

## **EMPREENDEDORISMO E MANUTENÇÃO DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO EM TEMPOS DE PANDEMIA EM UMA CIDADE DO INTERIOR DE MINAS GERAIS**

ENTREPRENEURSHIP AND MAINTENANCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN PANDEMIC TIMES IN A CITY IN THE INTERIOR OF MINAS GERAIS

Recebido em 28.01.2023 Aprovado em 01.06.2023

Avaliado pelo sistema double blind review

DOI: <https://doi.org/10.32888/cge.v11i1.57199>

### **Natália Rodrigues Sá**

E-mail: [natymlg2104@gmail.com](mailto:natymlg2104@gmail.com)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais, (IFNMG – Campus Arinos), Arinos-MG, Brasil

<http://orcid.org/0000-0003-4747-2024>

### **Raquel Aparecida Alves**

E-mail: [raquelitaalves@yahoo.com.br](mailto:raquelitaalves@yahoo.com.br)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais, (IFNMG – Campus Arinos), Arinos-MG, Brasil

<https://orcid.org/0000-0002-8805-4382>

### **Gevair Campos**

E-mail: [javas1989@gmail.com](mailto:javas1989@gmail.com)

Faculdade Ciências e Tecnologias de Unaí (FACTU), Unaí-MG, Brasil

<https://orcid.org/0000-0001-6909-6088>

### **Resumo**

O presente trabalho apresenta um estudo em torno dos empreendedores locais de uma cidade do interior de Minas Gerais. Analisou-se suas relevantes contribuições para a economia local da cidade e como reagiram aos impactos causados pela pandemia de COVID – 19 e às incertezas em tentar manter o negócio estabelecido. Mais precisamente buscou-se saber como os empreendedores locais mantiveram suas atividades econômicas durante o período pandêmico da cidade de Arinos – MG e quais são/foram as políticas públicas direcionadas para auxiliá-los nesse período.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Pandemia. Desenvolvimento Econômico.

### **Abstract**

The present study is about the local entrepreneurs in a town of Minas Gerais state. It analyzed its relevant contributions to the local economy of the city and how they reacted to the impacts caused by the COVID 19 pandemic and the uncertainties to keep the business established. More specifically, the study aimed to know how local entrepreneurs maintained their economic activities during the pandemic period in Arinos city and what are or were the public policies directed to help them in this period.

**Keywords:** Entrepreneurship. Pandemic. Economic Development.

## Introdução

O empreendedorismo, apesar de ser uma palavra simples, esconde um significado muito poderoso. A definição de empreendedorismo é muito mais ampla do que a corriqueira abertura de novas empresas. Segundo Schumpeter (1988), empreendedorismo é um processo de "destruição criativa", através da qual produtos ou métodos de produção existentes são desfeitos e substituídos por novos. Essa metodologia busca de forma incessante mudar a situação atual, criando novas oportunidades de negócios com foco na inovação e criação de valor.

Conforme o SEBRAE (2007) hoje os empreendedores já não são vistos apenas como provedores de mercadorias desinteressantes e que são movidos unicamente por lucro a curto prazo. Ao contrário, são energizadores que assumem riscos necessários em uma economia em crescimento e produtiva. São eles os geradores de empregos, que introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico. Ainda segundo Porter (1992) o empreendedorismo contribui positivamente para o desenvolvimento econômico, pois introduz inovação de produtos ou de processos de produção, ou seja, leva a competitividade e ao aumento da eficiência econômica.

De acordo com dados da Global Entrepreneurship Monitor – GEM coletados no ano de 2019 e divulgados no ano posterior, com a crise sem precedentes causada pela pandemia do novo Coronavírus, a situação impulsionou o número de pessoas que buscaram empreender como uma alternativa de renda. Em 2019, a GEM apontou que o país atingiu 23,3% de taxa de empreendedorismo inicial, considerada a maior marca até agora e o segundo melhor patamar total de empreendedores (38,7% da população adulta, entre 18 e 64 anos) desde 2002, primeiro ano da série histórica dessa variável (GEM, 2020).

Tais dados apontam para a importância dessa ferramenta não somente para a economia global, mas também para a economia local de pequenas cidades. Gomes, Alves e Fernandes (2013) indicam que quanto maior a taxa de atividade empreendedora, menores são os níveis de desemprego. Essa realidade contribui de maneira marcante para o alcance de níveis de desenvolvimento local sustentáveis, ampliando as oportunidades para a população local.

Nesse contexto, este estudo intenciona saber quais são os impactos do empreendedorismo para a economia local de uma região em tempos de pandemia, ou seja, como os empreendedores regionais contribuem para o desenvolvimento econômico da cidade de Arinos – MG, ofertando oportunidades de emprego para a população e quais são as políticas que estão sendo realizadas neste período para ajudar os empreendedores arinenses, visto que alcançar o desenvolvimento requer a convocação de recursos das lideranças locais.

Em tempos de pandemia, que acarretou uma crise econômica em todo mundo, muitas pessoas se viram sem emprego, nesse contexto, as empresas privadas e seus gestores, enquanto empreendedores, ganharam uma participação importante nesse cenário. Esses empreendedores contribuíram para a geração de novos empregos, possibilitando a movimentação da economia local em pequenas cidades do interior.

Diante disso, a pergunta que se faz é: Qual a contribuição do empreendedorismo no desenvolvimento econômico na cidade de Arinos - MG em tempos de pandemia? O objetivo foi saber como os empreendedores locais mantiveram suas atividades econômicas durante o período pandêmico da cidade de Arinos – MG e quais são as políticas públicas direcionadas para auxiliá-los neste período.

O nível de desemprego no Brasil apresentou números preocupantes em 2019: dados revelados pelo IBGE (2021) apontam que a taxa de desemprego no Brasil, no primeiro trimestre de 2019, subiu para 12,7%, totalizando 13,4 milhões de brasileiros sem trabalho. Assim, o desemprego e a crise econômica no Brasil causados pela pandemia são os principais fatores do aumento do empreendedorismo no país, especialmente por necessidade. Empreender não é só um sonho, mas em alguns casos, a única saída para muitos brasileiros.

A GEM (2020) apontou, em março de 2019, que a taxa de empreendedorismo no Brasil atingiu 38%. Isso indica que cerca de 52 milhões de brasileiros têm um negócio próprio, número que aumenta a cada dia. A taxa de empreendedorismo no Brasil é a maior entre os países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), ocupando a China o segundo posto. A taxa dos Estados Unidos, por outro lado, é inferior à da China. Assim, pode-se afirmar que os países emergentes como o Brasil têm empreendido mais que as grandes potências.

Esse cenário justifica a elaboração deste estudo. O presente estudo pode ser justificado também em três esferas. A primeira leva em conta o conhecimento acadêmico, visto que este trabalho possibilita entender na prática teorias examinadas ao longo do curso de Administração com ênfase no empreendedorismo.

A segunda esfera refere-se ao fato de que as empresas privadas movidas pelo empreendedorismo são de fundamental importância para a economia local da cidade, não somente pela geração de emprego e renda, mas também porque estão espalhadas por todo território nacional, o que permite reduzir os desequilíbrios regionais, bem como o de proporcionar oportunidades para uma população menos escolarizada, contribuindo, conseqüentemente, para melhorar o perfil de distribuição de renda, principalmente em cidades interioranas, como é o caso de Arinos – MG.

Por fim, a terceira esfera é a contribuição que o trabalho pode proporcionar ao identificar os índices de geração de emprego e renda do comércio local que está diretamente ligado ao empreendedorismo, bem como analisar o rendimento econômico para a população envolvida.

