

**PESQUISA**

**EXPECTATIVAS DOS**

**PEQUENOS NEGÓCIOS**

**BAIANOS PARA 2026**



# METODOLOGIA

## ITEM DESCRIÇÃO

**Tipo de pesquisa** Quantitativa

**Objetivo** Identificar as expectativas dos Pequenos Negócios baianos para 2026

**Aplicação** E-mail (*Survey Monkey*)

**Período de realização** 05/01 a 12/01/2026

**Público-alvo** Pequenos negócios baianos

**Universo** 59.440

**Amostra** 377

**Grau de confiança** 95%

**Margem de erro** 5%

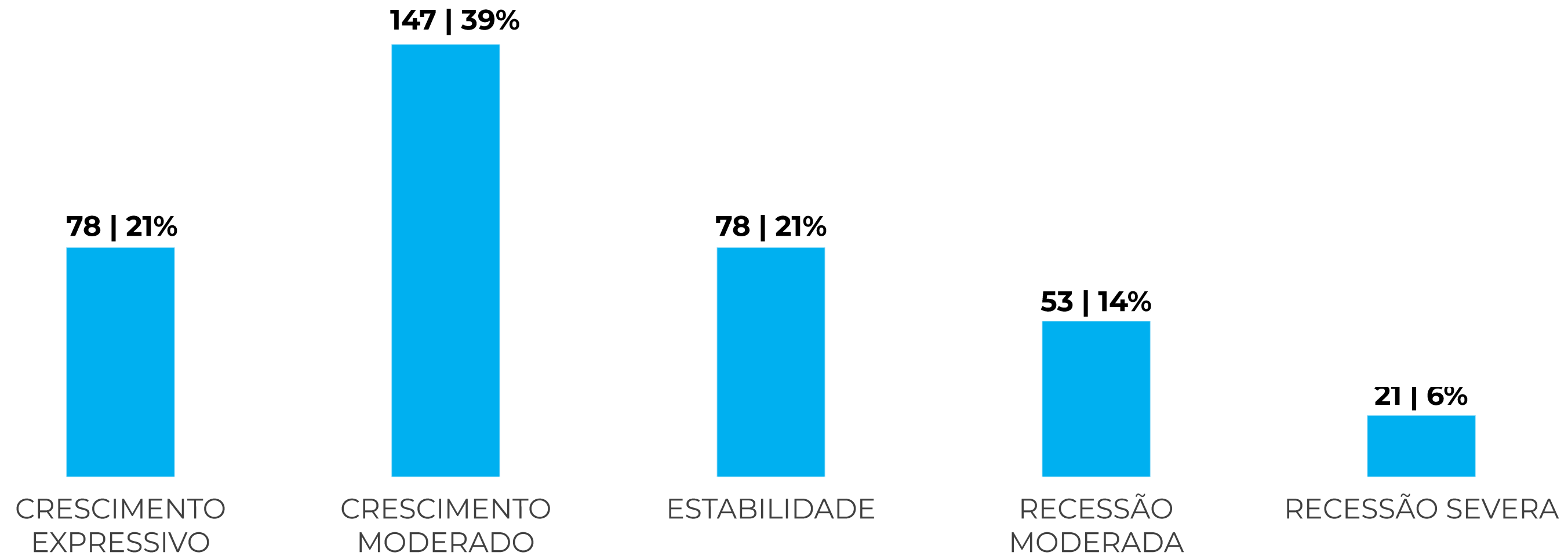
# PRINCIPAIS RESULTADOS

- ✓ **43%** dos respondentes consideram que a economia local da Bahia terá um desempenho semelhante ao da economia nacional em 2026;
- ✓ **46%** esperam que a inflação diminua;
- ✓ Aumentar o faturamento (**68%**), Melhorar a gestão (**47%**) e Aumentar o lucro (**38%**) são os três principais objetivos dos pequenos negócios baianos para 2026;
- ✓ Natal (**50%**), São João (**42%**) e Dia das Mães (**35%**) são as três principais datas comemorativas, as quais os pequenos negócios planejam obter maior faturamento em 2026;
- ✓ Vendas (estratégias de vendas, negociação, relacionamento (**66%**) e Administração, Gestão e Direção (estratégias de longo prazo, orçamento, liderança etc.) são as áreas dos negócios que mais precisam de apoio para que as metas planejadas sejam alcançadas em 2026;
- ✓ Marketing digital (**43%**) e Criatividade e inovação (**42%**) são os temas de eventos empresariais mais importantes para aperfeiçoar a atuação das equipes dos empreendedores em 2026;
- ✓ Personalização do atendimento – experiência do cliente (**52%**); Automação e Inteligência Artificial – IA (**46%**) e Marketing de influência (**42%**) são as tendências que estão ganhando destaque no mercado, que terão mais impacto na área de atuação dos pequenos negócios em 2026;
- ✓ **47%** dos empreendedores utilizam soluções de Inteligência artificial (IA) em atividades da empresa;
- ✓ Mentorias (**18%**), Cursos (**17%**) e Consultorias (**15%**) são os tipos de eventos/atividades empresariais que mais se enquadram na agenda dos empresários para que possam adquirir conhecimento, com o objetivo de aperfeiçoar a gestão da sua empresa.

