

# 4ª EDIÇÃO

## IMPACTO DOS EFEITOS COVID-19 NOS PEQUENOS NEGÓCIOS BAIANOS



### RESULTADOS DA PESQUISA SEBRAE BAHIA

4ª EDIÇÃO | DEZ/2020

# PRINCIPAIS RESULTADOS DA PESQUISA



**81%** DOS ENTREVISTADOS ESTÃO EM ATIVIDADE, SENDO QUE **66%** ESTÃO FUNCIONANDO COM MUDANÇAS DEVIDO A CRISE DO COVID-19.

**30%** UTILIZARAM ALTERNATIVAS DE COMERCIALIZAÇÃO E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COMO MEIOS DIGITAIS (WHATSAPP, FACEBOOK, INSTAGRAM), DRIVE THRU, ENTREGA EM DOMICILIO, PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO AMBIENTE DO CLIENTE E **26%** FIZERAM USO DO AUXÍLIO EMERGENCIAL COMO ALTERNATIVA PARA REDUZIR O IMPACTO NO SEU NEGÓCIO;



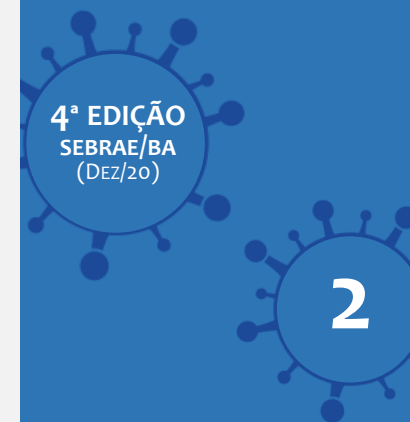
ANTES DA CRISE DO COVID-19, O EMPREENDIMENTO ESTAVA COM A SITUAÇÃO FINANCEIRA EQUILIBRADA PARA **65%**. NA ETAPA MAIS RIGOROSA DO ISOLAMENTO, O FATURAMENTO DECLINOU PARA **71%** DOS RESPONDENTES (EM MÉDIA **51%** DE QUEDA) E APÓS A ABERTURA GRADUAL DAS ATIVIDADES O FATURAMENTO PERMANECEU ESTÁVEL PARA **51%** DOS ENTREVISTADOS.



APÓS A INTERRUPÇÃO/REDUÇÃO DO FATURAMENTO, **37%** COMPLEMENTOU O MESMO COM O AUXÍLIO EMERGENCIAL DO GOVERNO E **22%** BUSCOU EMPRÉSTIMO COM FAMILIARES E AMIGOS.



APENAS **18%** FIZERAM USO DAS LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO, SENDO QUE A CAIXA ECONÔMICA FEDERAL FOI A INSTITUIÇÃO PROVEDORA PARA **69%** DESTES. ALÉM DISSO, **49%** FORAM PROCURADOS PELO SEBRAE PARA ORIENTAÇÃO E APOIO. DENTRE OS QUE NÃO FIZERAM USO DESSAS LINHAS, **42%** NÃO TIVERAM INTERESSE **39%** TENTARAM MAS NÃO CONSEGUIRAM.



4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

# PRINCIPAIS RESULTADOS DA PESQUISA



COM O ADVINDO DA CRISE, **38%** PASSARAM A NEGOCIAR MELHORES PREÇOS E PRAZOS COM FORNECEDORES, **32%** PLANEJARAM FAZER POUPANÇA E **30%** NÃO ADOTARAM NENHUMA MEDIDA.

**80%** NÃO FIZERAM USO DA MEDIDA GOVERNAMENTAL DE REDUÇÃO DE CARGA HORÁRIA E DE REMUNERAÇÃO.

CONSIDERANDO A APROXIMAÇÃO DO FINAL DO ANO E DA ESTAÇÃO DO VERÃO, **59%** DOS ENTREVISTADO ACHAM QUE O MOVIMENTO DA ECONOMIA NÃO IRÁ MUDAR MUITA COISA POIS AS PESSOAS ESTÃO COM POUCA CONFIANÇA NA ECONOMIA E INSEGURANÇA COM RELAÇÃO AOS RISCOS DE CONTÁGIO.



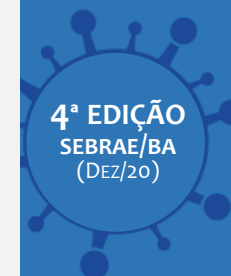
DURANTE A ETAPA MAIS RIGOROSA DO ISOLAMENTO, **40%** AFIRMARAM TER ACESSADO CAPACITAÇÕES ONLINE PELO SEBRAE. DENTRE ESTES, **88%** RESPONDERAM QUE OS CONTEÚDOS APRESENTADOS FORAM RELEVANTES PARA O SEU NEGÓCIO.



**74%** DECLARARAM QUE A APRENDIZAGEM ONLINE CONSIDERADA MAIS ADEQUADA E EFICAZ É NO FORMATO: CONTEÚDOS GRAVADOS SOBRE GERENCIAMENTO E ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA QUE FIQUEM DISPONÍVEIS PARA SEREM BAIXADOS PARA ACESSO NO MOMENTO MAIS OPORTUNO.



AS TEMÁTICAS MAIS SELECIONADAS PARA SEREM ABORDADAS EM EVENTOS ONLINE DEVEM SER: PLANEJAMENTO E ESTRATÉGIA DE VENDAS, PARA **58%** DOS ENTREVISTADOS E O TEMA MARKETING E PLATAFORMAS DE VENDAS DIGITAL, PARA **54%**.



# METODOLOGIA

ITEM	RESPOSTA
------	----------

TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
------------------	--------------

APLICAÇÃO	QUESTIONÁRIO ONLINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY), ENCAMINHADO POR E-MAIL
-----------	---

PERÍODO DE REALIZAÇÃO	08 A 14/12/2020
-----------------------	-----------------

PÚBLICO	PEQUENOS NEGÓCIOS BAIANOS ATENDIDOS DE AGOSTO A DEZEMBRO PELO SEBRAE
---------	--

AMOSTRA REALIZADA	580 ENTREVISTAS
-------------------	-----------------

GRAU DE CONFIANÇA	O INTERVALO DE CONFIANÇA É DE 95%
-------------------	-----------------------------------

ERRO AMOSTRAL	A MARGEM DE ERRO É DE 5%
---------------	--------------------------

4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

4

**SEBRAE**

# PERFIL DA AMOSTRA

## SEXO

MASCULINO | 53% (310)

FEMININO | 47% (270)

## IDADE

IDADE MÉDIA  
43 ANOS

ATÉ 24 ANOS | 3% (18)

DE 25 A 35 ANOS | 22% (127)

DE 36 A 45 ANOS | 38% (221)

DE 46 A 55 ANOS | 23% (132)

DE 56 A 65 ANOS | 12% (67)

ACIMA DE 65 ANOS | 3% (15)

## ESCOLARIDADE

PÓS-GRADUAÇÃO/MESTRADO/DOCTORADO | 21% (72)

SUPERIOR COMPLETO | 15% (51)

SUPERIOR INCOMPLETO | 8% (27)

MÉDIO COMPLETO | 37% (127)

MÉDIO INCOMPLETO | 5% (18)

FUNDAMENTAL COMPLETO | 3% (10)

FUNDAMENTAL INCOMPLETO | 9% (30)

SEM FORMAÇÃO | 3% (10)

## TIPO DE ENTIDADE

EMPREENDIMENTO | 74% (431)

PESSOA | 26% (149)

## SETOR

COMÉRCIO | 43% (185)

SERVIÇOS | 43% (184)

INDÚSTRIA | 12% (51)

AGRONEGÓCIOS | 2% (9)

## PORTE

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL | 56% (242)

MICROEMPRESA | 31% (135)

PEQUENA EMPRESA | 12% (52)

## TEMPO DE ATIVIDADE

ATÉ 2 ANOS | 30% (129)

DE 3 A 5 ANOS | 23% (97)

