

**RELATÓRIO DA PESQUISA
E DO ESTUDO**

**SOBREVIVÊNCIA DAS
EMPRESAS - RECORTE BAHIA**

2020





ESTUDO

ESTUDO REALIZADO A PARTIR DAS BASES DE DADOS DA RFB E DOS DADOS COLETADOS NA PESQUISA “SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS MERCANTIS BRASILEIRAS”

METODOLOGIA

- IDENTIFICAÇÃO DA TAXA DE MORTALIDADE/SOBREVIVÊNCIA DE 1, 2, 3, 4 E 5 ANOS;
- BASE DE DADOS: RFB (DATA DE CRIAÇÃO/DATA DE BAIXA DO CNPJ);
- EMPRESAS CRIADAS NA RFB, ENTRE 2015 E 2019, CHECADAS NO FINAL DE 2020;
- RESULTADO NACIONAL, POR UF, POR PORTE E SETOR (A NÍVEL NACIONAL).

NOTAS:

- FONTE: SEBRAE (2020), RELATÓRIO INTERNO “SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS MERCANTIS BRASILEIRAS”.
- FUNÇÃO DE SOBREVIVÊNCIA ($TS=TF-TI$) CALCULADA POR MEIO DO ESTIMADOR NÃO-PARAMÉTRICO DE KAPLAN-MEIER AGREGADOS ANUALMENTE. TS =TEMPO DE SOBREVIVÊNCIA, TF =DATA DE BAIXA DO CNPJ E TI =DATA DE CRIAÇÃO DO CNPJ.

SÍNTESE – TAXA DE SOBREVIVÊNCIA



NA BAHIA, A MAIOR TAXA DE MORTALIDADE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS CORRESPONDEU A 26%, NA QUAL AS EMPRESAS FECHARAM COM 5 ANOS DE ATIVIDADE.

- NO BRASIL A MAIOR TAXA DE MORTALIDADE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS CORRESPONDEU A 30% NO ESTADO DE MINAS GERAIS E, NO NE CORRESPONDEU A 28% NO ESTADO DE AL.



NA BAHIA, 89% DAS EMPRESAS PERMANECERAM EM ATIVIDADE APÓS 1 ANO DE FUNCIONAMENTO E APÓS 5 ANOS ESSE PERCENTUAL CORRESPONDEU A 74%.

- NO BRASIL, A MAIOR TAXA NATALIDADE APÓS 1 ANO DE FUNCIONAMENTO CORRESPONDEU AOS ESTADOS DO MA E PI COM 91%, CONSEQUENTEMENTE TAMBÉM PARA O NE.



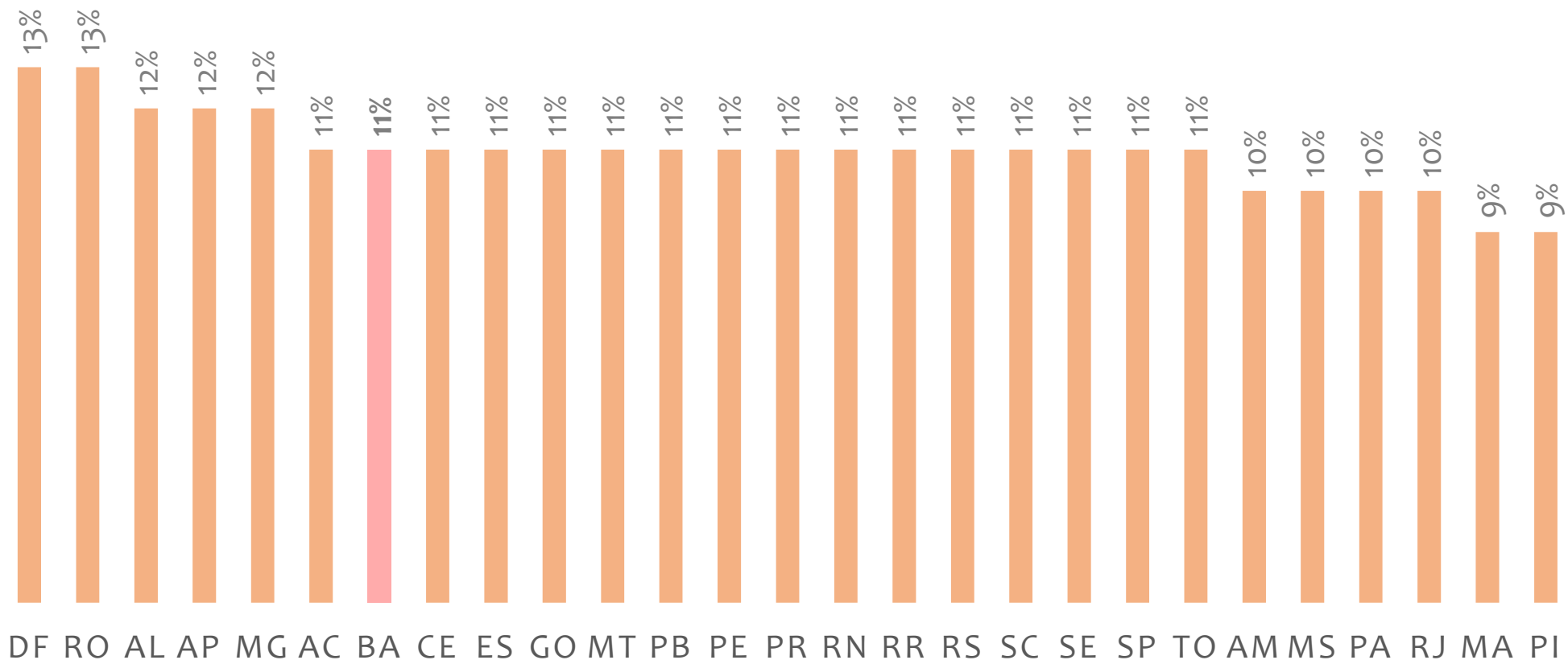
NO BRASIL, APÓS 5 ANOS DE FUNCIONAMENTO OS ESTADOS DO AM E DO PI POSSUEM AS MAIORES TAXAS DE NATALIDADE, 78% CADA.

- DESTACANDO QUE O PI TAMBÉM POSSUI A MAIOR TAXA DE NATALIDADE NO NE.

A woman with curly hair, wearing a blue shirt and a white apron, is smiling and looking at a tablet computer. She is standing in a shop with shelves of various items in the background. The entire image has a blue overlay and a hexagonal pattern in the corners.

TAXA DE SOBREVIVÊNCIA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NO BRASIL, POR UF

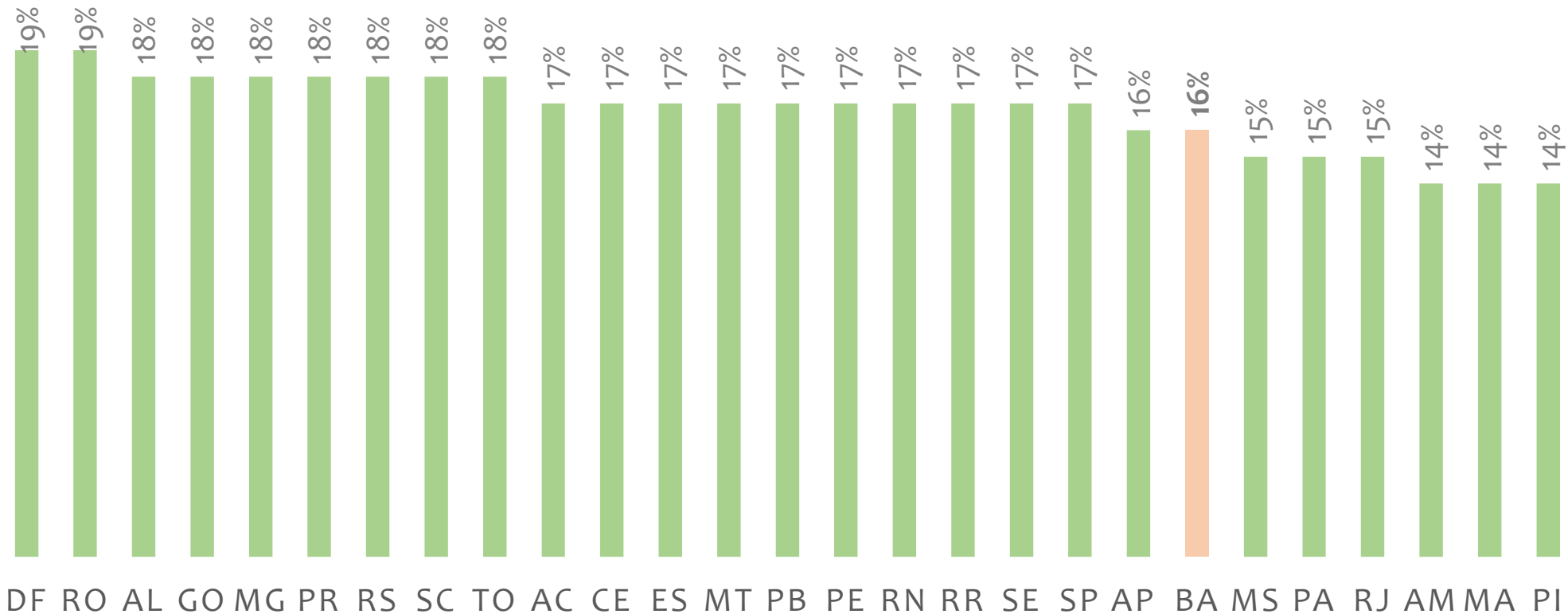
TAXA DE MORTALIDADE POR UF (EMPRESAS COM CNPJ CRIADO EM 2019*)



11% DAS EMPRESAS BAIANAS, CRIADAS EM 2019, FECHARAM APÓS COMPLETAREM 1 ANO DE OPERAÇÃO, O 2º MAIOR ÍNDICE DENTRE OS ESTADOS DO NORDESTE E O 3º DO BRASIL.

(* SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO))

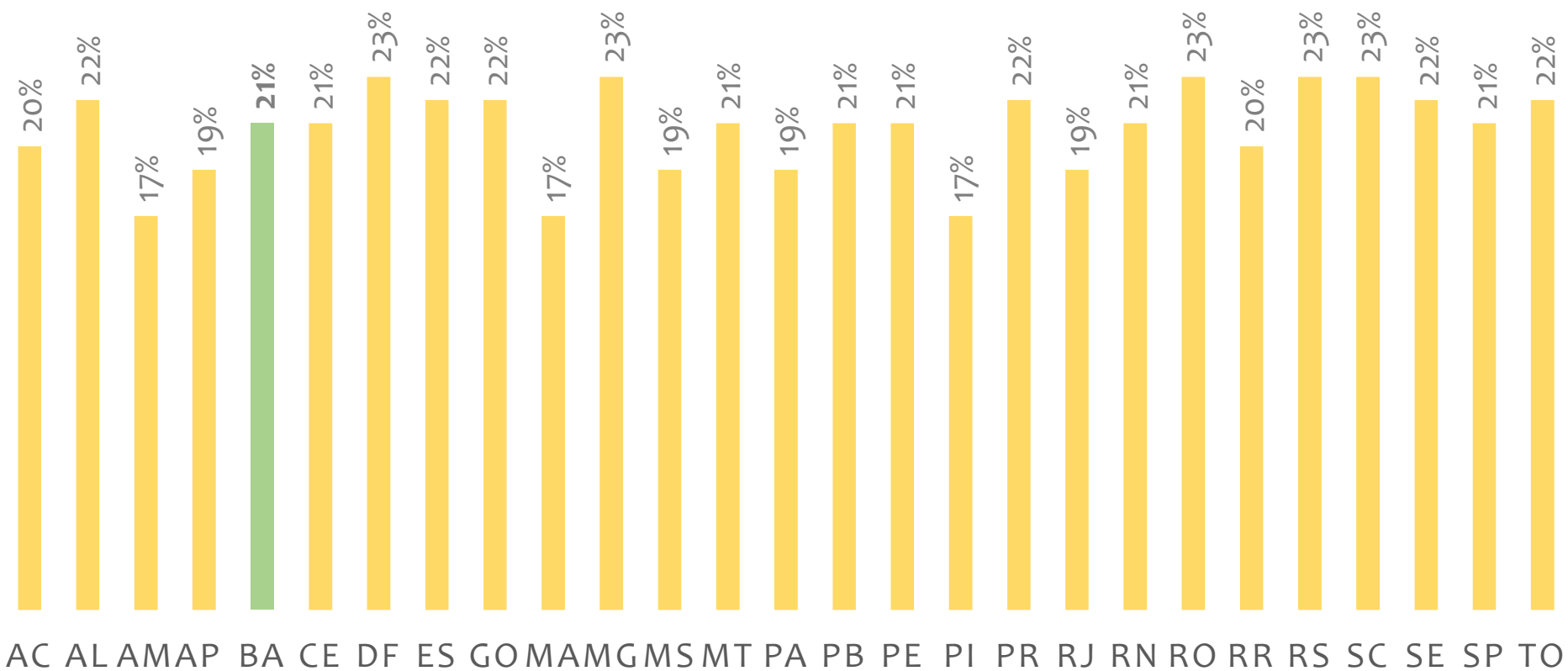
TAXA DE MORTALIDADE POR UF (EMPRESAS COM CNPJ CRIADO EM 2018*)



16% DAS EMPRESAS BAIANAS, CRIADAS EM 2018, FECHARAM APÓS COMPLETAREM 2 ANOS DE OPERAÇÃO, O 3º MAIOR ÍNDICE DENTRE OS ESTADOS DO NORDESTE E O 5º DO BRASIL.