# RESULTADOS GERAIS

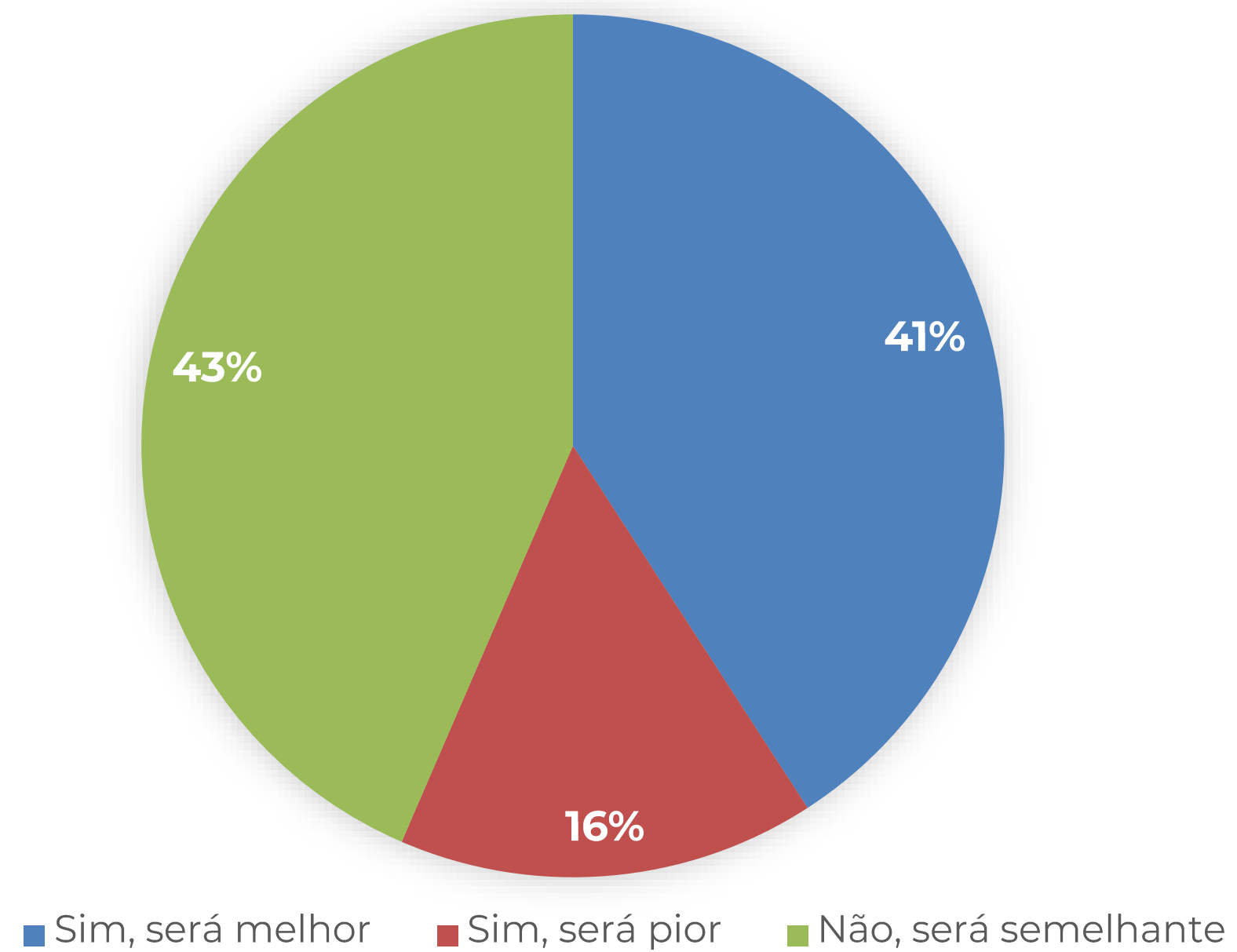
# PARTE 1 – Percepção sobre a economia

# 1 | Qual sua expectativa para o desempenho da economia brasileira em **2026**?



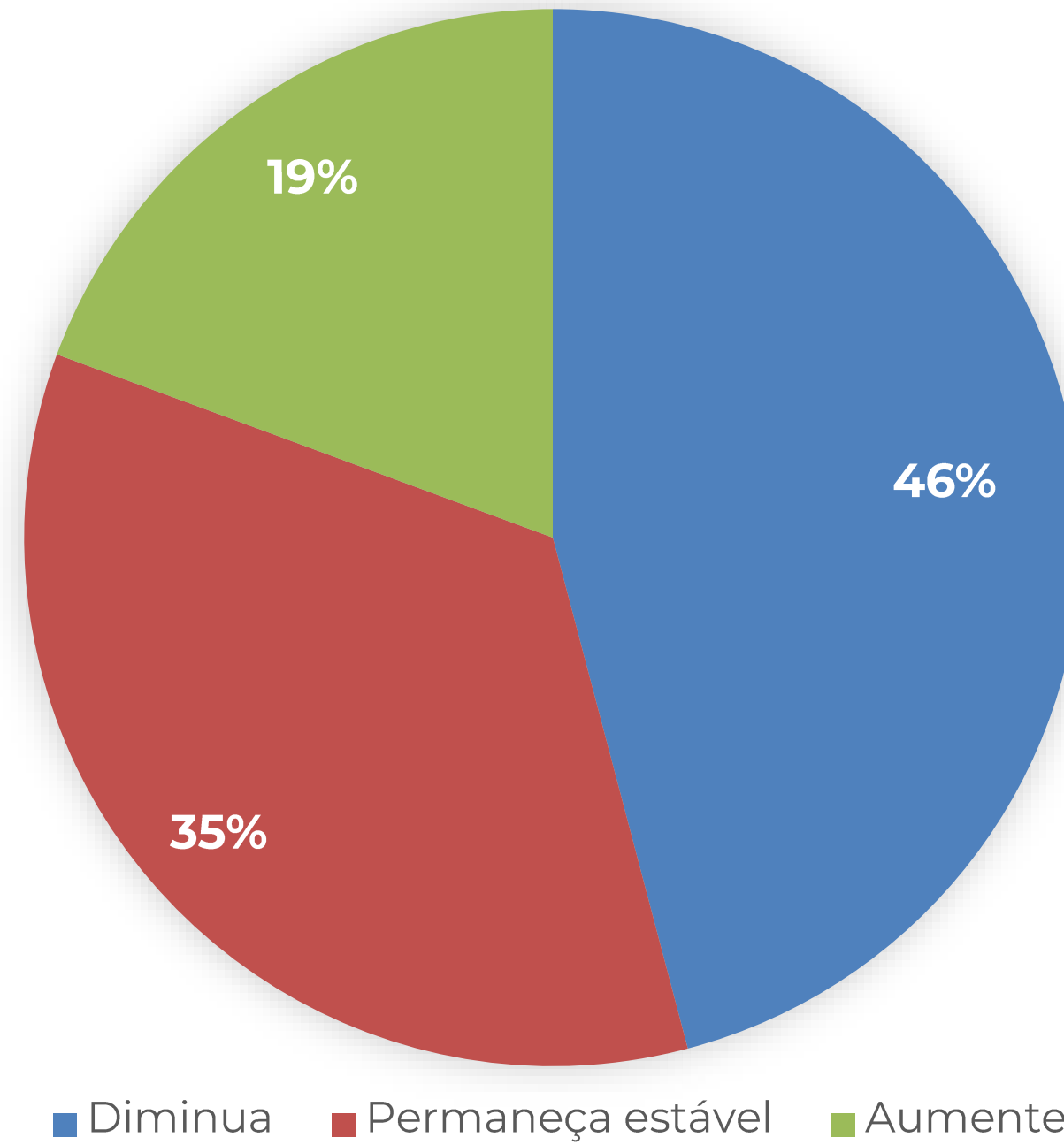
Respondentes: 377

## 2 | Você considera que a economia local da Bahia terá um desempenho diferente da economia nacional em **2026**?



Respondentes: 377

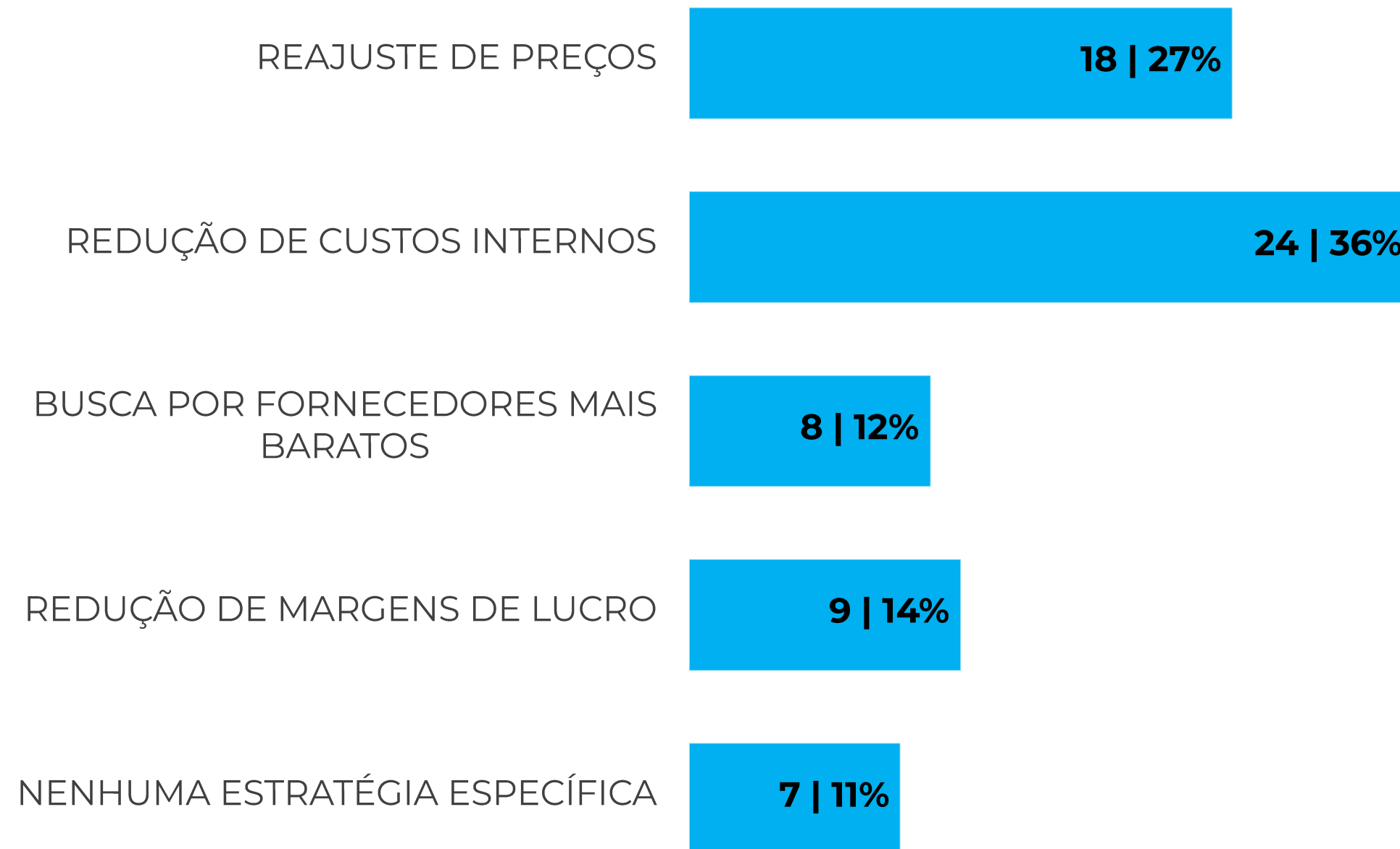
### 3 | Em **2026**, você espera que a inflação:



