

PESQUISA

# MONITORAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA CRISE

**9ª EDIÇÃO**

Fevereiro de 2021

# PESQUISA

O Sebrae RS está sempre buscando estar ao lado dos empreendedores gaúchos, e desde junho de 2020, vem realizando pesquisas mensais para conhecer e monitorar os impactos da crise provocada pela pandemia nos pequenos negócios gaúchos.

Entre os dias 5 e 21 de fevereiro de 2021, foi realizada a 9ª edição do levantamento, que além de monitorar a situação dos negócios, identificou as necessidades e a procura por informações.

As próximas edições seguirão acompanhando as informações mensais com a inclusão de temas relevantes para os pequenos negócios.

## ✓ PERÍODO DE COLETA

De 05 a 21/02 de 2021

## ✓ TOTAL DE ENTREVISTADOS

812 clientes atendidos pelo Sebrae de 01 a 31 de janeiro.

## ✓ MÉTODO

Coleta online, com nível de confiança de 95% e margem de erro de 3,4%.

# TEMAS PESQUISADOS



Situação Atual



Faturamento



Ocupação



Necessidades

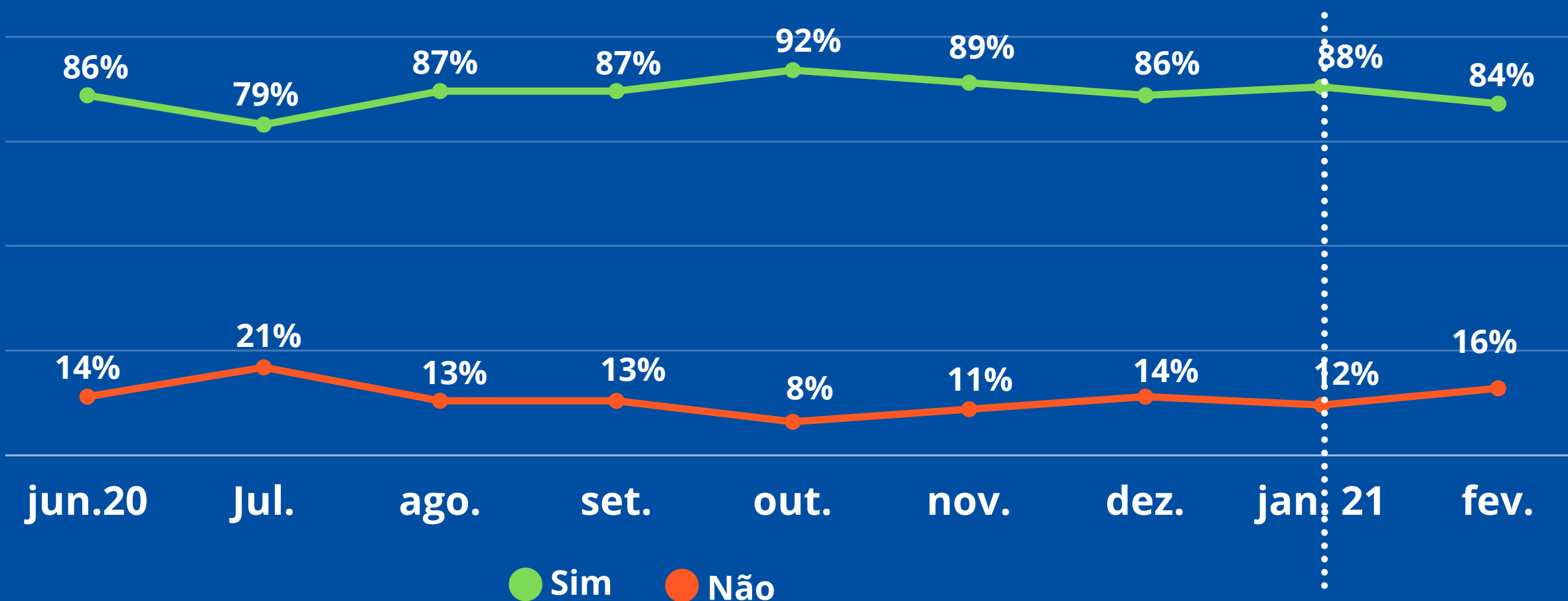


Financiamento



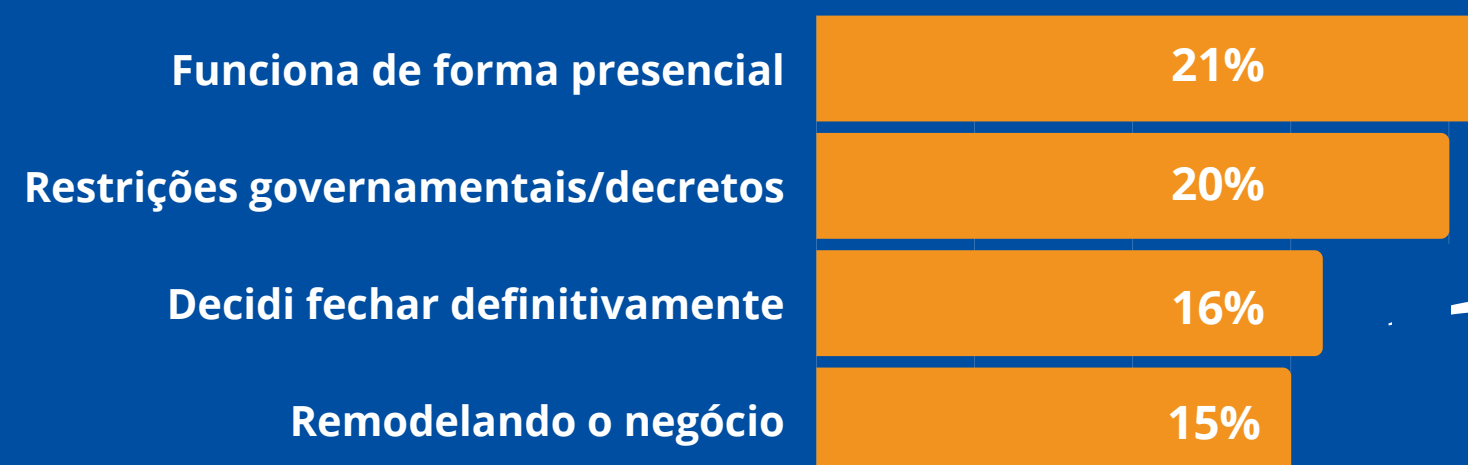
Expectativas

### Sua empresa está funcionando neste momento?



Nos últimos meses, em razão das medidas de distanciamento social e das restrições de operação parte das empresas interromperam o funcionamento. Agora, em fevereiro, observa-se um aumento no percentual de empresas que permanecem sem funcionar, sendo o maior percentual dos últimos 7 meses.

### Por qual motivo sua empresa não esta funcionando?

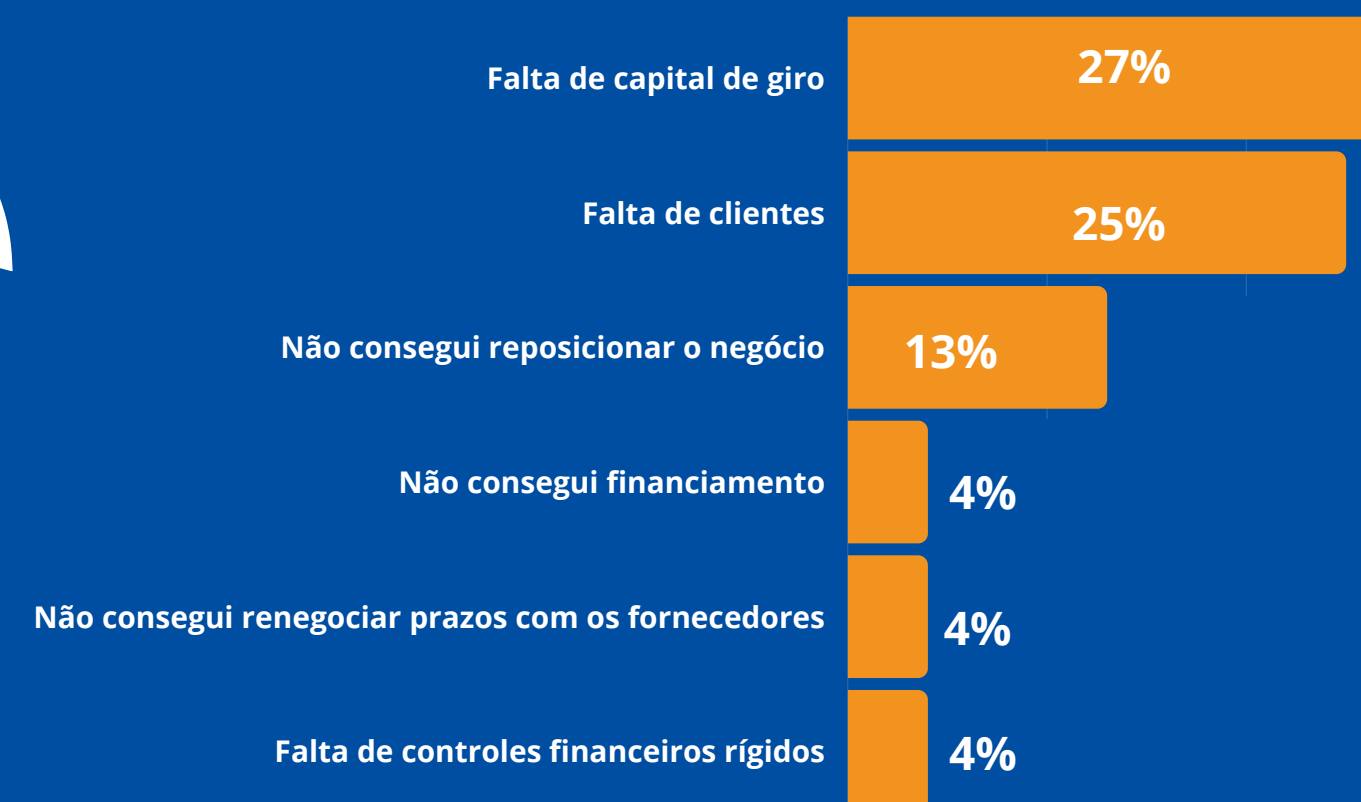


*Nota: Respostas de múltipla escolha*

Dos 16% que não estão funcionando, 20% destes atribuem a paralisação dos seus negócios às restrições governamentais. A imposição dessas restrições se deve à piora na situação sanitária do Estado.