(*) SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO)

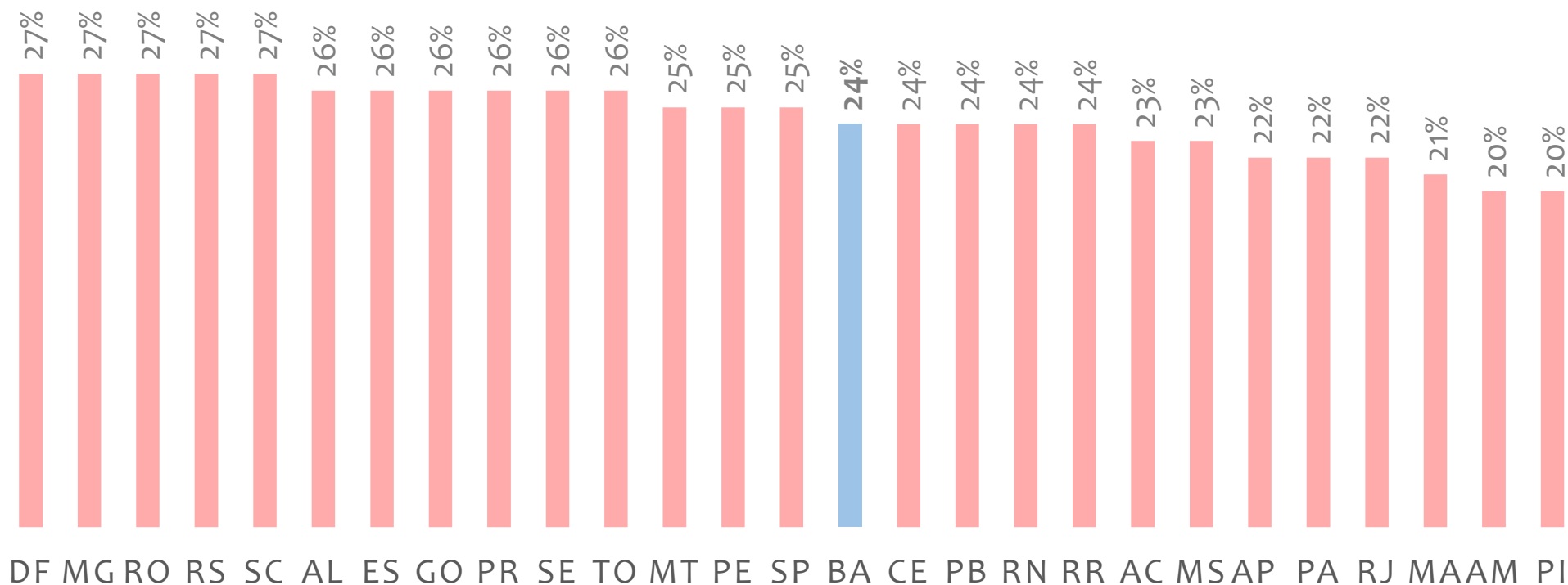
TAXA DE MORTALIDADE POR UF (EMPRESAS COM CNPJ CRIADO EM 2017*)



21% DAS EMPRESAS BAIANAS, CRIADAS EM 2017, FECHARAM APÓS COMPLETAREM 3 ANOS DE OPERAÇÃO, O 3º MAIOR ÍNDICE DENTRE OS ESTADOS DO NORDESTE E TAMBÉM DO BRASIL.

(*) SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO)

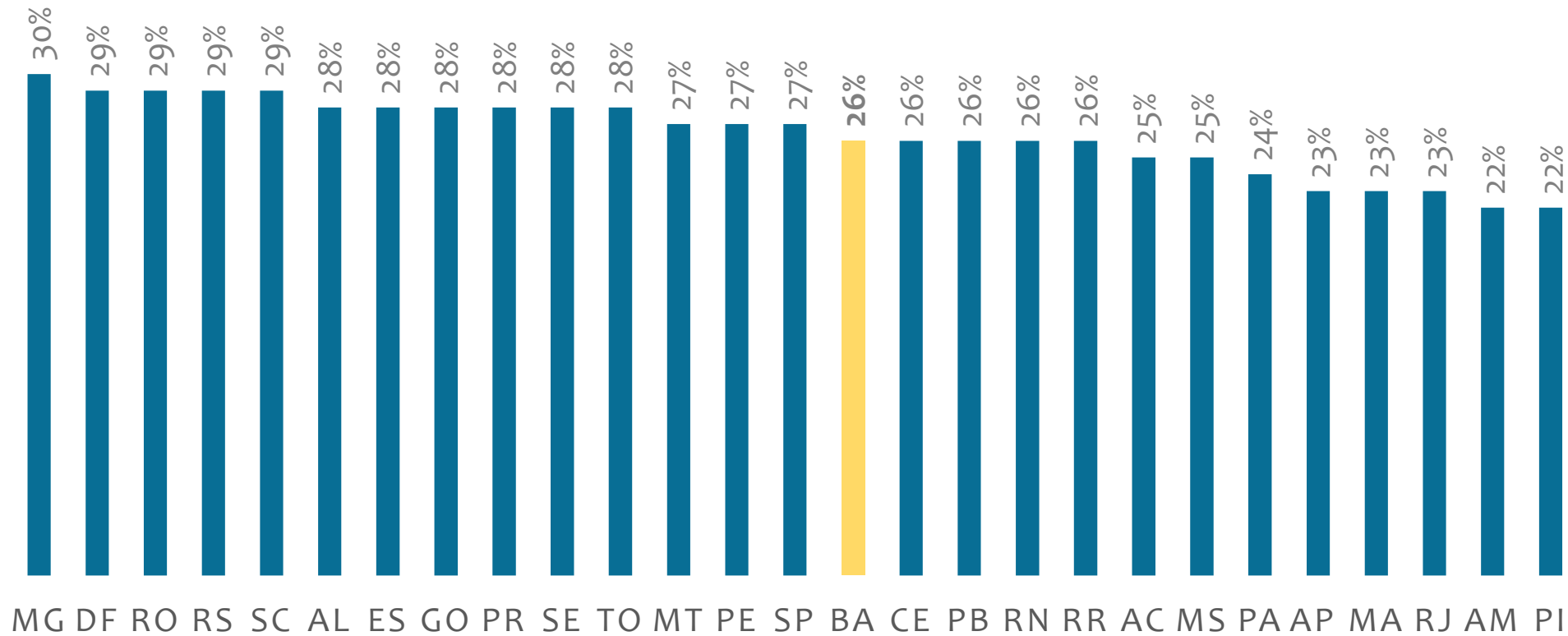
TAXA DE MORTALIDADE POR UF (EMPRESAS COM CNPJ CRIADO EM 2016*)



24% DAS EMPRESAS BAIANAS, CRIADAS EM 2016, FECHARAM APÓS COMPLETAREM 4 ANOS DE OPERAÇÃO, O 3º MAIOR ÍNDICE DENTRE OS ESTADOS DO NORDESTE E 4º DO BRASIL.

(*) SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO)

TAXA DE MORTALIDADE POR UF (EMPRESAS COM CNPJ CRIADO EM 2015*)



26% DAS EMPRESAS BAIANAS, CRIADAS EM 2015, FECHARAM APÓS COMPLETAREM 5 ANOS DE OPERAÇÃO, O 3º MAIOR ÍNDICE DENTRE OS ESTADOS DO NORDESTE E 5º DO BRASIL.

(*) SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO)

TAXA DE SOBREVIVÊNCIA NA BAHIA

ANO DE CRIAÇÃO DA EMPRESA	TAXA DE SOBREVIVÊNCIA (%)*
2019	89%
2018	84%
2017	79%
2016	76%
2015	74%

(*) SITUAÇÃO DO CNPJ EM 23/11/2020 (ATIVO/INATIVO)



PESQUISA

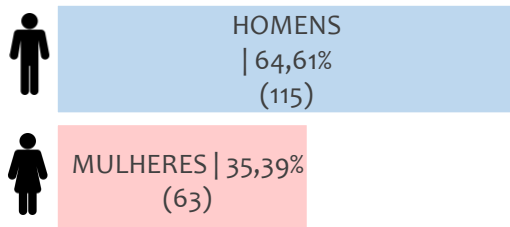
PESQUISA REALIZADA A PARTIR DA BASE
DE DADOS DA UGE NACIONAL

METODOLOGIA

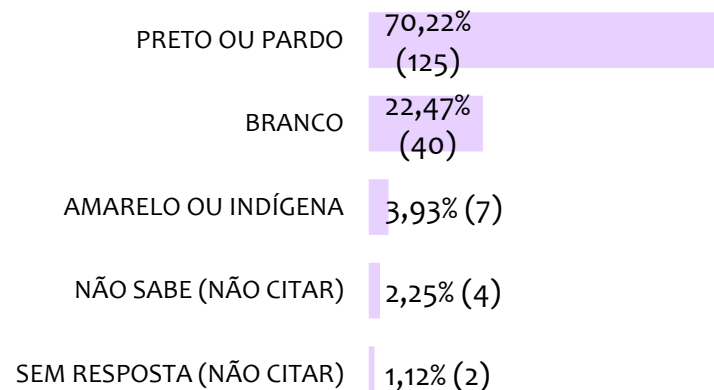
ITEM	DESCRIÇÃO
OBJETIVO	AVALIAR O NÍVEL DE LEMBRANÇA DO SEBRAE JUNTO AOS EMPREENDEDORES BRASILEIROS: IMAGEM E PERCEPÇÕES RELACIONADAS À MARCA.
TIPO DE PESQUISA	QUANTITATIVA
APLICAÇÃO	AS ENTREVISTAS FORAM REALIZADAS POR TELEFONE (C.A.T.I.)
PERÍODO DE REALIZAÇÃO	SETEMBRO DE 2020 A JANEIRO DE 2021
AMOSTRA	AMOSTRA REALIZADA DE 178 RESPONDENTES
GRAU DE CONFIANÇA	O INTERVALO DE CONFIANÇA É DE 95%
MARGEM DE ERRO	A MARGEM DE ERRO É DE 1,7%

PERFIL DA AMOSTRA

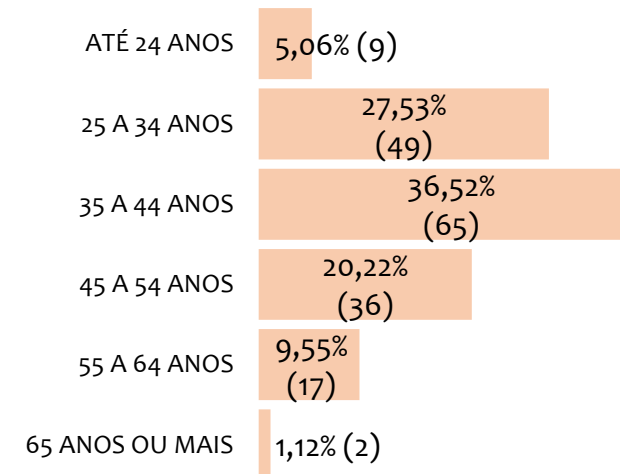
SEXO



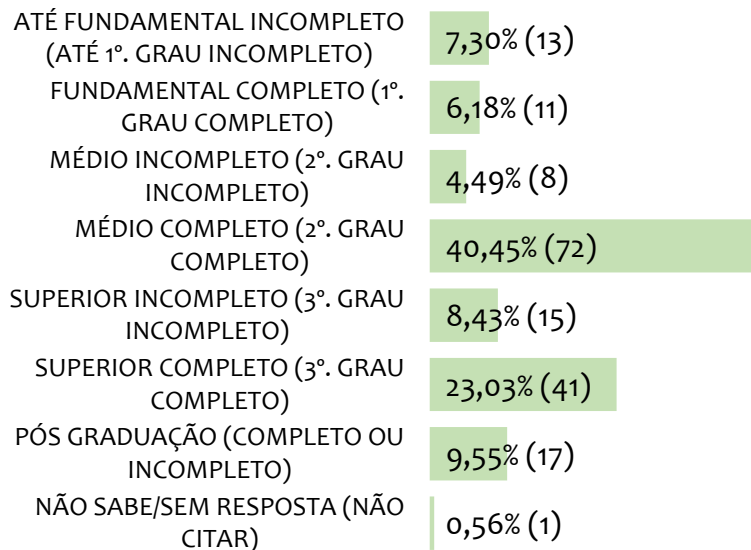
RAÇA



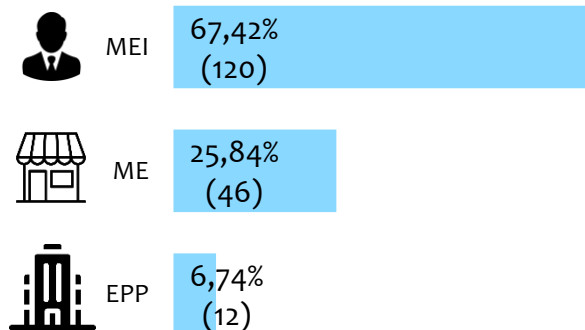
IDADE



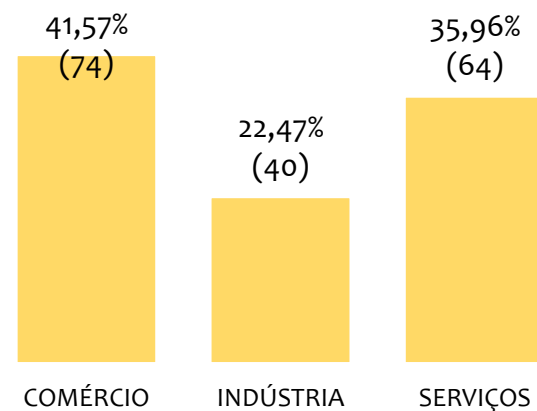
ESCOLARIDADE



PORTE



SETOR



The background is a blue-tinted image of a hand using a pen to draw a target on a whiteboard. The target has concentric circles and a central bullseye. In the background, a person is visible working at a computer. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter and decorative white hexagonal patterns in the corners.

