens de respostas referente à falta de opinião (2%) e à atribuição a causas anteriores (4%) evidencia que o impacto da pandemia no setor de restaurantes e as dificuldades financeiras não estão relacionadas à falência desses negócios durante esse período, e sim outros fatores externos como a má gestão, falta de planejamento, problemas com qualidade, localização inadequada e entre outros.

Gráfico 7 – Na sua opinião, qual fator mais salva um restaurante da falência?



Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

O gráfico deixa claro que a gestão financeira e o controle de custos são o fator mais importante para salvar um restaurante da falência, 73,6% dos entrevistados considera a administração dos recursos financeiros é relevante para as atividades de um estabelecimento, evitando práticas como desperdício e garantindo a sustentabilidade, a organização de receitas e o fluxo de caixa.

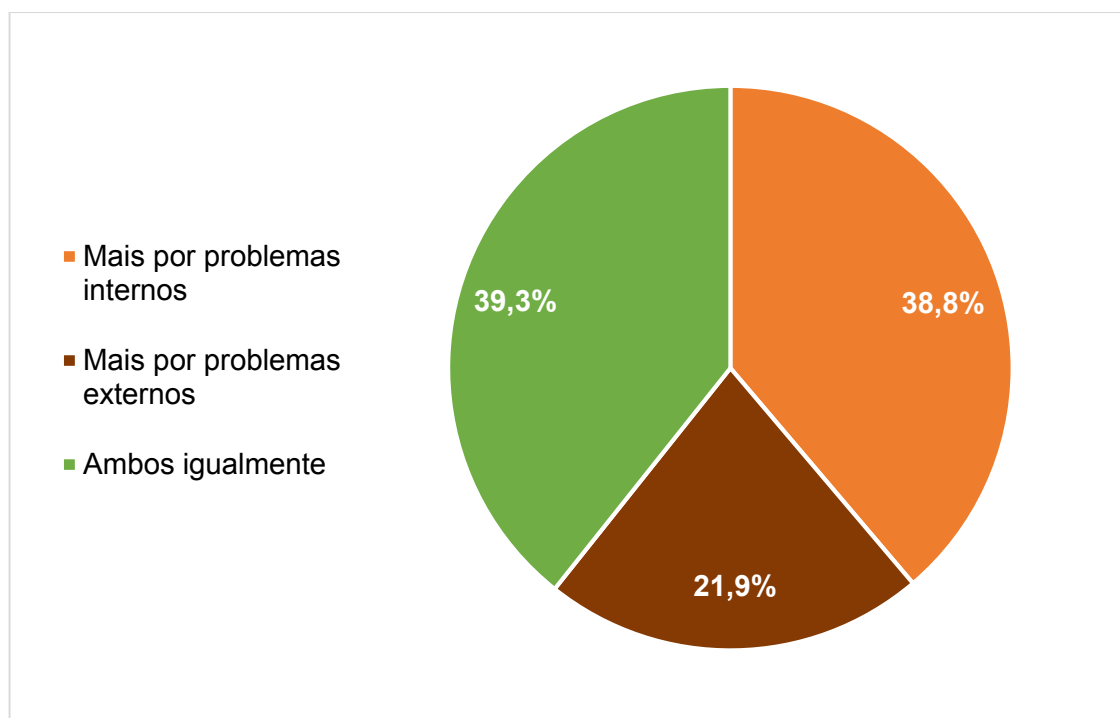
Em segundo lugar, com 10,9%, surge a necessidade de melhorar a qualidade e atendimento. Além da gestão financeira, a satisfação do cliente é um dos pontos determinantes, já que um cliente satisfeito sempre retorna ao estabelecimento e indica para outras pessoas.

Na sequência, dois tópicos têm percentuais próximos, inovar no cardápio e serviços (7,5%) e investir em marketing e divulgação (7%). Ambos são importantes e se complementam, atraindo novos clientes e oferecendo novidades para ajudar a se destacar no mercado, reforçando a ideia de que ambos são complementares dentro do planejamento estratégico.

O marketing tem um papel fundamental na conversão de clientes e visibilidade do negócio, estratégias como promoções, campanhas em redes sociais, parcerias com influenciadores e programas de fidelidade aumentam a visibilidade do restaurante aumentando o público a região ou online por delivery, avaliações no Google e entre outros. Isso cria uma conexão direta com o consumidor, assim aumentando a fidelização de clientes.

A inovação de restaurante representa a capacidade do estabelecimento de oferecer novidades, seja em pratos, apresentação dos alimentos, opções saudáveis, experiências diferenciadas ou até em serviços como delivery mais eficiente, destaca a criatividade e a adaptação as tendências ajudar a atrair clientes e consumidores. Reduzir os custos (1%) indica que não é uma solução suficiente, visto que o importante é controlar e planejar os gastos com uma boa gestão financeira, e não apenas reduzi-los.

