



Universidade Federal do Pampa

**Campus Santana do Livramento  
Graduação em Administração  
Trabalho de Curso**

**DESAFIOS ENFRENTADOS POR EMPREENDEDORES DO SETOR DE EVENTOS  
SOCIAIS EM SANTANA DO LIVRAMENTO/RS DURANTE A PANDEMIA DE  
COVID-19**

Autoria: Gisele Dos Santos Ponce Har

Orientador: Prof. Sebastião Ailton da Rosa Cerqueira Adão

**RESUMO**

Este estudo faz uma contextualização da pandemia de COVID-19 e do empreendedorismo no Brasil. Para tanto, tem como objetivo geral, identificar os desafios enfrentados pelos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19. Como método de pesquisa, realizou-se um estudo de campo, qualitativo e de caráter descritivo, assim a coleta de dados se deu por meio de entrevistas semiestruturadas. Ao todo foram entrevistados oito empreendedores do setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS. A análise foi dividida em três blocos: abordando primeiramente o empreendedorismo na percepção dos entrevistados, a identificação das ações empreendedoras dos profissionais do setor de eventos sociais durante o Decreto de Emergência Sanitária para enfrentar os desafios impostos pela pandemia, mostrando assim as consequências e a retomada dos negócios pós fim deste decreto. Como resultados notou-se que os entrevistados vinham investindo, inovando e aprimorando seus serviços quando o setor foi fortemente atingido pela pandemia de COVID-19, sendo um dos primeiros a parar e dos últimos a poder retornar. Foi possível identificar que, no contexto de incertezas causado pela pandemia de COVID-19 os empreendedores do setor de eventos de Santana do livramento/RS conseguiram de maneira positiva se reinventar diante de tantas restrições e se adaptaram à nova realidade imposta pela pandemia. Ressalta-se que este estudo está vinculado ao Observatório de Gestão Universitária para a Inclusão e Desenvolvimento Social do Pampa.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo; Pandemia de COVID-19; Setor de Eventos.

**CHALLENGES FACED BY ENTREPRENEURS OF THE SOCIAL EVENTS  
SECTOR IN SANTANA DO LIVRAMENTO/RS DURING THE PANDEMIC OF  
COVID-19**

**ABSTRACT**

This study contextualizes the COVID-19 pandemic and entrepreneurship in Brazil. To this end, its general objective is to identify the challenges faced by entrepreneurs in the social events

sector of Santana do Livramento/RS during the COVID-19 pandemic. As a research method, a qualitative and descriptive field study was carried out, so data collection was carried out through semi-structured interviews. In all, eight entrepreneurs from the social events sector in Santana do Livramento/RS were interviewed. The analysis was divided into three blocks: firstly addressing entrepreneurship in the perception of respondents, identifying the entrepreneurial actions of professionals in the social events sector during the Sanitary Emergency Decree to face the challenges posed by the pandemic, thus showing the consequences and the resumption of business after the end of this decree. As a result, it was noted that respondents had been investing, innovating and improving their services when the sector was heavily hit by the COVID-19 pandemic, being one of the first to stop and the last to be able to return. It was possible to identify that, in the context of uncertainties caused by the COVID-19 pandemic, entrepreneurs in the events sector in Santana do Livramento/RS managed to positively reinvent themselves in the face of so many restrictions and adapted to the new reality imposed by the pandemic. It should be noted that this study is linked to the Observatory of University Management for Inclusion and Social Development of Pampa.

**Keywords:** Entrepreneurship; COVID-19 pandemic; Events Sector.

## **RETOS QUE ENFRENTAN LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR EVENTOS SOCIALES EN SANTANA DO LIVRAMENTO/RS DURANTE LA PANDEMIA DEL COVID-19**

### **RESUMEN**

Este estudio contextualiza la pandemia de COVID-19 y el emprendimiento en Brasil. Para eso, tiene como objetivo general identificar los desafíos que enfrentan los empresarios del sector de eventos sociales en Santana do Livramento/RS durante la pandemia de la COVID-19. Como método de investigación se realizó un estudio de campo cualitativo y descriptivo, para lo cual la recolección de datos se realizó a través de entrevistas semiestructuradas. En total, fueron entrevistados ocho empresarios del sector de eventos sociales de Santana do Livramento/RS. El análisis se dividió en tres bloques: en el primero, abordar el emprendimiento en la percepción de los encuestados, identificando las acciones emprendedoras de los profesionales del sector de eventos sociales durante el Decreto de Emergencia Sanitaria para enfrentar los desafíos que planteó la pandemia, mostrando así las consecuencias y la reanudación de los negocios después de la finalización de este decreto. Como resultado, se observó que los encuestados habían estado invirtiendo, innovando y mejorando sus servicios cuando el sector se vio fuertemente afectado por la pandemia del COVID-19, siendo de los primeros en detenerse y de los últimos en poder regresar. Fue posible identificar que, en el contexto de incertidumbres causadas por la pandemia de la COVID-19, los empresarios del sector de eventos en Santana do Livramento/RS lograron reinventarse positivamente frente a tantas restricciones y adaptarse a la nueva realidad impuesta por la pandemia. Cabe señalar que este estudio está vinculado al Observatorio de Gestión Universitaria para la Inclusión y el Desarrollo Social de Pampa.

**Palabras-clave:** Emprendimiento; Pandemia de COVID-19; Sector de Eventos.

## 1 INTRODUÇÃO

Atualmente o mundo ainda vivencia a pandemia de COVID-19, que surgiu em 2019, na cidade de Wuahn, na China e que rapidamente espalhou-se pelo mundo chegando ao Brasil em fevereiro de 2020. Ao contextualizar-se a COVID-19 e o empreendedorismo no Brasil tem-se que a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou em 11 de março de 2020, a pandemia de Coronavírus, evento esse que se tornou histórico gerando impactos para a saúde pública e para a economia mundial.

Foram elaborados protocolos sanitários e sociais de proteção à saúde tendo a população que se adaptar à nova realidade imposta pelo COVID-19. Medidas restritivas como: isolamento social, distanciamento social, quarentena e até mesmo lockdown (permanecendo apenas as atividades essenciais como hospitais, farmácias, supermercados, postos de combustíveis) foram adotadas com a finalidade de evitar a disseminação do novo Coronavírus. Neste contexto de restrições de atividades, a pandemia de COVID-19 trouxe profundas incertezas e mudanças drásticas em vários setores da economia, principalmente para os empreendedores e profissionais do setor de eventos. Entretanto, com o distanciamento social logo no início da pandemia e o rápido desenvolvimento de vacinas, em 2022 assiste-se a uma retomada da economia, o número de mortos decrescendo e a necessidade de se pontuar os desafios e impactos impostos pela COVID-19 em diferentes ramos de atividade econômica e social.

O Brasil, que ocupava o quarto lugar em taxa total de empreendedorismo, caiu para o sétimo. Segundo o relatório da do Monitor Global de Empreendedorismo, o GEM (2020), em estudo realizado pelo Sebrae e o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ), com a crise gerada principalmente pela pandemia da COVID-19, a taxa de empreendedorismo total no país caiu em mais de 18%, em relação ao ano de 2019. A mesma pesquisa mostrou que a queda mais marcante foi a dos empreendedores estabelecidos (aqueles com mais de 3,5 anos de operação), passando de 16,2% para 8,7%, o que representa uma redução de quase 50%. Por outro lado, a taxa de empreendedorismo inicial (aqueles com até 3,5 anos de operação) apresentou um ligeiro aumento, passando de 23,3% para 23,4%. Entende-se que o resultado foi motivado pela queda dos empreendedores estabelecidos, que teriam fechado suas operações com a crise (AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS, 2021).

Segundo a Associação Brasileira de Empresas de Eventos - ABEOC BRASIL (2019), no último estudo realizado em 2013, o setor de eventos teve um crescimento significativo no período de 2000 a 2012, atingindo a meta de crescimento anual de 14% e movimentando 4,3% do PIB brasileiro, elevando assim sua importância no âmbito econômico do país. Ainda conforme a ABEOC 73% das empresas esperavam por um crescimento significativo em 2020, porém com a pandemia o setor foi fortemente atingido pelas medidas adotadas para enfrentamento da COVID-19.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2020), devido ao isolamento social ter sido uma das medidas preventivas para conter a aglomeração de pessoas e, assim, evitar a proliferação do novo Coronavírus, o segmento de eventos do país sofreu drasticamente afetando 98% do setor.

Como problemática tem-se que, diante do atual cenário econômico, e das mudanças socioeconômicas geradas pela pandemia de COVID-19 vieram as dificuldades dos empreendedores do setor de eventos sociais em manter suas atividades em funcionamento.

Conforme Zanella (2008, p.1) “evento é uma concentração ou reunião formal e solene de pessoas e/ ou entidades realizadas em data e local especial, com o objetivo de celebrar acontecimentos importantes e significativos, e estabelecer contatos de natureza comercial, cultura, esportiva, social, familiar, religiosa, científica etc”. Por ser o evento um acontecimento que tem como característica causar aglomeração de pessoas e devido as medidas restritivas

implementadas através de decretos estaduais e municipais, cancelamentos e adiamentos de eventos afetaram diretamente e significativamente muitos serviços do setor.

