

O impacto da Pandemia COVID-19 em diferentes sectores de atividade: a perceção dos empreendedores

Dissertação de Mestrado

Carolina Maria Machado Areias

Mestrado em

Ciências Económicas e Empresariais



O impacto da Pandemia COVID-19 em diferentes sectores de atividade: a perceção dos empreendedores

Dissertação de Mestrado

Carolina Maria Machado Areias

Orientadores

Prof.^a Doutora Sandra Micaela Costa Dias Faria

Prof.^a Doutora Maria da Graça Câmara Batista

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, com especialização Gestão de Recursos Humanos.



RESUMO

Esta investigação tem por objetivo a análise do impacto das consequências provocadas pela Pandemia COVID-19, numa perspetiva empreendedora, tendo como público-alvo as atividades económicas estabelecidas na Ilha Terceira.

São analisados os impactos provocados em alguns países da Europa e nos Estados Unidos da América, com o intuito de compreender quais as consequências a nível económico e social, no ponto de vista dos empreendedores, e as medidas governamentais implementadas pelos diferentes governos, bem como a satisfação dos empreendedores com as mesmas. Como forma de comparação, analisou-se também alguns choques exógenos na economia mundial, como a Crise Financeira Global, o ataque terrorista de 11 de setembro de 2001 e o Brexit.

Foram objeto de estudo os métodos adotados pelos empreendedores para superar os danos causados pela crise pandémica, quer ao nível da inovação inerente ao método implementado, quer ao nível das atitudes adotadas pelos empreendedores.

Após a análise dos dados recolhidos pelo questionário online, concluiu-se que, na Ilha Terceira que seguiu o padrão nacional dos impactos pandémicos, houve uma diminuição das receitas, principalmente no setor terciário, em relação ao nível de inovação gerado pela pandemia, verificou-se que, graças à evolução tecnológica e às atitudes adotadas, houve um nível crescente de inovação do setor primário para o terciário. Por fim, quanto às medidas políticas implementadas pelo governo, foi demonstrado um nível de satisfação com as mesmas, porque no parecer dos inquiridos estas medidas não foram realmente eficazes.

Palavras-chave: COVID-19; Empreendedorismo; Inovação; Resiliência.

ABSTRACT

This research aims to analyze the impact of the consequences caused by the COVID-19 Pandemic, from an entrepreneurial perspective, having as a target audience the economic activities established in Terceira Island.

The impacts caused in some countries in Europe and the United States of America are analyzed, to understand the consequences at the economic and social level, from the point of view of entrepreneurs, and the administrative measures implemented by different governments, as well as the satisfaction of entrepreneurs with equal. As a way of comparison, some exogenous shocks in the world economy were also analyzed, such as the Global Financial Crisis, the terrorist attack of September 11, 2001, and Brexit.

The methods adopted by entrepreneurs to overcome the damage caused by the pandemic crisis were studied, both in terms of innovation inherent to the implemented method and in terms of attitudes adopted by entrepreneurs.

After analyzing the data collected by the online questionnaire, it was concluded that, in Terceira Island, which followed the national pattern of pandemic impacts, there was a decrease in revenues, especially in the tertiary sector, about the level of innovation generated by the pandemic, it appears that thanks to technological evolution and the attitudes adopted, there was a growing level of innovation from the primary to the tertiary sector. Finally, concerning the policy measures implemented by the government, a level of satisfaction with them was demonstrated, because in the opinion of the respondents these measures were not effective.

Keywords: COVID-19; Entrepreneurship; Innovation; Resilience

DEDICATÓRIA

Dedico a minha dissertação de mestrado aos meus pais e ao meu irmão, que foram o meu apoio incondicional neste período de trabalho e que sempre me motivaram a dar o meu melhor, tanto a nível pessoal como profissional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço esta dissertação de mestrado às minha orientadoras Prof.^a Doutora Sandra Dias Faria e Prof.^a Doutora Maria da Graça Batista pela disponibilidade e orientação na redação da mesma.

Agradeço também aos professores da Faculdade de Economia e Gestão que contribuíram para o meu aproveitamento universitário e que direta ou indiretamente contribuíram para a realização deste trabalho.

Por fim, gostaria de deixar um agradecimento especial aos meus familiares e amigos que me apoiaram durante a redação desta dissertação.

ÍNDICE

LISTA DE TABELAS	x
LISTA DE FIGURAS	xi
LISTA DE ABREVIATURAS	xii
CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	2
2.1 Impacto da Pandemia COVID-19	2
2.2 Comparação ente COVID-19 e outros conflitos internos.....	5
2.3 Medidas estabelecidas perante os impactos da Pandemia COVID-19	10
CAPÍTULO III – METODOLOGIA E ANÁLISE DE DADOS	18
3.1 Caracterização da amostra.....	18
3.2 Análise estatística dos dados	20
3.3 Discussão da análise estatística	29
CAPÍTULO IV – CONCLUSÃO	31
REFERÊNCIAS	34
ANEXOS.....	40
LISTA DE ANEXOS.....	45

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Caracterização quanto ao género	18
Tabela 2 – Caracterização quanto à faixa etária	19
Tabela 3 – Caracterização quanto à habilitação literária	19
Tabela 4 – Relação entre o setor económico e o nível de inovação	21
Tabela 5- Relação entre o setor económico e o aumento das receitas	21
Tabela 6 – Relação entre o setor económico e o aumento das despesas	21
Tabela 7 – Relação entre o setor económico e o despedimento	22
Tabela 8 – Proporções das atitudes adotadas	22

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Habilitações Literárias	20
Figura 2 – Atitudes adotadas no setor primário	23
Figura 3 – Atitudes adotadas no setor secundário	24
Figura 4 – Atitudes adotadas no setor terciário	24
Figura 5 – Métodos adotados perante a pandemia	25
Figura 6 – Impacto do medo dos consumidores	26
Figura 7 – Satisfação quanto às medidas de apoio implementadas	27
Figura 8 – Eficácia das medidas implementadas pelo governo	28
Figura 9 – Atividades económicas	28

LISTA DE ABREVIATURAS

EUA – Estados Unidos da América

OMS – Organização Mundial da Saúde

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

WTC – World Trade Center

CFG – Crise Financeira Global 2008-2009

TEA – Total early-stage Entrepreneurial Activity

H₀ – Hipótese Nula

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

O conceito de empreendedorismo surgiu como a definição de criar e construir algo útil (Timmons, 1989) e revelou ser um dos principais motores para o crescimento económico, segundo Acs et al. (2009:2008).

Tal como Ionescu-Somerd e Tarnawa (2020) afirmaram, nunca houve uma crise que em tão pouco tempo afetasse tão rápida e drasticamente a economia dos países, o estilo de vida e os meios de subsistência das pessoas como a Pandemia COVID-19.

A presente dissertação tem por objetivo analisar as consequências causadas nas diversas atividades económicas pela Pandemia COVID-19, assim sendo para uma melhor compreensão, o capítulo referente ao enquadramento teórico encontra-se dividido em três subcapítulos. Nestes pretende-se analisar o impacto da pandemia, proceder à comparação entre este impacto com aqueles causados por outros conflitos internos, tais como a Crise Financeira de 2008-2009, o Ataque Terrorista de 2001 e o Brexit, e por fim, analisar as medidas adotadas em diferentes países, sendo estes a Alemanha, Estados Unidos da América (EUA), Espanha, Itália e Portugal.

No capítulo da metodologia, procedeu-se à avaliação preliminar da perceção dos empreendedores da Ilha Terceira face à Pandemia COVID-19, através da aplicação de um questionário, cujo objetivo foi avaliar o grau de inovação, o impacto a nível das receitas, despesas e despedimento, a importância do conceito “resiliência”, as medidas que foram adotadas perante as consequências da crise pandémica e se diretamente a pressão causada por este choque exógeno influenciou o surgimento de novas atividades económicas.

Posteriormente no último capítulo, procedeu-se à interligação dos factos constatados na literatura e naqueles obtidos através da amostra recolhida pelo questionário realizado, possibilitando as conclusões finais desta dissertação.

CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O presente capítulo irá abordar os impactos causados pela atual Pandemia COVID-19, comparar a forma como outros conflitos internos e catástrofes naturais afetaram a economia a nível mundial e, por fim, avaliar o desempenho e o esforço dos empreendedores em contornar as adversidades causadas às empresas.

2.1 Impacto da Pandemia COVID-19

A 30 de janeiro de 2020, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou o estado de emergência provocado pelo aparecimento do COVID-19 (Savić, 2020) e, mais tarde a 11 de março de 2020, foi confirmada a existência de uma pandemia (World Health Organization, 2020)

A atual pandemia veio testar a gestão das empresas na medida em que, de acordo com Spillan e Hough (2003), este é o processo que consegue minimizar os impactos causados pela crise e restaurar o desempenho das organizações, que sofrem com os efeitos dos sistemas interrompidos ou enfraquecidos (Williams et al., 2017).

Segundo os autores Jaworski, Kohli e Sahay (2000), os mercados são ecossistemas dinâmicos, que são compostos por uma rede de empresas, clientes e organizações públicas, que agem de acordo com um conjunto de normas (Donthu e Gustafsson, 2020), e que existem para gerar valor (Vargo e Lusch, 2011). Nessa perspetiva, o autor Winston (2020) descreve a atual pandemia como um evento metafórico “Cisne Negro”, uma vez que é um acontecimento surpreendente, imprevisível, de grande significado e que provocou graves consequências que afetarão de forma radical os ambientes político e económico.

Embora os impactos causados na sociedade pelas pandemias do passado, Donthu e Gustafsson (2020) defendem que dada a escassez de estudos nesta área não é ainda possível prever as consequências económicas, comportamentais ou sociais da atual crise pandémica. No entanto, os poucos estudos que ocorreram revelaram que, no último milénio, as grandes pandemias históricas estão associadas a baixos retornos sobre ativos subsequentes (Abdel-Aal et al, 2020) e que a descoberta desta síndrome respiratória SARS-CoV-2 provocou um choque exógeno na sociedade e na economia global, como

nunca antes documentado (Global Data Analysis (GDA), 2020; Jiang et al., 2020; Amat et al., 2020).

O contágio de COVID-19 obrigou a muitas empresas a interrupção das suas atividades comerciais, o que provocou uma paragem sem precedentes do comércio na maioria dos setores da indústria. Vendedores a retalho e grandes empresas enfrentam imensos desafios a curto prazo, tais como, a segurança e a saúde, cadeia de suprimentos, força de trabalho procura do consumidor, vendas, marketing e fluxo de caixa. Todavia superar estes obstáculos não assegura um futuro, porque após o ultrapassar desta pandemia, o mundo pós-surto pandémico estará muito diferente do mundo anterior ao surto (Donthu e Gustafsson, 2020).

De acordo com Donthu e Gustafsson (2020), num período pós-pandemia a sociedade tende a adotar uma postura mais conservadora, apostando menos nos investimentos e procurando economizar as suas poupanças, o que se traduz numa redução no crescimento económico. Contudo estes autores recordam que dada a situação atual, onde poupar trará retornos negativos, não há tanta certeza de que a sociedade será tão conservadora como outrora.

Tucker (2020) acredita que o surto da pandemia COVID-19 poderá causar a falência de muitas várias multinacionais em muitos setores, já que os consumidores ficaram em casa e as economias fecharam. Empresas como Sears, JCPenney, Neiman Marcus, Hertz e J. Crew, são exemplos de casos nos Estados Unidos que estão sob uma enorme pressão financeira. Outro exemplo de mercado gravemente afetado é a indústria das viagens, pois 80% dos quartos de hotel estão vazios, as companhias aéreas cortaram a sua taxa de emprego em 90% e os destinos turísticos poucos lucros obterão em 2020 (Asmelash e Cooper, 2020). Além disso, exposições, conferências, eventos desportivos, galerias e os museus foram encerrados, bem como cabeleireiros, ginásios e taxistas que foram impedidos de desempenhar funções. Por fim, os setores de eletrodomésticos, automóveis e camionistas chegaram a fechar por dois meses e as empresas como *start-ups* viram-se obrigadas a congelar por tempo indeterminado as suas contratações (Donthu e Gustafsson, 2020).

Com o objetivo de contornar os impactos causados, o governo decidiu intervir com algumas medidas políticas e, de acordo com Kuckertz, et al. (2020), a maior parte dessas iniciativas políticas abrangeram apenas as empresas e os setores industriais já existentes,

com o objetivo de proteger o emprego e assegurar a continuidade da atividade econômica. Dessa forma, a política demonstra que o foco neste momento é proteger o presente deixando a preocupação com o futuro para segundo plano. No entanto, outros autores, como Donthu e Gustafsson (2020) defendem que a longo prazo haverá a tendência para assumir uma posição mais conservadora e protetora num mundo pós-pandemia, pois os países passarão a reservar recursos, como alimentos, equipamentos e medicamentos, com o intuito de prevenir-se uma nova pandemia voltar a acontecer.