Gráfico 8 – Você acha restaurantes fecham mais por problemas internos (gestão, qualidade, atendimento) ou externos (economia, concorrência, localização)?



Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

Os 39,3% dos entrevistados acreditam que ambos fatores, seja eles externos ou internos, contribuem para o encerramento de restaurantes. Essa visão demonstra que a uma necessidade de equilíbrio, boa gestão, aliada a capacidade de adaptação às condições externa, como pandemias, queda na economia, concorrência e entre outros, aumentam as chances de sustentabilidade e sucesso do negócio.

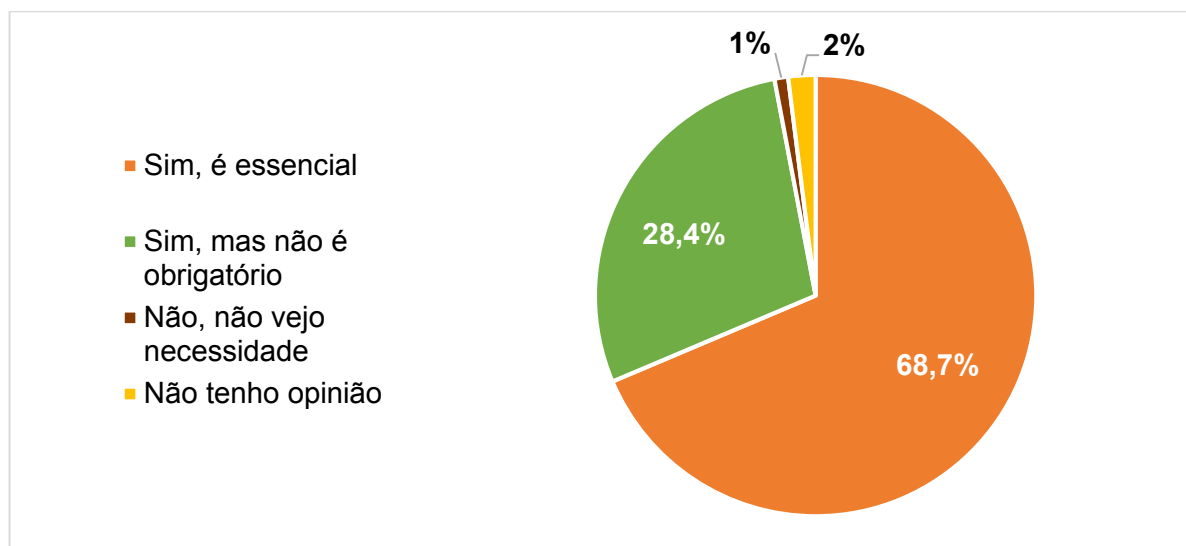
Porém, vemos que os fatores internos contam muito mais se comparados aos externos, isso mostra que 4 em cada 10 entrevistados acreditam que aspectos como má gestão financeira, falhas no atendimento, falta de qualidade

nos produtos e a falta de inovação são mais propensos a falência de um restaurante.

Um dos fatores internos que deve ser considerado, está a interação entre gerações no mercado de trabalho que por sua vez apresenta desafios significativos, principalmente com a inserção da Geração Z, que é vista como a mais difícil de integrar por cerca de 68,1% das empresas, segundo o, Great Place To Work (GPTW) é uma consultoria global que identifica e reconhece empresas com excelentes ambientes de trabalho, baseando-se em uma cultura de confiança e alto desempenho). As principais dificuldades incluem a resistência a novas tecnologias, (Word, Excel e sistemas internos das empresas) diferentes expectativas de carreira, falta de programas de diversidade geracional nas empresas e conflitos em torno do estilo de trabalho.

[espaço entre linhas](#)

Gráfico 9 – Você acha importante, antes de abrir qualquer negócio, se prepara por meio de cursos e plataformas voltadas para o empreendedorismo?