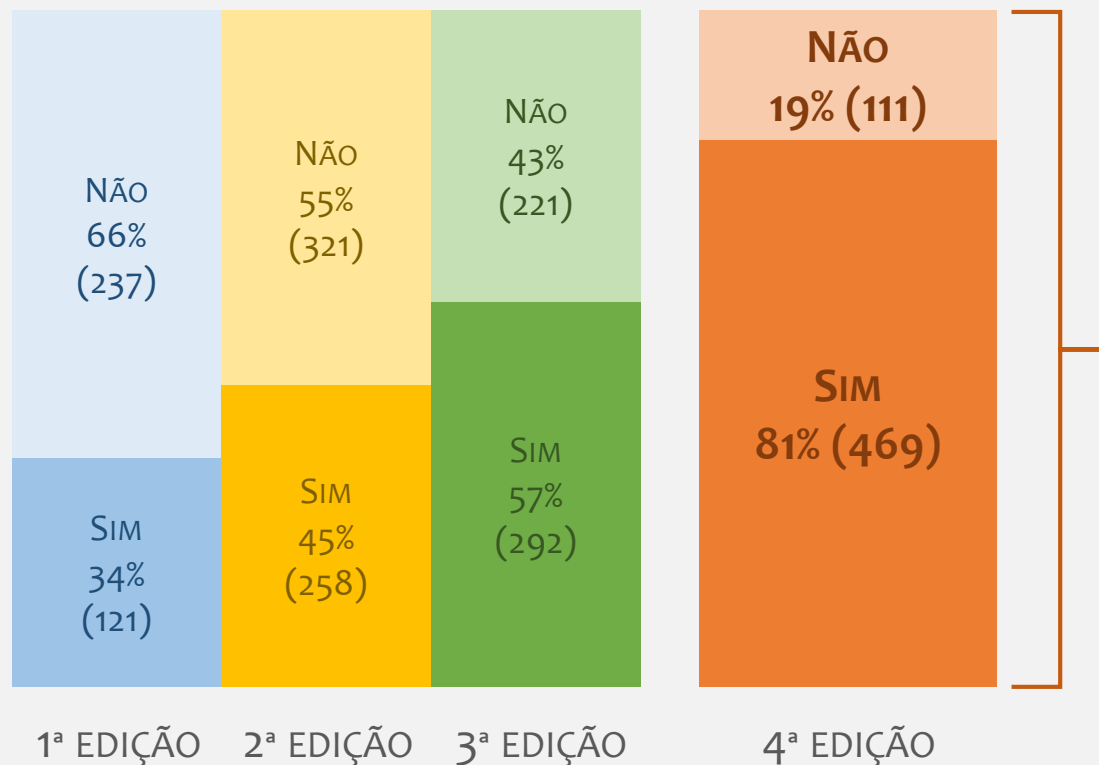
DE 6 A 10 ANOS | 19% (80)

MAIS DE 10 ANOS | 29% (123)

TEMPO MÉDIO  
7 ANOS

# 1 | COMO ESTÁ A SITUAÇÃO DO SEU EMPREENDIMENTO APÓS A AUTORIZAÇÃO DE ABERTURA GRADUAL?

NESTE MOMENTO, SEU ESTABELECIMENTO ESTÁ EM ATIVIDADE?



DECIDIMOS FECHAR A EMPRESA DE VEZ.

5% (29)

ESTAMOS COM O FUNCIONAMENTO INTERROMPIDO TEMPORARIAMENTE.

14% (82)

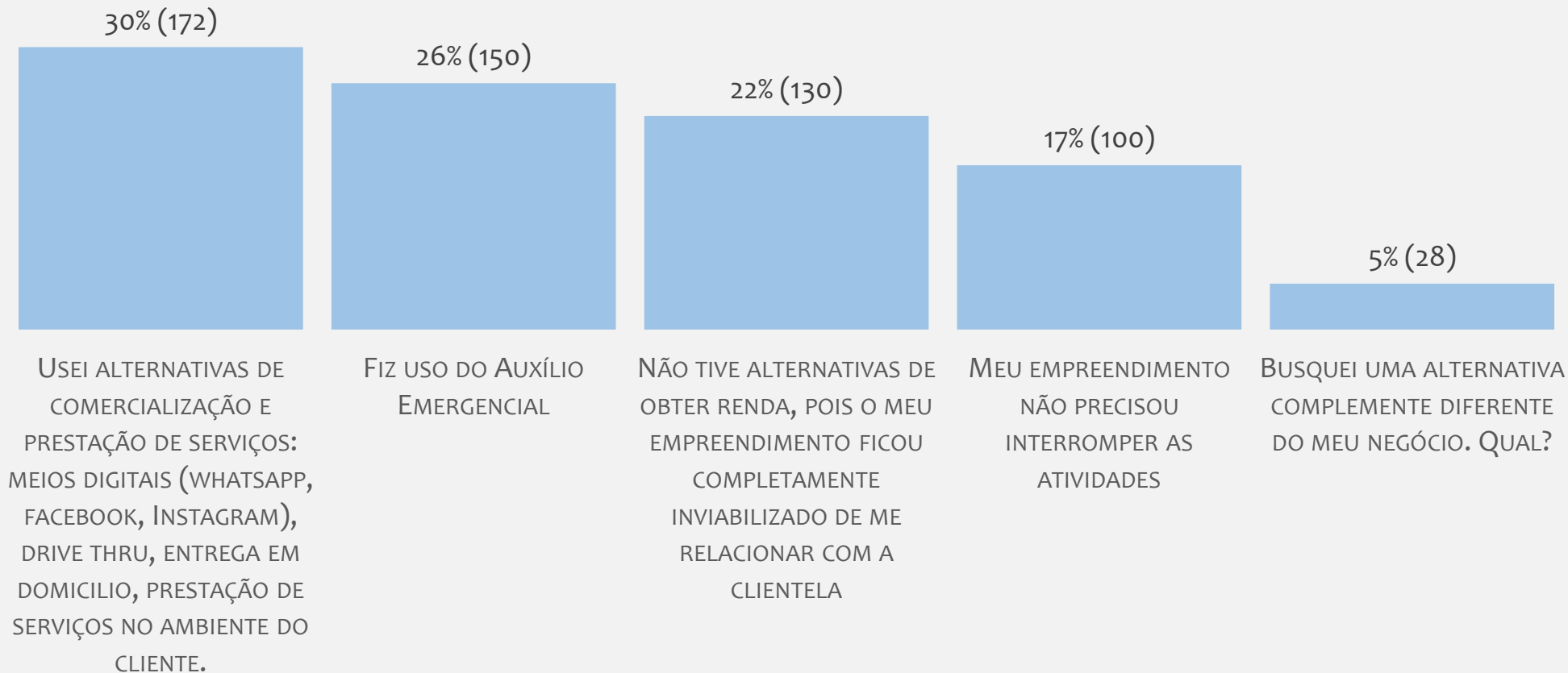
ESTAMOS FUNCIONANDO COM MUDANÇAS POR CAUSA DA CRISE.

66% (381)

