



PESQUISA:

**OS IMPACTOS DO FIM DA
EMERGÊNCIA SANITÁRIA DA
COVID-19 NOS PEQUENOS
NEGÓCIOS BAIANOS**

METODOLOGIA

ITEM	DESCRIÇÃO
TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
OBJETIVO	IDENTIFICAR OS IMPACTOS DO FIM DA EMERGÊNCIA SANITÁRIA DA COVID-19 NOS PEQUENOS NEGÓCIOS BAIANOS
APLICAÇÃO	QUESTIONÁRIO ON-LINE (FERRAMENTA SURVEY MONKEY)
PERÍODO DE REALIZAÇÃO	28/06/2022 A 18/07/2022
PÚBLICO	MEI, ME E EPP
UNIVERSO: 5000	AMOSTRA: 486 RESPONDENTES
GRAU DE CONFIANÇA	O INTERVALO DE CONFIANÇA É DE 95%
MARGEM DE ERRO	A MARGEM DE ERRO É DE 5%



PRINCIPAIS RESULTADOS

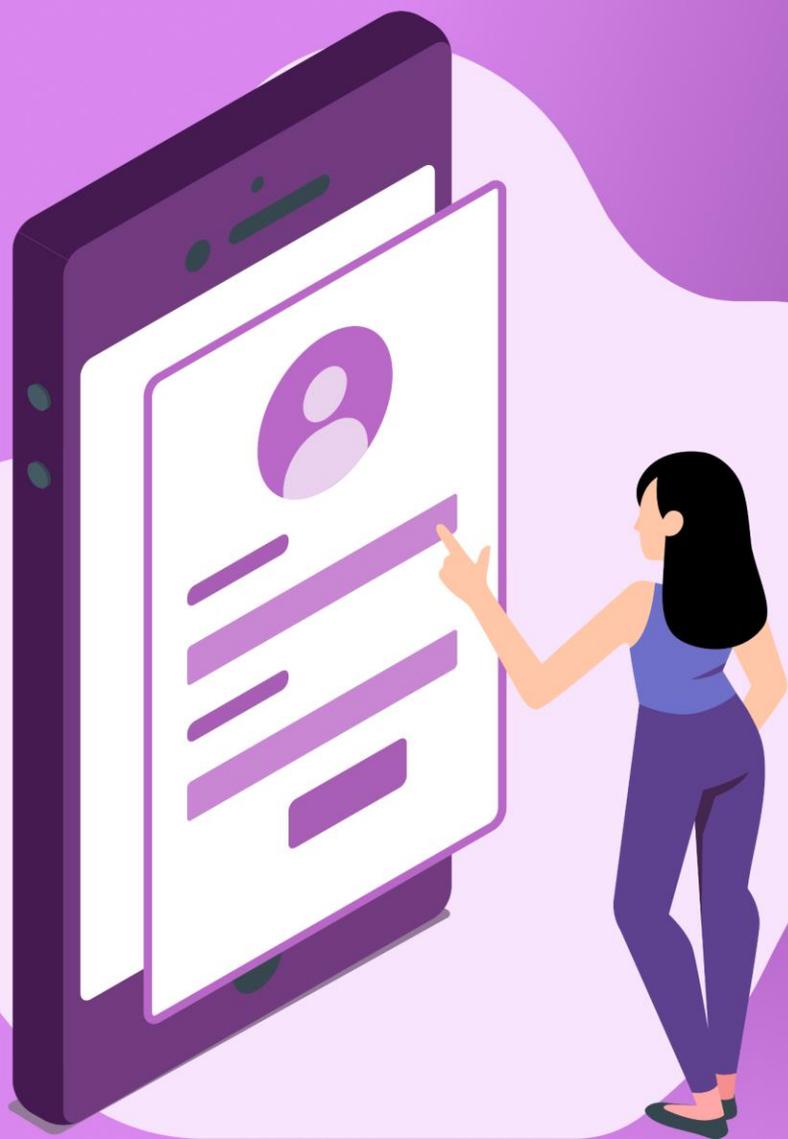
- PARA **39%** DOS MEI O FATURAMENTO DIMINUIU APÓS A DECLARAÇÃO DO FIM DA EMERGÊNCIA EM SAÚDE PÚBLICA DE IMPORTÂNCIA NACIONAL PELA COVID-19. ENTRETANTO, **34%** E **44%** DAS ME E EPP, RESPECTIVAMENTE, AFIRMARAM QUE O FATURAMENTO SE MANTEVE;
- **71%** DOS MEI AFIRMARAM QUE NÃO CONSEGUIRAM RETORNAR, PELO MENOS, AOS MESMOS PADRÕES DE ATIVIDADES ANTERIORES A PANDEMIA (EM TERMOS DE VENDAS, UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE PRODUTIVA, NÍVEL DE EMPREGO, SITUAÇÃO FINANCEIRA ETC.). NO QUE TANGE AS ME E EPP ESSE QUANTITATIVO FOI DE **59%** E **55%**, RESPECTIVAMENTE;
- FALTA DE CLIENTES É O MAIOR ENTRAVE PARA QUE MEI (**52%**) E ME (**35%**) POSSAM RETORNAR AOS PADRÕES DE ATIVIDADE ANTERIORES À PANDEMIA. JÁ PARA AS EPP (**35%**), SOMADO A FALTA DE CLIENTES, A ELEVAÇÃO DOS CUSTOS TAMBÉM É UM OBSTÁCULO PREPONDERANTE;
- **52%** DOS MEI NÃO UTILIZARAM NENHUM BENEFÍCIO OFERTADO PELO PODER PÚBLICO DURANTE A PANDEMIA. **42%** DAS ME TAMBÉM NÃO FIZERAM USO DE NENHUM BENEFÍCIO E **40%** DAS EPP VALERAM-SE DA REDUÇÃO OU SUSPENSÃO DO CONTRATO DE TRABALHO;
- PARA OS MEI (**37%**) E AS ME (**39%**) FACILITAÇÃO NA OBTENÇÃO DE CRÉDITO E REDUÇÃO DE JUROS SÃO AS POLÍTICAS QUE PODEM SER MAIS ADEQUADAS PARA REDUZIR AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELO NEGÓCIO. PORÉM, PARA AS EPP (**61%**) A MEDIDA MAIS ADEQUADA É A REDUÇÃO DE JUROS;
- **55%** DOS MEI NÃO SABEM DO QUE SE TRATA O PROGRAMA DE REESCALONAMENTO DO PAGAMENTO DE DÉBITOS NO ÂMBITO DO SIMPLES NACIONAL (RELP). JÁ **58%** E **61%** DAS ME E EPP, RESPECTIVAMENTE, NÃO ADERIRAM AO RERP;



PRINCIPAIS RESULTADOS

- **70%** DOS MEI, **79%** DAS ME E **74%** DAS EPP ESTÃO OTIMISTAS PARA AS VENDAS E/OU PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PARA O 2º SEMESTRE;
- OS TRÊS PERFIS EMPRESARIAIS ENTREVISTADOS ESTÃO COM EXPECTATIVAS DE AUMENTAR O FATURAMENTO DA EMPRESAS NO NATAL, MEI (**71%**), ME (**60%**) E EPP (**48%**);
- CRIAR ESTRATÉGIAS PARA ALAVANCAR AS VENDAS NO 2º SEMESTRE DE 2022, POR INTERMÉDIO DAS REDES SOCIAIS FAZ PARTE DO PLANEJAMENTO DE TODOS OS PORTES ENTREVISTADOS, MEI (**61%**), ME (**63%**) E EPP (**63%**);
- PARA OS MEI (**63%**), AS ME (**61%**) E AS EPP (**53%**) EQUILIBRAR AS FINANÇAS DO NEGÓCIO É A MAIOR DIFICULDADE ENFRENTADA HOJE NA GESTÃO DA EMPRESA.

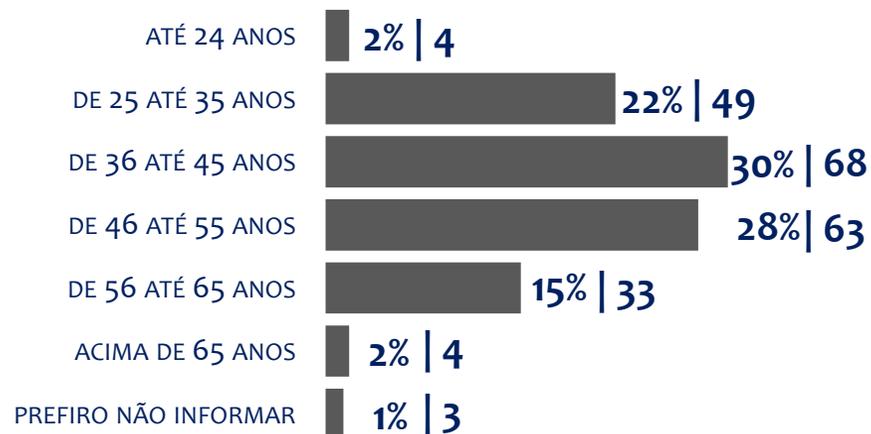




PERFIL DOS RESPONDENTES

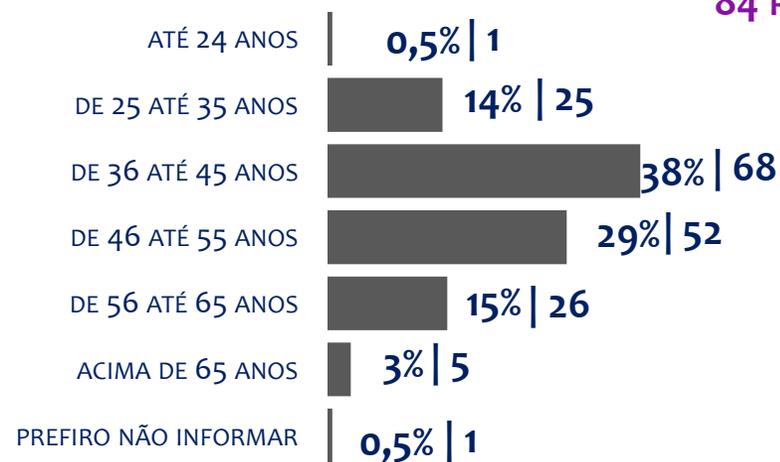
1 | QUAL A SUA IDADE?