Respondentes: 377

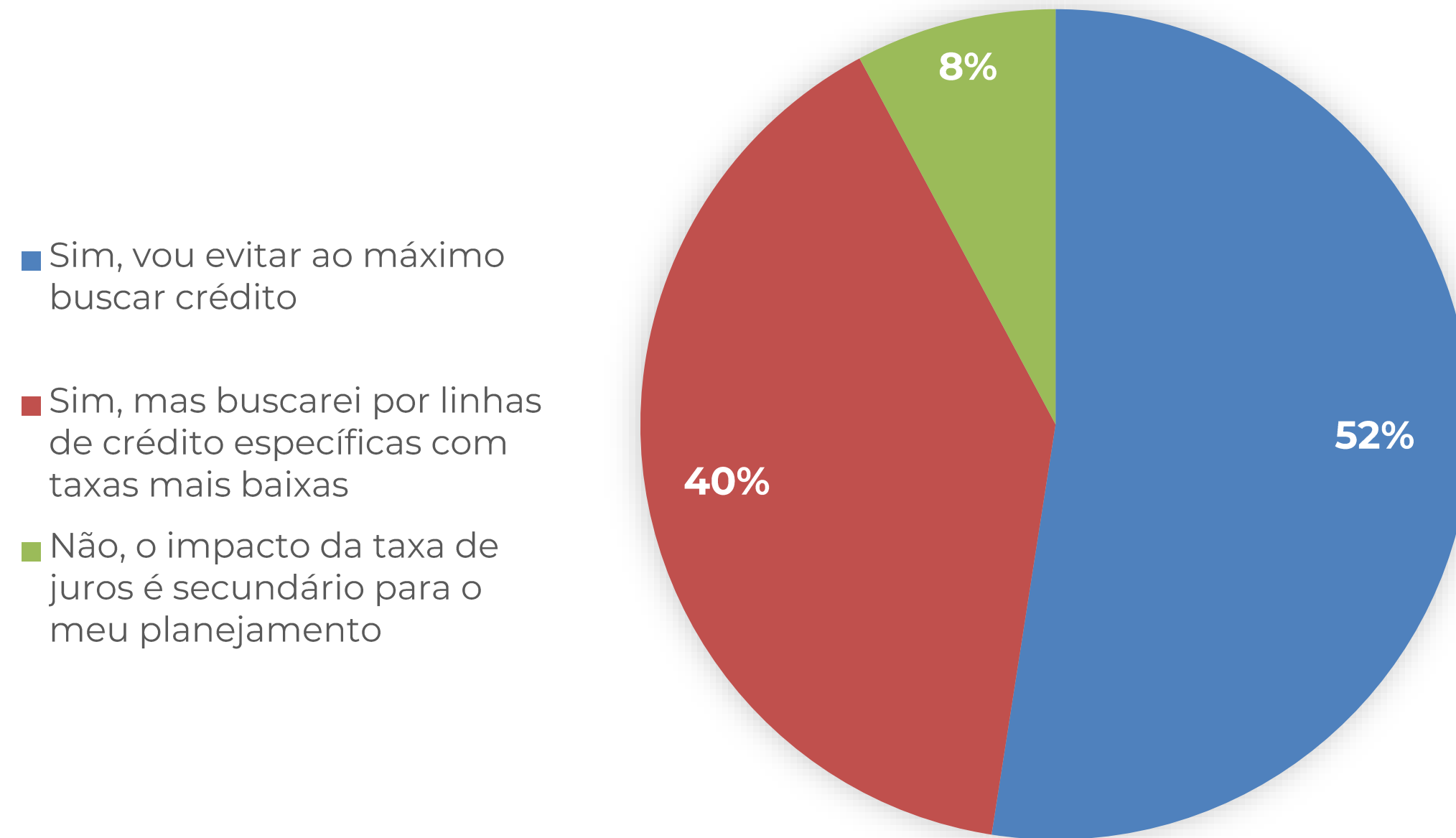
## 4 | Quais estratégias você utilizará para lidar com o cenário de alta da inflação?

Para quem marcou **“Aumente”** na pergunta nº 3.



Respondentes: 66

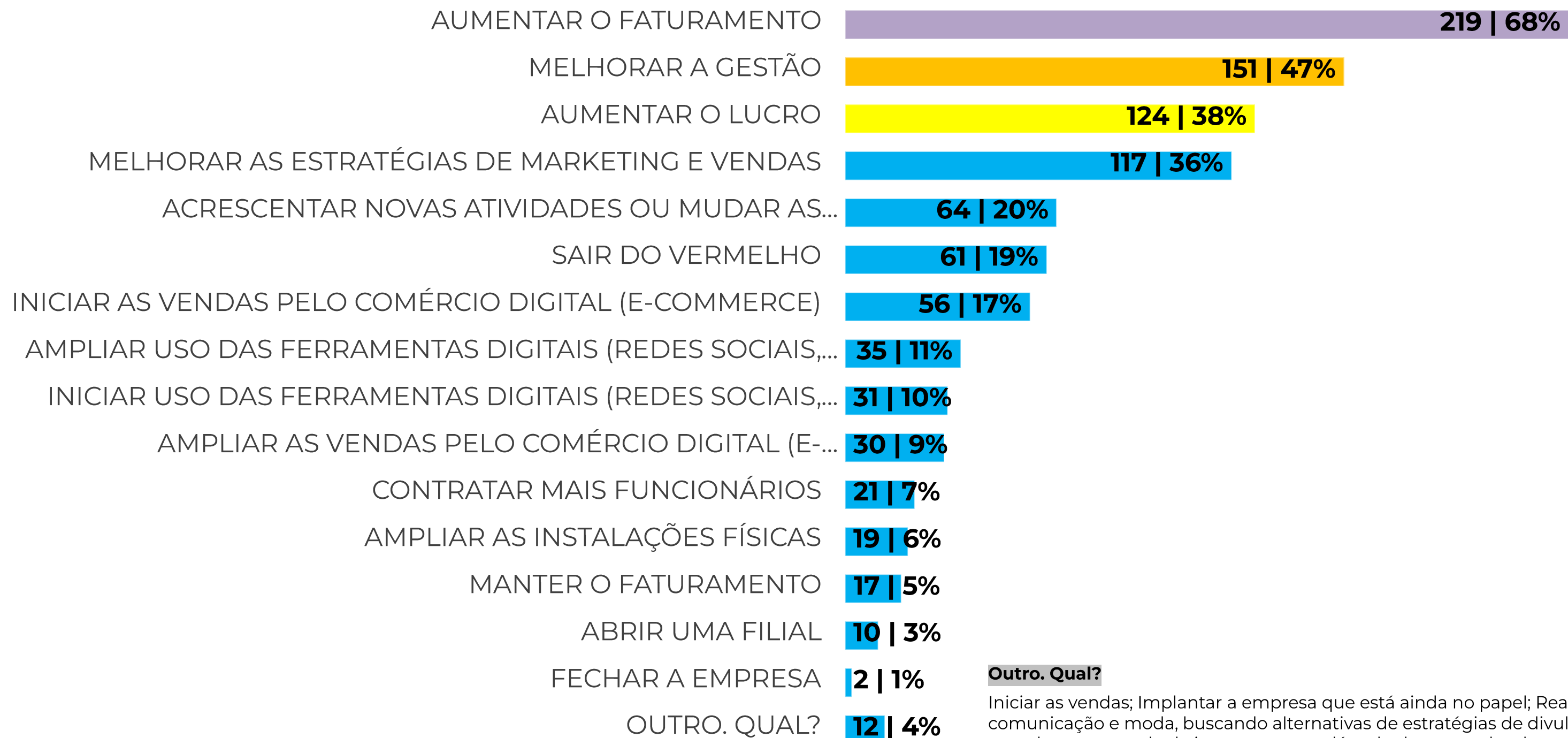
## 5 | O atual nível da taxa de juros afeta sua disposição para buscar financiamento em **2026**?



