

**(X) Graduação ( ) Pós-Graduação**

**ESFORÇOS, DESAFIOS E APRENDIZAGENS:  
a realidade do empreendedor durante a COVID-19**

**Lucivânia de Sousa**  
Universidade Federal do Piauí – UFPI  
lucivanasousa2412@gmail.com

**Jairo de Carvalho Guimarães**  
Universidade Federal do Piauí – UFPI  
jairoguimaraes@ufpi.edu.br

**RESUMO**

Com o surgimento devastador da pandemia da COVID-19, o mundo sofreu bastante. Todo o comércio teve mudanças e alguns empreendimentos tiveram as suas atividades suspensas. Assim, foi possível acompanhar as classes afetadas nesse período, com as medidas restritivas e a proliferação alarmante do vírus. Portanto, o vigente estudo tem como objetivo descrever os esforços, os desafios e as aprendizagens vivenciados pelos empreendedores de variados segmentos durante o período da COVID-19. A metodologia compreendeu uma pesquisa de natureza descritiva exploratória, de abordagem qualitativa, empregando como procedimentos técnicos a pesquisa bibliográfica. Para coletar as informações, optou-se pela entrevista, em profundidade com a aplicação do questionário semiestruturado. Foram feitas 04 (quatro) entrevistas entre os dias 05 (cinco) a 08 (oito) de dezembro de 2023. Os resultados alcançados mostram que os empreendedores afetados pela COVID-19 precisavam de uma visão voltada para eles, para que os mesmos pudessem rever o período pandêmico no seu negócio e ver como a pandemia impactou positiva e negativamente. A vista disso, acredita-se que esta pesquisa trouxe um impacto positivo para os empreendedores e em seus negócios, assim como, vem agregar a literatura sobre a temática abordada por meio das informações obtidas, contribuindo assim, para futuros pesquisadores interessados nesse assunto.

**Palavras-chaves:** COVID-19; Empreendedorismo; Empreendimento; Impactos.

## 1 INTRODUÇÃO

A COVID-19 é um assunto bastante estudado desde a sua descoberta no ano de 2019, seja por pessoas da área da saúde ou por estudantes de outras esferas. Tendo em vista isso, o presente trabalho teve por objetivo, descrever os esforços, os desafios e as aprendizagens vivenciados pelos empreendedores de variados segmentos durante o período da COVID-19.

Em dezembro de 2019, o mundo foi pego de surpresa por um novo vírus chamado SARS-CoV-2, que teve a sua origem epidêmica na cidade de Wuhan, no sudeste da China, que causa uma doença contaminadora denominada COVID-19, mas somente em 11 de março do ano de 2020 ela foi descrita pela Organização Mundial da Saúde (OMS) como uma pandemia. Com isso, acarretou o fechamento de várias empresas por consequência das medidas protetivas contra a propagação do vírus. Logo muitas dessas não conseguiram se manterem abertas ocasionando, assim, o desemprego de vários funcionários. Isto significa que, um dos efeitos imediatos foi o crescimento do índice do desemprego, sobretudo nas grandes cidades, onde a centralização de empresas são maiores.

Consequentemente, o número de pessoas desempregadas aumentou, se somado os números de desempregados que já existiam com os novos que surgiram com o fechamento do seu local de trabalho, como aponta o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) se comparado o 4º trimestre de 2019 (11,1%) com o 4º trimestre de 2020 (14,2%) houve um aumento significativo de 3,1 pontos percentuais de desemprego durante a crise pandêmica.

As empresas que conseguiram se manterem abertas tiveram que se adaptar à nova realidade. Sendo assim, muitas optaram pela venda online por meio das redes sociais e sites desenvolvidos especialmente para o seu empreendimento e igualmente optaram por trabalharem por meio de *delivery*, sistema adotado principalmente por empresas de bares, restaurantes e lanchonetes (SEBRAE, 2020), mas também adaptado para outros ramos empresariais.

A inovação foi de suma importância para as empresas, pois as dificuldades fizeram com que os empreendedores começassem a inovar, seja vendendo um novo produto, prestando um novo serviço ou até mesmo procurando meios de manter a sua equipe motivada em um período de muitas dificuldades. A inovação no período pandêmico foi um fator determinante para algumas empresas, pois com ela foi possível amenizar as tribulações enfrentadas no momento.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

Este capítulo apresenta quatro seções que fundamentam esta pesquisa. A primeira, refere-se ao empreendedorismo nas suas abordagens gerais. Em seguida, discute-se sobre a influência da COVID-19 no universo empreendedor. Na sequência, serão expostos os impactos da COVID-19 no cotidiano dos pequenos negócios no Brasil e por fim serão abordadas as repercussões da COVID-19 nos negócios em Floriano-PI.

### 2.1 Empreendedorismo: abordagens gerais

O empreendedorismo é uma temática de extrema relevância, uma vez que sua adesão é cada vez mais constante. Percebido um mercado em transformação e uma escassez nas oportunidades de trabalho, é perceptível o aparecimento da motivação, vantagem ou a necessidade dos indivíduos em se ajustarem ao novo cenário (Soares; Moura; Dias, 2021). Segundo Chiavenato (2007):

O empreendedorismo tem sua origem na reflexão de pensadores econômicos do século XVIII e XIX, conhecidos defensores do *laissez-faire* ou liberalismo econômico. Esses pensadores econômicos defendiam que a ação da economia era refletida pelas forças livres do mercado e da concorrência (Chiavenato, 2007, p.5).

O empreendedorismo é a criação de uma nova atividade econômica e inclui tudo o que diz respeito a uma pessoa que inicia e administra seu próprio negócio. Em geral, a definição mais recente do termo enfatiza que o empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor agregado por meio de tempo, esforço e dedicação, com certos riscos e benefícios potenciais (Bandeira; Silva, 2023). Conceituando-se o termo empreendedorismo, tem-se que é um processo evolutivo e inovador das capacidades, habilidades e atitudes profissionais direcionadas à alavancagem dos resultados dos empreendimentos e à consolidação de novos projetos estrategicamente relevantes (Oliveira, 2014). Sustentar um novo empreendimento não é fácil, principalmente se quem está gerindo o negócio vigente for uma pessoa que não tem um mínimo de conhecimento sobre como conduzir um negócio em construção.

Segundo Dornelas (2008), o empreendedorismo é considerado o envolvimento de pessoas e processos que se combinam para transformar ideias em oportunidades. E a perfeita execução dessas oportunidades levará ao surgimento de empresas de sucesso. Não é possível conseguir gerenciar um empreendimento sozinho, você pode até começar sozinho, mas com o passar do tempo isso não será mais possível, principalmente se houver um crescimento rápido e significativo do empreendimento.

O empreendedorismo pode ser entendido como a arte de fazer as coisas com criatividade

e motivação. Consiste na alegria de realizar cada projeto individual ou organizacional com sinergia e inovação, enfrentando constantemente oportunidades e riscos e agindo proativamente diante dos problemas a serem resolvidos (Dornelas, 2008). Os empreendedores por sua vez, são pessoas inovadoras e criativas que ajudam a conduzir uma organização.

Alguns indivíduos veem o ato de empreender como uma escapatória para o desemprego dessa forma, o empreendedorismo pode ser entendido como a criação de um novo negócio que forneça atribuições econômicas. Oliveira (2014) define, assim, o empreendedorismo como um processo evolutivo e inovador de habilidades, competências e atitudes profissionais com o objetivo de alavancar conquistas corporativas e integrar novos projetos que se relacionam estrategicamente.