Seja ela direta ou indireta uma vez que se concentra na necessidade de conhecer os principais procedimentos e estratégias de gerenciamento das empresas locais, tendo como base os impactos do empreendedorismo para a economia da cidade de Arinos – MG e quais são as políticas que estão sendo realizadas para auxiliar os empreendedores arinenses, visto que alcançar o desenvolvimento requer a convocação de recursos das lideranças locais.

## **Empreendedorismo e Desenvolvimento Econômico**

Devido sua abrangência, o conceito de desenvolvimento econômico aproxima a economia das demais ciências sociais. De acordo com Vieira (2009) o desenvolvimento econômico está diretamente ligado ao crescimento de melhores condições de vida da população. Nesse mesmo contexto, Sen (2000) afirma que o desenvolvimento econômico precisa ser pensado além do acúmulo de riquezas ou do crescimento do PIB, uma vez que está relacionado com a melhora na qualidade de vida das pessoas.

O autor Schumpeter (1988) traz pontos cruciais acerca da importância da ação econômica do empreendedorismo. Segundo ele, o empreendedor atua como sendo aquele que traz inovação, gera desequilíbrio e provoca crescimento no sistema econômico. Desse modo, é possível estabelecer um parâmetro direto entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, isso ocorre porque o primeiro impulsiona a abertura de novos negócios, que por sua vez gera mais empregos, possibilitando a criação de oportunidades para as pessoas que buscam ingressar no mercado de trabalho e assim possibilita o desenvolvimento que está ligado às questões sociais, como a melhoria na qualidade de vida.

De acordo com Schumpeter (1988) os empreendedores estão ligados à inovação, e mais do que isso, atuam como agentes do desenvolvimento econômico. Esse autor destaca que:

Na vida econômica, o sucesso depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação (SCHUMPETER, 1988, p. 10).

Conforme explana Andrade Filho (2000) a redução dos níveis de desemprego é um dos maiores problemas que assolam a sociedade mundial. Nesse contexto, Degen (1989) cita a importância do empreendedorismo para que a economia de um país possa se desenvolver:

A riqueza de uma nação é medida pela capacidade de produzir, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem estar de sua população, [...] por este motivo acreditamos que os melhores recursos que dispomos para solucionar os graves problemas socioeconômicos é a liberação e estímulo da criatividade dos empreendedores, através da livre iniciativa para produzir estes bens e serviços (DEGEN, 1989, p. 9).

Segundo o estudo divulgado pela GEM em 2018 (GEM, 2018) a atenção dada ao empreendedorismo pode ser explicada pelo fato que boa parte dos empregos e renda gerados no mundo deriva das micro e pequenas empresas. Essa pesquisa evidencia que no Brasil a grande maioria dos empregos são ofertados pelas MPÉs. De acordo com informações disponíveis no Portal do SEBRAE (2021), além de um agente econômico na geração de emprego e renda, o empreendedor também é um produtor e prestador de serviços à comunidade. Graças aos seus empreendimentos, identifica, desenvolve e fornece bens e serviços, atendendo a necessidade e desejos de indivíduos e organizações.

De acordo com Figueiredo e Leite (2006) as pesquisas mostram que mais importante do que a instalação de indústrias é a possibilidade de cada cidade desenvolver determinados talentos e capacidades de sua população, de forma a incentivar a inovação e o empreendedorismo. Assim, o empreendedorismo promove o desenvolvimento, seja para grandes ou pequenas cidades.

A importância do desenvolvimento de empreendedores na sociedade atual é nítida e óbvia. As características pessoais e habilidades técnicas do empreendedor/gestor transformam-no em um importante agente de desenvolvimento social e econômico.

## Procedimentos metodológicos

O estudo em questão é uma pesquisa com os empreendedores locais da cidade de Arinos-MG. Nesse sentido, a pesquisa se caracteriza, segundo a abordagem do problema, como qualitativa e, segundo seus objetivos, como descritiva.

De acordo com Pope e Mays (2005) a pesquisa qualitativa se vincula às vivências e à interpretação compreendida de fenômenos que envolvam os seres humanos e suas relações sociais. Para os autores A pesquisa qualitativa [...] está relacionada aos significados que as pessoas atribuem às suas experiências do mundo social e a como as pessoas compreendem esse mundo. Tenta, portanto, interpretar os fenômenos sociais (interações, comportamentos, etc.) em termos de sentidos que as pessoas lhes dão (POPE; MAYS, 2005, p.13).

Vergara (2000, p. 47) argumenta que a pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza: "Não têm o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação". A pesquisa qualitativa neste estudo se justifica na medida em que se objetiva levantar as opiniões, concepções e sentimentos dos micro e pequenos empresários em relação as suas concepções sobre o poder do empreendedorismo local frente ao desenvolvimento econômico, principalmente em tempos de pandemia como a enfrentada atualmente.

A pesquisa foi desenvolvida com empreendedores locais da cidade de Arinos-MG. A cidade está localizada no Noroeste do Estado de Minas Gerais há uma distância de 657,30 km da capital mineira e 269,70 km da capital do país. A cidade possui 17.850 mil habitantes com PIB de 13.067,34 (IBGE, 2021).

Segundo o SEBRAE (2020) em Arinos/MG existem 455 empresas, sendo 421 microempresas e 34 empresas de pequeno porte, destas 243 são de comércio, 147 de serviços, 29 de construção civil, 27 indústrias e 9

agropecuárias. Existem ainda 463 empresas do tipo MEI em que 193 estão atuando no comércio, 193 em serviços, 48 em indústrias, 28 em construção civil e 1 em agropecuária.

Em relação aos participantes da pesquisa, foram selecionados por segmento, gestores de MPEs da cidade Arinos-MG que são empreendedores e gestores dos seus negócios e que iniciaram suas atividades no ano de 2020. As empresas selecionadas, cujos gestores participaram da pesquisa, apresentaram as seguintes características: a) ser de micro ou de pequeno porte de acordo com a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas 123/2006; b) ser da cidade de Arinos; c) possuir mais de 1 ano de existência e d) os donos das empresas serem os gestores do seu próprio negócio.

O critério de seleção das empresas possuírem mais de 1 ano de atuação propiciou compreender como esse grupo de empresas iniciou suas atividades, qual foi o período de maior expansão dos negócios, como ultrapassaram os períodos de maior risco de mortalidade empresarial e, por consequência, quais estratégias foram utilizadas em tempos de pandemia e se os gestores tiveram algum apoio do governo, tanto local quanto nacional.

O instrumento de pesquisa utilizado foi um roteiro de entrevista elaborado considerando os objetivos geral e específicos e a revisão de literatura apresentada. Para tanto, as questões do roteiro foram elaboradas com base nas seguintes informações: a) informações sobre a empresa com a finalidade principal de conhecê-la, sua história e tempo de atuação e seu ramo de atividade principal; b) dados dos entrevistados para conhecer o perfil do gestor - gênero, idade, formação, qualificação etc.; c) estratégias utilizadas pelos empreendedores para se manterem em tempos de pandemia e d) questionar os empresários sobre as ações que as lideranças locais propuseram sentido de desenvolvimento econômico via empreendedorismo da cidade utilizando o mesmo roteiro de entrevista.

A pesquisa foi realizada entre os meses de janeiro e fevereiro de 2022. As entrevistas foram previamente agendadas e foi utilizado um equipamento de gravação de áudio para que se registrassem fidedignamente todas as respostas. Posteriormente à coleta de dados, eles foram transcritos no Microsoft Word.