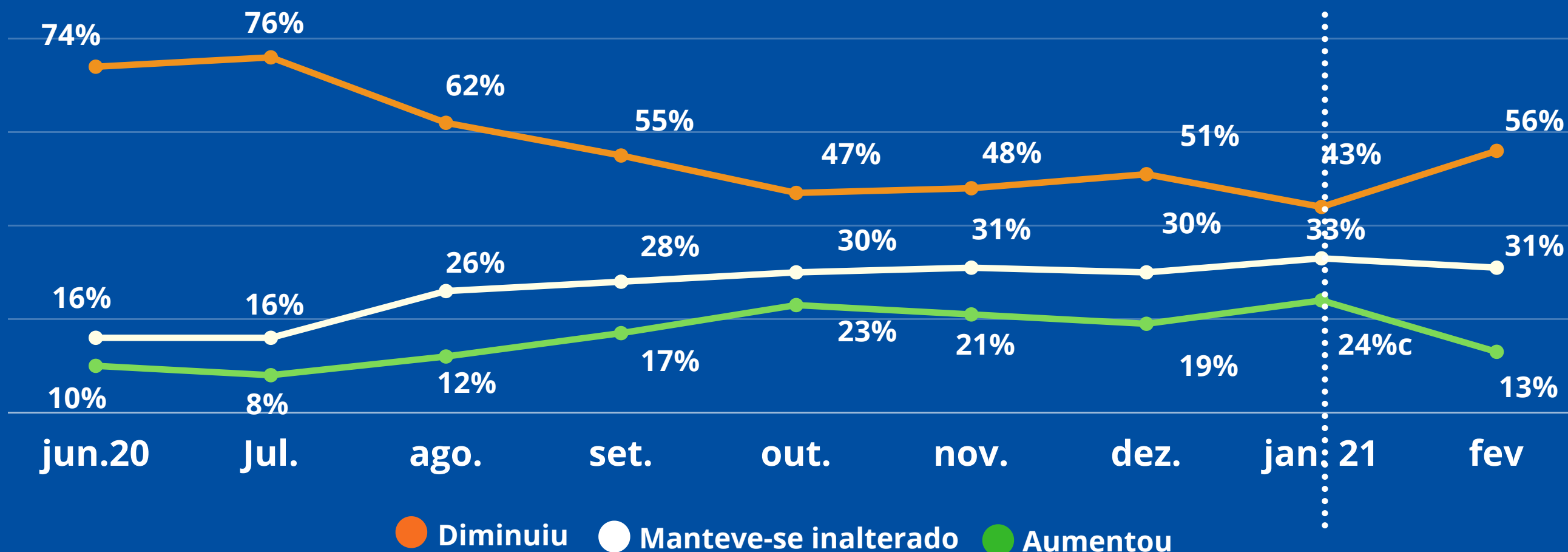
A remodelagem dos negócios, que foi uma realidade para boa parte dos empreendedores ao longo dos últimos meses, segue como uma alternativa para continuidade dos negócios impossibilitados de funcionar.

### Por qual motivo decidiu fechar a empresa?



No mês de fevereiro, dos 16% das empresas que não estavam funcionando, 16% decidiram fechar definitivamente, sendo as principais razões relacionadas aos recursos (falta de capital de giro), ao mercado (falta de clientes) e à incapacidade de reposicionar o seu negócio.

### Qual o comportamento do faturamento, nos últimos 30 dias?

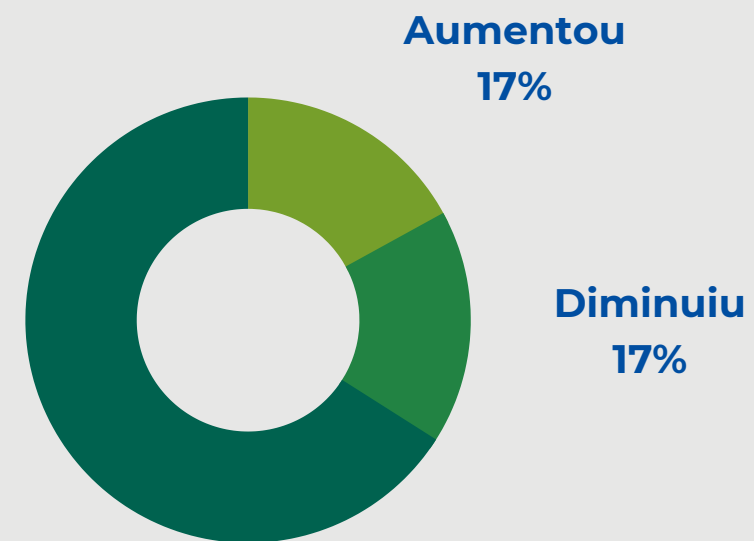


Com o fim das medidas de auxílio tomadas no ano passado para amenizar os impactos econômicos da pandemia e passado período das festas de final de ano, a tendência de estabilidade e recuperação do faturamento que vinha sendo observado nos últimos 6 meses sofreu um recuo.

