



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE SECRETARIADO EXECUTIVO**

**KAUANY DE JESUS SANTOS**

**ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO  
MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE  
COVID-19**

São Cristóvão  
2023

**KAUANY DE JESUS SANTOS**

**ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO  
MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE  
COVID-19**

Monografia apresentada ao Departamento de Secretariado Executivo da Universidade Federal de Sergipe, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Secretariado Executivo.

Orientadora: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva.

São Cristóvão  
2023

**KAUANY DE JESUS SANTOS**

**ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS  
PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO  
MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE  
COVID-19**

Monografia apresentada ao Departamento de Secretariado Executivo da Universidade Federal de Sergipe, como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Secretariado Executivo.

São Cristóvão, 11 de outubro de 2023.

Banca Examinadora

Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva - Orientadora \_\_\_\_\_  
Doutora em Administração (Universidade Federal da Bahia).  
Universidade Federal de Sergipe

Profa. Dra. Flávia Lopes Pacheco \_\_\_\_\_  
Doutora em Educação (Universidade Federal de Sergipe).  
Universidade Federal de Sergipe

Profa. Dra. Sueli Maria da Silva Pereira \_\_\_\_\_  
Doutora em Desenvolvimento Regional e Urbano (Universidade Salvador).  
Universidade Federal de Sergipe

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, a Deus por me permitir alcançar a conclusão de mais essa etapa da minha vida, dando-me perspicácia e fé para não desistir do objetivo almejado.

Aos meus pais, Hamilton e Rosane, por terem me incentivado a persistir na luta em prol do meu sonho de ter uma graduação, mesmo em meio às dificuldades.

Ao meu namorado Lucas, por acreditar e enfatizar sempre que sou capaz de realizar tudo que desejar independente das circunstâncias.

Às minhas amigas do Ensino Médio, Gabi e Emelly, como também, as da universidade, Jociellen e Marla, por toda ajuda no decorrer da minha graduação.

Aos docentes do Departamento de Secretariado Executivo (DSE) da Universidade Federal de Sergipe (UFS), que foram fundamentais para eu me tornar a profissional que sou hoje.

Em especial, agradeço à minha orientadora, Manuela, a quem tenho uma imensa admiração, obrigada por tudo.

Aos familiares, amigos e professores não citados, mas, que de alguma forma contribuíram com minha formação.

Muito obrigada a todos!

Eu vejo um novo começo de era  
De gente fina, elegante e sincera  
Com habilidade pra dizer mais sim do que não.

Lulu Santos – Tempos Modernos.

SANTOS, Kauany de Jesus. **Estratégias e decisões empreendedoras dos pequenos negócios do bairro estação do município de Salgado-Se diante da pandemia de covid-19**. Orientadora: Manuela Ramos da Silva. 2023. 90 f. Monografia (Secretariado Executivo) - Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, 2023.

## RESUMO

O empreendedorismo desempenha um papel crucial no desenvolvimento econômico e social das comunidades locais, sendo uma força motriz para a inovação, criação de negócios e crescimento sustentável. A pandemia de COVID-19 trouxe um cenário de desafios sem precedentes para os pequenos negócios, impactando de maneira significativa na operação e viabilidade econômica em todo o mundo. Com base nisso, o objetivo geral deste estudo foi analisar a influência da pandemia nos pequenos empreendimentos do bairro estação, da cidade de Salgado-SE. Com base nisso, esta pesquisa procurou responder à seguinte pergunta: Quais foram as estratégias e decisões empreendedoras utilizadas pelos pequenos negócios do bairro Estação do município de Salgado-SE diante da pandemia de Covid-19? Para isto, utilizou-se de metodologia qualitativa-descritiva, sendo a coleta de dados feita por entrevista, questionário aplicado e revisão bibliográfica. Como resultado, foi possível verificar que é fundamental identificar as preferências e necessidades dos clientes, como também o perfil desses pequenos negócios no qual os entrevistados relataram mudanças nas estratégias de marketing e de vendas. Essa mudança no comportamento dos consumidores revelou a necessidade de abordagens flexíveis e sensíveis para atender às demandas pós-pandemia. Conclui-se que estes deram prioridade à expansão de seus empreendimentos, se adaptando à nova realidade, que requereu a utilização do meio digital, e a adoção de medidas de higiene de forma específica. A predominância da atuação feminina nesses estabelecimentos também foi notada, sendo a maioria das gestoras dos empreendimentos formalizadas com CNPJ e contratação de funcionários.

Palavras-chave: Pandemia COVID-19. Comércio local. Microempreendedor Individual (MEI). Salgado-SE.

SANTOS, Kauany de Jesus. **Strategies and entrepreneurial decisions of small businesses in the Estação neighborhood of the municipality of Salgado-Se in the face of the covid-19 pandemic.** Advisor: Manuela Ramos da Silva. 2023. 90 f. Monograph (Executive Secretariat) - Federal University of Sergipe, São Cristóvão, 2023.

## ABSTRACT

Entrepreneurship plays a crucial role in the economic and social development of local communities, being a driving force for innovation, business creation and sustainable growth. The COVID-19 pandemic has brought a scenario of unprecedented challenges for entrepreneurs, significantly impacting the operation and viability of small businesses around the world. Based on this, the general objective of this study was to analyze the influence of the pandemic on small businesses in the Estação neighborhood, in the city of Salgado-SE. Based on this, this research sought to answer the following question: What were the entrepreneurial strategies and decisions used by small businesses in the Estação neighborhood of the municipality of Salgado-SE in the face of the Covid-19 pandemic? For this, a qualitative-descriptive methodology was used, with data collection carried out through interviews, applied questionnaires and bibliographical reviews. As a result, it was possible to verify that it is essential to identify customer preferences and needs, as well as the profile of these small businesses in which interviewees reported changes in marketing and sales strategies. This shift in consumer behavior has revealed the need for flexible and sensitive approaches to meeting post-pandemic demands. It is concluded that they gave priority to expanding their businesses, adapting to the new reality, which required the use of digital media, and the adoption of specific hygiene measures. The predominance of female activity in these establishments was also noted, with the majority of enterprise managers having formalized CNPJ and hiring employees.

Keywords: COVID-19 pandemic. Local market. Individual Microentrepreneur (MEI). Salgado-SE.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	Número de empresas do Brasil segundo o segmento do comércio em 2014.....	18
Quadro 1	Esquema sobre decisões empreendedoras.....	24
Figura 2	Mapa de Lagarto-Se que enfatiza a localização do município em relação aos seus povoados.....	29
Quadro 2	Perfil dos respondentes e seus negócios.....	35
Figura 3	Praça de eventos, a única existente na cidade para promover festas.....	31
Quadro 3	Percepção dos respondentes sobre o comércio de Salgado.....	39
Figura 4	Rua principal do bairro, onde tem diversos tipos de empreendimentos.....	32
Quadro 4	Percepção dos respondentes sobre as consequências da pandemia.....	40
Figura 5	Antiga estação ferroviária do Município de Salgado.....	33
Figura 6	Imagem atual da estação ferroviária da cidade de Salgado.....	33

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Tipos, CNAE, quantidade e porcentagem dos segmentos de mercado presentes na cidade de Salgado-SE em 2023.....	30
----------	---	----

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIações

CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MEI	Microempreendedor Individual
RH	Recursos humanos
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UFS	Universidade Federal de Sergipe

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>13</b>
1.1	OBJETIVOS.....	14
1.2	JUSTIFICATIVA.....	15
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>17</b>
2.1	CONCEITUANDO EMPREENDEDORISMO.....	17
2.3	ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS.....	19
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>26</b>
3.1	CARACTERIZANDO O CAMPO EMPÍRICO DA PESQUISA: MUNICÍPIO DE SALGADO-SE.....	28
<b>4</b>	<b>APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....</b>	<b>34</b>
4.1	PERFIL E SITUAÇÃO ATUAL DOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS LOCALIZADOS NO BAIRRO ESTAÇÃO.....	34
4.2	SITUAÇÕES ENFRENTADAS PELOS RESPONDENTES DURANTE A PANDEMIA.....	36
4.3	PERCEPÇÃO DOS COMERCIANTES SOBRE OS EMPREENDIMENTOS LOCALIZADOS NO BAIRRO ESTAÇÃO.....	38
4.4	COMPREENSÃO DAS ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA UTILIZADAS PELOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DURANTE A PANDEMIA.....	41
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>45</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>47</b>
	<b>APÊNDICE A - Roteiro de Entrevistas.....</b>	<b>52</b>
	<b>APÊNDICE B - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).</b>	<b>56</b>
	<b>APÊNDICE C - TCLE e Questionário respondido de Ivanilda.....</b>	<b>60</b>
	<b>APÊNDICE D - TCLE e Questionário respondido de Zeneide.....</b>	<b>64</b>
	<b>APÊNDICE E - TCLE e Questionário respondido de Lucas.....</b>	<b>68</b>
	<b>APÊNDICE F - TCLE e Questionário respondido de Josefa.....</b>	<b>72</b>
	<b>APÊNDICE G - TCLE e Questionário respondido de Fernanda.....</b>	<b>76</b>
	<b>APÊNDICE H - TCLE e Transcrição das conversas e entrevistas.....</b>	<b>77</b>

## 1 INTRODUÇÃO

No final do ano de 2019 foram identificados os primeiros casos do vírus COVID-19 na cidade de Wuhan, na China. No Brasil, os primeiros casos foram confirmados em fevereiro do ano de 2020, essa doença infecciosa foi considerada por pesquisadores como uma doença de fácil propagação, assim, rapidamente foram observados novos casos em várias regiões do país (BRASIL, 2021).

Por esse motivo, autoridades federais, estaduais e municipais começaram a estabelecer medidas sanitárias com o objetivo de conter a disseminação desse vírus, como o distanciamento social e o fechamento de comércios, com exceção dos estabelecimentos essenciais (a exemplo, os supermercados e farmácias). Com essas modificações, a economia brasileira foi afetada e milhares de pequenos negócios tiveram que se adaptar a essas novas regras e, conseqüentemente, aos novos padrões de consumo dessa sociedade.

Desta maneira, vê-se que durante o período pandêmico as vidas dos comerciantes ficaram muito mais agitadas e cheias de desafios. Uma vez que inúmeras eram as dificuldades enfrentadas no dia a dia por cada um, como também, várias foram as estratégias e decisões empreendedoras que precisaram ser tomadas por eles.

Diante deste cenário, o empreendedorismo desempenha um papel crucial no desenvolvimento econômico e social das comunidades locais, sendo uma força motriz para a inovação, criação de negócios e crescimento sustentável. A pandemia de COVID-19 trouxe um cenário de desafios sem precedentes para os pequenos negócios, impactando de maneira significativa na operação e viabilidade econômica em todo o mundo. No contexto do bairro Estação, na cidade de Salgado, localizada no estado de Sergipe, essa realidade não foi diferente, levando os pequenos negócios a reavaliar suas estratégias e tomarem decisões fundamentais para enfrentar os efeitos da crise.

A partir disto, é possível compreender que para que esses trabalhadores seguissem crescendo de maneira eficaz, existia a necessidade de que fossem assistidos em suas funções de forma mais determinada, observando os principais problemas que ocasionalmente dificultaria o desenvolvimento do serviço, em busca de soluções, estimulando-os a continuarem suas atividades durante o período pandêmico.

A autora deste estudo é uma empreendedora ativa em um pequeno empreendimento, o que confere uma dimensão prática única a esta pesquisa. A experiência vivencial da mesma forneceu valiosos conhecimentos sobre os desafios e oportunidades enfrentados por pequenos negócios no mundo real. Essa perspectiva prática permitiu uma análise mais aprofundada das estratégias integradas e das decisões tomadas, enriquecendo a pesquisa acadêmica com casos reais e situações concretas.

Observa-se que a visualização dos pequenos empreendimentos durante a pandemia da COVID-19 em bairros comerciais próximos a cidade pode ser analisada em várias áreas do conhecimento, como na Economia, Sociologia, Administração, Design e Artes, e por ser um tema pesquisado, pode ser analisado por vários aspectos: socioeconômicos, geográficos, tipologias, grafismos, edificações etc.

Por se tratar de um estudo que parte do tema empreendedorismo conexo a uma época adversa ao desenvolvimento de pesquisas anteriores, sendo considerada uma nova pauta no meio acadêmico, o mesmo precisa receber maior atenção e ser devidamente exposto de forma singular e imatura frente a outras temáticas.

Esta pesquisa procurou responder à seguinte pergunta: Quais foram as estratégias e decisões empreendedoras utilizadas pelos pequenos negócios do bairro Estação do município de Salgado-SE diante da pandemia de Covid-19?

## 1.1 OBJETIVOS

Aqui poderá ser compreendida a ideia central do trabalho, assim como, a sua finalidade. O objetivo geral deste estudo foi analisar a influência da pandemia nos pequenos empreendimentos do bairro estação, da cidade de Salgado-SE.

Os objetivos específicos foram:

- Identificar o perfil e situação atual dos pequenos empreendimentos utilizados no estudo de caso localizados no bairro Estação da cidade de Salgado-SE;
- Analisar a percepção dos comerciantes sobre os empreendimentos localizados no bairro Estação, na cidade de Salgado-SE;

- Descrever as situações enfrentadas pelos pequenos empreendimentos durante a pandemia; e
- Compreender as estratégias de sobrevivência utilizadas pelos pequenos empreendimentos durante a pandemia.

## 1.2 JUSTIFICATIVA

O bairro Estação, localizado na cidade de Salgado-SE, abriga uma variedade de pequenos negócios que desempenham um papel vital na economia local e no fornecimento de produtos e serviços para a comunidade. No entanto, a pandemia de COVID-19 trouxe restrições nas operações, na mobilidade e mudanças no comportamento do consumidor. Neste contexto, compreender as estratégias e decisões empreendedoras adotadas pelos empreendimentos locais não é fundamental apenas para a sobrevivência desses negócios, mas também para o entendimento das estratégias de adaptação em momentos de crise.

É de grande relevância que seja estudada a presença de possíveis intervenções que possam contribuir para o funcionamento dos pequenos empreendimentos pós-pandemia e que se entenda como eles conseguiram se manter no mercado, mesmo em meio aos efeitos causados pela COVID-19, visando assim, melhor atender aos seus clientes fidelizados e almejar possíveis novos clientes a partir das margens de segurança postas pela sociedade durante o período pandêmico.

Esta monografia é composta por cinco capítulos, o primeiro trata-se da Introdução, onde apresentou o problema de pesquisa, objetivos que norteiam o estudo e a justificativa adotada para sua realização.

Seguido da Fundamentação teórica, que aborda o conceito de Empreendedorismo, pequenos negócios e como a pandemia impactou nos pequenos negócios brasileiros.

O terceiro trata-se dos procedimentos metodológicos, a Metodologia, onde contextualiza o tipo de pesquisa, o processo de coleta de dados, o campo empírico do estudo, município de Salgado-SE e a Rua principal e as análises adotadas.