Nesse contexto de incertezas, apesar dos impactos, os profissionais do setor de eventos precisaram se reinventar e se adaptar à nova realidade. Diante dessas inquietações esse estudo tem como pergunta central de pesquisa: Quais os desafios enfrentados pelos empreendedores do setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19?

A partir de problemática e da pergunta de pesquisa, foi determinado como objetivo geral: Identificar os desafios enfrentados pelos Empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19.

Os objetivos específicos do presente estudo são: a) Definir Empreendedorismo em Santana do Livramento/RS; b) Identificar as ações dos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante o Decreto de Emergência Sanitária; c) Identificar as consequências e a retomada dos negócios dos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS pós fim do Decreto de Emergência Sanitária.

A presente pesquisa justifica-se pelo fato de viver-se um momento atípico em que a economia mundial enfrenta a crise causada pela COVID-19. A partir disto, entendo ser importante o estudo, especificamente no setor de eventos, visto sua efetiva participação na economia do Brasil com geração de empregos diretos e terceirizados, renda e impostos.

A pandemia exigiu da sociedade isolamento social e por exigências sanitárias dos poderes federal, estadual e municipal foram emitidos decretos com medidas restritivas para o funcionamento das atividades no estado do Rio Grande do Sul e em particular na cidade de Santana do Livramento. Diante disso, a relevância desta pesquisa recai no fato de que o estudo pode compreender como os empreendedores locais do setor de eventos enfrentaram e conduziram a gestão de seus negócios dentro do contexto pandêmico, o panorama atual e as tendências futuras do setor de eventos em Santana do Livramento/RS frente a outras possíveis pandemias que o mundo possa sofrer.

Ressalta-se que, antes mesmo de se ter uma vacina para a COVID-19, já estava em curso em países como os Estados Unidos uma emergência sanitária para a Varíola dos Macacos, uma infecção por vírus que também requer cuidados de isolamento social. O MPXV foi identificado pela primeira vez em um menino de 9 meses de idade, em 1970, na República Democrática do Congo e, desde então, tem sido responsável por causar vários surtos de varíola dos macacos relatados no continente africano (Bunge, *et al.* 2022). No início de maio de 2022, foram detectados casos de MPXV no Reino Unido e em Portugal, a maioria sem histórico conhecido de viagem para países endêmicos.

Em 09 de junho de 2020 a Secretaria Municipal de Saúde de São Paulo (SMS-SP) confirmou o primeiro caso de VM no Brasil após identificar o genoma do monkeypox vírus oriundo de um paciente do sexo masculino de 41 anos que relatou ter viajado em maio para Portugal e Espanha. Há também um caso suspeito de uma mulher de 26 anos que não possui histórico de viagem recente nem contato com casos suspeitos da doença (SMS-SP, 2022). No final de maio de 2022, a ANVISA publicou Nota Técnica contendo orientações para prevenção e controle da VM nos serviços de saúde (ANVISA, 2022).

Logo, espera-se que este estudo sirva de base para o processo de tomada de decisão de empreendedores que atuam em ramos em que existam futuras necessidades de emergências sanitárias que obriguem ao isolamento social e que comprometam o desenvolvimento dos negócios em função da pouca circulação de pessoas.

Entende-se ainda que esta pesquisa possa servir de base para outros estudos que venham abordar o tema COVID-19 e empreendedorismo, servindo assim de base teórica para novos estudos que hoje percebe-se necessários para a compreensão e respostas à pandemia vivenciada no mundo nos últimos dois anos.

O presente estudo está estruturado da seguinte forma, no primeiro capítulo apresenta-se

a introdução ao tema, à problemática que contextualiza o desenvolvimento do problema, os objetivos (geral e específicos) e a justificativa da relevância da pesquisa. No segundo capítulo apresenta-se o referencial teórico abordando os temas: Empreendedorismo no Brasil, Características do Empreendedor, Consequências da pandemia e retomada dos negócios do setor de eventos com o fim do Decreto de Emergência Sanitária no Brasil.

No terceiro capítulo, exibe-se o método utilizado, com a caracterização da pesquisa, os sujeitos de pesquisa, coleta de dados e as técnicas de análise da dados. Os resultados e as discussões compõem o quarto capítulo, enquanto o quinto capítulo é composto pelas considerações finais.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Neste capítulo apresentam-se os elementos teóricos que orientam este estudo, onde serão conceituadas algumas definições que fazem parte do universo da pesquisa, como Empreendedorismo no Brasil, Característica do Empreendedor e consequências da pandemia e retomada dos negócios do setor de eventos com o fim do Decreto de Emergência Sanitária no Brasil.

### **2.1 Empreendedorismo no Brasil**

O empreendedorismo no mundo tem um de seus expoente o autor Richard Cantillon, um importante escritor e economista do século XVII, foi considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor (aquele que assumia riscos), do capitalista (aquele que fornecia o capital), conforme Dornelas (2008).

De acordo com Hisrish (1986, apud DORNELAS, 2008, p.14) “a palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo”. Drucker (2008) cita que o economista francês Jean-Baptiste Say, por volta do século XIX, descreve o empreendedor como o indivíduo capaz de mover recursos econômicos de uma área de baixa produtividade para uma área de maior produtividade e maior retorno. Já no século XX, o economista austríaco Joseph Schumpeter (1949, apud DORNELAS, 2001, p. 37) define que “empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”. Sendo assim, as antigas maneiras de realizar negócios vão se tornando obsoletas, e diante da disposição de idealizar, gerenciar e realizar projetos o empreendedor é motivado a arriscar em busca da oportunidade, mesmo não disponibilizando dos recursos necessários.

Dornelas (2008) relata que o Marco Polo foi o pioneiro no uso do termo empreendedorismo, quando tentou estabelecer uma rota comercial para o oriente, assinando um contrato com um homem que possuía recursos. Enquanto o capitalista investia dinheiro e corria riscos pacificamente, Marco Polo “o aventureiro empreendedor” corria os riscos físicos e emocionais para vender as mercadorias. Na idade média esse termo foi utilizado para definir aqueles que gerenciavam os grandes projetos de produção por meio de recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo, não o expondo à riscos. No século XVII, o empreendedor realizava acordos contratuais e assumiam os riscos para obter mais lucros. No século XVIII com o processo de industrialização que ocorria no mundo veio a diferenciação entre empreendedor e capitalista. No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores

passaram a criar e gerenciar, assumindo o risco em busca de lucro, mas sempre a serviço do capitalista.

Conforme Hisrich & Peter (2004, p. 33) “O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”. Os autores destacam que o empreendedorismo envolve o processo de criação, que tem valor tanto para o empreendedor quanto para o público para o qual foi desenvolvido, exige a dedicação do tempo e dos esforços necessários para a criação e operacionalização de algo novo assumindo riscos, sejam eles financeiros, psicológicos e sociais em busca de recompensas da satisfação pessoal e independência econômica.

Dolabela (2006, p. 26) cita que o termo empreendedorismo significa:

É uma livre tradução que se faz da palavra entrepreneurship, que contém as idéias de iniciativa e inovação. É um termo que implica uma forma de ser, uma concepção de mundo, uma forma de se relacionar. O empreendedor é um insatisfeito que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si mesmo e para os outros. É alguém que prefere seguir caminhos não percorridos, que defini a partir do indefinido, acredita que seus atos podem gerar consequências.

Segundo Dornelas (2008) o conceito de empreendedorismo no Brasil foi intensificado no final da década de 1990, quando a inserção de pequenos negócios começou a se ampliar de forma significativa no país e passou a ter atenção especial por parte do governo e de entidades de classe. Fato esse que aconteceu devido aos impactos que os diversos planos econômicos provocaram na economia, forçando grandes empresas a reduzir custos para manter-se no mercado. Como consequência veio o alto índice de desemprego e a alavancagem no empreendedorismo por necessidade, onde ex-funcionários, mesmo não tendo as competências necessárias, investiram suas economias pessoais e indenizações para criar novos negócios.

Conforme Dornelas (2008, p. 13) no empreendedorismo por necessidade “o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativa de trabalho. Nesse caso, esses negócios costumam ser criados informalmente, não são planejados de forma adequada e muitos fracassam bastante rápido, não gerando desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios.” Esse mesmo autor cita que para auxiliar a jornada empreendedora foram criados o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) que é uma instituição que busca dar todo suporte que o empreendedor necessita para iniciar sua empresa; os programas Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) e Genesis (Geração de Novas Empresas de Software, Informação e Serviços) com a finalidade de estimular o ensino da disciplina nas universidades e a geração de novas empresas de software (start-ups); o Programa Brasil Empreendedor do Governo Federal com a finalidade de capacitar e destinar recursos financeiros aos empreendedores; e os programas Empretec (principal programa de formação de empreendedores do mundo) e Jovem Empreendedor do SEBRAE que são voltados à capacitação dos empreendedores.