No entanto, segundo afirma Dornelas (2008), um empreendedor é alguém que vê uma oportunidade e assume um risco calculado para iniciar um negócio a fim de capitalizá-lo. Um exemplo claro disso foi o crescimento considerável de pessoas empreendendo durante a pandemia do COVID-19, principalmente com a venda e confecção de máscaras que foram adotadas como uma medida de propagação do vírus. É sobre a alegria de implementar qualquer projeto pessoal ou organizacional de forma sinérgica e inovadora, desafiando constantemente oportunidades e riscos. Requer um comportamento proativo diante de problemas que precisam ser resolvidos (Baggio; Baggio, 2014). Os riscos serão constantes principalmente no início do empreendimento e ter isso em mente é de suma importância, pois dessa forma poderá ser mais fácil a resolução deles.

De acordo com Dornelas (2008) o empreendedorismo envolve o processo de criar algo novo, valioso, requer comprometimento, tempo e esforço para fazer o negócio crescer. Normalmente quem tem em mente a ideia de ser empreendedor busca empreender em algo que realmente gostam e lhes dão prazer em fazer, ou empreendem em algo que já tenham um conhecimento visível. Dessa forma, se dedicam de maneira surpreendente no seu empreendimento principalmente no início do mesmo, no qual é o mais difícil.

De certo modo, as pessoas que começam a empreender nem sempre sabem como produzir um certo produto ou prestar um determinado serviço, é com o decorrer do tempo que vai ser adquirido experiência necessária para gerir o seu empreendimento, por meio do esforço e dedicação aplicados ao mesmo. Assim, o empreendedorismo é o surgimento do indivíduo para a exploração absoluta de suas competências lógicas e intuitivas. É a procura do conhecimento de si mesmo no processo de conhecimento permanente, na decisão do começo de novas habilidades e novos modelos de negócios (Baggio; Baggio, 2014).

O estudo sobre empreendedorismo está cada vez mais relevante, em razão de o mesmo estimular nas pessoas suas possíveis habilidades de inovação e adequação as mudanças, que poderá incentivá-los a empreender, seja por necessidade ou oportunidade. Muitos dos que começam a empreender buscam aprender mais sobre o que é o empreendedorismo e igualmente buscam adquirir conhecimento adequado para administrar a sua organização. O Quadro 1 reúne um conjunto de estudos que foram desenvolvidos discutindo a importância do empreendedorismo para a solução de problemas econômicos e sociais.

#### Quadro 1- Estudos abordando empreendedorismo

<b>Autor(es)/Ano</b>	<b>Título do artigo</b>	<b>Objetivo do artigo</b>
Lucena; Rodrigues (2022)	Empreendedorismo feminino na cidade de João Pessoa-PB: dificuldades enfrentadas no período do covid-19.	Analisar as dificuldades enfrentadas por mulheres empreendedoras da cidade de João Pessoa-PB durante a pandemia da COVID-19.
Baggio; Baggio (2014)	Empreendedorismo: Conceitos e Definições.	Realizar uma discussão sobre o tema do empreendedorismo.
Verga; Silva (2014)	Empreendedorismo: Evolução Histórica, Definições e Abordagens.	Descrever a evolução das discussões sobre a conceituação do empreendedorismo no campo de estudo, frente a sua evolução histórica.
Guimarães; Oliveira, Dimas; Corrêa (2020)	O empreendedorismo no contexto da covid-19: necessidade, oportunidade e solidariedade.	Analisar o empreendedorismo diante da pandemia da COVID-19, levantando discussões a respeito do tema, relacionando ao trabalho informal, desemprego e crise econômica.
Fagundes; Fagundes (2009)	Empreendedorismo, uma revisão sobre o tema.	Revisar o tema empreendedorismo, por meio de revisão bibliográfica, como ferramenta de apoio e aumento das chances de sucesso de uma nova empresa.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

O contexto do empreendedorismo está evoluindo além de apenas criar algo novo no sentido comercial, sendo dono do seu próprio negócio, buscando principalmente flexibilidade de horário, saindo assim de uma carga horária comercial de 08 (oito) horas diárias e passando a dedicar-se totalmente ao seu negócio, mesmo que essa carga horária possa ser maior no seu empreendimento, há uma autorrealização por estar destinando o seu tempo no próprio negócio. É visto como parte integrante da mobilização de capital, agregando valor aos recursos naturais, produzindo bens e administrando o dinheiro que alimenta as economias em todo o mundo

(Bandeira; Silva, 2023).

### 2.1.1 Diferenças entre empreendedor e empresário

“A palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo” (Dornelas, 2001, p. 27). Empreendedores são pessoas diferentes com motivações únicas, paixão pelo que fazem, não se contentam em ser apenas mais um na multidão, querem ser reconhecidos e admirados. Em geral quem empreende tem um entusiasmo próprio no qual somente o respectivo dono do negócio é capaz de ter, sempre buscando melhorar o mesmo satisfazendo não somente os seus clientes, mas da mesma forma procuram agradar a si mesmo, verificando que seu empreendimento está evoluindo com o passar dos tempos.

O empreendedor tem como função reformular ou modificar um método ou maneira existente, podendo até então criar algo novo, ou seja, empreendedor é aquele que aproveita as oportunidades com a premissa de obter lucros, assumindo os riscos envolvidos e começando algo novo. Caracterizando-se assim como um agente de mudança tornando-se fruto de seu ambiente (Guimarães et al., 2019). Não basta somente começar empreender é preciso oferecer ao seu cliente algo com o seu diferencial mesmo sendo um produto que outras pessoas já oferecem. Se não for possível criar um novo produto para começar a empreender, o ideal seria remodelar um produto já existente, para que desse modo, você ofereça diferencial do seu produto adquirindo-se dessa forma valor ao mesmo. A maneira como será apresentado o produto ao cliente influencia na aprovação do mesmo. Segundo Dornelas (2008):

Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado (Dornelas, 2008, p. 5).

Para ser de fato considerado empreendedor o indivíduo deve possuir três elementos essenciais usados em conjunto que são eles: saber inovar, assumir riscos calculados e sempre buscar autonomia. Assim, Dornelas (2008) aborda que os empreendedores de sucesso além de possuírem qualidades gerenciais, sociológicas e ambientais, possuem características adicionais e alguns traços pessoais que lhes permitem iniciar novos negócios. Se caso esses três elementos forem utilizados separadamente, serão considerados apenas como qualidades que qualquer administrador seja capaz de ter. O empresário é uma pessoa que é responsável por administrar um negócio. É ele quem, além de delegar tarefas, traça os planos e metas da empresa. Um empresário é uma pessoa que cria um novo negócio na economia (Lapolli et al., 2021). Um

empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, prevê os fatos e tem uma visão para o futuro da organização. É uma pessoa de suma importância para o empreendimento, pois é ela quem vai dar direcionamento para o mesmo. Fazendo que haja prosperidade no negócio.