Se porventura os países decidirem focar-se só no presente e apoiar apenas as atividades econômicas já existentes (Kuckertz et al., 2020), as *start-ups* inovadoras, que numa situação mais calma já enfrentam algumas adversidades e responsabilidades que ameaçam a sua existência (Stinchcombe, 2000), com o aparecimento desta síndrome respiratória verão o seu potencial de inovação econômica, social e ecológica ainda mais restringido e ameaçado (Kuckertz, et al., 2020), para além disso, se as *start-ups* não conseguirem ultrapassar as consequências da COVID-19, a economia do país ficará ainda mais afetada, uma vez que estas novas empresas são prejudiciais no início da sua atividade (Walsh e Cunningham, 2016).

Outro efeito será as empresas globais repensarem as suas cadeias de abastecimento e moverem-nas para mais perto de onde são necessárias, com o propósito de impedir a interrupção na produção. A sociedade poderá tornar-se mais nacionalista e menos globalizada, uma vez que um país com as fronteiras fechadas significa que uma ameaça está a ser contida no estrangeiro, os voos internacionais deixaram de ser a primeira opção para muito indivíduos. Contudo, esta tomada de posição a longo prazo também trará algumas consequências, visto que a cooperação e a partilha de recursos também são fundamentais para combater outras ameaças que a sociedade poderá enfrentar no futuro (Donthu e Gustafsson, 2020).

Em oposição, existem empresas que, como a sua proposta empresarial implica a utilização da internet, estão a desenvolver-se e a crescer, estas são aquelas que estão relacionadas com o entretenimento online, entrega de alimentos, compras online, soluções para o teletrabalho e educação online (Donthu e Gustafsson, 2020). Contudo, um estudo desenvolvido por Hasanat et al., (2020) verificou que, na Malásia para além das consequências negativas provocadas aos vendedores a retalho, as empresas estabelecidas online também foram gravemente afetadas, uma vez que houve uma diminuição no nível de vendas e no poder de compra do consumidor, estas alterações

não só afetaram as empresas como os seus fornecedores e empresas parceiras, como é o caso das transportadoras.

De acordo com Savić (2020), a nova realidade consequente dos impactos causados pelo COVID-19 possibilitou o avanço do progresso tecnológico das empresas, sendo que o mesmo autor considera a atual transformação do mundo digital como a solução para as consequências pandémicas, uma vez que não envolve só a implementação de nova tecnologia, mas também a compreensão do poder inerente ao mundo digital em instigar o desenvolvimento do plano de gestão das empresas (Nagel, 2020; Soto-Acosta, 2020).

Acredita-se que haverá um avanço tecnológico que proporcionará um aumento da capacidade inovadora nos diferentes setores de atividade (Savić, 2020). Graças a esta evolução tecnológica que permitirá o surgimento de novas oportunidades, quer pela criação de novos modelos de negócio quer pela adaptação e ajustamento dos modelos já existentes (Soto-Acosta, 2020), prevê-se também que a sociedade civil se desenvolverá através do empreendedorismo social, uma vez que os grupos comunitários assumirão papéis mais ativos na abordagem da desigualdade gerada pelo COVID-19 (GEM, 2020).

A necessidade de mover recursos de setores em declínio para setores em crescimento e a necessidade de aumentar a velocidade da inovação tecnológica farão com que novas oportunidades surjam (GEM, 2020).

2.2 Comparação ente COVID-19 e outros conflitos internos

Desde acontecimentos como Crise Financeira Global, o ataque terrorista ao World Trade Center (WTC) de 11 de setembro de 2001 e o Brexit, que vários autores se dedicam ao estudo dos choques exógenos (Buchanan e Denyer, 2013; Doern et al., 2019), visto que estes acontecimentos geram incertezas por parte dos empreendedores e, tal como Knight (1921) e Milliken (1987) afirmaram, a incerteza é um dos grandes pilares da tomada de decisão pois é a capacidade de antever com precisão os resultados, num ambiente negocial.

Por conseguinte, a incerteza também atua como parte integrante na compreensão dos impactos causados pela Pandemia COVID-19, com especial destaque nas potenciais ramificações de “distanciamento financeiro” entre os investidores e as empresas empreendedoras (Self et al., 2020).

Um dos grandes episódios que a nível mundial gerou imensas incertezas foi a Crise Financeira Global (CFG) que se propagou de forma instantânea pelos mercados financeiros, da mesma forma a Pandemia Covid-19 transmitiu-se muito rapidamente sob a forma viral devido ao grande tráfego de pessoas contaminadas que viajaram pelo mundo (Brown, Rocha e Cowliing, 2020). Desta forma autores como Baker et al. (2020) acreditam que esta crise pandémica, no mínimo, igualar-se-á ao deslocamento económico e social causado pela Crise Global Financeira, devido ao enorme grau de incerteza e devastação transmitido e outros como Brown e Rocha (2020) chegam mesmo a acreditar que este nível de incerteza poderá superar o atingido na CFG, uma vez que o declínio financeiro provocado pela pandemia é três vezes maior que o decréscimo detetado após a crise financeira (Block e Sandner, 2009).

De acordo com o relatório anual realizado pela Global Entrepreneurship Monitor em 2020, nos EUA apesar do país já ter sofrido muito com outras crises, como foi o caso da Crise Financeira Global de 2008-2009, nenhuma teve um impacto tão prejudicial, não só a nível económico, como também a nível da saúde e do comportamento da sociedade, como a atual crise pandémica. Apesar de diferentes, o relatório anual de 2020 da Global Entrepreneurship Monitor (GEM) considerou importante analisar os efeitos a longo prazo causados pela crise de 2008-2009 numa tentativa de perceber como o país reagiu. Após esta crise financeira, houve uma descida no empreendedorismo na nação, as Taxas de estado-inicial de Atividade Empreendedora que se encontravam entre os valores 10% e 12%, depois da crise económica sofreram uma descida para valores inferiores a 8%, da mesma forma que o ambiente empresarial se tornou num ambiente adverso ao risco, este manteve-se entre 2009 e 2012, período em que um terço da população presenciou boas oportunidades de negócio e preferiu não investir por medo de falhar.

Durante a Crise Financeira Global de 2008-2009, as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e os freelancers foram os mais afetados, dada a escassez de liquidez que obrigou alguns a fechar ou a vender o negócio, mesmo que este aparentasse poder vir a ser muito viável. Da mesma forma, a atual crise pandémica desencadeou sentimentos com a “incerteza” e o “bloqueio negocial” tão intensos que prejudicaram imenso as economias nacionais e desestabilizaram o normal funcionamento do setor de produção, que gerou novamente o desemprego, a queda brusca no consumo e no Produto Interno Bruto (PIB), a diminuição no arrecadar de impostos e aumento dos gastos público, provocando assim um deficit público crescente (GEM, 2020).

Para uma melhor percepção do impacto dos conflitos internos na economia avaliar-se-á outro exemplo, o ataque terrorista que ocorreu a 11 de setembro de 2001, uma vez que, apesar das consequências de um ato de terrorismo não poderem ser comparadas com aquelas provocadas por uma guerra (Sandler e Enders, 2008), a iniciativa terrorista no WTC mostrou ser uma exceção por ter provocado imensas mortes e um impacto económico devastador, que acarretou muitos custos, tais como o desvio direto do investimento estrangeiro, que é uma fonte da poupança nacional (Sandler e Enders, 2008; Bannon e Collier, 2003), a destruição de infraestruturas, a limitação do comércio, o desvio de fundos de investimento público para a segurança nacional e o forte impacto causado nos setores do turismo e das companhias aéreas (Sandler e Enders, 2008; Drakos, 2004; Ito e Lee, 2004).

Rose e Blomberg (2010) afirmaram num estudo que a população apresentou um alto nível de medo que provocou uma diminuição nas viagens aéreas e no turismo durante os dois anos posteriores a estes ataques terroristas. Devido a este efeito negativo, houve uma perda negocial direta e indireta nos valores de 50 e 60 mil milhões de dólares, respetivamente, o que se traduz em mais de 80% de perda total do PIB (Rose e Blomberg, 2010).

Através da aplicação de um quadro analítico às estimativas das consequências económicas dos ataques terroristas de 11 de setembro de 2001 ao WTC, Rose e Blomberg (2011) obtiveram que as potenciais perdas diretas pela interrupção do negócio atingiram uma média de 43 mil milhões de dólares em PIB, no entanto, uma vez que 95% das empresas localizadas no WTC conseguiram recuperar-se, embora tenham realizado uma deslocalização, o que tornou o processo lento (Asay et al., 2009), e por isso o prejuízo direto ficou em 12 mil milhões de dólares.

Outras consequências associadas a esta tragédia foram as perdas materiais, de acordo com Grossi (2009) e Bram et al. (2009), de 22,7 mil milhões de dólares em propriedades dentro e ao redor do WTC como resultado destes ataques e que para reconstruir e recuperar os danos causados foi preciso investir o mesmo valor. Na mesma ótica, Wray (2002) afirmou que para substituir as infraestruturas e outras comodidades associadas foi necessário que a Controller's Office gastasse 22 mil milhões de dólares.

No mês seguinte ao ataque terrorista, verificou-se uma perda recorde de 51.000 empregos no setor privado (Bram et al., 2002), sendo que até março de 2002 mais 41.000

empregos foram perdidos e a partir de abril de 2002 é que se observou um crescimento de 0,4% no número de empregos (Bram et al., 2002).

De acordo com Asay et al. (2009), não é possível que apenas os impactos económicos e a perda de vidas sejam os únicos a contabilizar para o total de consequências, os autores adicionam como fatores condicionantes destes efeitos negativos, a resiliência e as ligações comportamentais, na medida em que a resiliência traduz as atitudes que silenciam o choque inicial e aceleram o rumo à recuperação e as ligações comportamentais refletem as reações comportamentais extremas da sociedade, como por exemplo, o medo de sair de casa e ir trabalhar.

Asay et al. (2009) distinguem duas categorias de resiliência, inerente e adaptativa. A primeira corresponde à capacidade comum de enfrentar crises, ou seja, reforça um recurso que já estava em vigor antes das adversidades, por outro lado, a resiliência adaptativa implica que uma empresa perante uma situação de crise aumente os esforços e mantenha-se funcional, numa ótica económica, isto traduz-se numa “deslocação” da fronteira de eficiência para fora.

Asay et al. (2009) defende que ser resiliente é ser competente ao ponto conseguir contornar, com rapidez, o choque que a sociedade e as empresas enfrentam, mantendo a produção com o objetivo de equiparar àquela que teria havido sem as adversidades que afetaram a economia (Salisu et al., 2020; Sawalla, 2020). Assim, é possível afirmar esta capacidade está relacionada com dois aspetos muito importantes, a atribuição eficiente dos recursos, que é um dos maiores desafios económicos, e com a capacidade de recuperação, prevista no conceito da estabilidade matemática (Rose e Blomberg, 2011). Relativamente à capacidade de recuperação, a resiliência apresenta ser um conceito mais complexo uma vez que compreende o impasse de um investimento a longo prazo que cubra despesas de reparação e reconstrução (Asay et al., 2009).

Na verdade, esta resiliência é um aspeto estático, uma vez que não são necessárias ações de reconstrução ou atividade de reparação para que seja alcançada (Rose e Blomberg, 2011; Asay et al., 2009). De acordo com estes autores, a resiliência estática económica apresenta outra característica fundamental, é um fenómeno encontrado no lado da procura que envolve os utilizadores de inputs e não os produtores, uma vez que implica uma utilização mais eficaz dos recursos disponíveis (Rose e Blomberg, 2011), ao

contrário da oferta, que exige a reparação ou reconstrução de ativos críticos (Asay et al. 2009).

Em relação às ligações comportamentais, estas são as respostas fora do local de desastre que, apesar de nem sempre serem captadas nos modelos convencionais, podem causar grandes impactos indiretos superiores aos efeitos macroeconómicos. Rose e Blomberg (2011) consideram um aspeto-chave, a “amplificação social do risco”, que alega que a aversão ao risco acrescido e o aumento das tolerâncias passarão a ser fatores na tomada de decisões económicas.