SÍNTESE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

SÍNTESE – RESULTADOS GERAIS



81% DAS EMPRESAS BAIANAS ESTAVAM EM OPERAÇÃO NO MOMENTO DA ENTREVISTA.

- **NO BRASIL E NO NORDESTE ESSE CONTINGENTE CORRESPONDEU A 86% E 87%, RESPECTIVAMENTE.**



NA BAHIA, O PERCENTUAL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS SETORIALMENTE CORRESPONDEU A:

- **COMÉRCIO (42%);**
- **SERVIÇOS (36%);**
- **INDÚSTRIA (22%).**



70% DOS ENTREVISTADOS BAIANOS POSSUÍAM EXPERIÊNCIA ANTERIOR OU CONHECIMENTO NO RAMO DE ATUAÇÃO DO NEGÓCIO ANTES DE ABRIR A EMPRESA.

- **ESSES PERCENTUAIS NO BRASIL E NO NORDESTE CORRESPONDERAM A 72% E 71%, RESPECTIVAMENTE.**

SÍNTESE – RESULTADOS GERAIS



TER IDENTIFICADO UMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS (32%) FOI O PRINCIPAL MOTIVO PARA O ENTREVISTADO BAIANO TER ABERTO UMA EMPRESA.

- NO ÂMBITO NACIONAL E REGIONAL ESSE TAMBÉM FOI O PRINCIPAL MOTIVO APONTADO PELOS ENTREVISTADOS PARA ABERTURA DO EMPREENDIMENTO (35%).



65% DOS ENTREVISTADOS BAIANOS NÃO SOLICITARAM EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS PARA A EMPRESA.

- ESSE CENÁRIO TAMBÉM FOI IDENTIFICADO A NÍVEL NACIONAL (70%) E REGIONAL (66%).



REPRESENTANTES DAS EMPRESAS (PROPRIETÁRIOS OU SÓCIOS) NÃO REALIZARAM NENHUM CURSO PARA MELHORAR O CONHECIMENTO SOBRE COMO ADMINISTRAR UM NEGÓCIO.

- CENÁRIO APONTADO NA BAHIA (63%), NO NORDESTE (59%) E NO BRASIL (58%).

SÍNTESE – EMPRESAS QUE FECHARAM



PARA 30% DAS EMPRESAS BAIANAS A PANDEMIA FOI O PRINCIPAL MOTIVO PARA O FECHAMENTO DA EMPRESA.

- EM ÂMBITO NACIONAL ESSE PERCENTUAL CORRESPONDEU A 41% DAS EMPRESAS.



TER ACESSO A CRÉDITO FACILITADO PODERIA TER EVITADO O FECHAMENTO DAS EMPRESAS PARA 23% DOS ENTREVISTADOS BAIANOS.

- NO BRASIL E NO NORDESTE O ACESSO A CRÉDITO TAMBÉM FIGUROU COMO O PRINCIPAL AUXÍLIO QUE PODERIA TER EVITADO O FECHAMENTO DAS EMPRESAS PARA 34% E 35% DOS ENTREVISTADOS, RESPECTIVAMENTE.



42% DOS ENTREVISTADOS BAIANOS FICARAM NUMA SITUAÇÃO PIOR DO QUE QUANDO ABRIRAM A EMPRESA.

- NO BRASIL E NO NORDESTE O MAIOR CONTINGENTE DE ENTREVISTADOS PERMANECERAM NA MESMA SITUAÇÃO EM QUE ESTAVAM ANTES DE ABRIR A EMPRESA REPRESENTANDO 45% E 49% DAS RESPOSTAS, RESPECTIVAMENTE.



TRABALHAR COMO AUTÔNOMOS E ARRUMAR UM EMPREGO COM CARTEIRA DE TRABALHO ASSINADA FORAM AS ATIVIDADES EXERCIDAS PELOS ENTREVISTADOS BAIANOS APÓS O FECHAMENTO DA EMPRESA COM 33% E 27% DAS RESPOSTAS, RESPECTIVAMENTE.

- NO BRASIL E NO NORDESTE ESSAS RESPOSTAS CORRESPONDERAM A 34% (31%) E 41% (23%), RESPECTIVAMENTE.



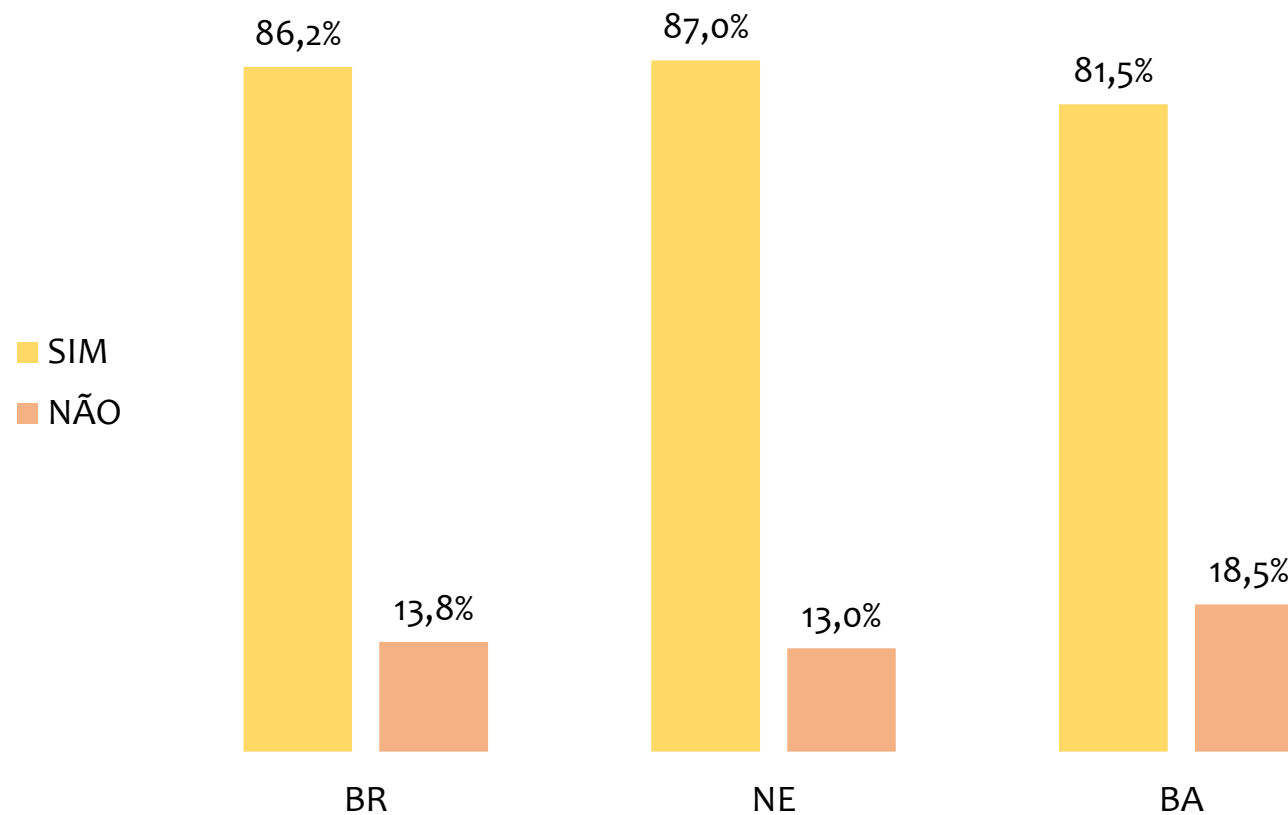
FRUSTAÇÃO (15%) E TRISTEZA (15%) FORAM OS SENTIMENTOS PREDOMINANTES QUE SENTIRAM OS ENTREVISTADOS BAIANOS APÓS O FECHAMENTO DA EMPRESA.

- NO ÂMBITO NACIONAL ESSE FOI O PRINCIPAL SENTIMENTO APONTADOS PELOS ENTREVISTOS: FRUSTAÇÃO (17%) E TRISTEZA (22%).

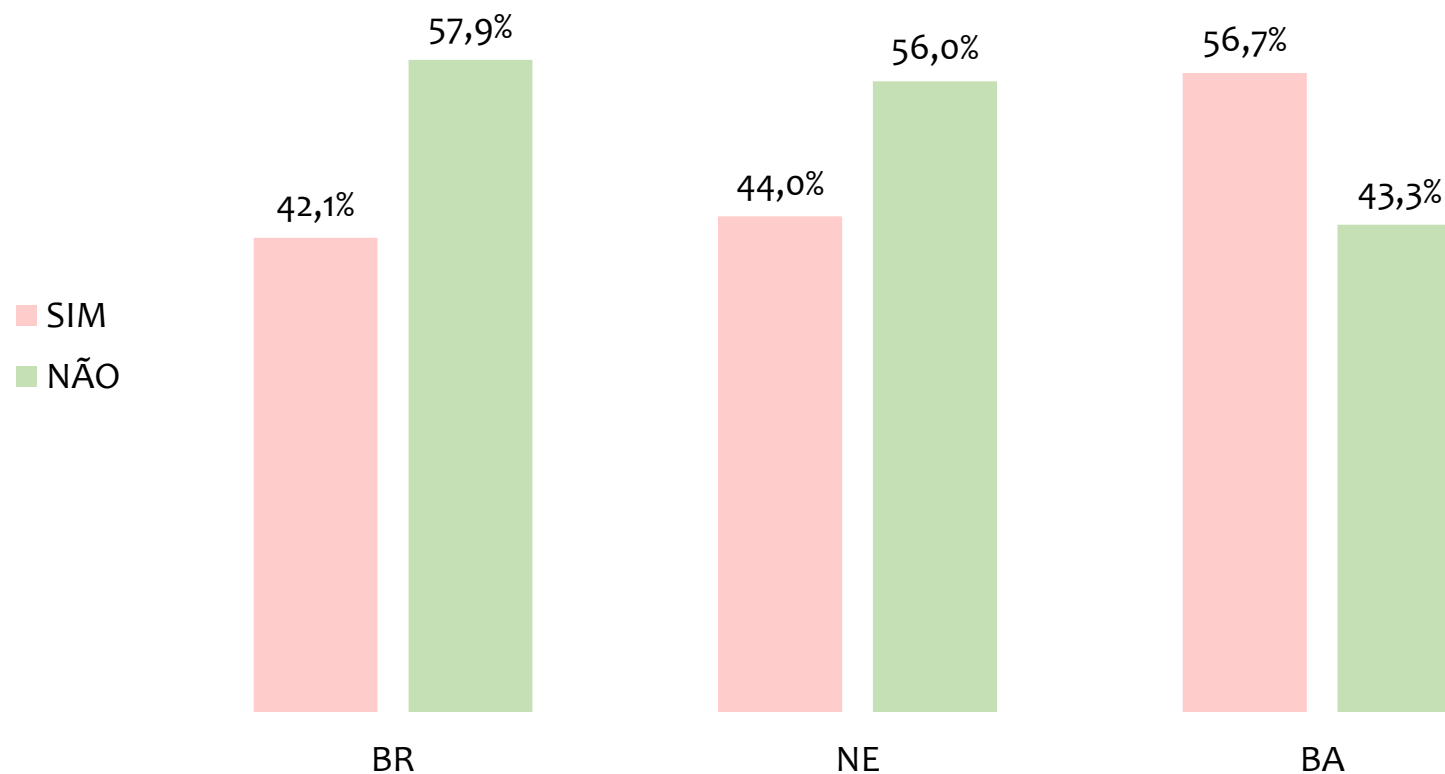
The background is a blue-tinted image of a person's hand pointing at a screen. The screen displays a hexagonal grid pattern, similar to a molecular structure or a data visualization. The hand is wearing a dark wristband.