De acordo com GEM (2019, p. 20) “o empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio, seja uma atividade autônoma e individual, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente”.

A palavra empreendedorismo pode ser definida de acordo com Barreto (1998, p.75) apud Schlindwein (2004, p.29) como:

[...] a habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou do quase nada. Fundamentalmente, o empreender é um ato criativo. É a concentração de energia no iniciar e continuar um empreendimento. É o desenvolver de uma organização em

oposição a observá-la ou analisá-la ou descrevê-la. Mas é também a sensibilidade individual para perceber uma oportunidade quando os outros enxergam caos, contradição e confusão. É o possuir de competências para descobrir e controlar recursos aplicando-os da forma produtiva.

Segundo o GEM (2021) a estimativa é de que 43 milhões de pessoas adultas (entre 18 e 64 anos) estão à frente de algum empreendimento no Brasil. Desse total, 14 milhões foram criados em 2021, 15 milhões tem entre 3 meses a 3 anos e meio de operação e 14 milhões tem mais de 3 anos e meio.

A taxa de Empreendedores Estabelecidos – EBO (aqueles com mais de 3,5 anos de operação) teve um crescimento entre 2020 e 2021, passando de 8,7% para 9,9%, elevando o Brasil da 13ª para 7ª posição no ranking mundial numa escala de 50 países. A taxa de Empreendedores Nascentes – NEA (aqueles com até 3 meses de operação) permaneceu em 10,2%, o que mostra que o número de novos empreendedores foi bem próximo ao ano anterior. A taxa de Empreendedores Novos – NBO (aqueles com no mínimo 3 meses, e no máximo 3,5 anos de operação) teve a variação mais significativa diminuindo de 13,4% para 11,1%, o que alerta que parte dos empreendedores que começaram um negócio nos últimos anos não conseguiram sobreviver ou passaram a ser estabelecidos.

A necessidade imposta pela crise sanitária da pandemia motivou 48,9% dos entrevistados a iniciarem um negócio. Para o GEM (2005, p.23) “Empreendedores por oportunidade: são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e Empreendedores por necessidade: são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda”.

Após ter abordado o Empreendedorismo no Brasil, a seguir aborda-se as características do empreendedor no Brasil.

## **2.2 Característica do Empreendedor**

Segundo Dornelas (2008) os empreendedores de sucesso apresentam as seguintes características: são visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (*networking*); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade.

Para Hisrich e Peters (2004), as principais habilidades exigidas dos empreendedores são: habilidades técnicas que abrangem redação, atenção, apresentações orais, organização, treinamento, trabalho em equipe e know-how técnico; habilidades administrativas de empresas que incluem as áreas envolvidas no início, o desenvolvimento e a administração de qualquer empresa; habilidades empreendedoras pessoais como controle interno (disciplina), capacidade de arriscar-se, espírito de inovação, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças.

Conforme Oliveira (2021, p.10) “o empreendedor é um empresário que possui perseverança, que tem energia, fixa suas metas e faz de tudo para alcançá-las. Precisa ser inovador e criativo e principalmente conhecer e gostar do que faz”.

De acordo com Dornelas (2001, p.15) “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Conforme salientado pelo GEM (2011, p. 47) dois motivos alternativos podem levar as pessoas ao empreendedorismo:

Os empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e então abrem um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias. Os empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativas de emprego e renda, ou ainda, para manter ou aumentar sua renda pelo desejo de independência no trabalho. O empreendedor por necessidade pode iniciar seu negócio sob essas condições, mas ao identificar ou reconhecer uma oportunidade, coloca em ação atitudes e comportamentos empreendedores e desenvolve potencialidade para criar algo novo, estimulado por algum tipo de mudança, tecnologia ou outro fator importante para fazer acontecer seu empreendimento.

Dolabela (2006, p. 25) propõe o seguinte conceito, "o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade". Ressalta, ainda, a importância do Empreendedorismo para a sociedade, observando que o empreendedor é um dos responsáveis pelo crescimento econômico e desenvolvimento social apresentando-se, desta maneira, como melhor arma contra desemprego.

De acordo com o SEBRAE (2019), o Empretec é o principal programa de formação de empreendedores do mundo. É um seminário intensivo criado pela ONU (Organização das Nações Unidas) que desenvolve mudanças comportamentais, promove a revisão de conceitos e atitudes e prepara o empreendedor para o mercado e para a vida. O programa destaca 10 características do empreendedor:

- Busca oportunidades e toma a iniciativa: o empreendedor faz o que deve ser feito antes de ser solicitado ou forçado, age para expandir o negócio, aproveita as oportunidades novas para começar um negócio.
- É persistente: o empreendedor age diante de um obstáculo significativo, assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.
- Corre riscos calculados: avalia as alternativas, age para controlar os resultados, toma riscos moderados.
- Exige qualidade e eficiência: age de maneira a realizar ações, desenvolve procedimentos para assegurar que o trabalho seja executado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade.
- É comprometido: faz sacrifício pessoal para completar as metas que foram determinadas, se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do curto prazo. Características relativas ao planejamento.
- Busca de informações: está sempre buscando novos métodos e novas informações para aprimorar o serviço.
- Estabelecimento de metas: o empreendedor estabelece metas e objetivos que são desafiantes.
- Planejamento e monitoramento sistemático: planeja dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos, constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais, utiliza registros financeiros para tomar decisões.
- Persuasão e rede de contatos: o empreendedor utiliza estratégias para influenciar ou persuadir pessoas. Trabalha com pessoas chave, age para desenvolver e manter relações comerciais.
- Independência e Autoconfiança: o empreendedor busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros, mantém seu ponto de vista, expressa confiança na sua própria capacidade de enfrentar um desafio.

No próximo tópico, aborda-se as características do setor de eventos.

### **2.3 Consequências da pandemia e retomada dos negócios do setor de eventos com o fim do Decreto de Emergência Sanitária no Brasil**

Conforme Barros (2016, p.7):

“O evento é um acontecimento que possui relações econômicas e sociais, tem sua origem com a civilização e a cada período histórico veio se desenvolvendo nos seus mais variados tipos e objetivos, a fim de estabelecer contato aproximativo entre pessoas. Apesar do surgimento da tecnologia, que já aproxima as pessoas sem necessariamente estarem fisicamente juntas, os eventos tiveram um rápido crescimento no mercado e uma importância na promoção da imagem das empresas e principalmente para estreitar o relacionamento com seus públicos de interesse”.

De acordo com os dados do II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos (2013), estudo realizado pela Associação Brasileira de Empresas de Eventos (ABEOC) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) evidenciam que o setor de eventos brasileiro tem crescido rapidamente no período de 2000 a 2012. Esse segmento é responsável por 1 milhão e 893 mil empregos diretos e terceirizados e contribui com 48 bilhões em impostos na economia nacional. Identificou-se 60 mil empresas em toda cadeia de serviço com no mínimo 6,2 anos de existência, sendo que 20% das empresas organizam só eventos, 27% são apenas fornecedoras ou prestadora de serviços e 38% do total executam as duas funções.

Em relação ao ano da pesquisa foram realizados 590 mil eventos faturando R\$ 209,2 bilhões em toda cadeia de serviço e com faturamento médio anual de R\$ 1.780.000,00. A participação das pequenas empresas representa 98% do total de empresas desse segmento e 72% estão nos regimes de tributação MEI e Simples. A pesquisa revelou que dentre as dificuldades encontradas pelos profissionais do setor estão: a concorrência desleal e injusta (52%); a dificuldade de mão de obra qualificada (46%); a carga tributária (46%) e o excesso de regulamentação e burocracia (32%). Os dados mostram que 73% das empresas esperavam para o ano de 2020 um crescimento de 6,15% no faturamento e 44% pretendiam aumentar o número de funcionários em 4,85%. Conclui-se que o segmento de eventos vinha se tornando atraente para o país devido aos benefícios econômicos que o mesmo tem gerado. No entanto com a chegada da pandemia, todas as expectativas para o setor de eventos foram adiadas por tempo indeterminado.

Diante do cenário de incertezas para os profissionais do setor de eventos, o poder público elaborou o Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos (PERSE), que foi sancionado em 3 de maio de 2021, através da Lei 14.148/2021. O programa beneficia Pessoas Jurídicas com ou sem fins lucrativos, que desenvolvam atividades ligadas ao setor de eventos como por exemplo: realização ou comercialização de congressos, feiras, eventos esportivos, sociais, promocionais ou culturais, feiras de negócios, shows, festas, festivais, simpósios ou espetáculos em geral, casas de eventos, buffets sociais e infantis, casas noturnas e casas de espetáculos; hotelaria em geral e prestação de serviços turísticos, conforme o art. 21 da Lei nº 11.771, de 17 de setembro de 2008. O PERSE tem como objetivo, permitir que as empresas negociem suas dívidas tributárias com desconto de até 70% sobre o valor do débito e o prazo máximo de 145 meses para a sua quitação (BRASIL, 2021).