Os resultados das entrevistas e questionários são expostos no quarto capítulo, de forma transcrita e objetiva, seguido do quinto capítulo que traz a análise desses resultados junto com a revisão literária adotada.

Por fim, as considerações finais, apresentando a questão norteadora da pesquisa, bem como recomendações para as futuras pesquisas.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica é a seção que apresenta “as mais recentes e consistentes obras científicas que tratam do assunto” relacionando os pensamentos dos autores através da reflexão sobre a temática (PRAÇA, 2015), onde para este estudo tem como objeto principal dispor conhecimento do tema com base em autores que estudaram sobre o tema, além de expandir assuntos que têm relação direta aos pequenos negócios.

### 2.1 CONCEITUANDO EMPREENDEDORISMO

Para Schumpeter (2017) o empreendedorismo pode ser definido pela necessidade de abrir um negócio com uma percepção diferente das já existentes baseadas em uma pessoa com criatividade e vontade de colocar em prática o que mais gosta de fazer visando ser capaz de fazer sucesso com inovações, tornando-se assim, um empreendedor.

O empreendedorismo nasceu do significado do termo inglês *entrepreneurship*, originado do verbo francês *entrepreneur* que significa: aquele que corre riscos e começa algo novo. Esse mesmo autor diz que o primeiro a fazer o uso do termo foi Marco Pólo, segundo ele poderiam determinar como pequenos negócios os indivíduos que corriam riscos emocionais e físicos. No século V, o termo empreendedor foi usado para determinar os indivíduos que administravam projetos de produção, utilizando-se do que se tinha disponível.

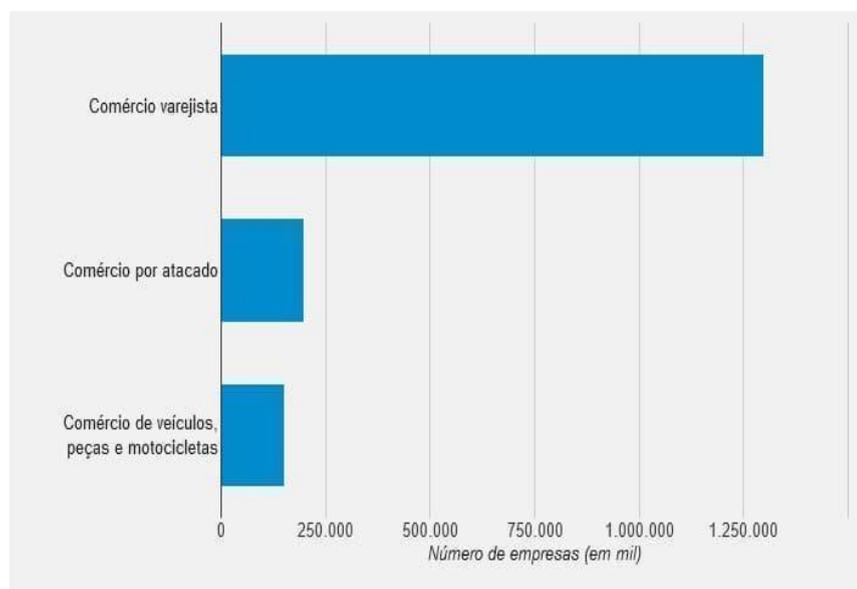
Na Idade Moderna, os empreendedores eram os profissionais que definiam acordos por meio de contratos e assumiam riscos. Já na época da Revolução Francesa por conta do processo de industrialização que acontecia no mundo houve a determinação que diferenciava o empreendedor e o capitalista. E finalizando o século XIX e iniciando o século XX, os empreendedores acabaram sendo confundidos com os gerentes e administradores, o que acontece ainda na atualidade, analisamos somente pela analogia econômica como aqueles que organizam a empresa e tem o controle das ações crescidas na instituição (DORNELAS, 2005).

Para Dornelas (2008, p. 22) “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de ideias em

oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.” Logo, o empreendedorismo consiste no processo de criar ou identificar uma nova oportunidade de negócio e tomar as medidas necessárias para desenvolver e lançar um novo empreendimento.

Vários são os segmentos e números de empresas brasileiras que tiveram ascensão no comércio em 2014, conforme apresentado na Figura 1:

**Figura 1** – Número de empresas do Brasil segundo o segmento do comércio em 2014.



Fonte: IBGE (2014).

Dessa forma, é possível compreender a partir da Figura 1 informações cruciais para o ramo dos empreendimentos, incluindo os números de empresas do Brasil segundo o segmento do comércio dos tipos: varejista, por atacado, de veículos, peças e motocicletas.

Segundo G1 (2019) “atualmente, são 20 milhões de empreendimentos no Brasil. Quase 70% desses negócios são pequenos - cerca de 13,5 milhões de empresas”, logo, entende-se que a cada dia mais pessoas se tornam donos de pequenos negócios no Brasil, contribuindo para o crescimento do empreendedorismo.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que é uma entidade privada muito conhecida que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de

pequenas e microempresas, o número de brasileiros que querem ter um negócio próprio cresce cada vez mais e o Sebrae disponibiliza esse dado:

Dados levantados pela maior pesquisa sobre empreendedorismo no mundo revelam que a taxa de empreendedorismo potencial no Brasil teve um crescimento de 75%, passando de 30% (em 2019), para 53% (em 2020). Os números fazem parte da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizada com apoio do Sebrae, em parceria com o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ). O percentual representa 50 milhões de brasileiros que ainda não empreendem e que querem abrir um negócio nos próximos três anos. Desse total, 1/3 teria sido motivado pela pandemia da Covid-19. Pela primeira vez, a pesquisa GEM também identificou que ter uma empresa é o segundo maior sonho do brasileiro (SEBRAE, 2020).

O empreendedorismo se amplia a cada dia, tornando-se um tema cada vez mais explorado pelos gestores de pequenos negócios em todo o Brasil. Segundo Ramal (2006), em todos os negócios existentes no mundo, por trás deles há um empreendedor que teve um sonho ou uma ideia e apostou tudo que esteve ao seu alcance. Arriscou, e tentou, na incerteza de acertar ou perder dinheiro, tempo, mas que mesmo em meio a essas circunstâncias não desistiu. Muitas vezes teve que deixar a família sozinha até altas horas da noite para conseguir cuidar do seu negócio, entretanto, persistiu.

## 2.2 ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS

Seguindo as diretrizes da Organização Mundial de Saúde (OMS), em 11 de fevereiro de 2020, o vírus causador da doença Covid-19 foi designado como SARS-CoV-2. Essa doença se disseminou amplamente em todo o mundo, devido à interconexão global e à falta de conhecimento sobre a implementação de restrições para viajantes. Diante dessas características, em 11 de março de 2020, a OMS oficializou a Covid-19 como uma pandemia e estabeleceu medidas fundamentais para prevenir e enfrentar a doença. Adicionalmente, foi recomendada a manutenção do distanciamento social, evitando aglomerações, bem como o uso de máscaras em casos de sintomas gripais ou infecção pelo SARS-CoV-2, tanto para profissionais de saúde quanto para atendimento de pacientes suspeitos ou infectados (BRASIL, 2020).

Sousa (2020, p. 6) diz que a pandemia afetou diretamente os negócios, grandes e pequenos no Brasil e no Mundo de diferentes formas. Por isso, vê-se a

necessidade da realização do estudo dos concorrentes em potenciais para a escolha de alternativas viáveis para a superação de um período de crise, torna-se evidente o valor existente de realizar uma reestruturação do planejamento de negócios dos empreendimentos levando em consideração que o serviço ou produto tem um diferencial a ser explorado e que deve ser aproveitado. É de suma importância coletar dados a partir da percepção de que os negócios durante a crise estabelecida pela pandemia da coronavírus, a COVID-19, pois os mesmos buscaram ou foram levados a elaborar a reestruturação dos seus modelos de negócios.

O mercado empreendedor vem crescendo mais a cada dia, essa percepção é de fácil acesso principalmente por causa da pandemia de COVID-19 pois durante esse período muitos negócios fecharam e muitas pessoas ficaram desempregadas, ampliando a falta de perspectiva por conseguir empregos de carteira assinada muitos conseguiram inovar e se manterem ativos e pequenos negócios foram abertos como forma de sustento (SOUSA, 2020). É possível compreender um pouco melhor quais foram esses impactos recebidos pelos negócios observando de forma direta os pequenos negócios pela dificuldade ainda maior em conseguir se manter ativo por ser pequeno.

Rezende, Marcelino e Miyaji (2020, p. 15) explicam que houve limitações em decorrência da pandemia frente a oferta de produtos e serviços, ocasionando em uma mudança de comportamento pelos agentes sociais e econômicos, que seriam os indivíduos (consumidores), empresas (fornecedor) e governo (gestão pública). Para os autores, a principal mudança de comportamento foi a transição do físico para o virtual, onde o consumo por pedidos de forma remota aumentou consideravelmente.

Outra mudança de comportamento adotada foi a forma como se eram divulgados os produtos e serviços antes da pandemia utilizando-se de estratégias de *marketing*, desconsiderando o alcance de seus consumidores potenciais, sendo ampliado o *marketing* digital, que neste contexto é visto como um “meio rápido, barato e eficaz de empresas com menor grau de investimento alavancarem seus faturamentos” (SILVA; SILVA, 2020, p. 4).

A *American Marketing Association* (2013), conceitua o marketing como sendo “uma atividade, um conjunto de ferramentas e processos de criação, comunicação, entrega e troca de ofertas que têm valor para consumidores, clientes, sócios e sociedade em geral”, difere do marketing digital somente pela forma como é

realizada essa atividade, ou seja, o local e meios utilizados, onde o digital seria a promoção e comunicação das empresas através do meio digital, seja feito por telefone, redes sociais ou programas, com a finalidade de atrair novos consumidores ou usuários potenciais, e disseminar os serviços e produtos de forma digital.

Para Santos (2019) o advento do marketing digital através do uso da internet e das mídias sociais em conjunto com os micros e pequenos empreendedores alavancam o empreendedorismo no país.

As redes sociais de acesso gratuito e aberto foram as que mais tiveram ampliação como canais de divulgação e atendimento aos clientes, visto que “as vendas que antes, maioritariamente, eram feitas em lojas, com atendimento presencial ao cliente, tiveram que migrar para um ambiente virtual, aumentando os investimentos em sites próprios e redes sociais” (CRUVINEL, 2020, p. 55).

Para Amaral (2018 *apud* SOUSA, 2020), as micro e pequenas empresas só conseguem manter-se em funcionamento em locais onde o grande capital não tem interesse em estabelecer uma presença dominante. Segundo o autor, onde um grande varejista chega há um grande interesse do capital, obrigando os pequenos negócios a fecharem suas portas pela baixa capacidade de concorrência.

Estratégias empreendedoras desempenham um papel crucial no sucesso e na sustentabilidade dos empreendimentos, especialmente em um pequeno cenário em constante mudança. As estratégias são fundamentais para orientar as decisões e ações dos aspirantes, permitindo-lhes adaptar-se às demandas do mercado e superar desafios.

Segundo Sebrae (2021) estratégias são compostos pequenos dos grandes propósitos, assim como, dos objetivos, das políticas, das metas e também dos planos para concretizar um momento futuro almejado, levando em conta as oportunidades que surgem sejam elas relacionadas ao ambiente ou aos recursos da organização. Ela se refere às decisões de maior responsabilidade, mexe a empresa de forma total, independente da hierarquia, foca tanto no médio como no longo prazo e pode ser corporativa ou de unidades de negócios. Indo para o âmbito empresarial, a estratégia empresarial é a forma como a empresa deseja alcançar os objetivos almejados na Administração Estratégica que se destribe no processo de planejar, executar e controlar as atividades desenvolvidas na organização. Abrange as áreas de marketing, operações, centro de recursos humanos (RH) e finanças, seguindo à risca uma estratégia grande que abrange ambas as partes da

organização. O SEBRAE (2021) informa também que existem três tipos de estratégias:

Estratégias de Crescimento: estratégia empresarial para aumentar os lucros, as vendas, ou a participação do mercado, aumentando o valor da empresa.

Estratégias de estabilidade: quando há operações em diversos setores, a empresa pode querer concentrar suas operações, seus esforços administrativos, nas empresas existentes, sem aumentar suas unidades.

Estratégias de redução: quando os resultados estão abaixo do esperado, ou a sobrevivência está desafiadora, a redução pode ser uma estratégia de melhoria da situação negativa, podendo ser de reviravolta – mudanças para melhoria; desinvestimento ou liquidação se for o caso.

Vê-se que ser estratégico é um diferencial independente de qual seja o local, empreendimento ou situação. É possível observar que quando em um empreendimento se trabalha de forma estratégica se dispõe uma qualidade e pontualidade maior no que se entrega em um estabelecimento, para Hashimoto (2017) explorar a integração entre empreendedorismo e estratégia, faz-se destacar as decisões estratégicas adotadas moldando assim o melhor desenvolvimento dos empreendimentos.

Nessa perspectiva, geralmente, as pessoas que usam estratégias são pessoas competitivas, que buscam que seu negócio seja diferente dos demais de forma positiva, para Porter (1986) ser estratégico já é um ótimo ponto para quem deseja ter uma estabilidade financeira com seu negócio no mercado, entretanto, gostar da competição, se esforçar para ser cada vez melhor é fundamental pois trará mais confiança para a compreensão das estratégias empresariais.

Diante desse cenário, segundo Ries (2012) o uso de estratégias deve ser algo contínuo, por se tratar de uma ação inovadora que para que dê certo é necessário que seja adotado pelos pequenos negócios que almejam que suas empresas cresçam e sejam bem-sucedidas, não esquecendo que para que isso aconteça entra em destaque a importância da adaptação constante.

Segundo Drucker (1986 *apud* AQUINO, 1987) é crucial compreender que existe uma grande relação entre estratégias e pequenos negócios que se entrelaçam com a inovação e a adaptação que juntos desempenham um papel crucial nas estratégias aplicadas nos pequenos negócios tendo em vista que a inovação é um dos principais meios pelos quais as empresas criam valor e se destacam no mercado. A capacidade de utilizar estratégias empreendedoras nos

pequenos empreendimentos com o auxílio da inovação permite que os donos de pequenos negócios desenvolvam produtos ou serviços únicos, atendendo às demandas que possam surgir dos clientes. Além disso, ser um empreendedor estratégico e estar preparado para a adaptação constante às mudanças é essencial, pois, como ressalta Mintzberg (2004), os cenários empresariais são dinâmicos e imprevisíveis, exigindo uma abordagem flexível na tomada de decisões.

As decisões empreendedoras são elementos cruciais para o sucesso e a sustentabilidade dos negócios. Donos de pequenos negócios frequentemente enfrentam escolhas complexas e arriscadas que enfrentam diretamente o desenvolvimento e o crescimento de suas empresas (HASHIMOTO, 2017).