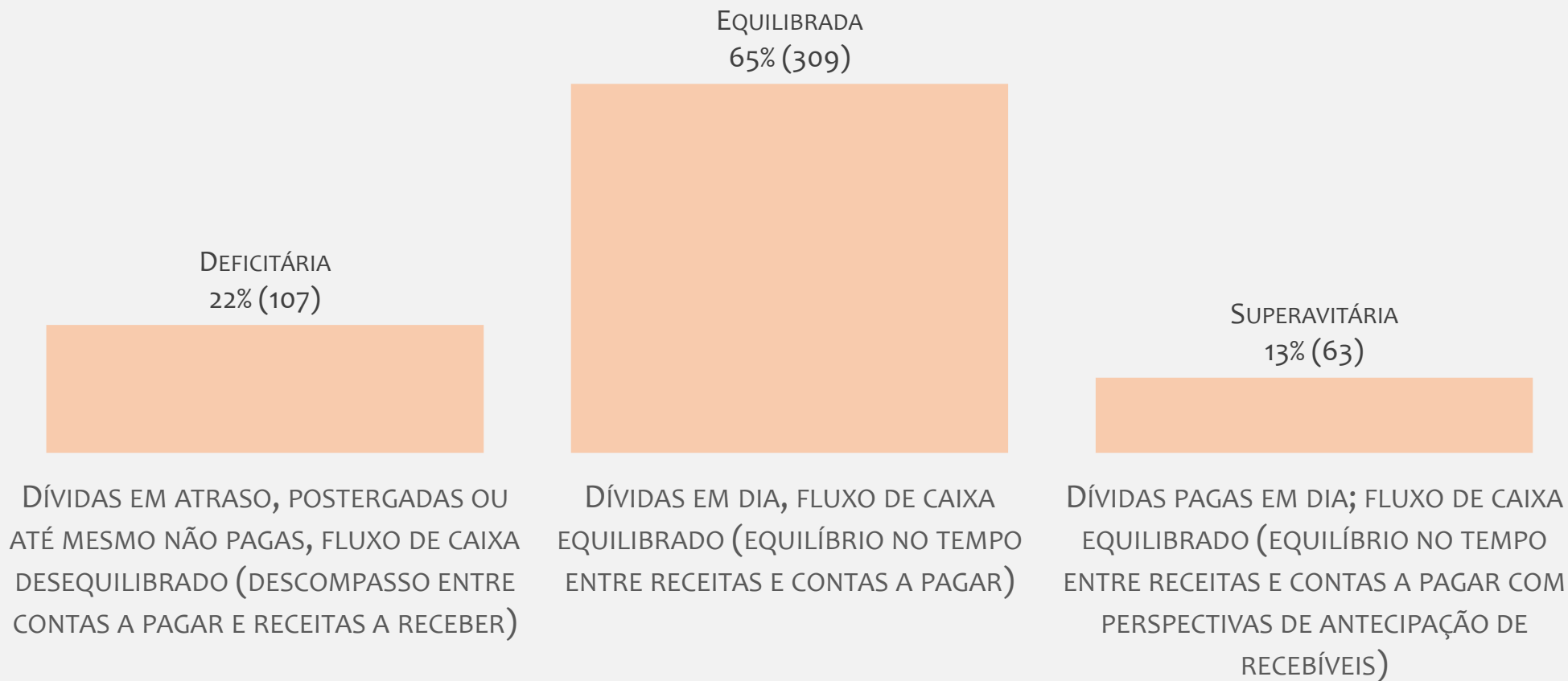
ESTAMOS FUNCIONANDO DA MESMA FORMA QUE ANTES DA CRISE.

15% (88)

## 2 | DURANTE A ETAPA DE MAIOR RIGIDEZ DE ISOLAMENTO SOCIAL QUE ALTERNATIVA FOI USADA PARA MANTER MINIMAMENTE OS RENDIMENTOS DA SUA ATIVIDADE?



### 3 | COMO ESTAVA A SITUAÇÃO FINANCEIRA DO EMPREENDIMENTO ANTES DO ISOLAMENTO SOCIAL?



4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

8



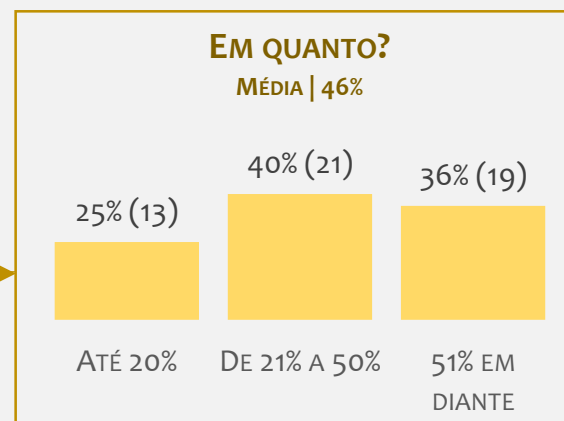
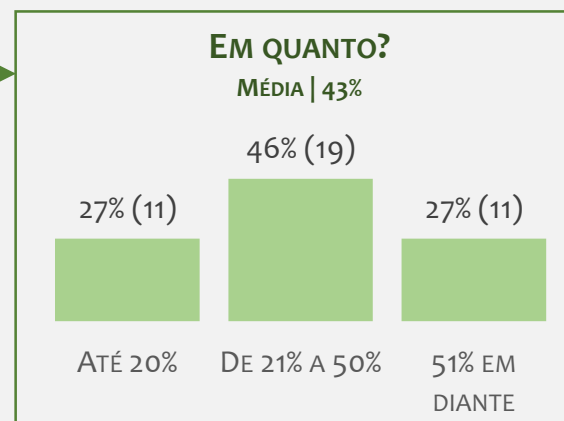
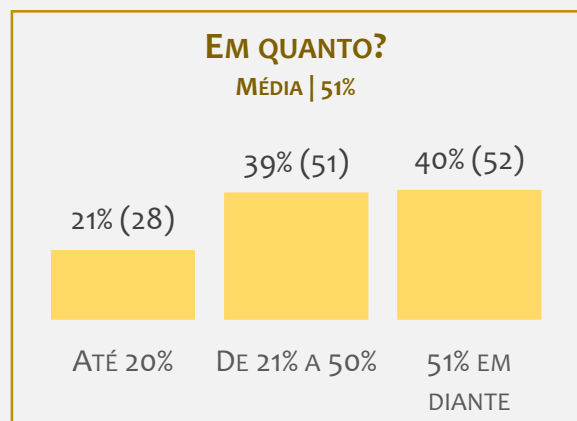
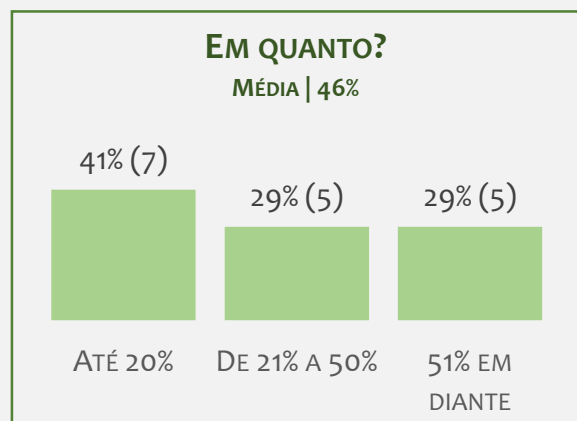


# 4 | COMO FICOU O SEU FATURAMENTO...

NA ETAPA MAIS RIGOROSA DO ISOLAMENTO SOCIAL?



APÓS A ABERTURA GRADUAL DAS ATIVIDADES?



# 5 | CONSIDERANDO QUE O FATURAMENTO FOI INTERROMPIDO E/OU REDUZIDO EM RAZÃO DO ISOLAMENTO SOCIAL, QUE APOIO E/OU COMPLEMENTAÇÃO FINANCEIRA VOCÊ ACESSOU PARA ATRAVESSAR ESSE PERÍODO? (MÚLTIPLA ESCOLHA)

ACESSEI AO AUXÍLIO EMERGENCIAL DO GOVERNO | 37% (175)

EMPRÉSTIMOS DE FAMILIARES E AMIGOS | 22% (106)

INTENSIFIQUEI O USO DO LIMITE DO CARTÃO DE CRÉDITO E/OU LIMITE DA CONTA BANCÁRIA | 19% (91)

PRORROGAÇÃO DE DÉBITOS JUNTO A FORNECEDORES | 18% (87)

LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO DURANTE A CRISE | 10% (48)

FIZ USO DE CRÉDITO NÃO OFICIAL (AGIOTAS) | 4% (20)

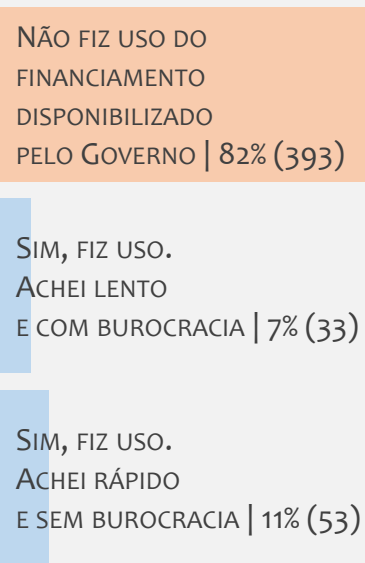
OUTROS. QUAL(IS)? | 19% (91)