Respondentes: 345

# PARTE 2 – Percepção sobre o seu negócio

## 6 | Para **2026** quais são os **três principais** objetivos da sua empresa?



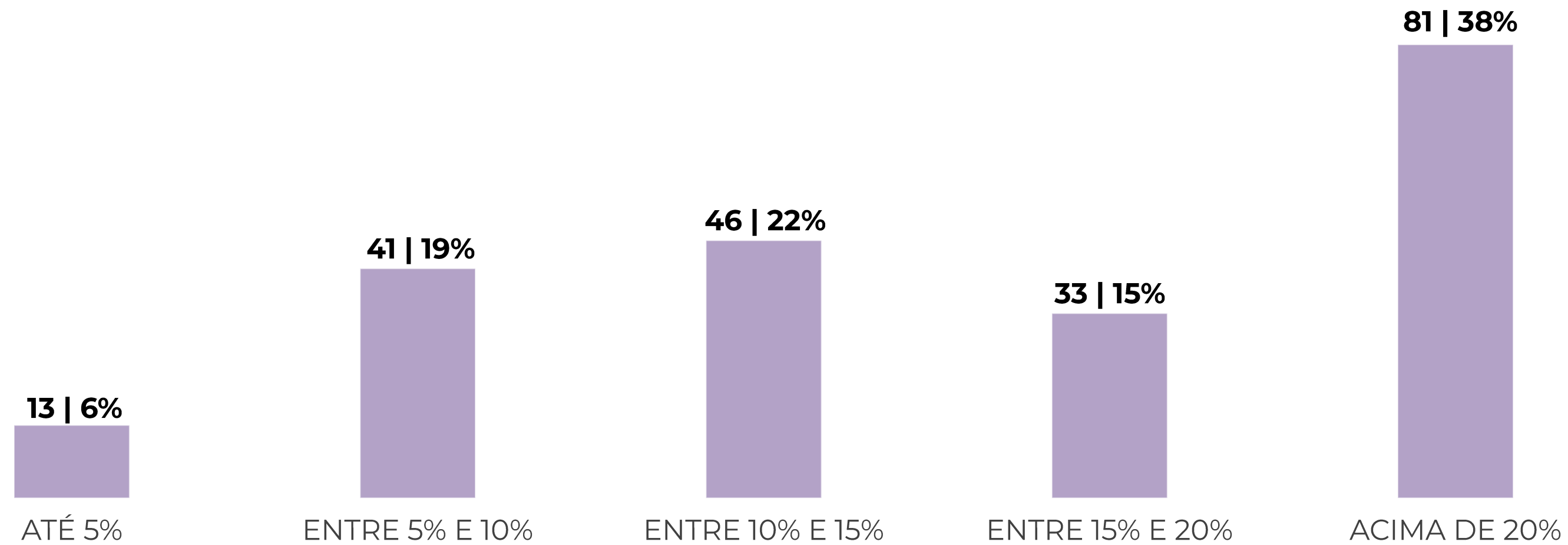
### Outro. Qual?

Iniciar as vendas; Implantar a empresa que está ainda no papel; Realizar mentoria da área de comunicação e moda, buscando alternativas de estratégias de divulgação da marca, pois percebo uma queda de interesse, para além do desempenho do nosso desempenho/criatividade, que tem sempre o que melhorar; Abrir uma Startup; Capacitação de minha mão de obra; conseguir um emprego CLT ou passar em concurso público; Reformar; Tá incerto, pedido a Deus para não fechar; Encontrar mão de obra disposta e séria; Plano de loja física; Estou com a empresa de cuidado itinerante por falta de clientes fechei a sala e estou no vermelho. Mantendo 2 clientes promocional em residência pagando espaço de terceiro sem clientes. Lamentável pelo excelente produto que apresento ao mercado; Abrir um negocio.

Respondentes: 323

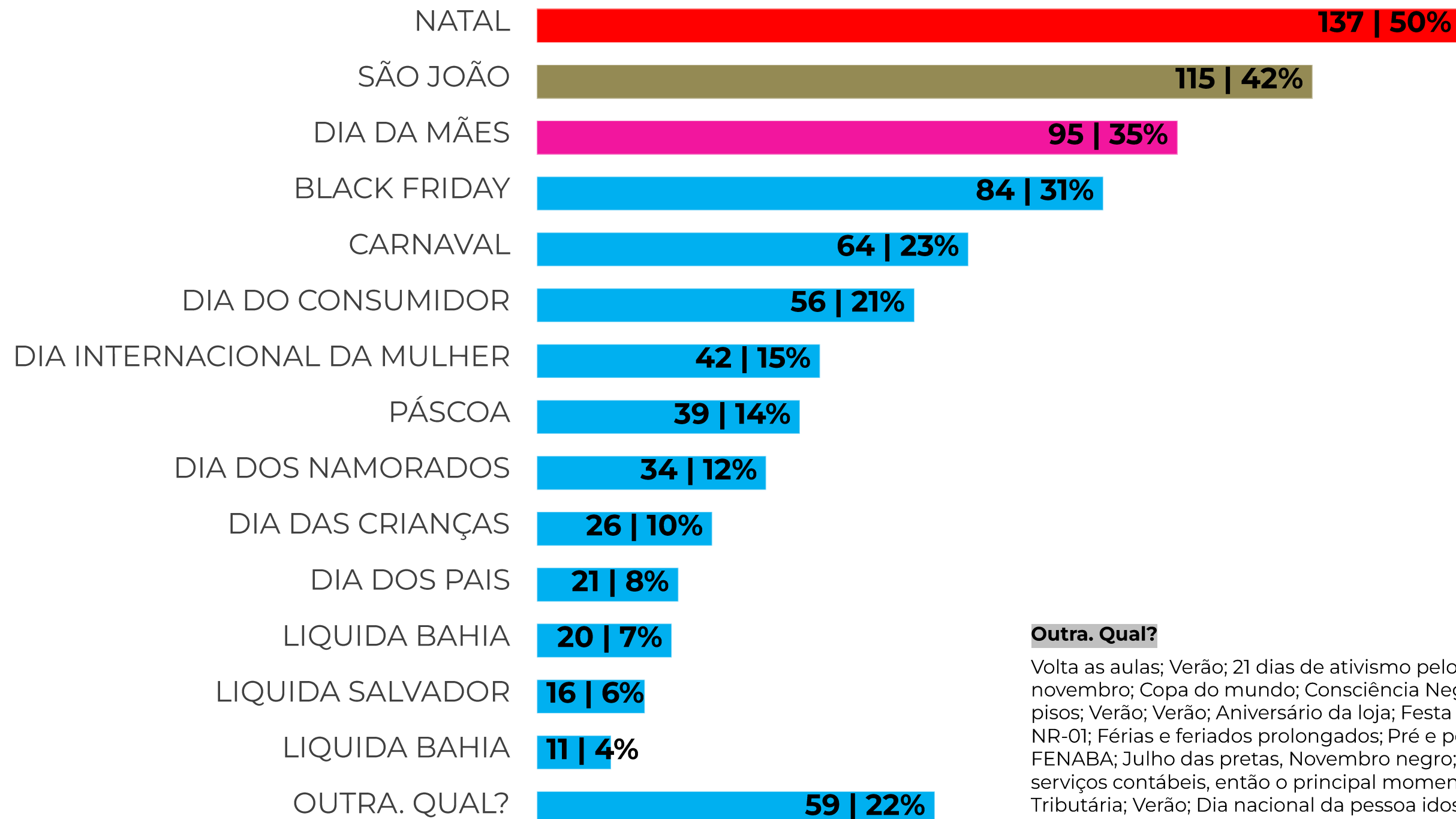
## 7 | Em relação ao ano anterior, qual o percentual esperado de aumento do faturamento em **2026**?

Para quem marcou **“Aumentar o faturamento”** na pergunta nº 6.



Respondentes: 214

## 8 | Quais são as **três principais** datas comemorativas, as quais você planeja obter maior faturamento em **2026**?



### Outra. Qual?

Volta as aulas; Verão; 21 dias de ativismo pelo fim da violência contra a mulher; 19 de novembro; Copa do mundo; Consciência Negra; Dia Mundial da Alimentação; Feirão de pisos; Verão; Verão; Aniversário da loja; Festa de Vaquejada; Maio - Implementação da NR-01; Férias e feriados prolongados; Pré e pós festas, eventos; De maio a novembro; FENABA; Julho das pretas, Novembro negro; Seminários e eventos locais; Ramo de serviços contábeis, então o principal momento será a implantação da Reforma Tributária; Verão; Dia nacional da pessoa idosa 01/10; Primavera.