Para que se tome decisões empreendedoras é necessário saber tomar decisões que visam a melhor desenvoltura da empresa, para a Stone (2022) o processo de tomada de decisão empresarial é definido pela escolha de quem gerencia ou empreende por determinada necessidade. No desenvolver desse processo, decisões podem ser realizadas e aplicadas tanto aos problemas mais simples até os bem complexos, inclusive, quando não existe a possibilidade de ter o cenário completo, mas precisa definir tudo com rapidez.

No Quadro 1 se exterioriza os detalhes dos aspectos relacionados ao processo de tomada de decisão, onde é feito o mapeamento das ações que devem ser desenvolvidas antes da resolução de determinados problemas para que sejam adotadas as medidas corretas.

**Quadro 1 - Esquema sobre decisões empreendedoras**

<b>Nível</b>	<b>Aspecto</b>	<b>Detalhes</b>
I.	Introdução	- Contextualização das decisões empreendedoras - Importância das decisões para o sucesso empreendedor
II.	Fundamentos das decisões empreendedoras	- Definição de definições empreendedoras - Fatores que influenciam as decisões empreendedoras
III.	Processo de tomada de decisões empreendedoras	- Identificação e definição do problema - Coleta e análise de informações - Geração de Alternativas - Avaliação e Seleção - Implementação - Monitoramento e Adaptação
IV.	Tipos de decisões empreendedoras	- Decisões Estratégicas - Decisões Operacionais - Decisões de Inovação
V.	Desafios e obstáculos nas decisões empreendedoras	- Incerteza e riscos - Limitações de recursos - Pressão do tempo e urgência das decisões - Resistência à mudança
VI.	Modelos e abordagens na tomada de decisões empreendedoras	- Racionalidade limitada - Heurísticas e vieses cognitivos - Análise SWOT
VII.	Impactos das decisões empreendedoras	- Resultados tangíveis (financeiro, crescimento) - Resultados intangíveis (reputação, inovação) - Lições aprendidas e feedback para decisões futuras
VIII.	Estudo de caso: Decisões empreendedoras durante o período de pandemia de COVID-19	- Adaptações estratégicas para enfrentar a crise - Inovações e pivôs nos modelos de negócios - Lições extraídas para decisões em situações de incerteza
IX.	Conclusão	- Síntese das principais conclusões sobre decisões empreendedoras - Destaque para a importância da tomada de decisões informadas e estratégicas no sucesso empreendedor

Fonte: Elaboração da autora.

As decisões também resultam de diferentes formas na empresa. Dessa maneira, decidir contratar uma ferramenta de gestão não tem o mesmo valor de escolher o bairro para abrir a sua loja. A avaliação que o empreendedor precisa fazer em cada um dos casos levam em conta diferentes quesitos. O processo de tomada de decisão exige que sejam buscadas informações para compreender o cenário e poder se contextualizar, avaliar as alternativas em jogo e pesar os prós e os contras de cada opção, para a partir daí realizar a escolha de uma delas.

A dinâmica do mercado atual exige que os pequenos negócios abordem uma tomada de decisão com um olhar estratégico. Nesse contexto, a relação entre tomada de decisão, estratégia e o sucesso dos empreendimentos assume um papel fundamental. Este trabalho busca explorar essa interseção crítica, destacando como

as decisões estratégicas moldam o destino dos pequenos negócios e influenciam diretamente seu sucesso ou fracasso.

À medida que se explora as complexas interações entre estratégias e decisões empreendedoras, é interessante observar como esses elementos se manifestam no ambiente real dos negócios. Uma vez que os pequenos negócios aplicam estratégias estratégicas para conduzir seus empreendimentos ao sucesso, é igualmente relevante examinar a aplicação prática dessas abordagens em um contexto tangível.

### 3 METODOLOGIA

Segundo Gil (2002, p. 162) é nesta seção que “descrevem-se os procedimentos a serem seguidos na realização da pesquisa”. A metodologia adotada nesta pesquisa foi do tipo descritiva, que para Zambello *et al.* (2018, p. 60), é caracterizada pelo “[...] objetivo de descrever as características de uma população, um fenômeno ou experiência para o estudo realizado considerando aspectos da formulação das perguntas que norteiam a pesquisa [...]”. Dessa forma, o uso da pesquisa descritiva auxiliou no conhecimento do perfil do público-alvo estudado.

Através da técnica de coleta de dados que aconteceu em duas etapas: conversas informais (3 participantes) e entrevistas semi-estruturadas (5 participantes).

As conversas informais foram realizadas de forma presencial com a duração média de 50 e 60 minutos entre os dias 21 e 22/08/2023, elas ocorreram sem um roteiro prévio, para que fluísse o diálogo sobre o relato pessoal das respondentes. Estas foram selecionadas tendo em vista três públicos alvos: primeiro, uma moradora do bairro, considerando o fato dela ter uma visão vivenciada do bairro a muitos anos, segundo, outra mulher, que teria um pequeno empreendimento no bairro Estação anterior a pandemia até a atualidade e a terceira sendo uma pequena empreendedora do ramo virtual já a alguns anos, que abriu um comércio no bairro Estação após a pandemia. Todas as três aceitaram a proposta de participarem da pesquisa mediante contato prévio em um convite feito pela pesquisadora.

Já o roteiro das entrevistas semi-estruturada, de perguntas abertas e fechadas e a adoção da escala de Likert, na modalidade presencial, realizadas nos pequenos negócios do campo empírico. A duração média foi de 30 a 40 minutos, considerando um diálogo realizado de forma informal e sem tópicos específicos, apresentando informações de acordo com o que o entrevistado teria a contribuir. Estas foram realizadas no período de 19 a 31 de agosto de 2023. A escolha dos participantes foi dividida em três tipos, para pequenos negócios que iniciaram as atividades, antes, durante e após o período pandêmico, sendo selecionados de forma não aleatória, considerando a possibilidade de participarem da pesquisa.

A realização das entrevistas utilizou-se de um roteiro semiestruturado com respostas abertas e fechadas (Apêndice G), objetivando identificar o perfil dos pequenos empreendimentos utilizados no estudo de caso localizados no bairro

Estação da cidade de Salgado-SE. O roteiro foi composto por perguntas em relação às características do respondente, e seu empreendedorismo. Seguido de um quadro com perguntas fechadas onde foram aplicados os parâmetros adotados pela Escala de Likert, que foi

[...] desenvolvido por Rensis Likert (1932) para mensurar atitudes no contexto das ciências comportamentais. A escala de verificação de Likert consiste em tomar um construto e desenvolver um conjunto de afirmações relacionadas à sua definição, para as quais os respondentes emitirão seu grau de concordância (JUNIOR SILVA; COSTA, 2016, p. 3).

Iniciando-se com perguntas de cunho pessoal, para melhor identificar e personificar o perfil dos entrevistados. Seguido da utilização de questionamentos sobre o empreendedorismo no campo empírico e seus estabelecimentos, com a utilização da escala já conceituada.

A aplicação de todos os questionamentos e entrevista estruturada aconteceu mediante autorização via termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE) (Apêndice b) dos (as) respondentes.

A abordagem de análise da pesquisa utilizada no estudo foi quanti-quali. As questões fechadas, baseadas na escala Likert, utilizou-se a estatística descritiva. E para as questões abertas foi realizada a análise dos dados a partir de uma análise interpretativa das respostas obtidas.

Para Marconi e Lakatos (2004), após ter obtido os dados, deve-se analisar e interpretar os dados, constituindo-se como núcleo central da pesquisa. Assim, a análise é uma tentativa de demonstrar as relações existentes entre o fenômeno estudado e outros fatores. Já para Gil (2002), a análise qualitativa depende de alguns fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação. Deste modo, este processo pode ser definido como uma sequência de atividades que envolvem a redução dos dados, a categorização desses dados e, conseqüentemente, sua interpretação.

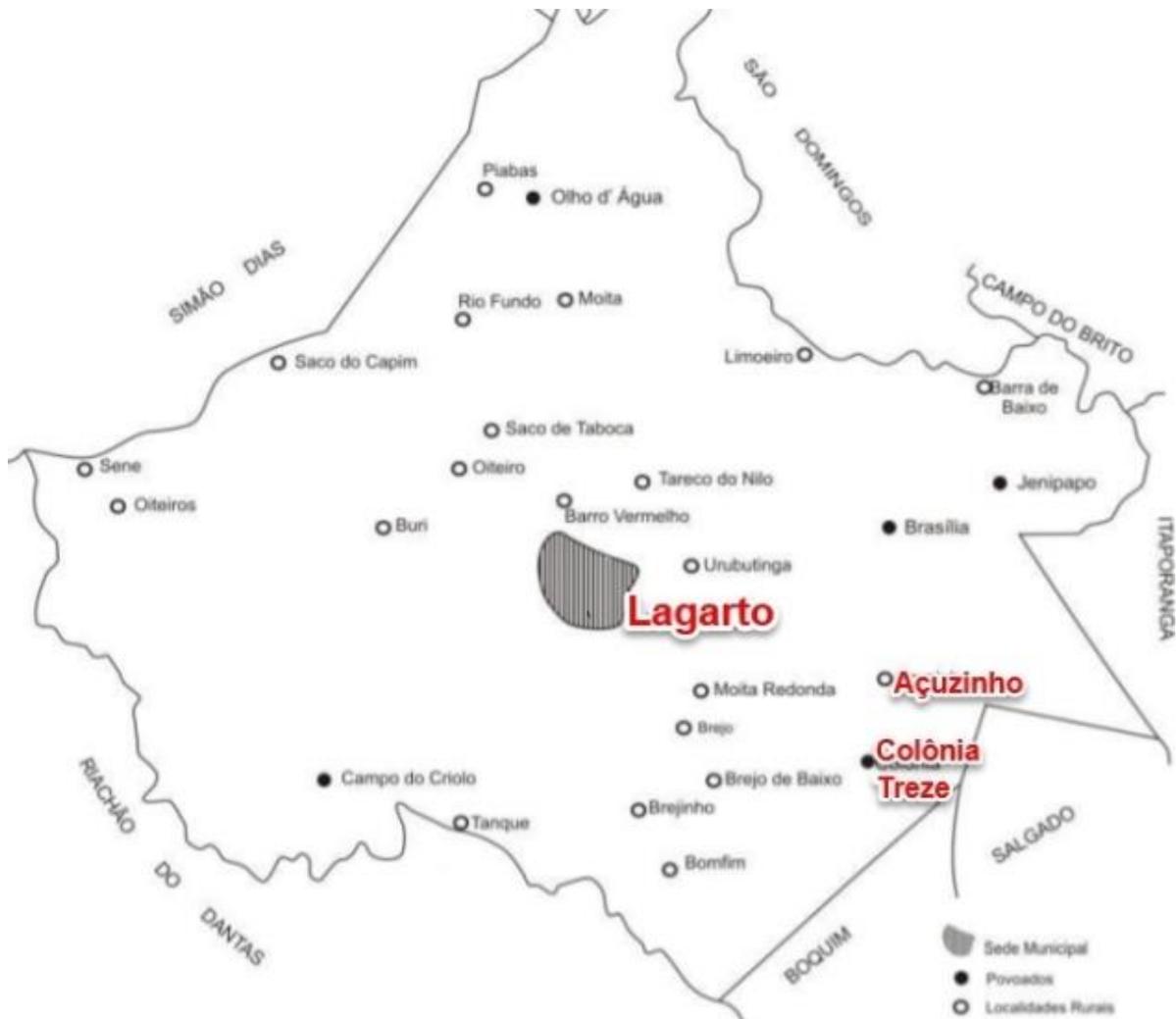
### 3.1 CARACTERIZANDO O CAMPO EMPÍRICO DA PESQUISA: MUNICÍPIO DE SALGADO-SE

Salgado é um município do estado de Sergipe, na região Nordeste (Figura 2). Segundo o último censo de 2010 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o município possui uma população de 19.365 de habitantes (IBGE, 2010).

De acordo com o IBGE (2023), sobre a história de Salgado diz que o local onde hoje se encontra edificada a cidade de Salgado existiu uma povoação denominada “Salgadinho”, nome pelo qual foi o local batizado pelos viajantes que por ali transitavam, dado ao sabor característico da água de uma fonte termal ali existente.

Por Lei Estadual nº 986, de 4 de outubro de 1927, o povoado foi elevado à categoria de Vila, com a denominação de Salgado (SERGIPE, 1927). A Lei Estadual nº 69, de 27 de março de 1938, elevou a Vila à categoria de cidade, sede de município, com território desmembrado do Boquim (SERGIPE, 1938).

**Figura 2** – Mapa de Lagarto-Se que enfatiza a localização do município em relação aos seus povoados.



Fonte: Freitag, Santana e Andrade (2014).

De acordo com o portal EmpresAqui (2023), que é uma instituição que dispõe de dados sobre as empresas nacionais, bem como, suas dívidas, seus endereços, telefones, sua atuação, e modalidades, Microempreendedor Individual (MEI), quadro societário, dispondo a opção de se filtrar a informação por ramo de atuação, segmento, Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), Cidade e também Estado, o segmento de mercado mais presente na cidade de Salgado são as atividades de associações de defesa de direitos sociais, ocupando 7% dos segmentos, tendo 65 empresas registradas no mesmo. É possível verificar na Tabela 1 segmentos de mercado em Salgado:

**Tabela 1** – Tipos, CNAE, quantidade e porcentagem dos segmentos de mercado presentes na cidade de Salgado-SE em 2023.

<b>Tipo</b>	<b>Cód. CNAE</b>	<b>Qtd</b>	<b>(%)</b>
Atividades de associações de defesa de direitos sociais	9430800	65	7%
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	4781400	58	6%
Comércio varejista de mercadorias em geral com predominância de produtos alimentícios - minimercados mercearias e armazéns	4712100	55	6%
Cabeleireiros manicure e pedicure	9602501	32	4%
Obras de alvenaria	4399103	23	3%
Promoção de vendas	7319002	22	2%
Lanchonetes casas de chá de sucos e similares	5611203	20	2%
Comércio varejista de cosméticos produtos de perfumaria e de higiene pessoal	4772500	17	2%
Comércio varejista de produtos farmacêuticos sem manipulação de fórmulas	4771701	17	2%
Comércio varejista de bebidas	4723700	16	2%
Atividades de organizações políticas	9492800	15	2%
Comércio varejista de animais vivos e de artigos e alimentos para animais de estimação	4789004	15	2%
Comércio varejista de materiais de construção em geral	4744099	13	1%
Instalação e manutenção elétrica	4321500	13	1%
Restaurantes e similares	5611201	13	1%
Fabricação de móveis com predominância de madeira	3101200	11	1%
Administração pública em geral	8411600	11	1%
Construção de edifícios	4120400	11	1%
Manutenção e reparação de motocicletas e motonetas	4543900	10	1%
Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	9602502	10	1%
Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente	4789099	9	1%

Fonte: EmpresAqui (2023).

Viabilizando o entendimento da forma que estão inseridos na cidade de Salgado os negócios com registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), que seria o número designado pela Receita Federal na abertura de empresas. Ele serve para identificar o negócio nos mais diversos tipos de atividades, como a emissão de notas fiscais ou o pagamento dos impostos.