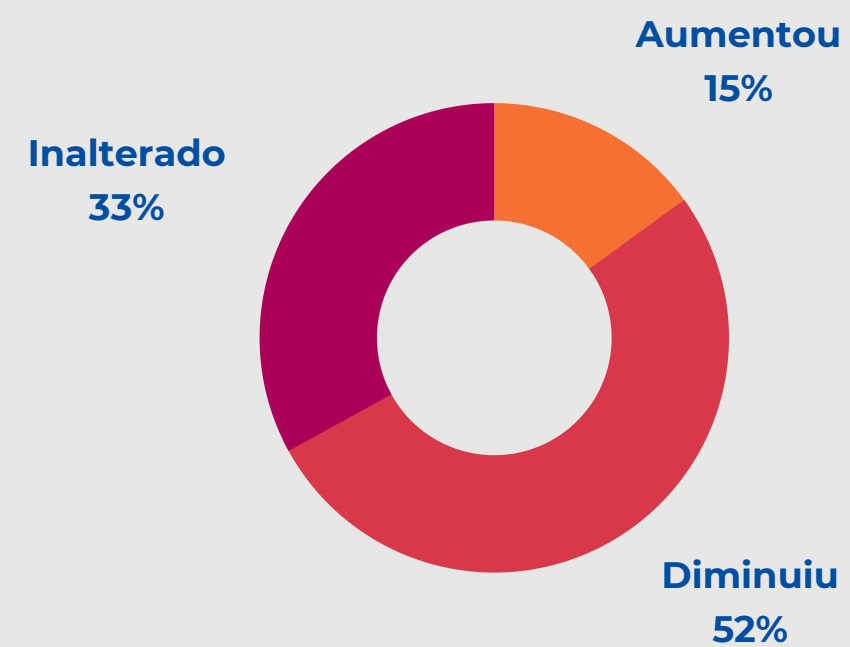
O mês de fevereiro apresentou o pior resultado desde agosto de 2020 no comportamento do faturamento, 56% sinalizaram redução, 31% manutenção e 13% aumento.