Com o fechamento do setor de eventos sociais, os profissionais desse ramo ficaram em uma situação muito delicada no que tangeu ingresso de renda. Uma das saídas identificadas foi a adoção do Programa de Auxílio Emergencial, sancionado através da Lei nº 13.982 de 02 de abril de 2020 que estabeleceu medidas excepcionais de proteção social a serem adotadas

durante o período de enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (COVID-19) responsável pelo surto de 2019, a que se refere a Lei nº 13.979, de 06 de fevereiro de 2020. (BRASIL, 2021)

Também como consequência da pandemia no setor de eventos foram editadas leis como a Lei Aldir Blanc e a Lei Paulo Gustavo.

A Lei Aldir Blanc 2 prorroga por cinco anos o benefício criado pela primeira Lei Aldir Blanc (Lei 14.017, de 2020), com repasses anuais de R\$ 3 bilhões da União para que os entes federativos realizem ações no setor cultural. O nome da lei é homenagem ao compositor Aldir Blanc, vitimado pela COVID-19 em maio de 2020 (AGÊNCIA SENADO, 2022).

A Lei Paulo Gustavo, A Lei Complementar (LC) nº 195, de 8 de julho de 2022 previa repasse de recursos federais a estados, Distrito Federal e municípios para fomento de atividades e produtos culturais, como forma de atenuar os efeitos econômicos e sociais da pandemia de COVID-19. O nome da lei homenageia o ator e humorista Paulo Gustavo, que morreu em maio de 2021, vítima da COVID-19. Entretanto, cabe ressaltar que esse Projeto de Lei teve muitas idas e vindas, e que, curiosamente, havia uma dotação orçamentária no valor de R\$3.862.000.000,00 (três bilhões, oitocentos e sessenta e dois milhões de reais), mas tal lei foi integralmente vetada pela Presidência da República à época por questões de posicionamentos ideológicos, sendo finalmente sancionada em 12 de maio de 2023 pela atual Presidência da República (BRASIL, 2022). Entende-se que essa demora em sancionar a Lei Paulo Gustavo tenha afetado muitos artistas e empreendedores da área da cultura no período de pandemia e pós-pandemia.

Na próxima seção, serão discutidos os principais procedimentos metodológicos da pesquisa.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Neste capítulo são abordados os elementos metodológicos que orientaram o presente estudo. Inicialmente apresenta-se a caracterização da pesquisa; em seguida apresentam-se os sujeitos da pesquisa, posteriormente abordam-se os procedimentos utilizados para a coleta de dados e, por fim, apresenta-se a análise dos dados.

#### **3.1 Tipo de pesquisa**

Esta pesquisa caracterizou-se como descritiva. De acordo com Gil (2002, p. 42) as pesquisas descritivas “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. O objetivo da pesquisa descritiva é compreender o assunto abordado através da análise, síntese de ideias e conceitos.

O estudo tem uma abordagem qualitativa, que segundo Richardson (1999, p. 102) destaca que “o objetivo fundamental da pesquisa qualitativa não reside na produção de opiniões representativas e objetivamente mensuráveis de um grupo; está no aprofundamento da compreensão de um fenômeno social por meio de entrevistas em profundidade e análises qualitativas da consciência articulada dos atores envolvidos no fenômeno”. E o método escolhido foi o estudo de campo, visto que para Gil (2002), esse método de pesquisa é focado em uma comunidade e é realizada por meio de observação direta das atividades do grupo a ser estudado e de entrevistas com informantes para captar as explicações e interpretações do que ocorre no grupo. Sendo assim a pesquisa de campo exige que o pesquisador tenha um contato mais direto para captar as informações a serem documentadas.

### **3.2 Sujeitos da pesquisa**

Os sujeitos alvo desta pesquisa são empreendedores que atuam no ramo de eventos sociais de Santana do Livramento/RS. Foram realizadas 8 entrevistas de caráter qualitativo, gravadas em áudio, com empreendedores que foram escolhidos intencionalmente a partir dos segmentos fotos para eventos, espaço para eventos, aluguel de materiais para festas, decoração festas, tendo como requisito de inclusão na pesquisa o fato de ser empreendedor formalizado no setor de eventos da cidade de Santana do Livramento, estar comercialmente estabelecidos antes da pandemia, no sentido de poder contribuir com histórias vivenciadas durante a pandemia.

Na visão de Triviños (1987) os entrevistados podem ser escolhidos de forma intencional, sendo este tipo de escolha uma prática mais recorrente na pesquisa qualitativa. Os sujeitos são intencionalmente escolhidos quando possuem um certo do conhecimento do fenômeno a ser estudado, têm disponibilidade para entrevistas, além de atenderem a outros requisitos impostos pelo pesquisador.

### **3.3 Técnica de coleta de dados**

Para a coleta de dados foi elaborado um roteiro de entrevista semiestruturado com a finalidade de conduzir a realização das entrevistas junto aos empreendedores do setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS. Segundo Barros & Lehfeld (2000, p. 58), a entrevista semiestruturada estabelece uma conversa amigável com o entrevistado, busca levantar dados que possam ser utilizados em análise qualitativa selecionando-se os aspectos mais relevantes de um problema de pesquisa. Os dados secundários foram coletados a partir de revisão bibliográfica, que para Gil (2012, p. 50) “é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Em relação as entrevistas semiestruturadas, estas ocorreram entre maio e junho de 2023 e foram realizadas presencialmente e individualmente, de acordo com o roteiro pré-estabelecido conforme pode ser observado no apêndice A, que contempla dois blocos, sendo o primeiro com perguntas relacionadas ao perfil dos entrevistados e o segundo, com perguntas relacionadas os desafios enfrentados por empreendedores do Setor de Eventos Sociais em Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19.

### **3.4 Análise dos dados**

Para fins de análise de dados coletados valerem-se a análise de conteúdo. Para Bardin, o termo análise de conteúdo designa um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando a obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens, conforme Bardin (2011, p. 47), que indica que a utilização da análise de conteúdo prevê três fases fundamentais: a pré-análise que é feita para sistematizar os conceitos iniciais do referencial teórico e estabelecer indicadores para interpretar os dados coletados; a exploração do material que trata da construção das operações de codificação, define regras de contagem para estes códigos, organiza formas de textos em unidades de registro e classifica as informações em classes representativas ou temáticas; e o tratamento dos resultados que busca entender o material contido no que foi coletado, seja em entrevista, em documentos ou observação.

Os dados coletados neste estudo foram trabalhados da seguinte forma, inicialmente foram feitas as abordagens, gravando-se as falas dos entrevistados, em seguida foram feitas as

transcrições das entrevistas. Depois de transcritas, as falas foram cruzadas com os autores da fundamentação teórica.

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir apresentam-se os resultados obtidos através das entrevistas com os sujeitos que têm relação direta com o setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS. As categorias de análise foram definidas a priori, primeiramente, apresenta-se o perfil dos entrevistados, em seguida o empreendedorismo na percepção dos entrevistados, logo após busca-se a identificação das ações empreendedoras dos profissionais do setor de eventos sociais durante o Decreto de Emergência Sanitária para enfrentar os desafios impostos pela pandemia, e por último aborda-se as consequências e a retomada dos negócios pós fim do Decreto de Emergência Sanitária.

### 4.1 Perfil dos Entrevistados

Os entrevistados deste estudo, como relatado na parte de Metodologia, foram escolhidos de forma intencional, sendo todos empreendedores com mais de 5 anos de atividade no ramo do empreendedorismo de eventos sociais, partiu-se da premissa que entrevistados com menos de 4 anos de experiência teriam dificuldades para relatar como era o setor antes da pandemia. Conforme o quadro 1 a seguir, os sujeitos de pesquisa apresentam os seguintes perfis.

**Quadro 1:** Sujeitos da pesquisa

Entrevistado	Sexo	Idade	Escolaridade/ Formação	Tempo de atuação	Ramo da atividade	Porte da empresa
A	Feminino	42 anos	Superior incompleto	11 anos	Espaço para o evento, buffet e decoração.	ME
B	Masculino	55 anos	Superior completo	21 anos	Espaço para o evento e buffet	ME
C	Feminino	25 anos	Médio completo	7 anos	Fotos	MEI
D	Masculino	28 anos	Superior completo	21 anos	Fotos, sonorização, filmagem e decoração, artigos para formatura.	MEI
E	Feminino	49 anos	Superior completo	15 anos	Espaço para o evento e decoração	ME
F	Feminino	38 anos	Médio completo	7 anos	Decoração	MEI
G	Feminino	39 anos	Superior completo	5 anos	Aluguel materiais para festas	MEI

H	Masculino	32 anos	Superior completo	11 anos	Fotos	MEI
---	-----------	---------	-------------------	---------	-------	-----

Fonte: elaborado pela autora (2023)

Com base no quadro acima, nota-se que os entrevistados têm entre 5 e 21 anos de experiência no ramo estudado, dividem-se em 03 homens e 05 mulheres, dentre esses 03 trabalham com fotos para eventos, 03 têm espaços para eventos, 01 faz aluguel de materiais para festas e 01 trabalha há sete anos no ramo apenas com decoração festas. Dentre os entrevistados 03 são classificados como Microempresa e 05 são Microempreendedor Individual.