MEI



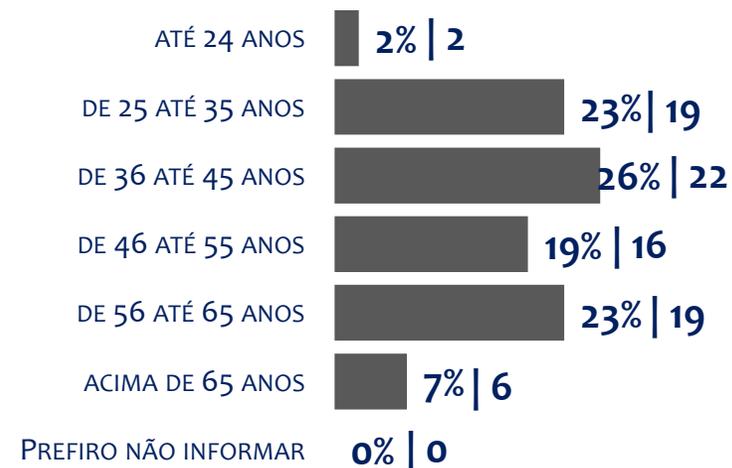
224 RESPONDENTES

ME



178 RESPONDENTES

EPP

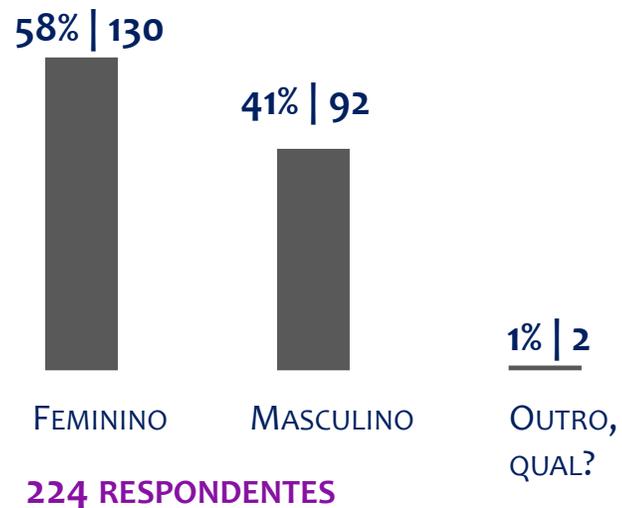


84 RESPONDENTES

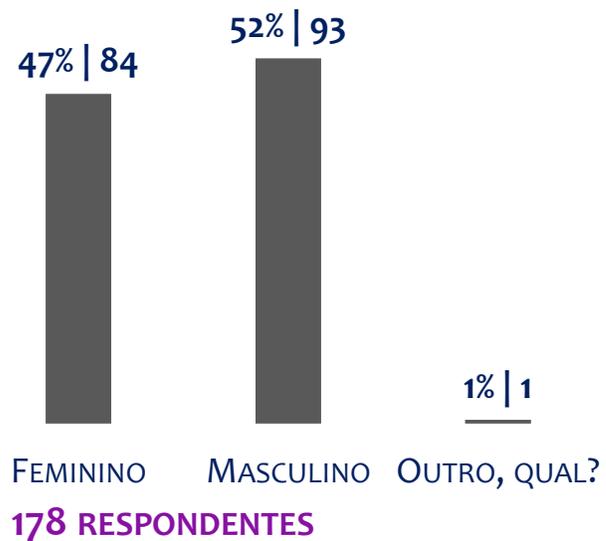


2 | QUAL O SEU GÊNERO?

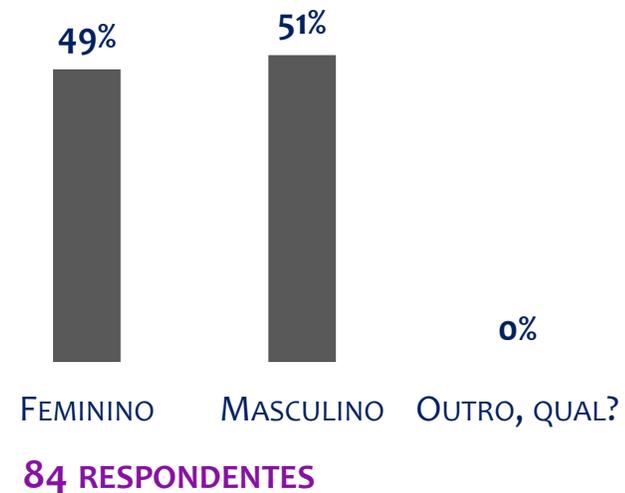
MEI



ME

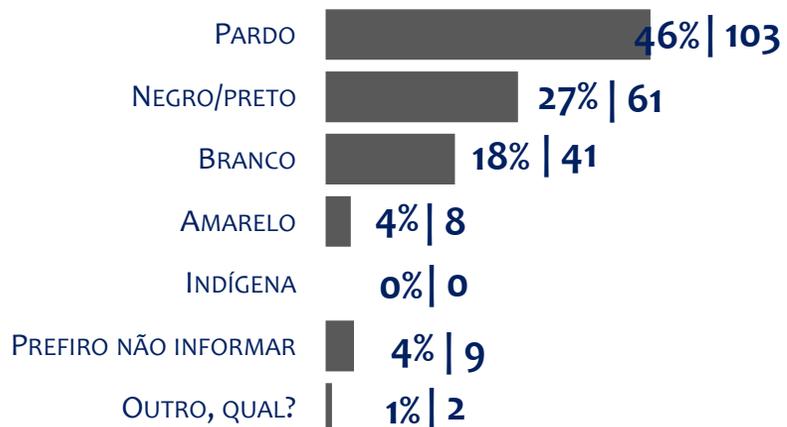


EPP



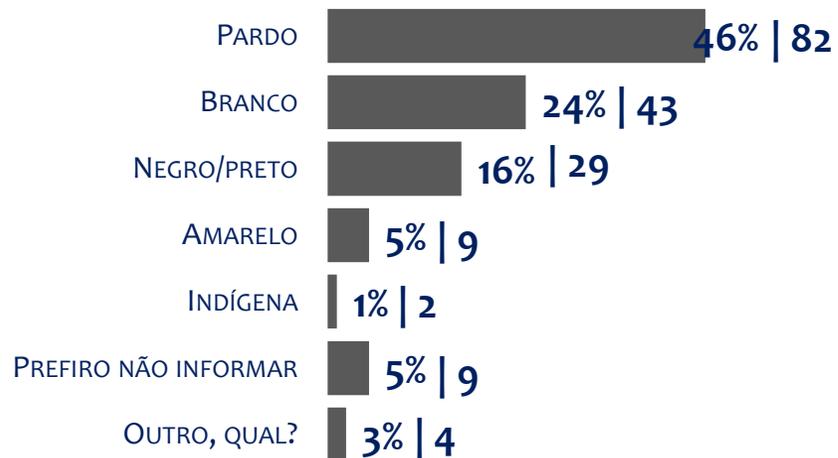
3 | EM QUAL RAÇA OU COR VOCÊ SE SENTE REPRESENTADO?