### Comportamento do faturamento por setor, nos últimos 30 dias

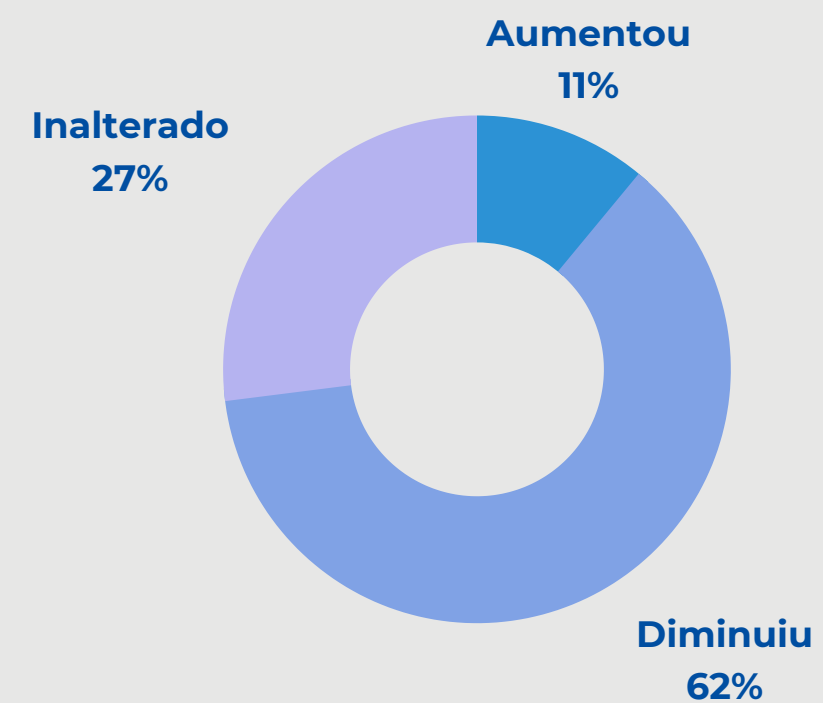
#### AGRONEGÓCIO



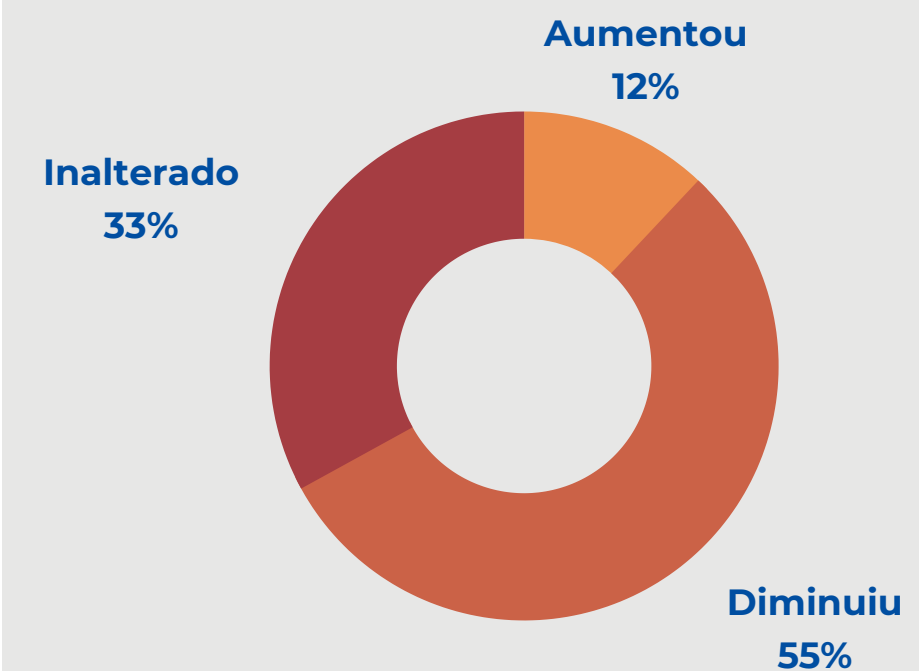
#### INDÚSTRIA



#### COMÉRCIO



#### SERVIÇOS

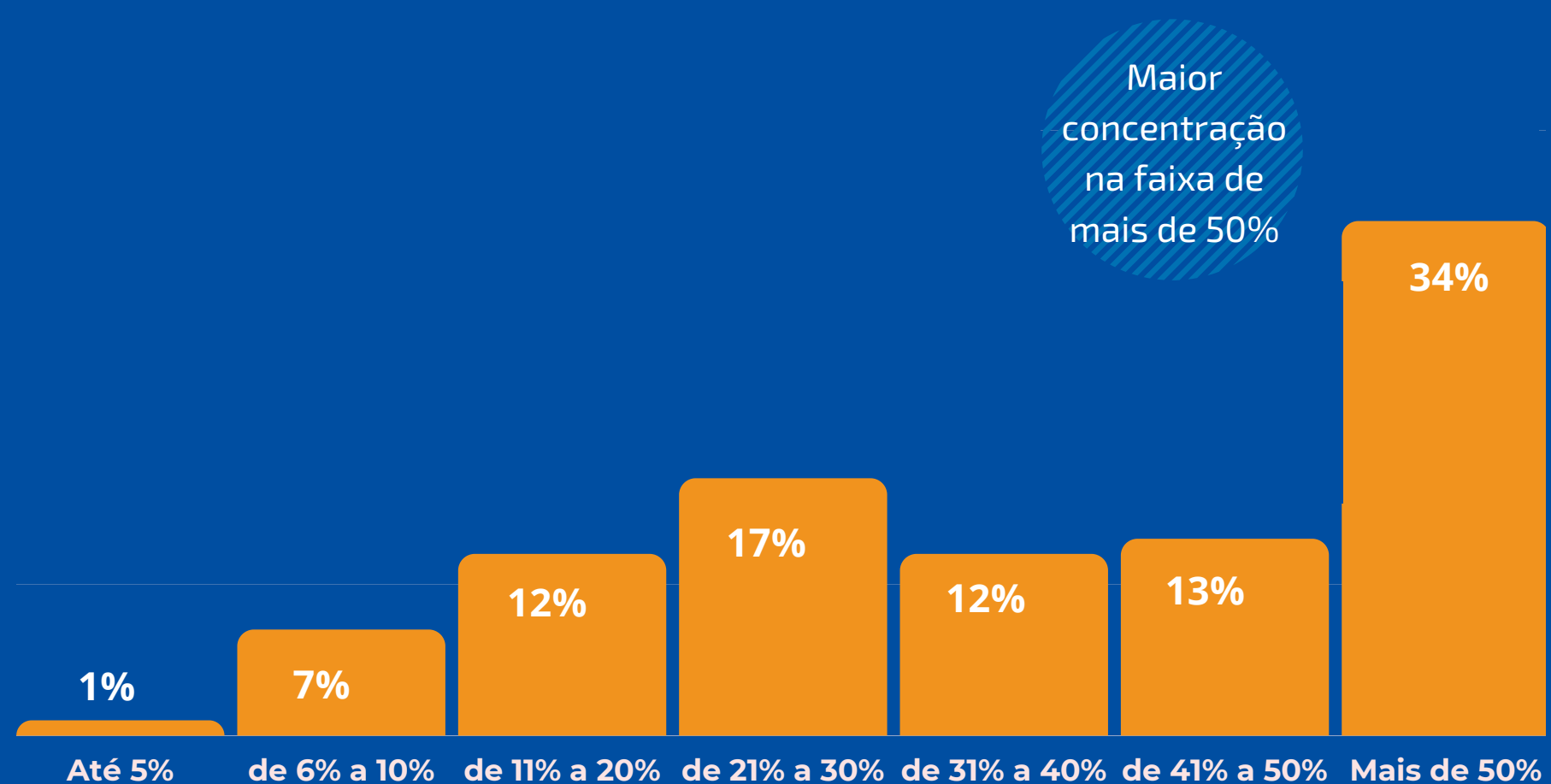


### Perdas X aumento do faturamento

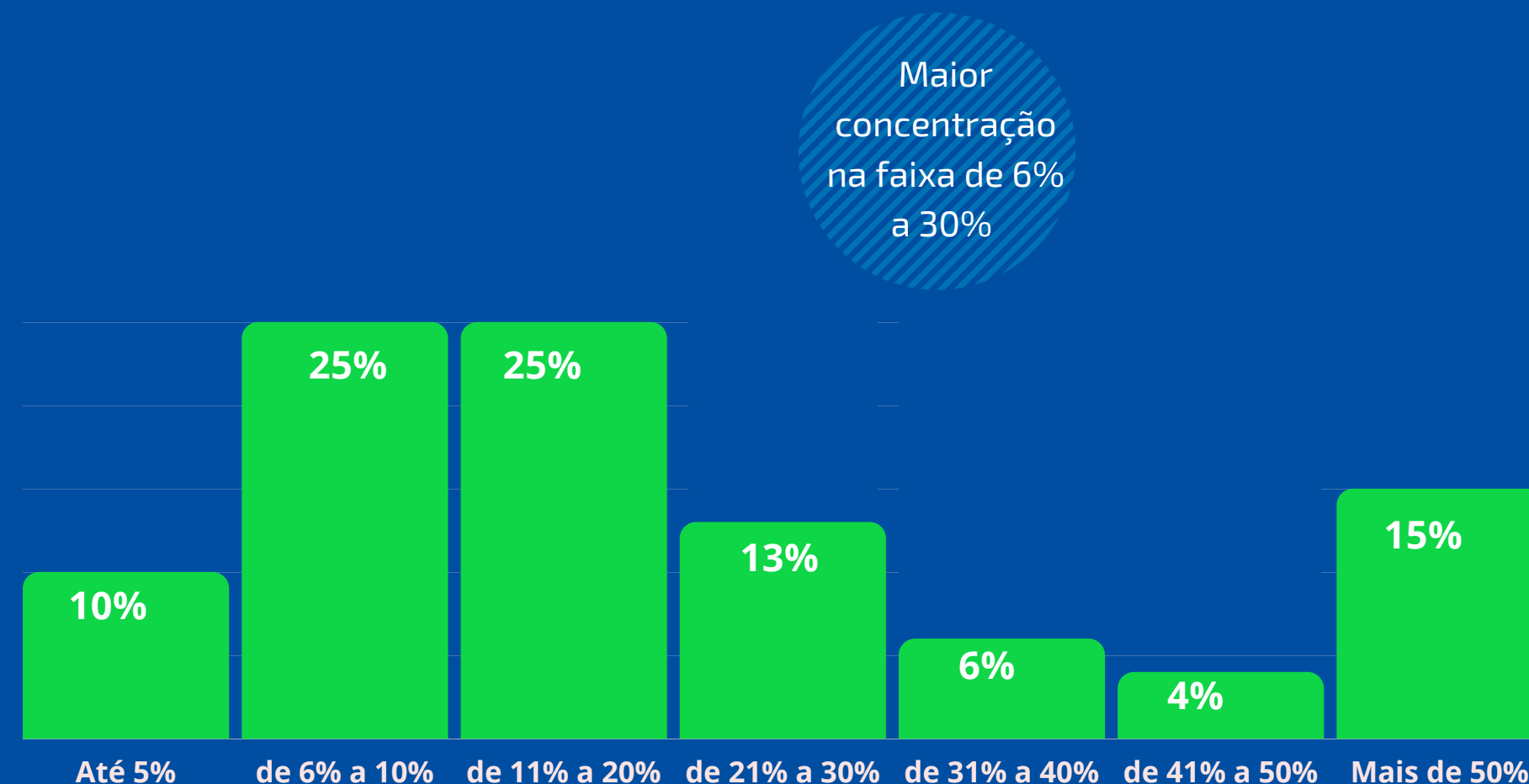
O percentual de empresas que sinalizaram redução do faturamento superior a 50% subiu 7 pontos percentuais no mês de fevereiro atingindo 34% contra 27% no mês de janeiro. Por