#### 4.2 Empreendedorismo na percepção dos entrevistados

No intuito de caracterizar o empreendedorismo na percepção dos entrevistados, esses foram questionados a respeito do início do negócio, as dificuldades encontradas para implantar o negócio e o que caracteriza uma pessoa como empreendedor.

A Entrevistada A relatou que atua há 11 anos no ramo de eventos, que anteriormente trabalhava em outro ramo, mas por ter afinidade e se considerar criativa, viu uma oportunidade de negócio, e durante um ano fez um projeto para abrir o salão de festas com um pacote mais completo, incluindo decoração, buffet e brinquedos. Para a Entrevistada o empreendedor corre o risco e não pode se segurar naquilo que já existe. Então ela cita “se eu fizesse o mesmo que já existia dificilmente me dariam credibilidade”.

O Entrevistado B atua com eventos há 21 anos. Contou que trabalhava como arquiteto quando surgiu a oportunidade de aquisição do prédio, e imediatamente visualizou a possibilidade do negócio, pois não tinha nenhum salão de festas na cidade. Até então as festas eram realizadas em clubes sociais e por ser o primeiro salão de festas encontrou muitas dificuldades, um exemplo foi o alvará de bombeiros, por ter que cumprir com todas necessidades de adequações. O Entrevistado também é proprietário de um restaurante que é usado para eventos. Conforme DORNELAS, 2001, p.15) “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”, o que vai ao encontro com a fala do Entrevistado B “certamente o que eu fiz foi empreendedorismo puro, pois não tínhamos nenhuma condição de embarcar nesse negócio, a não ser a pura vontade e querer fazer acontecer”. Quando questionado sobre o que é empreender, o entrevistado respondeu “o que mais caracteriza um empreendedor são os riscos, ainda mais em nossos países que não apostam, não patrocinam, não ajudam. Na verdade, o empreendedor tem que aprender a caminhar sozinho. Leva tombo, levanta de novo”.

A Entrevistada C declarou que desde a época de escola tinha interesse pela área de fotos. E assim que terminou o ensino médio começou a trabalhar para conseguir dinheiro e investir no seu sonho. Há 7 anos iniciou sua carreira e teve muita dificuldade financeira, não conseguia investir em equipamentos de qualidade. Na época, os outros fotógrafos faziam fotos em estúdio, então a proposta dela foi criar algo novo, passou a fazer fotos em ambiente externo. A Entrevistada C também diz que, “empreender é difícil, mas não dá para desistir, penso que passamos por dificuldades, mas com responsabilidade, com um trabalho de qualidade conseguimos conquistar nosso espaço”. E ainda relata:

[...] sempre procuro trazer algo novo para o cliente, se eu crio um estúdio de dia das mães, no próximo ano preciso ser criativa e apresentar algo diferente, seja o fundo utilizado nas fotos, seja o tipo de foto. Usar criatividade sempre e fazer diferente da concorrência, criar algo que chame o cliente. (ENTREVISTADA C)

O Entrevistado D conta que o negócio começou há 21 anos. Seus pais que já trabalhavam no ramo de fotos e filmagens, mas em trabalhos formais, visualizaram a oportunidade de ter seu próprio negócio. Para eles a maior dificuldade foi financeira, pois os equipamentos são bem caros. Ao longo dos anos, investiram em diversos serviços como: sonorização, decoração e artigos para formatura, sempre tentando investir em inovação e oferecendo aos seus clientes um pacote completo. O Entrevistado relata que “empreender é superar os desafios e tentar entregar para as pessoas a maior qualidade do serviço com o melhor custo benefício e ter ferramentas que te destaquem na tua área. O empreendedor sempre tem que estar pensando em alguma coisa inovadora, que traga um diferencial para as pessoas”.

A Entrevistada E, que atua no ramo de decorações, iniciou sua carreira há 15 anos, numa oportunidade de criar uma sociedade com uma amiga. Encontrou dificuldades burocráticas, principalmente com o alvará de bombeiros, pois na época havia acontecido o desastre da boate Kiss e havia mudado a legislação dificultando os novos negócios. Para ela “empreender é toda pessoa que tem atitude de prosperar, fazendo o que gosta, transformando um sonho em realidade”.

A Entrevistada F relata que começou seu negócio por necessidade, pois sem trabalho precisava de renda para se manter. Neste sentido, Dornelas (2008) ressalta que no empreendedorismo por necessidade o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativa de trabalho. No decorrer de 7 anos de empreendimento a Entrevistada viu a oportunidade de ampliar seu negócio e investiu na locação de salão de festa, a fim de oferecer um serviço mais completo aos seus clientes. Teve muita dificuldade com o uso de tecnologias para criar página para divulgar o trabalho nas redes sociais. Buscou aprender o uso das ferramentas, a fim de manter um relacionamento com o cliente. Para a Entrevistada “empreender é buscar a oportunidade, sempre pensei em crescer, e consegui abrir meu salão de festas”.

Segundo GEM (2011) os empreendedores por oportunidade podem iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativa de emprego e renda para manter ou aumentar sua renda, o que vai ao encontro exatamente ao que a Entrevistada G corroborou: que há 5 anos empreendeu para acrescentar uma renda a mais para família e também porque percebeu um nicho de mercado que não estava sendo explorado, o ramo de aluguel de material para festas. Começou alugando capas para cadeiras, mas rapidamente teve a demanda por outros materiais e teve que investir e atualmente oferta tudo em materiais para a festa. A entrevistada alega que não é fácil empreender, mas acredita que o verdadeiro empreendedor é aquele que está de “olho” no mercado e mesmo sujeito a “tempestades” está sempre procurando inovar.

Oliveira (2021) diz que o empreendedor é um empresário que possui perseverança, tem energia, fixa suas metas e faz tudo para alcançá-las, o que justifica com a fala do Entrevistado H, que é pós graduado em fotografia e arte, conta que há 11 anos atua com fotografias para eventos, que seu negócio teve início quando percebeu que tinha habilidades com fotografias e que poderia ganhar dinheiro com fotografias. Ele relatou que percebeu que na cidade procuravam profissionais de fora da cidade, então visualizou a oportunidade e resolveu buscar essas informações para suprir tal necessidade, desde então buscou especializações e tornou-se referência na cidade e hoje também faz festas fora da cidade. Não enfrentou tanta dificuldade em implantar o negócio, mas sim em quebrar uma cultura, pois considera que a fotografia é só uma parte do trabalho, pois vende principalmente uma experiência, um envolvimento com o evento, e os valores são bem elevados, mas aos poucos os clientes foram entendendo e quebrando essa barreira. O Entrevistado afirma que “eu criei uma cultura e hoje os clientes compram minha cultura”.

Em suma, dos relatos acima, foi possível perceber que os entrevistados são todos empreendedores estabelecidos, com mais de 3,5 anos de atuação. Os entrevistados A, B, C, D, E e H declararam que começaram a empreender por oportunidade que conforme o GEM (2005) são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e os entrevistados F e G empreenderam por necessidade que são os motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda.

Percebe-se que os entrevistados vinham investindo, inovando e aprimorando seus serviços, o que justifica os dados do II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos (2013) de que esse segmento vinha se tornando atraente para o país devido aos benefícios econômicos que o mesmo vem gerando. Mas com a chegada da pandemia as expectativas desse setor foram adiadas por tempo indeterminado.

### **4.3 As ações dos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante o Decreto de Emergência Sanitária**

Neste tópico buscou-se investigar os desafios vivenciados pelos empreendedores em Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19. De acordo com as entrevistas realizadas foi possível identificar como os profissionais do ramo de eventos sociais enfrentaram os desafios causados pela pandemia de COVID-19, já que o setor foi fortemente atingido e parou completamente há cerca de um ano e meio.

A Entrevistada A relata que o fechamento definitivo foi muito impactante e dentro do caos que estava vivendo precisou se reinventar. De acordo com Barreto (1998, p.75) apud Schindwein (2004, p.29) empreendedorismo é [...] a sensibilidade individual para perceber uma oportunidade quando os outros enxergam caos, contradição e confusão. Diante do cenário de necessidade a Entrevistada A buscou uma oportunidade, e então resolveu investir em uma padaria, já que era um ramo que não tinha parado e as pessoas precisavam continuar comprando alimentos. Quando o setor parou, ela tinha muitos eventos marcados e já havia recebido valores, então o mais difícil foi negociar com os clientes, pois esses solicitaram devolução dos valores. Depois de adquirir valores com venda de bens, e com muita negociação ela conseguiu devolver valores para quem desistiu do evento e os que optaram por realizar o evento, esse foi realizado após fim do Decreto de Emergência Sanitária.

A Entrevistada A foi beneficiada pela Lei Aldir Blanc com o valor de R\$ 16.000,00. Como ação acordou com o proprietário do salão utilizando esse valor como pagamento do aluguel pelo tempo em que estivesse fechado, e que só retornaria a pagar quando pudesse trabalhar novamente; na ocasião o acordo foi viável para ambos. Durante a pandemia a Entrevistada sobreviveu com os recursos do novo negócio que está em funcionamento até o momento. A Entrevistada foi beneficiada pelo PERSE, parcelou todas as dívidas dos tributos e precisou demitir os dois funcionários.