MEI



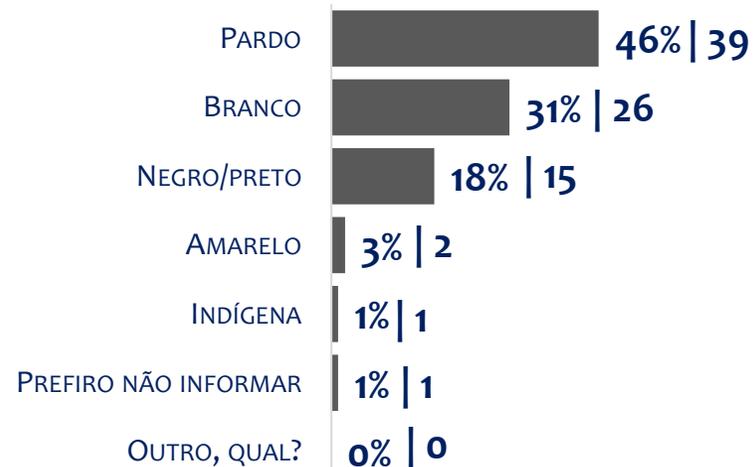
224 RESPONDENTES

ME



178 RESPONDENTES

EPP

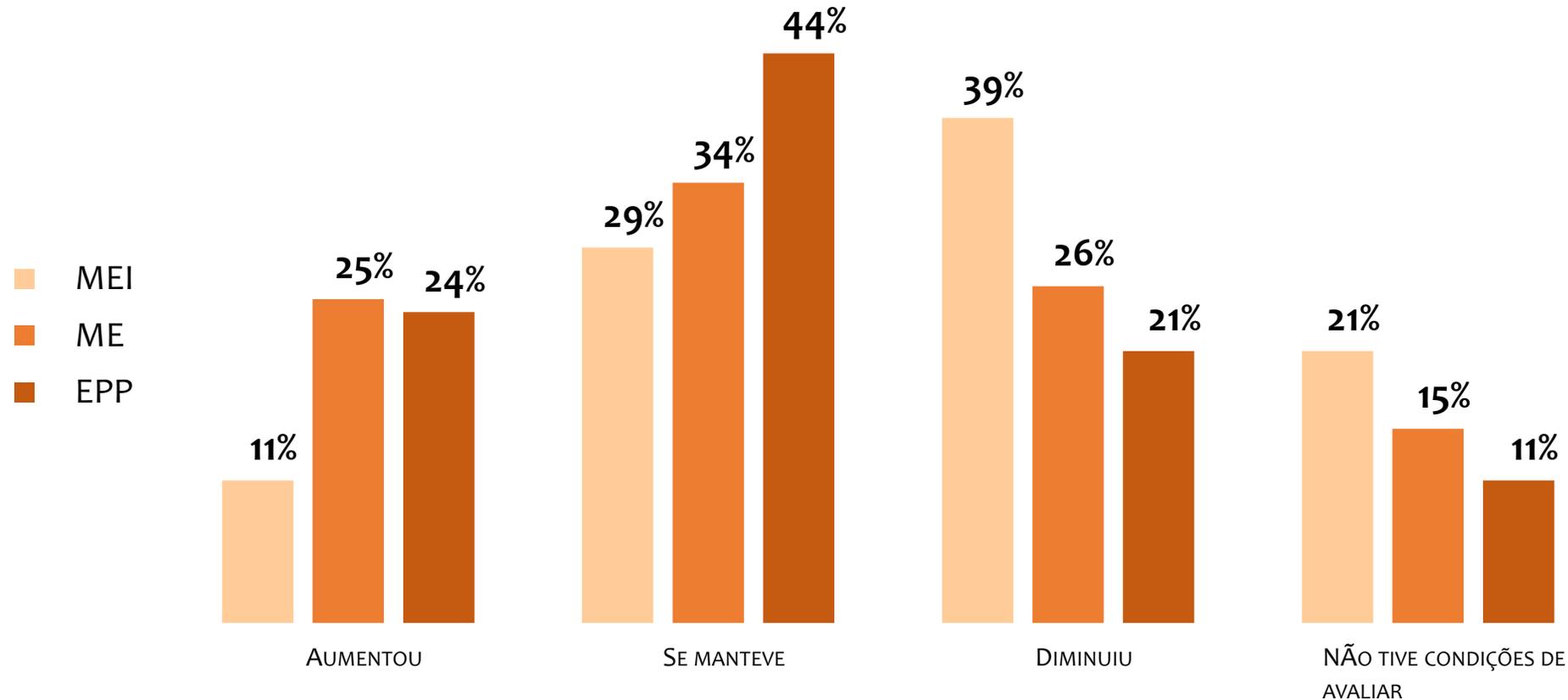


84 RESPONDENTES

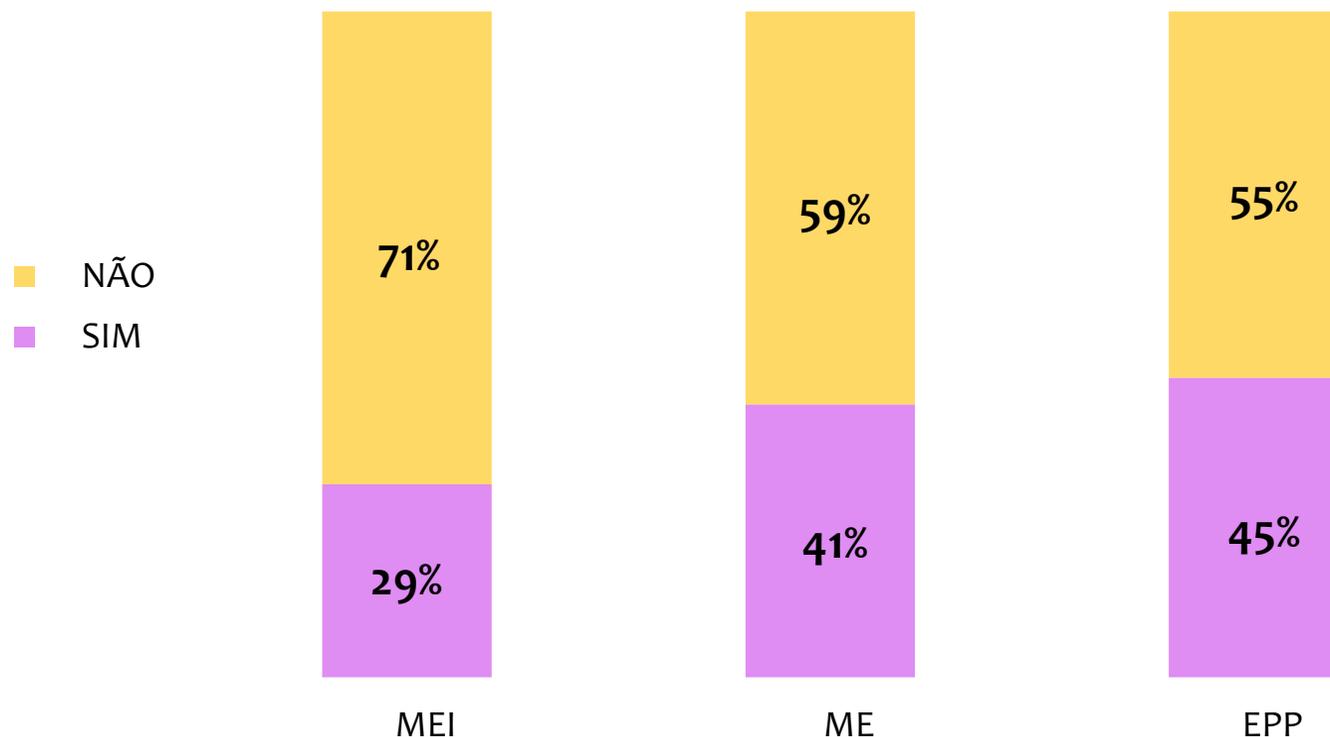


RESULTADOS

4| CONSIDERANDO QUE O MINISTÉRIO DA SAÚDE DECLAROU O FIM DA EMERGÊNCIA EM SAÚDE PÚBLICA DE IMPORTÂNCIA NACIONAL PELA COVID-19, QUAL O IMPACTO DESSA MEDIDA SOBRE O FATURAMENTO BRUTO DA SUA EMPRESA?



5| SUA EMPRESA JÁ CONSEGUIU RETORNAR, PELO MENOS, AOS MESMOS PADRÕES DE ATIVIDADE ANTERIORES À CRISE DECORRENTE DA PANDEMIA DA COVID-19 (EM TERMOS DE VENDAS, UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE PRODUTIVA, NÍVEL DE EMPREGO, SITUAÇÃO FINANCEIRA ETC.)?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES: - MEI: 216 | ME: 174 | EPP: 83



6| QUAL FOI OU AINDA É O MAIOR ENTRAVE PARA SUA EMPRESA CONSEGUIR RETORNAR, PELO MENOS, AOS MESMOS PADRÕES DE ATIVIDADE ANTERIORES À CRISE DECORRENTE DA PANDEMIA DA COVID-19 (EM TERMOS DE VENDAS, UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE PRODUTIVA, NÍVEL DE EMPREGO, SITUAÇÃO FINANCEIRA ETC.)?

	MEI	ME	EPP
FALTA DE CLIENTES	36%	35%	33%
ELEVAÇÃO DOS CUSTOS	28%	28%	32%
INADIMPLÊNCIA	11%	13%	11%
DÍVIDAS COM EMPRÉSTIMOS	7%	6%	11%
DÍVIDAS COM IMPOSTOS	4%	6%	4%
DÍVIDAS COM FORNECEDORES	3%	5%	2%
OUTRO, QUAL?	11%	7%	7%

OUTROS - MEI

FALTA DE CLIENTES, DÍVIDA DE EMPRÉSTIMO, ELEVAÇÃO DE CUSTOS E ETC. | A INFRAÇÃO TÁ COMENDO O LUCRO QUANDO VENDEMOS NÃO DAR PARA COMPRAR OUTRA MERCADORIA NO MESMO PREÇO AUMENTA AS COMPRAS E DIMINUI O LUCRO. | SAÚDE. | TODOS. | AOS POUCOS CONSCIENTIZAMOS PESSOAS SOBRE A COVID. | PROBLEMA DE SAÚDE. | ESTOU COM PROBLEMAS DE SAÚDE. | FALTA DE ORGANIZAÇÃO E COLABORAÇÃO DA MINHA CASA. | FALTA DE CLIENTE. | TODOS. | A, B, C, D, E E MUITO F. | TA FECHADA. | NÃO POSSO DIZER AGORA. | COMECEI AGORA. | NÃO VOLTEI A CANTAR... NA VERDADE EU QUE NÃO QUIS PQ SHOWS TINHA.