PRORROGAÇÃO TRIBUTOS E REDUÇÃO DA FOLHA | NORMAIS | EMPRÉSTIMO NO BANCO JUROS ALTO, SEM AJUDA DO GOVERNO | NÃO FOI PRECISO | TENTEI PEDIR UM CRÉDITO SEM ÊXITO | A DEMANDA AUMENTOU NÃO PRECISEI DE EMPRÉSTIMO | CONTINUEI VENDENDO COM AS PORTAS FECHADAS | FINANCIAMENTO BANCÁRIO | MIM REINVENTEI DENTRO DA LOJA E DRIBLEI A SITUAÇÃO | RESERVA FINANCEIRA, RECEBER DIVIDAS EM ATRASO | USEI DA RENDA | NÃO TIVE PROBLEMA POIS O SEGUIMENTO NÃO FECHOU | ECONOMIA E REDUÇÃO DE CUSTOS | NADA, ACUMULEI DIVIDAS | QUEIMEI CAIXA | EMPRÉSTIMOS DE PARENTES | NÃO CONSIGO NADA SIMPLEMENTE NÃO PAGUEI | RESERVA DE CAIXA DA EMPRESA | PREVIDÊNCIA PRIVADA | RESERVA | DEIXEI ALGUNS CONTAS EM ABERTO PARA PAGAR OUTRAS | USEI MINHAS RESERVAS | NÃO PAGANDO IMPOSTOS | NÃO PRECISEI | PRESTANDO SERVIÇOS EM BARES E RESTAURANTES | NAO SE APLICA | DIMINUIR AS DESPESAS | RESERVA DA EMPRESA | NÃO TIVEMOS | NÃO HOUVE ALTERAÇÃO NO CAIXA DO NOSSO NEGÓCIO | FIQUEI EM CASA | TENTEI EMPRÉSTIMO BANCÁRIO, MAS NESTA SITUAÇÃO AS FINANCEIRAS MESMO COM PROGRAMA DO GOVERNO PRA FACILITAR CRÉDITO N CONSEGUIR, MESMO COM TODAS MINHAS COTAS PAGAS ALGUMAS ADIANTADAS, VCS DO SEBRAE PODERIA SERVIR DE PONTE PARA FACILITAR CRÉDITO OU EMPRÉSTIMO. | AJUDA DE FAMILIARES | GASTEI POUCO, REDUZI COMPRAS DE FORNECEDORES, VENDU OUTROS PRODUTOS PRA TENTAR MANTER O COMERCIO ABERTO | PASSEI A TRABALHAR COMO TÉCNICO DE ENFERMAGEM EM HOSPITAL. | NÃO PRECISEI | NENHUM | DESALUGUEI O PONTO E RESCINDE O CONTRATO DE TRABALHO CLT. | USEI TUDO QUE TINHA EM CONTA | FLUXO DE CAIXA. TINHA CAIXA GUARDADO PARA AS DESPESAS DOS MESES SEGUINTE | INCLUI NOVAS OPÇÕES DE VENDAS | FIZ BICOS | RESERVA . | RESERVA | VENDAS DE BENS | PASSEI A TER MAIS EQUILÍBRIO NAS COMPRAS E NEGOCIAÇÕES. | NÃO RECEBI AUXÍLIO O APLICATIVO NÃO MIM DEU ESSA OPÇÃO MIM SINTO PREJUDICADA . PORQUE NÃO TIVE ACESSO AO AUXÍLIO EMERGENCIAL | USEI DINHEIRO DE RESERVA | TRABALHAMOS DOBRADO. UTILIZAMOS RECURSOS DE FAMILIARES E AMIGOS COMO EMPRÉSTIMOS. | TRABALHO EXTRA | EU FIQUEI GASTANDO QUE TEM | CARTÃO DE CRÉDITO | INTENSIFICAMOS NA INTERNET | EMPRÉSTIMO BANCÁRIO | FIZEMOS USO DAS RESERVAS FINANCEIRAS | DIFICULDADE FINANCEIRA FOI O QUE PAASEI | VENDAS A VISTA/VENDAS POR FINANCEIRAS | UTILIZEI UM ALOR QUE HAVIA SOLICITADO EM CREDITO PESSOAL ANTES DA PANDEMIA | ATENDIMENTO EM DOMICÍLIO | FICOU ESTÁVEL | NENHUM | CORTAR ALGUNS GASTOS | SITUAÇÃO ESTÁVEL | RECURSOS DE RESERVA | REORGANIZEI AS CONTAS | EMPRÉSTIMO | FAMÍLIA | AMIGOS SÓ | N/A | NÃO ACESSEI | CRÉDITO POR BOLETO | BUSCANDO SEMPRE MELHORAR AS VENDAS | NENHUM | VENDAS PRESENCIAIS | RESERVAS | EQUILIBREI COM A APOSENTADORIA | RENDA ALUGUEL PARA ALIMENTAÇÃO E PEQUENAS CONTAS | NÃO UTILIZEI | DESCONTO COM FORNECEDORES; USEI CAPITAL DE GIRO; NAO COMPREI;USEI A REDUÇÃO DA JORNADA CONT DE TRABALHO | PROPRIOS | FECHEI AS PORTAS | NÃO FIZ USO DE NENHUM TIPO DE EMPRÉSTIMO , POIS TINHA UMA RESERVA . | EMPRESTIMOS A BANCOS | NÃO USEI RECURSOS DE TERCEIROS | NÃO FIZ COMPLEMENTAÇÃO FINANCEIRA | EMPRÉSTIMO EM BANCOS | ESTAMOS USANDO NOSSO CAIXA E PEDIMOS TB UM EMPRÉSTIMO NO PRONAMPE | FECHEI O NEGOCIO | NÃO PRECISEI DA AJUDA (SÓ A DE DEUS POIS ORAMOS PEDIDO SEU AUXÍLIO) | FUNDO RESERVA DA EMPRESA

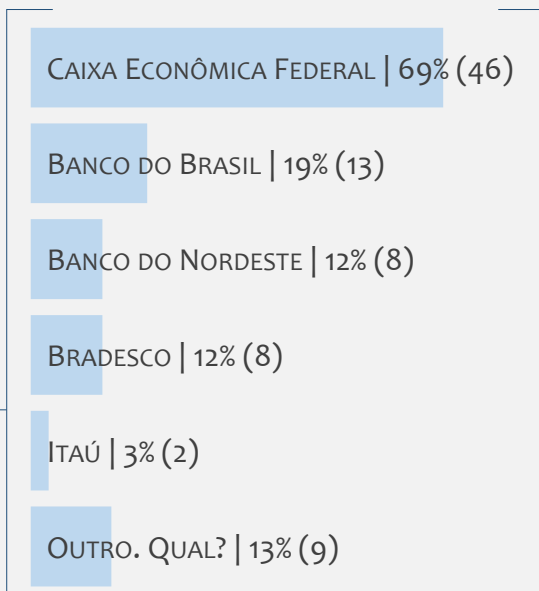


# 6 | QUANTO AO USO DO FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADO PELO GOVERNO E ATENDIMENTO SEBRAE...

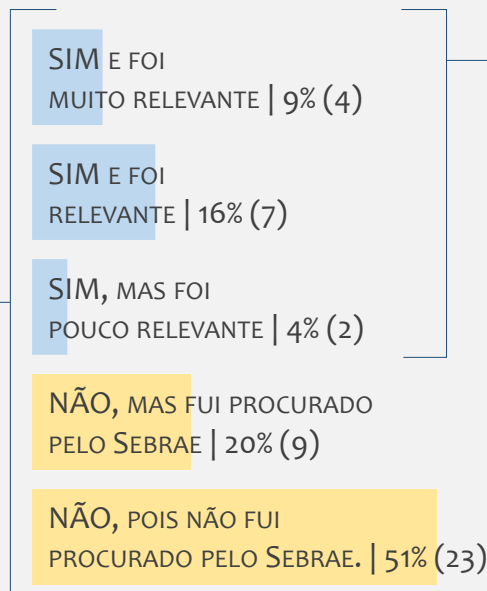
## 6.1 | VOCÊ FEZ USO DAS LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO? COMO VOCÊ AVALIOU A OPERAÇÃO?