outro lado, dos 13% que sinalizaram aumento no faturamento em janeiro, 73% indicaram que o aumento foi de até 30%.



#### Perdas em termos de faturamento mensal

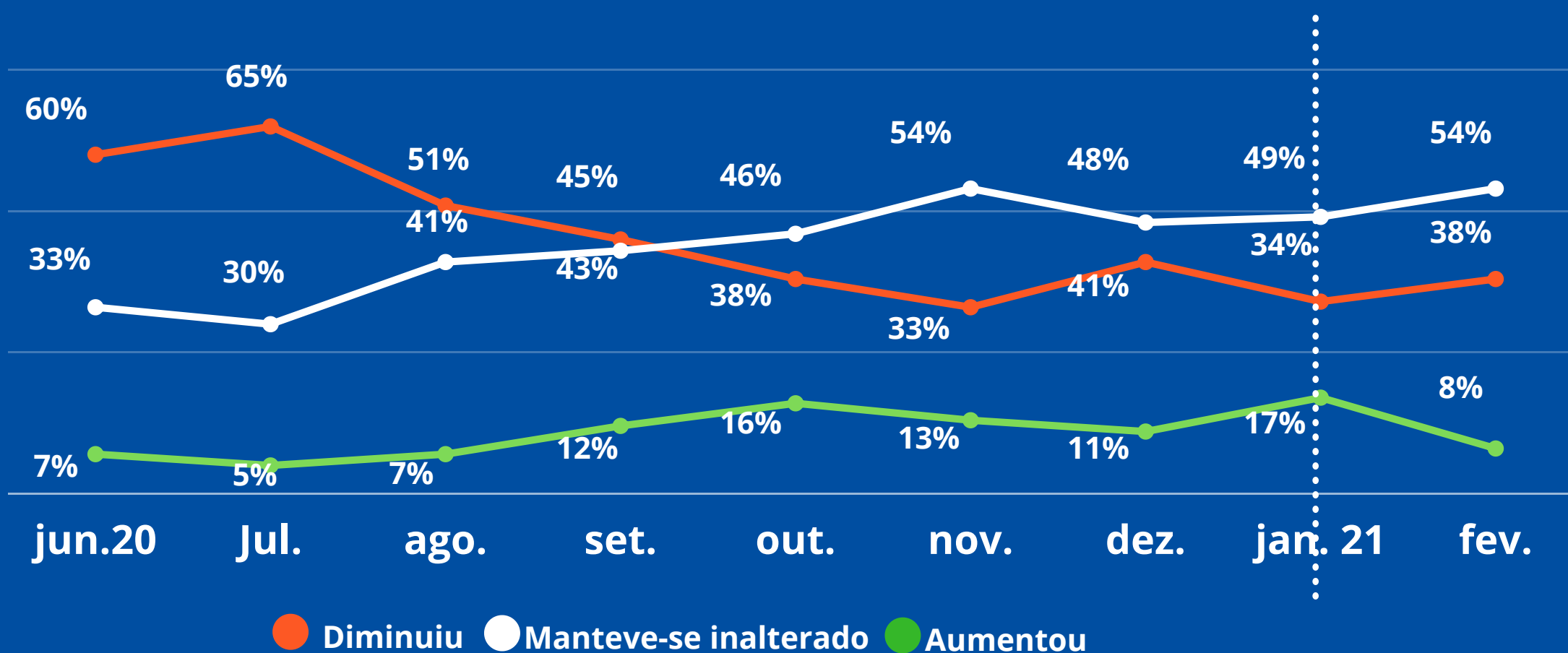


#### Aumento em termos de faturamento mensal





### Comportamento da ocupação de pessoas na empresa



O comportamento da ocupação de pessoas apresentou recuo neste último mês com menor percentual de empresas apresentando aumento na ocupação e maior percentual sinalizando redução e manutenção da ocupação.