Para a análise dos dados foi utilizada a técnica de análise de conteúdo que, segundo Freitas, Cunha e Moscarola (1997, p. 3) é definida: como um conjunto de instrumentos metodológicos, em constante aperfeiçoamento, que se presta a analisar diferentes fontes de conteúdo [sic] (verbais ou não-verbais). Ainda segundo os autores, esta é técnica refinada, que exige do pesquisador, disciplina, dedicação, paciência e tempo. A técnica requer dos autores, criatividade, imaginação e intuição, principalmente na definição das categorias de análise, levando em consideração, os aspectos metodológicos e éticos. A seguir, apresenta-se a análise e a discussão dos resultados da pesquisa.

## **Apresentação e análise dos resultados**

Foram entrevistados dez empreendedores locais da cidade de Arinos. Os empreendedores são denominados de: E. 1, E. 2, E. 3, E. 4, E. 5, E. 6, E. 7, E. 8, E. 9 e E. 10.

Inicialmente perguntou-se aos entrevistados informações sobre a empresa com a finalidade principal de conhecê-la, sua história e tempo de atuação e seu ramo de atividade principal. As verbalizações dos entrevistados são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 – História, tempo de atuação e seu ramo de atividade principal

Entrevistados	Verbalizações
E. 1	<i>“O nome da empresa é Studio Angelo Nails e atuo no ramo da beleza, a unba comecei a fazer muito nova porque a minha mãe já era manicure, então ela atendia as clientes dela e já colocava a gente para poder ajudar ela em alguns trabalhos, depois foi se tornando uma responsabilidade maior com a necessidade de ter uma renda. Então eu comecei com atendimentos a domicilio e depois eu comecei a atender na minha casa, depois eu me profissionalizei fazendo cursos, tanto de manicure e pedicure como de designer e foi quando eu resolvi abrir o estabelecimento comercial que é o Studio hoje. Nós temos aqui uma equipe que são compostas por três integrantes que sou eu e outra designer e outra manicure, hoje a gente já trabalha com o intuito de empresa mesmo, de ter uma renda ne, já não é mais um quebra galho como era visto antigamente e atuando no mercado como MEI a dois anos”.</i>
E. 2	<i>“Meu nome é Adrielle, eu tenho 24 anos, faço o curso Bacharelado em Administração, iniciei vendendo semijoias vim para a cidade de Arinos na verdade para estudar e trabalhar. Consegui estudar, mais serviço estava meio difícil aqui na cidade, resolvi trabalhar para mim mesma em casa, comecei vendendo semidoidas nas casas e quando eu vi que estava realmente dando certo eu resolvi abrir a loja, que tem um ano”.</i>
E. 3	<i>“Eu me chamo Janaina, sou dona aqui da Jana Store e vai fazer um ano que a empresa surgiu, eu era CLT, trabalhava de carteira assinada em uma loja de roupas e calçados, é comecei como funcionaria sendo caixa e depois me jogaram para vendedora depois eu fui para a gerencia da loja. Foi aí que eu comecei a me apaixonar pelo ramo da moda e decidi seguir minha carreira sozinha. Tem um ano que eu abri a loja. Comecei em casa, agora eu já estou com meu ponto físico no centro da cidade”.</i>
E. 4	<i>“Então o nome da minha empresa é Gaby Art Nails, eu abri a empresa na época de pandemia, tem um ano que eu abri e o ramo de atuação é no ramo de beleza”.</i>
E. 5	<i>“O nome da empresa é Sex Shop Paixão eu comecei a trabalhar realmente no ramo durante a pandemia que eu tive dificuldade em arrumar emprego aqui em Arinos então como eu já tinha um tempo já trabalhando na área então eu resolvi focar no ramo do Sex Shop a um ano”.</i>
E. 6	<i>“O nome da minha empresa chama Naiara Oliveira Personalizados, eu atuo no ramo da papelaria personalizada, eu comecei primeiramente mexendo com xerox, copias, essas coisas e mexo até hoje. Comecei em 2018 e com a papelaria em 2019, mais com a loja física tem quase um ano e meio. Eu sempre gostei muito de mexer com papelaria, pode-se dizer que é uma paixão, eu amo muito mexer com papel essas coisas e eu queria ne além da minha mãe ter uma loja de roupa, eu gostaria de ter meu próprio negócio e ter minha própria renda, ai eu tinha uma impressora, comecei com uma impressora, comecei tirar xerox aqui na loja mesmo da minha mãe. Ai depois eu fui crescendo, comprei mais uma impressora, comprei mais um computador, ai depois em 2019 eu comecei com a papelaria que também é outra paixão aí foi surgindo uma coisa levou a outra, foi desenvolvendo”.</i>
E. 7	<i>“O nome da empresa é Jr Store, começamos em 2020, dia 2 de maio de 2020 e tudo começou quando eu vim passar um final de semana aqui em Arinos, na época eu morava em Brasília e eu sempre gostei de andar bem arrumado, era bastante vaidoso, ai vim pra cá passar um final de semana em Arinos e na conversa no final de semana com os amigos alguns deles gostaram das roupas que eu estava usando e perguntaram se eu vendia, na brincadeira eu falei que vendia, só que eu falei com o valor dobrado que eu já tinha pago por ele, ai eles falou, não eu pago o valor, ai eu beleza, fui e vendi naquela hora ali, ai fui em casa tirei a roupa e entreguei a roupa. No domingo, voltando pra Brasília no ônibus eu parei pra pensar, cara eu poderia comprar roupa lá e vender aqui. Na época eu pensei nos calçados, comprar calçados lá e vender aqui, beleza, vou fazer o teste. Ai fui na loja onde comprei as roupas e comecei a tirar foto do meu celular e postar nos Stories, e comecei falar que estava vendendo, só que eu não tinha nenhuma pronta entrega. A pessoa falava que gostava e eu ia lê e pegava o produto e vendia. Nisso começou indo devagarzinho, fazia uma venda no mês, duas vendas no mês. De volta e meia eu desanimava, ai depois eu saía pra algum lugar o pessoal perguntava se eu ainda tinha o produto, eu falava que tinha ai eu voltava de novo, nesse vai e vem até que final de 2019 eu decidi voltar pra Arinos, morar aqui, só que eu não sabia com o que eu ia mexer aqui, ai surgiu a ideia, já vendo online, vou abrir a loja em Arinos de calçados na época, e esse foi o início, só que eu tive a honra de poder abrir o comercio em plena pandemia, um medo pra todo mundo, onde meus familiares, ninguém entendeu nada, como é que você vai abrir uma loja de roupa em plena pandemia? Você vai vender roupa pra quem? O pessoal vai usar aonde? Sendo que não está tendo nada, tudo fechado, só que mesmo assim, com bastante fé em deus, eu vim pra cá e vou vender devagarzinho e vou encarar que vai dar tudo certo. E coloquei deus na frente e desde o início quando eu abri a loja, dia 2 de maio de 2020 até hoje dia 22 de fevereiro é uma coisa assim surreal que só deus pra explicar, porque em plena pandemia tudo fechado eu vendia bastante. Foi uma luta muito difícil, já abrir o comercio em plena pandemia, ainda não peguei o comercio sem vírus nenhum, e na época cara, era um trem muito inexplicável”.</i>
E. 8	<i>“Boa tarde, a empresa se chamava primeiramente sorveteria primavera que deu início foi o meu marido e a irmã dele e recentemente ela precisou abandonar ne a função dela, pra voltar pra Urucua que ela é concursada foi aonde ele me chamou pra participar com ele, e ele ia fechar, justamente ia fechar e os dois iam dividir as contas porque ela precisava ir embora e os dois já não estavam mais dando certo. Ai ele me chamou e eu fiquei pensando, vamos continuar. Assim surgiu a Lollas, a história tem mais ou menos um ano, onde nós que estamos cheios de pandemia e não aguentamos mais pandemia, é um local aonde você vai pra se aliviar, pra esquecer. Por exemplo, eu estava conversando com algumas</i>