## 6.2 | COM QUAL INSTITUIÇÃO CONSEGUIU A LINHA DE FINANCIAMENTO?



## 6.3 | OBTVEVE ORIENTAÇÕES E APOIO DO SEBRAE?



## 6.4 | NPS DO ATENDIMENTO



### COMENTÁRIOS

**NEUTROS** | DIFÍCIL DE COLOCAR EM PRÁTICA

**PROMOTORES** | O CUIDADO DO SEBRAE EM DAR SOCORRO, ORIENTAR PESSOAS A SAIR DA ZONA DE ZONA DE CONFORTO. ENSINANDO-AS A SE DESCOBRIREM E BUSCANDO NOVOS MEIOS PARA SAIR DA CRISE. | RECOMENDO PARA AMIGOS E PARENTES O SEBRAE MUDOU MINHA VIDA. | TIVE APOIO NO MOMENTO QUE MAIS PRECISEI. INCENTIVOS A CURSOS GRATUITOS MUITO BOM. | ATENDIMENTO, CONFIANÇA E COMPROMISSO | ATENÇÃO E RESPEITO PELO EMPREENDEDOR. SEBRAE SEMPRE RECOMENDO. | AS ORIENTAÇÕES SÃO REALIZADOS POR EXCELENTES PROFISSIONAIS, ISSO AJUDA MUITO A TOMAR DECISÕES.



# 6 | QUANTO AO USO DO FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADO PELO GOVERNO E ATENDIMENTO SEBRAE...

## 6.1 | VOCÊ FEZ USO DAS LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO? COMO VOCÊ AVALIOU A OPERAÇÃO?

NÃO FIZ USO DO FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADO PELO GOVERNO | 82% (393)

SIM, FIZ USO. ACHEI LENTO E COM BUROCRACIA | 7% (33)

SIM, FIZ USO. ACHEI RÁPIDO E SEM BUROCRACIA | 11% (53)

## 6.5 | POR QUAIS RAZÕES NÃO FEZ USO DO FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADO PELO GOVERNO EM RAZÃO DOS IMPACTOS COVID?

NÃO ME INTERESSEI EM USAR | 42% (162)

TENTEI, MAS NÃO OBTIVE INFORMAÇÕES DAS RAZÕES PELAS QUAIS NÃO TIVE DIREITO AO FINANCIAMENTO | 21% (81)

TENTEI, MAS NÃO OBTIVE EM RAZÃO DE PROBLEMAS CADASTRAIS DA MINHA PESSOA FÍSICA | 10% (38)

TENTEI, MAS NÃO OBTIVE EM RAZÃO DE PROBLEMAS CADASTRAIS DO MEU EMPREENDIMENTO | 8% (31)

OUTRO. QUAL? | 19% (74)

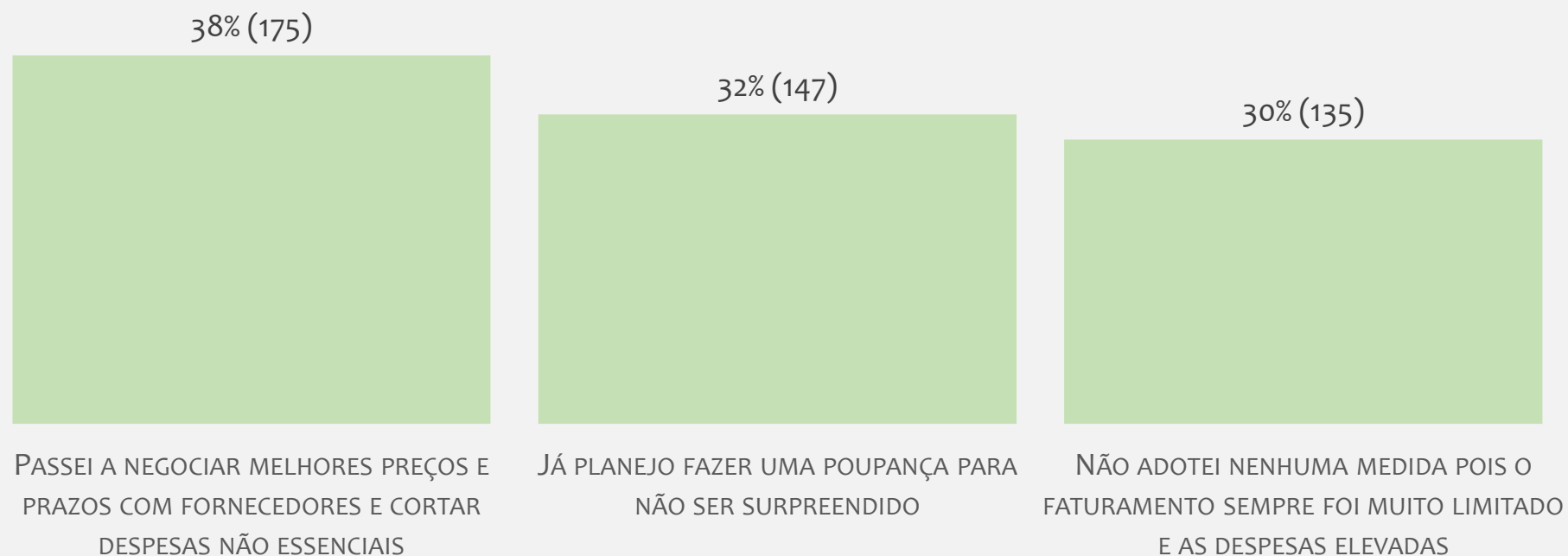
BUROCRACIAS | EU NÃO SABIA | O VALOR DISPONIBILIZADO PARA O MEU TIPO DE EMPRESA, ERA MUITO POUCO. | MEDO | O BACO QUE TRABALHAMOS SEMPRE ALEGAVA QUE NÃO DISPUNHA DOS RECURSO QUE CHEGAVAM MAS ACABAVAM LOGO | NÃO NECESSITEI | NÃO FOI NECESSÁRIO | NÃO PRECIDAMOS SOLICITAR | BUSQUEI ALTERNATIVA PRÓPRIA. | NÃO FIQUEI SABENDO | UM BANCO NAO CONHECIA O PROGRAMA FAMP,O OUTRO BANCO O GERENTE NAO SE ENCONTRAVANTRAVA | VENDENDO QUETINHA. | TIVE MEDO | DEMORA NA APROVAÇÃO | PRA MIM NÃO CHEGOU NENHUMA MENSAGEM | NÃO HAVIA MAIS DISPONIBILIDADE DO RECURSO QUANDO APROVARAM MEU CADASTRO | NAO SABIA | NÃO SABIA DESTAS LINHAS DE CRÉDITO | NÃO FIQUEI SABENDO. | DEVIDO A DÍVIDAS PESSOAIS MEU SCORE É BAIXO E NÃO TERIA CONDIÇÕES DE PAGAR, ENTÃO NÃO FIZ NENHUM EMPRÉSTIMO | TIVE MEU BENEFÍCIO SUSPENSO | NÃO NOS ENQUADRAMOS | NÃO SABIA POR ONDE COMEÇAR | NÃO TENTEI PQ SEI QUE NÃO TERIA CONDIÇÕES DE PAGAR | NÃO TIVE NECESSIDADE DE USAR FINANCIAMENTO EXTRA | NÃO OBTIVE RESPOSTA DOS ÓRGÃOS QUE BUSQUEI | ESSES FINANCIAMENTOS SÃO MUITO COMPLICADOS | NAO BUSQUEI PORQUE IMAGINEI QUE NÃO CONSEGUIRIA | NÃO CONHECI NENHUM DISPONÍVEL, SE EXISTIU ESTAVA SEM INFORMAÇÃO | NAO PRECISEI | Ñ PRECISEI | NAO ERA MEI NESSE PERIODO | 7 | NÃO FOI NECESSÁRIO | NAO TIVE INFORMAÇÃO | NÃO TENTEI. PASSEI DO PRAZO | PENDÊNCIA NO NOME | NEM PESQUISEI A RESPEITO | MEU NEGÓCIO FALIU | NÃO TIVE CONDIÇÕES DE TOMAREMPRÉSTIMO | DECLAREI IMPOSTO DE RENDA ACIMA DO VALOR PERMITIDO E ELES N ACEITARAM | NÃO TIVI TEMPO | JURAS ALTOS e BUROCRACIA | NAO TIVE INFORMACOES SOBRE | NÃO TIVE CONHECIMENTO DELE | O GERENTE NEM ME RECEBEU | No MOMENTO ESTOU TENTANDO No BANCO DO NORDESTE | NÃO TINHA CONHECIMENTO | TRABALHO COM ARTESANATOS, PREFERIR N ARRISCAR POR MEDO DE DEPOIS TER PROBLEMAS PRA SALDAR DÍVIDAS | NÃO OBTIVE RETORNO | CAIXA NAO LIBEROU | SOU MEI E TINHA MENOS DE 01 ANO DE ABERTURA ISSO IMPEDIA DE VÁRIOS ACESSOS. | MUITA BUROCRACIA | NÃO USEI | NÃO TIVE DIREITO PORQUE MINHA MÃE É SEBE O BOLSA FAMÍLIA E MEU NOME ESTÁ INCLuíDO O DINHEIRO FICOU TODO PARA ELA. | POUCA CLAREZA, INSTABILIDADE | NÃO SABIA QUE EU PODERIA UTILIZAR, COMO FAÇO? | USEI A RESERVA QUE TINHA | TENTEI , SEM SUCESSO | NÃO FINANCIO PRA NÃO AUMENTAR DÍVIDAS PRAZO APERTADO | ESTOU TENTANDO JUNTO A CAIXA ECONÔMICA MAIS AINDA NÃO OBTIVE RESPOSTA, TENHO NOME LIMPO NÃO TENHO RESTRIÇÕES E ESTOU AGUARDANDO PARA Q EU POSSA SOBREVIVER POIS TRABALHO COM TRANSP E ATÉ NÃO TEM PERSPECTIVAS DE RETORNO, PRECISO MUITO DESSE EMPRÉSTIMO E CONTO COM A SEBRAE PARA ME AJUDAR | AINDA NÃO ERA MEI | NÃO TENTEI | FORNECEDORES SEM MERCADORIAS PARA REPOR PRONTAMENTE MEU ESQTOQUE | NÃO QUERIA CONTRAI MAIS DIVIDA | NÃO TIVE FATURAMENTO SUFICIENTE ANO ANTERIOR | NÃO SABIA | NÃO ACHEI COMO FAZER | TENTEI, FUI APROVADO, MAS O Bco DISSE QUE N TINHA DINHEIRO DO PRONAMPE, SENDO QUE FUI UMA DAS PRIMEIRAS A PEDIR E UM VALOR PEQUENO. ACHEI QUE O BANCO PRIORIZOU QUEM PEDIU MAIS. | BUROCRACIA E DIFICULDADES DE ATENDIMENTO NO BANCO | MEDO DE NÃO CONSEGUIR ARCAR | RECEIO DE NAO CONSEGUIR RESTITUIR POS IMPACTO COVID | NAO TENTEI E GOSTARIA DE TENTAR. EU NAO TIVE ORIENTAÇÃO PARA CONSEGUIR U FINANCIAMENTO | ACHEI MELHOR NÃO