OUTROS - ME

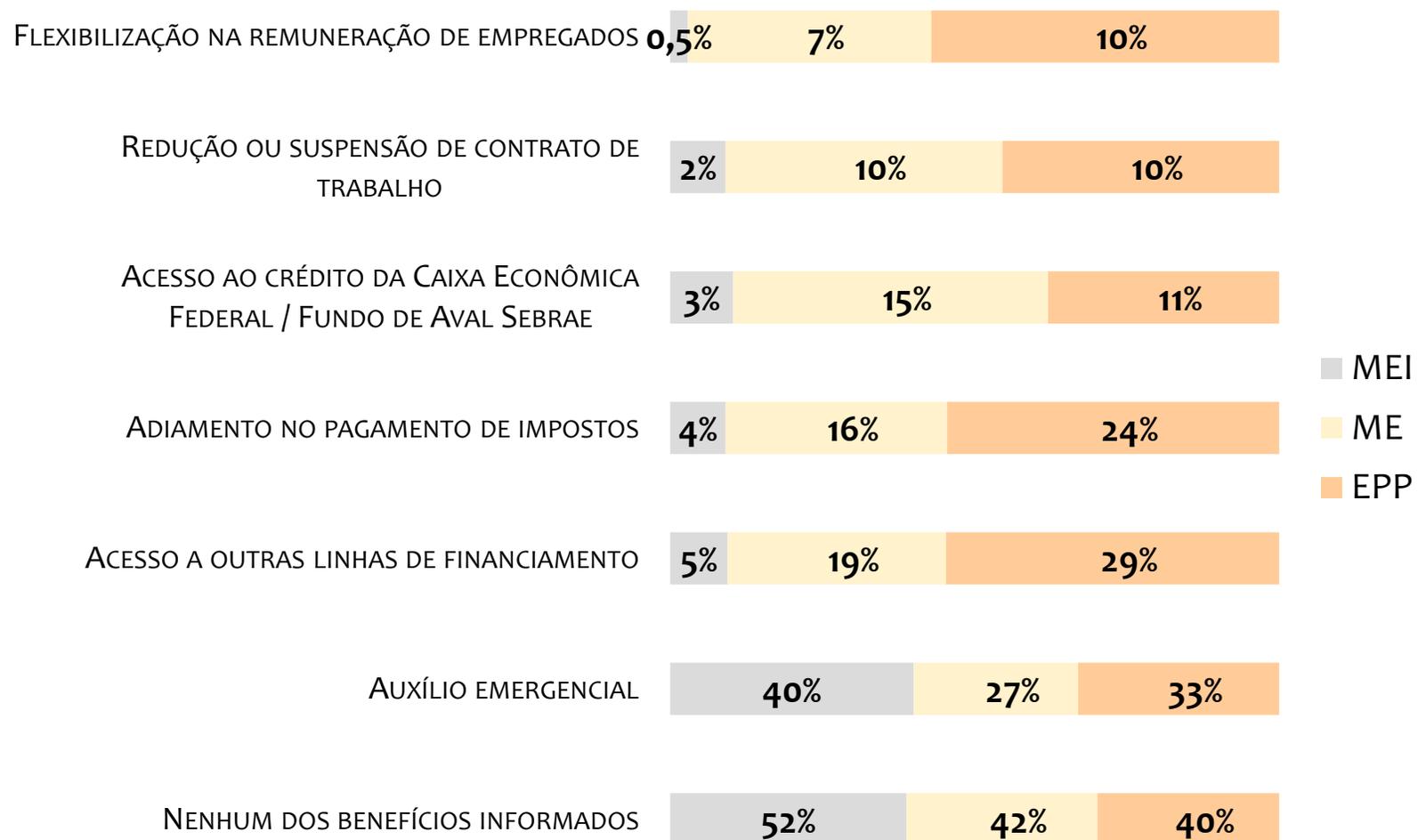
FORNECEDORES, EMPRÉSTIMOS, IMPOSTOS, ALUGUEL. | ADAPTAÇÃO AO DIGITAL. | FALTA DE CAPITAL DE GIRO, DIVIDA COM ALUGUEL E DIMINUIÇÃO CONSIDERÁVEL DE PROCURA DE CLIENTES. | ESTAGNAÇÃO DE MERCADO. | O SHOPPING ESTÁ FECHANDO AS 18:00HRS PREJUDICANDO MEU FATURAMENTO. | FALTA DE APOIO DOS GOVERNOS. | RECURSOS PARA CAPITAL DE GIRO.

OUTROS - EPP

OUTRAS DESPESAS. | REDUÇÃO DO VALOR DO CONTRATO COM UM CLIENTE. | A EMPRESA FECHOU, PROCURANDO OUTRO PONTO COMERCIAL, MUDANDO DE RAMO.



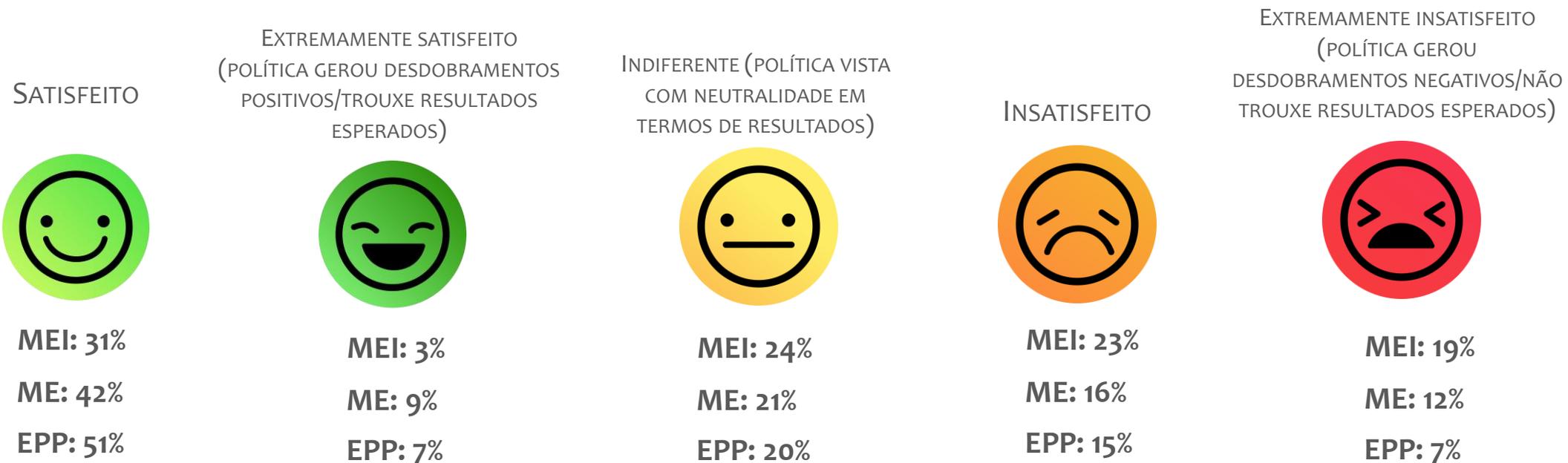
7| QUAIS DOS BENEFÍCIOS OFERTADOS PELO PODER PÚBLICO DURANTE A PANDEMIA DA COVID-19 SUA EMPRESA UTILIZOU? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 207 | ME: 162 | EPP: 80



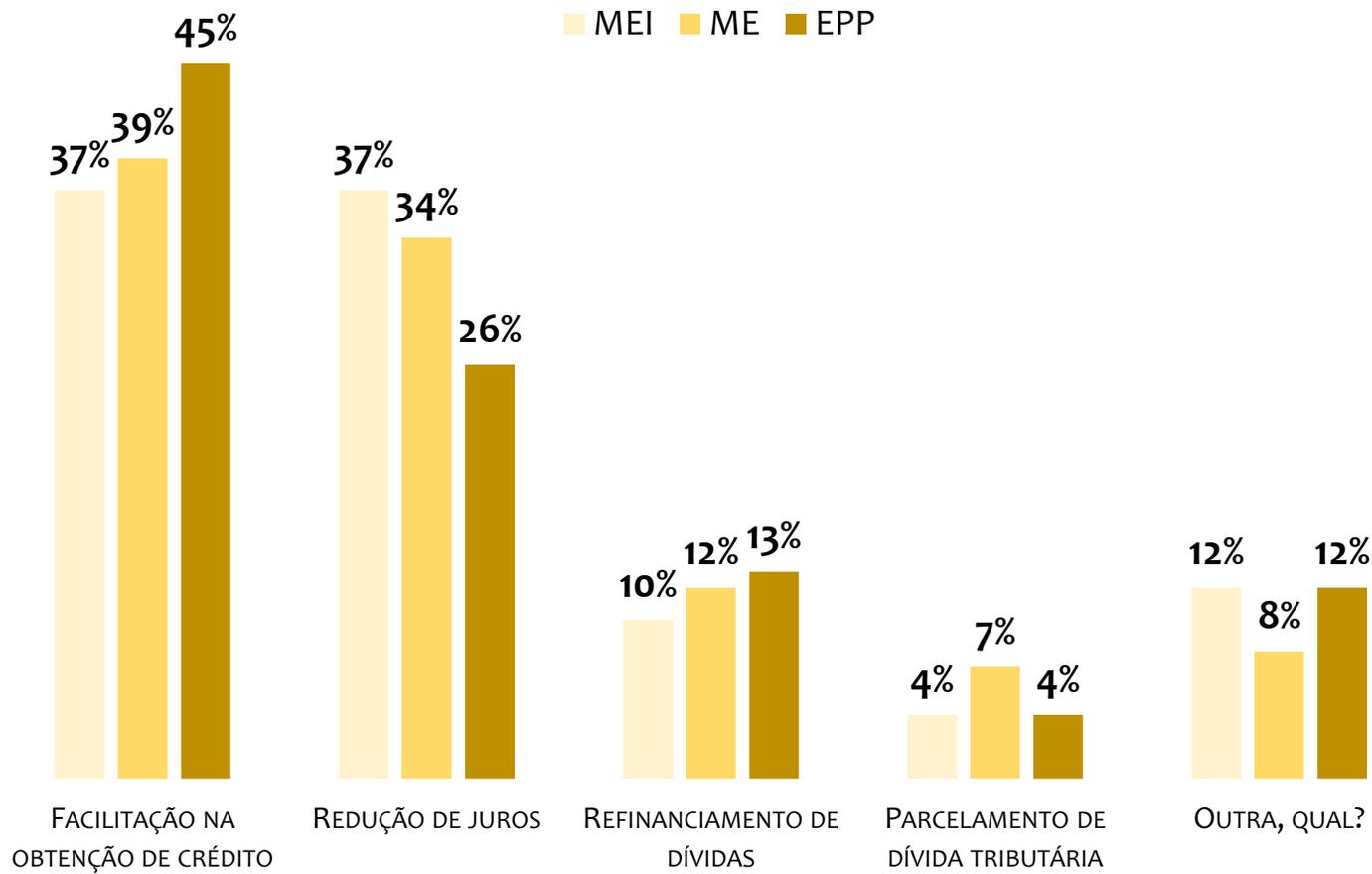
8 | QUAL A SUA PERCEPÇÃO QUANTO AOS RESULTADOS ALCANÇADOS PELA UTILIZAÇÃO DESSES BENEFÍCIOS?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 93 | ME: 91 | EPP: 54



9| NESSE MOMENTO DE MAIOR FLEXIBILIDADE, MAS AINDA ADVERSO PARA O CONJUNTO DA ECONOMIA E DO EMPRESARIADO, QUAL TIPO DE POLÍTICA PODE SER MAIS ADEQUADA PARA REDUZIR AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELO SEU NEGÓCIO?