RESULTADOS DA PESQUISA

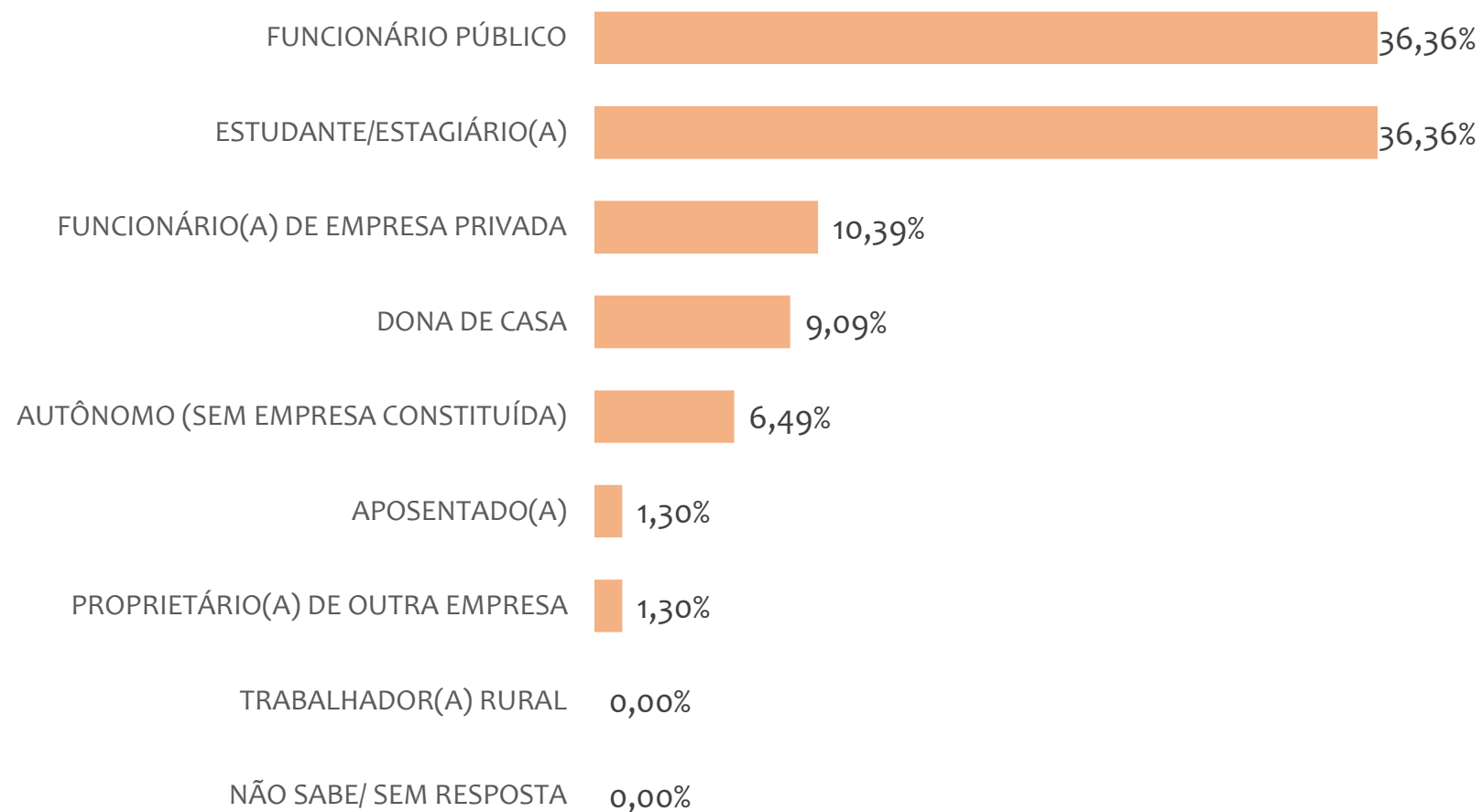
1 | A EMPRESA ESTÁ EM ATIVIDADE NESSE MOMENTO?



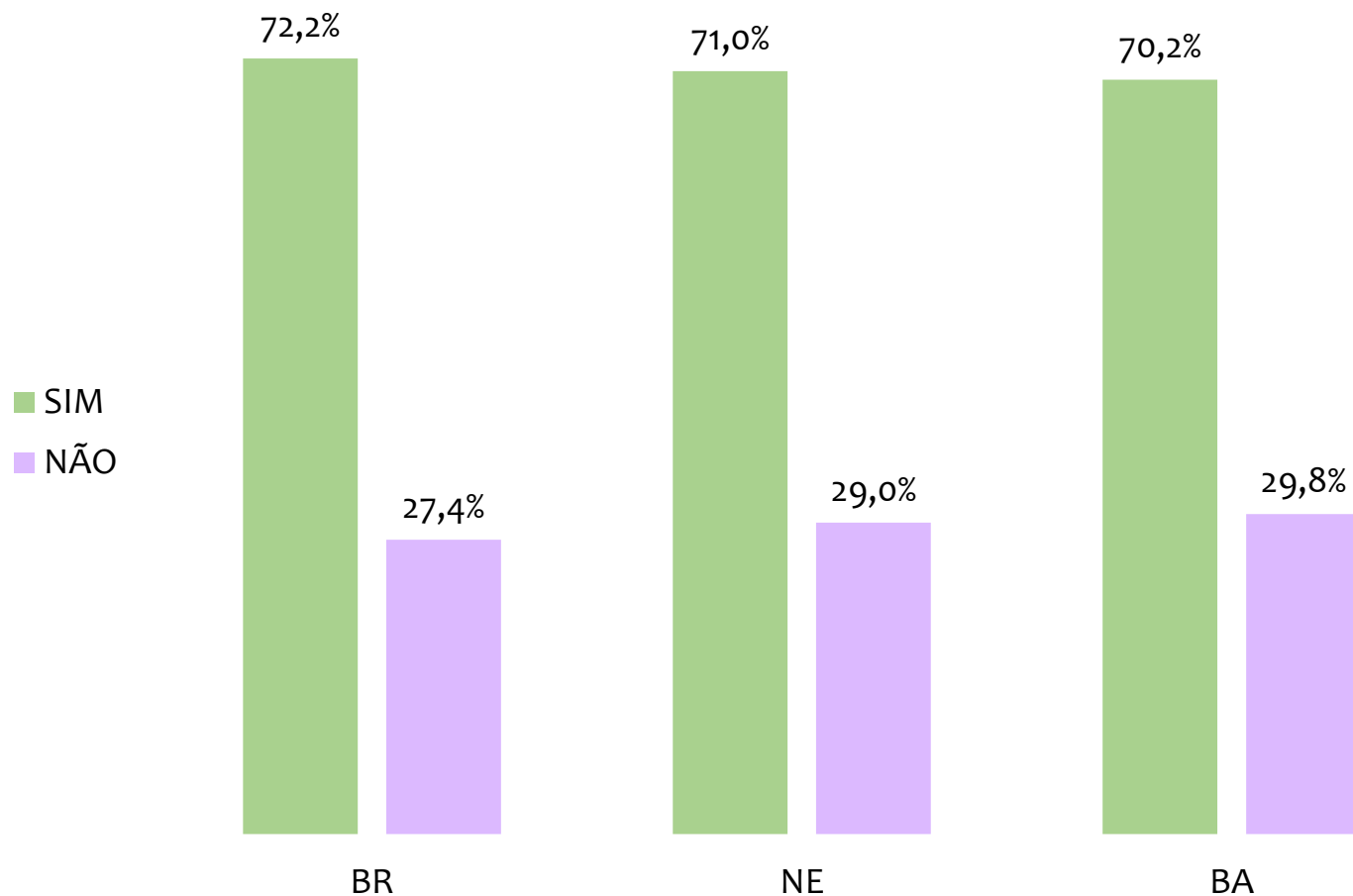
2 | ATÉ 3 MESES ANTES DE ABRIR A EMPRESA O(A) SR.(A) ESTAVA DESEMPREGADO(A) (SEM OCUPAÇÃO E PROCURANDO UM EMPREGO)?



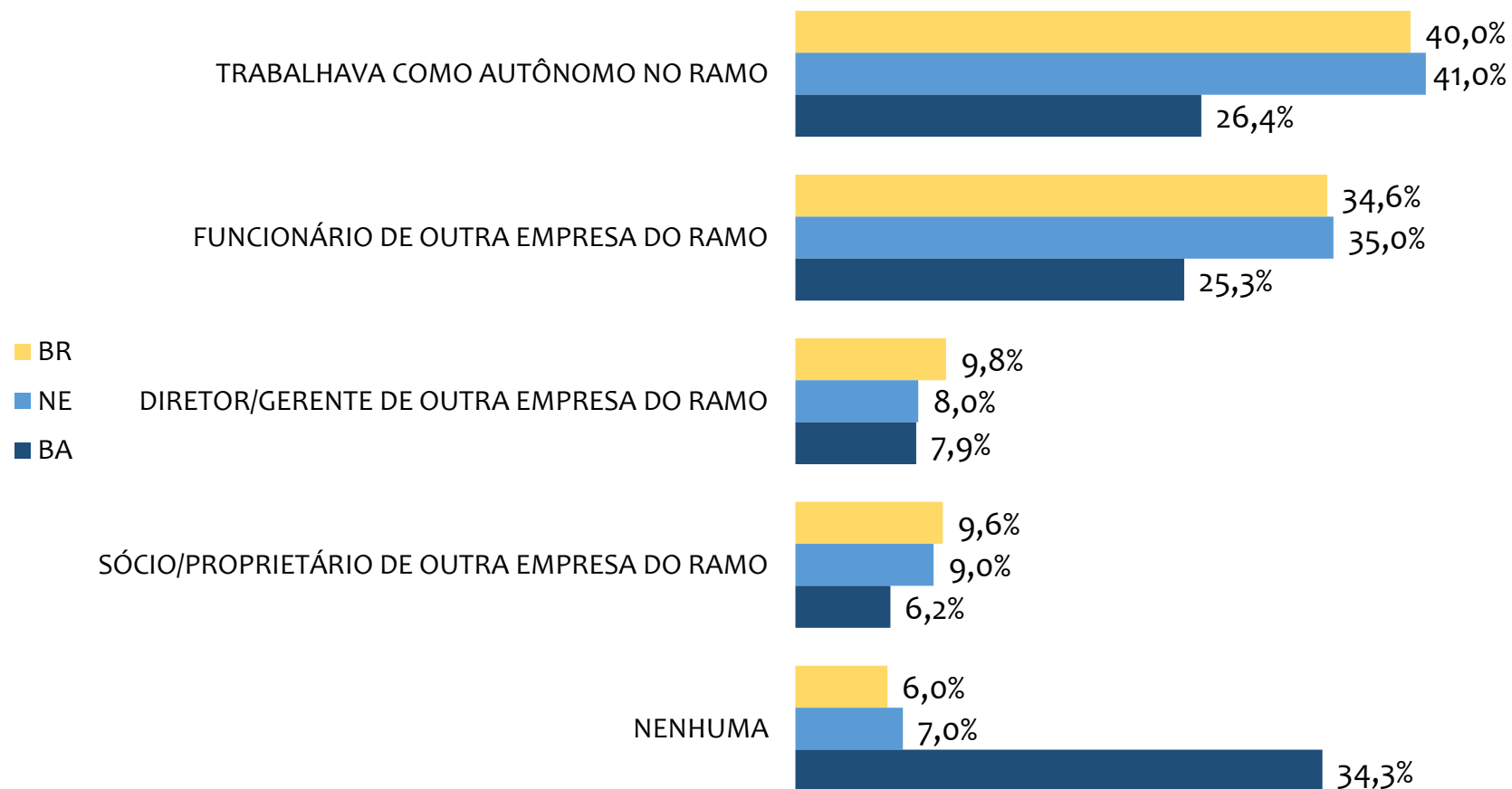
3 | ATIVIDADE ANTES DE ABRIR A EMPRESA:



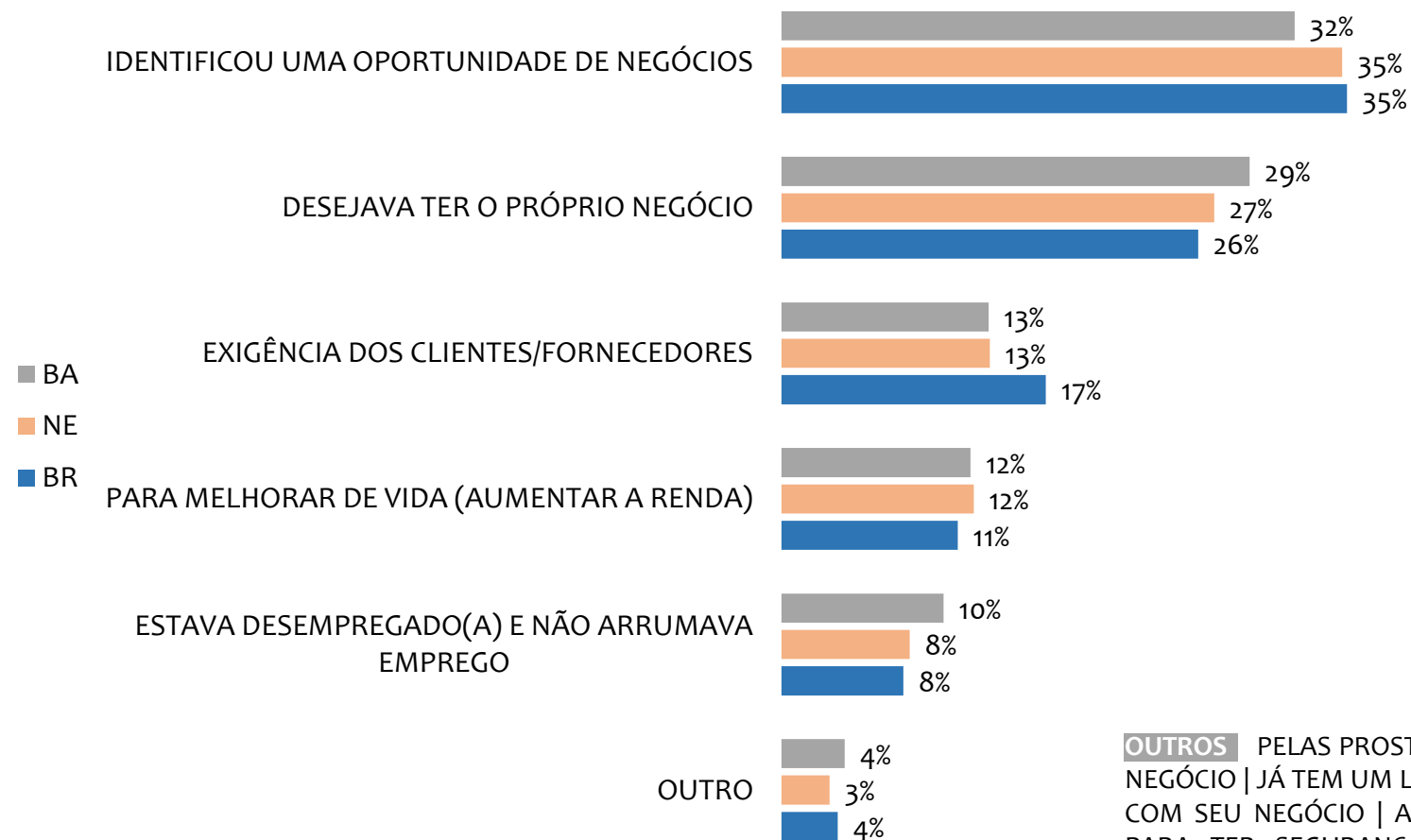
4 | O(A) SR.(A) TINHA EXPERIÊNCIA ANTERIOR OU CONHECIMENTOS NESTE RAMO DE NEGÓCIO DA EMPRESA?