4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

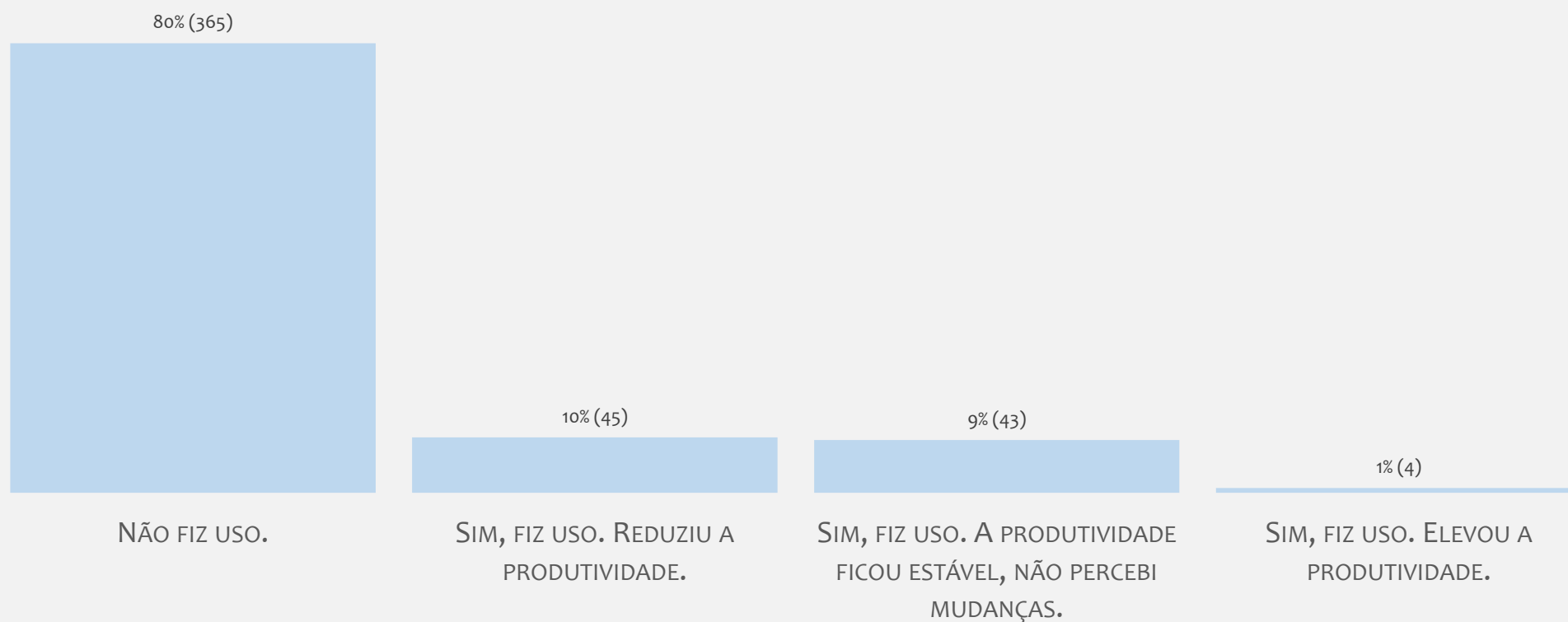
12

SEBRAE

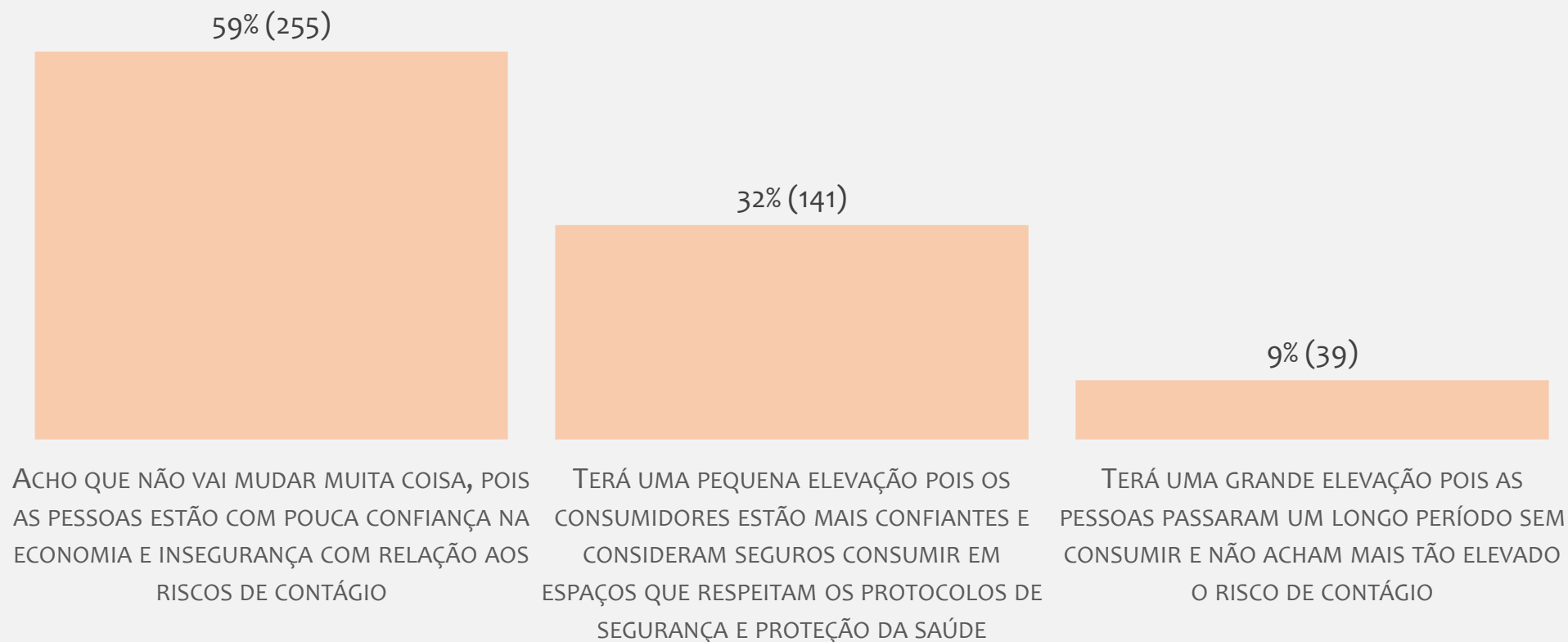
## 7 | TENDO EM VISTA QUE FOI SURPREENDIDO SEM UMA RESERVA OU POUPANÇA FINANCEIRA NA ETAPA DE ISOLAMENTO SOCIAL MAIS RÍGIDO, QUE ATITUDE PLANEJOU OU JÁ ESTÁ COLOCANDO EM PRÁTICA PARA EVITAR UMA SITUAÇÃO FUTURA INDESEJADA COMO ESSA?