De acordo com BRASIL (2021), o poder público elaborou o PERSE, um programa emergencial de retomada do setor de eventos, o que vai ao encontro com a fala do Entrevistado B que diz que utilizou o programa para parcelar dívidas tributárias. O entrevistado B ainda diz que, conseguiu uma linha de crédito que foi o que amparou o negócio nesse período de instabilidade e alega não ter conhecimento sobre a Lei Paulo Gustavo.

O Entrevistado B diz que, a pandemia foi um período muito difícil, pois o setor foi o mais afetado, foi o primeiro que deixou de trabalhar e o último a retornar. E começou num período que para eles tinham muitas festas agendadas e todas foram canceladas. Houve muita negociação com os clientes e na medida do possível alguns receberam valores de volta e outros optaram por manter o evento, e até hoje tem eventos que não foram realizados. Ainda com relação ao Entrevistado B, o mesmo procurou manter os funcionários e durante esse período trabalhou somente com o restaurante, mas para isso teve que se adequar a todos decretos

sanitários publicados tanto os estaduais como os decretos municipais e como estratégia teve que criar cardápios novos para trabalhar com delivery, tiveram que mudar os horários de atendimento e também durante a pandemia criaram um novo serviço que foi a cafeteria.

A Entrevistada C declarou que teve muitas dificuldades, que no início da pandemia ainda fez fotos, respeitando as medidas de proteção, mas que a cada novo decreto saia, percebeu a gravidade do que estava acontecendo, pois ninguém mais procurava pelo serviço. Nesse período o estúdio ficava na casa da sua vó e ela tinha uma bebê, e com a parada definitiva do setor de eventos ela optou por não fazer nenhum tipo de trabalho priorizando a saúde da família.

A Entrevistada C relata ainda que o esposo ficou desempregado e então começou a bater o desespero: “Ficamos dependente da ajuda de familiares, que nos ajudaram com fraldas, lenços, leite e alimentos. Foi bem complicado, foi a pior época do meu trabalho. Tu ficar sem trabalho e não ter dinheiro é uma coisa, mas tu não poder trabalhar é horrível”. Sem renda ela e o esposo solicitaram o auxílio emergencial, que conforme BRASIL (2021), estabeleceu medidas excepcionais de proteção social a serem adotadas durante o período de enfrentamento da emergência de saúde pública. E com a ajuda da cunhada que também estava desempregada, começaram a fazer topo de bolo, já que existia uma grande demanda para as festas em casa, surgiu também a ideia fazer foto revelada. E elas dividiam o lucro. Foi algo que surgiu da necessidade e que hoje ela continua utilizando, antes da pandemia ela terceirizava o serviço. Com os clientes foram feitas negociações com devolução de valores numa data futura ou então realizar o evento assim que fosse possível.

Barros (2016) cita que o evento acontece por relações sociais e econômicas com objetivo de aproximar pessoas, neste caso o Entrevistado D relata que “nosso ramo parou 100%, porque no momento que você precisa ter pessoas no mesmo lugar para fazer um evento, isso não era possível, então tivemos um período de mais ou menos 90 dias em que nossa renda ficou comprometida em 100%”. Com os clientes foram feitas negociações, e uma forma que a empresa encontrou de continuar mantendo um relacionamento com o cliente, foi ofertar para aqueles que tiveram seus eventos remarcados sem uma data definida, a opção a realização de ensaio fotográfico, mas sempre obedecendo aos decretos. A empresa não tinha funcionários formais, para os eventos faziam contrato de prestação de serviço com profissionais da área. A maior dificuldade mesmo foi financeira, a proprietária da empresa, que também é sua mãe, foi beneficiária do auxílio emergencial e o impacto na renda da família foi muito grande que o entrevistado precisou procurar outra ocupação em um ramo atividade diferente do ramo de eventos. No decorrer da pandemia surgiu uma oportunidade de empreender no ramo de marketing e hoje ele presta serviços para a empresa da família.

A Entrevistada E alega que durante a pandemia teve que cancelar várias festas marcadas e algumas já até pagas completamente. Algumas ela ainda pode decorar em casa, mas a maioria teve que devolver o dinheiro investido. Em momento algum pensou em desistir, mas foi obrigada a fechar o salão de festa, pois não tinha como manter o aluguel com ele fechado. Nesse momento surgiu a ideia de fazer os kits “pegue e monte sua decoração”, que os clientes passaram a utilizar para fazer a festa em casa. Foi através desse meio que trabalhei durante a pandemia. Ela alega que não foi beneficiada por nenhuma ação governamental e tão pouco conhece a Lei Paulo Gustavo.

A Entrevistada F declarou que passou muitas dificuldades durante a pandemia, faziam apenas 7 meses que havia realizado seu sonho de abrir o seu salão de festas. E para isso fez um investimento muito alto e um contrato de aluguel de cinco anos. Com o Decreto de Emergência Sanitária, em apenas 48 horas mais de cem eventos foram cancelados e os clientes pediram o reembolso dos valores e ela não tinha como devolver, pois todo valor que recebe antecipado é investido. Relata ainda que se livrou de adquirir uma dívida maior ao entregar o salão, mas foi um longo período de muito malabarismo para poder cumprir com suas contas. Ela conta que utilizava cartão de crédito e virou uma bola de neve, pois pagava um cartão com outro cartão e

assim foi até conseguir valores para ir aos poucos amortizando a dívida. Então ela precisou se reinventar e criou um pacote “o pegue e monte” em que o cliente poderia alugar conforme sua necessidade e, por fim, a Entrevistada F comentou que não foi beneficiária do Auxílio Brasil e de nenhuma outra política pública governamental.

A Entrevistada G diz que enfrentou inúmeros desafios, pois o ramo de eventos passou por uma situação muito crítica, sendo o primeiro a parar e o último a voltar. Na época como estratégia reduziu o quadro de funcionários, reduziu a jornada de trabalho dos mesmos e para ampliar a renda começou a fazer costura para clientes antigos e também fez mocotó no inverno para vender e cortou todos gastos supérfluos.

O Entrevistado H afirma que tinha oitenta e quatro grandes eventos agendados no ano de 2020 e que esses eventos lhe dariam uma certa estabilidade financeira. Quando percebeu a gravidade do que estava acontecendo imediatamente demitiu funcionários, entregou a sala comercial, chamou os clientes para negociar. O maior desafio foi organizar e ter calma para entender a parte financeira. Precisou convencer os clientes de não pedir devolução de valores e sim adiar os eventos, pois os valores que os clientes pagaram antecipado foi utilizado com despesas dos funcionários, com a pintura da sala comercial e pagar a multa rescisória do contrato de aluguel. O Entrevistado H relata que “tem cliente que havia pago toda a festa de casamento e agora usaram o valor pago anteriormente para ensaio de gestante, batizado, festa infantil, ou seja, ainda estou trabalhando pela pandemia”. O Entrevistado H ainda afirma que parou definitivamente, pois tinha economias que poderiam mantê-lo tranquilo por um tempo, mas em novembro de 2020 começou a fazer ensaios fotográficos novamente a fim de pagar suas despesas. Quando questionado se havia pensado em sair do ramo de eventos respondeu:

“Pensei em mudar sim, porque ninguém olhou para o setor de eventos, ninguém viu que estava morrendo, que estava agonizando. As pessoas estavam realmente passando muito mal e o setor de eventos é um setor que movimenta muito dinheiro. As festas que eu faço giram em torno de duzentos e trezentos mil reais e aí parou tudo. E esse valor era dividido entre fornecedores, então isso atinge muitas famílias envolvidas e todas essas pessoas tiveram que pensar em alguma solução e até hoje teve gente que não se recuperou”. (ENTREVISTADO H)

Dos relatos anteriores, foi possível perceber que os entrevistados estavam com seu ano de 2020, totalmente planejado, com muitos eventos agendados, e precisaram se reinventar para sobreviverem à pandemia. Por isso é de extrema relevância mensurar o impacto que causado pela pandemia de COVID-19.

#### **4.4 As consequências e a retomada dos negócios dos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS pós fim do Decreto de Emergência Sanitária**

Neste tópico buscou-se verificar os impactos causados pela pandemia de COVID-19 e ações realizadas na retomada dos negócios pós fim do Decreto de Emergência Sanitária, bem como, a perspectiva do negócio.

A Entrevistada A conta que, assim que foi possível retornaram com o salão, mas foi um período muito difícil, ter que adaptar o salão a nova realidade, a adequação de espaço, o distanciamento de mesas, a redução do número de convidados, ter que usar máscara durante a festa, a adaptação dos brinquedos, pois tinha que higienizar tudo durante a festa. Sem contar o alto custo com álcool em gel, luvas e plaquinhas de sinalização. Que foi bem complicado as pessoas se adaptarem a tudo isso, mas aos poucos tudo foi normalizando. Hoje o fluxo de

eventos já voltou a ser como antes e a perspectiva é de crescimento e a padaria também continua dando certo.