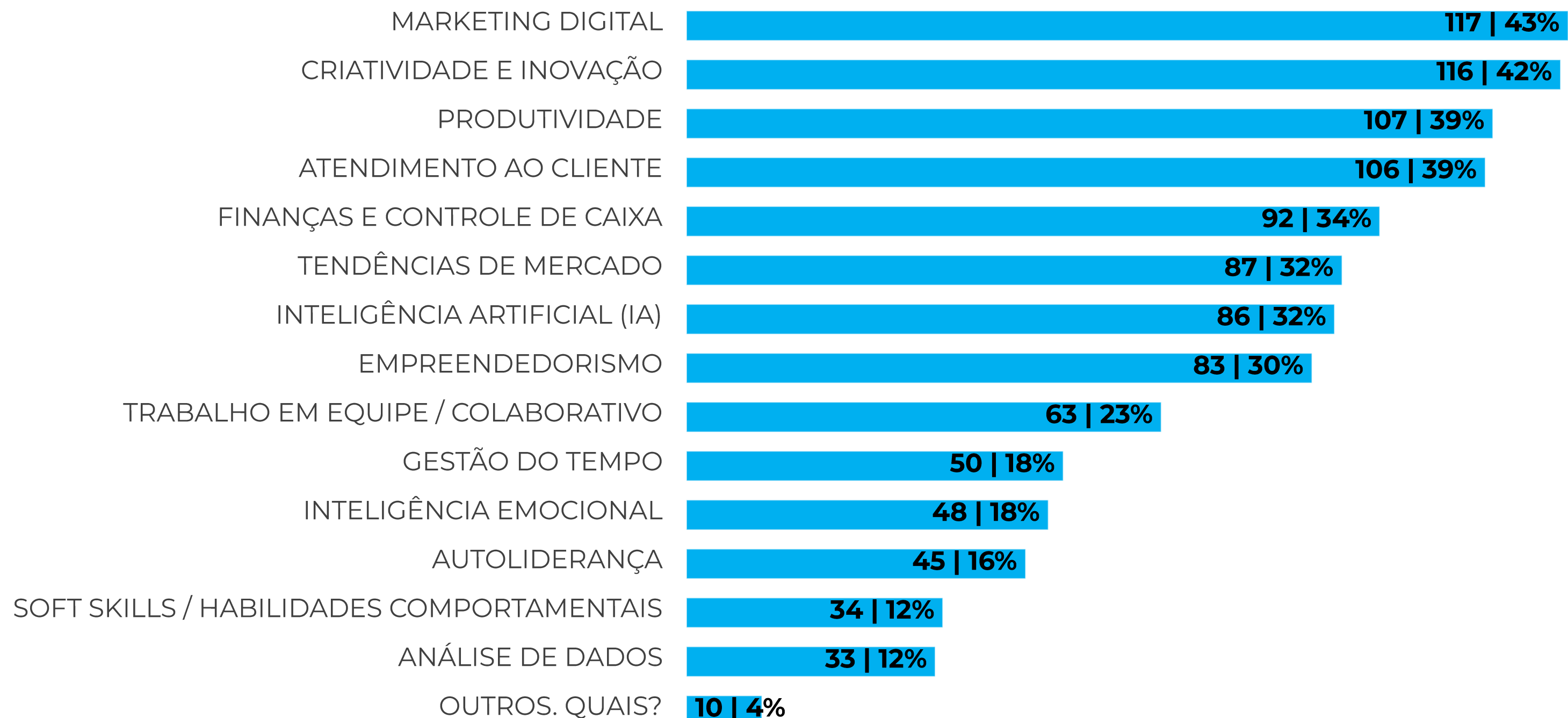
Respondentes: 273

## 9 | Quais são as áreas do seu negócio que mais precisam de apoio para que as metas planejadas sejam alcançadas em **2026**? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)



Respondentes: 273

# 10 | Quais são os temas de eventos empresariais mais importantes para aperfeiçoar a atuação da sua equipe em **2026**? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)

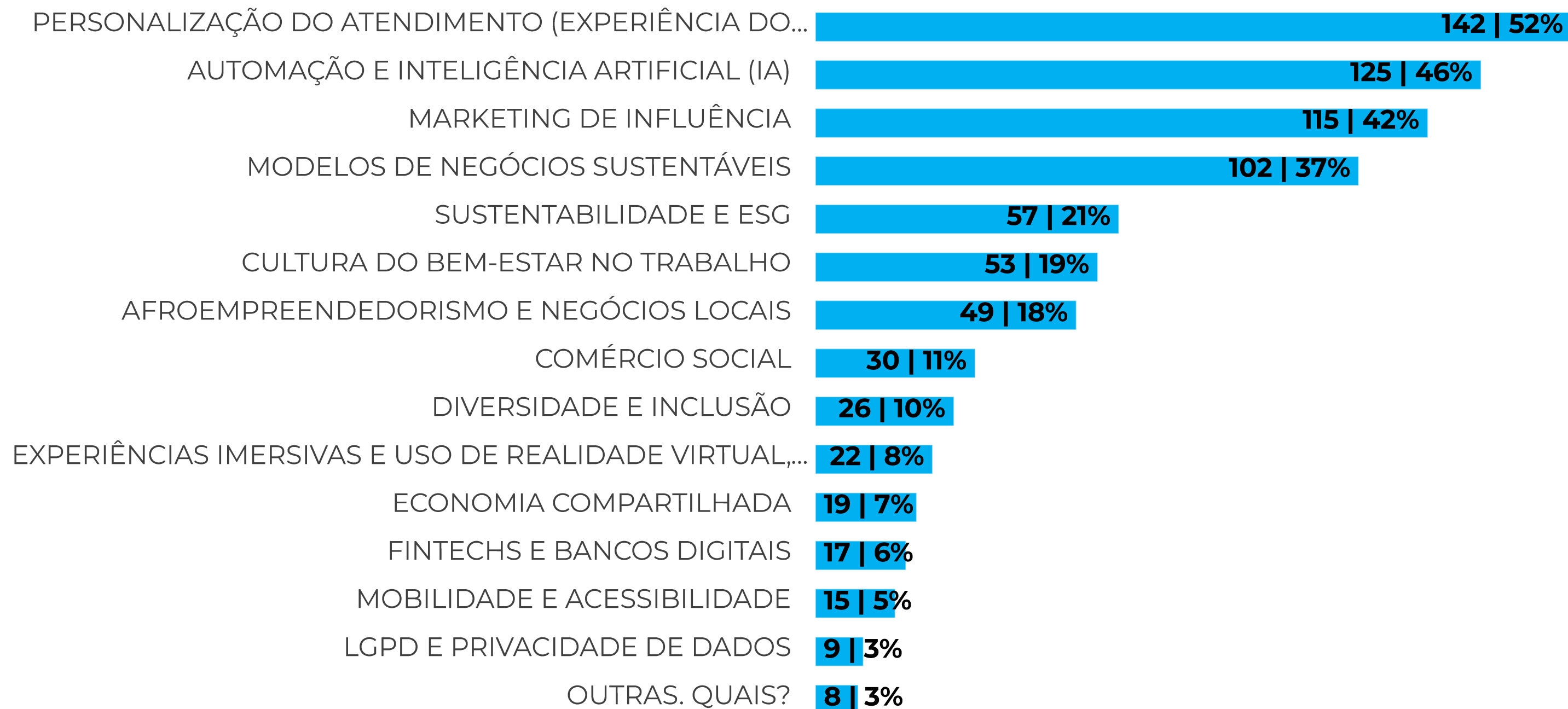


#### Outros. Quais?

Financiamento; Sonegação de imposto; Fontes de financiamento a juros baixos; Impostos, carga tributária; Comprometimento com a organização onde trabalha; ESG; Não tenho equipe; Estratégia de marketing; Alcançar clientes que desejam cuidar da saúde preventiva; Temas voltados à empresa Jurídica que é escritório de advocacia.