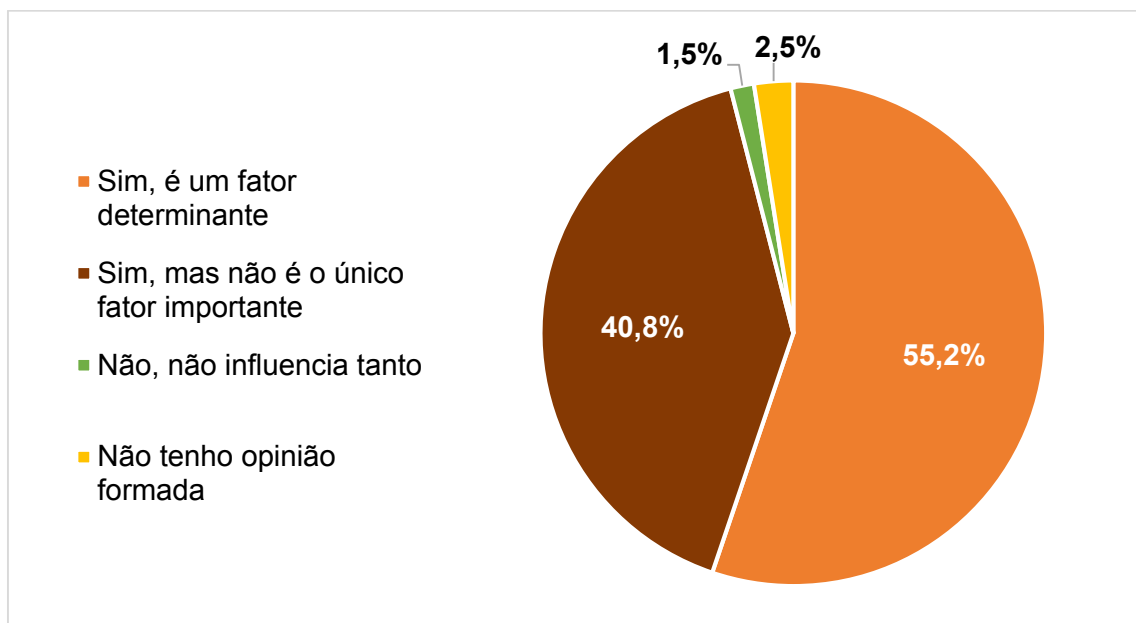
Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

Vimos que 68,7% dos entrevistados acreditam que é preciso cursos e capacitações antes de iniciar um empreendimento. Cursos profissionalizantes são importantes pra quem quer abrir uma empresa, pois oferece conhecimento em áreas como estão, finanças, marketing e outras áreas essenciais, além de desenvolver habilidades como liderança e tomada de decisão, ajudando no sucesso e crescimento do empreendimento. Sites como SEBRAE, Fundação Bradesco, Senac e escolas públicas como ETEC e FATEC oferecem cursos gratuitos pra pessoas que querem abrir seu próprio negócio e se tornar um microempreendedor.

Já 28,4% acredita que cursos profissionalizantes são relevantes, mas não obrigatório, quem não os faz corre o risco de abrir um negócio sem a devida preparação técnica e de gestão, o que pode levar ao fracasso e consequentemente a falência. Como já vimos em gráficos acima, a falta uma boa gestão e planejamento financeiro, pode fazer um restaurante a ter dívidas desnecessárias, gastos ineficientes e descontrolados, falta de capital de giro, incapacidade de cobrir despesas operacionais e dificuldade em responder a crises, podendo acabar na falência.

Apenas 2% não vê a necessidade em buscar preparação, mostrando que acreditam ser possível abrir um restaurante sem conhecimento técnico ou apoio educacional. O que é totalmente ao contrário do que é dito por Institutos e Microempreendedores que já atuam na área.

Gráfico 10 – Você acha que estar preparado para lidar com crises financeiras pode ajudar a um restaurante se reerguer?



Fonte: Dados da pesquisa realizada pelo grupo, 2025.

Embora grande parte dos participantes 52,2 % consideram que saber gerenciar uma crise financeira é essencial para prevenir, ou anular de forma significativa uma falência, temos um contraponto dos 40,8%, que acham relevante, porém não seja um fator determinante. No entanto é nítido que inteligência emocional, manter a calma e agir com inteligência para dar os próximos passos, com certeza será primordial. Algumas instituições oferecem esse curso como Fundação Bradesco e Senac

Foi concluído que é necessário o conhecimento mínimo de finanças, inteligência emocional, gerenciamento de crise, que podem incluir a área financeira, com foco em comunicação, liderança e planos de contingência assim como uma formação básica em RH.

A pesquisa realizada demonstra claramente que a mortalidade dos restaurantes em São Paulo está diretamente relacionada à falta de planejamento, gestão financeira inadequada e preparo técnico insuficiente por parte dos microempreendedores. Os dados mostram que mais da metade dos entrevistados conhecem alguém que já enfrentou o fracasso de um empreendimento, o que destaca a importância do tema.

Os resultados revelam que certos modelos de negócios são considerados como mais vulneráveis à falência, seja por limitações estruturais, alta competitividade e custos operacionais elevados. Porém, em contrapartida, empreendimentos que padroniza processos, marketing eficaz e forte demanda de consumo, são apontados como o segmento menos propenso a falência.

Outro ponto detectado é a falta de preparação financeira, ressaltando a importância da capacitação profissional e do conhecimento em gestão para a sobrevivência do restaurante. A capacitação profissional é fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de qualquer empreendimento, incluindo restaurantes, pois é com ela que os empreendedores desenvolvem habilidades de gestão, como planejamento, organização e controle, o que é essencial para gerenciar seu próprio negócio.

Além disso, a capacitação ajuda os empreendedores a tomar decisões mais acertadas, identificar e melhorar processos e serviços levando a uma qualidade melhor, criar ideias e soluções criativas para problemas e desafios e entender e cumprir as regulamentações e normas do setor, evitando problemas legais e financeiros.