5 | TIPO DE EXPERIÊNCIA NO RAMO DA EMPRESA:

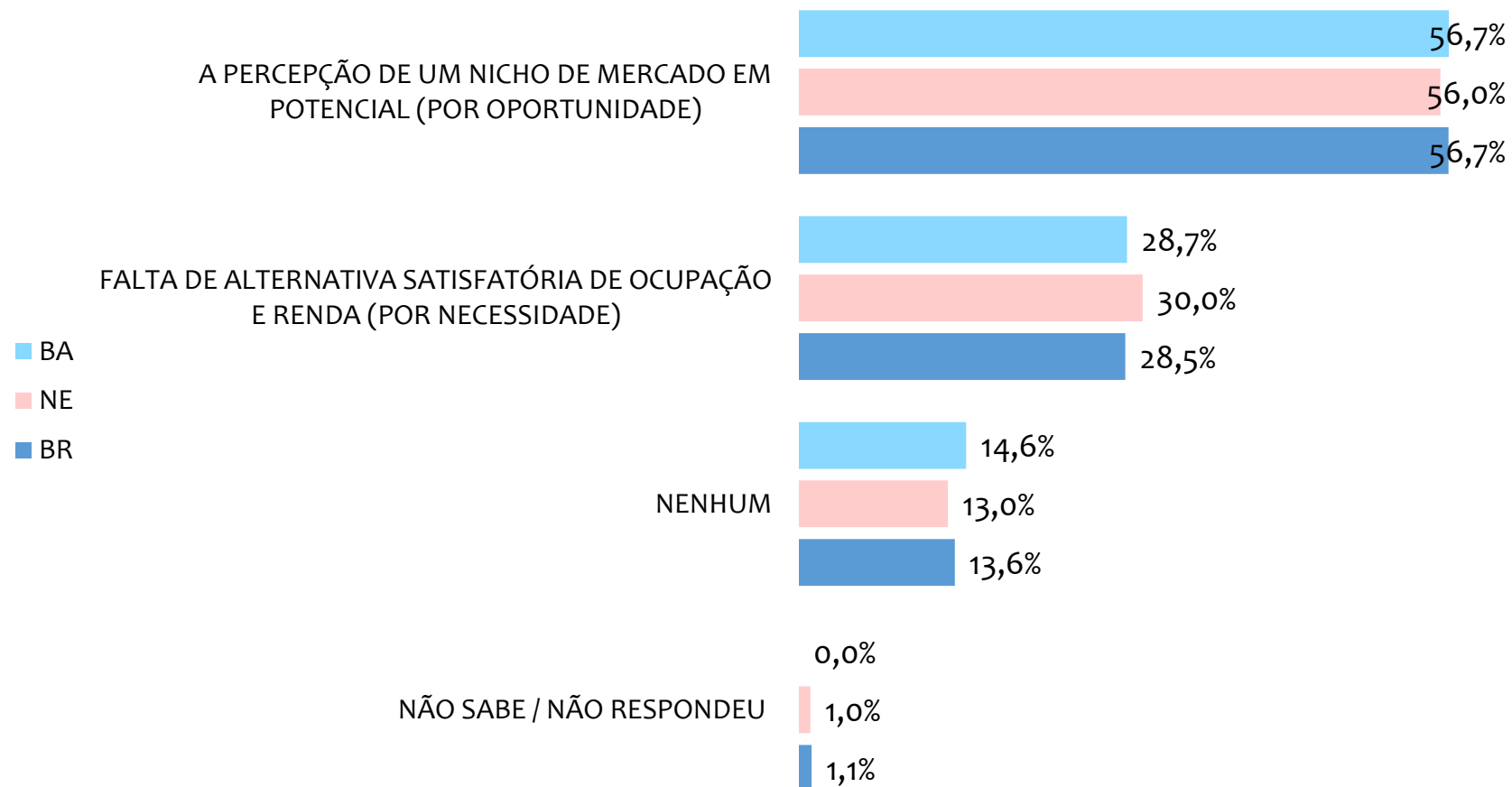


6 | PRINCIPAL MOTIVO PARA ABRIR A EMPRESA:



OUTROS PELAS PROSTAS | SATISFAÇÃO EM TER UM NEGÓCIO | JÁ TEM UM LONGO | SENTIR SE SATISFEITA COM SEU NEGÓCIO | ABRIR PARA OUTRA PESSOA | PARA TER SEGURANÇA / ESTABILIDADE / INSS | EMPRESA DA FAMÍLIA.

7 | COMO CLASSIFICARIA O MOTIVO PRINCIPAL QUE FEZ O(A) SR.(A) ABRIR A EMPRESA?



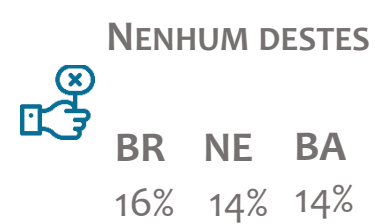
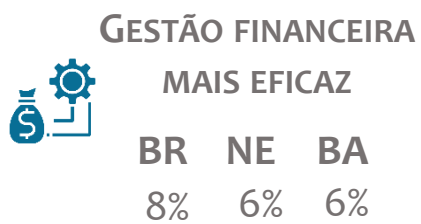
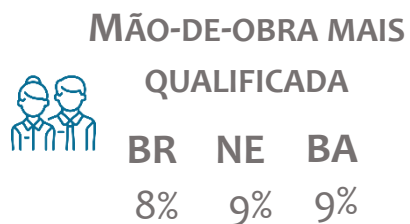
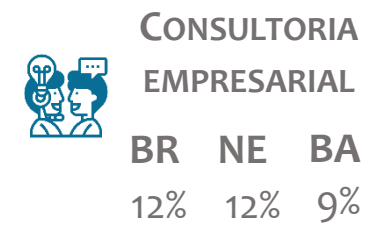
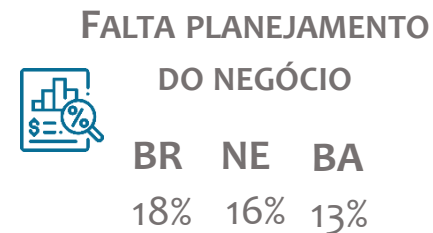
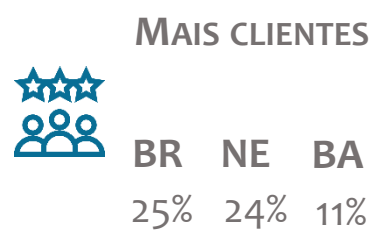
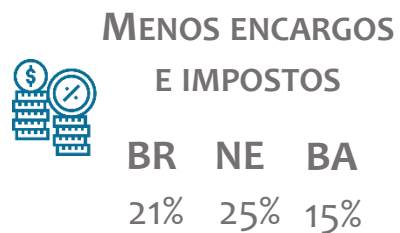
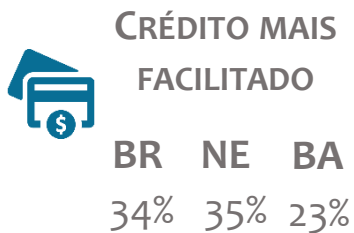
PROCESSO DE ENCERRAMENTO DAS EMPRESAS

APENAS EMPRESAS COM ATIVIDADE ENCERRADA NO MOMENTO DA PESQUISA

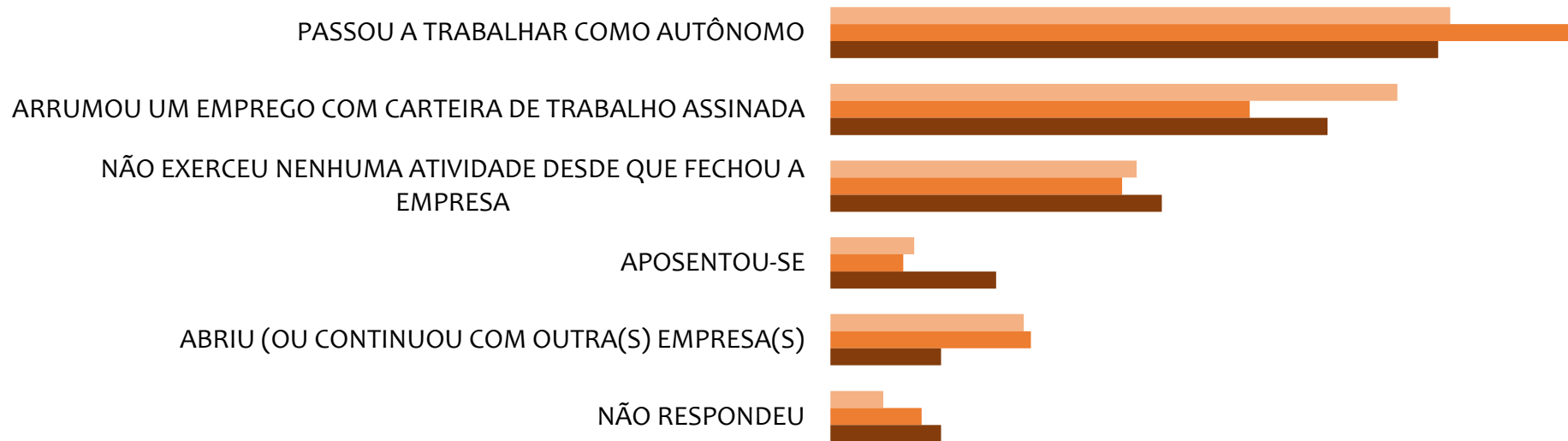
8 | MOTIVOS PARA O FECHAMENTO DAS EMPRESAS:

PANDEMIA / CORONAVÍRUS	30%
NÃO HAVIA MAIS MERCADO / MERCADO COMPETITIVO / FALTA DE DEMANDA	8%
NECESSIDADE DE REFORNAR O PONTO / PONTO INADEQUADO OU RUIM / LOCAL	8%
FALTOU DINHEIRO / FALTOU FINANCIAMENTO / FALTOU CAPITAL DE GIRO	8%
CONTEXTO DESFAVORÁVEL / NÃO ERA O MELHOR MOMENTO / CRISE ECONÔMICA	6%
VENDAS MUITO BAIXAS / PREJUÍZO / FALTA DE CLIENTES	6%
BUROCRACIA / BUROCRACIA PARA FORMALIZAÇÃO	3%
FALTA DE TEMPO	3%
NÃO SABE / NÃO RESPONDEU	3%
PASSOU EM CONCURSO / VOLTOU A TRABALHAR COM CARTEIRA ASSINADA / APARECERAM MELHORES OPORTUNIDADES	3%
CUSTO ALTO / IMPOSTOS / TAXAS / ALUGUEL ALTO	3%
FALTA DE APOIO DO SEBRAE	2%
MOTIVOS PESSOAIS / DEVIDO A QUESTÕES DE SAÚDE	2%
MUDANÇAS NA VIDA / MUDANÇA DE CIDADE / MUDANÇA DE RAMO DE ATIVIDADE	2%
NÃO CONSEGUIU ADMINISTRAR O NEGÓCIO / INCOMPETÊNCIA / FALTA DE PLANEJAMENTO	2%
VENDAS MUITO BAIXAS / PREJUÍZO / FALTA DE CLIENTES	2%
FALTOU DINHEIRO / FALTOU FINANCIAMENTO / FALTOU CAPITAL DE GIRO	2%
FALTA DE GESTÃO / FALTA DE ORGANIZAÇÃO / FALTA DE FOCO	2%
PROBLEMAS COM FORNECEDORES / NÃO CONHECIA OS FORNECEDORES	2%
DEVIDO À FALTA DE EXPERIÊNCIA NO RAMO / FALTA DE CONHECIMENTO TECNICO	2%
PROBLEMAS COM MARKETING / VISIBILIDADE DA EMPRESA	2%
QUESTÕES COM OS SÓCIOS	2%

9 | AUXÍLIOS QUE PODERIAM TER EVITADO O FECHAMENTO DA EMPRESA:

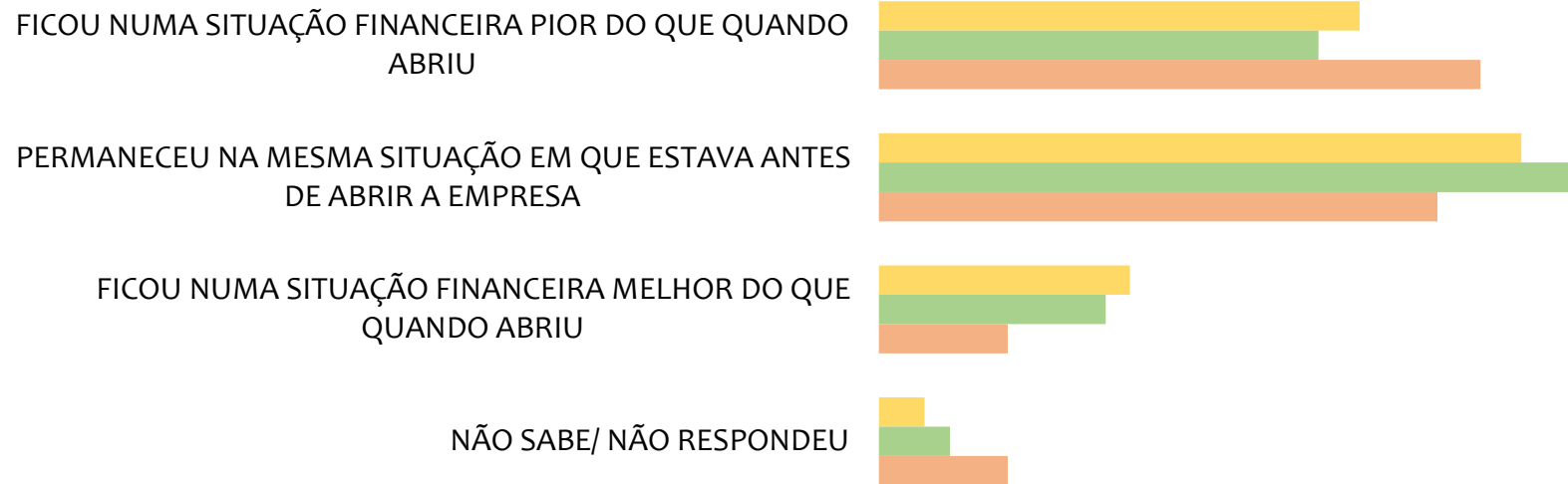


10 | PRINCIPAL ATIVIDADE ATUAL:



	NÃO RESPONDEU	ABRIU (OU CONTINUOU COM OUTRA(S) EMPRESA(S)	APOSENTOU-SE	NÃO EXERCEU NENHUMA ATIVIDADE DESDE QUE FECHOU A EMPRESA	ARRUMOU UM EMPREGO COM CARTEIRA DE TRABALHO ASSINADA	PASSOU A TRABALHAR COMO AUTÔNOMO
BR	3%	11%	5%	17%	31%	34%
NE	5%	11%	4%	16%	23%	41%
BA	6%	6%	9%	18%	27%	33%

11 | SITUAÇÃO FINANCEIRA QUANDO FECHOU A EMPRESA:

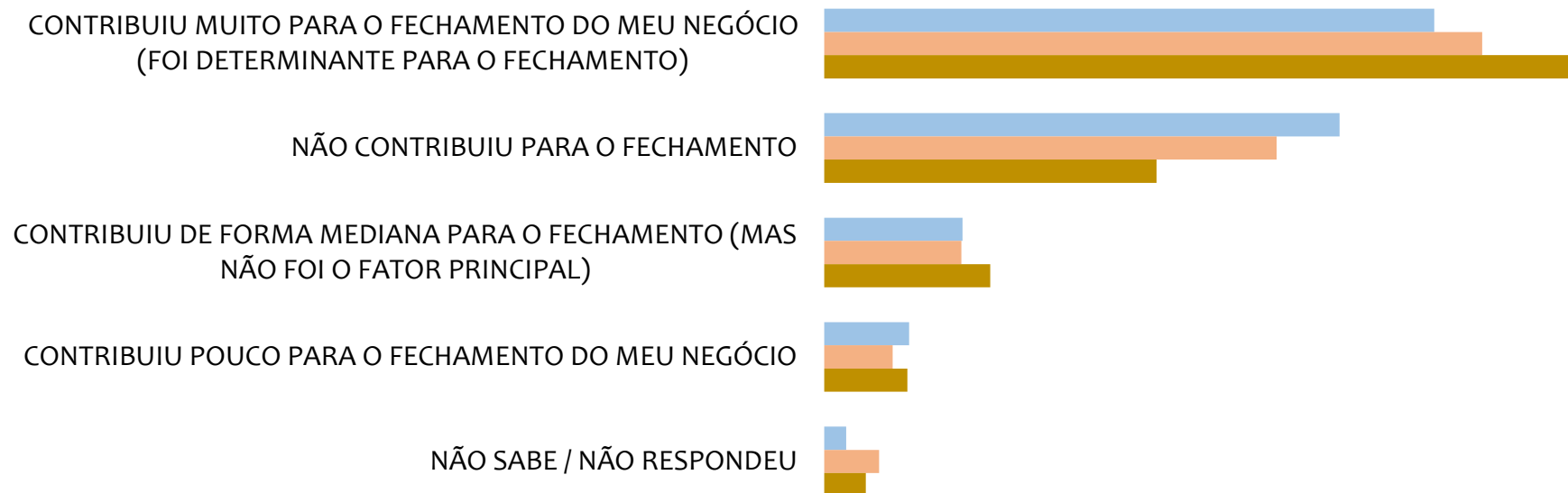


	NÃO SABE/ NÃO RESPONDEU	FICOU NUMA SITUAÇÃO FINANCEIRA MELHOR DO QUE QUANDO ABRIU	PERMANECEU NA MESMA SITUAÇÃO EM QUE ESTAVA ANTES DE ABRIR A EMPRESA	FICOU NUMA SITUAÇÃO FINANCEIRA PIOR DO QUE QUANDO ABRIU
BR	3%	18%	45%	34%
NE	5%	16%	49%	31%
BA	9%	9%	39%	42%

12 | SENTIMENTO PESSOAL QUANDO DO FECHAMENTO DA EMPRESA:

BR		BA	
TRISTEZA	22,1%	TRISTEZA	15,2%
FRUSTRAÇÃO	16,5%	FRUSTRAÇÃO	15,2%
NEUTRO / NORMAL / NENHUM / INDIFERENÇA	7,4%	NÃO SABE	12,1%
DECEPÇÃO	4,4%	DECEPÇÃO	6,1%
NÃO SABE	4,2%	ANGÚSTIA	3,0%
FRACASSO	2,9%	COVID 19	3,0%
ALÍVIO	2,3%	DESILUSÃO	3,0%
IMPOTÊNCIA	2,1%	IMPOTÊNCIA	3,0%
RUIM	1,7%	RUIM	3,0%
DESÂNIMO	1,7%	DINHEIRO	3,0%
EXPERIÊNCIA	1,6%	EXPERIÊNCIA	3,0%
ORGANIZAÇÃO	1,6%	FALTA	3,0%
MEDO	1,5%	MUDOU PARA MELHOR	3,0%
PERDA	1,4%	PERDA	3,0%
IMPOSSIBILIDADE	1,0%	NEUTRO / NORMAL / NENHUM / INDIFERENÇA	3,0%
CHATEADO	1,0%	PERDIDA	3,0%
INSEGURANÇA	1,0%	PIOROU	3,0%
ANGUSTIA	1,0%	QUEBRADO E SEM PERSPECTIVA	3,0%
		TENTOU	3,0%
		SEM RESPOSTA	3,0%
		SEM RESENTIMENTOS	3,0%

13 | IMPACTO DA PANDEMIA PARA O FECHAMENTO DA EMPRESA:



	NÃO SABE / NÃO RESPONDEU	CONTRIBUIU POUCO PARA O FECHAMENTO DO MEU NEGÓCIO	CONTRIBUIU DE FORMA MEDIANA PARA O FECHAMENTO (MAS NÃO FOI O FATOR PRINCIPAL)	NÃO CONTRIBUIU PARA O FECHAMENTO	CONTRIBUIU MUITO PARA O FECHAMENTO DO MEU NEGÓCIO (FOI DETERMINANTE PARA O FECHAMENTO)
BR	2%	6%	10%	38%	45%
NE	4%	5%	10%	33%	48%
BA	3%	6%	12%	24%	55%

INFORMAÇÕES ANTERIORES À ABERTURA DA EMPRESA

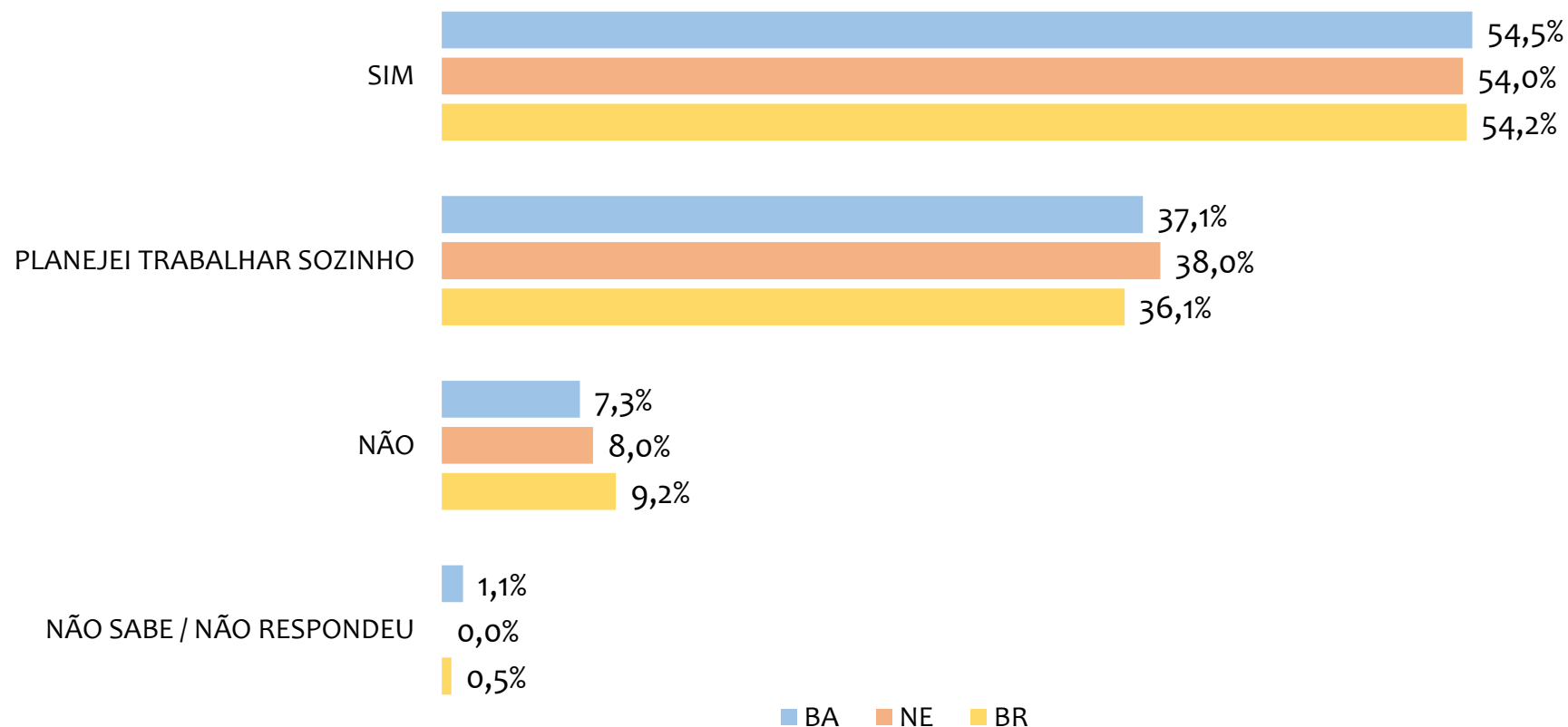
RESPONDIDO POR TODOS

14 | TEMPO GASTO PLANEJANDO ANTES DE ABRIR A EMPRESA:

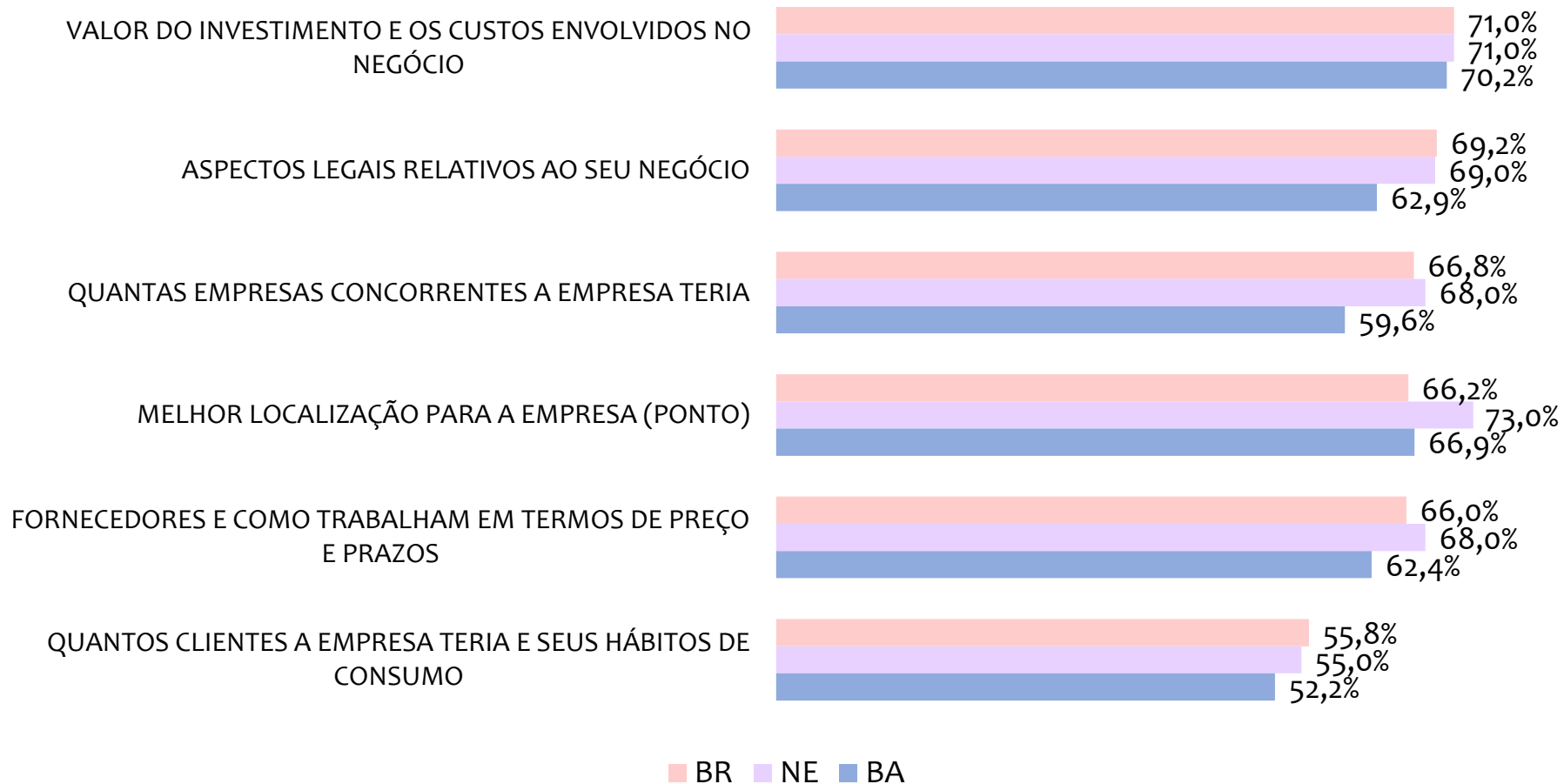


	NÃO SABE / NÃO LEMBRA	NENHUM	MAIS DE 02 ANOS	MAIS DE 01 ANO A 02 ANOS	MAIS DE 06 MESES A 01 ANO	MAIS DE 02 MESES A 06 MESES	ATÉ 02 MESES
BR	2,5%	16,9%	11,4%	11,2%	16,2%	28,8%	13,0%
NE	2%	16%	11%	16%	18%	24%	13%
BA	2,8%	15,2%	11,2%	10,1%	20,8%	25,8%	14,0%

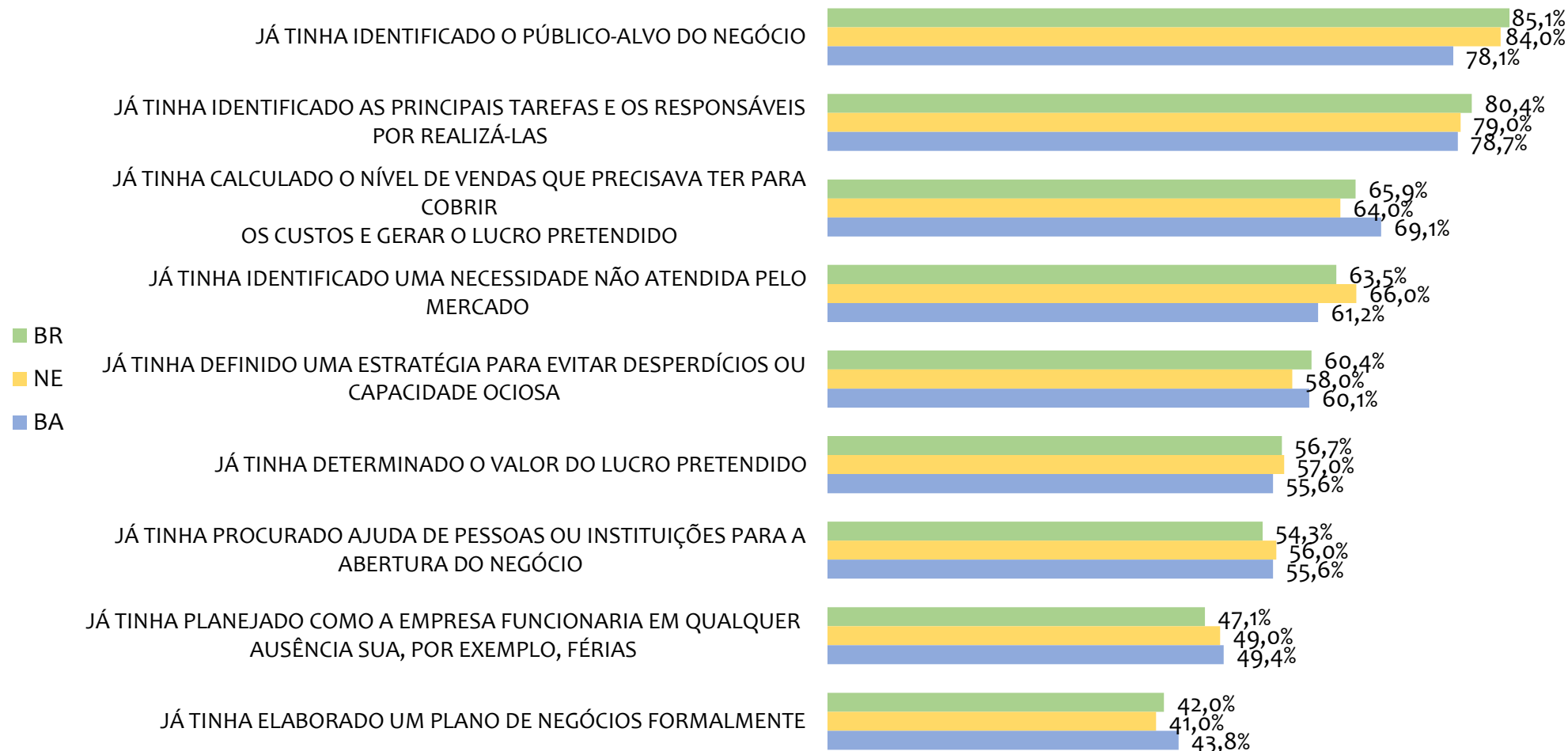
15 | ANTES DE ABRIR A EMPRESA, O(A) SR(A) LEVANTOU OU JÁ CONHECIA QUAL A QUALIFICAÇÃO NECESSÁRIA DA MÃO-DE-OBRA QUE PRECISARIA CONTRATAR?:



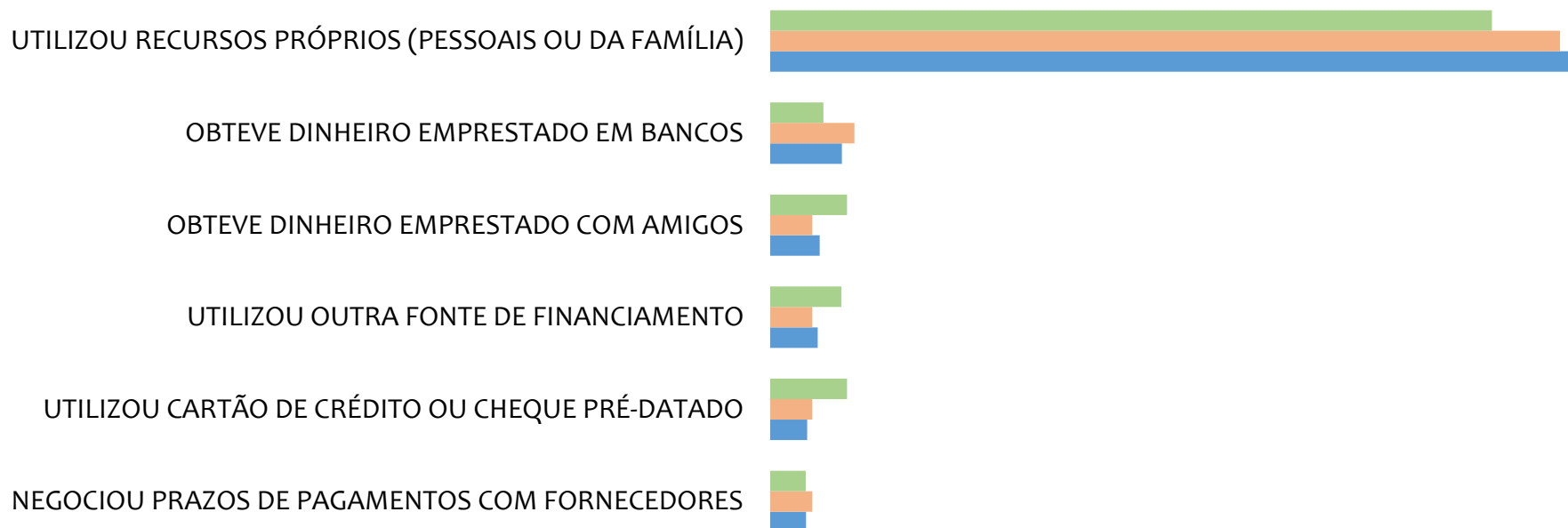
16 | INFORMAÇÕES LEVANTADA ANTES DE ABRIR A EMPRESA:



17 | ANTES DE ABRIR A EMPRESA JÁ TINHA:

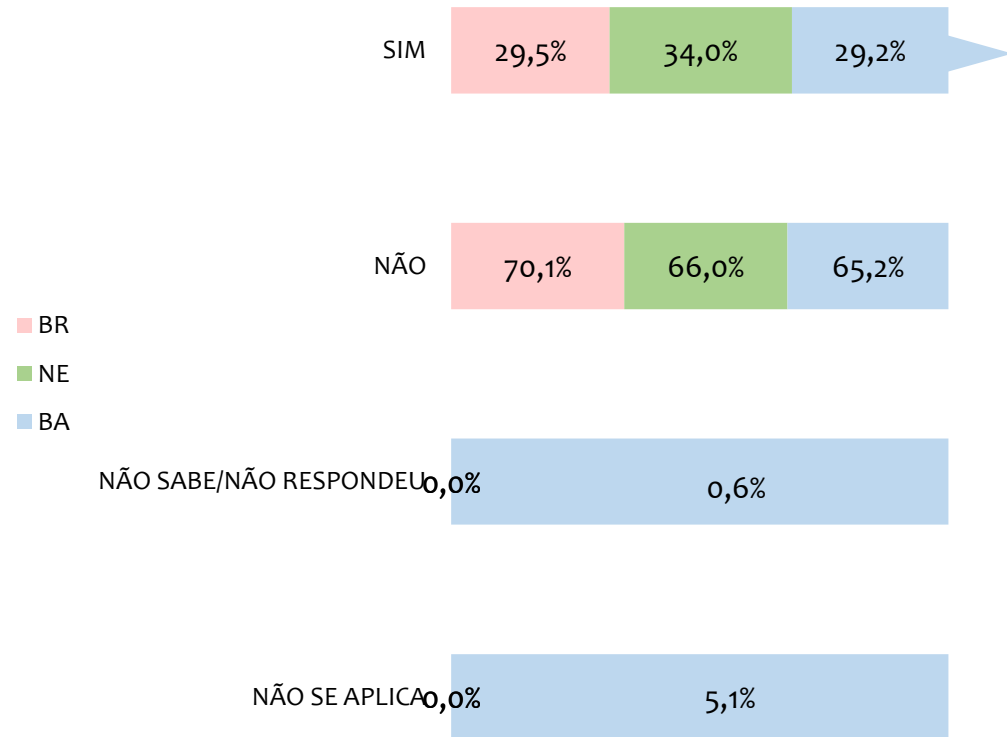


18 | COMO CONSEGUIU OS RECURSOS PARA MONTAR A EMPRESA?