Um empreendedor deve ser capaz de definir o seu negócio, conhecer em profundidade o cliente e as suas necessidades, definir a missão e visão de futuro, formular objetivos e estratégias para os atingir, criar e reforçar a sua equipe, lidar com questões de produção, marketing e financeiras, inovar e competir em um ambiente cheio de ameaças e oportunidades (Chiavenato, 2007). Para empreender não basta apenas começar a vender um produto é preciso saber um pouco de várias áreas seja ela Marketing, Administração, Contabilidade ou outras.

É necessário criar laços com os clientes para que dessa forma possa ter noção dos gostos deles, do mesmo modo, é preciso incentivar os seus funcionários para que os objetivos traçados possam ser alcançados. O empresário é responsável pelo funcionamento impecável da empresa. Aquele que cuida da vida profissional e dos lucros de quem se destaca em público com sua apresentação (Lapolli et al., 2021). Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa e modifica o ambiente social e econômico em que vive.

Um empreendedor é definido como um indivíduo que explora oportunidades de negócios por meio de alguma forma de inovação. Isso significa prever uma lacuna no mercado e preenchê-la com uma nova ideia de negócio. Para isso, é necessário criar um produto, processo ou serviço que traga benefícios financeiros (Costa et al., 2021). Inovar no universo empreendedor é muito necessário, principalmente no mundo no qual vivemos onde a renovação tem que ser constante para que assim possam permanecer ativos no mercado empreendedor. Um empreendedor é alguém que inicia e administra um negócio com o objetivo principal de lucro e crescimento. É uma pessoa que reconhece uma oportunidade, usa-a com sua criatividade e sabe programar sua visão, mesmo com riscos moderados, na qual possui qualidades para realizar com sucesso todo o processo de inovação (Souza; Fracasso; Lopez Júnior, 2021).

Um empreendedor não é apenas o fundador de novos negócios ou o construtor de novas empresas, ele é a energia da economia, a alavanca dos recursos, a força motriz dos talentos, o dinamismo das ideias. Além disso, ele fareja possibilidades e deve ser muito rápido e aproveitar as oportunidades aleatórias antes que outros aventureiros o façam (Chiavenato, 2007). O empreendedor é o responsável pela existência e pelo bom funcionamento do negócio, é ele quem fornece todos os atributos para que haja êxito no empreendimento. Os empreendedores estão interessados em criar negócios de sucesso, com o objetivo de reduzir a taxa de mortalidade de pequenos negócios no Brasil e promover o fortalecimento do espírito empreendedor no

Brasil (Dornelas, 2001). A maior parte dos empreendedores cria seus empreendimentos em ramos já existentes, não deixando de ser bem-sucedidos por essa razão.

### **2.1.2 Empreendedorismo por oportunidade versus empreendedorismo por necessidade**

A necessidade é um estado de desequilíbrio causado pela falta de algo que torna um empreendedor mais propenso a tomar uma determinada ação. O por necessidade é praticado principalmente pelos pobres urbanos, principalmente pela dificuldade de acesso ao mercado de trabalho assalariado e pela precariedade dos empregos (Bandeira; Silva, 2023). Dessa forma, esse tipo de empreendedorismo é visto como uma escapatória do desemprego por muitos. É muito procurado para tentar suprir as necessidades desses indivíduos, assim, buscam empreender ofertando produtos que são de fácil comercialização, e por empreenderem por necessidade acabam fazendo algo que não sabem como funcionam muito bem.

Dessa forma, os empreendedores por necessidade são geralmente pessoas que não possuem emprego formal, mas que se dedicam a se manterem economicamente ativos na sociedade. Geralmente, iniciam suas atividades empresariais sem um planejamento espontâneo para o momento que vivem (Bandeira; Silva, 2023). Mesmo sem experiência na área as pessoas arriscam em alguma coisa que possa trazer retornos financeiros a eles, desse modo, entram de cabeça no ramo empreendedor e mesmo sem conhecimento tentam se manterem ativos no mercado, dedicando-se ao máximo a ele buscando aperfeiçoá-lo sempre que possível.

Conforme afirma Oliveira (2014, p.19), “o empreendedor por necessidade é aquele que, em momentos difíceis em sua carreira profissional, fica sem rumo e “atira para todos os lados”, até para o empreendedorismo”. Geralmente, essas pessoas são pessoas que estão desempregadas e que buscam um meio de se manterem e buscam dessa forma encontrar no empreendedorismo uma possibilidade de arcar com suas despesas primárias.

O empreendedorismo por necessidade pode ser uma preocupação, pois muitos entram no mercado empreendedor sem as habilidades necessárias para administrar um negócio. Empreendedores por oportunidade criam maiores chances de sucesso na hora de buscar informações, analisar mercados e até mesmo planejar ações. Assim, o empreendedorismo por necessidade é aquele “em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho” (Dornelas, 2008, p.13).

Por outro lado, o empreendedorismo por oportunidade é aquele “em que o empreendedor visionário sabe onde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio,



tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e 28 visa à geração de lucros, empregos e riqueza” (Dornelas, 2008, p.13). Ao contrário do empreendedorismo por necessidade que constantemente é iniciado sem planejamento o empreendedorismo por oportunidade inicia-se geralmente com uma programação prévia, no qual não o impedi de fracassar, mas sempre busca o crescimento e o êxito do negócio.

O fato é que ambos os tipos de empreendedorismo podem ser bem-sucedidos se o empreendedor tiver uma visão clara e uma estratégia de negócios eficaz. No entanto, em geral, o empreendedorismo de oportunidade tem mais chances de sucesso quando os empreendedores têm uma ideia clara e podem desenvolver um plano sólido e executá-lo (Bandeira; Silva, 2023), nesse caso um plano de negócios bem elaborado. Empreendedores por oportunidade são aqueles que possuem formação técnica complementada por disciplinas mais amplas, como administração, economia, direito ou estudos de idiomas. Ele sempre quer estudar e aprender (Chiavenato, 2007).

Os empreendedores por oportunidade desenvolvem a curiosidade de buscar informações relevantes para o seu mercado desejado, enquanto os empreendedores de necessidade atuam por meio de ações não planejadas e exigidas no momento, que muitas vezes terminam em fracasso. Dessa forma, Dornelas (2008) trata que no caso do empreendedorismo por necessidade esses negócios geralmente são estabelecidos informalmente, não são planejados adequadamente e muitos falham muito rapidamente, não causando desenvolvimento econômico e aumentando a criação de negócios e as estatísticas de mortalidade.

De acordo com Bandeira e Silva (2023), o empreendedorismo por necessidade é caracterizado pelo fato de que uma pessoa inicia o empreendimento devido à falta de outras oportunidades de renda, geralmente porque não conseguem encontrar trabalho ou precisam complementar sua renda atual. Essa pessoa pode não ter habilidades ou conhecimentos especiais de negócios, mas movido pela necessidade de sobreviver.