## 8 | FEZ USO DA MEDIDA GOVERNAMENTAL 936 (QUE PERMITIU REDUÇÃO DE CARGA HORÁRIA E DE REMUNERAÇÃO)? QUAL A PERCEPÇÃO QUANTO A PRODUTIVIDADE DA MÃO DE OBRA?

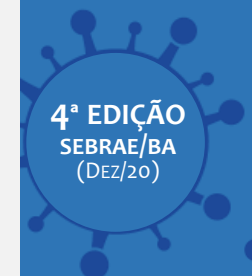
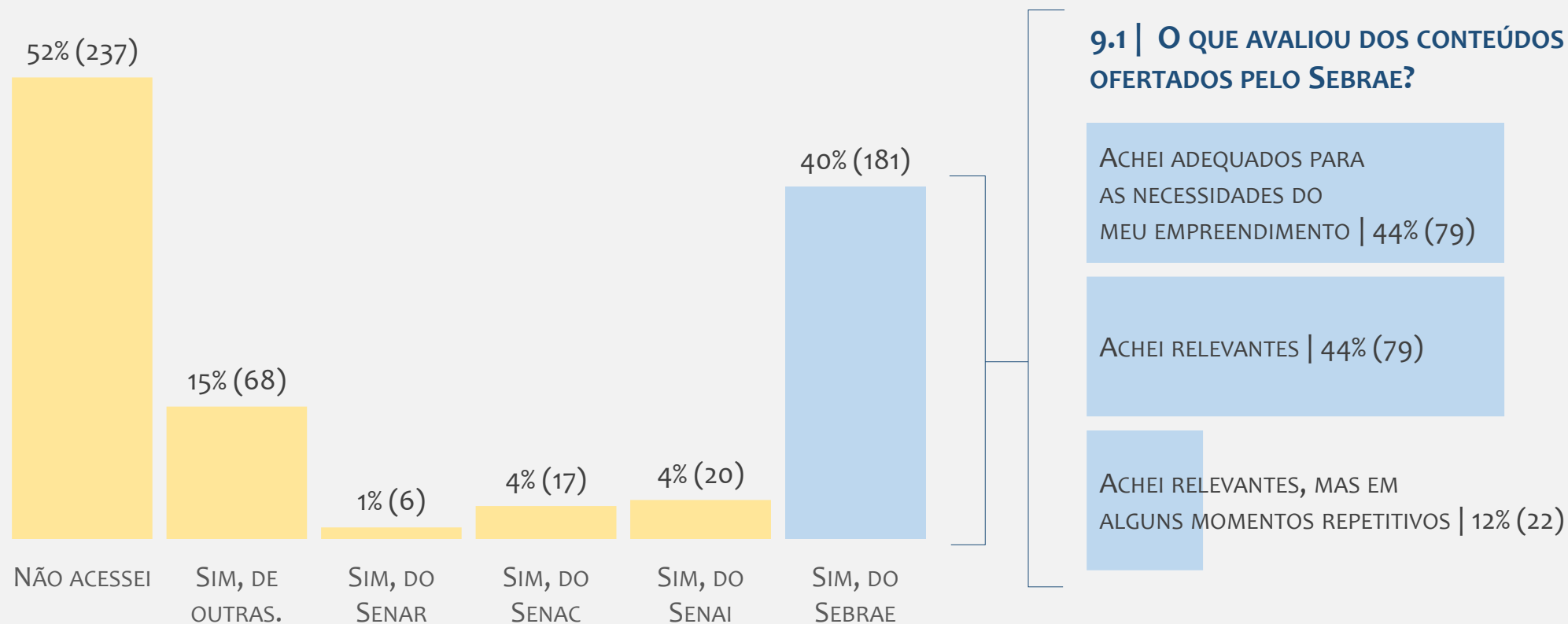


# 9 | CONSIDERANDO QUE ESTAMOS NOS APROXIMANDO DO FINAL DO ANO E DA ESTAÇÃO DO VERÃO COMO ESTÁ O SEU SENTIMENTO QUANTO AO MOVIMENTO NA ECONOMIA?



# 10 | DURANTE A ETAPA MAIS RIGOROSA DO ISOLAMENTO SOCIAL ACESSOU CAPACITAÇÕES ONLINE (LIVES, CONSULTORIAS, CURSOS, ETC)? (MÚLTIPLA ESCOLHA)\*