	<i>“pessoas, e eu perguntei, você está conversando comigo mais tenho certeza que está pensando em outras coisas no futuro, aí a pessoa falava pra mim, sim. Aí eu comecei a pensar porque a gente não pode abrir um local pras pessoas se conectarem com o presente. A gente ainda esta adaptando isso de como trazer a mente, o sentimento, o paladar do cliente para o presente, pra mesa que ele esta sentado, qual a experiência que ele vai ter com a gente. Nós vamos começar a entender as pessoas e trazer mais conforto para o coração delas”.</i>
E. 9	<i>“Eu comecei fazendo a sobrancelhas das minhas irmãs, e comecei pegando gosto, fui fazendo, fui fazendo e gostando, e elas falavam que eu podia fazer curso e começar a trabalhar. E eu vi uma oportunidade maravilhosa e assim eu comecei. Eu lembro que todas pessoas que eu comecei fazendo e divulgando, elas voltaram, então eu vi que era uma oportunidade de poder crescer aí logo eu pensei, há eu preciso usar isso também pra me dar um respaldo mais pra frente, eu procurei e pesquisei e vi que eu abrindo o MEI me dava uma segurança. Aí eu abri o MEI e isso foi me dando crédito, me ajudou hoje a ter uma funcionária de carteira assinada, isso me ajuda a manter a empresa de pé. E minha clientela foi crescendo hoje eu tenho clientes que estão comigo desde que eu comecei”.</i>
E. 10	<i>“A empresa se chama pelos e pele estética e depilação, sou enfermeira formada desde 2013, atuei sete anos na saúde pública, PSF como enfermeira responsável técnica, realizei uma pós-graduação na saúde da mulher e depois optei por saúde estética e hoje é meu principal ramo de atuação e trabalhar com saúde e estética, principalmente os procedimentos estéticos na área da estética avançada e depilação a laser”.</i>

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação ao tempo de atuação dos empreendedores, do total dos dez entrevistados, seis deles abriram seu negócio há pouco mais de um ano, os outros quatro possuíam tempo de atuação de um a dois anos. As áreas de atuação seguindo respectivamente a ordem de entrevistas foram ramo beleza, vendas de semijoias, venda de roupas, área da beleza, comércio de produtos íntimos, papelaria e artigos personalizados, venda de roupas, produtos alimentícios, área da beleza e estética e saúde. A forma jurídica na qual eles atuavam se dividiu entre ME – Microempreendedor e MEI – Microempreendedor Individual.

Outro ponto importante é que quase todos os entrevistados com exceção do E. 3, E. 4 e E. 10 iniciaram sua prática empreendedora justamente porque precisavam de um emprego e viram uma oportunidade em ser responsáveis pelo seu próprio negócio. Essa afirmação está de acordo com as definições de Dornelas (2008), que afirma que existem dois tipos para se empreender, que são o empreendedorismo de oportunidade e o empreendedorismo de necessidade.

Dornelas (2008, p. 13) afirma que o primeiro se caracteriza pelo fato do “empreendedor saber aonde quer chegar, criar uma empresa com planejamento prévio, ter em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visar à geração de lucros, empregos e riqueza”. A segunda definição é caracterizada pela falta de opção e alternativas de trabalho, o que faz com que se impulse o cidadão a buscar o próprio sustento e o da sua família no estabelecimento de atividades profissionais “por conta própria”.

Foi fundamental em um segundo momento ressaltar a formação básica inicial e a idade dos entrevistados. As verbalizações são mostradas no Quadro 2.

Quadro 2 – Formação dos entrevistados e idade.

<b>Entrevistados</b>	<b>Verbalizações</b>
E. 1	<i>“Designer de unhas” “30 anos”</i>
E. 2	<i>“Bacharel em Administração” “24 anos”</i>
E. 3	<i>“Autônomo” “27 anos”</i>
E. 4	<i>“Bacharel em Administração” “22 anos”</i>
E. 5	<i>“Bacharel em Sistema de Informática” “22 anos”</i>
E. 6	<i>“Técnico em Administração” “33 anos”</i>
E. 7	<i>“Autônomo” “26 anos”</i>
E. 8	<i>“Bacharel em Administração” “23 anos”</i>
E. 9	<i>“Designer de sobrancelhas” “33 anos”</i>
E. 10	<i>“Enfermeira” “37 anos”</i>

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação à formação dos entrevistados percebe-se que todos têm um grau de instrução e se especializaram em suas respectivas áreas de atuação. E. 1 e E. 9 aprimoraram-se na área da beleza, enquanto que E. 2, E.4 e E. 8 diplomaram-se em Bacharel em Administração, E.5 como Bacharel em Sistema de Informática, E.6 como Técnico em Administração e E.10 em Enfermagem. Por fim, E. 3 e E.7 são autônomos e desempenham suas atividades por conta própria. Quanto as idades, elas variam entre 22 e 37 anos, o que indica que alguns começaram a empreender ainda muitos jovens e que não existe idade certa para isso, apenas o desejo de desenvolver seu próprio negócio.

Essas respostas reforçam o que foi divulgado pela GEM, de acordo com dados da Global Entrepreneurship Monitor coletados no ano de 2019 e divulgados no ano posterior, com a crise sem precedentes causada pela pandemia do novo Coronavírus, a situação impulsionou o número de pessoas que buscaram empreender como uma alternativa de renda. Em 2019, a GEM apontou que o país atingiu 23,3% de taxa de empreendedorismo inicial, considerada a maior marca até agora e o segundo melhor patamar total de empreendedores (38,7% da população adulta, entre 18 e 64 anos) desde 2002, primeiro ano da série histórica dessa variável (GEM, 2020).

A próxima pergunta foi relacionada às principais dificuldades enfrentadas na pandemia e quais as estratégias utilizadas pelos empreendedores para se manterem nesse período. As verbalizações dos entrevistados são mostradas no Quadro 3.

Quadro 3 – Principais dificuldades e estratégias utilizadas respectivamente.