Outro exemplo de um choque exógeno provocado na economia, foi o processo de saída do Reino Unido da União Europeia (UE), acontecimento este designado de Brexit, pois apesar dos benefícios associados à entrada do Reino Unido na União Europeia em 1973, comprovados por Campos et al, (2019) que afirmaram que no período de dez anos o PIB aumentou 8,6% e que a abertura comercial e a integração financeira permitiram que os benefícios económicos relacionados se tornassem permanentes, considerando a investigação redigida por Hassan et al, (2021), esta saída instigará uma descida no nível de exportações com os países da UE, uma vez que o comércio exterior passará a estar aberto para outros países, como a Turquia e a Rússia, e haverá uma descida no nível da economia da Grã-Bretanha (CH e Nayak, 2017; Tetlow e Stojanovic, 2018).

Os impactos associados ao Brexit não só afetarão o Reino Unido como toda a União Europeia, começando pelas questões associadas às relações pós-Brexit do Reino Unido com a República da Irlanda, uma vez que este é um país da UE (Mustafa et al, 2020).

Conforme o estudo de Hassan et al, (2021), o Brexit foi considerado um ato catastrófico para a política interna do Reino Unido, começando pela renúncia do primeiro-ministro, David Cameron, que afirmava que a saída da União Europeia significaria uma regressão da economia. Os mesmos autores estimam que haverá uma redução na taxa de investimento num total de 2,53% e uma redução na taxa de contratação em 3,75% das empresas irlandesas.

Ao nível das exportações, Crowley et al, (2019) afirmam que o acordo do Brexit será letal para a economia, uma vez que poderão perder o acesso livre e direto ao mercado mais próximo, sendo plausível que os exportadores do Reino Unido tenham que deparar-se com as taxas e normas estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

Por fim, outra consequência deste choque exógeno na economia foi a diminuição do investimento estrangeiro que se correlaciona com o efeito negativo provocado no PIB, uma vez que estando o Reino Unido fora do mercado único da UE, haverá dificuldades para as empresas estabelecidas na UE em investir diretamente no Reino Unido (Mustafa et al,2020).

2.3 Medidas estabelecidas perante os impactos da Pandemia COVID-19

O empreendedorismo é fundamental, não só para reduzir o desemprego, mas também para melhorar a competitividade económica (Spulber, 2014; Mamun et al, 2017; Chaves-Maza e Martel, 2020). Desta forma, torna-se essencial compreender os diferentes impactos nacionais e que atitudes e medidas foram estabelecidas para contornar as adversidades causadas pela pandemia.

Kuckertz et al. (2020) iniciou um estudo na Alemanha cujo objetivo foi a análise dos transtornos enfrentados pelas *start-ups*, quais as estratégias utilizadas para combater a crise pandémica e que medidas políticas foram adotadas para proteger as *start-ups*.

De acordo com Kuckertz et al. (2020), para gerir uma empresa em tempos de crise é necessário haver um plano pré-concebido, pois a preparação é um fator essencial, no entanto poucas seriam as *start-ups* que estariam preparadas para enfrentar uma crise da magnitude da pandemia COVID-19. Tendo em conta que a inovação é uma característica muito comum às *start-ups*, e que esta está correlacionada com a resiliência, seria de esperar que as *start-ups* estivessem mais bem preparadas para enfrentar a COVID-19 do que os restantes tipos de empresas (Kuckertz et al., 2020), contudo uma empresa já estabelecida consegue identificar com maior facilidade uma ameaça real que um evento de crise suscita (Muñoz et al., 2019).

Segundo o estudo de Kuckertz et al. (2020), alguns dos fundadores alemães das *start-ups* consideram o atual clima económico desfavorável para ser inovador e que, apesar dos seus principais parceiros, clientes e investidores estarem empenhados nesta luta, a incerteza do rumo desta crise desmotiva e desencoraja qualquer indício de inovação. No entanto, num outro estudo realizado na Alemanha por Deb et al., (2019), vários empreendedores afirmaram estar cientes que as adversidades geradas pela pandemia

poderiam gerar ameaças, mas também oportunidades, uma vez que a situação pandémica origina uma pressão externa para a adaptação.

Na mesma ótica, os autores Williams et al., (2017), que também realizaram um estudo na Alemanha e entrevistaram alguns empreendedores, demonstraram que a maioria destes não sentiu que as suas *start-ups* foram tão afetadas pelo COVID-19, quer porque os seus negócios eram essenciais para o bem da sociedade, quer porque já mantinham medidas antes da crise que reforçaram a permanência no mercado de trabalho, permitindo-lhes assim manter a resiliência, mesmo que num nível limitado.

Neste estudo, os empreendedores declaram que para combater esta crise ficaram dependentes das capacidades relacionais (Williams et al., 2017) e, por isso, a primeira resposta foi baseada na bricolagem proposital (Williams et al., 2017; Gilbert-Saad et al., 2018), ou seja, juntando os recursos internos disponíveis com a boa vontade dos parceiros, do apoio mútuo da comunidade de *start-ups* e o acesso a capital social através de corretores, por outras palavras, os recursos externos (Baker e Nelson, 2005).

Na mesma perspetiva de que a crise também poderia criar oportunidades, Kelley e Wright (2020) defendem que empreendedores eficientes estão aptos a canalizar as mudanças e, por isso, capazes de progredir em mercados com menor concorrência, menores taxas de juro e colaboradores mais qualificados, o que se traduz num benefício para a sociedade.

Kelley e Wright (2020) realizaram um estudo nos EUA, o qual revelou que o pensamento crítico dos empreendedores se tornou cada vez maior, graças ao grande nível de incerteza gerado, apoiando assim a teoria de Knight (1921) e Milliken (1987) de que a incerteza não só influencia na tomada de decisão como também é um potencializador de oportunidades, pois permite ter várias perspetivas para modelos de negócio diferentes e outras ideias para produtos anteriormente comercializados. Esta teoria também se verificou quando após a Crise Financeira 2008-2009 algumas empresas como, Groupon, Uber, WhatsApp, Slack, Venno e Airbnb, reestruturaram os seus modelos de negócio e expandiram a sua visão empreendedora.

Na verdade, nos EUA onde, em agosto, foram registados 5,5 milhões de casos e 170.000 mortes pelo Johns Hopkins COVID-19 *Database*, o país encarregou cada um dos seus Estados a responsabilidade de combater a pandemia. Alguns deles, como Nova York, Nova Jersey e Massachusetts, como foram atingidos de forma severa, preferiram adotar

um método mais cauteloso para reabrir a economia num período pós-quarentena (Kelley e Wright, 2020). Já no caso dos estados a Sul e a Oeste, a prioridade foi manter a economia aberta, muito antes da situação pandémica estar minimamente sob controlo, pelo que em agosto de 2020 estas regiões mostraram-se mais atingidas pelo vírus que o Nordeste do país (Kelley e Wright, 2020).

O relatório elaborado pela GEM (2020) também avaliou a situação pandémica na Itália e na Espanha, uma vez que estas grandes potências europeias foram gravemente atingidas pela crise pandémica COVID-19 (Chaves-Maza e Martel, 2020). Em ambos os países as sociedades sentiram um longo e preocupante bloqueio na capacidade de produzir, provocando danos a nível económico, social e do mercado de trabalho. Para além da queda na oferta, também se verificou uma diminuição na procura que foi associada à insegurança geral criada por esta crise. Também o setor do turismo, a exportação, e o fluxo de mercadorias foram afetados, tanto o ecossistema empresarial de Itália como o de Espanha mostraram resultados severos e preocupantes (GEM, 2020).

Em julho de 2020, de acordo com o relatório de 2020 da GEM, a economia italiana e atividade empresarial estavam rendidas à COVID-19, fosse pela forma severa que esta atingiu a nação, fosse por o país nunca se ter recuperado totalmente da Crise Financeira Global que ocorreu em 2008-2009. Estes factos foram comprovados ao longo do tempo pelos estudos realizados pela GEM, dos quais se verificou uma descida constante no Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), apresentando em 2019 o valor mais baixo dos 50 países em análise.

Segundo GEM (2020), antes da pandemia a Espanha encontrava-se na mesma situação de Itália, ainda em recuperação dos impactos causados pela Crise Financeira Global de 2008-2009, e apesar de manter uma taxa de crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB) acima da média da União Europeia, tanto a TEA como as oportunidades de emprego no país iam crescendo lentamente devido carência de empreendedorismo. Apesar de ser possível traçar um paralelo entre a crise financeira de 2008 e a atual crise pandémica, existem algumas características desta crise criada pelo COVID-19 que fazem uma distinção entre as duas, como por exemplo, o facto do mundo, para além de uma crise económica, também estar a enfrentar uma crise de saúde e humanitária sem precedentes (Oliver et al., 2020), a necessidade que os Estados veem em implementar medidas de quarentena e saúde pública, como forma mais eficiente e rápida na redução de custos, o achatamento da curva de contágios requer aos países que reduzam nos

contactos interpessoais e provocam um retardamento na economia, paralisando as atividades económicas e destruindo a curva da procura e, por fim, a cooperação internacional, pois a saída desta crise económica dependerá da força económica de cada país, sendo aqui essencial o papel da ONU, do FMI e do Banco Mundial para apoiar o financiamento, a sustentação dos gastos e a manutenção das atividades empreendedoras (Bárcena, 2020; Chaves-Maza e Martel, 2020).

A Global Entrepreneurship Monitor conduziu um questionário com o objetivo de perceber o rumo do setor da atividade empresarial espanhol, cujo público-alvo foram os empresários espanhóis. Graças às 4.000 respostas obtidas, foi-lhes possível verificar que, surpreendentemente, o teletrabalho durante a quarentena teve um impacto positivo, o que o posicionou no centro do mapa da inovação negocial. No entanto, também foi possível apurar uma descida considerável na procura, sendo que em 32% dos casos chegou a cair para zero. Como consequência, muitas das empresas viram-se obrigadas a ajustar o seu modelo de negócios e a adotar políticas de redução de custos, o que, apesar de variar consoante as características da empresa (dimensão, setor, etc.), afeta diretamente os seus colaboradores, uma vez que pode significar uma redução salarial ou até mesmo o despedimento.

A vulnerabilidade na economia espanhola pode ser explicada através de fatores como a dependência a nível internacional, uma vez que o turismo representava 13% do PIB, a indústria automóvel 10% e a hotelaria 9,2%, sendo também a exportação um fator influente no setor industrial. Em contrapartida, a dimensão das empresas espanholas é menor que a média europeia e metade das iniciativas empreendedoras são freelancers ou empreendedores individuais com uma fraca estrutura financeira, mostrando desta forma uma maior fragilidade a turbulências a curto-prazo. Ao juntar a todos estes fatores uma crise pandémica mundial, a COVID-19, foi o suficiente para diminuir em 70% a criação de novos negócios e a perda de emprego (De la Fuente, 2020; GEM, 2020).

De acordo com GEM (2020), e através da análise do relatório da Cerved Rating Agency (2020) sobre o impacto do COVID-19 na economia italiana, espera-se que, num cenário muito pessimista, as medidas implementadas contra a pandemia não resultem, pelo que esta se expandirá por mais de 6 meses, o que a longo prazo se traduzirá na falta de bens essenciais, devido à baixa produção, principalmente nos países menos desenvolvidos. Em Itália, a grande desaceleração do crescimento económico, juntamente com a possível recessão global, farão com que a economia fique ainda mais fraca, sendo

os setores com maior dependência internacional a serem os primeiros afetados e a queda nas exportações e na produção industrial causará uma drástica diminuição do PIB.

Em contrapartida, num cenário mais otimista, prevê-se que as medidas de contenção e prevenção implementadas trarão efeitos positivos, espera-se que, na segunda metade do ano de 2020, haja uma recuperação acentuada na criação de novas empresas, a qual desempenhará um papel fundamental na recuperação da atividade empresarial (Figari e Fiorio, 2020; GEM, 2020).

Numa perspectiva anual, esta crise terá um impacto macroeconómico duas vezes superior ao causado pela de 2008-2009. Prevê-se que tanto Itália como Espanha apresentem as projeções de PIB mais baixas da União Europeia, antecipando-se uma descida de 11% para ambos os países, superior às antecedentes 5,2% e 3,8%, respetivamente, sendo que em 2021 apenas será possível cobrir parte da queda de 2020 em ambos os países (GEM, 2020).

Relativamente às políticas de financiamento implementadas nestes quatro países, o governo alemão implementou medidas que protegem as empresas já estabelecidas afetadas pela pandemia, estas normas incluem o apoio tributário, apoio estatal para trabalhar, garantias e empréstimos bancários, fornecidos pelo KfW – Bank aus Verantwortung (Kuckertz et al.,2020).