OUTROS - MEI

ESTABILIZAÇÃO DA ECONOMIA, POIS PRODUTOS ESTÃO SUBINDO SEM NENHUM CRITÉRIO ECONÔMICO FINANCEIRO. | UMA LINHA DE CRÉDITO COM UM VALOR UM POUCO MAIOS PARA MEI. | PREÇOS ACESSÍVEIS DOS FORNECEDORES. | EMPRÉSTIMO MAIS ACESSÍVEL. | ESTUDOS. | INVESTIMENTO PARA PODER MOVER MEU NEGÓCIO.

OUTROS - ME

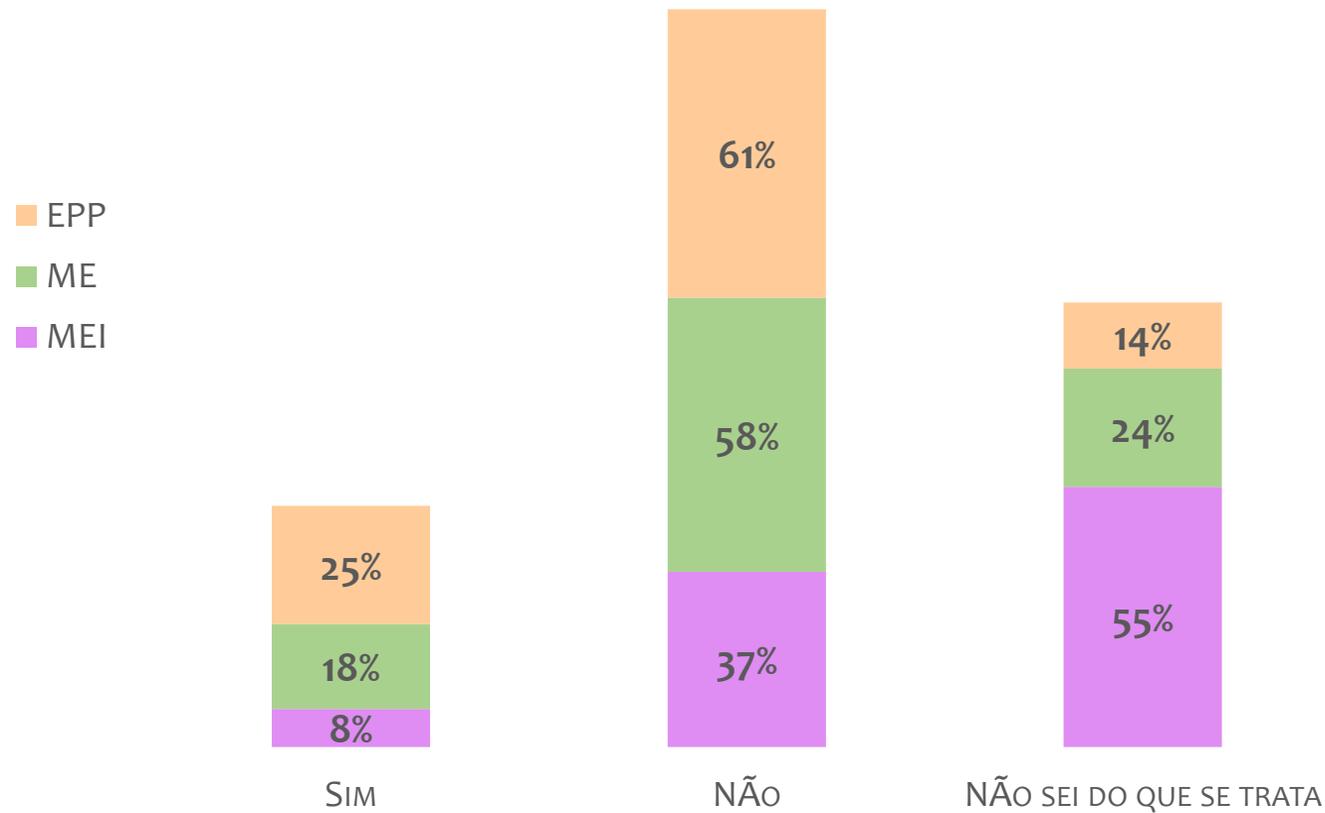
NÃO CONSIGO EMPRÉSTIMO PELO BANCO CAIXA E BANCO DO BRASIL. | REDUÇÃO DOS IMPOSTOS. | REDUÇÃO PREÇOS DOS GÊNEROS ALIMENTÍCIOS, PRODUTOS DE SAÚDE, MEDICAMENTOS E TRANSPORTE. |

OUTROS - EPP

REDUÇÃO DOS IMPOSTOS. | DIMINUIR IMPOSTOS. | ESTABILIZAÇÃO ECONÔMICA. NOSSA MAIOR DIFICULDADE ESTÁ, HOJE, NA INFLAÇÃO. | INCENTIVOS AO TURISMO NACIONAL, VOOS CAROS E COMBUSTÍVEL ALTO DIFICULTA A RETOMADA. | DO GOVERNO NENHUMA.



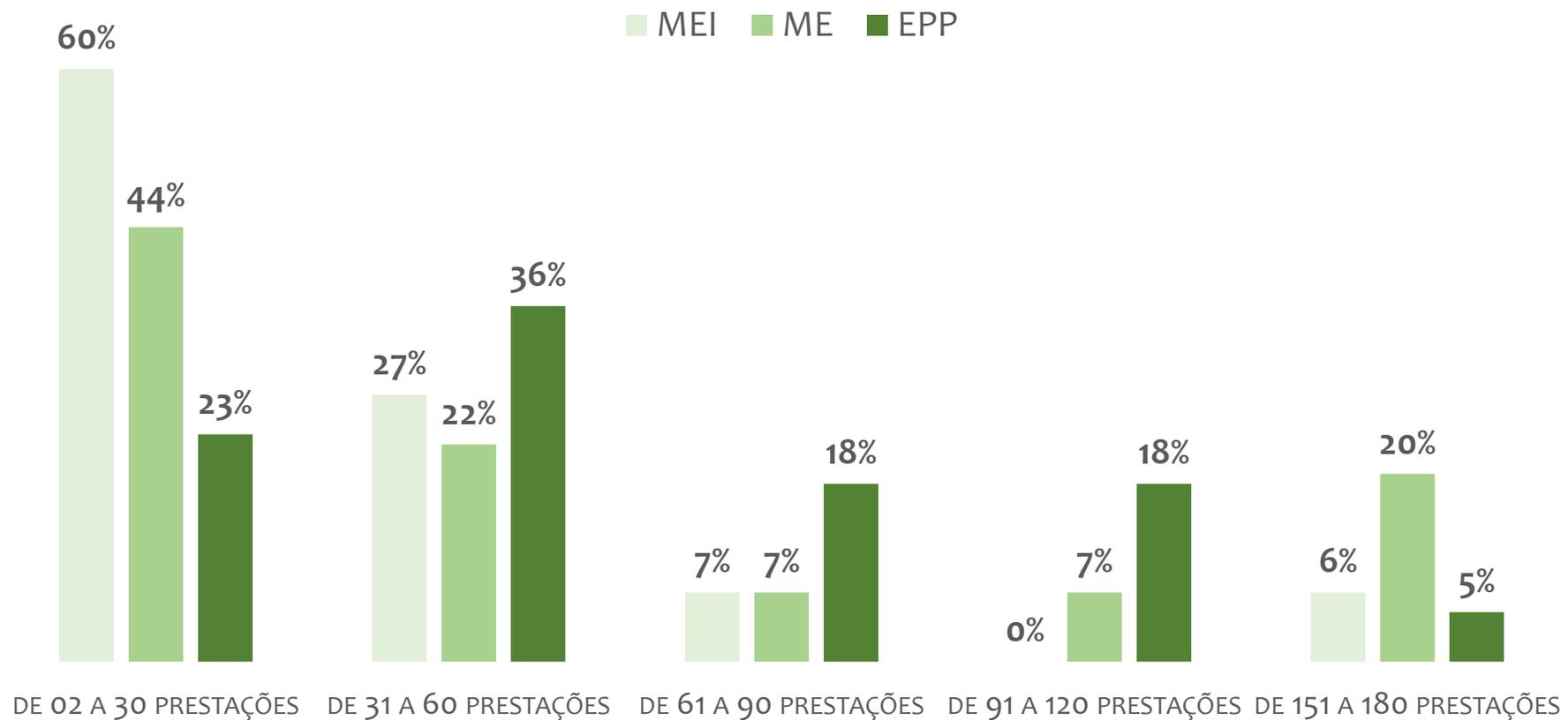
10| SUA EMPRESA ADERIU AO PROGRAMA DE REESCALONAMENTO DO PAGAMENTO DE DÉBITOS NO ÂMBITO DO SIMPLES NACIONAL (RELP) – “REFIS DO SIMPLES” REGULAMENTADO PELA INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 2.078, EM 29/04/2020?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 188 | ME: 154 | EPP: 76



11| ATÉ QUANTAS PRESTAÇÕES AS DÍVIDAS DA SUA EMPRESA FORAM PARCELADAS?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 15 | ME: 27 | EPP: 22



12| CONSIDERANDO QUE O MUNDO PASSOU POR DUAS GRANDES ONDAS DA PANDEMIA E FOI DECRETADO O FIM DA EMERGÊNCIA SANITÁRIA DA COVID-19 NO BRASIL, QUAIS MEDIDAS SUA EMPRESA ADOTOU DURANTE O PERÍODO MAIS RIGOROSO DA PANDEMIA QUE FORAM IMPLEMENTADAS APÓS O FIM DA EMERGÊNCIA SANITÁRIA? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)

	MEI	ME	EPP
ATENDIMENTO DE PROTOCOLOS PARA HIGIENIZAÇÃO DO AMBIENTE E PROTEÇÃO DE EMPREGADOS/CLIENTES	35%	51%	66%
MAIOR RIGOR COM USO DO CARTÃO DE CRÉDITO	32%	26%	10%
MAIOR RIGOR NA CONTRATAÇÃO DE DÍVIDAS (NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES)	23%	32%	33%
MAIOR RIGOR NO CONTROLE DE ESTOQUES	18%	28%	41%
ADOTOU MECANISMOS PARA CONTROLAR ENTRADA E SAÍDA DE RECURSOS (FLUXO DE CAIXA)	17%	30%	26%
MAIOR RIGOR COM USO DE LIMITES DO CHEQUE ESPECIAL	7%	12%	8%
APLICOU SOBRES EM INVESTIMENTOS/POUPANÇA	7%	11%	7%
OUTROS, QUAIS?	15%	3%	7%

OUTROS - MEI

REDUÇÃO DE FUNCIONÁRIO. | FALÊNCIA. | FECHADO. | NADA A CITAR. | NÃO HOUE. | AINDA NÃO CONSEGUI COMPRAR PRODUTOS PARA MINHA LOJA. | O PROBLEMA TODO FOI A SAÚDE Q DEBILITOU. | ENCERREI A ATIVIDADE POR FALTA DE CONDIÇÕES. | N ENTENDE. | NÃO SE APLICA. | MINHA EMPRESA É NOVA AINDA NÃO TEM GRANDE RENDIMENTOS.