Entrevistados	Verbalizações
E. 1	<p><i>“Com relação a questão de atendimento graças a Deus não tivemos nenhum prejuízo, exceto quando acontecia alguns decretos no qual tínhamos que fechar mais assim, com atendimento graças a Deus não afetou, sempre tivemos nossas clientes atendendo e outro fator que seria relevante falar é a questão de quando elas adoeciam, mais mesmo assim nunca faltou aí, quando elas não podiam vim, a gente fazia encaixe de outras pessoas que estavam na lista de espera mais não afetou nada em questão de atendimento, graças a Deus foi bem tranquilo”.</i></p> <p><i>“Certo, então assim, por exemplo, no período no qual não podia mais abrir aos sábados, assim que fechou tudo de vez mesmo não abria nada ne, que não tinha o que fazer, mais com relação a decreto de fechar sábado, domingo, feriado e recesso, a gente fazia da seguinte forma, montava uma escala, remanejava essas clientes dessas datas e encaixava nos outros dias e as vezes o atendimento começava mais cedo e estendia até mais tarde ou até mesmo em horário de almoço. Foi uma das estratégias que nós adotamos, e também as vezes teve clientes que ficou com receio de comparecer ao Studio e a gente fez uma programação de alguns atendimentos a domicílio em questão de pessoas com tipo, não é bem com morbidade, eram casos até de mães amamentando, então a gente montou uma escala na qual nós poderíamos estar atendendo elas em casa e todo o protocolo ne do combate ao covid. A gente ia com todo o equipamento as vestimentas EPI, etc. Oferecendo toda segurança para a cliente e seus familiares no seu âmbito domiciliar”.</i></p>
E. 2	<p><i>“De início foi arriscado abrir uma loja no meio da pandemia, mas assim, até então eu não passei por nenhuma dificuldade graças a Deus”.</i></p> <p><i>“Seguindo as normas certinho ne e inovando, trazendo coisas diferentes para atrair o público, atendendo na loja e a domicílio”.</i></p>
E. 3	<p><i>“Eu acho que mais de cara assim foi o medo, eu comecei tem um ano de loja então eu não peguei o augi da pandemia, mais mesmo assim com medo a gente enfrentou e a dificuldade mesmo é a financeiro, justamente porque a incerteza do amanhã. Chegou uma época que o povo não queria tanto adquirir é bens mais era segurança só pelo alimento então a maior dificuldade foi essa mesmo”.</i></p> <p><i>“Rede social, mais o Instagram, porque o Instagram cresceu muito em vendas na pandemia então quem não era não sabia mexer muito teve um grande prejuízo. Como eu comecei a empresa já com mais com a mídia social ne então para mim foi um pouco mais fácil”.</i></p>
E. 4	<p><i>“As principais dificuldades foram à questão da segurança mesmo de você fazer o uso de máscara o tempo todo, do meu serviço ter que ficar muito próximo dos clientes então tem que ter bastante cuidado com a questão de segurança, com bastante álcool em gel, com mascaras”.</i></p> <p><i>“Eu utilizei da estratégia de marcar os horários específico para cada cliente, no caso não teria tumulto, não teria pessoas esperando, aguardando atendimento e dessa forma minimizaria a chance de ter é de ser infectado pela covid”.</i></p>
E. 5	<p><i>“Então eu não vi nenhuma dificuldade porque como é uma área em que eu trabalho usando a tecnologia então fica mais fácil. Então acaba que ficou mais fácil eu ta trabalhando nesse ramo. Então durante a pandemia como teve o fechamento de alguns lugares e para ter o cuidado com máscara e álcool em gel então esse cuidado eu tive é na hora de atender os clientes quando fechou os negócios eu acabei tendo um pouco de dificuldade porque as pessoas tinham medo de vim até o local ou fazer o atendimento nas casas, mais sempre eu tava é alertando os clientes sobre o álcool e, gel, a máscara então teve um pouco de receio em relação a isso”.</i></p>

	<p><i>“Então como eu uso o recurso da tecnologia no meu ramo então acaba que facilita para eu tá mostrando as clientes os cuidado que eu tenho durante o atendimento como álcool em gel a máscara e durante a pandemia é eu gravei vários vídeo que adaptar a gravar vídeo a mostras as caras na rede social, para tá não tendo um prejuízo grande igual outras empresas teve durante a pandemia”.</i></p>
E. 6	<p><i>“Para mim assim diretamente não afetou muito, o lado da papelaria personalizada não, porque como, acho que a população ficou mais em casa, o povo não parou tanto de fazer festa não. Foi tranquilo, foi até bem corrido. Pra mim não afetou muito não”.</i></p> <p><i>“Eu usei muita divulgação do Instagram. Redes sociais, Whatsapp, que eu já tinha uma clientela né”.</i></p>
E. 7	<p><i>“Tivemos bastante sorte, até hoje, comerciante é sempre assim, só que no meu caso era mais questão disso sabe, da pandemia, ter que fechar os comércios, os bares, os eventos, isso afeta muito na minha área, que se não tá tendo nada o pessoal vai comprar roupa pra ir pra onde, pra ficar dentro de casa? Isso afetou bastante, o comercio da nossa cidade deu uma caída, o dinheiro não deu aquela circulada, que a agente esperava”.</i></p> <p><i>“As principais estratégias além de seguir as normas de prevenção do covid 19, era também fazer uso das redes sociais, sempre mostrando as peças da loja, fazendo propaganda, mostrando ao público das mercadorias, isso ajudou bastante”.</i></p>
E. 8	<p><i>“Medo de fechar o comércio né, um exemplo, esses tempos pra trás tinham muitos casos de covid, e o prefeito vai fechar, e se eu não vender não tem como pagar conta né, a gente é novo, então como que eu vou pagar o fornecedor, porque ele não dá prazo, como que eu vou pagar o pessoal do caminhão que traz a maioria dos insumos pra gente, como que eu vou pagar as cadeiras, como que eu vou pagar os funcionários, como que eu vou pagar financiamento, empréstimo, energia, água, aluguel, como que eu vou fazer isso se a gente tá começando agora. Sabendo disso eu já pensei eu vou ter que fortalecer meu delivery, ao menos o delivery o prefeito vai ter que deixar, se for até meia noite ou uma hora da manhã eu vou tá fazendo o delivery nesse horário e provavelmente eu vou ter que mexer no meu cardápio, vou ter que colocar novos itens, oferecer mais coisas pras pessoas entendendo também que as pessoas se fechar o comercio algumas pessoas não vão trabalhar e também não vão ter renda, então vai tá uma disputa de eu preciso vender mais a pessoa que vai comprar de mim ela também não tá trabalhando, como que ela comprar de mim? Outra dificuldade é financiamento, quem é novo no mercado não consegue, pelos menos eu não consegui, eu consegui no meu pessoa física que eu consegui um empréstimo, mais porque eu já tenho um histórico, um score bom e como eu trabalho de carteira assinada também dava mais segurança. Outra dificuldade também seria pegar o covid, o medo da doença”.</i></p> <p><i>“Rede social, diminuir custos, procurar muito bem o fornecedor, pesquisar na internet fornecedores que entreguem em Arinos. por mais que Brasília seja mais barato pra comprar ainda está longe. Outras estratégias que gente utilizou, foi o corte de gastos, negociar prazo com fornecedor, ter mais controle das operações oferecendo mais segurança para os clientes”.</i></p>
E. 9	<p><i>“A dificuldade que eu acho que foi maior foi ter que dobrar a limpeza. Se eu limpo uma vez no dia, eu passei a limpar quatro ou cinco vezes. A minha maca era forrada, tinha um forro, a cliente deitava e eu só trocava esse forro no final do dia, agora não, eu tenho colocar um plástico na maca e passar álcool a cada atendimento, comecei usando luvas, mais preços foram lá pra cima, então vidro de álcool é um por dia, pra passar na maca, pra passar na mão e ainda tem o uso da cliente. Então assim, minha maior dificuldade foi nisso aí. Fechou, teve que fechar o comercio, eu fiquei 3 semanas fechada, então assim, eu tinha aluguel, eu tinha funcionária, eu tinha os gastos da empresa e não tive renda porque estava parada. Então é isso, a maior dificuldade eu acho que foi essa”.</i></p> <p><i>“Olha, eu não mudei a minha forma de trabalhar, eu não busquei outro critério, eu continuei trabalhando da mesma forma que eu tava, eu tive algumas clientes que pararam de vim, clientes que tem problema de saúde, clientes mais velhas, até eu mesma preferi pedir pra elas dar um tempo, porque como meu estabelecimento é um entra e sai de pessoas, então assim acabou diminuindo um pouco minha renda, mais logo elas retornaram”.</i></p>
E. 10	<p><i>“A área da estética que eu atuo, que seria depilação e estética avançada, eu não percebi crise, eu não tive problemas quanto a pandemia. A maior dificuldade foi quando realmente tivemos que ficar com o comercio fechado por causa dos decretos municipais pra gente tentar controlar a proliferação do vírus, essa foi a maior dificuldade mesmo. Porque a gente ganha de acordo com a demanda, se a gente tem que ficar com o comercio fechado a gente realmente sente no final do mês, mais foi só isso, comercio abriu, decreto liberou para o comercio abrir funcionou normalmente, eu não enfrentei crise diante da pandemia referente a perda de clientela, dificuldade essas coisa que a grande maioria dos outros comércios sentiu não”.</i></p> <p><i>“Conforme a resposta anterior, a área da estética foi uma área que eu não senti crise mesmo em tempos de pandemia, não foi necessário lançar mão de nenhum tipo de estratégia pra manter o negócio funcionando. Na verdade eu até percebi melhora nos negócios porque eu acredito que as pessoas tiveram mais tempo pra se dedicar, pra se cuidar, pra procurar tratamentos estéticos, porque a maioria das empresas tiveram redução de carga horaria, a pessoa ficou mais tempo em casa, e ela teve mais tempo pra procurar algum tipo de tratamento, no caso são os tratamentos que eu ofereço e eu não percebi crise, por isso eu não tive que lançar mão de nenhum tipo de estratégia pra manter funcionando não, a não ser obvio cuidados de higiene, álcool gel, atendimento individual que já eram coisas padrão da área da saúde estética que eu atuo”.</i></p>