O bairro Estação atualmente é o principal bairro da cidade de Salgado, deixando para trás a maior concentração de empreendimentos localizados na Avenida Josias Carvalho (avenida principal), por conter inúmeras opções de comércios, além de escolas, praça de eventos (Figura 3), a clínica da saúde pública de Salgado, dentre várias outras coisas que o difere dos demais bairros.

**Figura 3** - Praça de eventos, a única existente na cidade para promover festas.



Fonte: Kauany de Jesus Santos (2023).

Trata-se de uma rua principal (Figura 4), nomenclatura designada na rua que se centraliza o comércio local de determinados municípios ou bairros, pois existe uma inovação que diferencia aquela rua ou bairro dos demais atreladas aos pequenos negócios tendo em vista que os pequenos empreendimentos são sempre a base dos grandes.

Nesta rua apresenta-se potenciais e benefícios sociais para o desenvolvimento local, entretanto para que isso seja perceptível, tanto os pequenos negócios, como o desenvolvimento local, devem ser compreendidos a partir de suas individualidades e não somente sobre uma perspectiva econômica e contextual. Baseado nestas e outras implicações, grandes são os desafios enfrentados pelas regiões na busca pela promoção do desenvolvimento daquele local.

**Figura 4** - Rua principal do bairro, onde tem diversos tipos de empreendimentos.



Fonte: Kauany de Jesus Santos (2023).

O bairro Estação é destaque na cidade de Salgado-SE em vários quesitos, onde encontram-se diversos tipos de empreendimentos como: casas de rações, farmácias, mercadinhos, padarias, mercearias, oficinas, salões de beleza feminino e masculino, açáferias, loja de utensílios, loja de produtos para bebês, frutarias, loja que vende smartphones, chaparias, lan houses, loja de estofados, centro de estética, buffet de eventos e também decoração de eventos. É neste mesmo bairro que se encontra a caixa d'água que abastece a cidade, nele também está localizada a única praça disponível na cidade para promover eventos, além da única escola de Ensino Médio do município. Encontra-se lá também estacionamentos, uma escola e uma creche municipal e também a linha ferroviária (desativada atualmente) (Figura 5), mas que não deixa de ser um marco histórico.

Para Freire (2002, p. 202 *apud* ANTÃO, 2010) o bairro Estação só passou a merecer registro a partir da construção da linha férrea, em 1911, muito procurado pelos habitantes de Estância, por ser o melhor ponto para embarque nos trens. Os destinos eram os municípios do estado da Bahia, onde os consumidores optaram por fazerem suas compras e conseguiram realizar essa ação com rapidez.

**Figura 5** – Antiga estação ferroviária do Município de Salgado.



Fonte: Estações ferroviárias do Brasil (s.d.)<sup>1</sup>.

É possível observar também a partir da Figura 6 como encontra-se a estação ferroviária atualmente, oposta ao passado.

**Figura 6** - Imagem atual da estação ferroviária da cidade de Salgado.



Fonte: Estações ferroviárias do Brasil (s.d.).

---

<sup>1</sup> Disponível em: <https://www.estacoesferroviarias.com.br/>. Acesso em: 18 out. 2023.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Após aplicação do método de coleta de dados (entrevistas), apresentam-se os resultados estruturados em duas partes, as conversas (informais) e o roteiro semi-estruturado de perguntas abertas e fechadas (registros audiovisuais em posse e guarda da autora), a fim de expor, de forma transcrita e objetiva os dados e informações coletadas nesta coleta. Seguido da aplicação de perguntas aos entrevistados, onde as respostas desses instrumentos encontram-se disponíveis nos Apêndices C, D, E, F e G deste documento, onde foram aplicados os parâmetros da escala de Likert.

A aplicação do instrumento de coleta questionário com perguntas fechadas aos respondentes adotou a escala de Likert como já apresentado na metodologia.

### 4.1 PERFIL E SITUAÇÃO ATUAL DOS PEQUENOS EMPREENDIMIENTOS LOCALIZADOS NO BAIRRO ESTAÇÃO

Com base na coleta de instrumentos aplicada, foi possível identificar um perfil sobre os donos de pequenos negócios que participaram das entrevistas, sendo sua predominância do gênero feminino, 4 entre os 5 respondentes, com faixa etária entre 27 a 49 anos. O Quadro 2 exprime o perfil e tipo de pequeno negócio dos respondentes das entrevistas formais. Caracterizando sua formação acadêmica (se existente), idade, tipo de negócio, se tem CNPJ, quantidade de funcionários e fundação. Seguido da caracterização da situação atual com relação ao momento pós pandemia.

**Quadro 2** - Perfil dos respondentes e seus negócios.

<b>Respondente</b>	<b>Perfil</b>	<b>Caracterização do negócio</b>
Fernanda Silva Monteiro Lima	Farmacêutica, tem 34 anos, é dona da Bella Farma LTDA, o ramo é Farmácia, foi fundada em 07/11/2021, é formalizada, tem CNPJ, é de médio porte, acredito. Ela tem 5 funcionários além dela e o esposo trabalhando lá.	Faturamento: Crescente desde sua criação. Perspectiva: ampliação do negócio. CNPJ: ativo.
Zeneide Oliveira Moura	Empreendedora, tem 49 anos, é dona da LE Rações, o ramo é casa de rações, foi fundada em 18/08/2022, não é formalizada, não tem CNPJ, é de pequeno porte, só vende ela e o esposo.	Faturamento: Crescente desde sua criação. Perspectiva: ampliação do negócio e ativação de CNPJ. CNPJ: inativo.
Ivanilda Ferreira Costa	Esteticista, tem 38 anos, é dona do estabelecimento Ane Costa Estética, o ramo é estética e cosmética, foi fundada em 2014, é de pequeno porte, somente ela atende.	Faturamento: Crescente desde sua criação. Perspectiva: ampliação do negócio com maior variedade de produtos. CNPJ: ativo.
Lucas Mendonça da Costa	Empreendedor, tem 27 anos, é dono da Merceria Itabaiana, o ramo é mercearia, foi fundado em 2018, tem médio porte, lá trabalham ele, a esposa e mais 2 funcionários.	Faturamento: Crescente desde sua criação. Perspectiva: ampliação do negócio. CNPJ: ativo.
Josefa Bárbara Machado de Souza	A cabeleireira, tem 28 anos, é dona do salão de beleza Bárbara Machado, o ramo é salão de beleza, foi fundado em 2013. Somente ela atende.	Faturamento: Crescente desde sua criação. Perspectiva: ativação de CNPJ. CNPJ: inativo.

Fonte: Elaboração da autora

Com relação à tipologia dos estabelecimentos, somente dois estavam adentrados no mesmo grupo, relacionando-se a estética e cuidados pessoais, variando-se entre farmácias, mercadinhos e casas de rações, onde 3 destes foram fundados no período que antecedeu a pandemia de covid-19, e 2 durante este período.

A formalização dos estabelecimentos foi equilibrada, somente 3 destes detinham CNPJ, registrado, tendo assim o quantitativo de funcionários entre 2 e 5, os demais atuam informalmente, sem funcionários registrados, contando com o auxílio de cônjuges, ou de forma individual.

Apesar da discrepância das tipologias dos estabelecimentos, todos relataram que houve crescimento financeiro e de gestão nos últimos anos, mesmo após perpassam o período pandêmico, no qual relatam um aumento no faturamento e a perspectiva de melhorias e crescimento do empreendimento.

Não se abstendo as diversificações de comércios que sofreram durante o período da pandemia de Covid-19, principalmente os relacionados a festas e eventos, que tiveram suas atividades interrompidas, estes participantes forneceram serviços e produtos essenciais à vida e bem-estar das pessoas, não sendo atingidos por essa restrição de atuação de forma severa, mas apenas limitando-se a adoção de cuidados e estratégias contra a proliferação do vírus.

A prosperidade dos negócios e a visibilidade de um crescimento mercadológico naquela região foi visto como uma ação unânime. Onde há uma propensão a expansão do mercado e comércio nesta região, tendo como consequência um aumento no investimento do setor público com verbas de infraestrutura (ruas, iluminação, segurança e etc.).

O desenvolvimento mercadológico e a diversidade são apontados pelos entrevistados como premissas para a qualidade e ampliação daquela região, onde atualmente os estabelecimentos encontram-se em ascensão, com faturamento suficiente e visão de crescimento.

#### 4.2 SITUAÇÕES ENFRENTADAS PELOS RESPONDENTES DURANTE A PANDEMIA

Já as estratégias de adaptação também variaram entre as entrevistas, enquanto algumas pessoas conseguiram se reorganizar e oferecer serviços diferentes, outras enfrentam dificuldades maiores para se ajustar às restrições e às mudanças no mercado. Farahum, Rabelo e Luccas (2021) destacam a adoção do trabalho informal durante o período pandêmico como um método de adaptação. Já Silva e Silva (2020) e Cruvinel (2020) apresentam o uso das tecnologias e redes sociais como primordial para atender as necessidades de venda remota,

principalmente o *marketing* digital. Podendo se observar a relação entre a criatividade, a flexibilidade e os recursos disponíveis.

Algumas entrevistas enfatizaram o aspecto humano da pandemia, como a ansiedade e o impacto na saúde mental das pessoas. Outras destacaram mudanças tangíveis nos negócios, como a importância do uso de álcool em gel e medidas de higiene, Silva (2022) apresenta a necessidade do cuidado com a higiene como fator primordial para o ganho ou perda de clientes. Essas diferenças nas reflexões revelaram múltiplas facetas das consequências da pandemia.

Essas entrevistas forneceram uma visão sobre como diferentes donos de pequenos negócios enfrentam e se adaptam aos desafios impostos pela pandemia. Elas ressaltaram a importância da resiliência, da capacidade de se ajustar às circunstâncias e de compreender as mudanças no comportamento do consumidor, destaca-se o crescimento de MEI durante a pandemia no Brasil, onde Pereira *et al.* (2022) dizem que “a pandemia impactou na abertura de novos MEIs”. Ao mesmo tempo, demonstraram como o impacto da pandemia pode variar de acordo com o setor, a localização e a flexibilidade de cada negócio.

As histórias compartilhadas nas entrevistas ressoam em um nível humano mais amplo, mostrando que as experiências durante a pandemia transcendem as fronteiras dos negócios. A crise de saúde trouxe desafios emocionais, econômicos e sociais, impactando tanto os empreendimentos quanto as vidas individuais. A capacidade de se adaptar e inovar, mesmo diante de circunstâncias desafiadoras, mostram como um fio comum que une essas narrativas, principalmente no que se refere às “estratégias de redução” (SEBRAE, 2021). E, embora os contextos sejam diferentes, as lições aprendidas podem inspirar outros pequenos negócios a enfrentar as mudanças futuras com flexibilidade e determinação.

Agora, voltando a atenção para a "Rua Principal", é possível observar como essas estratégias se desdobram no cenário concreto dos negócios locais, influenciando não apenas as decisões operacionais, mas também a interação com os clientes, a identidade da marca e a dinâmica da comunidade. Portanto, avanço para explorar como as estratégias empreendedoras ganham vida no bairro estação da cidade de Salgado no tópico: "Rua Principal".

### 4.3 PERCEPÇÃO DOS COMERCIANTES SOBRE OS EMPREENDIMENTOS LOCALIZADOS NO BAIRRO ESTAÇÃO

Com base nas respostas sobre as afirmações podemos observar que as opiniões sobre o Bairro Estação ser considerado o principal do município ainda não são unânimes, onde 40% apenas concordam plenamente sobre essa afirmação, seguidos de opiniões que vão entre concordo e discordo (20% cada).

Já o questionamento que se refere aos negócios que são desenvolvidos no bairro em questão, onde todos os respondentes concordam que são importante economicamente para o município, alguns de forma plena e outros parcialmente, mas sendo uma afirmativa do grupo.

Outra afirmativa dominante para os respondentes trata-se da diversidade dos negócios ofertados no bairro, que auxiliam na economia e propagação do comércio local, auxiliando também o município economicamente falando.

Foi possível mapear uma diversidade de pequenos empreendimentos que estavam situados no Bairro Estação da cidade de Salgado. Os entrevistados descreveram uma ampla variedade de negócios que existem no bairro, incluindo academias, lojas de autopeças, farmácias, supermercados, cabeleireiros, entre outros. Esse levantamento abrangente permitiu visualizar a transformação do bairro no âmbito comercial e de serviços, oferecendo uma gama diversificada de produtos e serviços para atender às necessidades dos moradores locais. Tendo uma compreensão mais completa da configuração empreendedora do bairro.

Com relação aos desafios enfrentados por esses pequenos negócios, a maioria (4 (quatro)) indica que tiveram muitos desafios, e somente 1 (um) relata que foram poucos, destaca-se que este refere-se a um estabelecimento de venda de medicamentos e produtos de saúde, considerados essenciais pelo governo durante a pandemia.

Ainda o mesmo quantitativo anterior aponta que o bairro teve piores pós-pandemia, onde o bairro tornou-se menos comercial, trazendo problemas para os empreendimentos citados. O ponto que trata da adaptação dos serviços trouxe resultados bem variados, com perspectivas únicas, onde todos relatam terem adotados adaptações, principalmente ao ambiente digital, como também as medidas de higiene para o oferecimento dos serviços e produtos em seus comércios.

Nos quadros 3 e 4 apresentam-se as respostas dos roteiros de acordo com a escala Likert, as perguntas foram divididas em duas percepções, a primeira trata-se da visão dos respondentes frente ao comércio local e as principais considerações, e a segunda sobre as consequências da pandemia neste comércio.

**Quadro 3** – Percepção dos respondentes sobre o comércio de Salgado.

<b>Afirmações</b>	<b>Discordo Totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Concordo em parte</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo totalmente</b>
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	0%	20%	20%	20%	40%
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	0%	0%	0%	20%	80%
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	0%	0%	0%	40%	60%
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	20%	0%	0%	0%	80%
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	20%	0%	0%	0%	80%
Disponibilidade de diversidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	0%	0%	0%	40%	60%
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	0%	0%	20%	0%	80%

Fonte: Elaboração da autora com base na escala de Likert.

É possível observar que a percepção dos respondentes sobre o comércio do bairro estação da cidade de Salgado é similar, tendo em vista que parte dos empreendedores consideram o bairro estação o principal bairro da cidade e a maioria deles veem muita chance de crescimento e melhoria para o local analisando a questão da economia da cidade.

**Quadro 4** – Percepção dos respondentes sobre as consequências da pandemia.

<b>Afirmações</b>	<b>Discordo Totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Concordo em parte</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo totalmente</b>
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	20%	0%	0%	20%	60%
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	20%	0%	20%	0%	60%
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	20%	0%	20%	20%	0%
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos empreendimentos no bairro Estação:	0%	0%	20%	20%	60%

Fonte: Elaboração da autora com base na escala de Likert.