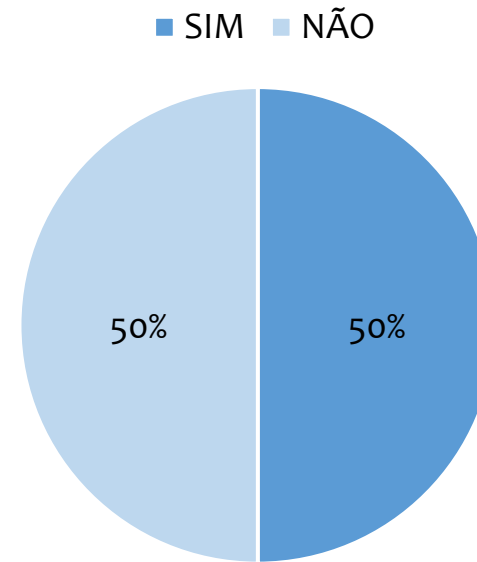


	NEGOCIOU PRAZOS DE PAGAMENTOS COM FORNECEDORES	UTILIZOU CARTÃO DE CRÉDITO OU CHEQUE PRÉ-DATADO	UTILIZOU OUTRA FONTE DE FINANCIAMENTO	OBTEVE DINHEIRO EMPRESTADO COM AMIGOS	OBTEVE DINHEIRO EMPRESTADO EM BANCOS	UTILIZOU RECURSOS PRÓPRIOS (PESSOAIS OU DA FAMÍLIA)
■ BA	3,4%	7,3%	6,7%	7,3%	5,1%	68,5%
■ NE	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	8,0%	75,0%
■ BR	3,4%	3,5%	4,5%	4,7%	6,8%	77,2%

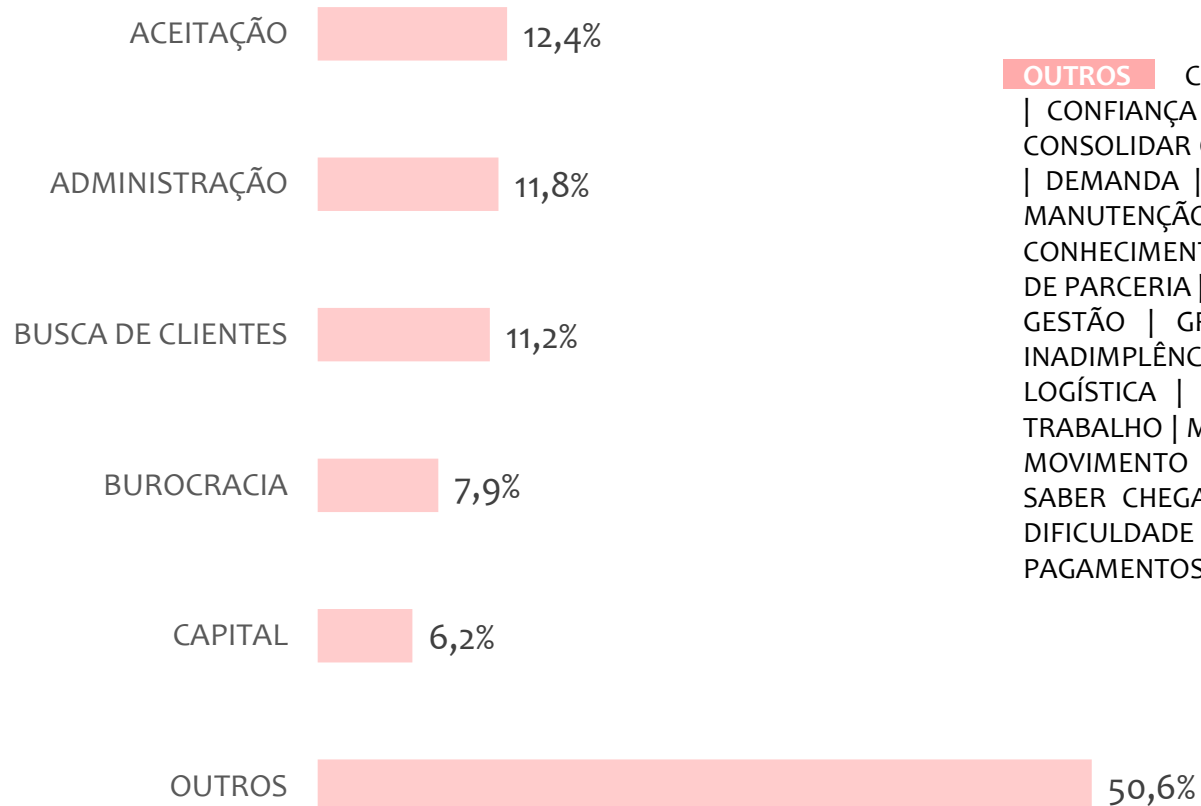
19 | TENTOU PEDIR EMPRÉSTIMO BANCÁRIO PARA A EMPRESA?



20 | CONSEGUIU O EMPRÉSTIMO BANCÁRIO?

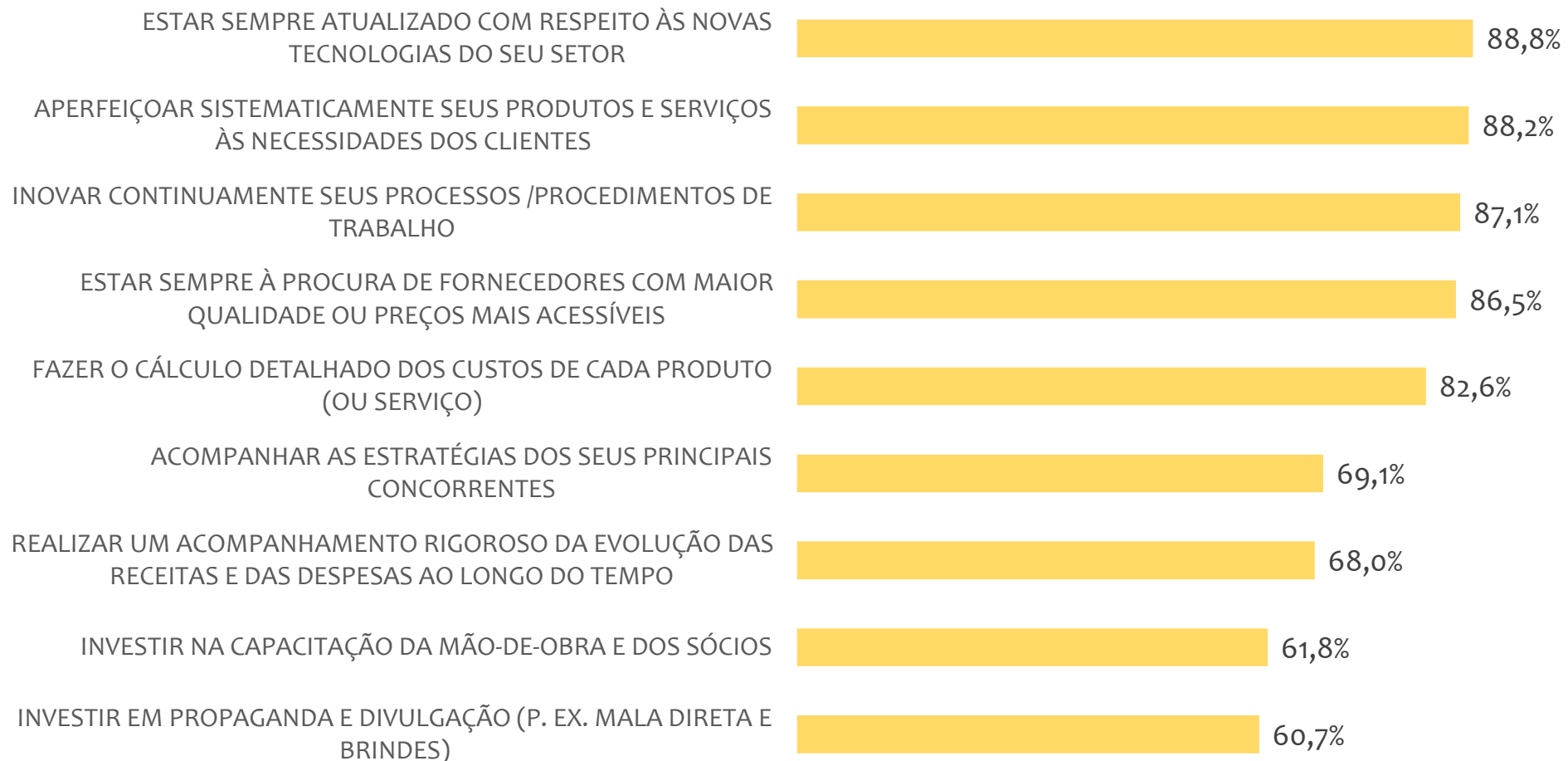


21 | PRINCIPAL DIFICULDADE ENFRENTADA NO PRIMEIRO ANO DA EMPRESA:



OUTROS COMPRAR MATERIAIS / MAQUINÁRIO | CONCORRÊNCIA | CONFIANÇA | CONHECIMENTO NA ELABORAÇÃO DE CUSTOS | CONSOLIDAR O NEGÓCIO | PANDEMIA | CRISE | CUSTOS | DECEPÇÃO | DEMANDA | DÍVIDA | DIVULGAÇÃO | ECONOMIA | ENCONTRAR MANUTENÇÃO | ESTOQUE | ESTRUTURA | EXPERIÊNCIA | FALTA DE CONHECIMENTO | FALTA DE MATERIAL PARA TRABALHAR | FALTA DE PARCERIA | FINANCIAMENTO | FORNECEDORES | FUNCIONÁRIOS | GESTÃO | GRANDE DEMANDA DE ATIVIDADES | IMPOSTOS | INADIMPLÊNCIA | INFORMAIS | INVESTIMENTOS | LOCALIZAÇÃO | LOGÍSTICA | MANTER-SE | MEDO | MERCADO | MERCADO DE TRABALHO | MERCADORIAS | MONTAGEM O LOCAL ERA PEQUENO | MOVIMENTO | NÃO RECEBIA OS PAGAMENTOS | NÃO SABE | NÃO SABER CHEGAR NOS CLIENTES | NÃO TEVE LUCRO | NENHUMA DIFICULDADE | NOVIDADES | O INÍCIO DAS ATIVIDADES | PAGAMENTOS.

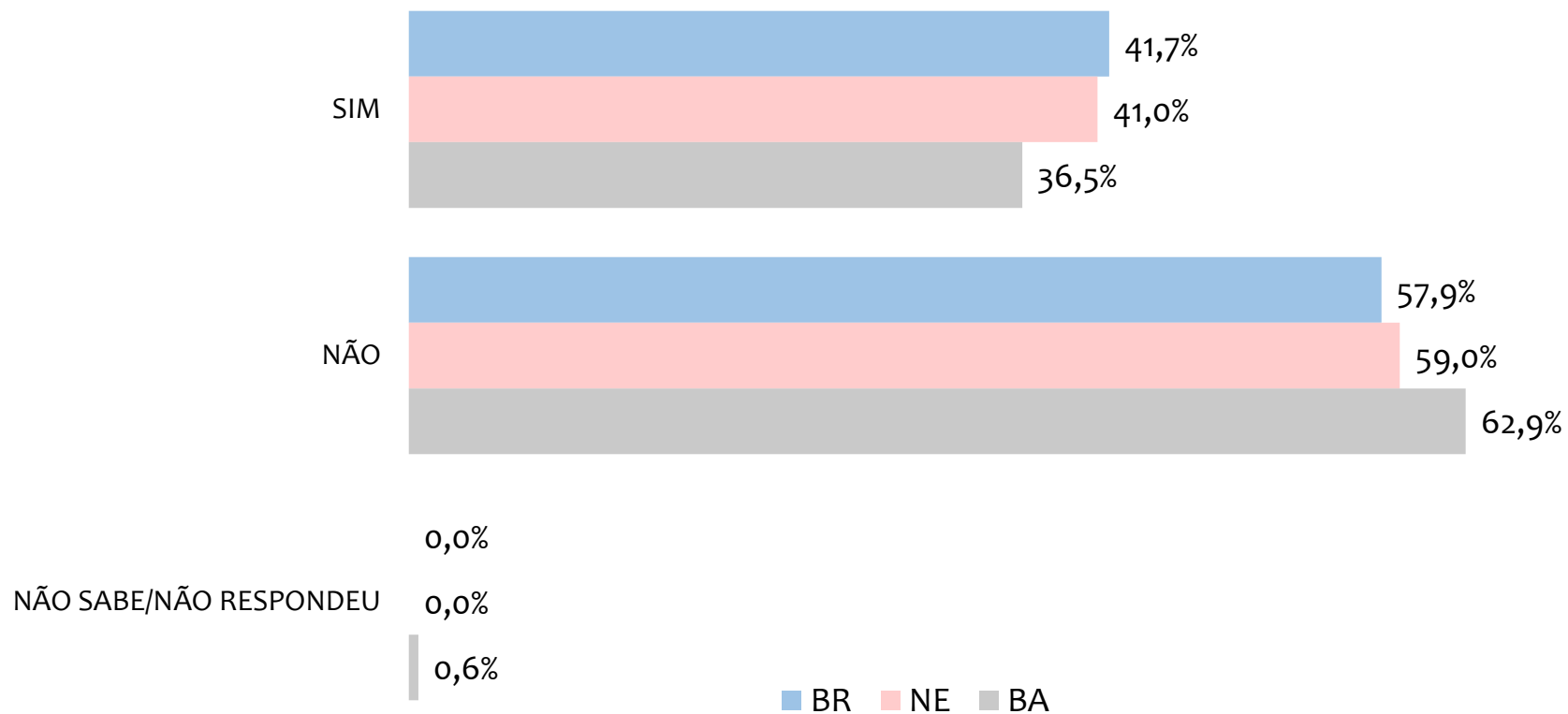
22 | HÁBITOS FREQUENTES DA EMPRESA:



23 | PRINCIPAL AÇÃO PARA CONQUISTAR CLIENTES:

	PRODUTOS E SERVIÇOS DIFERENCIADOS	PREÇOS COMPETITIVOS	PROPAGANDA E DIVULGAÇÃO	FACILITAR O PAGAMENTO A PRAZO	OUTRO	NÃO SABE / NÃO RESPONDEU
BR	37%	27%	23%	6%	0%	0%
NE	32%	30%	24%	5%	4%	5%
BA	30%	29%	27%	7%	3%	4%

24 | REALIZOU CURSO PARA ADMINISTRAR O NEGÓCIO?



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 – RELATÓRIO NACIONAL

UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA

ADRIANE RICIERI BRITO | GERENTE

FAUSTO RICARDO K. CASSEMIRO | GERENTE ADJUNTO

MARCO AURÉLIO BEDÊ | ANALISTA

TOMAZ BACK CARRIJO | ANALISTA

DENIS PEDRO NUNES | ANALISTA

REALIZAÇÃO – RELATÓRIO BAHIA

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 | TERCEIRIZADA

ELABORAÇÃO DO RELATÓRIO

ANDERSON DOS SANTOS TEIXEIRA | ANALISTA

AMANDA DOS SANTOS MEDEIROS | TERCEIRIZADA