Fonte: Dados da pesquisa.

Quando se trata das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, os entrevistados E. 1, E. 5, E. 6, e E. 10 afirmaram que para eles a pandemia não afetou em nada em seus negócios, em alguns casos na verdade, eles se beneficiaram, uma vez que, como as pessoas tiveram que ficar em casa, passaram a ter mais tempo para realizar atividades que antes não faziam.

Para os entrevistados E. 2, E. 3, E. 7 e E.8 foi a questão do medo de abrir um negócio em meio a pandemia, visto que era um período de instabilidade econômica e incertezas perante os decretos que eram emitidos para o comércio em geral.

Por fim, para os entrevistados E. 4 e E. 9 suas maiores dificuldades foram com a questão de segurança pessoal e higienização do local de trabalho, visto que a atenção e os métodos de limpeza tiveram que ser redobrados para prevenir o contágio pelo vírus.

Essas respostas corroboram com as ideias de Peters e Hisrich (2002, p. 29) que afirmam que “o empreendedorismo é a riqueza criada por indivíduos que assumem riscos em termos de patrimônio, tempo, comprometimento com a carreira ou que provem valor para algum produto ou serviço”.

E também com Dornelas (2005, p. 17) que diz que “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”. Desse modo, a capacidade de ser criativo é para todos, porém, há pessoas que se arriscam mais, e fazem essa criatividade resultar em sucesso.

Posteriormente, foi questionado se houve alguma ação das lideranças locais para auxiliar o desenvolvimento econômico nesse período. As verbalizações dos entrevistados são mostradas no Quadro 4.

Quadro 4 – Ações das lideranças locais para auxiliar o desenvolvimento econômico na pandemia.

Entrevistados	Verbalizações
E. 1	<i>“Então assim, teve com relação à questão do auxílio do governo né, porém, inclusive eles falavam que ia dar assim um apoio para os MEI que é o meu caso, só que não foram infelizmente, não foram todos nós que fomos atendidos. Eu por exemplo não consegui, não sei por qual motivo mais enfim, mais a meninas aqui as outras até que receberam o auxílio e foi somente isso”.</i>
E. 2	<i>“Não”.</i>
E. 3	<i>“Para mim não teve muita influência sabe, porque como eu sou MEI, então acabou que de início não teve muita influência aí sobre os órgãos da cidade”.</i>
E. 4	<i>“Tive a questão da vigilância sanitária deles passarem nos negócios ne orientando sobre as maneiras de segurança, quantidade de pessoas, dos cuidados, os distanciamentos que você tinha que ter”.</i>
E. 5	<i>“Então eu falo pela minha empresa mesmo, na minha loja eu não vi, porque ainda como é um ramo que ainda tem muito tabu, então assim as lideranças não vê como um ramo e nem uma empresa. Então acaba que eu não vi que teve esse apoio”.</i>
E. 6	<i>“Eu pessoalmente não sei, desconheço. Não sei te fala”.</i>
E. 7	<i>“Olha no meu caso não, não teve”.</i>
E. 8	<i>“Não sei, estou sozinha, com a cara e a coragem, liderança nenhuma e associação também não. É um ponto que precisa ser melhorado na nossa cidade. Eu não vejo nenhuma brecha, nenhum elo, nenhum laço de comunicação em relação a isso”.</i>
E. 9	<i>“Pelo menos pra minha parte não, pra minha área não teve”.</i>
E. 10	<i>“Se houve algum tipo de ação desenvolvida eu desconheço”.</i>

Fonte: Dados da pesquisa.

De modo geral, com exceção do entrevistado E. 4 que afirmou que recebeu apoio da vigilância sanitária, que trabalhava em nome da prefeitura, auxiliando os comerciantes nos métodos de prevenção da Covid-19, todos os outros nove entrevistados afirmaram não conhecer ou não saber sobre nenhum apoio vindo das lideranças locais para auxiliar o desenvolvimento econômico na pandemia.

Hisrich e Peters (2004) ressalta que órgãos de apoio são aqueles que auxiliam o empreendedor em sua missão e instituem uma orientação para o empreendedor na condução de seu empreendimento, podendo minimizar

ameaças que porventura existam. De acordo com Dornelas (2005) a falta de conhecimento dos órgãos de apoio é uma falha que deve ser resolvida o mais rápido possível para que se possa levar uma informação rápida e de qualidade a quem mais precisa.

No Quadro 5 são apresentados dados que buscam saber se o empreendedor fez uso de algum recurso vindo de programas do Governo Federal e se sim, quais.

Quadro 5 – Uso de recursos vindo do Governo Federal.

<b>Entrevistados</b>	<b>Verbalizações</b>
E. 1	<i>“Não recebi nenhum tipo de apoio. Nem local nem federal”.</i>
E. 2	<i>“Não”.</i>
E. 3	<i>“Não”.</i>
E. 4	<i>“Não fiz, foi tudo por conta própria”.</i>
E. 5	<i>“Não”.</i>
E. 6	<i>“Eu recebi o auxílio. Como eu tenho CNPJ e sou MEI aí eu recebi o auxílio DE R\$ 600,00”.</i>
E. 7	<i>“Não. Somente giro capital no caso banco Sicoob, nenhum tipo de auxílio pelo governo federal”.</i>
E. 8	<i>“Não fiz, foi na cara e na coragem”.</i>
E. 9	<i>“Não, inclusive eu nem fiquei sabendo de nenhuma. Quando eu tive noção que tinha uma ajuda para pagar o salário da minha secretária foi depois, então já tinha passado”.</i>
E. 10	<i>“Não, eu não fui beneficiada com nenhum tipo de recurso federal”.</i>

Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto ao uso de recursos vindos do Governo Federal, com exceção do E. 7 que recebeu o auxílio de R\$ 600,00, já o restante dos entrevistados foram unânimes e nenhum deles fez uso de nenhum recurso disponibilizado pelo governo.

Em relação às políticas públicas voltadas para o empreendedorismo ao longo dos anos no Brasil, as pesquisas apontam uma deficiência delas e o que mais se encontra na literatura sobre o tema são alusões a órgãos de apoio aos empreendedores.

Em seguida os entrevistados foram questionados como eles enxergavam a contribuição do empreendedorismo local para o desenvolvimento para a região de Arinos. As respostas são apresentadas no Quadro 6.

Quadro 6 – Contribuição do empreendedorismo local para o desenvolvimento para a região de Arinos.