## **Quadro 2- Comparativo entre empreendedorismo por necessidade e Empreendedorismo por oportunidade**

<b>Empreendedorismo por necessidade</b>	<b>Empreendedorismo por oportunidade</b>
O empreendedorismo por necessidade tem menores chances de sucesso do que o empreendedorismo por oportunidade, o que se deve às circunstâncias muitas vezes desfavoráveis para se iniciar um negócio, como falta de recursos financeiros, falta de experiência empreendedora e planejamento adequado. Já a chance de sucesso de um empreendimento por oportunidade depende de diversos fatores, como	Segundo Bandeira e Silva (2023) o empreendedorismo de oportunidade ocorre quando uma pessoa reconhece uma oportunidade de negócio e decide aproveitá-la. Essa pessoa geralmente possui habilidades empreendedoras e experiência na vida empresarial, bem como uma visão de longo prazo para o crescimento da empresa

a qualidade do produto ou serviço oferecido, a demanda do mercado, a concorrência, a gestão financeira, entre outros (Bandeira; Silva, 2023).	
Os empreendedores por necessidade escolhem empreender por não disporem de melhores possibilidades de trabalho, criando um negócio com o propósito de criar rendimentos, desejando primeiramente o seu sustento e de suas famílias. Os empreendedores por oportunidade reconhecem uma oportunidade de negócio ou uma abertura de mercado e resolvem empreender mesmo tendo opções recentes de trabalho e renda (GEM, 2015).	O empreendedor por oportunidade cria melhores chances de sucesso, que está associado à procura de informações, estudo do mercado e até mesmo gerenciamento das ações. Os empreendedores por oportunidade desenvolvem a curiosidade de buscar informações relacionadas ao mercado desejado, enquanto os empreendedores por necessidade operam com atividades não planejadas, mas necessárias no momento, razão pela qual muitas vezes falham (Lucena; Rodrigues, 2022)

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O empreendedorismo por oportunidade acontece quando um empreendedor reconhece uma necessidade ou aspiração específica na sociedade. Geralmente, esse tipo de empreendedorismo é baseado na escolha pessoal, que possui habilidades que podem ser utilizadas para lucrar no mercado. Eles fazem as coisas de forma mais deliberada e estratégica do que aqueles que o fazem por necessidade. Os empreendedores de oportunidades são, portanto, muito vigilantes e atentos à demanda do mercado (Marques, 2020). Os indivíduos que procuram empreender por oportunidade identificam no mercado a necessidade de algo diferente, de algo novo ou na melhoria de algo já existente.

## 2.2 Impacto da COVID-19 no cotidiano dos pequenos negócios no Brasil

De acordo com o SEBRAE (2021) a Empresa de Pequeno Porte (EPP) é um empreendimento com faturamento bruto anual entre R\$ R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões. Nota-se que os impactos da COVID-19 se manifestam de diversas formas, uma delas foram as mudanças no ramo de atividade no qual também tiveram grandes implicações durante a pandemia, pois diversos setores exigem estratégias inovadoras para atender às demandas do mercado. A criatividade foi fundamental na gestão da crise do COVID-19, dando-lhe uma espécie de vantagem competitiva nos mercados globais. Com as medidas restritivas que foram adotadas para evitar a propagação do COVID-19, tendo como uma delas o fechamento de estabelecimentos de atividades consideradas não essenciais, esses empreendimentos tiveram que serem fechados e com isso alguns dos empreendedores observaram que uma das primeiras dificuldades a serem enfrentadas por eles era que seus pequenos negócios não conseguiriam trabalhar de outra maneira a não ser de forma presencial. Consequentemente, acarretou um número muito grande de desemprego no qual o segmento de restaurantes e serviços de

alimentação teve 13.389 demissões, e o de confecção de artigos de vestuário e acessórios, 9.695 perdas de postos de trabalho, sendo assim, os dois que mais demitiram (SEBRAE, 2020).

Por outro lado, outros empreendedores buscaram um meio de continuar as suas vendas por meio das redes sociais utilizando de ferramentas como WhatsApp, Instagram, Facebook e até mesmo sites específicos que foram desenvolvidos pelas empresas. Segundo o SEBRAE (2020) as Micro e Pequenas Empresas (MPE's) foram o porte de empresa mais impactado com a pandemia de covid-19, tendo como os ramos mais afetados os setores de comércio e serviços, sendo 17.079 empregos a recuperar no ano no setor de comercio e 10.985 vagas de trabalho a recuperar no setor de atividades de serviços.

### Quadro 3- Estudos relatando as dificuldades e os impactos da COVID-19

Autor(es)/Ano	Título do artigo	Objetivo do artigo
Schreiber; Moraes; Stasiak (2021)	O impacto da crise pelo Covid-19 nas micro e pequenas empresas.	Identificar os impactos financeiros e econômicos causados pela pandemia de COVID-19 nas micro e pequenas empresas localizadas na região metropolitana de Porto Alegre – RS.
Salomé; Sousa; Sousa; Silva (2021)	O impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira das micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG.	Analisar o impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira das micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG.
Coelho (2023)	O impacto gerado pela covid-19 no microempreendedor individual (MEI), do ramo de fornecimento alimentício.	Conhecer a realidade atual de alguns empreendedores do setor de fornecimento alimentício e identificar as principais dificuldades enfrentadas pelos MEIs desse setor durante a pandemia da COVID-19.
Marcelino; Rezende; Miyaji (2020)	Impactos iniciais da COVID-19 nas micro e pequenas empresas do Estado do Paraná – Brasil.	Investigar os impactos iniciais da Covid-19 nas Micro e Pequenas Empresas do estado do Paraná.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 2.3 Repercussões da COVID-19 nos negócios em Floriano

O município de Floriano-PI fica localizada ao sul do Estado do Piauí e conta com uma população de 62.036 pessoas segundo o último censo de 2022 (IBGE, 2022). O primeiro caso de COVID-19 na cidade de Floriano-PI foi confirmado no dia 19 de abril de 2020, através de uma live transmitida pelas redes sociais da prefeitura de Floriano. Já no dia 20 de abril de 2020, o número de casos do Coronavírus subiu para quatro pessoas. No dia 06 de maio de 2020, a

Secretaria Municipal de Saúde de Floriano registrou os primeiros casos de pacientes que se recuperaram da infecção pelo COVID-19 (Prefeitura de Floriano, 2020). Até a data de 31 de maio de 2020, 80 pessoas haviam sido diagnosticadas para COVID-19, sendo o Centro o bairro com maior número de casos confirmados, totalizando 13 infectados. Já no dia 28 de junho esse número dobrou passando a ser 26 casos. Do dia 08 de junho até o dia 12 de julho, 125 casos foram positivos para COVID-19, uma média de 3,5 casos por dia. O bairro Centro ainda continuava sendo o local no qual se concentrava a maioria das infecções, agora com 34 casos. O número de casos confirmados está centralizado na faixa etária de 20 e 39 anos (Prefeitura de Floriano, 2020).

De acordo com a Prefeitura de Floriano (2020), o Plano de Retomada das Atividades Comerciais de Floriano-PI está dividido em três fases, com intervalo de 14 dias entre elas. No qual a primeira fase do plano começou no dia 08 de junho de 2020 e se estendeu até o dia 21 de junho de 2020. A segunda fase do plano foi de 22 de junho de 2020 a 05 de julho de 2020 e a terceira fase do plano iniciou-se em 06 de julho de 2020 e seguiu até o dia 19 de julho de 2020, no qual está descrito logo abaixo no Quadro 4.