Para além disto, este banco estatal também ofereceu às *start-ups* alemães outros programas como empréstimos de crescimento e esquemas de coinvestimento, que apesar de não terem sido criados com o intuito de combater a atual pandemia, podem ser uteis nesta fase de crise. A única condicionante para as *start-ups* poderem usufruir destes esquemas de coinvestimento foi mostrarem-se lucrativas num prazo razoável, não obstante é muito difícil para estas empresas conseguirem reunir logo no início um nível de lucros significativo, por esse motivo as *start-ups* inovadoras estão sob pressão (German Start-ups Association, 2020; PWC, 2020).

Por outro lado, de acordo com Kelley e Wright (2020), nos EUA, por oposição aos restantes países, o setor privado exerce um papel mais importante no apoio ao empreendedorismo. Contudo, face ao impacto causado pela atual crise pandémica COVID-19, o governo dos EUA intercedeu pelas PMEs, dado número de colaboradores que estas empregam, e distribuiu fundos de ajuda. Para além disso, também aprovou empréstimos perdoáveis, num total aproximado de 700 biliões de dólares, através do

Programa de Proteção de Cheque de Pagamento (PPP). Em junho de 2020, o US Census Bureau declarou que 75% das pequenas empresas do país procuraram ajuda federal e apenas 38% destas é que obtiveram.

De acordo com a GEM (2020), as expectativas para o futuro empresarial são pessimistas, devido ao precário apoio que o governo espanhol disponibilizou, refletindo-se numa diminuição da confiança nas instituições públicas. A prioridade de governo foi focar-se na saúde, deixando a economia nacional para segundo plano, o que resultará numa queda do PIB e num aumento para 35% do desemprego.

No início do segundo semestre de 2020, o governo espanhol ainda não tinha definido uma estratégia de recuperação a longo prazo, desta forma, de acordo com os dados fornecidos pelo relatório de 2020 da GEM, é possível afirmar que no futuro haverá reembolsos dos impostos cobrados na fase de *lockdown*, empréstimos bonificados e um subsídio temporário de apoio às organizações que mantiveram todo o seu capital humano durante a pandemia. Deste atraso na implementação de políticas de apoio, poderá surgir um sentimento de liderança nas empresas e nos setores sociais, que alinhados com as instituições públicas, e dentro das diretrizes do governo central, avançarão com um plano de recuperação.

De acordo com GEM (2020), na Itália, haverá uma mistura entre as políticas defensivas, que estão destinadas a evitar uma crise de liquidez e cessação de empresas, limitando a atividade económica existente para evitar a propagação do vírus (Figari e Fiorio, 2020), e as políticas de desenvolvimento, que têm por objetivo sustentar os investimentos e a inovação empresarial.

O governo italiano prepara-se para implementar medidas que suportem o ecossistema empreendedor italiano através da sustentação de *start-ups*, incubadoras e capitalistas de risco (GEM, 2020). Dada a importância da recuperação da atividade empresarial, é esperado que sejam abordados os pontos fracos do ecossistema italiano e que as medidas extraordinárias da União Europeia ajudem a solucionar questões como a melhoria da infraestrutura física e redução da carga tributária e burocrática, ambos problemas apontados pelo Índice Nacional de Contexto Empresarial, desenvolvido a partir da Pesquisa Nacional de Peritos GEM em 2020.

Portugal também foi gravemente afetado ao nível da economia devido à Pandemia COVID-19, de acordo com a base de dados de maio de 2020 da INFORMA, os setores

mais afetados pelo vírus foram o do turismo, das atividades de lazer/culturais, dos automóveis, do comércio a retalho de bens não alimentares, dos bens de consumo duradouros e do têxtil. Empreendedores do setor do turismo que nos últimos anos demonstraram um progresso favorável, assistiram à queda dramática da procura pelos seus serviços, como por exemplo, o transporte aéreo, hotéis, restaurantes, agências de viagens e guias turísticos.

Relativamente ao setor do turismo, Fernandes (2020) defende que países como Portugal que dependem muito deste setor, mais de 15% do Produto Interno Bruto, serão os mais prejudicados por esta crise pandémica. No caso de Portugal, Almeida e Silva (2020) consideram o turismo como o “impulsionador” do crescimento da economia portuguesa, porque não só constitui uma parte muito importante do PIB como também contribui significativamente para a balança comercial, para a constituição de novos postos de emprego e para a origem de novas infraestruturas. Mamede et al, (2020) da Organização Internacional do Trabalho averiguaram descidas do PIB real em 2,4% e em 3,9% no primeiro e segundo trimestre de 2020, respetivamente.

Segundo o relatório da INFORMA, o setor do comércio a retalho de bens não alimentares foi afetado duplamente pela crise causada pelo SARS-COV-2, pois em primeiro lugar, após a declaração do estado de emergência, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 14-A/2020, de 18 de março, este setor necessitou suspender as suas atividades e em segundo lugar, dada a onda de desemprego e a diminuição do rendimento das famílias, prevê-se que o futuro próximo não será um período favorável às vendas deste setor. O mesmo foi expectável para os outros setores, como o têxtil, automóvel, atividades de lazer/culturais e dos bens de consumo duradouro, houve uma diminuição nas receitas.

Não obstante os graves impactos decorridos nos setores acima, a mesma base de dados INFORMA também previram que alguns tipos de atividade económica tiveram um impacto negativo menor da crise provocada pela COVID-19, estes foram os casos das empresas da indústria alimentar, os serviços urbanos, a saúde e a gestão de resíduos, visto que a oferta destas atividades económicas, independentemente de uma crise pandémica, é essencial e indispensável à existência do ser humano.

Por fim, relativamente às políticas governamentais de apoio financeiro às atividades económicas, segundo Fernandes (2020), foram implementadas as primeiras, a 9 de março de 2020, uma semana antes da adoção das principais medidas de confinamento, estas

incluíram um regime temporário de *lay-off*, apoios através de linhas de crédito, diferimento de pagamentos de impostos e de contribuições à segurança social, proceder à aceleração de pagamentos às empresas e condições de apoio mais favoráveis para aqueles cujas atividades económicas beneficiam do fundos estruturais da União Europeia.

CAPÍTULO III – METODOLOGIA E ANÁLISE DE DADOS

Ao longo deste capítulo proceder-se-á à análise, interpretação e discussão dos dados resultantes da aplicação do método investigação quantitativo aplicado, os questionários anónimos realizados online que visaram a avaliação dos impactos causados pela Pandemia COVID-19 aos empreendedores da Ilha Terceira, Açores. Para tal, recorreu-se ao programa IBM SPSS Statistics 27.

3.1 Caracterização da amostra

O presente estudo tem por objetivo identificar e analisar as consequências causadas pela pandemia numa perspetiva empreendedora. Deste modo, procurou-se compreender a forma como os impactos causados pela Pandemia COVID-19 afetaram os níveis de receitas, das despesas e do despedimento. Consequentemente, analisou-se o papel da inovação, dos métodos e das atitudes adotadas pelos empreendedores para ultrapassar as inconveniências causadas pelo vírus.

Para a recolha dos dados, procedeu-se à aplicação de um questionário anónimo online, através do Google Forms, ao qual se obteve uma amostra total constituída por 212 empreendedores, cujas atividades económicas foram agrupadas de acordo com o setor económico, sendo 25 pertencentes ao Setor Primário, 29 ao Setor Secundário e 158 ao Setor Terciário.

Dos inquiridos, 117 (55,2%) pertenciam ao género masculino e 95 (44,8%) ao género feminino, conforme consta na Tabela 1.

Tabela 1- Caracterização quanto ao género

	Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem acumulativa
Masculino	117	55,2	55,2	55,2
Feminino	95	44,8	44,8	100,0
Total	212	100,0	100,0	

Com o objetivo de tornar a caracterização da amostra mais adequada para a investigação em causa, procedeu-se à inclusão de questões referentes à faixa etária e às habilitações literárias dos empreendedores.

Pela observação da Tabela 2, verifica-se que a maioria das respostas se concentra na faixa etária compreendida entre os 41-50 (45,3%), também é observável que na faixa etária mais jovem encontra-se 32,1% da amostra e que 22,6% apresenta uma idade superior a 51 anos.

Tabela 2 - Caracterização quanto à faixa etária

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
18-40	68	32,1	32,1	32,1
41-50	96	45,3	45,3	77,4
Superior a 51	48	22,6	22,6	100,0
Total	212	100,0	100,0	

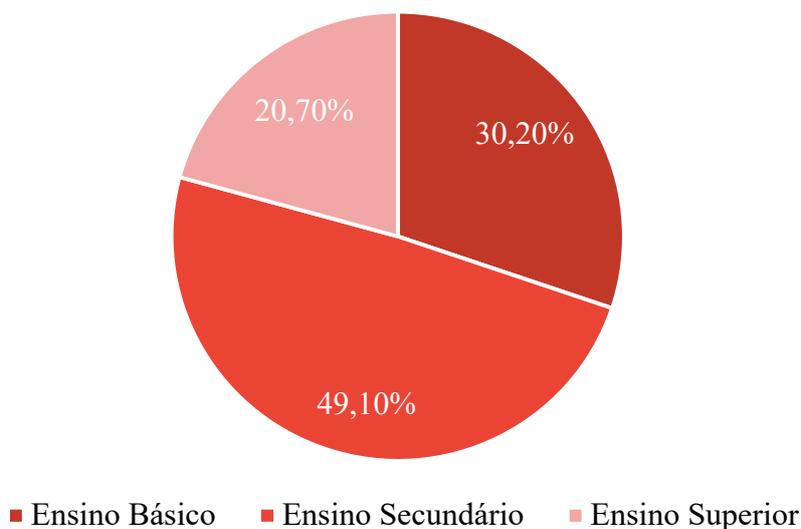
Ao proceder-se ao estudo das habilitações literárias, foi possível identificar que 49,1% da amostra, o que corresponde a 104 respostas, tinha como nível habilitacional o Ensino Secundário, que 20,7% da amostra possuía grau de Ensino Superior e que 30,2% dos indivíduos tinham uma habilitação literária inferior ao 12.º ano, como é possível interpretar através da análise da Tabela 3.

Tabela 3 -Caracterização quanto à habilitação literária

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
1.º ciclo	8	3,8	3,8	3,8
2.º ciclo	29	13,7	13,7	17,5
3.º ciclo	27	12,7	12,7	30,2
Secundário	104	49,1	49,1	79,2
Licenciatura	39	18,4	18,4	97,6
Mestrado	4	1,9	1,9	99,5
Doutoramento	1	,5	,5	100,0
Total	212	100,0	100,0	

Desta forma, com o objetivo que reduzir o número de respostas a esta variável, visando uma melhor análise estatística, procedeu-se ao agrupamento das respostas acima mencionadas, classificando as respostas “1.º Ciclo”, “2.º Ciclo” e “3.º Ciclo” como “Ensino Básico, a respostas “Secundário” em “Ensino Secundário” e, por fim, “Licenciatura”, “Mestrado” e “Doutoramento” foram classificadas como “Ensino Superior”, conforme mostra a Figura 1.

Figura 1 - Habilitações literárias



3.2 Análise estatística dos dados

Após a caracterização da amostra, procedeu-se à análise estatística dos dados recolhidos através do questionário online, para posterior discussão de dados e comparação da informação recolhida com aquela exposta na literatura. Assim, para todos os testes de hipóteses realizados ao longo deste capítulo, utilizou-se a seguinte regra como fator de decisão:

$$p \text{ value} \leq \alpha \text{ rejeitar } H_0, \quad \alpha = 0,05$$

Com o objetivo de compreender a relação entre as respostas obtidas no questionário, com o nível de inovação, os aumentos das receitas, das despesas e do despedimento nas atividades económicas, nos diferentes setores económicos, realizaram-se alguns testes de hipóteses.

Utilizou-se o Teste de Kruskal-Wallis, para investigar a correlação entre o nível de inovação gerado durante a época de pandemia e setor económico a que pertencia a atividade económica dos empreendedores, resultando a Tabela 4, na qual é possível confirmar que, considerando um nível de significância de 5%, há evidências estatísticas suficientes para rejeitar a hipótese nula (H_0), ou seja, existe dependência entre o setor económico em que se insere a atividade económica e o nível de inovação gerado.

Tabela 4 - Relação entre o setor económico e o nível de inovação

Hipótese nula	Teste	Sig.
A distribuição do nível de inovação é igual nos diversos setores económicos.	Amostras Independentes de Teste de Kruskal-Wallis	0,038

Quanto ao aumento das receitas durante a pandemia, através da aplicação do mesmo teste estatístico, é possível afirmar que, uma vez que o valor do teste é superior ao nível de significância considerado, como é visível na Tabela 5, não existem evidências estatísticas para rejeitar H_0 , pelo que se confirma que os três setores económicos sofreram as mesmas consequências pandémicas ao nível das receitas.