Respondentes: 273

# 11 | Quais tendências que estão ganhando destaque no mercado, você enxerga que terão mais impacto na área de atuação da sua empresa em **2026**? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)

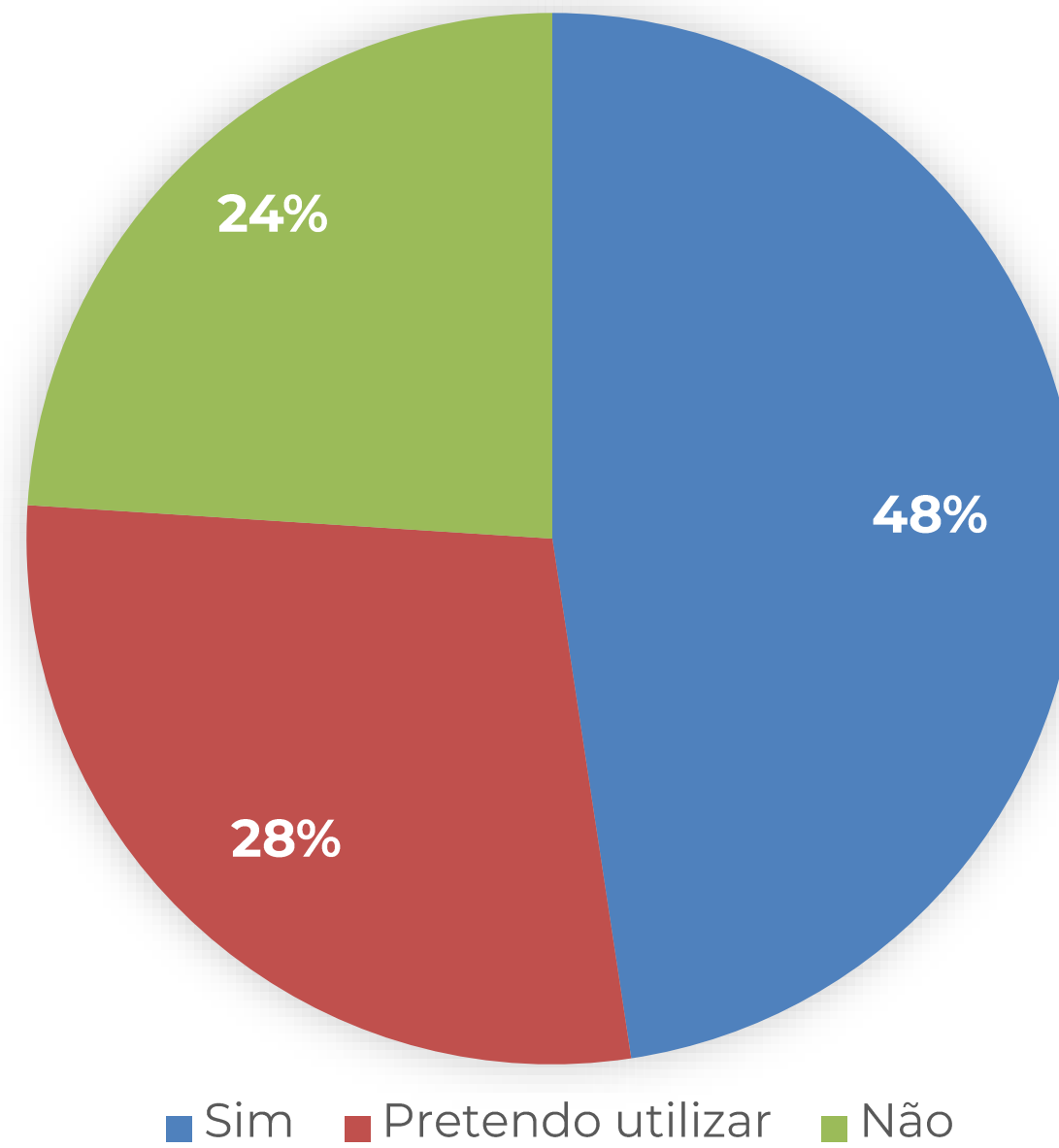


#### Outros. Quais?

Segurança; Onde está o setor produtivo. Nenhuma opção?; Impostos, carga Tributária; Mudanças de comportamento dos clientes em experiências de compras em lojas físicas; Gestão da segurança; Comércio digital; Os múltiplos envelhecimentos precisam ser dialogados; Reforma tributária;

Respondentes: 273

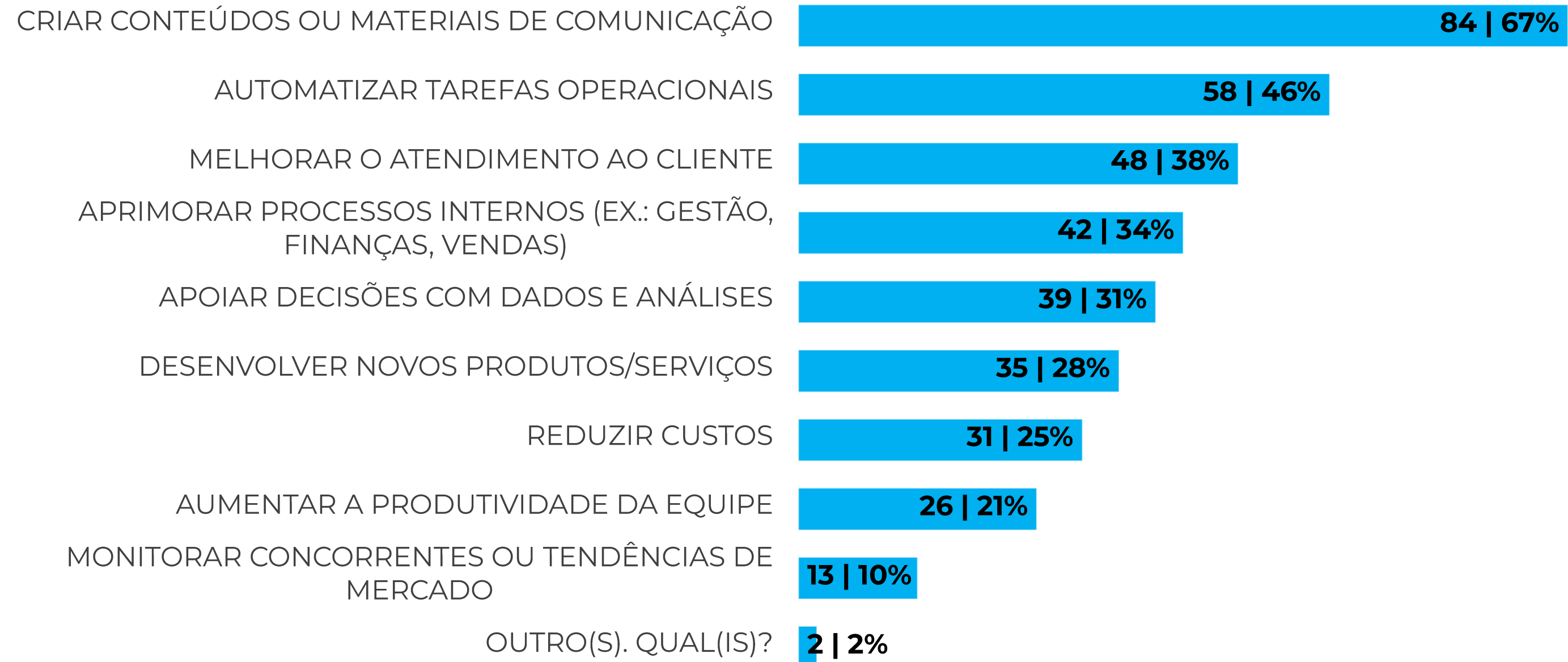
## 12 | Você utiliza soluções de Inteligência Artificial em atividades da sua empresa?



Respondentes: 271

# 13 | Com qual(is) objetivo(s) você utiliza soluções de Inteligência Artificial?

Para quem marcou “**Sim**” na pergunta nº 12.