**Quadro 4- Descrição das fases**

Fase 1	Fase 2	Fase 3
Prevê a flexibilização para empresas de atendimento individual ou de pequena aglomeração. Mantém os serviços essenciais já autorizados; permite o funcionamento dos estabelecimentos que prestam serviços de saúde; serviços de saúde ofertados pelo Município e o comércio varejista, atacadista e lojas de departamentos especializados e prestadores de serviços; atividades do segmento de estética, beleza e tatuagem apenas para atendimento individual, com horário marcado, sem espera; obras civis e públicas. No shopping as lojas voltam a funcionar para o atendimento presencial, mas a praça de alimentação e cinema continuam fechados.	Prevê o atendimento de média aglomeração com a manutenção das medidas de higienização. São mantidos os serviços da fase 1 e retornam às atividades as academias de esportes com limitação, atendimentos relacionados à saúde bucal/odontológica, públicas e privadas.	Contempla atividades próximas ao normal com ênfase na manutenção das medidas de higienização. São mantidos os serviços das fases 1 e 2 e autorizadas as atividades com consumação local em bares e restaurantes, com limitação de horário até às 20h e adoção do distanciamento entre mesas com todas as medidas sanitárias; consumação local em padarias; praça de alimentação e cinema do shopping; retorno do funcionamento de equipamentos públicos de recreação observada. Shows, eventos públicos e privados, eventos culturais e desportivos, atividades de casas noturnas continuam suspensos, assim como as aulas da rede pública e municipal.

Fonte: Elaborado pelos autores, a partir de Prefeitura Municipal de Floriano 2020.

Se comparados os números de 20 dias antes da retomada do comércio e 21 dias depois dessa abertura, constatou-se que, antes da retomada da economia foram 47 casos, média de 2,35 casos/dia. Nos 21 dias após a reabertura, foram 72 casos, média de 3,6 casos/dia. Os especialistas indicam que este nível de aumento no número de casos não foi impactado pela reabertura do comércio, mas principalmente, pelo excesso de aglomerações nas residências, com festas particulares, com o não distanciamento e o não uso da máscara (Prefeitura de Florianópolis, 2020).

Com base nestes fatos, que é essencial para tomada de decisões, o governo decidiu manter a primeira fase da retomada da economia em andamento e adiar para pelo menos até o dia 07 de julho, o início da segunda fase que incluem academias, consultórios odontológicos e atendimento presencial dos servidores públicos municipais (Prefeitura de Florianópolis, 2020). Até o dia 21 de outubro de 2020 as estatísticas apontavam que possivelmente o pico da doença no município foi no mês de agosto quando foram registrados 1.344 novos casos. Já no mês de setembro, foram registrados 826 novos casos, o que equivale a uma queda de 38,54%. Já no comparativo entre os meses de setembro e outubro, é possível analisar mais uma queda em novos casos (Prefeitura de Florianópolis, 2020).

Em outubro, a queda foi mais cautelosa, mas ainda significativa com 700 novos casos, o que significa uma queda de 16,3% em relação ao mês anterior (setembro). De agosto (mês considerado o pico da doença) a outubro houve uma queda de 48%. Em dezembro do mesmo ano, o número de casos ficou em 361, uma queda de 76% em quatro meses (Prefeitura de Florianópolis, 2021). Se comparado os primeiros 23 dias do mês de janeiro com fevereiro, houve um aumento de 54% de novos casos da doença. Até o dia 23 de fevereiro, foram contabilizados 553 casos da doença em Florianópolis.

É importante pontuar que março se tornou o segundo mês com maior número de casos na cidade quando 857 pessoas testaram positivo para a doença, perdendo apenas para o mês de agosto de 2020 onde 1.344 florianenses foram infectados pelo vírus (Prefeitura de Florianópolis, 2021). No dia 19 de janeiro de 2021 o município de Florianópolis recebeu 707 doses da vacina CoronaVac que foram utilizadas para imunizar profissionais da saúde da linha de frente de enfrentamento à pandemia, sendo considerados assim pessoas da primeira fase de vacinação (Prefeitura de Florianópolis, 2021). No dia 14 de fevereiro de 2021, foram recebidas mais 630 doses da vacina AstraZeneca. No dia 09 de fevereiro de 2021, foram recebidas mais 380 doses de vacina.

Na segunda etapa de vacinação contra a COVID-19 a cidade de Floriano-PI contemplou o público de idosos com 90 anos ou mais. Essa etapa teve início no dia 11 de fevereiro de 2021, foram 240 doses destinadas para esse público-alvo. Em 23 de junho de 2021, o município de Floriano já tinha ultrapassado a marca de 20.000 doses aplicadas contra a COVID-19. Foram 27.399 doses aplicadas entre a primeira dose, 20.000 e a segunda 7.333 doses aplicadas (Prefeitura de Floriano, 2021). Já em 23 de agosto de 2021, um total de 45.893 doses já tinham sido aplicadas, sendo distribuídas em primeira dose e dose única, 33.185 doses e a segunda 12.708 doses aplicadas.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa realizada conta com uma abordagem qualitativa, de natureza descritiva exploratória, a análise foi realizada com base na análise de conteúdo de Bardin, todos os participantes assinaram um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), no qual foi explicado aos entrevistados o objetivo do estudo, que era puramente acadêmico, e assim, foi garantida a confidencialidade de suas respostas. A pesquisa foi voltada para empreendimentos que foram afetados com a pandemia da COVID-19, no qual, a mesma foi feita com 04 (quatro) empresas localizadas na cidade de Floriano-PI, uma pesquisa que aconteceu entre os dias 05 (cinco) a 08 (oito) de dezembro de 2023. O questionário possui perguntas abertas e fechadas, sendo assim, uma pesquisa semiestruturada.

A análise das perguntas fechadas foi feita na parte 01 por meio dos dados sociodemográficos nas perguntas de número 01 (um) a 06 (seis). A análise da pergunta fechada de número 08 (oito) foi feita por meio de uma tabela assim como as perguntas de número 01, 02 e 05 para melhor compreensão do leitor, no qual a questão de número 08 está apresentando a porcentagem negativa de cada empreendimento, para que dessa forma haja uma visão panorâmica dos impactos financeiros negativamente ocorridos durante a pandemia do COVID-19, e as outras questões (01, 02 e 05) diz respectivamente sobre o tempo que o entrevistado é empreendedor, a quantidade de funcionários que eles contam e qual o segmento da atividade empresarial.

As respostas foram colhidas através do questionário semiestruturado no qual, pode ajudar a conhecer os objetivos específicos que foram mencionados acima. Com o auxílio das perguntas fechadas, que foram empregadas para poder ter uma compreensão mais aprofundada e lógica do perfil dos empreendedores escolhidos, as respostas revelam que a idade dos

entrevistados varia de 34 até 73 anos, a maioria são casados, possuem entre 01 até 03 filhos, alguns entrevistados possuem desde o ensino fundamental incompleto como há entrevistados que possuem o ensino superior completo, os entrevistados são do sexo feminino e do sexo masculino, os tipos de empresas encontradas foram a Microempresa (ME), a Empresa de Pequeno Porte (EPP) e a Companhia Limitada (LTDA) e os empreendimentos já estão a um bom tempo no mercado, variando de 04 a 43 anos de existência.

**Quadro 5 – Perfil dos entrevistados**

Entrevistado	Sexo	Idade	Ramo de negócio	Tipo de empresa	Tempo na atividade
E1	Feminino	38 anos	Beleza estética	ME (microempresa)	05 anos
E2	Masculino	73 anos	Restaurante	EPP (empresa de pequeno porte)	42 anos
E3	Masculino	41 anos	Depósito de bebidas	LTDA.	04 anos
E4	Feminino	34 anos	Rede de academia	ME (microempresa)	14 anos

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A seguir, são apresentados os resultados captados na pesquisa por meio dos instrumentos da coleta de dados que foi adotado. Será exibido o perfil sociodemográfico dos(as) empreendedores(as). Ato contínuo, foram analisadas as respostas sobre as informações técnico-acadêmicas, as quais possuem questões abertas e fechadas, caracterizando, desta forma, uma pesquisa com roteiro de perguntas semiestruturado.

