



# Construção

## Resultados pesquisa qualitativa

### Fase 2



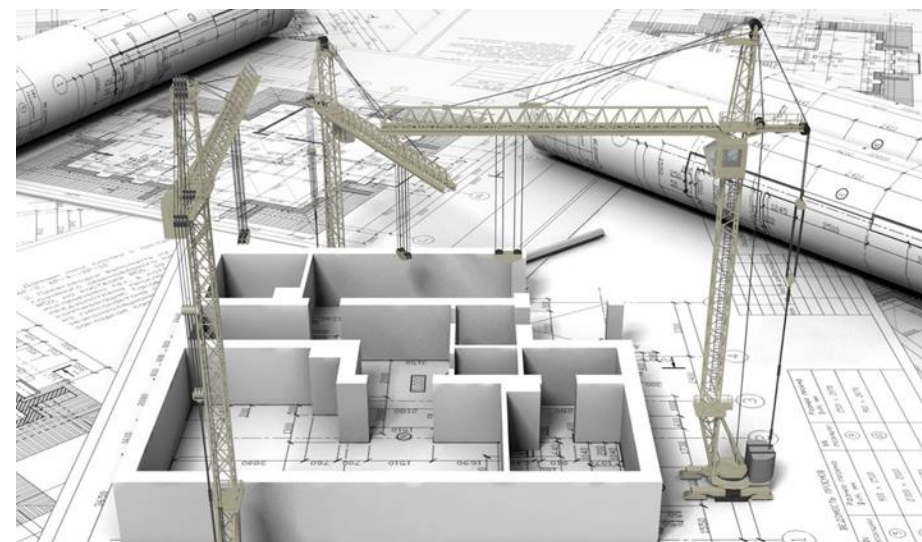


# Caracterização da amostra



A pesquisa tem como objetivo apurar junto aos pequenos negócios em todo território nacional, suas principais iniciativas para enfrentar o atual momento de crise.

A Fase 2 contou com a participação do Estado de Sergipe e de Minas Gerais.





## **Sergipe: 5 empresários entrevistados**

Entrevista em profundidade - por telefone

### Perfil dos entrevistados:

Todas Empresas de Pequeno Porte - EPP, 5 optantes pelo Simples. Considerando o tempo médio da atividade das empresas, 50% tem entre 10 e 20 anos, 33% mais de 20 anos e somente 1 com menos de 2 anos. Quanto ao número de funcionários, 2 tem de 11 a 25, 2 de 26 a 50, 1 com 51 a 100 e 1 com 6 a 10 funcionários. (um dos participantes não foi entrevistado nessa fase 2).



## **Minas Gerais: 6 empresários entrevistados**

Entrevista em profundidade - por videoconferência

### Perfil dos entrevistados:

Todas Empresas de Pequeno Porte - EPP, 1 optante pelo Simples. Considerando o tempo médio da atividade das empresas, 40% tem entre 10 e 20 anos, 40% mais de 20 anos e somente 1 com menos de 2 anos. Quanto ao número de funcionários, 1 tem de 11 a 25, 2 de 26 a 50, 1 com 51 a 100 e 1 com 6 a 10 funcionários.



# IMPACTOS DA CRISE



Diversificação do portfólio e desenvolvimento de novos produtos, canais e mercados; transformação digital acelerada.

<<<< **POSITIVOS**

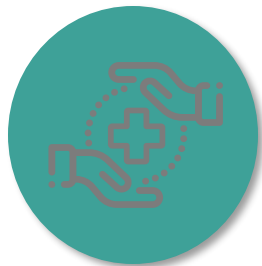
**NEGATIVOS** >>>>



Para serviços de arquitetura e projetos, demanda baixa ou postergada; já obras, ainda sujeitas ao *stop and go* do Ministério Público(em SE).



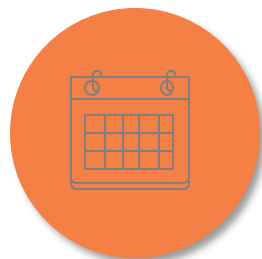
# Principais ações implantadas



Protocolo sanitário e práticas de higiene reforçadas  
Transformação Digital acelerada



Home office parcial  
Busca de novos nichos e clientes  
Gestão interna de processos



Análise para diversificação e busca de novos mercados  
B2B, B2G



Busca de financiamentos  
Busca de apoios institucionais e profissionais



## Ações que não surtem efeito



Difícil se preparar para reabertura e retomada e o MPE (Ministério Público do Estado) proibir, em oposição ao Poder Executivo.

As empresas investem para adotar os protocolos e ficam “à deriva”.



# Maiores impactos para a sobrevivência



...os problemas mais graves continuam!

1

Ausência  
/postergação de  
novas demandas,  
novos clientes

2

A interrupção de  
obras (em SE), com  
desalinhamento da  
receita com a  
despesa







### Sobrevivência do negócio:


- # Conhecimento de mercado
- # Reserva financeira / financiamento
- # Adaptação / transformação digital
- # Compromisso com entregas e serviços contratados

### Mudanças permanentes:

- # Home Office
- # Uso de aplicativos de comunicação
- # Flexibilização das relações de trabalho



Retomada



“Novo normal”  
Mudança permanente



# Busca e obtenção de apoios



## Quem pode ajudar?



## Como ?

- Oferecendo linhas atrativas e com juros compatíveis.
- Oferecendo mais agilidade e menos burocracia.
- Oferecendo apoio na implantação de protocolos de retomada.
- Fazendo parcerias e até contratando para prestação de serviços tecnológicos e EAD.
- Devem apoiar todos os segmentos e classes, com boa comunicação, defesa de interesses, cursos e eventos.

## E qual sua avaliação?

- Ainda há o que melhorar e apesar de ainda não serem plenamente conhecidas, as fintechs vieram para ficar.
- De modo geral é positiva com destaques para Sebraetec e iniciativas conjuntas.
- ALI pode ser aperfeiçoado e desejo de fazer o Empretec.
- De modo geral estão buscando mais eficácia na atuação técnica e influência política, devendo no entanto se blindarem contra a “politicagem”.

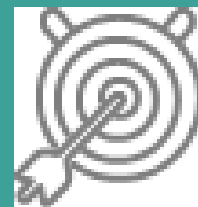


## Boas práticas

Valorizar GENTE ,  
modernizar os  
processos de  
gestão , *home  
office* e os  
CLIENTES

Conhecer e  
utilizar mais  
as *fintechs*  
como  
parceiras de  
negócios

Adotar as Boas  
Práticas, em gestão,  
inovação, *compliance*  
e transformação  
digital



## Desafios

Desenvolver mais projetos e  
serviços para o mercado B2B:  
corporativo, comércio,  
indústria e saúde, bem como  
o B2G - Governo

O  
desenvolvimento  
de produtos,  
canais de vendas  
e a diversificação  
de segmentos de  
mercado devem  
ser buscadas e  
adotadas como  
prática.

## Novos produtos e Serviços





Coordenação Nacional de Construção  
Unidade de Competitividade - Sebrae Nacional

**Analistas:**

Edlamar Silva  
[edlamar@sebrae.com.br](mailto:edlamar@sebrae.com.br)

Enio Queijada  
[enio.souza@sebrae.com.br](mailto:enio.souza@sebrae.com.br)