OUTROS - ME

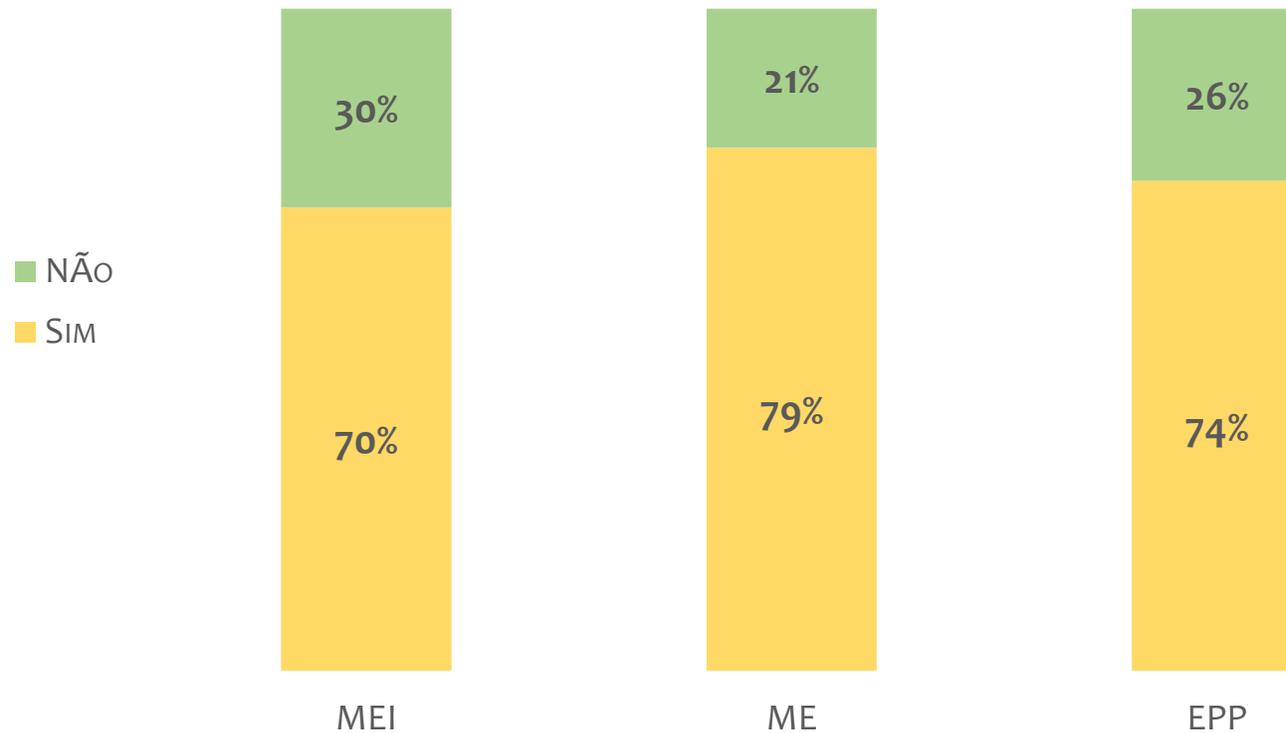
EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS. | ME CAPACITEI PARA ATUAR DE FORMA VIRTUAL COM MENTORIAS. | REDUÇÃO DO PESSOAL/FOLHA DE PAGAMENTO. | FALTA DE PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO.

OUTROS - EPP

NÃO HOUE INVESTIMENTOS, POR QUE O LUCRO TEM CIDO POUCO. | BUSCA POR ATENDIMENTO VIA REDES SOCIAIS. | DIMINUIR COMPRAS. | ZONA RURAL LIVRE. | DEMISSÃO - DEMITIMOS 50% DOS FUNCIONÁRIOS.



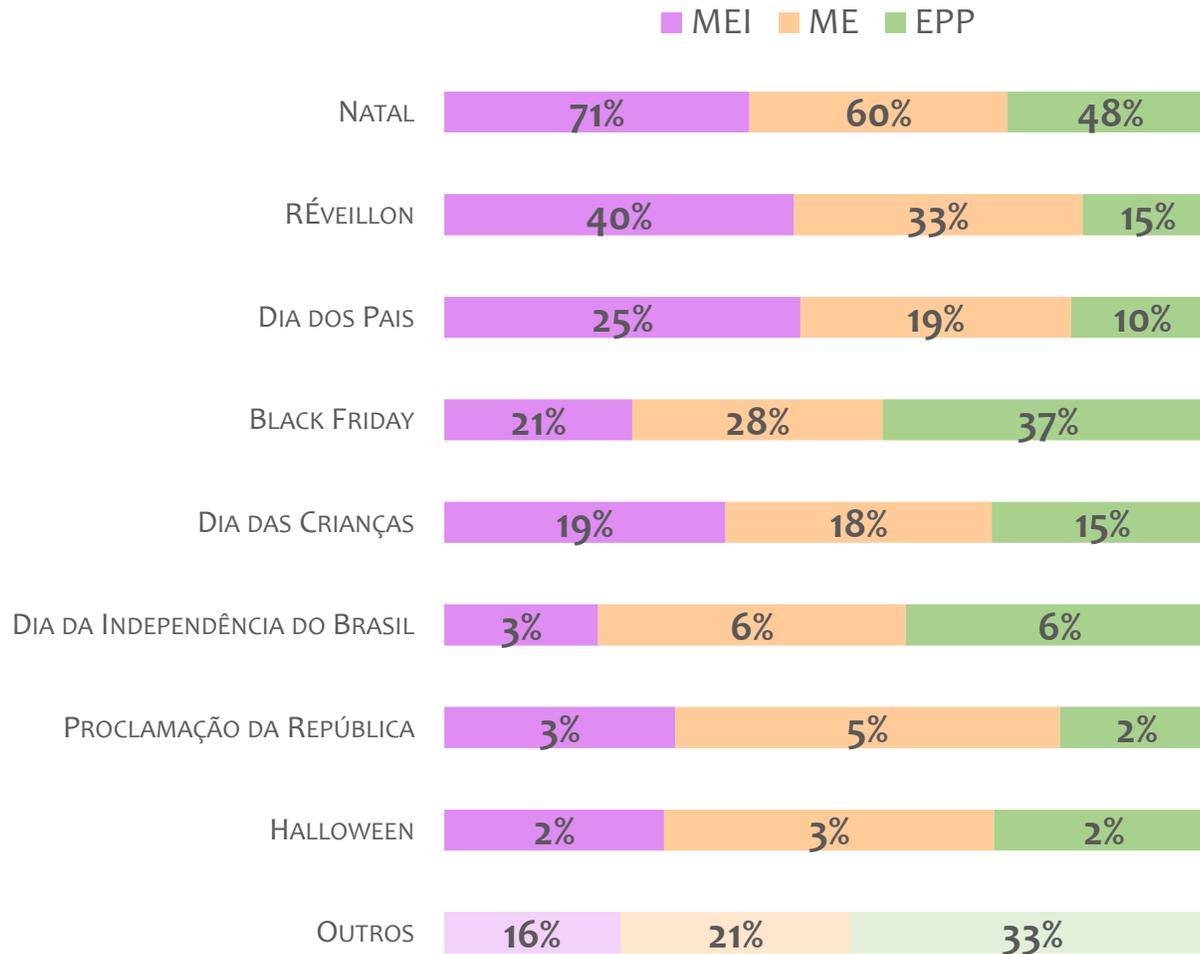
13| VOCÊ ESTÁ OTIMISTA PARA AS VENDAS E/OU PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PARA O 2º SEMESTRE DE 2022?