Compreende-se que a percepção dos respondentes sobre as consequências da pandemia no bairro estação reflete que parte deles não acham que a pandemia trouxe mais efeitos negativos que positivos, é possível observar também que teve a predominância da visão de que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos empreendimentos no bairro Estação.

Vê-se um panorama abrangente das situações que os pequenos empreendimentos enfrentaram durante a pandemia de COVID-19. Ficou claro que a crise sanitária trouxe consigo desafios significativos para os pequenos negócios, incluindo a redução no fluxo de clientes, o receio dos consumidores de frequentar estabelecimentos comerciais e a necessidade de lidar com o fechamento temporário dos negócios. Essas situações expuseram a vulnerabilidade dos empreendimentos diante de acontecimentos imprevistos e destacaram a importância de estratégias flexíveis e ágeis para enfrentar adversidades.

Para os respondentes se faz necessário que o bairro tenha maiores desenvolvimentos sobre sua estrutura e visão de crescimento, ampliando não somente os setores comerciais, mas também os espaços públicos e a gestão de pessoas, com segurança e infraestrutura adequada, visando o aumento do comércio.

O estabelecimento da diversidade se faz necessária para todos, pois a variedade de comércios e ambiente acaba por atrair ainda mais consumidores, e até mesmo outros comerciantes, que tenham interesse em estabelecer seus negócios no bairro Estação, visto isto, todos os respondentes concordam que esta preocupação com os tipos de serviços e produtos disponíveis é relevante.

Sobre a adoção do MEI, 3 (três) dos respondentes designam grande importância para a prosperidade e equilíbrio de seus negócios, pois auxiliou não somente no financeiro, mas também na tomada de decisões, ampliando o poder econômico e a contribuição ao comércio local.

Foi possível compreender a evolução da situação dos pequenos empreendimentos do Bairro Estação ao longo do tempo. Enquanto os entrevistados relataram os desafios enfrentados durante a pandemia, como a possibilidade de fechamento e dificuldades financeiras, também compartilharam sinais de recuperação e estabilização. Alguns donos de pequenos negócios destacaram melhorias nas atividades comerciais após os primeiros anos da pandemia, indicando a capacidade de adaptação e resiliência diante das mudanças nas circunstâncias. Essa análise ofereceu um retrato dinâmico da trajetória dos empreendimentos diante das adversidades.

As respostas dos entrevistados destacaram a diversidade dos empreendimentos, a vulnerabilidade perante os desafios, a criatividade nas estratégias e a resiliência nas situações de crise. Essa análise enriqueceu a compreensão das realidades dos pequenos empreendimentos em um ambiente desafiador e mutável, oferecendo perspectivas valiosas para futuras pesquisas e práticas empreendedoras.

#### 4.4 COMPREENSÃO DAS ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA UTILIZADAS PELOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DURANTE A PANDEMIA

Foi possível extrair os *insights* provenientes das cinco entrevistas realizadas, onde as entrevistas abordaram diferentes perspectivas e contextos, porém, apresentaram algumas semelhanças e diferenças proporcionando uma compreensão mais ampla sobre temas como mudanças, período pandêmico, adoção de estratégias de vendas, diversidade comercial, desafios econômicos e mercadológicos e adaptações em diferentes situações.

Todos os respondentes abordaram de alguma forma o impacto da pandemia. Elas revelaram como a pandemia trouxe desafios significativos e alterou o cenário dos negócios, seja em termos de operações, clientela, comportamento dos consumidores ou mesmo na saúde mental das pessoas. Esse tema transversal sugere que a pandemia foi uma experiência compartilhada, afetando múltiplas áreas da vida das pessoas e dos negócios, sobre essa compreensão lemos o trecho a seguir das falas de algumas entrevistadas:

[...] confesso que quase fechei meu estabelecimento, pois as pessoas tinham muito medo de se ter contato com pessoas que se relacionavam com muitas outras pessoas no cotidiano, como eu, sendo esteticista, por exemplo, entende? Pra mim, a pandemia trouxe mais malefícios que benefícios, "estourei" e perdi todos os cartões de crédito e ficou bem difícil a situação pra mim (IVANILDA, 2023).

[...] sinceramente foi a melhor época da minha vida, porque as pessoas usavam o dinheiro que recebiam do auxílio emergencial para realizar procedimentos no salão que não tinham podido antes [...] Conseguir aumentar os clientes e também a frequência de atendimentos nessa época. Moça, aqui as vendas diminuíram pelo medo que as pessoas tinham de se contaminar, mas que a quantidade que eu conseguir vender na época foi suficiente para que eu repusesse o estoque e não fechasse meu empreendimento (JOSEFA, 2023).

Corroborando com um estudo publicado por Viana e Viana (2022, p. 1) onde expõe que para os pequenos negócios de modo geral a pandemia não trouxe impactos negativos, considerando o aumento nas vendas em alguns setores contanto que houvesse uma mudança dos investimentos e dos hábitos e métodos de venda.

As entrevistas ressaltaram a importância da adaptação e resiliência durante momentos desafiadores. As pessoas entrevistadas relataram diferentes estratégias para se ajustar às circunstâncias, seja por meio de descontos, reorganização de serviços, novos protocolos de segurança ou oferta de produtos diferentes. De acordo com os participantes:

[...] promoções nunca fiz, porque nunca achei necessário. Mas descontos eu dava, quando o cliente vinha fazer mais que um procedimento eu dava desconto (JOSEFA, 2023).

[...] tentei de tudo, fiz promoções, dava descontos, procurei produtos novos, oferecia álcool para que o cliente se sentisse mais seguro (IVANILDA, 2023).

[...] todas as opções de atrair o cliente, fiz. Disponibilizei entrega, fazia promoções mensais, sorteios também. Sempre tive álcool disponível e seguia as regras de distanciamento [...]. (FERNANDA, 2023).

Rezende, Marcelino e Miyaji (2020, p. 15) explicam que foi fundamental que estas empresas construíssem uma estratégia adequada para este tipo de negócios, principalmente a adoção de serviços remotos. Essas ações demonstraram a capacidade humana de se adaptar e buscar soluções mesmo diante de cenários adversos.

Em todas as entrevistas, foi mencionada uma mudança no comportamento dos consumidores durante e após a pandemia. A ansiedade, por exemplo, foi destaque como uma consequência comum da crise de saúde, afetando tanto os clientes quanto os próprios empresários

[...] durante a pandemia eu não tinha meu negócio aqui, mas depois dela pude ver tanta diferença nas pessoas, o comportamento mudou da maioria, hoje em dia só se ver gente com crise de ansiedade, se tratando em psicólogo. Muita gente depois da pandemia ficou vivendo pensando que vai morrer, e acho que isso afeta nas vendas. Porque vejo as pessoas sendo mais consumistas por achar que podem morrer a qualquer momento (ZENEIDE, 2023).

Durante a pandemia, mulher, o que mais observei foi as pessoas desconfiadas, acho que a falta de confiança em pegar na mão de alguém ou abraçar, por exemplo, cresceu depois da pandemia. -Fernanda

Meu bem, eu mesma desencadeia a ansiedade, acho que pós pandemia a depressão aumentou e a ansiedade ainda mais por termos vivido uma época de muito medo, muito receio, foi frustrante demais (IVANILDA, 2023).

Christofori Filho *et al.* (2021) destacam que os estudos voltados para a mudança do modo de consumo dos clientes foram fundamentais para identificar as preferências e necessidades, principalmente para a aplicação do marketing digital e o modo de venda mais seguro. Essa mudança no comportamento dos consumidores revelou a necessidade de abordagens flexíveis e sensíveis para atender às demandas pós-pandemia.

Com relação aos aspectos que divergem dos resultados das pesquisas sobre o perfil dos pequenos empreendimentos, cada entrevista ocorreu em um contexto diferente, com foco em empreendimentos variados, como farmácias, salões de beleza, mercadinhos e prestadores de serviços de saúde e estética.

Souza (2022, p. 34) diz que “os empreendedores, assim como o todo da população do país, sentiram o impacto deste momento delicado, uns mais que outros, mas apesar das eventualidades, todos os entrevistados, felizmente, continuaram seguindo com seus negócios”. Essa diversidade de setores ofereceu

perspectivas únicas sobre como diferentes tipos de negócios foram afetados pela pandemia e como se adaptaram.

Enquanto algumas entrevistas discutiram um impacto mais negativo da pandemia, como a possibilidade de fechamento de empreendimentos, outras falaram sobre um impacto relativamente menor em termos da desenvoltura do trabalho. Foi possível perceber que essas diferenças podem estar relacionadas à natureza do negócio, à localização geográfica e à dinâmica local, o negócio que teve maior destaque foi o relacionado às necessidades básicas, a farmácia onde foi caracterizado como serviço essencial, não sofrendo restrições de venda, ao contrário, ampliando seus métodos (LEITE, 2021).

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil e no mundo a pandemia de COVID-19 trouxe mudanças circunstanciais nas várias áreas que envolvem a atuação humana, principalmente na econômica. Visto isto, este estudo de caso apresentou os pequenos empreendimentos do bairro Estação do município de Salgado-SE, através do instrumento de coleta sendo um roteiro semi-estruturado onde foi possível verificar as principais percepções destes respondentes sobre o comércio durante e pós pandemia.

Conclui-se que a análise das entrevistas, em relação aos objetivos específicos do estudo sobre o perfil destes estabelecimentos, bem como a atual situação, proporcionou uma compreensão das situações, estratégias e cenários enfrentados pelos pequenos empreendimentos do Bairro Estação durante a pandemia de COVID-19.

Com relação às estratégias e decisões empreendedoras utilizadas pelos pequenos negócios do bairro Estação do município de Salgado-SE diante da pandemia de Covid-19, foi possível verificar que estes deram prioridade a expansão de seus empreendimentos, se adaptando à nova realidade, que requereu a utilização do meio digital, e a adoção de medidas de higiene de forma específica. Alguns dos estabelecimentos viram neste momento uma oportunidade de crescimento, fazendo adesão ao CNPJ para atuação formal, com a contratação de funcionários e um aumento na perspectiva de ampliação mercadológica, foram apontadas como o uso das tecnologias, principalmente das redes sociais e marketing digital, para melhor disseminar seus produtos e serviços, como também a adoção de novos métodos de venda.

A predominância da atuação feminina nesses estabelecimentos também foi notada, sendo a maioria das gestoras dos empreendimentos formalizadas com CNPJ e contratação de funcionários.

Já a situação atual dos empreendimentos do Bairro Estação é representada pela ampliação desses negócios, apesar dos relatos sobre as dificuldades e desafios durante este período, todos acabaram mantendo-se ativos até a atualidade, demonstrando uma capacidade de gestão qualificada e persistente, apesar dos problemas financeiros, mesmo com o auxílio do MEI e seus benefícios, fora identificado que ainda detém muitas questões a serem resolvidas ou melhoradas.

Nesta perspectiva, o trabalho contribui para a compreensão das dinâmicas do empreendedorismo em um contexto de crise global. Ao explorar as estratégias e decisões adotadas pelos pequenos negócios do bairro Estação durante a pandemia de COVID-19, este trabalho também oferece valiosos conhecimentos para outros pequenos negócios, formuladores de políticas e pesquisadores interessados no papel do empreendedorismo na resiliência econômica.

Este trabalho pode ser aplicado na área das estratégias e decisões empreendedoras utilizadas no período da pandemia pelos pequenos negócios do bairro estação da cidade de Salgado-SE a fim de que seja exposta a comparação da desenvoltura dos negócios durante e pós-pandemia com os elementos que forem possíveis ser extraídos do local, conhecendo a cultura da região e criando uma melhor identificação das diferentes dificuldades enfrentadas e também das estratégias e decisões utilizadas pelos pequenos empreendimentos desse bairro da cidade.

Considerando que não foi possível a coleta com todos os estabelecimentos do bairro, mas que a diversidade das tipologias dos participantes foi de fundamental compreensão sobre a situação deste ambiente mercadológico.

Espera-se que este estudo sirva como um norteador de outras pesquisas relacionadas ao tema proposto, bem como a análise de outros tipos de estabelecimentos em outros bairros, seja desta mesma cidade, para que se haja um comparativo com relação a região, ou de outros tipos de estabelecimentos, os considerados “não essenciais” durante a covid-19. Para que se tenha uma amplitude deste debate, e que a percepção de que todos os tipos de pequenos negócios tiveram bom faturamento e prospecção durante os últimos anos, como fora identificado ao final desta pesquisa.

## REFERÊNCIAS

- ANTÃO, Danielle Gonçalves. História e povoamento do município de Salgado. **Salgado Notícia**, 2010. Disponível em: <http://salgadonoticia.blogspot.com/p/salgado.html?m=1>. Acesso em: 17 set. 2023.
- AQUINO, Cleber. Inovação e espírito empreendedor - prática e princípios. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, RJ, v. 21, n. 3, p. 163 a 168, 1987. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/rap/article/view/9758>. Acesso em: 22 ago. 2023.
- BRASIL. Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019. garantias de livre mercado; altera a Lei nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966. **Planalto do Governo Federal do Brasil**: Brasília, DF, 20 set. 2011. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm). Acesso em: 31 jul. 23.
- BRASIL. **O que é covid-19**. 2021. Disponível em: <https://www.gov.br/>. Acesso em: 05 fev. 2023.
- CHRISTOFORI FILHO, Almir *et al.* MUDANÇAS NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR DEVIDO À PANDEMIA DE COVID-19. **Encontro Internacional de Gestão, Desenvolvimento e Inovação (EIGEDIN)**, v. 5, n. 1, 2021. Disponível em: <https://desafioonline.ufms.br/index.php/EIGEDIN/article/view/14293>. Acesso em: 19 set. 2023.
- CRUVINEL, Ilton Belchior. marketing digital em tempos de pandemia. **Gestão & Tecnologia Faculdade Delta**, ano 9, v. 1, ed. 30, jan./jun., 2020. Disponível em: <https://www.faculdadedelta.edu.br/revistas3/index.php/gt/article/view/57/44>. Acesso em: 20 out. 2023.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios**. São Paulo: Editora Elsevier, 2005. Disponível em: <https://www.google.com.br/books/edition/Empreendedorismo/YIFAPwAACAAJ?hl=pt-BR>. Acesso em: 9 fev. 2023.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**. São Paulo: Elsevier Brasil, 2008. Disponível em: <https://www.google.com.br/books/edition/E>. Acesso em: 2 mar. 2023.
- EMPRESAQUI. Listas de empresas em Salgado, SE: abertas recentemente, maiores empresas, por segmento (CNAE), indústrias, com dívidas e mais. Brasil, **EmpresAqui**, 2023. Disponível em: <https://www.empresaquei.com.br/listas-de-empresas/SE/SALGADO>. Acesso em: 23 abr. 23.
- FARAHUN, Antonio Marcos; RABELO, Lucilia de Souza. **Os desafios enfrentados pelo microempreendedor individual**: as adaptações e a evolução do MEI perante os desafios do mercado. 2021. Trabalho de conclusão de curso. (Curso superior de

tecnologia em Gestão Comercial) - Faculdade de Tecnologia de Assis, Assis, 2021. Disponível em: <http://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/7388>. Acesso em: 15 set. 2023.