A pandemia também se destacou como um divisor de águas, pois mesmo que muitos empreendedores tenham enfrentado problemas, aqueles que buscaram alternativas como o delivery, a criação de novos cardápios e estratégias diferenciadas de atendimento. Por outro lado, uma parte de outros restaurantes não conseguiu se recuperar das dificuldades no período pandêmico, o que destacou a vulnerabilidade do setor gastronômico.

No que se refere a sustentabilidade dos restaurantes, foi visto que a gestão financeira é o fator de maior importância, e logo em seguida acompanhada pela qualidade de atendimento, a capacidade de inovar no cardápio e pela aplicação de estratégias de marketing. Quando trabalhados juntos, fortalecem a competitividade e aumentam as chances de fidelização de clientes.

Além disso, a pesquisa demonstrou que grande parte dos entrevistados defendem a importância de cursos e capacitação antes de abrir seu negócio, revelando que a ideia de que somente paixão ou experiência prévia não garantem o sucesso e a boa gestão do negócio. Instituições como SEBRAE, SENAC, ETEC, FATEC e Fundação Bradesco são uma boa forma de começar a formação de pessoas que desejam ser micro e pequeno empreendedores.

Assim, a pesquisa indica que o sucesso de um empreendimento no setor alimentício depende fundamentalmente da profissionalização da gestão, do planejamento financeiro cuidadoso, da capacidade de se adaptar às exigências do mercado e do comprometimento com a formação contínua do empreendedor. Microempreendedores que não priorizam esses aspectos em seu restaurante, correm maior risco de abrir falência, enquanto aqueles que investem na capacitação, não só pessoal, mas também de seus funcionários, na inovação e eficiência têm mais chances de alcançar a sustentabilidade e a rentabilidade de seus restaurantes.

9. DESENVOLVIMENTO

A falência ocorre quando a empresa avalia que não tem mais capacidade de pagar suas dívidas e obrigações financeiras. Nos casos de restaurantes, vários motivos podem levar a decretar a falência, como exemplo a falta de planejamento, que é quando o empresário não tem um plano financeiro sólido que pode levar a problemas de fluxo de caixa e dificuldades em pagar contas e funcionários, ou a falta de inovação que é quando o restaurante não consegue se adaptar as

mudanças de mercado e as necessidades dos clientes, levando a perda de competitividade. Além de vários outros fatores como má gestão, concorrência intensa, problemas de localização, falta de marketing eficaz e entre outros.

A abertura de falência é um procedimento judicial, que pode ser iniciado tanto pelo próprio empresário, a autofalência, quanto pelos credores, de acordo com a Lei de Falências (Lei nº 11.101/2005) que diz que qualquer credor pode solicitar a falência desde que sejam cumpridos todos os requisitos legais. Para declarar, é importante protocolar um pedido da Vara de Falência de Justiça, apresentando documentação que comprove a inadimplência. A autofalência, tem como objetivo na empresa o seu encerramento e proteção do patrimônio dos sócios,

Conforme o artigo 105 da Lei nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que diz:

Art. 105. O devedor em crise econômico-financeira que julgue não atender aos requisitos para pleitear sua recuperação judicial deverá requerer ao juízo sua falência, expondo as razões da impossibilidade de prosseguimento da atividade empresarial, acompanhadas dos seguintes documentos.

[excluir esse espaço](#)

- a) balanço patrimonial;
- b) demonstração de resultados acumulados;
- c) demonstração do resultado desde o último exercício social;
- d) relatório do fluxo de caixa;

II – Relação nominal dos credores, indicando endereço, importância, natureza e classificação dos respectivos créditos;

III – relação dos bens e direitos que compõem o ativo, com a respectiva estimativa de valor e documentos comprobatórios de propriedade;

IV – Prova da condição de empresário, contrato social ou estatuto em vigor ou, se não houver, a indicação de todos os sócios, seus endereços e a relação de seus bens pessoais;

V – Os livros obrigatórios e documentos contábeis que lhe forem exigidos por lei;

VI – Relação de seus administradores nos últimos 5 (cinco) anos, com os respectivos endereços, suas funções e participação societária.

Após isso o Juiz faz uma análise do pedido e se constatar a inviabilidade financeira da empresa, decreta a falência. Em seguida, é nomeado um administrador judicial para ajudar o empresário a conduzir o processo, arrecadar os bens da empresa e gerenciar as vendas dos ativos.

Os credores apresentam as suas dívidas para serem verificadas e validadas, e com os bens da empresa que foram vendidos gera o pagamento dessas dívidas, de acordo com a ordem de prioridade estabelecida por lei. Assim a falência é encerrada e a empresa extinta.

Atualmente, a taxa de falência chega 50% dos estabelecimentos até o segundo ano, onde a falta de habilidade na gestão financeira e operacional é o principal problema. Os empresários enfrentam uma luta diária para manter os negócios funcionando e lucrando, e a chave do sucesso está em ter um plano de negócios sólido e saber gerenciar os recursos de forma eficiente, mesmo em momentos de crises.

Marcelo Marani, fundador e CEO da Donos de Restaurantes, o que prejudica é a falta de planejamento financeiro e processos seletivos eficientes nas contratações de talentos. A rotatividade de funcionários gera um ambiente de incerteza, e com a competitividade do setor em alta, isso acaba limitando o empreendedor a ter uma visão estratégica.

A pandemia foi um marco significativo no ramo alimentício, fazendo com que os empreendedores da área gastronômica se inovassem rapidamente para que seus negócios não entrassem em processo de falência. De acordo com o

site Exame (16 de março de 2025) a plataforma Disk Cook, que foi a primeira plataforma de delivery de comida, criada em 1997, e após quase 14 anos, em 2011 houve uma inovação feita por Patrick Sigrist, Eduardo Baer, Guilherme Bonifácio e Felipe Fioravante que resultou em uma mudança para o nome IFood e então foi criado o digital de uma empresa do ramo alimentício. Após a pandemia, o ifood cresceu em 250%, sendo o maior foodtech da América Latina, chegando a ser responsável por em média de 40 milhões de entregas por mês. Assim, restaurando restaurantes após enfrentarem dificuldades durante a pandemia

Segundo a ABRASEL-SP 40 mil bares e restaurantes deixaram de existir durante e que 400 mil funcionários perderam seus postos de trabalho no mesmo período. A Junta Comercial do Estado de São Paulo, divulgou dados que mostram que, de março de 2020 até abril de 2021, são 9.676 bares e restaurantes fechados em todo estado, sendo 2.971 apenas na capital. Esses dados nos mostram um cenário de vulnerabilidade complicado para o setor gastronômico, indicando que a pandemia foi um período desafiador para quem trabalhava nesse setor, enfrentando dificuldades financeiras, e precisaram se reinventar ou simplesmente não conseguiram manter seus negócios abertos.

Durante esse tempo, o iFood iniciou um papel crucial ao facilitar o transporte de alimentos, assim garantindo que bares e restaurantes continuassem suas operações normais. Mesmo com os aumentos na demanda, a empresa não teve lucro, pois ainda estava consolidando seu modelo de negócio e investindo em melhorias. Esses investimentos foram fundamentais para o melhor funcionamento no setor de delivery, o iFood só conseguiu se tornar lucrativo em 2023. O setor de delivery teve um aumento significativo após a pandemia, gerando a necessidade de regularização por partes dos micro e pequenas empresas, dito isso, foi criada uma categoria própria para o microempreendedor estar em conformidade com as normas exigidas

Após todas essas pesquisas, foram tiradas conclusões de que a má gestão financeira, a falta de análise SWOT, uma inadequada administração empresarial são os principais e mais importantes defeitos que fazem com que ocorra a falência de um negócio. Assim como foi visto nas pesquisas, a

concorrência é um fator tanto positivo, quanto negativo, podendo trazer malefícios em questão de localidade, espaço, qualidade, valores e entre outros fatores que podem afetar o seu negócio, mas também pode gerar evidencia dependendo dos mesmos fatores, porém sendo vistos positivamente ao público de maior interesse na área.

A área financeira é extremamente importante para uma empresa, pois muitos empreendedores abrem seus negócios sem ter um preparo financeiro, para que assim, tenham sua segurança caso algo de errado, como um produto inacabado, altas demandas de devoluções por conta de uma má qualidade de um tal lote, despesas com empregados e assim por diante. Então dito isto, é visto que abrir um negócio não é necessário apenas a ideia ou a paixão pela área, mas sim também todo um preparo financeiro e entendimento da área.

O escritor considerado pai da administração moderna, Peter Drucker, fez um livro chamado “O gestor eficaz” que fala sobre o quão a gestão é eficiente e pode gerar resultados assim que ela começa a fazer parte do cotidiano da empresa. De acordo com o site Forgotten Lore (2020) o livro aborda 5 principais pensamentos de Peter ditos no livro, ele diz que o tempo é totalmente inelástico, então não se consegue armazenar o tempo, por isso deve valorizar e não fazer com que vá em vão. Peter também dizia sobre o perigo do carisma, que um líder deve ter carisma, mas um bom líder tem seus seguidores que respeitam suas decisões e sua palavra final. No livro, Peter também questiona mostrar seu conhecimento colocando-o em prática, e também diz sobre a importância de usar todos os pontos fortes de uma empresa, se referindo que incluindo todos os colaboradores da empresa, se consegue bons resultados através do conjunto dos pontos fortes de cada um.

“Não há nada tão inútil quanto fazer com grande eficiência algo que não deveria ser feito” (PETER DRUCKER, 1966)

Frederick Winslow Taylor, um grande escritor de vários livros sobre administração e conhecido por ser o pai da administração científica, escreveu o livro “O princípio da administração científica” que fala sobre o quanto os métodos científicos podem ser eficientes para administração dar certo. Em resumo, de

acordo com o site adm resumida (2025) Taylor diz no livro que existem quatro princípios, sendo eles planejamento científico no trabalho, seleção e treinamento dos trabalhadores, padronização de métodos e ferramentas e cooperação entre gestores e trabalhadores. Então Taylor acredita que quanto mais trabalhar, mais eficiente será os resultados, porém, também foi julgado por algumas pessoas dizerem que ele tratava pessoas como engrenagens, desconsiderando aspectos humanos como motivações e satisfação do trabalho. “O principal objetivo da administração deve ser assegurar o máximo de prosperidade ao patrão e, ao mesmo tempo, o máximo de prosperidade ao empregado” (Frederick Taylor, 1911)

[espaço entre linhas](#)

10. CONCLUSÃO

Considerando os desafios do cenário da economia enfrentado pelas microempresas do setor de restaurantes em São Paulo, fica nítido que a gestão financeira ocupa um papel crucial na prevenção da falência. Ao longo deste trabalho, foi possível identificar que fatores como a ausência de planejamento estratégico, gestão inadequada de custos, desconhecimento do mercado, e limitação de capital, como reservas de emergências para casos de possíveis crises (como a pandemia) são determinantes para a quebra desses empreendimentos.

Nesta condição, atitudes de práticas de gestão financeira eficiente, aliadas à capacitação dos gestores e sua equipe, por meio de plataformas, escolas técnicas, dentre várias outras e também ao uso de ferramentas adequadas de controle, surge como estratégia fundamental para garantir a permanência dos negócios. A análise dos dados apresentados por instituições de referência, como Sebrae e Abrasel, reforça a necessidade de investir em planejamento, controle e avaliação constante dos resultados para antecipar riscos e corrigir desvios.

Assim, conclui-se que a sustentabilidade das microempresas no segmento de alimentação não depende só do sonho, mais também de mínimo

[substituir por: mas também de conhecimento mínimo](#)

conhecimento de gestão, como o básico de administração para gerir o negócio, e continuar a busca contínua por aprimoramento. O fortalecimento dessas práticas não só previne a falência, mas também contribui para o crescimento econômico e a geração de empregos na cidade de São Paulo.

BIBLIOGRAFICA E REFERENCIAS colocar em ordem alfabética

1. BUENO, Camila. Confira lista de erros que podem levar seu restaurante à falência. *Blog Loja Brazil*, [S. l.], 2022. Disponível em: <https://www.lojabrazil.com.br/blog/confira-lista-erros-levar-falencia/amp/?args>. Acesso em: 14 maio 2025.
2. DOMINE SEU RESTAURANTE. Erros que podem levar seu restaurante à falência. *Domine Seu Restaurante*, [S. l.], [s. d.]. Disponível em: <https://www.domineseurestaurante.com.br/erros-que-podem-levar-seu-restaurante-a-falencia/>. Acesso em: 23 out. 2025.
3. RODRIGUES, Rodrigo. *TJ suspende despejo da Eatly Brasil de prédio no Itaim Bibi, zona sul de SP*. G1, 20 fev. 2025. Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/sao-paulo/noticia/2025/02/20/tj-suspende-despejo-da-eataly-brasil-de-predio-no-itaim-bibi-zona-sul-de-sp.ghtml>. Acesso em: 14 maio 2025.
4. SIQUEIRA, Robert. Durante pandemia grandes restaurantes sofreram mais do que pequenos. *Jornal da USP*, São Paulo, 31 jul. 2020. Seção Atualidades. Disponível em: <https://jornal.usp.br/atualidades/durante-pandemia-grandes-restaurantes-sofreram-mais-do-que-pequenos/>. Acesso em: 14 maio 2025.
5. O QUE INFLUENCIA NO SUCESSO E FRACASSO DAS EMPRESAS. *Sebrae*, [S. l.], 20 set. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-influencia-no-sucesso-e-fracasso-das-empresas,3cc5b171f59b0510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 14 maio 2025.
6. *Objetivo 8 – Trabalho decente e crescimento econômico*. Disponível em: <https://qtagenda2030.org.br/ods/ods8/>. Acesso em: 30 maio 2025.
7. *Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)*. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>. Acesso em: 30 maio 2025.
8. *Falências em microempresas – Pesquisa Google Scholar*. Disponível em: https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=fal%C3%Aancias+em+microempresas&btnG=. Acesso em: 30 maio 2025.

9. *Artigo 104 – Congresso USP/Fipecafi.* Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos42004/104.pdf>. Acesso em: 30 maio 2025.
10. *Impacto das falências no comércio local.* Disponível em: <https://ojs.observatoriolatinoamericano.com/ojs/index.php/olel/article/view/2814>. Acesso em: 29 jul. 2025.
11. *Como construir um modelo de negócio para sua empresa.* Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-um-modelo-de-negocio-para-sua-empresa,6054fd560530d410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 05 ago. 2025.
12. *Como prevenir falência corporativa.* Disponível em: <https://empresas.mercadopago.com.br/como-prevenir-falencia-corporativa>. Acesso em: 05 ago. 2025.
13. *Conheça a análise SWOT.* Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conheca-a-analise-swt,202f64e8feb67810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 05 ago. 2025.
14. *Business model – Guia.dev.* Disponível em: <https://guia.dev/pt/pillars/business/business-model.html>. Acesso em: 05 ago. 2025.
15. *Até 66% dos restaurantes brasileiros estão à beira da falência, diz pesquisa.* Disponível em: <https://revistamenu.com.br/ate-66-dos-restaurantes-brasileiros-estao-a-beira-da-falencia-diz-pesquisa>. Acesso em: 05 ago. 2025.
16. *Quantos restaurantes faliram em SP.* Disponível em: <https://todasasrespostas.pt/quantos-restaurantes-faliram-em-sp>. Acesso em: 05 ago. 2025.
17. *Capacitação dos servidores públicos para o atendimento de PCD's.* Disponível em: <https://ric.cps.sp.gov.br/bitstream/123456789/32038/1/ADMINISTRA%C3%87%C3%83O%2024%20ISABELLABOARODIAS%20CAPACITA%C3%87%C3%83ODOSSERVIDORES%20PUBLICOSPARAOATENDIMENTO%20DEPCD%27S.pdf>. Acesso em: 07 ago. 2025.

18. MOURA, André de; GUPTA, Jairaj; BARZOTTO, Maria. *Estudo revela como empresas usam falência para reestruturar finanças*. FGV, 12 ago. 2025. Disponível em: <https://portal.fgv.br/noticias/estudo-revela-como-empresas-usam-falencia-para-reestruturar-financas>. Acesso em: 12 ago. 2025.
19. *Análise de falências no Brasil – Revista Hermes*. Disponível em: <https://revistahermes.com.br/index.php/hermes1/article/view/370/pdf>. Acesso em: 12 ago. 2025.
20. *Funções da gestão financeira*. Disponível em: <https://www.ticket.com.br/blog/pessoas-e-gestao/funcoes-gestao-financeira/>. Acesso em: 12 ago. 2025.
21. *Análise financeira*. Disponível em: <https://ucj.com.br/blog/analise-financeira/>. Acesso em: 12 ago. 2025.
22. *Como a gestão financeira pode evitar a falência da sua empresa*. Disponível em: <https://www.meetz.com.br/blog/como-a-gestao-financeira-pode-evitar-a-falencia-da-sua-empresa>. Acesso em: 12 ago. 2025.
23. *O que é SWOT – Berry Consult*. Disponível em: <https://berryconsult.com/blog/o-que-e-swot-analise-swot-forcas>. Acesso em: 12 ago. 2025.
24. *Como abrir falência CNPJ*. Disponível em: <https://www.contabilidadeolimpia.com.br/blog/como-abrir-falencia-cnpj/>. Acesso em: 13 ago. 2025.
25. *Dívidas e má gestão: o desafio real dos donos de restaurantes*. Disponível em: <https://www.terra.com.br/economia/meu-negocio/dividas-e-ma-gestao-o-desafio-real-dos-donos-de-restaurantes,a40ee46faf6d2f67feff067a758f3e95v7xgd0zt.html>. Acesso em: 14 ago. 2025.
26. *Administração – Blog USJT*. Disponível em: https://www.usjt.br/blog/administracao/?gclid=aw.ds&gad_source=1&gclid_campaignid=22892456369&gbraid=0AAAAADlxqWiAs2L1WqEpsid2RLjgIKs5&gclid=EAlaIQobChMImlKYybuLjwMVN2piAB2QIznzEAAYAiAAEgJy8fD_BwE. Acesso em: 14 ago. 2025.