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 172 | ME: 151 | EPP: 73



14| QUAIS OS GRANDES EVENTOS, DATAS COMEMORATIVAS VOCÊ TEM EXPECTATIVA EM AUMENTAR O FATURAMENTO DA SUA EMPRESA, NO 2º SEMESTRE DE 2022? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)



OUTROS - MEI

CARNAVAL OU MICARETAS. | SER CHAMADA PARA PRESTAR SERVIÇO EM EVENTOS. | NENHUMA DESSAS DATAS INFLUÊNCIA EM AUMENTO DAS VENDAS. | BASTA FINAL DE ANO TODO PERÍODO DE OUTUBRO, NOV, DEZEMBRO. | DEPENDE DA MINHA RECUPERAÇÃO. | NENHUMA. DIVERSOS. | MEU SERVIÇO NÃO VENDE POR DATAS COMEMORATIVAS. |

OUTROS - ME

COPA DE MUNDO. | EM NOSSA EMPRESA AS VENDAS NÃO DEPENDEM DE DATAS COMEMORATIVAS. | NÃO SE APLICA. | DATAS COMEMORATIVAS NÃO ALTERAM AS VENDAS. | SEM INTERFERÊNCIA DE DATA. | NÃO CONSIGO IDENTIFICAR. | RETOMADA DO CRESCIMENTO DA ECONOMIA. |

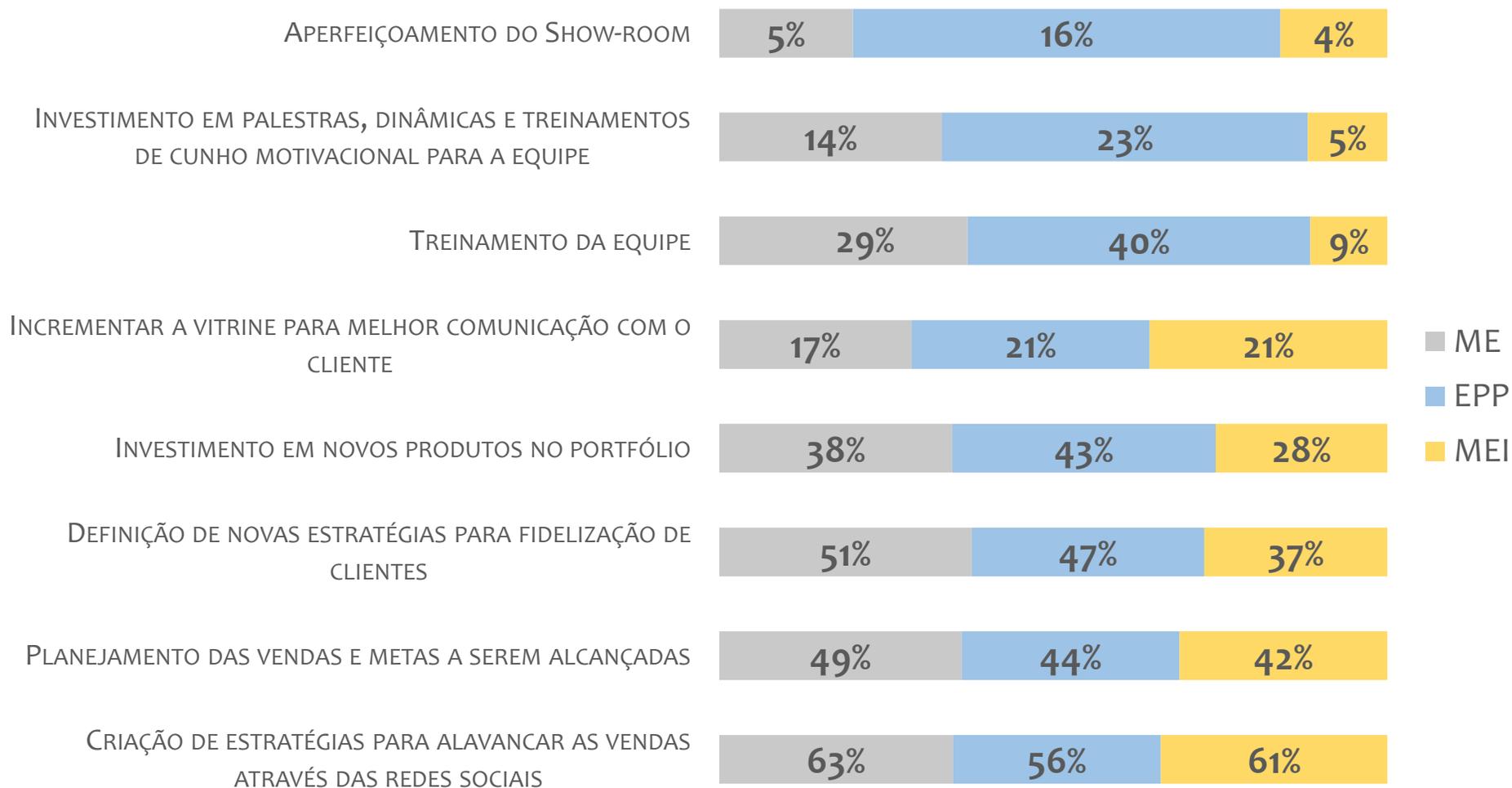
OUTROS - EPP

EVENTOS TAIS COMO , EVENTOS , PROGRAMAS TV CAMPANHA POLITICA. | POLITICAS. | FESTEJOS DE COSME E DAMIÃO. | NENHUMA DESTAS DATA INFLUENCIAM O MEU NEGÓCIO. | MINHA EMPRESA É DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO EM SAÚDE E NÃO TEM RELAÇÃO COM ESTAS DATAS. |

QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 118 | ME: 118 | EPP: 52



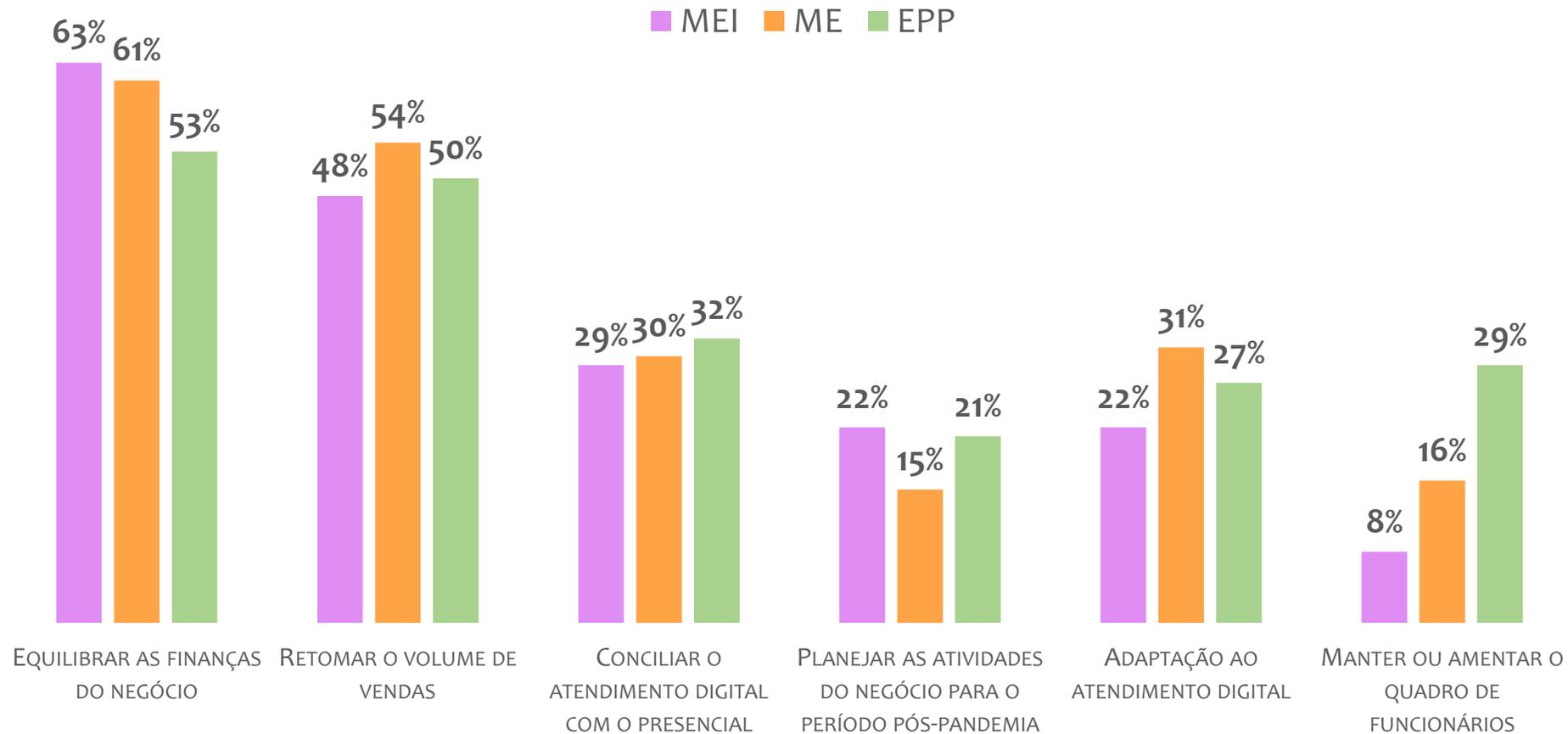
15| DE QUE FORMA SUA EMPRESA ESTÁ SE PREPARANDO? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 164 | ME: 146 | EPP: 70



16| QUAIS AS MAIORES DIFICULDADES VIVENCIADAS HOJE NA GESTÃO DA SUA EMPRESA? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)



QUANTIDADE DE RESPONDENTES – MEI: 156 | ME: 140 | EPP: 66



17| DIANTE DO CENÁRIO QUE SE APRESENTA AOS PEQUENOS NEGÓCIOS BAIANOS, DE QUE MANEIRA O GOVERNO DO ESTADO DA BAHIA PODE APOIAR O SEU EMPREENHIMENTO?

MEI

DIMINUINDO IMPOSTOS,
AUMENTANDO LINHAS DE CRÉDITO.

APOIANDO MEUS CLIENTES MICRO
EMPREENDEDORES.

FACILITANDO NA AQUISIÇÃO DE
MAQUINÁRIOS.

OS MATERIAIS PARA A ÁREA DA SAÚDE
AINDA ESTÁ BEM CARO. TENTAR
DIMINUIR OS IMPOSTOS OU ACHA MAIS
MATÉRIA PRIMA. ABAIXA OS CUSTOS.

GERANDO RENDA PARA A POPULAÇÃO
MAS TRABALHOS PARA QUEM
PRECISA.

FINANCIAMENTOS COM BAIXOS
JUROS.

CAPITAL DE GIRO.

NÃO ATRAPALHANDO JÁ AJUDA MUITO,
SE OS IMPOSTOS FOSSEM MENORES SERIA
O PARAISO.

PODERIAM NOS DAR UM AUXÍLIO
FINANCEIRO TBM, JÁ QUE AINDA É
TUDO MUITO INCERTO.