Tabela 5 - Relação entre o setor económico e o aumento das receitas

Hipótese nula	Teste	Sig.
A distribuição do aumento das receitas é igual nos diversos setores económicos.	Amostras Independentes de Teste de Kruskal-Wallis	0,237

Da mesma forma que se estudou a relação do nível das receitas durante a pandemia, também se procedeu ao estudo do nível das despesas nos diferentes setores económicos mediante a utilização do Teste de Qui-quadrado, para o qual foram estabelecidas as seguintes hipóteses estatísticas:

H_0 = O aumento das despesas é independente do setor económico a que pertence a atividade económica.

H_1 = O aumento das despesas não é independente do setor económico a que pertence a atividade económica.

Do teste estatístico resultou um valor igual a 0,003, como é possível observar na Tabela 6, o que significa que existem evidências estatísticas suficientes para rejeitar H_0 e por isso afirma-se que o aumento das despesas não é independente do setor económico a que pertence a atividade económica.

Tabela 6 - Relação entre o setor económico e o aumento das despesas

	Valor	df	Significância Assintótica (Bilateral)
Qui-quadrado de Pearson	16,208	4	0,003
Razão de verossimilhança	18,634	4	0,001
N de Casos Válidos	212		

Quanto ao grau do despedimento, pela aplicação do Teste de Kruskal-Wallis, considerando um nível de significância de 5%, não há evidências estatísticas suficientes para rejeitar H_0 , ou seja, não existe relação entre o setor económico em que se insere a atividade económica e o grau de despedimento, conforme consta na Tabela 7.

Tabela 7 - Relação entre o setor económico e o despedimento

Hipótese nula	Teste	Sig.
A distribuição do despedimento é igual nos diversos setores económicos.	Amostras Independentes de Teste de Kruskal-Wallis	0,107

Um dos objetivos da aplicação do questionário foi a análise da postura dos empreendedores face os impactos pandémicos causados pelo SARS-CoV-2. Para tal, foi solicitado aos inquiridos que selecionassem numa perspetiva empresarial, a(s) características que melhor os definiram durante a crise pandémica, permitindo assim o estudo sobre as atitudes adotadas, tanto a nível geral como a nível dos setores económicos.

Em primeiro lugar, comparam-se as proporções das respostas às características propostas, através da aplicação do Teste de Qui-quadrado, que como consta na Tabela 8, comprova-se que as proporções não foram iguais para todas as atitudes adotadas, sendo que as únicas que mostraram ocorrer numa igual probabilidade foram a “Persistência” e a “Ansiedade”, por apresentarem um valor de significância superior ao valor de α .

Tabela 8 - Proporções das atitudes adotadas

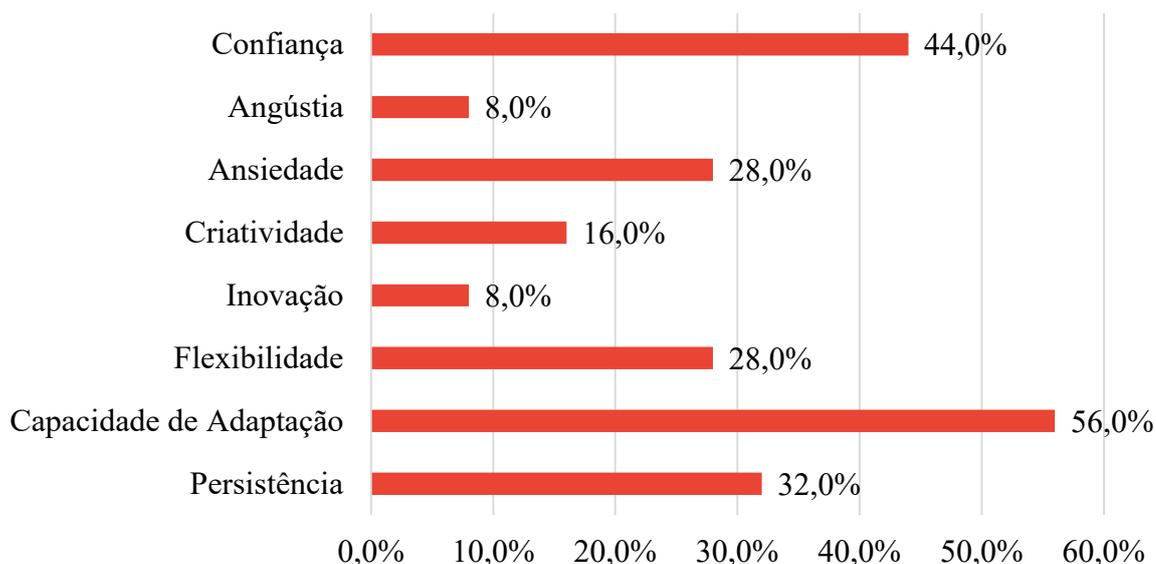
	Hipótese nula	Teste	Sig.	Decisão
Persistência	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,336	Não rejeitar a hipótese nula.
Capacidade de Adaptação	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.
Flexibilidade	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.
Inovação	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.
Criatividade	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.

Tabela 8. (continuação)

Ansiedade	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	1,000	Não rejeitar a hipótese nula.
Angústia	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.
Confiança	Selecionou e Não selecionou ocorrem com as probabilidades 0,500 e 0,500.	Uma Amostra de Teste Qui-Quadrado	0,000	Rejeitar a hipótese nula.

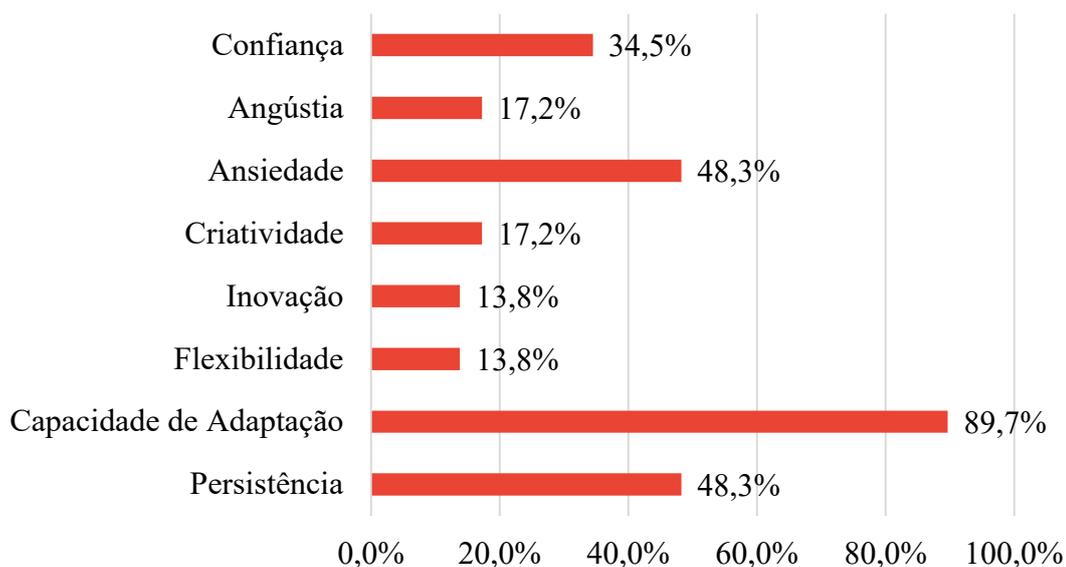
Numa perspetiva de analisar individualmente cada setor económico e considerando a quantidade de atividades económicas que se contabilizou por setor, com base na Figura 2, é possível afirmar que, em relação Setor Primário, que continha 25 empresas, a “Capacidade de Adaptação” e “Confiança” foram as atitudes que a maioria do setor assumiu.

Figura 2 - Atitudes adotadas no setor primário



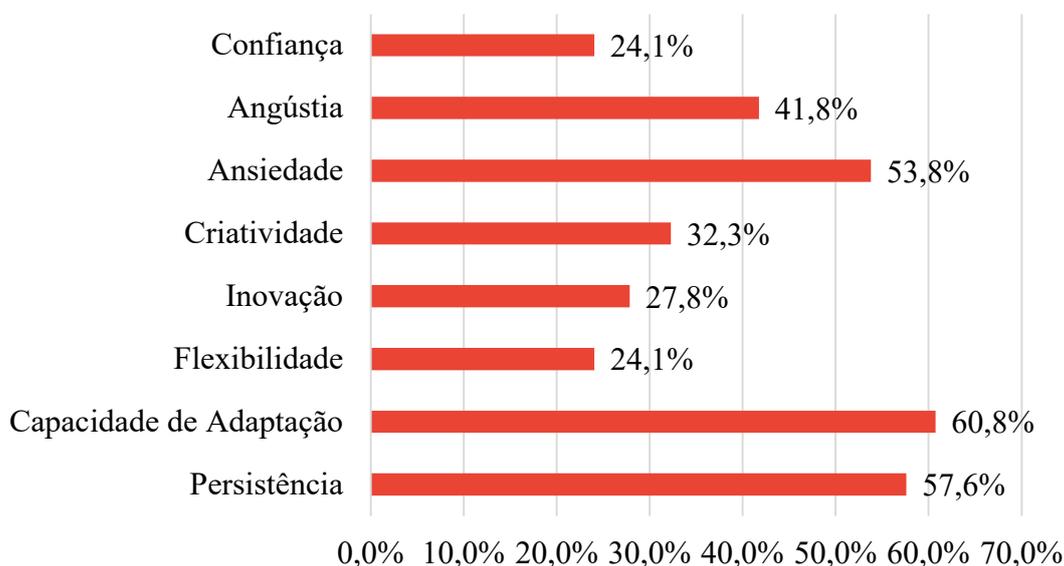
No que se refere ao Setor Secundário, que somou 29 atividades económicas, “Persistência”, “Capacidade de Adaptação” e “Ansiedade” foram as atitudes que mais inquiridos adotaram, conforme consta no gráfico representado na Figura 3.

Figura 3 - Atitudes adotadas no setor secundário



Por fim, relativamente ao Setor Terciário, que contabilizou um total de 158 respostas, verificou-se que as atitudes mais seleccionadas no questionário foram “Persistência”, “Capacidade de Adaptação” e “Ansiedade”, conforme se compra no gráfico da Figura 4.

Figura 4 -Atitudes adotadas no setor terciário



No que concerne aos métodos adotados pelos empreendedores para combater as consequências criadas pela pandemia, através da recolha dos dados demonstrados na Figura 5, pôde-se constatar que 51 dos inquiridos afirmaram que foi adotado o método de vendas e marketing online, através da criação de sites e presença nas redes sociais, 28

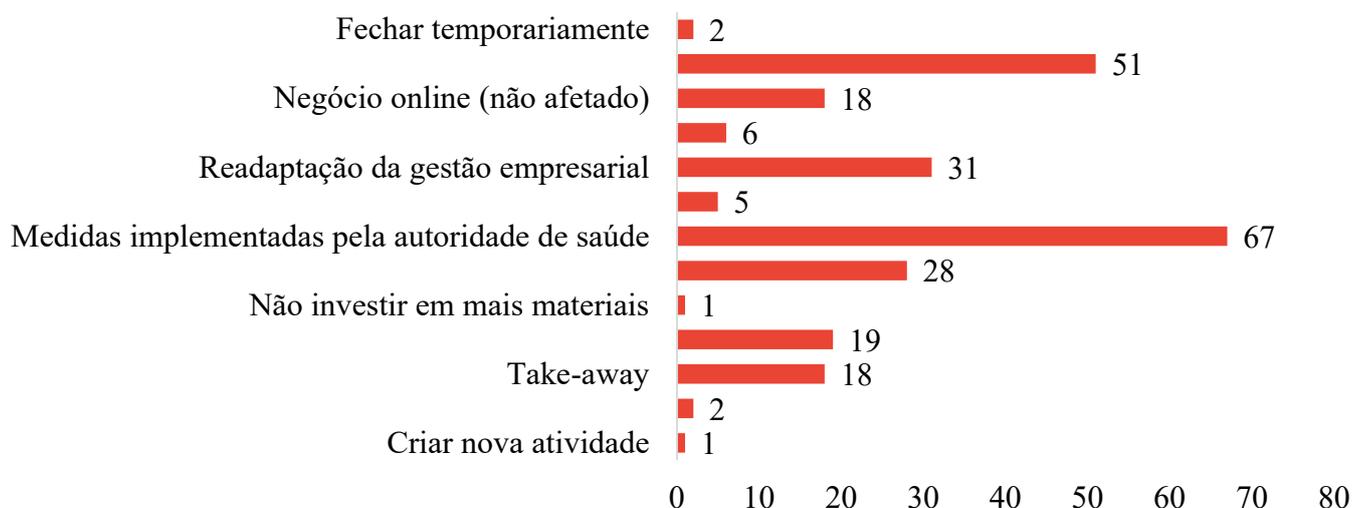
respostas indicaram o recurso à entrega de compras ao domicílio, como foi o caso de algumas atividades económicas pertencentes ao comércio a retalho, que optaram por levar aos clientes as compras por estes realizadas, no caso dos restaurantes, 18 afirmaram ter recorrido ao *takeaway*, permitindo assim ultrapassar a falta de clientes no estabelecimento.