A ocupação de pessoas voltou a média observada nos últimos meses de 2020 (3 pessoas por empresa).

### Média de pessoas ocupadas nas empresas pesquisadas



### MERCADO

**41%** *Orientação sobre uso de ferramentas digitais para venda e relacionamento com clientes*

**28%** *Análise sobre tendências e perspectivas do mercado*

**23%** *Alternativas para diversificar produtos e serviços*

**18%** *Consultorias para readequação/remodelagem do negócio*

**18%** *Análise do comportamento do consumidor*

**16%** *Busca de novos fornecedores*

**10%** *Orientação no processo logístico (armazenamento, embalagem, distribuição, canal de vendas, etc.)*

O tema mercado segue apontado como principal necessidade pelo segundo mês consecutivo, em especial sobre o uso de ferramentas digitais para venda e relacionamento com clientes, superando questões financeiras que foram prioritárias em 2020.

### FINANCEIRO

**38%** *Capital de giro*

**32%** *Consultorias/orientação para gestão financeira*

**32%** *Recurso para investimento*

**17%** *Consultoria para adequação de custos*

**16%** *Consultoria para gestão da crise*

### AMBIENTE

**24%** *Parcerias com outras empresas para otimizar os negócios*

**9%** *Orientações sobre questões legais (decretos, protocolos e medidas provisórias, etc)*

**8%** *Orientações sobre assuntos trabalhistas*

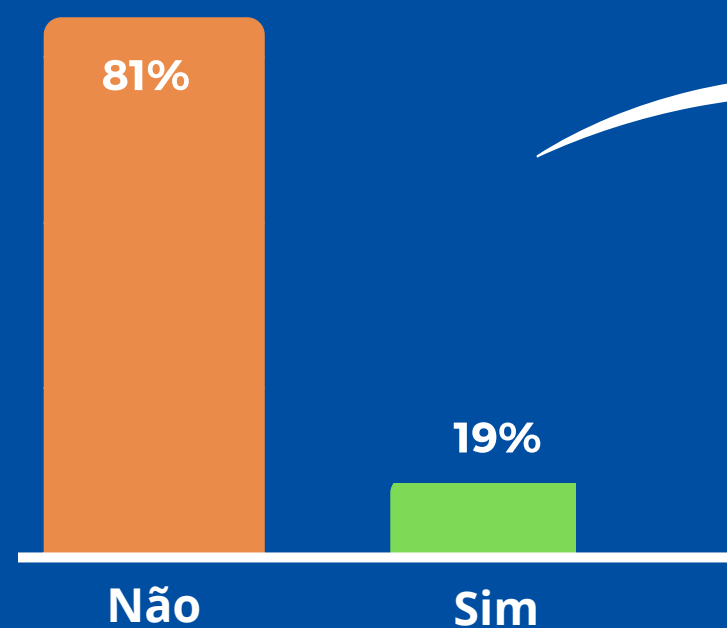
*Nota: 7% das empresas não necessitam de apoio no momento.*

A empresa possui disponibilidade de caixa para continuar operando nos próximos 30 dias?



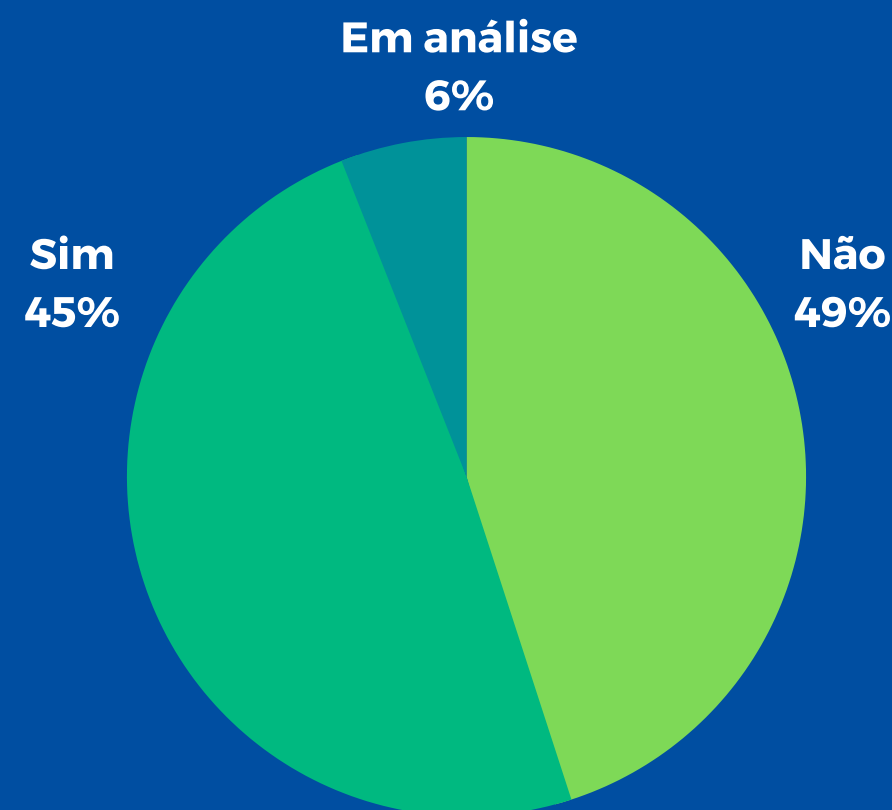
Das empresas pesquisadas, 63% indicaram que tem disponibilidade de caixa para operar nos próximos 30 dias, enquanto 23% afirmaram que não dispõe de recurso para operação no período.