FREITAG, Raquel Meister Ko; SANTANA, Cristiane Conceição; ANDRADE, Thaís Regina Conceição. Práticas constitutivas do povoado Açuzinho. **Revista Ambivalências**, v. 2, n. 3, p. 194-217, 2014.

GIL, Antônio Carlos. Como classificar as pesquisas. **Como elaborar projetos de pesquisa**, v. 4, n. 1, p. 44-45, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

HASHIMOTO, Marcos. **Espírito empreendedor nas organizações**. Rio de Janeiro: Saraiva Educação SA, 2017.

G1. Brasil tem 20 milhões de empreendimentos. **G1**, 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2019/02/03/brasil-tem-20-milhoes-de-empreendimentos-no-brasil.ghtml>. Acesso em: 21 abr. 23.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Brasileiro da cidade de Salgado**. Sergipe: IBGE, 2010. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/se/salgado/pesquisa/23/27652?detalhes=true>. Acesso em: 22 abr. 23.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **História da cidade de Salgado**. Sergipe: IBGE, 2023. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/se/salgado/historico>. Acesso em: 22 abr. 23.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Número de empresas segundo o segmento do comércio (em mil) - Brasil - 2014**. Sergipe: IBGE, 2014. Disponível em: <https://brasilemsintese.ibge.gov.br/comercio/numero-de-empresas-por-segumento-do-comercio.html>. Acesso em: 22 abr. 23.

LOPES, Rose Mary Almeida. **Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas**. São Paulo: Elsevier, 2010. Disponível em: [https://www.google.com.br/books/edition/Educa%C3%A7%C3%A3o\\_empreendedora/5WOOyQ3qBtEC?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=empreendedor&pg=PP22&printsec=frontcover](https://www.google.com.br/books/edition/Educa%C3%A7%C3%A3o_empreendedora/5WOOyQ3qBtEC?hl=pt-BR&gbpv=1&dq=empreendedor&pg=PP22&printsec=frontcover). Acesso em: 12 abr. 2023.

LEITE, Luan Patrick Reis Serafim. Percepção dos novos microempreendedores individuais das cidades de manhuaçu, durandé e matipó sobre a formalização dos seus negócios durante a pandemia Covid-19. **Repositório de Trabalhos de Conclusão de Curso**, 2021. Disponível em: <http://pensaracademico.unifacig.edu.br/index.php/repositorioartcc/article/view/3469>. Acesso em: 16 set. 2023.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação dos dados**. São Paulo: Atlas, 2004.

MINTZBERG, Henry. **Ascensão e queda do planejamento estratégico**. São Paulo: Bookman, 2004. Disponível em:  
[https://books.google.com.br/books/about/Ascens%C3%A3o\\_e\\_Queda\\_do\\_Planejamento\\_Estrat.html?id=1De7yPNT9s0C&redir\\_esc=y](https://books.google.com.br/books/about/Ascens%C3%A3o_e_Queda_do_Planejamento_Estrat.html?id=1De7yPNT9s0C&redir_esc=y). Acesso em 21 ago. 23.

PEREIRA, Jussara Placido Rangel et al. O IMPACTO DA PANDEMIA DO COVID-19 PARA OS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEI). **Revista Científica Rumos da inFormação**, v. 3, n. 2, p. 104-117, 2022. Disponível em:  
<https://rumosdainformacao.ivc.br/index.php/rumosdainformacao/article/view/75>. Acesso em: 20 set. 2023.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1986. Disponível em:  
[https://books.google.com.br/books?id=SxvCKIh706gC&printsec=frontcover&hl=pt-BR&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?id=SxvCKIh706gC&printsec=frontcover&hl=pt-BR&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false). Acesso em: 14 ago. 23.

PRAÇA, Fabíola Silva Garcia. Metodologia da pesquisa científica: organização estrutural e os desafios para redigir o trabalho de conclusão. **Revista Eletrônica “Diálogos Acadêmicos”**, v. 8, n. 1, p. 72-87, 2015. Disponível em:  
[http://uniesp.edu.br/sites/\\_biblioteca/revistas/20170627112856.pdf](http://uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20170627112856.pdf). Acesso em: 09 mar. 2023.

RAMAL, Silvina. **Como transformar seu talento em um negócio de sucesso: Gestão de negócios para pequenos empreendimentos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

REZENDE, Adriano Alves; MARCELINO, José Antônio; MIYAJI, Mauren. A reinvenção das vendas: as estratégias das empresas brasileiras para gerar receitas na pandemia de covid-19. **Boletim de Conjuntura (BOCA)**, v. 2, n. 6, p. 53-69, 2020. Disponível em:  
<http://revista.ioles.com.br/boca/index.php/revista/article/view/113>. Acesso em: 18 set. 2023.

RIES, Eric. **A Startup Enxuta: Como os Empreendedores atuais Utilizam a Inovação Contínua para Criar Empresas de Extremamente bem sucedidas**. São Paulo: Leya, 2012. Disponível em:  
<http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo.pdf>. Acesso em 15 jul. 2023.

SANTOS, João Pedro Borba. **A Importância do Marketing Digital para microempreendedores (MEI)**. 2019. 20 f. Trabalho de conclusão de curso (Administração) - Centro Universitário de Anápolis, Anápolis, 2019. Disponível em:  
<http://45.4.96.19/bitstream/aee/8340/1/Artigo%20Joa%cc%83o%20Pedro%20Borba%20-%20Corrigido.pdf>. Acesso em: 20 out. 2023.

SANTOS, Juliana Moreira dos. **Rua principal e pequenos negócios: uma análise do Sistema Local de Inovação em pequenas cidades.** 2023. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, 2023. Disponível em: <https://ri.ufs.br/handle/riufs/17644>. Acesso em 15 jun. 23.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalismo, socialismo e democracia.** São Paulo: SciELO-Editora UNESP, 2017. Disponível em: [https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=lang\\_pt&id=Cf1QDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT17&dq=capitalismo+socialismo+e+democracia&ots=S2SnIz6Vgq&sig=V6q4oz57tuKfQHE84TbQaqfJucw#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=lang_pt&id=Cf1QDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT17&dq=capitalismo+socialismo+e+democracia&ots=S2SnIz6Vgq&sig=V6q4oz57tuKfQHE84TbQaqfJucw#v=onepage&q&f=false). Acesso em: 27 mar. 2023.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Cresce o número de brasileiros que querem ter um negócio próprio.** Segipe: SEBRAE, 2020. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/cresce-o-numero-de-brasileiros-que-querem-ter-um-negocio-proprio,d2301c51e4a5c710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=Dados%20levantados%20pela%20maior%20pesquisa,53%25%20\(em%202020\)](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/cresce-o-numero-de-brasileiros-que-querem-ter-um-negocio-proprio,d2301c51e4a5c710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=Dados%20levantados%20pela%20maior%20pesquisa,53%25%20(em%202020).). Acesso em: 21 abr. 2023.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **O que são estratégias empresariais.** Segipe: SEBRAE, 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-estrategias-empresariais,e4df6d461ed47510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 02 ago. 2023.

SILVA JÚNIOR, Severino Domingos da; COSTA, Francisco José. Mensuração e escalas de verificação: uma análise comparativa das escalas de Likert e Phrase Completion. **PMKT**—Revista Brasileira de Pesquisas de Marketing, Opinião e Mídia, v. 15, n. 1-16, p. 61, 2014. Disponível em: <http://sistema.semead.com.br/17semead/resultado/trabalhospdf/1012.pdf>. Acesso em: 17 set. 2023.

SILVA, Estefany Barros; SILVA, Claudenir Soares. **Marketing digital e pandemia: a transformação das vendas a partir de um estudo de caso com Microempreendedores Individuais (MEI).** 2020. 24f. Artigo (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro Universitário Fametro, Fortaleza, 2020. Disponível em: <http://repositorio.unifametro.edu.br/handle/123456789/543>. Acesso em: 17 set. 2023.

SILVA, Leonardo Pinheiro Rocha da. **Microempreendedoras individuais: seus desafios e potencialidades em tempos de pandemia da Covid 19.** 2022. Disponível em: <https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/handle/123456789/4414>. Acesso em: 20 set. 2023.

SOUSA, Allana. **Os pequenos empreendimentos e o planejamento de suas atividades frente a pandemia da COVID-19 em São Luís do Maranhão,** São Luís, 2020. Trabalho de conclusão de curso (Administração) - Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiás, 2020. Disponível em: <https://monografias.ufma.br/jspui/bitstream/123456789/4540/1/ALLANA-SOUSA.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2023.

SOUZA, Hohanny Karoline Barbosa de. **Percepção de vantagens, desvantagens e desafios de Microempreendedores Individuais do Município de Tomé-Açu-PA durante a pandemia do COVID-19**. 2022. Trabalho de conclusão de curso (Administração) – Universidade Federal Rural da Amazônia, Tomé-Açu, 2022. Disponível em: <http://www.bdta.ufra.edu.br/jspui/handle/123456789/2260>. Acesso em: 19 set. 2023.

STONE. **Descubra como funciona o processo de tomada de decisão empresarial**. Rio de Janeiro: STONE, 2022. Disponível em: <https://blog.stone.com.br/tomada-de-decisao-empresarial/>. Acesso em: 05 ago. 2023.

VIANA, Clilson Castro; VIANA, Lucilene Florêncio. Microempreendedor Individual-MEI: Dívidas e Investimentos em Época da Pandemia Covid-19. **BIUS-Boletim Informativo Unimotrisaúde em Sociogerontologia**, v. 32, n. 26, p. 1-24, 2022. Disponível em: <https://periodicos.ufam.edu.br/index.php/BIUS/article/view/10679>. Acesso em: 18 set. 2023.

ZAMBELLO, Aline Vanessa *et al.* **Metodologia da pesquisa e do trabalho científico**. Penápolis: FUNEPE, 2018. Disponível em: <http://funepe.edu.br/arquivos/publicacoes/metodologia-pesquisa-trabalho-cientifico.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2023.

## APÊNDICE A - Roteiro de Entrevistas

- Nome, idade, profissão. Nome do negócio, data de início do negócio.
- Descrever o que o bairro estação é para a cidade de Salgado?
- Que trajetória tem o seu negócio?
- Poderia me contar um pouco sobre o seu empreendimento? (Tipo de negócio, produtos/serviços oferecidos, tempo de existência, etc.)
- Como você enxerga o papel do seu empreendimento na comunidade do bairro Estação?
- Além do seu empreendimento, que outros pequenos e outros negócios você conhece no bairro? Poderia mencionar alguns?

Seguido de perguntas fechadas utilizando a escala de Linkert:

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

**Quadro 1** – Roteiro de entrevistas: perfil

<b>Afirmções</b>	<b>Discordo Totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Concordo em parte</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo Totalmente</b>
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	5
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	4	5
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	4	5

Fonte: elaborado por Kauany de Jesus Santos (2023).

Em sequência ao atendimento dos objetivos, os próximos questionamentos tiveram a intenção de identificar as situações enfrentadas pelos pequenos empreendimentos durante a pandemia.

1. Quais foram as principais situações enfrentadas pelo seu pequeno negócio durante o período pandêmico?

2. Na sua opinião, quais as principais características (positivas ou negativas) do bairro estação no passado?

3. Quais foram as principais estratégias e decisões empreendedoras tomadas por você durante a pandemia?

O uso das redes sociais.

A diversificação de produtos.

A realização de promoções em produtos que estavam a algum tempo sem serem vendidos.

O acolhimento do cliente com a proteção determinada pelas autoridades.

O investimento na divulgação e na propaganda.

A opção de entrega.

A realização de sorteios mensais.

A agilidade no atendimento.

A disponibilização de álcool 70° para uso dos clientes.

O compromisso em disponibilizar e organizar o distanciamento entre as pessoas nas filas dentro dos estabelecimentos.

4. Quais foram os principais desafios que o seu empreendimento enfrentou durante a pandemia?

5. Como você lidou com as restrições e mudanças impostas devido à pandemia?

6. Você percebeu alguma mudança no comportamento dos clientes durante esse período? Quais?

7. Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

(1) Discordo Totalmente

(2) Discordo

(3) Concordo em parte

(4) Concordo

(5) Concordo Totalmente

**Quadro 2 – Roteiro de entrevistas: situações**

<b>Afirmações</b>	<b>Discordo Totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Concordo em parte</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo Totalmente</b>
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	1	2	3	4	5
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	1	2	3	4	5
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	1	2	3	4	5
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos empreendimentos no bairro Estação:	1	2	3	4	5

Fonte: elaborado por Kauany de Jesus Santos (2023).

Por fim, as últimas questões foram referentes à descrição da situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação da cidade de Salgado-SE.

1. Qual a situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro estação da cidade de Salgado?

2. Como está a situação do seu empreendimento atualmente? Quais foram as principais mudanças desde o início da pandemia?

3. Você encontrou alguma forma de se adequar às condições de vendas em meio às mudanças causadas pela COVID-19 ou oportunidade nos negócios após a pandemia?

4. Quais estratégias você tem utilizado para manter ou melhorar o desempenho do seu empreendimento?

( ) Manter a disponibilização de entrega.

( ) Realizar descontos em produtos que custam caro.

( ) Divulgar através de carros de som promoções disponíveis no negócio.

( ) Procurar dispor produtos que tenham qualidade com o menor preço possível.

5. Como você imagina seu negócio daqui a 10 anos?

6. Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

**Quadro 3 – Roteiro de entrevistas: situação atual**

<b>Afirmações</b>	<b>Discordo Totalmente</b>	<b>Discordo</b>	<b>Concordo em parte</b>	<b>Concordo</b>	<b>Concordo Totalmente</b>
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	1	2	3	4	5
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	1	2	3	4	5
Disponibilidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	5
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	3	4	5

Fonte: elaborado por Kauany de Jesus Santos (2023).

## APÊNDICE B - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE

Convidamos o (a) Sr (a) para participar da pesquisa oriunda do Trabalho de Conclusão de Curso "**Estratégias e decisões empreendedoras dos pequenos negócios do bairro estação do município de Salgado-SE diante da pandemia de covid-19**", desenvolvido por mim, Kauany de Jesus Santos, junto ao Departamento de Secretariado Executivo da UFS, como atividade desenvolvida para o Curso de Secretariado Executivo, sob orientação da Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva. A pesquisa pretende analisar, junto a instituição, as estratégias e decisões empreendedoras utilizadas pelos pequenos negócios do bairro estação da cidade de Salgado diante da pandemia de Covid-19. Após a assinatura desse termo, sua participação é voluntária e se dará por meio de uma fase individual de atividades, que compreende o preenchimento de um roteiro de entrevista. Se você aceitar participar, contribuirá para o desenvolvimento do trabalho de conclusão de curso, que visa a disseminação da informação quanto as estratégias e decisões empreendedoras utilizadas no bairro estação, na cidade de Salgado. Se depois de consentir em sua participação o(a) Sr (a) desistir de continuar participando, tem o direito e a liberdade de retirar seu consentimento em qualquer fase da pesquisa, seja antes ou depois da coleta dos dados, independentemente do motivo e sem nenhum prejuízo a sua pessoa. O (a) Sr (a) não terá nenhuma despesa e não receberá nenhuma remuneração. Os resultados da pesquisa serão analisados e publicados, e sua identidade será preservada, mediante a anuência deste termo que está assinando voluntariamente e ficará com uma via desse TCLE.