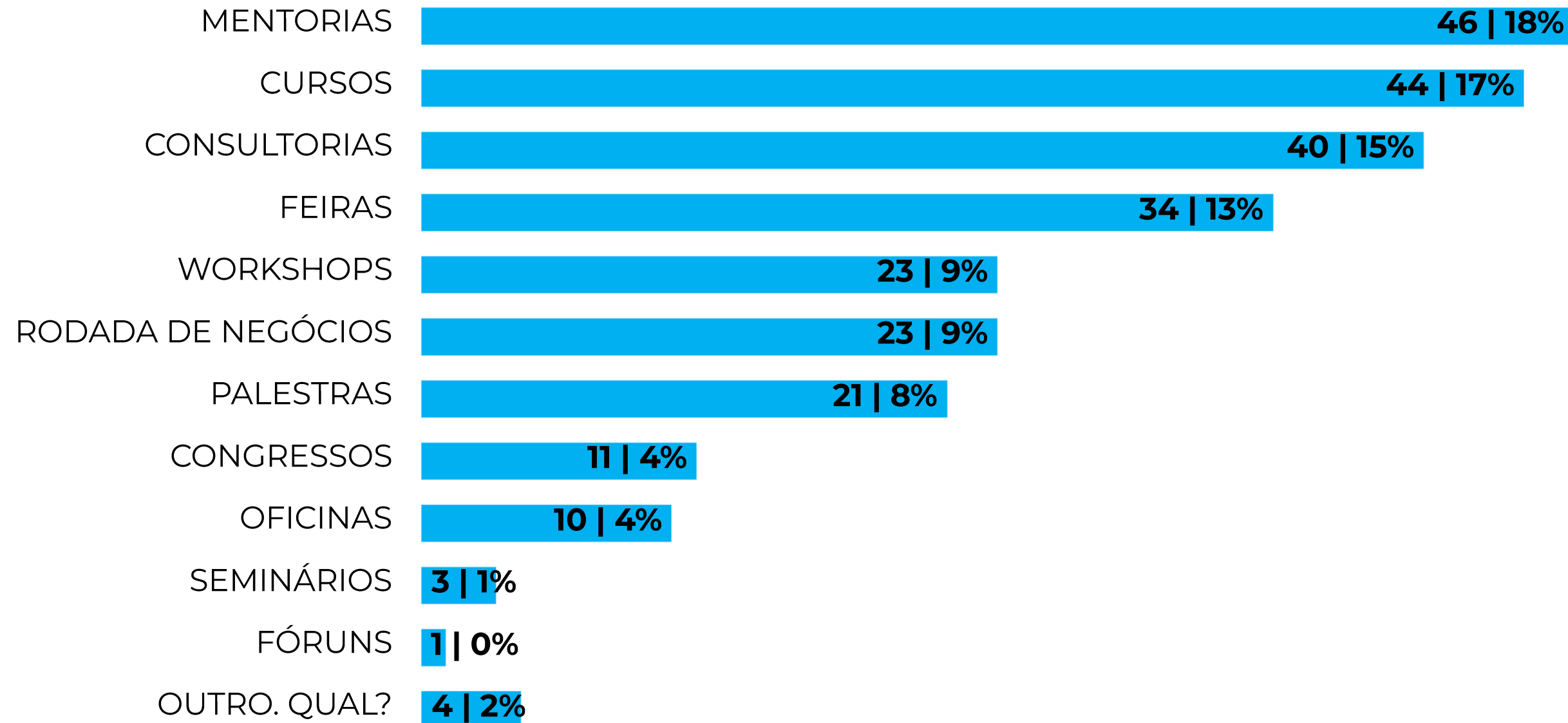


#### Outros. Quais?

Fotos; Busca materiais acadêmicos para enriquecer o trabalho.

Respondentes: 125

14 | Qual tipo de evento/atividade empresarial mais se enquadra na sua agenda, para que você possa adquirir conhecimento, com o objetivo de aperfeiçoar a gestão da sua empresa?

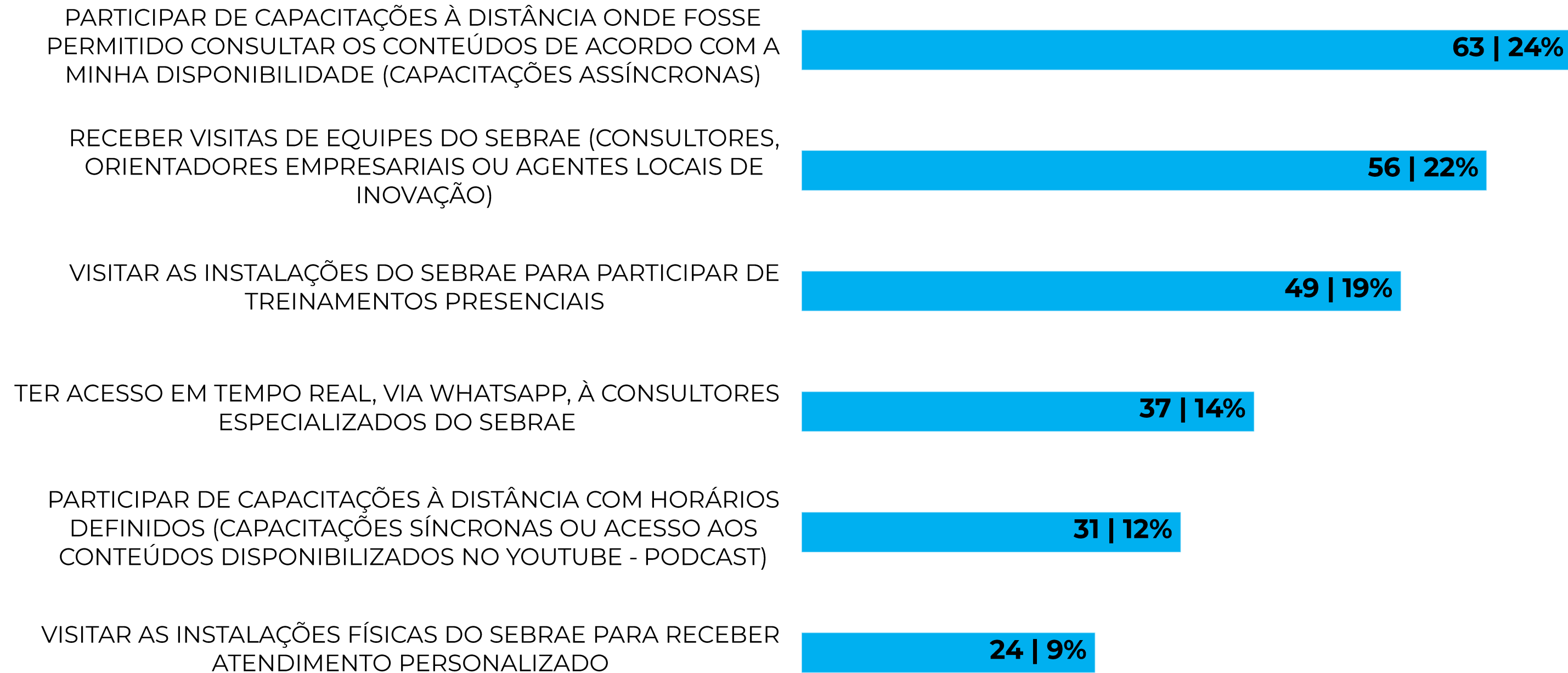


**Outro. Qual?**

Mentorias, feiras, congressos, workshop, rodada de negócios; Consultorias, mentorias e palestras; Com palestras para demonstrar o serviço; Os que são mais voltados à prática.

Respondentes: 260

## 15 | Qual a melhor experiência de relacionamento que você gostaria de estabelecer com o Sebrae Bahia?



Respondentes: 260

## 16 | Que tipos de informações você gostaria de receber do Sebrae? (ACEITA MAIS DE UMA RESPOSTA)

INFORMES TÉCNICOS SOBRE OS INDICADORES QUE IMPACTAM O SEU EMPREENDIMENTO (MERCADO CONSUMIDOR, INDICADORES SETORIAIS, TENDÊNCIAS DE MERCADO, MERCADO FINANCEIRO ETC.)

145 | 56%

INFORMES PERIÓDICOS SOBRE PROGRAMAÇÃO, AGENDA DE EVENTOS DO SEBRAE

145 | 56%

INFORMES TÉCNICOS SOBRE ASPECTOS RELACIONADOS À GESTÃO E SUGESTÕES DE FERRAMENTAS DE APOIO

123 | 47%

BOLETINS DIÁRIOS COM INFORMES SOBRE A REALIDADE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

73 | 28%

OUTROS. QUAIS?

11 | 4%

### Outro. Qual?

Inovação nos pequenos negócios; Abertura de vagas para mentorias; Transição de MEI para ME; Capacitação em gestão financeira; Oportunidade de realização de parceria com o Sebrae; Indicação de parcerias com o meu negócio; Oportunidades reais de trabalhos; Direcionamento de como avançar de como começar, apesar de já empreender há algum tempo, as vezes tenho a sensação de estar parada; Ajuda para contratação de pessoal; Uma relação de troca de experiências com outras profissionais da mesma área; Cursos online de curta duração.

Respondentes: 260

## 17 | Qual o principal propósito da sua empresa para 2026? (opcional)

**Essa questão aberta (discursiva) obteve 248 respostas.** Diante do elevado volume de dados qualitativos coletados, foi utilizada a técnica de pesquisa **“Análise temática”** com base na metodologia de *Braun e Clarke (2006)* para analisar, categorizar, definir e interpretar os temas que emergiram das informações qualitativas coletadas.

## Tema 1 – Crescimento como horizonte dominante

### “Crescer” como palavra-chave recorrente!

Este é o **tema hegemônico** entre as respostas coletadas. **“Crescimento”** aparece de forma direta ou implícita na esmagadora maioria das respostas.

#### ➤ **Subdimensões:**

- Crescimento financeiro (faturamento, lucro, rentabilidade)
- Crescimento de mercado (clientes, territórios, canais)
- Crescimento estrutural (equipe, unidades, produção)
- Crescimento simbólico (reconhecimento, referência)

#### 🔍 **Interpretação:**

O crescimento é menos um indicador econômico e mais um **marcador de permanência e validação**.