<b>Entrevistados</b>	<b>Verbalizações</b>
E. 1	<i>“Então, eu vejo assim, porque hoje a nossa área da beleza é como eu disse é uma das áreas que as vezes é menos afetada ne se nos fossemos aí elencar ne quais áreas foram mais afetadas e outras foram menos e eu acredito a da beleza foi menos afetada ne e então de que forma que isto influenciou na questão assim da economia ne local, sendo nós da área da beleza, ou seja voltada mais para mim aqui no Studio eu estando trabalhando e as demais meninas da equipe eu percebi que assim, pelo menos nós ainda estávamos conseguindo gerar uma renda no qual cada uma de nós, se aqui nós somos três e cada uma de nós três ainda temos mais três funcionárias em casa, ou seja, mais três pessoas também que continuaram empregadas graças a Deus ne e assim também é fazendo com que essas pessoas que permaneceram empregadas por meio do nosso trabalho que também com certeza também tem seus outros gastos ne e que com a questão de que estar sempre inovando ne para que os nossos clientes a comunidade em se aqui da região é procurasse-nos para os seus atendimentos ne não tendo mais que recorrer a outras cidades, como Unai, Brasília ne e outras exemplos para poderem estar realizando os seus atendimentos, ou seja, nós estamos sempre buscando inovar sempre buscando trazer ne novidades para as clientes para que não seja necessário elas deslocarem da cidade para serem atendidas em outro lugar e assim nosso dinheiro ficar girando aqui no nosso município ne, eu compreendo dessa forma, e contribuiu desse jeito”.</i>
E. 2	<i>“Bom, é necessário ne porque trás empregos para outras pessoas também, e a cidade cresce, vai girando o dinheiro, a economia, tudo no geral”.</i>
E. 3	<i>“Então, essa área é uma área que esta crescendo demais, o empreendedorismo esta crescendo muito e eu acredito que gera um desenvolvimento muito grande para a cidade em relação ao emprego como esta crescendo bastante abre muito oportunidade de emprego para muitas pessoas e também para as pessoas quererem se desenvolver mais nessa área e</i>

	<i>querer ter um crescimento maior, ter o seu próprio negócio”.</i>
E. 4	<i>“É muito importante que se mantenham os negócios que já tem e que se abram novos para que assim a cidade cresça e vires referência em diversos setores e aí dessa forma gerando bastante emprego e também renda para a cidade”.</i>
E. 5	<i>“Eu acho que precisa mais as lideranças ta apoiando os grandes e pequenos empreendedores porque eu acho que é o que falta para a gente ter um apoio, acho que não tem esse apoio, não tem essa segurança que é a gente tem, como chegou a pandemia a gente ficou de mãos atadas porque fechou tudo você não sabia o que faria e não teve esse apoio da cidade em questão disso, então acho que precisa, os grande líderes ta apoiando porque eu acho que eles apoiam mais as empresas grandes do que as pequenas que estão começando”.</i>
E. 6	<i>“Sim com certeza, igual essa questão que tem muita gente que não conhece, eu acho que eles deveriam divulgar mais, até porque hoje em dia todo mundo usa redes sociais ne, eu acho que deveria ter uma ação mais de divulgação pra todo mundo não só para quem tem MEI ne. Porque eu acho que hoje em dia o que vai crescer é o empreendedorismo ne e vai ajudar bastante a cidade, como Arinos não é uma cidade tão grande ne, seria ótimo ne, ter bem mais empreendedores, aí gera renda pra pessoa, gera renda pro município”.</i>
E. 7	<i>“Sim, eu acredito que contribuí muito, para a cidade, para as pessoas, porque o meu intuito mesmo quando eu abri a comercio aqui em Arinos foi de tentar minimizar, aquela coisa que, há você quer um tênis atualizado só que não tem na cidade, você tem que ir fora, ou fazer o pedido pela internet, a não, quero acabar com isso, eu quero aquela roupa, vai ter na cidade, eu vim esse intuito, um diferencial, coisa mais moderna e o empreendedorismo, eu particularmente gosto, eu amo o que eu faço e por isso que eu não vejo como um trabalho, mais como o meu lazer, porque eu gosto do que eu faço”.</i>
E. 8	<i>“Se tudo der certo, se todos os gestores que estão a frente do seu negócio tomar boas decisões nós vamos conseguir desenvolver a nossa cidade sim, nós vamos trazer público, nós vamos conseguir trazer movimento pra nossa cidade. Fazendo com que a nossa cidade seja viável economicamente vai vim indústria, vai vim empresa de placa solar, vai vim empresa de energia eólica, vai vim, um exemplo, abatedouros, aí fica mais viável também pras pessoas montar pras fazendas, em a relação de insumos, de grãos que aqui em Arinos começou a se desenvolver um pouco, e precisa de novos negócios pra desenvolver a cidade, crescer, porque querendo ou não quem ta carregando a cidade nas costas é o empreendedor, é o dono do comercio”.</i>
E. 9	<i>“Olha eu acho que ajuda mais no sentido de incentivar o outro a crescer, porque você pode olhar que aqui tem crescido muito, aqui tem muitas pessoas que tem seu próprio negócio, eu acho que cada dia tem crescido mais, então eu acho que o que ajuda aí é o crescimento do outro, o incentivo a crescer e acaba gerando emprego e renda”.</i>
E. 10	<i>“Então o empreendedorismo local ele é o ponto chave para o desenvolvimento de uma cidade, empreender faz-se necessário, ter novas ideias, abrir novas empresas, beneficiar a população como um todo é necessário para o desenvolvimento de uma cidade”.</i>

Fonte: Dados da pesquisa.

Percebe-se que todos os entrevistados concordaram igualmente sobre a extrema importância do empreendedorismo local para o desenvolvimento da economia da região de Arinos tanto na geração de emprego e renda, quanto para ajudar no desempenho da cidade como um todo.

Essa comprovação vai ao encontro com o que afirma Degen (1989) que cita a importância do empreendedorismo para que a economia de um país possa se desenvolver:

A riqueza de uma nação é medida pela capacidade de produzir, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem estar de sua população, [...] por este motivo acreditamos que os melhores recursos que dispomos para solucionar os graves problemas socioeconômicos é a liberação e estímulo da criatividade dos empreendedores, através da livre iniciativa para produzir estes bens e serviços (DEGEN, 1989, p. 9).

E também corrobora com o estudo divulgado pela GEM em 2018 (GEM, 2019), que afirma que a atenção dada ao empreendedorismo pode ser explicada pelo fato que boa parte dos empregos e renda gerados no mundo deriva das micro e pequenas empresas. Essa pesquisa evidencia que no Brasil a grande maioria dos empregos são ofertados pelas MPEs. De acordo com informações disponíveis no Portal do SEBRAE (2021), além de um agente econômico na geração de emprego e renda, o empreendedor também é um produtor e prestador de serviços à comunidade. Graças aos seus empreendimentos, identifica, desenvolve e fornece bens e serviços, atendendo a necessidade e desejos de indivíduos e organizações.

Conforme explana Hisrich, Peters e Shepherd (2009), “através das ações empreendedoras, há mudanças na estrutura social, mudança essa que vem acompanhada de crescimento de produção, dessa maneira permitindo uma maior divisão de riqueza”.

## **Considerações finais**

Foram considerados, neste estudo, aspectos sobre os impactos do empreendedorismo para a economia local de uma região em tempos de pandemia, ou seja, como os empreendedores regionais contribuem para o desenvolvimento econômico da cidade de Arinos – MG. Observando as histórias dos empreendedores e analisando os fatos e incertezas da pandemia, pode-se considerar que todos foram afetados diretamente em seu negócio, seja essa interferência positiva ou não.