#### Atenção:

Todo experimento com seres humanos apresenta RISCO de constrangimento pela exposição à observação social, que escapam ao senso comum. O risco de cunho emocional, poderá ser proporcional à frustração na consecução da atividade proposta, porém esse risco será minimizado pelo BENEFÍCIO DIRETO a partir da contribuição que o(a) Sr(a) dará para promover a formalização de documentos administrativos que auxiliarão os gestores nas tomadas de decisão das bibliotecas públicas sob suas coordenações. Como forma de minimizar esses riscos o respondente poderá responder apenas às questões que se sinta confortável e tem a liberdade de se retirar da pesquisa a qualquer momento. Os dados serão mantidos em anonimato, sendo utilizados códigos para a representação dos participantes. Ressalte-se, ainda, a possibilidade de riscos característicos do ambiente virtual, face às tecnologias utilizadas. Nesse sentido o pesquisador informa que possui limitações no sentido de assegurar total confidencialidade e potencial risco de sua violação.

**Consentimento:**

Eu, \_\_\_\_\_, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa:

CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo:

Representante da empresa:

Telefone:

E-mail:

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19

Autoria: KAUANY DE JESUS SANTOS

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

( ) Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de \_anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

---



---



---

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de \_anos, pelos seguintes motivos:

---



---



---

\_\_\_\_\_  
Representante da empresa

## APÊNDICE C - TCLE e Questionário respondido de Ivanilda

**Consentimento:**

Eu, Ivanilda Ferreira Costa, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Ivanilda Ferreira Costa

Data: 20/08/2023

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa: Ano Certo  
 CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo: 28446696 000101  
 Representante da empresa: Joanilda Sereiro Costa  
 Telefone: 79 9919 3267  
 E-mail: amecosta24308@gmail.com

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
 ( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19

Autoria: KAUANY DE JESUS SANTOS

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de    anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de    anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Joanilda Sereiro Costa

Representante da empresa

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	X	3	4	5
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	4	X
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	X	5

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	1	2	3	4	X
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	1	2	3	4	X
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	X	2	3	4	5
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos	1	2	X	4	5

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
empreendimentos no bairro Estação:			X		

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	1	2	3	4	X
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	1	2	3	4	X
Disponibilidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	X
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	3	4	X

**APÊNDICE D - TCLE e Questionário respondido de Zeneide****Consentimento:**

Eu, Zeneide Oliveira Moura, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Zeneide Oliveira Moura

Data: 19/08/2023

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa: L. E. Rações  
 CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo: X  
 Representante da empresa: Zeneide Oliveira Moura  
 Telefone: 99818-1899  
 E-mail: X

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
 ( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19

Autoria: KAUANY DE JESUS SANTOS

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

(X) Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de    anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de    anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Zeneide Oliveira Moura

Representante da empresa

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	2	<input checked="" type="checkbox"/>	4	5
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	<input checked="" type="checkbox"/>	5
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
empreendimentos no bairro Estação:					X

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	X	2	3	4	5
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	X	2	3	4	5
Dispor diversidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	X	5
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	X	4	5

**APÊNDICE E - TCLE e Questionário respondido de Lucas****Consentimento:**

Eu, Lucas nascimento da costa., fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Lucas nascimento da costa.

Data: 19/08/22

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa: *Mirabela Nolejana*

CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo:

Representante da empresa: *34-740-323-000133*

*Julia Miranda da Costa*  
Telefone: *7898850266*

E-mail:

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: **ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19**

Autoria: **KAUANY DE JESUS SANTOS**

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: **Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva**

Nome do Curso: **Secretariado Executivo**

Câmpus: **Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão**

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de    anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de    anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Julia Miranda da Costa*

Representante da empresa

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos	1	2	3	4	<input checked="" type="checkbox"/>

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
empreendimentos no bairro Estação:					X

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	1	2	3	4	X
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	1	2	3	4	X
Disponibilidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	X
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	3	4	X

**APÊNDICE F - TCLE e Questionário respondido de Josefa****Consentimento:**

Eu, Josefa Barbosa Machado de Souza, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Josefa Barbosa Machado de Souza

Data: 22.08.2023

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa: *Barbora Machado make & Hair*

CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo: *X*

Representante da empresa: *Profª Barbora Machado de Souza*

Telefone: *(79) 99926-5716*

E-mail: *barbirha740@gmail.com*

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: *\_*

Título/subtítulo: *ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19*

Autoria: *KAUANY DE JESUS SANTOS*

Código de matrícula: *202000106602*

Orientador: *Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva*

Nome do Curso: *Secretariado Executivo*

Câmpus: *Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão*

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de *\_* anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de *\_* anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Profª Barbora Machado de Souza*

Representante da empresa

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmarões	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	<del>5</del>
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	4	<del>5</del>
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	4	<del>5</del>

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmarões	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	<del>1</del>	2	3	4	5
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	<del>1</del>	2	3	4	5
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	1	2	<del>3</del>	4	5
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos	1	2	3	4	<del>5</del>

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
empreendimentos no bairro Estação:					X

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	1	2	3	4	X
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	1	2	3	4	X
Disponibilidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	4	X
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	3	4	X

## APÊNDICE G - TCLE e Questionário respondido de Fernanda

### TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS

Empresa: Bela Fauna Lda

CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo:

42896903000142  
Representante da empresa: Fernanda S. M. Leão

Telefone: 79 999372366

E-mail: bellafarma09@gmail.com

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19

Autoria: KAUANY DE JESUS SANTOS

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

(X) Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de \_anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de \_anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Fernanda Silva Monteiro Leão

Representante da empresa

**Consentimento:**

Eu, Fernanda Silva Monteiro Lima, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Fernanda Silva Monteiro Lima

Data: 23/08/23

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador".

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você considera o bairro estação como o principal bairro da cidade:	1	2	3	X	5
Os negócios do bairro estação são importantes para a economia da cidade:	1	2	3	4	X
A diversidade de negócios do bairro estação contribui para que ele seja considerado o bairro principal:	1	2	3	X	5

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Os pequenos empreendimentos do bairro Estação enfrentaram desafios vivenciados durante a pandemia:	1	2	3	X	5
A pandemia teve efeitos negativos nos pequenos empreendimentos do bairro Estação:	1	2	X	4	5
Os pequenos empreendimentos tiveram que se adaptar devido às restrições impostas pela pandemia:	1	2	3	X	5
Acredito que a pandemia afetou a realização dos trabalhos e a estabilidade dos pequenos	1	2	3	X	5

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
empreendimentos no bairro Estação:				X	

Assinale de 1 a 5 as afirmações a seguir, seguindo a definição abaixo:

- (1) Discordo Totalmente
- (2) Discordo
- (3) Concordo em parte
- (4) Concordo
- (5) Concordo Totalmente

Afirmações	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo em parte	Concordo	Concordo Totalmente
Você acredita que o bairro estação se encontra mais bem desenvolvido hoje que no passado:	1	2	3	4	X
Concorda que é relevante a desenvoltura atual do bairro estação para o crescimento dos pequenos negócios localizados nele:	1	2	3	4	X
Dispor diversidade no que se oferece no bairro atualmente é um fato crucial para que ele continue sendo considerado por muitas pessoas o principal bairro da cidade:	1	2	3	X	5
A situação atual dos pequenos empreendimentos do bairro Estação é reflexo do crescimento econômico:	1	2	3	4	X

## APÊNDICE H – TCLE e Transcrição das conversas e entrevistas

### TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS

Empresa: *Doces Mania Confeitaria*  
 CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo: *45956009000109*  
 Representante da empresa: *Maria Gracielle Rosendo Santos*  
 Telefone: *79 998070993*  
 E-mail: *gracielle.rosendo.maria@gmail.com*

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
 ( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: **ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19**

Autoria: KAUANY DE JESUS SANTOS

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de \_anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de \_anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Maria Gracielle Rosendo Santos*

Representante da empresa

**Consentimento:**

Eu, Maria Gracielle Rosendo Santos, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Maria Gracielle Rosendo Santos

Data: 22/08/2023

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

- Conversa com uma empreendedora que é empreendedora no Bairro Estação Pós Pandemia:

Maria Gracielle Rosendo Santos tem 25 anos e é dona do “Doces Mania Confeitaria”, negócio que teve início em 2016 virtualmente com a venda de

brigadeiros a 1,00 a unidade, postando informativos nas redes sociais e levando para o colégio para oferecer lá também. Posteriormente começou a fazer e vender também dessa mesma forma trufas e bolos de potes e foi crescendo cada vez mais até que após 4 anos no ramo de vendas de doces despertou a vontade de fazer um curso de bolos e acabou se identificando de forma concludente.

Ela é MEI a pouco mais de um ano e junto com a criação do CNPJ ela resolveu abrir um ponto para vendas a pronta entrega e também para encomendas no bairro estação que ,segundo ela, realizou a escolha do local pelo movimento que o bairro vem tendo grande nos últimos anos e que apesar de existir a Avenida Josias Carvalho (avenida principal da cidade de Salgado), ele tem sido destaque e tem se tornado conhecido por muita gente, inclusive, onde ela resolveu abrir o estabelecimento está sendo construída uma praça a frente, além de ser bem próximo a pista da BR101 e por esse e outros fatores acabou ficando um ponto bem visível, a mesma ressalta.

Gracielle considera que o bairro estação atualmente é o bairro comercial principal da cidade porque se encontra tudo que se deseje comprar, além de que quando se acontece uma festa, é lá a realização, se procura um fato histórico, encontra lá também.

Ela enfatiza que durante o período da pandemia foi difícil conseguir manter seu negócio ativo pelas exigências determinadas pelos decretos municipais, estaduais e também federais que limitavam as vendas com retirada, dando início assim, ao uso do Delivery que por inúmeras vezes não entregou o resultado almejado tornando ainda mais difícil se manter ativa no comércio naquela época.

A mesma explica que desanimou várias vezes, pensava diariamente alternativas para que seu negócio não se encerrasse e foi procurando inovar cada vez mais usando estratégias que tornavam seu negócio diferente dos demais, como por exemplo: tirar uma boa foto, entregar um sabor diferenciado e de qualidade, ser pontual, ter um atendimento aconchegante e desejar ao outro aquilo que gostaria que desejassem a você.

**Consentimento:**

Eu, Ana Cristina de Oliveira Santos Braga fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Ana Cristina de Oliveira Santos Braga

Data: 22-08-23

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÕES DE EMPRESAS**

Empresa: *Farmácia Katôia*

CNPJ: Inscrição Estadual: Endereço completo: *X*

Representante da empresa: *Quistina*

Telefone: *79 999.79.8652*

E-mail: *X*

Tipo de produção intelectual: (X) Monografia; ( ) Relatório Técnico; ( ) Relatório de Estágio  
( ) Dissertação; ( ) Tese; ( ) Outro: \_

Título/subtítulo: **ESTRATÉGIAS E DECISÕES EMPREENDEDORAS DOS PEQUENOS NEGÓCIOS DO BAIRRO ESTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SALGADO-SE DIANTE DA PANDEMIA DE COVID-19**

Autoria: **KAUANY DE JESUS SANTOS**

Código de matrícula: 202000106602

Orientador: Profa. Dra. Manuela Ramos da Silva

Nome do Curso: Secretariado Executivo

Câmpus: Universidade Federal de Sergipe – São Cristóvão

Como representante da empresa acima nominada, declaro que as informações e/ou documentos disponibilizados pela empresa para o trabalho citado:

Podem ser publicados sem restrição.

( ) Possuem restrição parcial por um período de \_anos, não podendo ser publicadas as seguintes informações e/ou documentos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

( ) Possuem restrição total para publicação por um período de \_anos, pelos seguintes motivos:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

  
\_\_\_\_\_  
Representante da empresa

- Conversa com empreendedora que já era empreendedora antes da pandemia

Ana Cristina de Oliveira Fraga, tem 43 anos e é dona da rede de farmácias Nossa Senhora de Aparecida, comerciante que teve seu negócio iniciado em 2007,

sendo somente essa farmácia no bairro Estação e anos depois sendo possível que ela e o esposo conseguissem abrir mais duas farmácias na cidade de Salgado, uma na avenida principal e outra na rua que acontece a feira.

A mesma expõe que na sua percepção, para que todo e qualquer negócio cresça é necessário que o (os) dono (s) cuide (em) o tempo inteiro inicialmente para que o dinheiro renda e cresça, até que se consiga uma margem de clientes, a define que foi dessa forma que o casal agiu.

Cristina diz que para ela o bairro Estação é como se fosse o centro da cidade, está muito bem desenvolvido, repleto de vários pequenos negócios, como por exemplo: lojas de roupas, mercearias, academias, salões de beleza, distribuidoras de gás, açais, lanchonetes, dentre outros e que muitos deles não existiam cerca de 10 anos atrás. Ela fala que para o seu negócio o período da pandemia foi a melhor época que já existiu, até então, por se tratar de um empreendimento de necessidade essencial, como definido pelo governo e que o negócio dela se mantém ativo até então, pois ela e o esposo tomavam todos os cuidados necessários da época e se protegiam ao máximo possível.

**Consentimento:**

Eu, Andréa de Souza Gonçalves Ameno, fui informado(a) sobre o que a pesquisadora quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Pude esclarecer todas as minhas dúvidas com a pesquisadora e, por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ser remunerado por isso e que posso sair quando quiser sem prejuízo.

Nome: Andréa

Data: 21-08-2023

Ao clicar no botão abaixo, o(a) Senhor(a) concorda em participar da pesquisa nos termos deste TCLE. Caso não concorde em participar, apenas feche essa página no seu navegador”.

Aceito participar da pesquisa

Não aceito participar da pesquisa

- Conversa com moradora do bairro Estação

Andrea de Souza Gonçalves Ameno tem 45 anos, é graduada em Física Licenciatura pela Universidade Federal de Sergipe (UFS) e é moradora do bairro estação desde criança. Ela é fã do bairro que mora e diz se encantar a cada dia pelo local pelo desenvolvimento que ele vem conquistando e que na visão dela hoje é bem mais desenvolvido que no passado, em sua concepção o bairro Estação atualmente é o segundo ponto de principal desenvolvimento da cidade de Salgado, não somente no comércio, mas também na quantidade de casas existentes.

Andréa diz que nunca imaginou que lá fosse se desenvolver tanto, pois eram poucos os negócios, casas e moradores também, o que trouxe uma valorização para as ruas daquele bairro.