Também foi registado que, para além das medidas implementadas pela autoridade de saúde, como referiram 67 dos inquiridos, 31 destes afirmaram que houve a necessidade de proceder a uma readaptação da gestão empresarial, 19 indicaram que recorreram ao *lay-off* e/ou ao teletrabalho, 5 apenas utilizaram os apoios governamentais, 6 aplicaram promoções nos seus produtos e serviços, como foi o caso de alojamentos locais e agências de viagens, que procuraram cativar os habitantes para fazer turismo local e viagens para locais “COVID free”.

Por fim, houve respostas minoritárias que indicaram a necessidade de criar uma nova atividade económica, como forma de encontrar outra fonte de rendimento, também houve quem indicasse que teve que fechar temporariamente o estabelecimento comercial e investir em novos materiais ou produtos.

Em contrapartida, 18 empreendedores afirmaram que, uma vez que a sua empresa se encontrava estabelecida online, os impactos causados pela pandemia não foram sentidos, no que diz respeito ao contacto direto com os clientes.

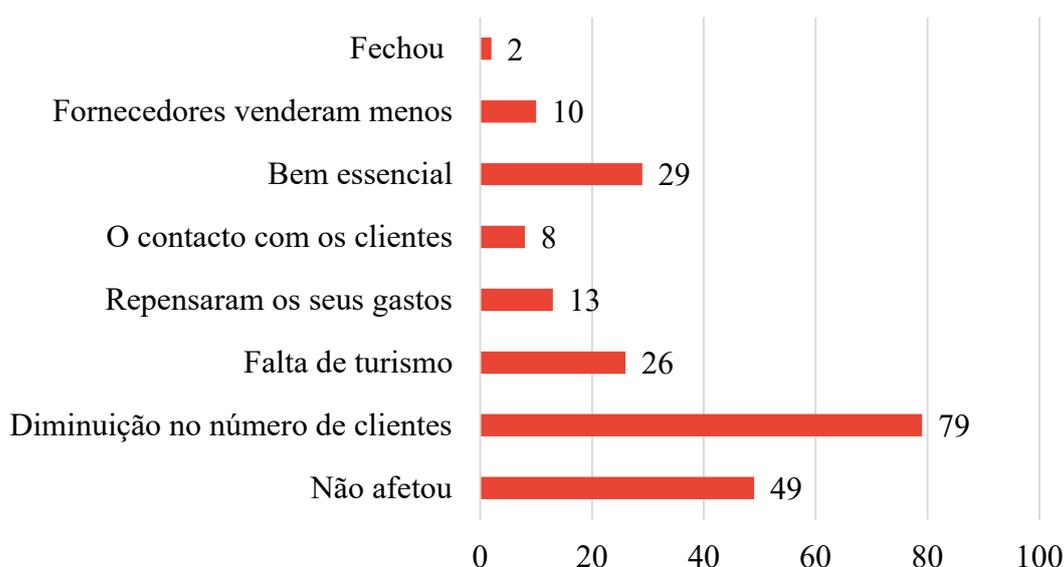
Figura 5 - Métodos adotados perante a pandemia



Os métodos adotados pelos empreendedores para ultrapassar os impactos da crise causada pela pandemia, também foram influenciados pelos comportamentos dos seus

clientes e, por isso, sob a forma de compreender quais as atitudes dos consumidores, solicitou-se aos inquiridos que descrevessem o modo como o medo das pessoas afetou as atividades económicas. Desta forma, observando a Figura 6, verifica-se que 79 respostas indicaram que o medo das pessoas provocou uma diminuição no número de clientes, que numa análise mais desenvolvida, averiguou-se que esta situação aconteceu com aqueles que foram obrigados a reduzir a lotação do seu estabelecimento, como empresas de organização de eventos, dado o adiamento dos mesmos, também no setor do turismo, obteve-se 26 respostas indicativas que o medo diminuiu a afluência a este. Contudo, apesar do ambiente pandémico, empresas cuja oferta de valor eram bens essenciais, como comida, bens para o lar e saúde, como foi o caso 29 atividades económicas, não viram alterações nas suas receitas. Em contrapartida, tendo em conta o *lay-off* e o despedimento ocorrido, algumas famílias repensaram a prioridade dos seus consumos, pelo que 13 inquiridos indicaram que essa foi uma das razões pela diminuição na sua receita. Por fim, apesar do contacto direto com os clientes, o despedimento, fecho temporário das instalações e a diminuição do número das encomendas sentida pelos fornecedores, 49 das respostas indicaram que o medo das pessoas não afetou o negócio, quer porque foi adotado o método online quer porque a própria empresa sempre esteve estabelecida online.

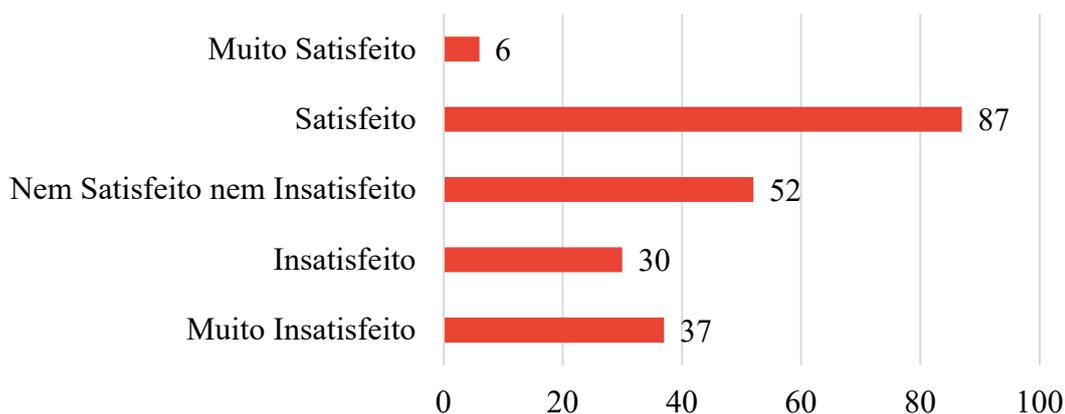
Figura 6 - Impacto do medo dos consumidores



Quanto às medidas políticas de financiamento implementadas com a finalidade de apoiar as atividades económicas, pretendeu-se estudar o nível de satisfação com as mesmas e quais delas foram consideradas as mais eficazes em minimizar os efeitos

causados pela pandemia. Por conseguinte, obteve-se que das 212 respostas ao questionário 43,9% afirmou estar satisfeito ou muito satisfeito com as medidas de apoio executadas pelo governo, porém também houve quem mostrasse a sua insatisfação, perfazendo um total de 67 respostas (31,6%) e quem se absteve quanto à eficácia das mesmas, totalizando 52 respostas (24,5%), como é possível confirmar na Figura 7.

Figura 7 - Satisfação quanto às medidas de apoio implementadas

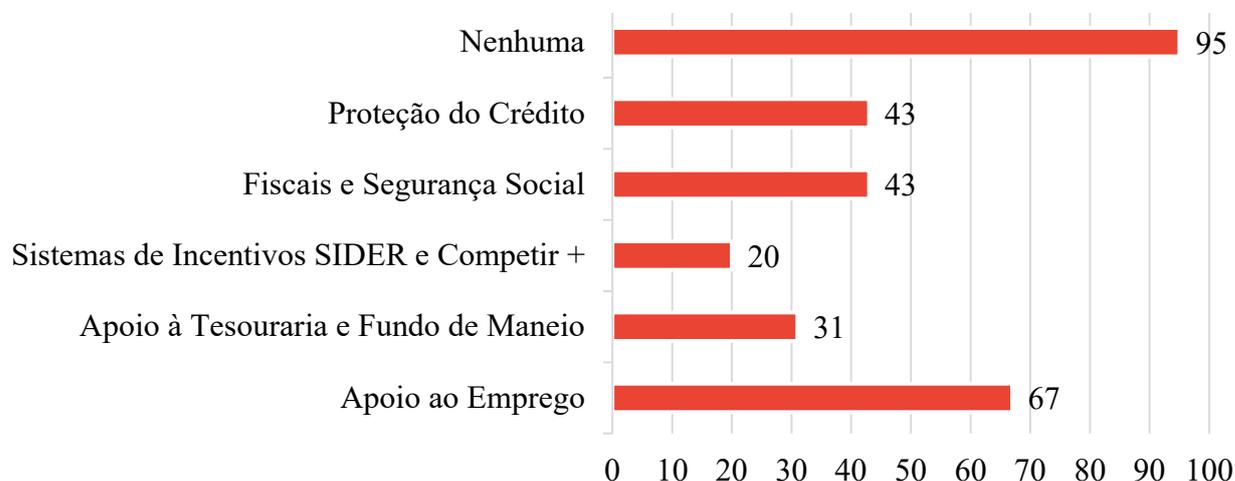


No que se refere ao tipo de medidas governamentais de apoio financeiro, foram classificadas e agrupadas em cinco grupos distintos, permitindo assim uma melhor análise destas. Assim, definiu-se como “Medidas de Apoio ao Emprego” todas aquelas que visavam a manutenção do nível de emprego, “Medidas de Apoio à Tesouraria e Fundo de Maneio” aquelas cujo o objetivo foi assegurar as necessidades acrescidas, permitindo minimizar o impacto da redução temporária dos níveis de procura, “Medidas Sistemas de Incentivos SIDER e Competir +” aquelas que serviram de incentivo aos empreendedores no processo de criação de valor, “Medidas Fiscais e Segurança Social” as que estabeleceram ajustamentos no que se refere a pagamentos como o do IRC, IVA e Segurança Social e, por fim, “Medidas de Proteção de Crédito” que incluí todos os apoios que permitiram um diferimento do cumprimento das obrigações perante o sistema financeiro português.

Desta forma, interpretando o gráfico representado na Figura 8, verifica-se que as “Medidas de Apoio ao Emprego” foram as consideradas mais eficazes no processo de minimizar os impactos da pandemia, seguidas das “Medidas de Proteção de Crédito” e das “Medidas Fiscais e Segurança Social”, precedido das “Medidas de Apoio à Tesouraria e Fundo de Maneio” sendo que as “Medidas de Sistemas de Incentivos SIDER e Competir +” foram menos eficazes perante a amostra recolhida. Contudo, também foram recolhidas

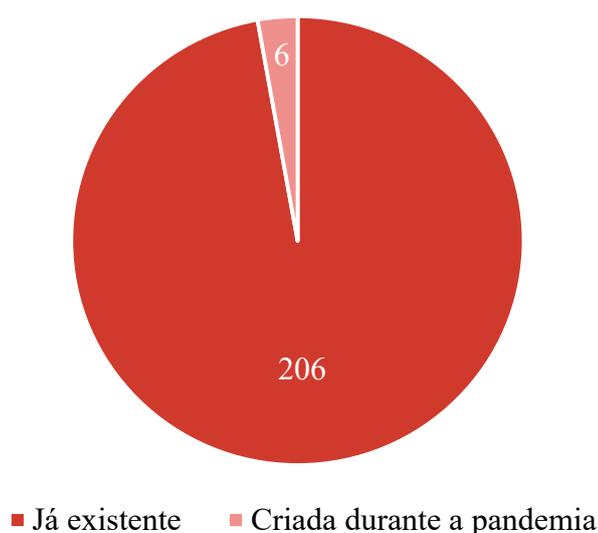
respostas de quem considerasse que nenhuma das medidas de apoio financeiro adotadas tenha sido realmente eficaz.

Figura 8 - Eficácia das medidas implementadas pelo governo



Por último, neste questionário procurou-se compreender a quantidade de atividades económicas criadas durante a época de pandemia, qual a razão para a sua criação e que tipo de empreendedorismo esteve associado, se de “oportunidade” ou de “necessidade”. Averiguou-se que das 212 atividades económicas, 6 foram desenvolvidas durante a pandemia, conforme a Figura 9.