Logo, o objetivo foi analisar como os empreendedores locais mantiveram suas atividades econômicas durante o período pandêmico da cidade e quais foram as políticas públicas direcionadas para auxiliá-los nesse período. Pretendeu-se verificar também quais foram as estratégias utilizadas pelos empreendedores para se manterem em tempos de pandemia e investigar o que as associações de apoio empresarial da cidade fizeram para promover o desenvolvimento econômico nesse período.

Para este estudo foram realizadas diversas pesquisas e leituras acadêmicas para o embasamento teórico e entrevistas que foram determinantes para o alcance do objetivo. A partir das entrevistas foram identificados aspectos importantes sobre o empreendedorismo na cidade e como os gestores enxergam a participação das lideranças locais para auxiliá-los e a visão de cada gestor acerca dos benefícios de se empreender.

Cada gestor relatou sua história sobre o porquê empreender pode ser tão benéfico e como o empreendedorismo é crucial tanto para a geração de emprego e renda quanto para o desenvolvimento da cidade como um todo. Alguns dos entrevistados afirmaram que praticamente 90% do dinheiro que gira na cidade é derivado dos diversos negócios que praticam o empreendedorismo.

Em relação ao tempo de atuação dos empreendedores, apesar de alguns estarem a pouco tempo no mercado de trabalho como gestor e ter enfrentado a pandemia logo no início da abertura do seu negócio, mesmo com todas as dificuldades e incertezas do momento, eles conseguiram manter suas atividades e a buscar o próprio sustento. Outro fator importante é que em sua grande maioria os entrevistados afirmaram que empreenderam por necessidade, ou seja, a falta de opção e alternativas de trabalho faz com que se impulsionem o cidadão a buscar o seu sustento e o da sua família no estabelecimento de atividades profissionais “por conta própria”.

Quanto à formação dos entrevistados, foi possível constatar que todos possuíam um grau de instrução e se especializaram em suas respectivas áreas de atuação, o que contribuiu para que os mesmos conseguissem manter seus negócios no período da pandemia. Em relação às idades, alguns começaram a empreender ainda muitos jovens, isso indica, que não existe idade certa para isso, apenas o desejo de desenvolver seu próprio negócio.

Quando se trata das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, para alguns dos entrevistados a pandemia não afetou em nada em seus negócios, em alguns casos na verdade, eles se beneficiaram, uma vez que, como as pessoas tiveram que ficar em casa, passaram a ter mais tempo para realizar atividades que antes não faziam.

Para outros, a questão do medo de abrir um negócio em meio a pandemia, foi o que mais atrapalhou na abertura de seus negócios, visto que era um período de instabilidade econômica e incertezas perante os decretos que eram emitidos para o comércio em geral. E também por causa da segurança pessoal e higienização do local de trabalho, visto que a atenção e os métodos de limpeza tiveram que ser redobrados para prevenir o contágio pelo vírus.

Quanto ao uso de recursos vindos do Governo Federal os entrevistados foram unânimes e nenhum deles fez uso de nenhum recurso disponibilizado pelo governo, isso evidencia que, apesar de existirem diversas políticas públicas voltadas para o empreendedorismo, muitas delas não são amplamente difundidas e acabam não chegando até os empreendedores, principalmente os de pequeno porte.

Eles expuseram também sobre como ainda é falha a questão do apoio que é dado, sendo que os próprios órgãos locais poderiam ofertar uma ajuda mais abrangente para aqueles que buscam empreender, como por exemplo, cursos, treinamentos, qualificações em diversas áreas que permitiriam não só que o gestor crescesse, mas também toda a sua equipe de colaboradores.

Constatou-se também que a pandemia com suas incertezas reconfigurou todos os negócios para a manutenção das empresas. Dentre essas mudanças, introduziu-se e considerou-se ainda mais relevante o uso das redes sociais e os canais online.

Observando toda a análise dos resultados em questão, pode-se afirmar que os objetivos foram alcançados e a questão problema respondida, pois foi possível, identificar o perfil dos empreendedores, quais as estratégias utilizadas por eles e verificar também como os empreendedores locais mantiveram suas atividades econômicas durante o período pandêmico na cidade e quais foram as políticas públicas direcionadas para auxiliá-los neste período.

Uma das limitações relacionadas a esta investigação foi em termos do número de participantes, que se limitou a apenas dez entrevistados. Em alguns casos, determinados gestores não puderam participar, pois não estavam presentes na cidade durante o período de entrevistas.

Outro fator limitante diz respeito ao modelo de metodologia que poderia ter sofrido acréscimo de outras formas para coletar os dados para tentar alcançar mais pessoas, visto que, as entrevistas foram previamente agendadas e foi utilizado um equipamento de gravação de áudio para que se registrassem todas as respostas, isso só poderia ser feito de forma presencial, o que retorna a questão anterior, muitas dos gestores não estavam presentes na cidade no período de entrevistas, assim, não teria como entrevistá-los.

Este trabalho possibilitou conhecer um pouco melhor sobre essa classe de trabalhadores que é tão relevante, visto que se passa por um cenário atual de altíssimo abalo econômico e social. Esta pesquisa permitiu compreender histórias diferentes de empreendedores com o mesmo fim de conseguir manter seu negócio em plena pandemia. Esta pesquisa tornou-se significativa para valorizar ainda mais esse considerável nicho de pessoas.

Dada às limitações deste trabalho, sugere-se que a pesquisa seja replicada com a utilização de uma amostra maior que possibilite uma gama mais extensa de resultados, e adicionalmente propõe-se que sejam verificadas as percepções de outros gestores para analisar de fato se as respostas seguem um mesmo padrão e concordância de ideias.

## Referências

ANDRADE FILHO, L. **Empreendedorismo**: desenvolvimento e implementação de um modelo de ensino pela internet. 2000. 114 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

DEGEN, R. J. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2. ed. São Paulo: Campus, 2005.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FIGUEIREDO, M. D; LEITE, E. F. Cidades empreendedoras: as novas visões sobre planejamento urbano e desenvolvimento econômico no Brasil. **Revista Eletrônica de Administração**, Rio Grande do Sul, v. 12, n. 5, p. 267-291, set./out. 2006.

FREITAS, H. M. R. de; CUNHA, J. M. V. M; MOSCAROLA, J. Aplicação de sistemas de software para auxílio na análise de conteúdo. **Revista de Administração da USP**, São Paulo, v. 32, n. 3, p. 97-109, jul./set. 1997.

GEM. **Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil**: 2018. Curitiba: IBQP, 2019.

GEM. **Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil**: 2019. Curitiba: IBQP, 2020.

GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**. São Paulo: PGPC, 2013.

HISRICH, R. D. e PETERS, M.P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HISRICH, R. D; PETERS, M. P; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Brasileiro de 2021**. Rio de Janeiro: IBGE, 2021.

PETERS, P. P; HISRICH, R. D. **Empreendedorismo**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2002.

POPE, C; MAYS, N. **Pesquisa qualitativa na atenção à saúde**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2005.

PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. 3. ed. São Paulo: Nova Cultura, 1988.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **O que é o Microempreendedor Individual**. 2007. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Total de empresas brasileiras**. 2020. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/totaldeempresas/>

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **A força do empreendedor brasileiro**. 2021. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/conheca\\_quemsomos](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos).

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. 6. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2000.

VIEIRA, E. T. **Industrialização e políticas de Desenvolvimento regional**: o Vale do Paraíba Paulista na segunda metade do século XX. 2009. 177 f. Tese (Programa de Pós-Graduação em História Econômica) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, São Paulo.