- Entrevista 1

Ivanilda Ferreira Costa tem 38 anos e é esteticista formada desde 2014, ela tem o negócio no bairro estação desde então com nome: Ane Costa espaço de estética, saúde e beleza. A mesma foi entrevistada pela autora deste estudo por meio de uma conversa realizada presencialmente entre Ivanilda e a mesma.

Com foco em compreender a visão da entrevistada sobre o bairro Estação na cidade de Salgado, seu empreendimento, as mudanças ocorridas durante a pandemia e a situação atual dos pequenos empreendimentos na região são possíveis analisar a entrevista por meio de alguns critérios descritos abaixo: Introdução e Contextualização: a entrevista se iniciou com a entrevistadora buscando entender a visão de Ivanilda sobre o bairro Estação em Salgado.

É mencionado o crescimento do bairro em termos de comércio e segurança, além da variedade de estabelecimentos. A contextualização é clara, introduzindo os temas que serão explorados na entrevista. Descrição do Empreendimento e Mudanças ao Longo do Tempo: a entrevista explorou o empreendimento de Ivanilda, que atua na área da saúde e estética há 10 anos.

A entrevistada relata que houve crescimento e melhoria do empreendimento ao longo do tempo, tanto em termos de clientela quanto de especialização profissional. Papel do Empreendimento no Bairro: a entrevista abordou o papel do empreendimento no bairro, e a empreendedora acredita que ele faz diferença, contribuindo para a variedade e vitalidade do local.

Diversidade de Empreendimentos no Bairro: a entrevistada mencionou diversos tipos de negócios presentes no bairro, demonstrando sua visão da diversidade de estabelecimentos que contribuem para a economia local. Impacto da Pandemia: a pandemia foi um tema relevante na entrevista. Ivanilda relatou que o negócio quase fechou durante o período da pandemia devido a diversas restrições e receios.

A entrevistada também fala sobre o impacto psicológico nas pessoas, como aumento da ansiedade e problemas de saúde mental. Mudanças no Comportamento dos Clientes: a entrevista discute a mudança no comportamento dos clientes durante a pandemia, mencionando aumento da ansiedade e outras sequelas psicológicas. Situação Atual dos Pequenos Empreendimentos: Ivanilda relata que a situação dos pequenos empreendimentos no bairro melhorou após o período da pandemia.

Adaptações Durante a Pandemia: a entrevista aborda as adaptações feitas pela profissional durante a pandemia, como descontos e reorganização de serviços para atender às restrições. Diante desse cenário, a entrevista conclui com uma avaliação positiva das adaptações feitas durante a pandemia e a capacidade de se ajustar às circunstâncias adversas.

- Entrevista 2

Zeneide Oliveira Moura tem 49 anos e é dona da LE Rações, loja que teve início em 2022. Ela foi entrevistada com o intuito de abordar diversos aspectos relacionados ao empreendimento, à percepção do bairro e às estratégias de negócio. A análise do conteúdo permitiu identificar pontos relevantes para compreender a visão da empreendedora, os desafios enfrentados e as estratégias adotadas.

A entrevista foi conduzida pela autora deste estudo, que questiona Zeneide, empreendedora, dona de uma casa de rações, em um empreendimento localizado no bairro da Estação, em Salgado. A seguir, é possível observar os principais pontos da entrevista, estruturados em seções para facilitar o entendimento: Percepção do bairro da Estação: Zeneide expressou que em sua visão o bairro da Estação é subvalorizado e esquecido, apontou para a falta de atividades e negócios no local. Ela comparou a situação a outras cidades onde antigas estações ferroviárias foram revitalizadas com sucesso.

Essa percepção destacou a oportunidade de transformar o espaço em algo mais significativo para a comunidade. Trajetória do Negócio: Zeneide descreveu a trajetória de seu negócio, destacou que decidiu abrir uma casa de rações por se identificar com o ramo de vendas e criar animais a muitos anos, surgindo assim a decisão de iniciar um comércio de ração animal. Ela menciona a expansão ao longo do tempo, enfatiza que suas solicitações de compra passaram de 40 sacos de ração para 90 sacos, e que a diversidade de produtos que agora oferece é significativa.

Estratégias e Decisões Empreendedoras: a empreendedora destacou a importância do bom atendimento, preços competitivos e qualidade dos produtos. Ela mencionou a disposição para entregar produtos aos clientes e acredita que o atendimento é mais importante que o preço em algumas situações. Quanto a promoções, ela não as considera necessárias, optando por manter preços baixos o tempo todo. Impacto da Pandemia: a entrevistada não estava presente no bairro durante a pandemia, mas ela reconhece que todos os negócios sofreram com a situação. Ela acredita que houve impacto negativo, com a necessidade de adaptação devido às restrições.

Crescimento do Bairro e dos negócios: Zeneide acredita que os empreendimentos na área estão se desenvolvendo e observa que a diversidade de

negócios e produtos é um fator positivo. Ela expressa que o crescimento econômico está relacionado à presença de diferentes comércios.

Necessidade de melhoria e desenvolvimento: a empreendedora vê espaço para melhorias e crescimento do bairro e dos negócios, enfatizando a necessidade de maior atenção ao local para que ele possa prosperar. Ela destaca que o bairro pode ser mais bem desenvolvido no futuro. Com isso, a entrevista aborda a percepção da empreendedora sobre seu negócio, o bairro e as estratégias adotadas.

Ela identifica oportunidades para melhorar tanto o negócio quanto o ambiente local. A diversidade de produtos, qualidade do atendimento e preços competitivos são aspectos valorizados pela empreendedora em sua abordagem de gestão. A discussão sobre a situação atual e as perspectivas futuras do empreendimento e do bairro demonstra a importância do contexto local para as decisões empreendedoras.

- Entrevista 3

Lucas Mendonça da Costa tem 27 anos e é dono da Merceria Itabaiana, empreendimento que teve início em 2018. Ele foi entrevistado com o intuito de abordar diversos aspectos do empreendimento, suas mudanças ao longo do tempo, impactos da pandemia e estratégias adotadas. Divide-se a análise em seções para uma compreensão mais clara: A entrevista começa com a entrevistadora, escritora desse estudo solicitando ao entrevistado que descreva o que o bairro de estação representa para ele e sua cidade.

A resposta do entrevistado, Lucas, é breve e destaca a importância do bairro para seu lucro e a presença de uma boa comunidade. Evolução do Empreendimento: questiona-se sobre a mudança do empreendimento desde o início até o presente, o empreendedor responde de forma concisa, afirmando que houve melhoria.

Tipo de negócio e produtos oferecidos: Lucas menciona que oferece alimentos, produtos de limpeza e carnes desde 2018. Impacto do Empreendimento no Bairro: o entrevistado responde que sim, facilitando a vida das pessoas do bairro, ao oferecer produtos que antes eram adquiridos fora. Outros negócios no bairro e importância econômica: Lucas menciona outros negócios no bairro, destacando a importância do bairro da estação para a cidade de Salgado.

Ele concorda que a diversidade de negócios contribui para o desenvolvimento do bairro. Desafios durante a pandemia: a entrevista aborda os desafios enfrentados pelo empreendimento durante a pandemia, o entrevistado comenta que o período foi difícil, especialmente devido ao fechamento, distanciamento e aumento dos preços. Mudanças no bairro ao longo do tempo: o empreendedor menciona que o bairro cresceu ao longo do tempo, o que é percebido como positivo.

Estratégias empreendedoras durante a pandemia: A entrevistadora pergunta sobre as estratégias adotadas durante a pandemia, o dono da mercearia afirma que manteve os produtos que já oferecia e não diversificou, mencionando que os preços aumentaram. Impacto da Pandemia nos Negócios: o entrevistado fala que a pandemia teve mais efeitos negativos do que positivos, e concorda que os pequenos empreendimentos tiveram dificuldades em se adaptar às restrições. Atualidade do Empreendimento: a entrevistadora questiona se o empreendimento e outros negócios estão melhores atualmente do que durante a pandemia e o entrevistado concorda que estão melhores hoje.

Mudanças pós-pandemia no empreendimento: pergunta-se sobre as mudanças após a pandemia e o empreendedor afirma que houve melhoria no período posterior à pandemia. Adaptações Durante a Pandemia: a entrevista explora se houve adaptações específicas durante a pandemia, o entrevistado concorda que sim, houve adaptações. Estratégias Adicionais Durante a Pandemia: a entrevista questiona se houve ações como entrega descontos ou promoções durante a pandemia e o entrevistado concorda que houve entrega.

Conclui-se que esta análise da entrevista fornece conhecimento sobre a perspectiva e experiência do empreendedor durante a pandemia e ao longo do tempo. Lucas destaca desafios enfrentados, mudanças percebidas no bairro e nas estratégias de negócios adotadas. A entrevista demonstra como as restrições da pandemia impactaram os pequenos empreendimentos e como eles buscaram se adaptar para sobreviver.

- Entrevista 4

Josefa Bárbara Machado de Souza tem 28 anos e é dona do salão de beleza Bárbara Machado *Stúdio*, empreendimento que teve início em 2013. Ela foi

entrevistada com o propósito de se ter a visão neste estudo de uma empreendedora de um salão de beleza localizado no bairro Estação da cidade de Salgado.

A entrevista abordou vários aspectos relacionados ao empreendimento, ao bairro, às mudanças ocorridas durante a pandemia e ao contexto atual. Divide-se a análise em seções para melhor compreensão. Contexto e Histórico do Bairro: a entrevistadora começa com uma pergunta sobre a importância do bairro Estação para a cidade de Salgado, Bárbara, a entrevistada destaca que o bairro tem grande importância histórica por ser o local onde foi gerada a história da cidade, principalmente devido à estação ferroviária.

Ela ressalta que, como moradora do bairro, sente um forte vínculo com ele e acompanhou seu desenvolvimento ao longo do tempo. Negócio e Serviços Oferecidos: a empreendedora possui um salão de beleza que oferece diversos serviços, incluindo cabelo, maquiagem, manicure e sobrancelhas. Ela menciona que o negócio existe desde 2013 e que, inicialmente, oferecia apenas serviços de escova de cabelo. Ao longo dos anos, o leque de serviços foi ampliado devido à abertura do salão.

Impacto do Empreendimento no Bairro: Bárbara destaca que o público do salão não se limita ao bairro Estação, mas inclui pessoas de diferentes partes da cidade. Isso faz com que seu salão se torne um ponto de referência no bairro, contribuindo para a visibilidade e reputação do local. Outros Negócios no Bairro: a entrevistada menciona outros empreendimentos no bairro, como um mercadinho, uma oficina de reparação de radiadores, uma academia e uma barbearia.

Ela enfatiza a diversificação dos negócios e a variedade de serviços disponíveis no bairro. Impacto da Pandemia no Negócio: durante a pandemia, a empreendedora relata que seu negócio não sofreu danos financeiros, ao contrário, teve um aumento de clientela devido às pessoas receberem auxílio e terem mais dinheiro para gastar no salão. Ela também observa que as restrições de atendimento foram mais fáceis de lidar devido à sua preferência por agendar atendimentos individuais.

Mudanças no Comportamento dos Clientes: Bárbara observa que durante a pandemia houve um aumento na clientela devido ao auxílio financeiro, mas não identificou mudanças significativas no comportamento dos clientes em relação aos serviços procurados. Comparação do Passado e do Presente no Bairro: a entrevistada nota que o bairro Estação passou por mudanças positivas ao longo dos

anos, com a diversificação do comércio e a modernização das casas e empreendimentos.

Antes, o bairro era visto de forma negativa, mas atualmente é mais frequentado e oferece maior variedade de comércio. Sobrevivendo às Mudanças e Desafios: ela destaca que, durante a pandemia, não houve grandes problemas financeiros para seu salão e que as restrições de atendimento individual eram adequadas ao seu estilo de trabalho. A mesma adaptou-se às condições e priorizou a segurança dos clientes.

Conclui-se com base na entrevista que a dona do salão compara o período da pandemia com o presente e observa que o movimento do salão atualmente é menor em comparação com o trabalho intenso durante a pandemia. Ela considera que o salão permaneceu praticamente o mesmo, sem grandes mudanças na forma de operar. Considerações sobre Empreendimentos Locais: quando questionada sobre os pequenos empreendimentos do bairro, a entrevistada acredita que a situação melhorou após a pandemia, com mais oportunidades e fluxo de clientes.

Ela percebe que seu salão também está em um momento de menor movimento, devido à ausência de datas comemorativas. Resiliência e Adaptação ao Contexto Atual: Bárbara destaca que durante a pandemia adaptou-se às mudanças, atendendo de maneira mais segura e organizada. Ela menciona que sua preferência por atendimentos agendados individuais facilitou a transição para o novo cenário. Diante desse cenário, a entrevista revela a resiliência da empreendedora ao enfrentar desafios como a pandemia e a forma como ela conseguiu adaptar seu negócio às circunstâncias.

Além disso, ela descreve o desenvolvimento do bairro Estação ao longo dos anos e destaca a diversificação dos negócios locais. Suas observações ilustram a importância dos empreendimentos locais na construção e transformação de uma comunidade, além de fornecerem informações valiosas sobre o papel do seu salão de beleza na vida dos moradores do bairro.

- Entrevista 5

Fernanda Silva Monteiro Lima, tem 34 anos, é Farmacêutica e dona da Bella Farma LTDA, empreendimento que teve início em 2021. Ela foi entrevistada com o intuito de abordar diferentes aspectos de empreendimentos, inclusive, o ramo de

farmácia. Durante a entrevista, Fernanda compartilhou sua história como empreendedora no Bairro Estação, onde inaugurou uma farmácia no início da pandemia. Ela mencionou os desafios que enfrentou devido à dificuldade em encontrar fornecedores e à incerteza econômica que afetou o fluxo de clientes.

Para lidar com esses desafios, Fernanda destacou que implementou adaptações importantes, como a oferta de entregas em domicílio e parcerias com médicos locais para consultas online. Além disso, seu estoque foi diversificado para incluir produtos relacionados à saúde, como máscaras e álcool em gel. Ela observou que os clientes mudaram seu comportamento ao longo da pandemia, priorizando a saúde preventiva e buscando vitaminas, suplementos e produtos para fortalecer a imunidade.

As consultas online também ganharam popularidade. Em relação à comunidade do Bairro Estação, Fernanda destacou que houve momentos de preocupação e ansiedade, mas também solidariedade entre os moradores e empreendedores locais. Ela ressaltou a importância do apoio mútuo. Atualmente, a farmácia de Fernanda está mais estável, com uma demanda contínua por produtos de saúde e serviços online bem estabelecidos.

Quanto aos pequenos empreendimentos no bairro, a maioria parece estar se recuperando gradualmente, embora ainda enfrentem desafios. O apoio da comunidade desempenha um papel fundamental em sua resiliência. Fernanda expressou otimismo em relação ao futuro da comunidade e dos pequenos negócios no Bairro Estação.