ME

REATIVANDO A ECONOMIA, ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS PARA AS CIDADES NO INTERIOR DO ESTADO, DESBUROCRATIZAR A CONCESSÃO DE CRÉDITO VIA DESENBAHIA E OUTROS. CAPACITAÇÃO EM FINANÇAS PARA O EMPRESARIADO.

POLÍTICA PÚBLICAS EFETIVAS DE DESENVOLVIMENTO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS.

ADOTANDO POLÍTICAS DE INCENTIVO AO CONSUMO.

COM INCENTIVO, NA FACILIDADE DE CREDITO COM JUROS MAIS BAIXO E MELHOR DISTRIBUIÇÃO DE RENDA A POPULAÇÃO.

DIMINUINDO OS JUROS, PEDÁGIOS, COMBUSTÍVEL E AUMENTANDO CREDITO.

INCENTIVAR QUE AS PESSOAS VOLTEM AO MERCADO DE TRABALHO. AS PESSOAS SÓ QUEREM TRABALHAR SEM CARTEIRA ASSINADA, ISSO NÃO É BOM.

INCENTIVANDO O TURISMO COM TOTAL SEGURANÇA. UMA SEGURANÇA ATIVA SEM BUROCRACIA DO POLITICAMENTE CORRETO.

TENDO UMA MELHOR POLÍTICA EMPRESARIAL, ENTRE FUNCIONÁRIO E PATRÃO E UMA MELHOR LINHA DE CRÉDITO PARA AS EMPRESAS, E FORA ESSA FORMA DE DEMISSÃO. COMO UMA EMPRESA QUE JÁ TÁ EM DIFICULDADE PODE PAGAR 50% DO VALOR DO FGTS? PQ NÃO COLOCAR ESSE PAGAMENTO MENSAL DILUÍDO NOS MÊS. ISSO AJUDARIA MUITO.



EPP

O CRÉDITO PARA AS PEQUENAS EMPRESAS É DIFÍCIL. OS PROGRAMAS SÃO LANÇADOS MAIS NA PRÁTICA EXISTEM ENTRAVES E DIFICULDADES QUE NOS FAZEM DESISTIR DE INVESTIR.

INCENTIVAR AOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA ÁREA DE E-COMMERCE E REFORÇAR OS INCENTIVOS NOS SETORES ATUANTES NA ÁREA DE TECNOLOGIA.

REDUÇÃO NOS IMPOSTOS, INCENTIVO A CURSOS GRATUITOS DE GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL E EMPRESARIAL!

FACILITAR O PAGAMENTO DOS IMPOSTOS.

DIMINUINDO OS JUROS, PEDÁGIOS, COMBUSTÍVEL E AUMENTANDO CREDITO.

CONCEDENDO CREDITO COM JUROS BAIXOS.

ATRAVÉS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO COM JUROS BAIXOS E CARÊNCIA PARA AS EMPRESAS INOVAREM SEUS PORTFÓLIOS.

MELHORANDO (DIMINUINDO) A CARGA TRIBUTARIA, MAIOR SUPORTE A SEGURANÇA, MELHORAMENTO NA LOGÍSTICA DAS RODOVIAS ESTADUAIS E LINHAS DE CRÉDITO DE RELEVÂNCIA AOS PEQUENOS E MÉDIOS CIDADÃOS E LOJISTAS.



18| COMO O SEBRAE PODE SER MAIS ATUANTE COM OS EMPRESÁRIOS BAIANOS APÓS ESSE PERÍODO DE PANDEMIA?

MEI

INVESTINDO EM CURSOS PARA VENDAS EM PLATAFORMAS VIRTUAIS.

COLOCAR PESSOAS QUE POSSAM DE FATO DIRECIONAR OS EMPREENDEDORES ORIENTANDO -OS , PRINCIPALMENTE NA ÁREA FINANCEIRA PARA QUE POSSAM RECOMEÇAR DE FORMA SÓLIDA.

ESTOU SATISFEITA COM O SEBRAE, SEMPRE QUE PRECISO OS FUNCIONÁRIOS ME DÁ UM RETORNO SATISFATÓRIO.

TER MAIS PALESTRAS SOBRE MARKETING DIGITAL, HOJE QUEM NÃO ESTAR POR DENTRO DA INTERNET ESTÁ ESTACIONADO.

PROMOVENDO MAIS CURSOS E ATÉ MESMO FEIRA DE ARTESANATO.

TIRA OS JUROS DOS BOLETOS ATRASADO DO SIMPLES PARA FACILITAR O PAGAMENTO.

CURSOS APRIMORAMENTO COM CUSTO BEM BAIXO.

FAZENDO O QUE SEMPRE FEZ, CAPACITANDO, TREINANDO E MOTIVANDO.

DANDO ENSINAMENTOS DE COMO SAIR DESSA CRISE.



ME

VISITAS , PROGRAMAS DE MENTORIA GRATUITA. TEM MUITA COISA BOA NO SEBRAE, MAS POUCA GENTE SABE DISSO.

TREINAMENTO E CAPACITAÇÃO PARA AS NOVAS DEMANDAS DO MERCADO. UM ESTUDO PARA AVALIAR SE BUFFET A KILO AINDA TERÁ FUTURO.

PROPORCIONANDO MAIS E MAIS QUALIFICAÇÃO E AGENDA COM HORÁRIOS DE ATENDIMENTO INDIVIDUAL.

PALESTRAS MOTIVACIONAIS PARA OS FUNCIONÁRIOS DA EMPRESA, PALESTRA DE COMO TER UM BOM ATENDIMENTO AO CLIENTE, MOSTRANDO A IMPORTÂNCIA DOS CLIENTES, POIS SÃO ELES QUE, INDIRETAMENTE, PAGAM OS SALÁRIOS DOS FUNCIONÁRIOS.

SEMPRE FAZENDO VISITA PARA VER COMO A EMPRESA ESTÁ INDO.

ACHO QUE O SEBRAE DEVE INTENSIFICAR A OFERTA DE SERVIÇOS RELACIONADOS AO MERCADO DIGITAL, OBTENÇÃO DE CRÉDITO E REESTRUTURAÇÃO DE COLABORADORES.

O SEBRAE COMO REPRESENTANTE PODERIA INTERVIR JUNTO AO GOVERNO PARA DESBUROCRATIZAÇÃO DE LINHA DE CRÉDITOS COM MAIOR PRAZO E JUROS MAIS BAIXOS.

PRECISAMOS TRABALHAR TAMBÉM O SEGUNDO E TERCEIRO NÍVEL DE PEQUENOS COMERCIANTES. CONSIDERO QUE OS ESTREANTES RECEBEM EXCELENTE TREINAMENTO, MAS DEPOIS DE ALGUNS ANOS EMPREENDEMOS O SEBRAE DEIXA A GENTE A DESEJAR UM POUCO MAIS DE TREINAMENTO PRA QUEM JÁ CAMINHOU OS PRIMEIROS PASSOS.



EPP

POR SER DINÂMICO É SEMPRE ESTÁ DANDO DICAS IMPORTANTES QUER POSSA AJUDAR COMO ALAVANCAR SEUS NEGÓCIOS, SEM GRANDES DANOS.

INSTRUIR AS EMPRESAS CUIDAR MAIS DE SEUS FUNCIONÁRIOS.

O SEBRAE JÁ AJUDA BASTANTE. SOU SATISFEITA COM O SERVIÇO PRESTADO.

DANDO ÊNFASE ÀS ESTRATÉGIAS DE TREINAMENTO NO ÂMBITO DIGITAL (HOJE NOSSO MAIOR DESAFIO COMO AGIR NO AMBIENTE DIGITAL , COM QUADRO DE FUNCIONÁRIO REDUZIDO E SEM NENHUMA CAPACITAÇÃO.

AUMENTAR OU SEJA INTENSIFICAR OS TREINAMENTOS EM VENDAS AO COMERCIO E AJUDAR NAS LINHAS DE CRÉDITO COM TAXAS DE BAIXAS.

AUMENTANDO SUA REDE DE AGENTES E ATENDENDO MAIS EMPRESÁRIOS, NO INTUITO DE PROMOVER A CAPACITAÇÃO E INOVAÇÃO DOS MESMOS NUM CENÁRIO DE PÓS PANDEMIA.

PROMOVENDO ENCONTROS PARA DISCUSSÃO DE NOVAS MEDIDAS.

ACHO O SEBRAE ATUANTE. INTENSIFICAÇÃO DE CURSOS DIRECIONADO AOS COLABORADORES E GESTÃO QUANTO A IMPORTÂNCIA DO COMPROMETIMENTO COLETIVO PARA JUNTOS SAIR DESSE CENÁRIO.

OLHAR MAIS O COMERCIO REGIONAL, PQ NA BAHIA NEM TUDO SÃO DATAS COMEMORATIVAS.



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

REALIZAÇÃO

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

SÉRGIO CAVALCANTE GOMES | GERENTE

ISABEL DE CÁSSIA SANTOS RIBEIRO | GERENTE ADJUNTA

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA | ANALISTA

FERNANDO EDMAR DE OLIVEIRA SILVA | ANALISTA

LUDMILA RIBEIRO CRUZ SANTOS | ANALISTA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS | AUX. ADMINISTRATIVO

AMANDA CRISTINA RIBEIRO DA SILVA VIEIRA | ESTAGIÁRIA

NÚCLEO DE ESTUDOS E PESQUISAS

ISABEL DE CÁSSIA SANTOS RIBEIRO

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA

FERNANDO EDMAR DE OLIVEIRA SILVA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS

EQUIPE SEI/BA

ARMANDO AFFONSO C. NETO | DIRETOR DE INDI. E ESTATÍSTICA

JONATAS ESPÍRITO SANTO | DIRETOR DE PESQUISAS

LUIZ FERNANDO LOBO

RODRIGO CERQUEIRA

URANDI PAVA

ALEX GAMA

LUIZ MÁRIO VIEIRA

LUIZ ANDRÉ AGUIAR

ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS