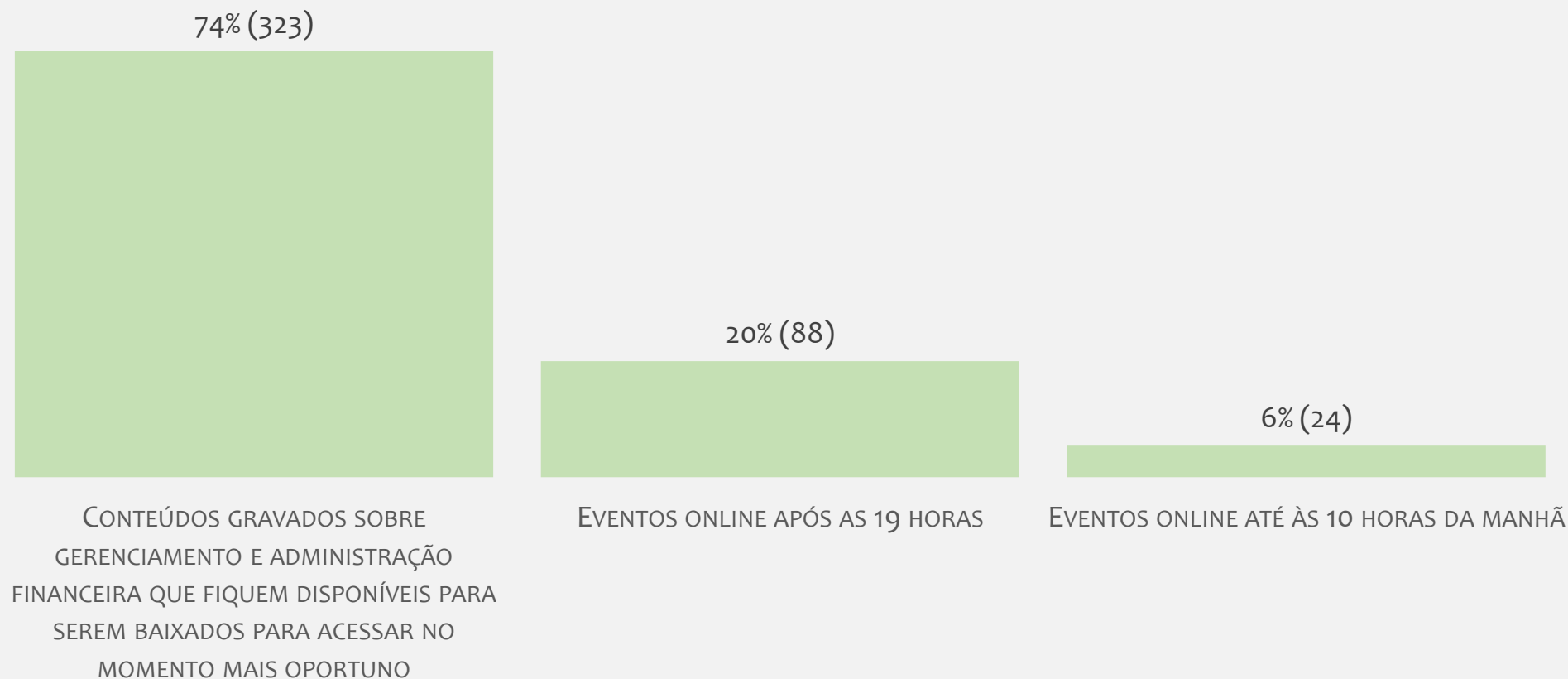
\* A PESQUISA FOI REALIZADA COM CLIENTES ATENDIDOS PELOS SEBRAE



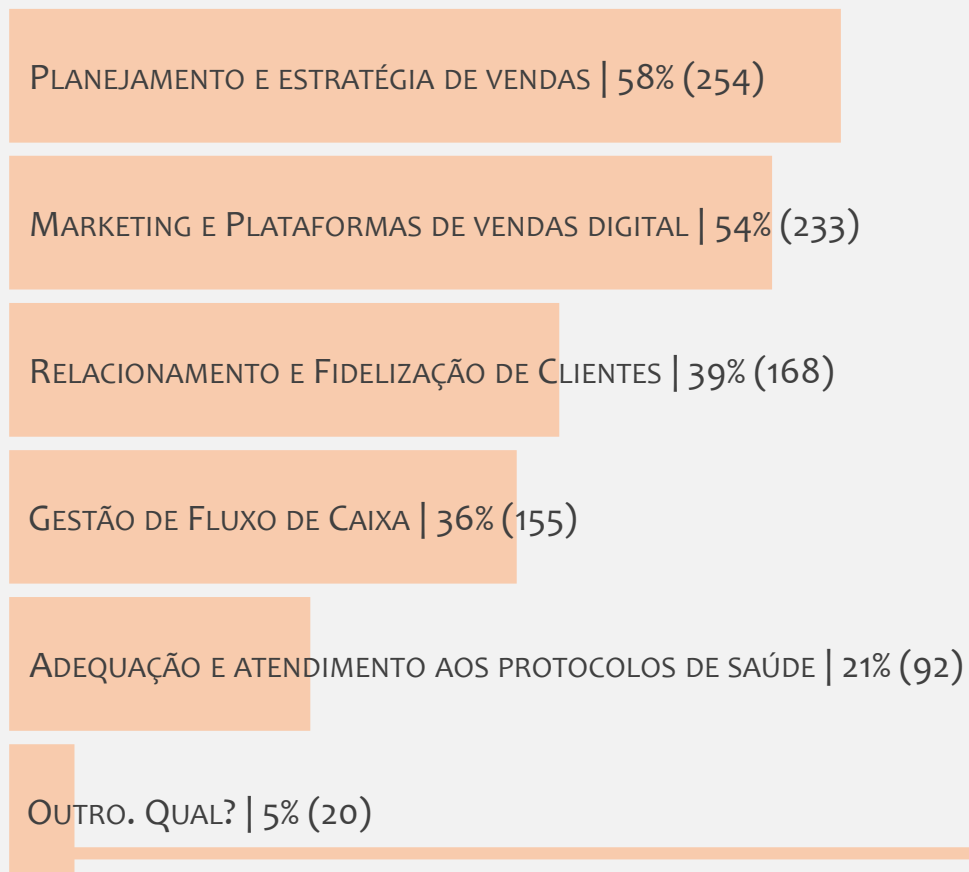
16



# 11 | CONSIDERANDO QUE O EMPREENDEDOR NÃO TEM MAIS A MESMA DISPONIBILIDADE PARA OS EVENTOS VIRTUAIS, QUE FORMATOS DE APRENDIZAGEM ONLINE CONSIDERA MAIS ADEQUADO E EFICAZ?



# 12 | QUE TEMÁTICAS DEVERIAM SER ABORDADAS NESTES EVENTOS? (MÚLTIPLA ESCOLHA)



TODOS | PRECIFICAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS | INSTAGRAM COMO VENDER | FAZER A INFORMAÇÕES SOBRE O( MEI )E TODO OS BENEFÍCIOS E AJUDA DO GOVERNO CHEGASSEM DE VERDADE AO EMPREENDEDOR FACILITANDO E AJUDANDO NO ACESSO A LINHA DE CRÉDITO DO GOVERNO COM MAIS AGILIDADE. POIS NO MOMENTO O SEBRAE TEM DEIXADO O ( MEI )DESASSISTIDO! | INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE | OPORTUNIDADES PARA PEQUENAS EMPRESAS SE DESTACAREM NOS CANAIS DE BUSCAS QUE NÃO AS ONEREM UMA VEZ QUE A MAIORIA ESTÁ REALMENTE COM GRANDES DIFICULDADES PARA ENTRADA DE RECEITAS | NA MINHA ARIA FOI A PRIMEIRA A PARAR E A ULTIMA A VOUTAR PEDIR A DEUS QUE A ECONÔMICA RETORNE PARA PODER QUE OS CASAMENTOS VOLTE LOGO . SE NÃO TIVER UM NOVO APOIO COMO VAMOS PAGAR O EMPRÉSTIMO. EU ESPERO QUE VOLTE LOGO PARA EU PODER HONRA MEUS COMPROMISSOS. PARA NÃO TER QUE ABRIR FALÊNCIA. | FLEXIBILIZAÇÃO DO CREDITO AO EMPREENDEDOR | ORIENTAÇÕES DE COMO FECHAR O ANO COM IMPOSTOS DA EMPRESA ORGANIZADOS | OK | INFORMAÇÕES SOBRE O DECRETO 9.507/2018 FATO GERADOR NA MAO DE OBRA TERCEIRIZADA | COMO OBTER LUCRATIVIDADE A CURTO PRADO E CONTRATAR COLABORADORES COM QUALIDADE DE VIDA E BOA REMUNERAÇÃO TRABALHANDO HOME OFFICE. | ACHO QUE TODOS AÍ SÃO IMPORTANTES | EMPRETEC | INSTAGRAM VÍDEOS E RELLS | ME ENSINAR A GANHAR DINHEIRO! | COMO DRIBLAR A CRISE ECONÔMICA | MEIO AMBIENTE, SAUDE E SEGURANÇA; FINANÇAS | TUDO | ACESSO AO CRÉDITO É BASTANTE HUMILHAÇÃO



4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

18



## TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A REPRODUÇÃO NÃO AUTORIZADA DESTA PUBLICAÇÃO, NO TODO OU EM PARTE, CONSTITUI VIOLAÇÃO DOS DIREITOS AUTORAIS (LEI Nº 9.610).

## INFORMAÇÕES E CONTATOS

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA - ESTUDOS E PESQUISAS

RUA ARTHUR DE AZEVEDO MACHADO, Nº 1225, EDIFÍCIO CIVIL TOWERS, TORRE CIRRUS, 22º ANDAR, COSTA AZUL,

SALVADOR - BA, 41770-790

TELEFONE (71) 3320-4518

E-MAIL: UGE.SEBRAE@BA.SEBRAE.COM.BR

## PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

CARLOS DE SOUZA ANDRADE

## DIRETORIA DA SUPERINTENDÊNCIA

JORGE KHOURY

## DIRETORIA TÉCNICA

FRANKLIN SANTOS

## DIRETORIA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

JOSÉ CABRAL

## UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

GERENTE

SÉRGIO CAVALCANTE GOMES

GERENTE ADJUNTA

ISABEL DE CÁSSIA SANTOS RIBEIRO

ANALISTAS TÉCNICOS

FERNANDO EDMAR DE OLIVEIRA SILVA

LUDMILA RIBEIRO CRUZ SANTOS

TERCEIRIZADA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS

4ª EDIÇÃO  
SEBRAE/BA  
(Dez/20)

19