**Quadro 5- Informações técnico-acadêmicas**

Questões	Respostas
Por que decidiu empreender? Faça um relato, por favor.	<p><b>E1:</b> “Porque eu nunca me conformei em ganhar pouco, de trabalhar no comércio pra ganhar apenas um salário-mínimo, porque um salário mínimo não é o suficiente para o que eu quero, para o meu conforto”.</p> <p><b>E3:</b> “Foi para ter conhecimento no setor empresarial, aprendendo e absorvendo a cada dia a dinâmica de empreender com o objetivo de progredir e conseguir sucesso e dinheiro”.</p> <p><b>E4:</b> “Foi por uma oportunidade que surgiu logo depois da minha graduação que começou comigo dando aulas de aeróbica para as minhas primas e vizinhas e logo em seguida surgiu a necessidade de abrir uma academia para musculação para atender as minhas alunas que não queriam mais as aulas de dança porque já tinham emagrecido e agora estavam em busca de uma academia para musculação”.</p>
A decisão de empreender foi por	<b>E1:</b> “Os dois. A necessidade de realmente fazer alguma coisa na vida

<p>necessidade ou por oportunidade?</p>	<p>e a oportunidade de na época não ter trabalho na minha formação acadêmica e eu resolvi realmente abraçar a oportunidade pela necessidade de trabalhar com cabelo”.</p> <p><b>E2:</b> “Por necessidade, pra ter como trabalhar com a minha esposa, a gente começou o restaurante com um local bem pequeno e que era alugado”.</p> <p><b>E3:</b> “Foi por oportunidade, visto que antes de atuar com o depósito de bebidas, eu já vinha realizando festas e atuando no ramo e como eu já tinha vários conhecimentos nos setores de estoque de bebidas, surgiu a oportunidade de empreender com esse negócio”.</p>
<p>Quais foram as maiores dificuldades enfrentadas durante a pandemia do COVID-19?</p>	<p><b>E1:</b> “A limitação de não poder ter contato com as clientes, de não poder trabalhar. Como eu trabalho com serviços não tive a oportunidade de vender pelas redes sociais, então ou eu tinha que ter contato com a cliente ou eu não tinha como trabalhar, não tinha como eu ter realmente essa renda, que fez toda a diferença quando o COVID realmente chegou”.</p> <p><b>E3:</b> “Uma das maiores dificuldades foi principalmente a fiscalização da Vigilância Sanitária, porque com isso a gente não podia ter aglomeração das pessoas no deposito e os clientes não facilitavam com relação a isso”.</p> <p><b>E4:</b> “Uma das maiores dificuldades foi ter que fechar as academias e mais difícil ainda foi ter que fechar uma academia recém-inaugurada”.</p>
<p>Que oportunidades você pode relatar que foi possível gerar na época da COVID-19? Conte-nos um pouco.</p>	<p><b>E1:</b> “A oportunidade que chegou para a empresa em decorrência da pandemia foi exatamente a terapia capilar, porque uma das sequelas do COVID é a queda de cabelo uma queda bem severa. (...) hoje a gente tem um espaço aqui que foi por conta da pandemia, das consequências das sequelas da COVID que eu criei esse espaço com produtos mais elaborados voltados exatamente para essa disfunção do couro cabeludo”.</p> <p><b>E2:</b> “Eu acho que nem foi a oportunidade, foi a necessidade de fazer o <i>delivery</i>, porque antes a gente não tinha, nós só funcionávamos no espaço físico mesmo e a pandemia trouxe essa necessidade de ter o <i>delivery</i> e nos cadastrar nas plataformas de entrega e também as redes sociais que tivemos que criar uma conta no Instagram e atender pelo WhatsApp”.</p> <p><b>E3:</b> “Adquiri muitos conhecimentos de como sair de crises e além disso a gente aderiu o <i>delivery</i>, porque muitas pessoas não saiam de casa pelo medo e aderimos também o sistema de <i>drive thru</i>, onde o cliente fazia seu pedido e retirava na distribuidora sem precisar sair de dentro do seu carro”.</p>
<p>Que lições você conseguiu absorver a partir da convivência com a pandemia da COVID-19?</p>	<p><b>E1:</b> “A de valorizar mais a vida, porque muitas vidas se foram, pessoas que eram saudáveis que como todo mundo, foram pegos de surpresa porque não sabiam a gravidade da doença”.</p> <p><b>E3:</b> “A de se prevenir melhor e valorizar a vida e, principalmente, aprender a abdicar de muitas coisas”.</p> <p><b>E4:</b> “A de que devemos lembrarmos de sermos humildes, que a gente não sabe de tudo e nem está pronto pra tudo e que quando o problema vem temos que baixar a cabeça e pensar e ter coragem pra fazer o que é necessário”</p>
<p>O que melhorou na sua atividade empreendedora após a COVID-19?</p>	<p><b>E1:</b> “Foi a questão de atendimento ao público. Hoje eu consigo atender muito mais clientes pelo espaço ser maior, pela propaganda hoje ser maior, ter uma equipe maior hoje também ajuda muito nessa questão das atividades do empreender. E em relação a atividade mesmo de entrega de serviços, melhorou essa questão dos tratamentos</p>



	<p>voltados para as deficiências que o COVID deixou e deixa até hoje”.</p> <p><b>E2:</b> “Mais uma vez a inovação, porque como a gente era muito conformado com o que a gente tinha, ninguém se preocupava com a questão da inovação e com a pandemia trouxe essa obrigatoriedade da gente ter que nos adaptar para continuar”.</p> <p><b>E3:</b> “O meu amadurecimento como empreendedor e o aprender a valorizar mais ainda o meu ramo e os meus colaboradores”.</p>
O que precisou de aperfeiçoamento na sua atividade após a COVID-19?	<p><b>E1:</b> “A questão da terapia capilar, que durante o tempo que fiquei em casa sem contato nenhum eu fui buscar conhecimento para quando eu retornasse as minhas atividades eu ter algo a mais pra oferecer para as minhas clientes, foi quando eu conheci a terapia capilar que trata a queda dos cabelos que é uma consequência da COVID”.</p> <p><b>E2:</b> “Eu acho que no modo como a gente lidava com o restaurante em si, porque teve que mudar tudo, a questão do financeiro, a questão do estoque, a questão do atendimento, toda a logística”.</p> <p><b>E4:</b> “Não precisou mudar muita coisa, só o exigido pela vigilância sanitária para continuarmos com as nossas atividades”.</p>
Você pensou em desistir do negócio quando a COVID-19 surgiu e impactou fortemente os negócios no Brasil? Explique, por favor”	<p><b>E1:</b> “Não, não pensei em desistir, até porque eu não sabia o que era a COVID, eu não sabia que a pandemia ia demorar tanto tempo. Desistir não, mas eu tive receio de não poder voltar a atender e passar mais tempo parada, eu tive receio mesmo nesse sentido de ter decretos que me proibissem de abrir as portas do meu salão pra atender a minha clientela, o medo foi esse, mas desistir jamais”.</p> <p><b>E3:</b> “Não, pelo contrário no meu segmento a COVID trouxe um aumento de receita positiva, então desistir nunca foi uma opção”.</p> <p><b>E4:</b> “Não, não pensei em desistir”.</p>
Que ações e iniciativas inovadoras foram utilizadas para manter o empreendimento funcionando?	<p><b>E2:</b> “A tecnologia, por questão da tecnologia da informação por conta da comunicação das redes sociais e o <i>delivery</i>”.</p> <p><b>E3:</b> “Tentamos manter o empreendimento sempre aberto com variedades no estoque para atender todo tipo de cliente e outra iniciativa foi o <i>delivery</i> que foi bastante necessário para nos mantermos funcionando naquele período”.</p> <p><b>E4:</b> “A venda de aulas online que foi uma nova fonte de renda”.</p>
Se considera um empreendedor (a) ou um empresário (a)?	<p><b>E1:</b> “Hoje me considero uma empreendedora, por que eu ainda estou muito nessa luta de inovar, de empreender, de fundar, de estar ali no operacional com a mão na massa”.</p> <p><b>E2:</b> “Me considero empreendedor”.</p> <p><b>E3:</b> “Me considero empreendedor, porque além de buscar novos propósitos estou sempre partindo para a ação que faz parte da minha rotina”.</p>