Figura 9 - Atividades económicas



Na sequência desta análise, constatou-se que apenas duas das empresas eram de “empreendedorismo de necessidade”, uma vez que os inquiridos em questão tinham sido

despedidos e necessitavam de uma nova fonte de rendimento. As restantes atividades económicas criadas pertenciam ao “empreendedorismo de oportunidade”, pois de acordo com os dados recolhidos, o motivo que levou à sua criação foi a melhor gestão de tempo proveniente do teletrabalho realizado durante a quarentena e a concretização de um sonho há muito ambicionado.

3.3 Discussão da análise estatística

No seguimento da análise estatística dos dados recolhidos, é possível retirar algumas conclusões relativamente ao efeito da Pandemia COVID-19 nos diferentes setores económicos, através da influência dos impactos por esta causados no aumento das receitas, das despesas e do despedimento nas diversas atividades económicas, no nível de inovação gerado em cada setor, nas atitudes adotadas pelos empreendedores para ultrapassar as consequências da pandemia e no seu grau de satisfação com as medidas de financiamento implementadas.

Relativamente ao aumento das receitas nos três setores económicos, é possível concluir pela análise estatística que o rendimento dos empreendedores foi afetado de formas semelhantes nos diferentes setores, tendo diminuído, uma vez que 71% das respostas discordaram com o aumento das receitas durante a pandemia.

Da mesma forma, concluiu-se que a manutenção do nível de emprego não variou de setor em setor, dado que 83% da amostra discordou quanto à necessidade de recorrer ao despedimento de colaboradores, perante os efeitos causados pela crise pandémica.

Em contrapartida, o aumento das despesas e o nível de inovação divergiu entre os diferentes setores económicos. O setor mais afetado, em relação ao aumento das despesas, foi o setor terciário tendo em conta que as atividades económicas deste setor necessitaram reestruturar o seu plano de gestão empresarial, visto que estas empresas são as que mais dependem do fluxo de consumidores no seu estabelecimento. Pela mesma razão, verificou-se um nível crescente de inovação do setor primário para terciário.

O nível crescente de inovação, comprovou-se pelas atitudes e métodos adotados pelos empreendedores do setor terciário face os impactos causados pelo SARS-CoV-2, uma vez que a capacidade de adaptação, a persistência, o recurso ao mundo digital, às entregas ao domicílio e o reajustamento da gestão da atividade económica foram as

mudanças mais observadas na amostra. Também foi alvo de inovação, as quatro atividades económicas criadas em plena pandemia, pertencentes ao “empreendedorismo de oportunidade”, o que traduz o espírito empreendedor destes gestores perante a crise e o ambiente de pandemia instalado.

Por último, analisando o impacto da eficácia e da satisfação com as medidas políticas implementadas pelo governo, concluiu-se que as medidas que visaram a manutenção do nível de emprego, anteriormente designadas de “Medidas de Apoio ao Emprego”, foram consideradas as mais eficazes por 31,6% da amostra, contudo dado o nível de insatisfação com as políticas de financiamento, 44,8% da amostra considerou que nenhuma das medidas de apoio foi realmente eficaz.

CAPÍTULO IV – CONCLUSÃO

A investigação supra desenvolvida teve por objetivo a análise do impacto das consequências provocadas pela Pandemia COVID-19 numa perspetiva empreendedora, tendo como público-alvo as atividades económicas estabelecidas na Ilha Terceira.

No segundo capítulo desta dissertação, estudou-se a opinião dos autores sobre os impactos provocados pelo SARS-COV-2 a nível económico e social. Também se averiguou, como forma de comparação, alguns exemplos de choques exógenos ocorridos no passado e que impactos estes provocaram na economia.

Da comparação entre os choques exógenos do passado e os efeitos provocados pela atual pandemia, é possível concluir que, a diminuição do Produto Interno Bruto, a diminuição das exportações, o aumento da taxa de desemprego, a existência de um ambiente empresarial desfavorável ao risco, a interrupção da atividade empresarial e a necessidade dos empreendedores adotarem uma postura resiliente, são consequências inerentes a estes choques exógenos na economia mundial.

Procedeu-se ao estudo da literatura já existente sobre o impacto da atual pandemia em alguns países, tais como Portugal, Alemanha, Espanha, Itália e Estados Unidos da América, com o objetivo de após a recolha e análise de dados, efetuar-se uma comparação entre o impacto causado tanto a nível económico como ao nível das políticas de financiamento promovidas pelo governo.

O questionário anónimo online, apesar de ter rececionado 212 respostas, apenas 25, que se traduzem em 12% da amostra, representaram as atividades económicas do setor primário e 29, o que corresponde a 14% da totalidade das respostas, representaram o setor secundário, significando que existe uma limitação no processo de análise dos dados obtidos, pois não apresentam uma amostra populacional significativa para ambos os setores.

De acordo com a literatura, as atividades económicas cuja oferta de valor dependia diretamente do contacto com o consumidor, como é o caso do turismo, da restauração, do comércio de bens não essenciais, de serviços e das atividades de lazer/culturais, foram as mais penalizadas a nível económico pela pandemia.

Face ao impacto pandémico do SARS-COV-2 no setor turístico, que conforme consta na literatura, este é o “motor” da economia portuguesa, é possível aferir que as atividades

da Ilha Terceira neste setor seguiram o padrão nacional, causado pela diminuição do fluxo de turistas na Ilha.

Quanto à percepção dos empreendedores face ao impacto da Pandemia COVID-19 perante o aumento do nível das receitas estes discordaram, uma vez que, apesar do setor terciário ter sido o mais afetado, os restantes setores económicos dependem diretamente do consumo do setor terciário, pois são estes que produzem e transformam as matérias-primas. Por isso é possível concluir que, apesar de menor, também foi sentido o impacto ao nível das receitas nos setores primário e secundário, contudo esta conclusão quanto à discordância com o aumento das receitas, já era expectável.

Em comparação com a revisão da literatura, tal como Savić, (2020) e Soto-Acosta (2020) afirmaram, verificou-se um aumento da capacidade inovadora dos empreendedores, pois várias atividades empreendedoras reajustaram o seu plano de gestão empresarial, aproveitando a evolução tecnológica para inovar e permitir a manutenção das vendas, que para além de escassas para os setores acima referidos também foram afetadas pelas famílias que tiveram a sua fonte de rendimento reduzida e por isso foram obrigadas a repensar os seus gastos.

Este nível de inovação também está correlacionado com o grau de incerteza gerado nesta atualidade, onde decorre uma crise pandémica, e também se prolongará num futuro pós-pandemia, no qual o poder de compra dos consumidores será menor, sendo o “novo normal” um desafio para a sociedade, que terá que reajustar as ligações comportamentais adquiridas ao longo da pandemia, bem como para o empreendedorismo empresarial que terá que lidar e readaptar o seu modelo de negócio.

O modo como o vírus afetou as ligações comportamentais e como a sociedade reagiu num mundo pós COVID-19, poderá vir a ser alvo de uma investigação futura, uma vez que seria interessante a nível social e económico compreender o impacto causado nas ligações comportamentais numa época onde não existam restrições e medidas que preservem a economia.

Quanto às medidas de apoio implementadas pelo governo, a literatura prevê um cenário pessimista na maioria dos países analisados, quer seja pela tardia implementação das mesmas, quer porque estas não abrangeram todas as atividades económicas dos diferentes setores económicos. Esta premissa comprova-se pela análise dos dados recolhidos, considerando que a maiorias dos empreendedores demonstraram estar

insatisfeitos com as medidas implementadas, pois estas não provaram ser realmente eficazes por serem medidas de curto prazo que obrigarão aos empreendedores a repor os pagamentos e contribuições em falta, num futuro onde o poder de compra do consumidor diminuiu e por isso o nível de vendas também se manterá baixo.

Da análise efetuada, não foi possível obter conclusões relativamente ao intraempreendedorismo e ao empreendedorismo social na Ilha Terceira, pelo que seria uma mais-valia, num futuro estudo, proceder à investigação destes temas, dada a sua importância para a sociedade.

Em suma, o público-alvo do questionário online revelou que a Ilha Terceira seguiu, embora numa escala menor, adequada à realidade económica e social da Ilha, o mesmo padrão nacional e o dos restantes países analisados na literatura.

REFERÊNCIAS

- Acs, Z.J., Audretsch, D.B., & Strom, R.J. (2009). *Entrepreneurship, growth and public policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Acs, Z.J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.
- Abdel-Aal, A., Jordan, R., Adab, P., Adam, R., Barnard, A., Bouloukaki, I., ... & Williams, S. (2020). Identification of important respiratory research themes relevant to primary care: qualitative analysis of round 1 of the 2020 International Primary Care Respiratory Group (IPCRG) Research Prioritisation Exercise
- Almeida, F. & Silva, O. (2020). The Impact of COVID-19 on Tourism Sustainability: Evidence from Portugal . *Advances in Hospitality and Tourism Research (AHTR)*, 8 (2), 440-446 . DOI: 10.30519/ahtr.775340
- Amat, F., Arenas, A., Falcó-Gimeno, A., & Muñoz, J. (2020). Pandemics meet democracy. Experimental evidence from the COVID-19 crisis in Spain.
- Asay, G. B., Rose, A. Z., Oladosu, G., & Lee, B. (2009). The economic impacts of the September 11 terrorist attacks: a computable general equilibrium analysis. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 15(2), 217-244.
- Asmelash, L., & Cooper, A. (2020). Nearly 80% of hotel rooms in the US are empty, according to new data. CNN <https://edition.cnn.com/2020/04/08/us/hotel-rooms-industry-coronavirus-trnd/index.htm>
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative science quarterly*, 50(3), 329-366.
- Baker, S., Bloom, N., Davis, S., & Terry, S. (2020). COVID-induced economic uncertainty and its consequences. *VoxEU.org*, 13.
- Bannon, I., & Collier, P. (2003). Natural resources and conflict: What we can do. *Natural resources and violent conflict: Options and actions*, 1-16.
- Bárcena, A. (2020). Coyuntura, escenarios y proyecciones hacia 2030 ante la presente crisis de Covid-19. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bendavid, E., Oh, C., Bhattacharya, J., & Ioannidis, J. P. (2021). Assessing mandatory stay-at-home and business closure effects on the spread of COVID-19. *European journal of clinical investigation*, 51(4), e13484.

Block, J., & Sandner, P. (2009). What is the effect of the financial crisis on venture capital financing? Empirical evidence from US Internet start-ups. *Venture Capital*, 11(4), 295-309.

Bram, J., Haughwout, A., & Orr, J. (2009). Further observations on the economic effects on New York City of the attack on the World Trade Center. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 15(2), 179-200.

Bram, J., Orr, J., & Rapaport, C. (2002). Measuring the effects of the September 11 attack on New York City. *Economic Policy Review*, 8(2).

Brown, R., & Rocha, A. (2020). Entrepreneurial uncertainty during the Covid-19 crisis: Mapping the temporal dynamics of entrepreneurial finance. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00174.

Brown, R., Rocha, A., & Cowling, M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis: Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 38(5), 380-390.

Buchanan, D. A., & Denyer, D. (2013). Researching tomorrow's crisis: methodological innovations and wider implications. *International Journal of Management Reviews*, 15(2), 205-224.

Campos, R. G., & Timini, J. (2019). An estimation of the effects of Brexit on trade and migration. *Banco de Espana Occasional Paper*, (1912).

CH, S., & Nayak, R. (2017) "Impact of Brexit on Global Economy"-An Attempt to Guide Investor Based on Empirical Study.

Chaves-Maza, M., & Martel, E. M. F. (2020). Entrepreneurship support ways after the COVID-19 crisis. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(2), 662.

Crowley, M., Exton, O., & Han, L. (2019). The impact of Brexit uncertainty on UK exports. London: VOX.

De la Fuente, A. (2020). El impacto de la crisis del Covid sobre el PIB de las CCAA en 2020: una primera aproximación. Documento de Trabajo No 20, 14.

Deb, P., David, P., O'Brien, J. P., & Duru, A. (2019). Attainment discrepancy and investment: Effects on firm performance. *Journal of Business Research*, 99, 186-196.

Doern, R., Williams, N., Vorley, T., (2019). Special issue on entrepreneurship and crises: business as usual? An introduction and review of the literature. *Entrepren. Reg. Dev.* 31 (5–6), 400–412. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1541590>.

Donthu, N., & Gustafsson, A. (2020). Effects of COVID-19 on business and research. *Journal of business research*, 117, 284.

Drakos, K. (2004). Terrorism-induced structural shifts in financial risk: airline stocks in the aftermath of the September 11th terror attacks. *European Journal of Political Economy*, 20(2), 435-446.

Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. Available at SSRN 3557504.

Figari, F., & Fiorio, C. V. (2020). Welfare resilience in the immediate aftermath of the COVID-19 outbreak in Italy (No. EM6/20). EUROMOD Working Paper.

GDA (Global Data Analysis), 2020. Coronavirus (COVID-19) Executive Briefing. Global Data.

German Startups Association, 2020a. Ein ganzheitlicher Schutzschirm für Startups: Liquiditätsengpässe verhindern, Zukunftsperspektiven erhalten (A holistic protection shield for start-ups: Prevent liquidity bottlenecks, preserve future opportunities). Accessed March 31th 2020 from https://deutschestartups.org/wpcontent/uploads/2020/03/20200319_SchutzschirmfuerStartups_StartupVerband.pdf.

Gilbert-Saad, A., Siedlok, F., & McNaughton, R. B. (2018). Decision and design heuristics in the context of entrepreneurial uncertainties. *Journal of Business Venturing Insights*, 9, 75-80.

Grossi, P. (2009). Property damage and insured losses from the 2001 world trade center attacks. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 15(2), 201-216.~

Hasanat, M. W., Hoque, A., Shikha, F. A., Anwar, M., Hamid, A. B. A., & Tat, H. H. (2020). The Impact of Coronavirus (Covid-19) on E-Business in Malaysia. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 3(1), 85-90.

Hassan, T., Hollander, S., van Lent, L., & Tahoun, A. (2021). The global impact of Brexit uncertainty.

INFORMA, Business by Data (2020). COVID-19 – Impacto na Economia Portuguesa. Retrato do Tecido Empresarial.

Ionescu-Somers A., Tarnawa A., Global Entrepreneurship Monitor Research Association (2020). Diagnosing COVID-19 Impacts on Entrepreneurship. Exploring policy remedies for recovery. London, UK.

Ito, H., & Lee, D. (2005). Assessing the impact of the September 11 terrorist attacks on US airline demand. *Journal of Economics and Business*, 57(1), 75-95.

Jaworski, B., Kohli, A. K., & Sahay, A. (2000). Market-driven versus driving markets. *Journal of the academy of marketing science*, 28(1), 45-54.

Jiang, X., Deng, L., Zhu, Y., Ji, H., Tao, L., Liu, L., ... & Ji, W. (2020). Psychological crisis intervention during the outbreak period of new coronavirus pneumonia from experience in Shanghai. *Psychiatry research*, 286, 112903.

Knight Frank, H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. книга.

Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Reyes, C. A. M., Prochotta, A., ... & Berger, E. S. (2020). Startups in times of crisis—A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, e00169.

Mamede, R. P., Pereira, M., & Simões, A. (2020). Portugal: Uma análise rápida do impacto da COVID-19 na economia e no mercado de trabalho. *Organização Internacional do Trabalho: Lisbon, Portugal*.

Mamun, A.; Che Nawi, N. B.; Mohiuddin, M.; Shamsudin, S. F. F. B.; Fazal, S. A. (2017). Entrepreneurial intention and startup preparation: A study among business students in Malaysia, *Journal of Education for Business*, (926), 296-314. <https://doi.org/10.1080/08832323.2017.1365682>

Milliken, F. J. (1987). Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty. *Academy of Management review*, 12(1), 133-143.

Muñoz, P., Kimmitt, J., Kibler, E., & Farny, S. (2019). Living on the slopes: entrepreneurial preparedness in a context under continuous threat. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(5-6), 413-434.

Mustafa, G., Hussain, M., & Aslam, A. (2020). Political and Economic Impacts of Brexit on UK. *Review of Politics and Public Policy in Emerging Economies*, 2(1), 1-8.

Nagel, L. (2020). The influence of the COVID-19 pandemic on the digital transformation of work. *International Journal of Sociology and Social Policy*.

Oliver, N., Barber, X., Roomp, K., & Roomp, K. (2020). The COVID19Impact survey: Assessing the Pulse of the COVID-19 pandemic in Spain via 24 questions. arXiv preprint arXiv:2004.01014.

Rose, A. Z., & Blomberg, S. B. (2010). Total economic consequences of terrorist attacks: Insights from 9/11. *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, 16(1).

Salisu, I., Hashim, N., Mashi, M.S. and Aliyu, H.G. (2020), “Perseverance of effort and consistency of interest for entrepreneurial career success: does resilience matter?”, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 12 No. 2, pp. 279-304, available at: <https://doi.org/10.1108/jee-02-2019-0025>

Sandler, T., & Enders, W. (2008). Economic consequences of terrorism in developed and developing countries: An overview. *Terrorism, economic development, and political openness*, 17-47.

Savić, D. (2020). COVID-19 and work from home: Digital transformation of the workforce. *Grey Journal (TGJ)*, 16(2), 101-104.

Sawalha, I.H. (2020), “A contemporary perspective on the disaster management cycle”, *foresight*, Vol. 22 No. 4, available at: <https://doi.org/10.1108/FS-11-2019-0097>

Self, W. H., Tenforde, M. W., Stubblefield, W. B., Feldstein, L. R., Steingrub, J. S., Shapiro, N. I., ... & Zellner, B. (2020). Seroprevalence of SARS-CoV-2 among frontline health care personnel in a multistate hospital network—13 academic medical centers, April–June 2020. *Morbidity and Mortality Weekly Report*, 69(35), 1221.

Soto-Acosta, P. (2020). COVID-19 pandemic: Shifting digital transformation to a high-speed gear. *Information Systems Management*, 37(4), 260-266.

Spillan, J., & Hough, M. (2003). Crisis planning in small businesses: Importance, Impetus and Indifference. *European Management Journal*, 21(3), 398-407.

Spulber, D. F. 2014. *The innovative entrepreneur*, Cambridge, Cambridge University Press.

Stinchcombe, A. L. (2000). *Social structure and organizations*. Emerald Group Publishing Limited.

Tetlow, G., & Stojanovic, A. (2018). Understanding the economic impact of Brexit. *Institute for government*, 2-76.

Timmons, J. A. (1989). *The Entrepreneurial Mind*. Brick House Publishing Co., 3 Main St., PO Box 512, Andover, MA (clothbound: ISBN-0-931790-84-0; paperback: ISBN-0-931790-85-9, \$18.95).

Cerved Rating Agency (2020). *The impact of Coronavirus on Italian non-financial corporates*

Tucker, H. (2020). Coronavirus bankruptcy tracker: These major companies are failing amid the shutdown. Forbes <https://www.forbes.com/sites/hanktucker/2020/05/03/coronavirus-bankruptcy-tracker-these-major-companies-are-failing-amid-the-shutdown/#5649f95d3425>

Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2011). It's all B2B... and beyond: Toward a systems perspective of the market. *Industrial marketing management*, 40(2), 181-187.

Walsh, G. S., & Cunningham, J. (2016). *Business failure and entrepreneurship: Emergence, evolution and future research* (Vol. 12, No. 3, pp. 163-285). now.

WHO (2020), "WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 - March 11, 2020", available at: www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19-11-march-2020 (accessed July 18, 2020).

Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A., & Zhao, E. Y. (2017). Organizational response to adversity: Fusing crisis management and resilience research streams. *Academy of Management Annals*, 11(2), 733-769.

Winston, A. (2020). Is the COVID-19 outbreak a black swan or the new normal. *MIT Sloan Management Review*, 16.

WRAY, R. (2002), "New York counts cost of 9/11 Comptroller estimates city's overall bill at up to \$95bn" *The Guardian*, Thursday 5, September 2002.

ANEXOS

Anexo 1 – Questionário online

Impactos do COVID-19: Perceção dos Empreendedores

Este estudo é realizado no âmbito da dissertação "O impacto da Pandemia COVID-19 nos vários setores de atividade: a perceção dos empreendedores", do Mestrado de Ciências Económicas e Empresariais, na Especialidade de Gestão de Recursos Humanos, da Faculdade de Economia e Gestão da Universidade dos Açores.

Esta investigação deve-se aos constrangimentos causados pela COVID-19 a nível do empreendedorismo, quer seja numa perspetiva intraempreendedora, numa perspetiva de empreendedorismo social ou numa perspetiva a nível empresarial.

Desta forma, a motivação para efetuar este estudo prende-se com a necessidade de compreender os impactos que foram causados, os efeitos que provocaram, sejam negativos ou positivos, pretendendo-se obter uma visão dos métodos utilizados pelos empreendedores para contornar a atual situação de crise e que mudanças tiveram que estabelecer na sua estratégia.

A presente investigação poderá vir a ser divulgada no Repositório Académico da Universidade dos Açores, bem como ser alvo de uma publicação científica.

A participação neste questionário é voluntária e totalmente anónima, sendo que poderá desistir da sua participação até à submissão do questionário online.

*Obrigatório

1. Após a leitura desta informação, declaro que: *

Marcar apenas uma oval.

- Consinto a minha participação voluntária neste questionário totalmente anónimo.
- Não consinto a minha participação voluntária neste questionário totalmente anónimo.

2. A sua atividade económica já existia antes da pandemia? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim *Avançar para a pergunta 5*
- Não *Avançar para a pergunta 3*

3. O que o levou a criar um negócio em plena pandemia? *

Marcar apenas uma oval.

- Por ter ficado em casa em teletrabalho, permitiu-me uma melhor organização do tempo e criou um negócio *Avançar para a pergunta 4*
- Necessidade de uma nova fonte de rendimento, uma vez que a empresa onde trabalhava entrou em layoff *Avançar para a pergunta 4*
- Necessidade de uma nova fonte de rendimento, uma vez que foi despedido(a) *Avançar para a pergunta 4*
- Outra: _____

4. Considera que foi uma oportunidade ou uma necessidade a criação do seu negócio? *

Marcar apenas uma oval.

- Oportunidade
- Necessidade

5. A que setor económico pertence a sua empresa? *

Marcar apenas uma oval.

- Agricultura/Pecuária
- Restauração
- Turismo
- Hotelaria
- Viagens
- Eventos
- Comércio
- Fabrico de produtos alimentares (padaria, pastelaria, entre outros)
- Pesca
- Comércio a retalho (mercearia, hiper e supermercados)
- Saúde
- Tecnologia/Eletrónica
- Construção Civil
- Outra: _____

6. Em que medida concorda ou discorda com os impactos causados pela COVID-19 na sua atividade económica? *

Marcar apenas uma oval por linha.

	Discordo totalmente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente
As receitas aumentaram	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As despesas aumentaram	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Foi necessário despedir muitos funcionários	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. Em que medida se sente satisfeito ou insatisfeito relativamente às políticas implementadas pelo governo com o objetivo de apoiar as atividades económicas? *

Marcar apenas uma oval por linha.

Muito insatisfeito	Insatisfeito	Nem satisfeito nem insatisfeito	Satisfeito	Muito satisfeito
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Qual ou quais delas foram as mais eficazes no sentido de minimizar os efeitos económicos causados pela pandemia no seu negócio? *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Medidas de Apoio ao Emprego
- Medidas de Apoio à Tesouraria e Fundo de Maneio
- Medidas Sistemas de Incentivos SIDER e Competir +
- Medidas Fiscais e Segurança Social
- Medida Proteção do Crédito
- Nenhuma

9. Até que ponto concorda ou discorda que a época de pandemia e confinamento foi favorável à inovação? *

Marcar apenas uma oval por linha.

	Discordo totalmente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo totalmente
.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. As palavras que melhor o definiram durante a primeira vaga do vírus foram: *

Marcar tudo o que for aplicável.

- Persistência
- Capacidade de adaptação
- Flexibilidade
- Inovação
- Criatividade
- Ansiedade
- Angústia
- Confiança

11. Identifique as medidas que adotou para ultrapassar os problemas que a pandemia causou à sua atividade económica. *

12. De que forma o medo das pessoas afetou o seu negócio? *

13. Género *

Marcar apenas uma oval.

- Feminino
 Masculino

14. Faixa Etária *

Marcar apenas uma oval.

- 18-30
 31-40
 41-50
 51-60
 Superior a 61

15. Habilitação Literária *

Marcar apenas uma oval.

- 1º Ciclo
 2º Ciclo
 3º Ciclo
 Secundário
 Licenciatura
 Mestrado
 Doutoramento

Obrigada pela sua participação!

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 – Questionário online	40
-------------------------------------	----

UNIVERSIDADE DOS AÇORES
Faculdade de Economia e Gestão

Rua da Mãe de Deus
9500-321 Ponta Delgada
Açores, Portugal



DM

O impacto da Pandemia COVID-19 em diferentes sectores de atividade: a perceção dos empreendedores

Carolina Maria Machado Areias