O Entrevistado B salientou o faturamento do salão foi zero durante todo o período da pandemia e no restaurante faturaram um terço do normal. E que a perspectiva hoje é de prosperar, seguir trabalhando nos dois setores e conseguir cumprir com todas as pendências. O Entrevistado B também comentou que:

[...] temos as consequências da pandemia, mas em fim, nós conseguimos sobreviver. Mas outros colegas, foi muito triste mesmo, no início era vendo minhas cadeiras, mas depois começou rezem pelo meu familiar que está morrendo, e ai tu te dava conta que qualquer coisa material que a gente perdesse não superava o que o mundo estava perdendo, familiares morrendo, então temos que continuar sobrevivendo e não se queixar muito. Obviamente foi um retrocesso, perder anos de trabalho, nossas economias foram embora, tivemos que começar tudo de novo, mantivemos a infraestrutura porque era nossa, mas tudo que a gente tinha de economias usamos para manter a empresa. A retomada não foi tão complicada porque as pessoas tinham uma loucura por fazer festa e se reunir, um desespero e então rapidamente voltamos a fazer eventos. O mais complicado foi nos manter durante o período da pandemia e até agora estamos sofrendo as consequências, temos uma pastinha de clientes que ainda temos que resolver. O que eu vejo é que temos uma resistência incrível para buscar a solução, tivemos que nos reinventar. Foi muito desgastante o período de reinvenção, porque na verdade todos os dias tínhamos que estar criando coisas para solucionar um problema, um dia era o álcool gel, outro dia a máscara, outro dia era colocar vidro no buffet, enfim, cumprir os decretos da emergência sanitária.

A Entrevistada C declarou que quando foi possível retornou aos poucos, sempre respeitando os protocolos, mas mesmo assim teve muito medo, pois tinha a filha pequena e a avó em casa, comentou a Entrevistado: “Então tinha receio de receber as pessoas pois nem todo mundo respeitava os protocolos”. Hoje sua agenda já voltou ao normal e as expectativas são de cada vez melhorar seu trabalho, investir em novos equipamentos e ofertar ao cliente produtos novos.

O Entrevistado D conta que sempre estava em constante investimento, queria comprar pista, painel de led e palco para as formaturas, então todos esses projetos foram engavetados quando começou a pandemia. Com o retorno dos eventos foi bom, porque todo mundo queria festa e o fluxo já normalizou. Agora estamos investindo alto na área de formatura e um dos projetos que está voltando é a aquisição de palco de formatura, relatou o Entrevistado D.

A Entrevistada E contou que no final do Decreto de Emergência Sanitária quando os salões voltaram a funcionar, ela não conseguiu retomar com o salão devido às dívidas que contraiu para cumprir com as festas que já estavam pagas. Esta Entrevistada relatou que somente agora está voltando a reabrir o salão. Ela afirma que vê a pandemia como oportunidade de fazer com que as pessoas procurassem outras alternativas econômicas e que para ela foi um aprendizado e acabou crescendo profissionalmente. Conseguiu cumprir com todos os seus compromissos e está prosperando cada vez mais. Ela diz “minhas perspectivas de negócio são as melhores possíveis, estou reabrindo meu salão e voltando a rotina de muitos anos”.

A Entrevistada F comentou que:

[...] foi bem complicado esse tempo, o meu faturamento na pandemia nos 3 primeiros meses foi zero, para não dizer negativo, porque eu estava vendendo as coisas para pagar as pessoas. E quando voltaram as festas seguiu sendo baixo, só agora entrou na normalidade, graças a Deus. São sequelas da crise... eu sei que tem muita gente que não conseguiram se manter e acabaram fechando as portas. Eu sigo no ramo de festa, não desisti, consegui me manter porque eu fechei. Eu não tive medo de recomeçar, de vender tudo e começar do zero novamente. Não te digo que foi fácil, porque além de tudo, lidar com o psicológico, de tu ver teu sonho se esvair assim, ver as coisas se

terminando, fechando. E isso me doía muito, enfim, foram dias e meses exaustantes, mas graças a Deus passou.

De acordo com os dados do II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos (2013), 73% das empresas do setor de eventos esperavam para o ano de 2020 um crescimento de 6,15% no faturamento, porém com a chegada da pandemia de COVID-19 essa expectativa foi adiada por tempo indeterminado. É o que se comprova com a fala da Entrevistada G “meu faturamento durante a pandemia baixou em torno de 80% e hoje está a cerca de 70% do que era antes da pandemia, o que ajudou na renda foram os mocotós e as reformas de roupas”. A Entrevistada G ainda relata que a pandemia foi uma oportunidade para se reinventar e que mesmo depois dos eventos voltarem a ser realizados, está tudo muito incerto ainda e o cenário referente a economia está bem complicado.

O Entrevistado H visualiza a pandemia como uma oportunidade, de uma forma existencial em relação ao seu negócio. Que percebeu muito mais valor nas relações humanas, que antes da pandemia trabalhava todos os dias, que na pandemia percebeu que não estava vivendo com qualidade. E que a pandemia o fez enxergar a vida com outros olhos. Ele alegou que o maior impacto foi diminuir a quantidade de trabalho e como consequência consegue desfrutar de mais coisas. Diz que ao retornar as atividades pós fim do Decreto de Emergência Sanitária a maior dificuldade foi reagendar os eventos e atender a todos os clientes, pois as pessoas surtaram e todos queriam festas. Como perspectiva de negócio pretende deixar a equipe fazendo os eventos e por ter se especializado em gestão de marcas vai usar as ferramentas de fotografia e filmagem para fazer a comunicação dessas marcas.

Os relatos da pesquisa citada contribuem para o estudo em questão, pois confirmam a ideia de que os empreendedores tiveram que se reinventar, se readequar e adaptar-se as novas realidades impostas pela pandemia de COVID-19.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Empreendedores que há anos vinham se dedicando ao setor de eventos sociais foram pegos de surpresa com o início da pandemia de COVID-19 e desde então o setor vivenciou seu pior momento da história. Um setor que movimenta 4,3% do PIB brasileiro, que tem uma efetiva participação na economia do Brasil com geração de empregos diretos e terceirizados, rendas e impostos, de repente viu-se diante de um caos que se instalou no mundo. O setor foi um dos mais atingidos pela pandemia de COVID-19, sendo um dos primeiros a parar e dos últimos a poder retornar as suas atividades.

Nessa pesquisa buscou-se identificar os desafios enfrentados pelos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19. No decorrer da pesquisa, foi possível identificar que, no contexto de incertezas causado pela pandemia de COVID-19, os profissionais entrevistados conseguiram de maneira positiva se reinventar diante de tantas restrições impostas pela pandemia de COVID-19 e puderam explicar suas dificuldades e limitações, assim como as readaptações. Conseguiram por meio de inovação e criatividade vencer os obstáculos da nova rotina de trabalho. Como resultados notou-se que os entrevistados vinham investindo, inovando e aprimorando seus serviços quando o setor foi fortemente atingido pela pandemia de COVID-19.

Com este estudo foi possível perceber o quão sensível é o ramo do empreendedorismo voltado para o setor de eventos. Observou-se também o quanto os empreendedores que enfrentaram desafios como perda de receitas, perda de clientes e mesmo o desafio de estarem até hoje lidando com a falta de dinheiro foram resilientes em função do tempo que ficaram

parados, sendo provavelmente essa a característica mais marcante do empreendedor, a de não desistir e ser persistente. Sendo que outras características do empreendedor foram identificadas neste ramo de atividade em Santana do Livramento/RS, como buscar oportunidades, ter criatividade, exigir qualidade e eficiência nos trabalhos realizados, ter capacidade de arriscar-se, ter espírito inovador e orientação para mudanças.

Com isso, conclui-se que os empreendedores do setor de eventos de Santana do Livramento/RS refletem o que foi vivido de forma global com o distanciamento social e a proibição de aglomerações. Tal acontecimento foi impactante tanto para os empreendedores quanto para os clientes que sonhavam com uma festa para comemorar um momento importante de suas vidas. Um acontecimento inesperado interrompeu projetos que estavam em andamento afetando principalmente o psicológico das pessoas envolvidas.

Como sugestão para os empreendedores do ramo de eventos sociais propõe-se que sejam pensadas estratégias de negócios para possíveis novos Decretos de Emergência Sanitária em função de novas pandemias que possam surgir e novamente colocar a população mundial em situação de isolamento social ou situação de lockdown. Compreendendo que toda a experiência vivenciada pelos empreendedores e empreendedoras local foi um grande aprendizado para as pessoas do ramo e que tal situação vivenciada necessita fazer parte das estratégias do negócio daqui em diante.

A pesquisa teve como limitação, o difícil acesso aos respondentes, muitos dos que foram contatados alegaram não ter disponibilidade para a entrevista pois estão com a agenda lotada e também uma empreendedora que foi contatada e alegou não ter condições emocionais de responder a pesquisa. E como sugestão para pesquisas futuras propõe-se a continuação da pesquisa envolvendo mais participantes e outros ramos de atividades que também foram impactados pela pandemia de COVID-19.