Crescer significa *existir, resistir e ser reconhecido*.

## Tema 2 – Sobrevivência, medo e resistência

### Empreender como ato de resistência!

Um conjunto expressivo de respostas desloca o propósito do crescimento para a **manutenção da existência**.

#### ➤ Expressões recorrentes:

- “Não fechar”
- “Sobreviver”
- “Manter-se firme”
- “Sair do vermelho”
- “Manter as portas abertas”

#### 🔍 Interpretação:

Este tema revela um **empreendedor em estado de alerta**, pressionado por:

- ✓ carga tributária,
- ✓ burocracia,
- ✓ instabilidade econômica,
- ✓ concorrência digital desigual.

O propósito, aqui, é **defensivo**, marcado por exaustão, mas também por resiliência.

### Da intuição à estrutura.

A gestão aparece como **meio para a sobrevivência e o crescimento**.

#### ➤ Subtemas:

- Organização financeira
- Fluxo de caixa
- Processos definidos
- Precificação
- Gestão de pessoas
- Profissionalização

#### Interpretação

Há um reconhecimento explícito de que **o gargalo não é só o mercado, mas a gestão**. O discurso revela maturidade e abertura para aprendizado, muitas vezes associado diretamente ao Sebrae.

## Tema 4 – Digitalização, automação e inovação

### Tecnologia como promessa de salvação.

Este tema atravessa negócios de diferentes portes e setores.

#### ➤ Elementos centrais:

- Vendas online
- Redes sociais
- Automação de processos
- Inteligência Artificial
- Sistemas de cobrança e gestão

#### Interpretação

A tecnologia aparece tanto como **estratégia de crescimento** quanto como **tentativa de reduzir esforço, custo e desgaste humano**. Não é modismo: é vista como ferramenta de sobrevivência.

## Tema 5 – Reconhecimento, marca e identidade

### **Ser visto, lembrado e escolhido.**

Muitos discursos deslocam o foco do “quanto vender” para o “quem eu sou no mercado”.

#### ➤ **Subtemas:**

- Visibilidade
- Marca forte
- Referência regional
- Identidade cultural, ancestral e autoral
- Posicionamento premium ou nichado

#### **Interpretação**

Aqui emerge um empreendedor **em busca de sentido e diferenciação**, especialmente forte em negócios liderados por mulheres, empreendedores negros, criativos e do campo cultural.

## Tema 6 – Propósito, impacto e valor social

### Lucro com significado.

Embora minoritário em volume, este tema é **profundo em densidade simbólica**.

#### ➤ **Inclui:**

- Impacto social
- Sustentabilidade
- ESG
- Bem-estar
- Geração de valor multidimensional
- Cuidado, empatia, paz

#### **Interpretação**

Este grupo aponta para um **novo paradigma de empreendedorismo**, onde o propósito não substitui o lucro, mas o **reconfigura**.

## Tema 7 – Centralidade do cliente e da experiência

### Encantar para permanecer.

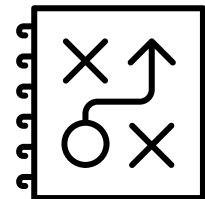
#### ➤ O cliente surge como eixo estratégico:

- Atendimento humanizado
- Experiência
- Qualidade
- Fidelização
- Empatia

#### Interpretação

O discurso revela que, em mercados saturados, **a experiência torna-se vantagem competitiva**, sobretudo para pequenos negócios locais.

***A Pesquisa | Expectativas dos Pequenos Negócios Baianos para 2026*** identificou que o propósito dos negócios pode ser sintetizado da seguinte forma:



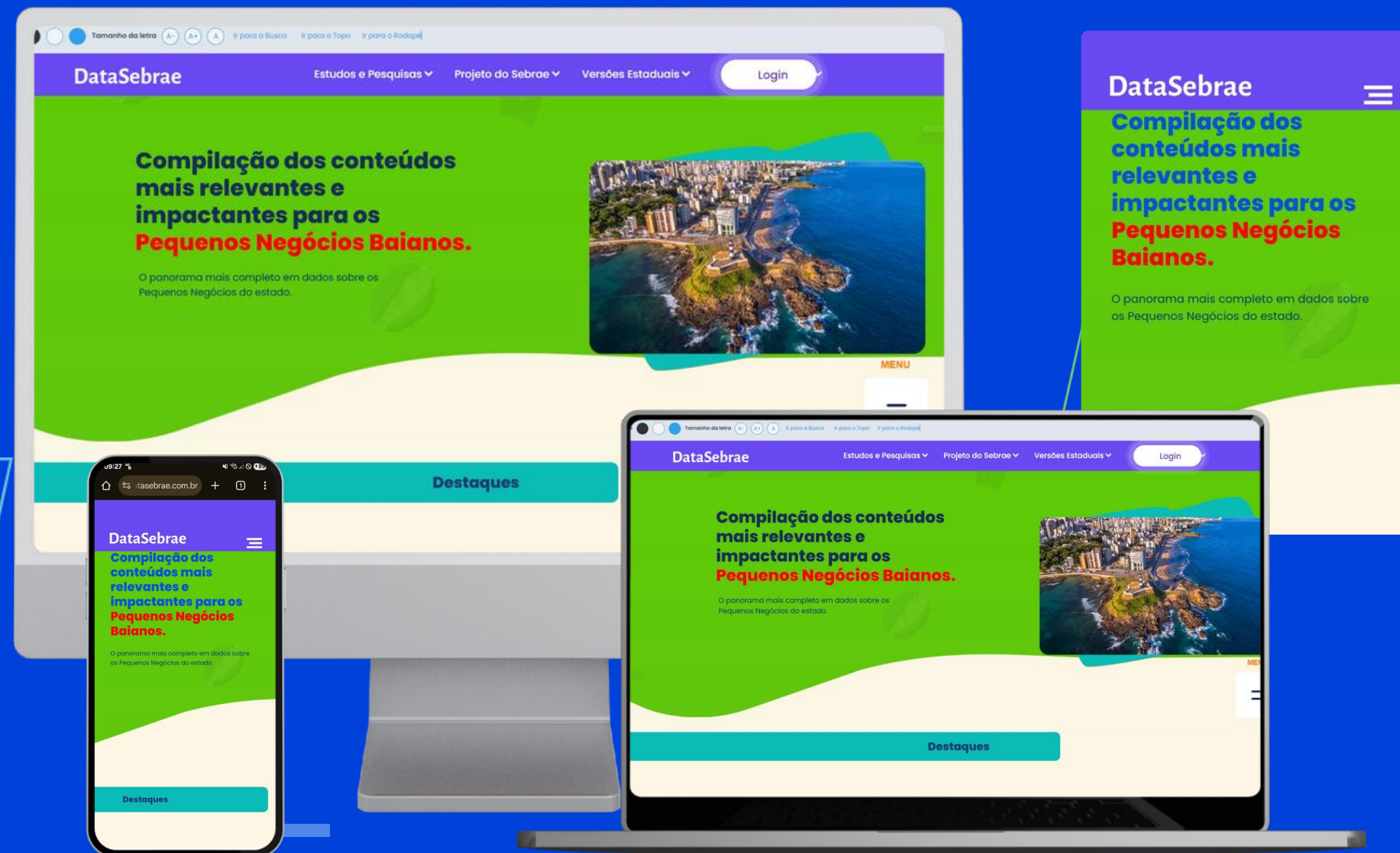
*“Manter-se vivo, crescer com mais consciência, organizar-se melhor, ser reconhecido e gerar valor real, apesar de um cenário percebido como bastante desafiador.”*

Conheça o novo Site do DataSebrae!

<https://datasebrae.com.br/ba/>



E acompanhe o panorama mais completo em dados sobre os Pequenos Negócios do Estado.



DataSebrae **SEBRAE**

© 2026. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

### **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) 3320-4471  
E-mail: uge.sebrae@ba.sebrae.com.br

### **PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Humberto Miranda Oliveira

### **DIRETORIA DA SUPERINTENDÊNCIA**

Jorge Khoury

### **DIRETORIA TÉCNICA**

Franklin Santos

### **DIRETORIA DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS**

Vitor Lopes

### **UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA**

Isabel de Cássia Santos Ribeiro | Gerente  
Luciana Mandelli | Gerente Adjunta  
Alana Souza Lima | Analista  
Anderson dos Santos Teixeira | Analista  
Fernando Edmar de Oliveira Silva | Analista  
Tamires Farias Cruz | Analista

### **ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO**

Anderson dos Santos Teixeira