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

As respostas evidenciam que para cada empreendedor o motivo para empreender foi singular, um decidiu empreender por conta do não conformismo e já outro foi para adquirir um determinado conhecimento. Assim, nota-se que cada pessoa sempre vai ter o seu próprio motivo para empreender, fazendo-se assim impossível encontrar a mesma resposta para essa pergunta. De forma geral, os entrevistados decidiram empreender mais pela oportunidade, é possível observar que apenas uma das entrevistadas respondeu que optou por empreender pelos dois motivos (necessidade e oportunidade).

O empreendedorismo por necessidade pode ser uma preocupação, pois muitos entram no mercado empreendedor sem as habilidades necessárias para administrar um negócio. Empreendedores por oportunidade criam maiores chances de sucesso na hora de buscar informações, analisar mercados e até mesmo planejar ações. Assim, o empreendedorismo por necessidade é aquele “em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho” (Dornelas, 2008, p.13).

Verifica-se que as dificuldades de cada segmento são incomparáveis, pois cada um teve a sua maior dificuldade com relação ao seu ramo de atuação que não dá pra assemelhar com os demais setores. Com as medidas restritivas que foram adotadas para evitar a propagação do COVID-19, tendo como uma delas o fechamento de estabelecimentos de atividades consideradas não essenciais, esses empreendimentos tiveram que serem fechados e com isso alguns dos empreendedores observaram que uma das primeiras dificuldades a serem enfrentadas por eles era que seus pequenos negócios não conseguiriam trabalhar de outra maneira a não ser de forma presencial.

As respostas mostram que o *delivery* foi muito aderido nesse período, assim como a oportunidade de oferecerem novos produtos e/ou serviços, pois o *delivery* foi de suma importância para o funcionamento dos estabelecimentos nesse período de turbulência, e a oportunidade de oferecerem novos produtos e/ou serviços foi bastante abraçada pelos empreendedores. Por outro lado, outros empreendedores buscaram um meio de continuar as suas vendas por meio das redes sociais utilizando de ferramentas como *WhatsApp*, *Instagram*, *Facebook* e até mesmo sites específicos que foram desenvolvidos pelas empresas.

Boa parte dos entrevistados teve como lição absorvida em consequência da pandemia, foi a valorização da vida, seja a sua própria como das pessoas que estão ao seu redor. Reconhece-se que em cada setor houve uma melhoria considerável mesmo com toda a crise vivenciada pelos empreendedores. Essa melhoria é visível tanto no lado pessoal dos empreendedores quanto no lado profissional em relação aos empreendimentos. Convém registrar que Oliveira (2014) enxerga o empreendedorismo como um processo evolutivo e inovador das capacidades, habilidades e atitudes profissionais direcionadas à alavancagem dos resultados dos empreendimentos e à consolidação de novos projetos estrategicamente relevantes. Ao que tudo indica a inovação e o buscar aprender algo novo foi o aperfeiçoamento mais necessário durante a COVID-19, pois foi isso que permitiu de certa forma a sobrevivência dos empreendimentos nesse período turbulento.

A inovação foi de suma importância para as empresas, pois as dificuldades fizeram com que os empreendedores começassem a inovar, seja vendendo um novo produto, prestando um novo serviço ou até mesmo procurando meios de manter a sua equipe motivada em um período de muitas dificuldades. A inovação no período pandêmico foi um fator determinante para algumas empresas, pois com ela foi possível amenizar as tribulações enfrentadas no momento.

Majoritariamente os empreendedores não pensaram em desistir do seu negócio, mesmo com todas as adversidades que tiveram durante a época da pandemia da COVID-19. É possível observar que cada empreendimento teve que aderir a pelo menos uma ação inovadora para continuar com suas portas abertas pós pandemia. As empresas que conseguiram se manterem abertas tiveram que se adaptar à nova realidade.

Sendo assim, muitas empresas optaram pela venda *online* por meio das redes sociais e sites desenvolvidos especialmente para o seu empreendimento e igualmente optaram por trabalharem por meio de *delivery*, sistema adotado principalmente por empresas de bares, restaurantes e lanchonetes (SEBRAE, 2020), mas também adaptado para outros ramos empresariais. Nota-se que os entrevistados em unanimidade responderam a mesma coisa, ou seja, que se consideram um (a) empreendedor (a). Com isso, é possível notar que eles possuem real noção da diferença entre os dois (ser empreendedor e ser empresário), fazendo com que dessa forma saibam gerir de maneira adequada o seu empreendimento.

## 5 CONCLUSÕES

Por meio da análise feita dos dados encontrados pode-se dizer, que o objetivo deste trabalho foi alcançado, no qual busca descrever os esforços, os desafios e as aprendizagens vivenciados pelos empreendedores de variados segmentos durante o período da COVID-19. Foi possível aprender quais lições e desafios obtiveram os empreendedores que vivenciaram os efeitos da pandemia no seu empreendimento, possibilitando assim, ajudar as empresas que ainda não conseguiram se adequar à nova realidade a sobreviver as épocas de crise.

Através da investigação das perguntas abertas, que procurava respostas para se saber por que os entrevistados decidiram empreender, foi possível constatar que o motivo para empreender foi singular. A decisão de empreender por necessidade ou por oportunidade também teve bastante significância, pois de acordo com a pesquisa, a maioria dos empreendedores decidiram empreender por oportunidade, fazendo com que dessa forma atuassem em um ramo onde tinham prazer em atuar. Observa-se que os ramos de atuação foram escolhidos de forma específica e sendo de setores diferentes dessa forma, abordando ramos que foram afetados

diretamente pela COVID-19. Analisando as maiores dificuldades enfrentadas pelos empreendedores constatou-se que cada setor teve a sua maior dificuldade com relação ao período da pandemia desde o fechamento de seu estabelecimento, até ter que aprender a se adaptar.

A partir da verificação das respostas apresentadas pelos entrevistados foi possível analisar as oportunidades geradas em decorrência da COVID-19, mesmo sendo um período difícil para os empreendedores, sendo assim, como uma dessas oportunidades a criação de novos produtos e/ou serviços que foram essenciais para o mantimento da empresa durante o período de crise. Mas que não impediu os impactos financeiros negativos variando muito de não ter impactado nada no empreendimento até o mais alto nível de impacto que foi mais de 75% de receita negativa.

É relevante destacar que apesar da parte negativa também foi possível aprender lições importantes tanto para o empreendimento quanto para a vida pessoal, sendo uma delas a de valorizar mais a vida que abrange tanto o empreendimento quanto o pessoal dos entrevistados. E quando se trata do que melhorou no empreendimento é perceptível uma melhora tanto na maneira de vender quanto a quantidade vendida. Fazendo-se assim, necessário aperfeiçoamento e melhorias nos empreendimentos no qual os entrevistados relataram que o aprender constantemente foi de grande importância para conseguirem superar a pandemia.

Por meio das entrevistas foi possível concluir que os empreendedores não pensaram em desistir dos seus negócios por conta da pandemia, só um dos entrevistados que relatou que tinha esse pensamento de desistir do seu empreendimento, mas a pandemia o fez mudar de ideia pois o mesmo era a sua fonte de renda. Por fim, o *delivery* foi uma das ações inovadoras mais adotada pelos entrevistados durante a pandemia, pois ele facilitou a entrega dos produtos para os seus clientes fazendo com que o negócio continuasse funcionando mesmo em meio a um período conturbado.

Assim, foi possível analisar que todos os entrevistados se consideraram empreendedor, no qual foi o único ponto em comum entre eles durante toda a entrevista. É recomendado que novos estudos sejam feitos fazendo o comparativo entre dois ou mais ramos do mesmo setor para analisar se houve muita divergência de uma empresa para outra e até mesmo abranger outros setores que não foram abordados nesse estudo, tendo em vista a decorrência do enorme número de empreendimentos afetados pela pandemia da COVID-19.

## REFERÊNCIAS

- BANDEIRA, P. V. R.; SILVA, T. S. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade. **Revista de psicologia**, v. 17 n. 66 p. 190-208, maio/2023.
- BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. Floriano, agosto. 2023. **Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2014.
- COELHO, F. G., **O impacto gerado pela covid-19 no microempreendedor individual (MEI), do ramo de fornecimento.** Disponível em: <<https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/37143/1/ImpactoGeradoCovid.pdf>>. Acesso em: 18 ago. 2023.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas.** 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: editora Elsevier, 2008.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** Rio de Janeiro: editora Campus, 2001.
- GEM, **Empreendedorismo no Brasil: 2015** \ Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; autores: Mariano de Matos Macedo... [et al] -- Curitiba: IBQP, 2014. Disponível em: <[https://ibqp.org.br/wpcontent/uploads/2017/07/GEM\\_2015-Livro-Empreendedorismo-no-Brasil.pdf](https://ibqp.org.br/wpcontent/uploads/2017/07/GEM_2015-Livro-Empreendedorismo-no-Brasil.pdf)>. Acesso em: 18 ago. 2023.
- GUIMARÃES, C. P.; OLIVEIRA, Q. K. H.; DIMAS, M. S.; CORRÊA, T. M. M., **O empreendedorismo no contexto da covid-19: necessidade, oportunidade e solidariedade.** Disponível em: <<https://pensaracademico.unifacig.edu.br/index.php/semiariocientifico/article/view/2084/1831>>. Acesso em: 23 ago. 2023.
- IBGE, **População.** Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pi/floriano/panorama>>. Acesso em: 07 ago. 2023.
- LAPOLLI, E. M., URIARTE, L. R.; DALMAU, M. B. L.; BARCIA, R. M.; VALENTE, A. M.; **Empresário ou empreendedor? ANAIS DO I EGEPE**, p. 71-80, out./2000. Disponível em: <<https://anegepe.org.br/wpcontent/uploads/2021/09/EMP2000-09.pdf>>. Acesso em: 23 ago. 2023.
- LUCENA, P. F.; RODRIGUES, D. F. **Empreendedorismo feminino na cidade de João Pessoa-PB: dificuldades enfrentadas no período do COVID-19.** v. 8, n. 1, p. 134-152, Jan/jun. de 2022. Disponível em: <<https://periodicos.iesp.edu.br/index.php/campodosaber/article/download/468/342>>. Acesso em: 23 jun. 2023.
- MARQUES, J. R. **As principais diferenças entre empreendedor por necessidade e oportunidade.** Disponível em: <<https://www.ibccoaching.com.br/portal/as-principais-diferencas-entre-empreendedorpor-necessidade-e-oportunidade/>>. Acesso em: 14 ago. 2023.

MARCELINO, J. A.; REZENDE, A. A.; MIYAJI, M. IMPACTOS INICIAIS DA COVID-19 NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ESTADO DO PARANÁ –BRASIL. **Revista Boletim de Conjuntura (BOCA)**, ano II, v. 2, n. 5, p. 101-112, 2020.

OLIVEIRA, D. **Empreendedorismo: vocação, capacitação e atuação** direcionadas para o plano de negócios. São Paulo: editora Atlas, 2014.

PREFEITURA DE FLORIANO, **Confirmado o 1º caso de coronavírus em Floriano**. Disponível em: <<https://www.floriano.pi.gov.br/confirmado-o-1-ocaso-de-coronavirus-em-floriano>>. Acesso em: 07 ago. 2023.

PREFEITURA DE FLORIANO, **Novas decisões sobre a retomada da economia são motivadas pela ocupação de leitos em Floriano**. Disponível em: <<https://www.floriano.pi.gov.br/novas-decisoes-sobre-a-retomada-daeconomia-sao-motivadas-pela-ocupacao-de-leitos-em-floriano>>. Acesso em: 09 ago. 2023

SALOMÉ, F. F. S.; SOUSA, R. M. N.; SOUSA, R. E. A.; SILVA, V. G. M., **O impacto da pandemia do COVID-19 na gestão financeira das micro e pequenas empresas do setor varejista de Cláudio-MG**. Research, Society and Development, v. 10, n. 6, p. 01-16, 2021. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v10i6.15303>>. Acesso em: 21 jun. 2023.

SEBRAE, **Como implantar *delivery* na era digital**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-implantar-delivery-na-era-digital,039214266f1e2710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 18 dez. 2022.

SEBRAE, **Impacto da Covid-19 nos Pequenos Negócios**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sc/noticias/impactoda-covid-19-nos-pequenosnegocios,bc9c106593cb5710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acessado em: 11 maio 2023.

SOARES, A. F; MOURA, G. F.; DIAS, R. S. O. **O Impacto da Pandemia do Covid-19 no Empreendedorismo: um estudo acerca da percepção dos Empreendedores do Município de Resende – RJ**. Floriano, junho. 2023. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos21/7232137.pdf>>

SCHREIBER, D.; MORAES, M. A.; STASIAK, L. **O impacto da crise pelo Covid-19 nas micro e pequenas empresas**. v. 12, n. 1, p. 01-30, 2021. Disponível em: <[10.31994/rvs.v12i1.707](https://doi.org/10.31994/rvs.v12i1.707)>

VERGA, E.; SILVA, L. F. S. EMPREENDEDORISMO: EVOLUÇÃO HISTÓRICA, DEFINIÇÕES E ABORDAGENS. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v.3, n.3, p. 3-30, 2014.