## REFERÊNCIAS

ABEOC - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE EVENTOS. **II Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos no Brasil 2013**. Disponível em: <<http://www.abeoc.org.br/2014/10/ii-dimensionamento-economico-da-industria-de-eventos-no-brasil/>> Acesso em: 12 de julho de 2022.

ABEOC BRASIL. **RAIO X DAS EMPRESAS DE EVENTOS NO BRASIL - 2019** Disponível em: <[https://abeoc.org.br/wp-content/uploads/2019/12/RELAT%C3%93RIO-RX-DO-SETOR\\_RESUMO.pdf](https://abeoc.org.br/wp-content/uploads/2019/12/RELAT%C3%93RIO-RX-DO-SETOR_RESUMO.pdf)>. Acesso em: 12 de julho de 2022.

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS. **Taxa de empreendedorismo no Brasil cai mais de 18% durante a pandemia**. Acesso em 13 de julho de 2023. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/arquivo/taxa-de-empreendedorismo-no-brasil-cai-mais-de-18-durante-a-pandemia/> Acesso em: 15 de julho de 2022.

AGÊNCIA SENADO. **Medida provisória adia repasses das leis Paulo Gustavo e Aldir Blanc 2**. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2022/08/29/medida-provisoria-adia-repasses-das-leis-paulo-gustavo-e-aldir-blanc-2>> Acesso em: 13 de novembro de 2022.

ANVISA – AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. **ORIENTAÇÕES PARA PREVENÇÃO E CONTROLE DA**. [s.l: s.n.]. 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/anvisa/pt-br/centraisdeconteudo/publicacoes/servicosdesaude/notas->

tecnicas/nota-tecnica-gvims-ggtes-anvisa-no-03-2022-orientacoes-para-prevencao-e-controle-da-monkeypox-nos-servicos-de-saude/view> Acesso em: 10 de outubro de 2022.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.

BARROS, A. J. da S.; LEHFELD, N. A. de S. **Fundamentos de metodologia: um guia para a iniciação científica**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

BARROS, Kátia Mendes. O RELAÇÕES-PÚBLICAS E SUA FUNÇÃO NA GESTÃO DE EVENTOS MUSICAIS. **Revista Belas Artes**, v. 18, n. 2, 2015.

BRASIL. **Lei nº 14.148, de 03 de maio de 2021**. Institui o Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos (PERSE) e o Programa de Garantia aos Setores Críticos (PGSC). Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ano 139, n. 82, p. 04-05, 04 mai. Acesso em: 02 de agosto de 2022.

BRASIL. MINISTÉRIO DA CIDADANIA. LEGISLAÇÃO. **Lei nº 13.982, de 02 de abril de 2020**. Disponível em: <<https://www.gov.br/cidadania/pt-br/servico\ ps/auxilio-emergencial/legislacao>> Acesso em: 11 de novembro de 2022.

BRASIL, Ministério da Saúde. **Relatório Técnico ESPIN COVID-19 no Brasil**, Brasília, DF: Ministério da Saúde, 2022. Disponível em: < <https://www.gov.br/saude/pt-br/composicao/secovid/relatorio-tecnico/relatorio-tecnico-espin-COVID-19-no-brasil-secovid-ms.pdf/view>> Acesso em: 15 de julho de 2022.

BUNGE, E.M., et al. **The changing epidemiology of human monkeypox: a potential threat? A systematic review**. **PLoS Negl Trop Dis**. [online]. 2022, vol. 16, e0010141 [viewed 28 November 2022]. <https://doi.org/10.1371/journal.pntd.0010141>. Available from: <https://journals.plos.org/plosntds/article?id=10.1371/journal.pntd.0010141>

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. 30. ed. rev. e atual. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Elsevier Brasil, 2008

EXECUTIVO, **GEM Relatório**. Disponível em: <<https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2022/06/Diagrama%C3%A7%C3%A3o-GEM-RE-Brasil-2021-v5-web.pdf>> Acesso em: 10 de agosto de 2022.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2005**. Curitiba: IBQP, 2006

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2011**. Curitiba: IBQP, 2011

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2019**. Curitiba: IBQP, 2020.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa** – 4. ed. – São Paulo: Atlas, 2002

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2012

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

OLIVEIRA, Geovana Santos de. **Empreendedorismo como estratégia de negócios na Jadlog**. 2021.

SEBRAE, SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Conheça as características empreendedoras desenvolvidas no Empretec**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheca-as-caracteristicas-empreendedoras-desenvolvidas-no-empretec,d071a5d3902e2410VgnVCM100000b272010aRCRD>> Acesso em: 02 de agosto de 2022.

SEBRAE, SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Entenda o impacto da pandemia no setor de eventos, 2020**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-impacto-da-pandemia-no-setor-de-eventos,424ba538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 12 de julho de 2022.

SCHLINDWEIN, Claiton. **Empreendedores, o desafio do negócio próprio. Uma análise da criação de micro e pequenas empresas**. 2004. 152 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção, Ufsc, Florianópolis, 2004. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/87096/224332.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 01 abril 2022.

SMS-SP – SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE DE SÃO PAULO. **Capital confirma primeiro caso de monkeypox no Brasil**. [s.l: s.n.]. 2022. Acesso em 10/10/2022. Disponível em: <https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/saude/noticias/?p=330304>

TEIXEIRA, Clislaine Maria; BELCHIOR, Maria Helena Cavalcanti da S. Organizadoras de eventos: um estudo sobre as empresas associadas à ABEOC Pernambuco, Brasil. **TURYDES: Revista sobre Turismo y Desarrollo local sostenible**, v. 10, n. 22, p. 47, 2017.

TERRA. **Setor de eventos: a expectativa anual de crescimento de 14%, escola ensina a fazer eventos 100% online**. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/dino/setor-de-eventos-com-expectativa-anual-de-crescimento-de-14-escola-ensina-a-fazer-eventos-100-online,114483e078880da647b659872e375863uxfs4k68.html>>. Acesso em 16 de julho de 2022.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: A pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ZANELLA, Luis Carlos. **Manual de organização de eventos: planejamento e operacionalização**. 4. Ed. - São Paulo: Atlas, 2008.

## APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

Este roteiro de entrevista tem como objetivo levantar dados para o estudo intitulado “Empreendedorismo no setor de eventos sociais em Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19” a ser aplicado na cidade de Santana do Livramento/RS. O presente estudo tem a orientação do prof. Sebastião Ailton da Rosa Cerqueira Adão. Sendo esta pesquisa um requisito para obter aprovação na disciplina de Trabalho de Curso, do Curso de Administração da Universidade Federal do Pampa – UNIPAMPA. Ressalta-se que os dados aqui coletados são absolutamente sigilosos, não serão divulgadas quaisquer informações que levem à identificação dos informantes-chave.

BLOCO A – PERFIL DO ENTREVISTADO	
1. Apresentação: nome, sexo, idade. 2. Escolaridade/Formação. 3. Tempo de atuação como empreendedor. 4. Ramo da atividade. 5. Porte da empresa.	
BLOCO B – Desafios enfrentados por empreendedores do Setor de Eventos Sociais em Santana do Livramento/RS durante a pandemia de COVID-19	
Definir Empreendedorismo em Santana do Livramento/RS	1. O que motivou você a iniciar seu próprio negócio? Foi por necessidade ou oportunidade?
	2. Você pode nos fazer um relato sobre como surgiu a ideia do seu negócio e como foi concretizá-la?
	3. Quais dificuldades você encontrou para implantar seu negócio?
	4. Na sua percepção, o que caracteriza uma pessoa como um empreendedor?
Identificar as ações dos empreendedores no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS durante o Decreto de Emergência Sanitária	5. Quais foram os desafios enfrentados por você durante a pandemia de COVID-19?
	6. Quais as principais estratégias adotadas para você se manter competitivo nesse período de pandemia e com um conjunto de restrições impostas? Em algum momento você pensou em sair do ramo de evento social durante a pandemia? Por quê?
	7. Durante a pandemia você foi beneficiado por alguma ação governamental a fim de minimizar os impactos causados pela pandemia? Se sim, qual (is)?
	8. Você tem conhecimento sobre a Lei Paulo Gustavo? Se a Lei fosse sancionada no decorrer da pandemia, sua situação teria sido amenizada enquanto empreendedor no setor de eventos sociais de Santana do Livramento/RS?
Identificar as consequências e a retomada dos negócios dos empreendedores no setor de eventos sociais	9. Na sua percepção, quais foram os impactos que o seu negócio sofreu em virtude da pandemia? E quais ações foram realizadas por você na retomada dos negócios pós fim do Decreto de Emergência Sanitária?
	10. Qual estimativa de redução ou acréscimo no faturamento durante e no período compreendido como “pós pandemia”?

de Santana do Livramento/RS pós fim do Decreto de Emergência Sanitária	11. Você visualiza a crise da pandemia como oportunidade? De que forma?
	12. Qual sua perspectiva para o futuro do seu negócio?