27. *Vídeo: Falência empresarial – YouTube.* Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=XwGpuXoQu8Q>. Acesso em: 14 ago. 2025.
28. *Por que tantos restaurantes fechando em 2025?* Disponível em: <https://hubnexxo.com.br/por-que-tantos-restaurantes-fechando-em-2025/>. Acesso em: 14 ago. 2025.
29. *Ir à falência: veja os principais motivos e como evitá-los.* Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/ir-a-falencia-veja-os-principais-motivos-e-como-evita-los/>. Acesso em: 14 ago. 2025.
30. BRASIL. *Lei n. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005.* Dispõe sobre a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm. Acesso em: 14 ago. 2025.
31. *Decretação de falência: procedimento.* Disponível em: <https://trilhante.com.br/curso/falencia/aula/decretacao-de-falencia-procedimento>. Acesso em: 14 ago. 2025.
32. *iFood e Perse.* Disponível em: <https://institucional.ifood.com.br/noticias/ifood-e-perse/>. Acesso em: 14 ago. 2025.
33. GIUSSANI, Daniel. O que levou a maior padaria de São Paulo a pedir recuperação judicial com dívidas de R\$ 73 milhões. Exame, 31 jan. 2024. Disponível em: https://exame.com/negocios/o-que-levou-a-maior-padaria-de-sao-paulo-a-pedir-recuperacao-judicial-com-dividas-de-r-73-milhoes/?utm_source=copiaecola&utm_medium=compartilhamento] Acesso em: 14 ago. 2025.
34. Asana – Página oficial da ferramenta Asana. Disponível em: [\[https://asana.com/pt?noredirect\]](https://asana.com/pt?noredirect). Acesso em: 26 ago. 2025.
35. Exemplos de análise SWOT. Disponível em: [\[https://scopi.com.br/blog/exemplos-de-analise-swot/\]](https://scopi.com.br/blog/exemplos-de-analise-swot/). Acesso em: 28 ago. 2025.
36. O que é razãoete na contabilidade. Disponível em: [\[https://e-dou.com.br/o-que-e-razonete-na-contabilidade/\]](https://e-dou.com.br/o-que-e-razonete-na-contabilidade/)(<https://e-dou.com.br/o-que-e-razonete-na-contabilidade/>). Acesso em: 2 set. 2025.
37. O que é e como funciona o capital de giro. Disponível em: [\https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/o-que-

- e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD). Acesso em: 2 set. 2025.
38. Método 50-30-20: como utilizar. Disponível em: https://www.serasa.com.br/score/blog/metodo-50-30-20-como-utilizar/. Acesso em: 16 set. 2025.
39. Como o iFood foi criado: a trajetória do app que começou com guia impresso a líder do delivery. Disponível em: https://exame.com/tecnologia/como-o-ifood-foi-criado-a-trajetoria-do-app-que-comecou-como-guia-impresso-a-lider-do-delivery/. Acesso em: 7 out. 2025.
40. DALBEM, Lara. Entenda porque restaurantes quebram tanto! [Saipos](https://saipos.com/noticia/porque-restaurantes-quebram-tanto). Saipos, 2025. Disponível em: <https://saipos.com/noticia/porque-restaurantes-quebram-tanto>. Acesso em: 8 out. 2025.

APÊNDICE

APÊNDICE A – INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS (QUESTIONÁRIO ONLINE GOOGLE FORMS)

1. Você conhece alguém que teve algum empreendimento que entrou em falência?
 - a) Sim.
 - b) Não.

2. Que tipo de restaurante você acha que tem mais probabilidade de entrar em falência?
 - a) Self-Service.
 - b) Fast Food.
 - c) Food Truck.
 - d) Outros.

3. Na sua opinião quais são os principais desafios financeiros que levam a falência de restaurantes em São Paulo?
 - a) Falta de marketing e publicidade.
 - b) Dívidas acumuladas, custos altos e baixa receita.
 - c) Falta de funcionários qualificados.
 - d) Problemas com fornecedores.

4. Você acredita que a maioria dos pequenos empreendedores estão preparados financeiramente para gerir um restaurante?
 - a) Sim, a maioria se prepara.
 - b) Alguns sim, outros não.
 - c) A maioria não está preparada.
 - d) Não sei dizer.

5. Se você fosse abrir um restaurante, buscaria ajuda profissional para gerir as finanças?
 - a) Sim, com certeza.
 - b) Talvez, dependendo do custo.
 - c) Não, prefiro aprender sozinha(a).
 - d) Nunca pensei nisso.

6. Você acha que a pandemia agravou a situação financeira dos restaurantes a ponto de muitos não conseguirem se recuperar?
 - a) Sim, a maioria não conseguiu se recuperar.
 - b) Sim, mas alguns conseguiram se adaptar.
 - c) Não, os problemas já existiam antes.
 - d) Não tenho opinião formada.

7. Na sua opinião, qual fator mais salva um restaurante da falência?
 - a) Boa gestão financeira e controle de custos
 - b) Melhorar qualidade e atendimento.
 - c) Investir em marketing e divulgação.
 - d) Reduzir custos operacionais.
 - e) Inovar no cardápio e serviços.

8. Você acha que restaurantes fecham mais por problemas internos (gestão, qualidade, atendimento) ou externos (economia, concorrência, localização)?
 - a) Mais por problemas internos.
 - b) Mais por problemas externos.
 - c) Ambos igualmente.

9. Você acha importante, antes de abrir qualquer tipo de negócio, se preparar por meio de cursos e plataformas voltadas para o empreendedorismo?
 - a) Sim, é essencial.

- b) Sim, mas não é obrigatório.
- c) Não, não vejo necessidade.
- d) Não tenho opinião formada.

10. Você acha que estar preparado para lidar com uma crise financeira pode ajudar um restaurante se reerguer?

- a) Sim, é um fator determinante.
- b) Sim, mas não é o único fator importante.
- c) Não, não influencia tanto.
- d) Não tenho opinião formada.