### Empresas que buscaram financiamento para manter-se em funcionamento em janeiro de 2021



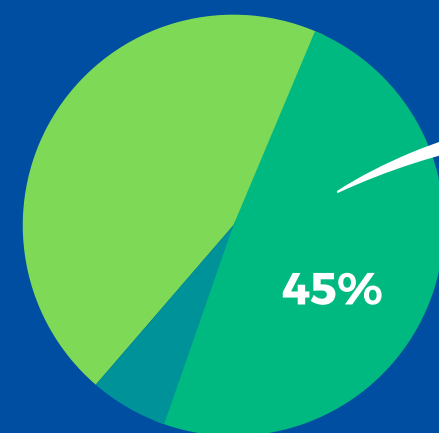
Apenas 19% dos entrevistados buscaram crédito.

### Você conseguiu financiamento?

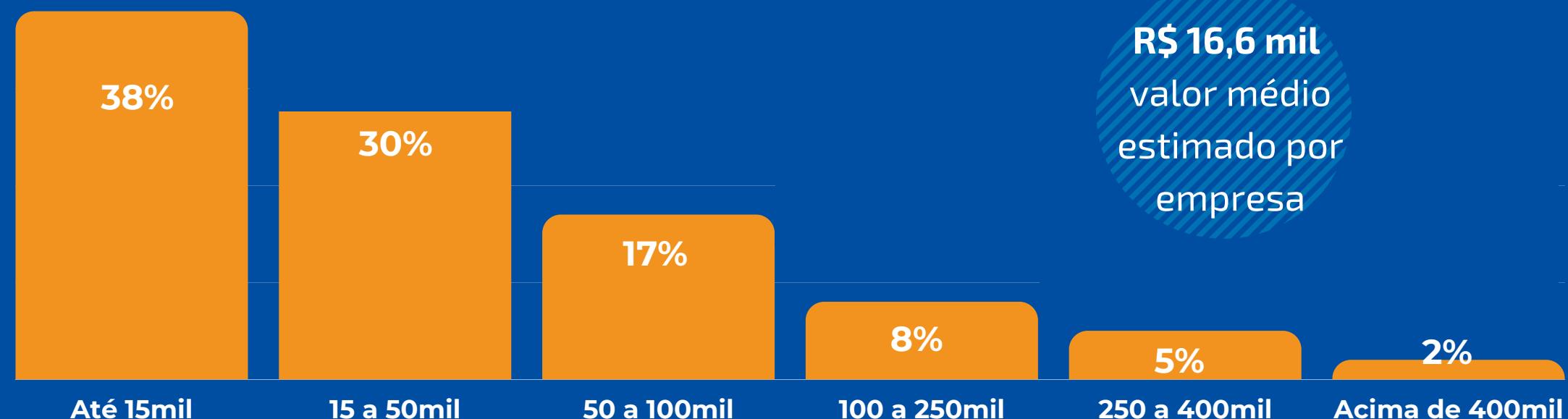


45% das empresas que procuraram financiamento conseguiram, 6% estão em análise e 49% não conseguiram.

Para aqueles que conseguiram financiamento:



### Valor aproximado do financiamento obtido



Para aqueles que conseguiram acessar o crédito, na sua maioria, foi através de bancos públicos (62%), cooperativas de crédito (17%) e bancos privados (17%).

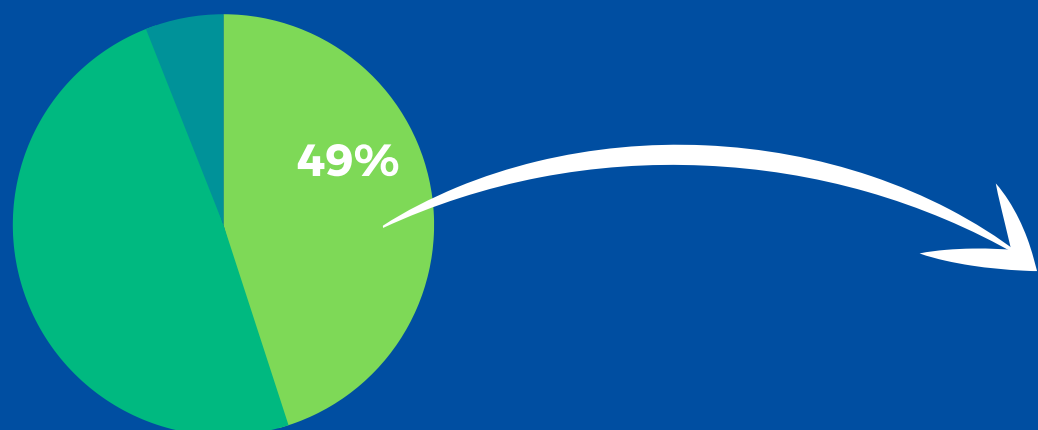


### Instituições financeiras que acessou recurso

CAIXA > 41%		B. DO BRASIL > 14%	
SICREDI > 14%		ITAÚ > 3%	
BANRISUL > 3%		BRDESCO > 3%	
MOVA > 3%		SICOOB > 3%	

Nota: outros, com menos de 3% > banco da família e cartão de crédito.

Para aqueles que não conseguiram financiamento:



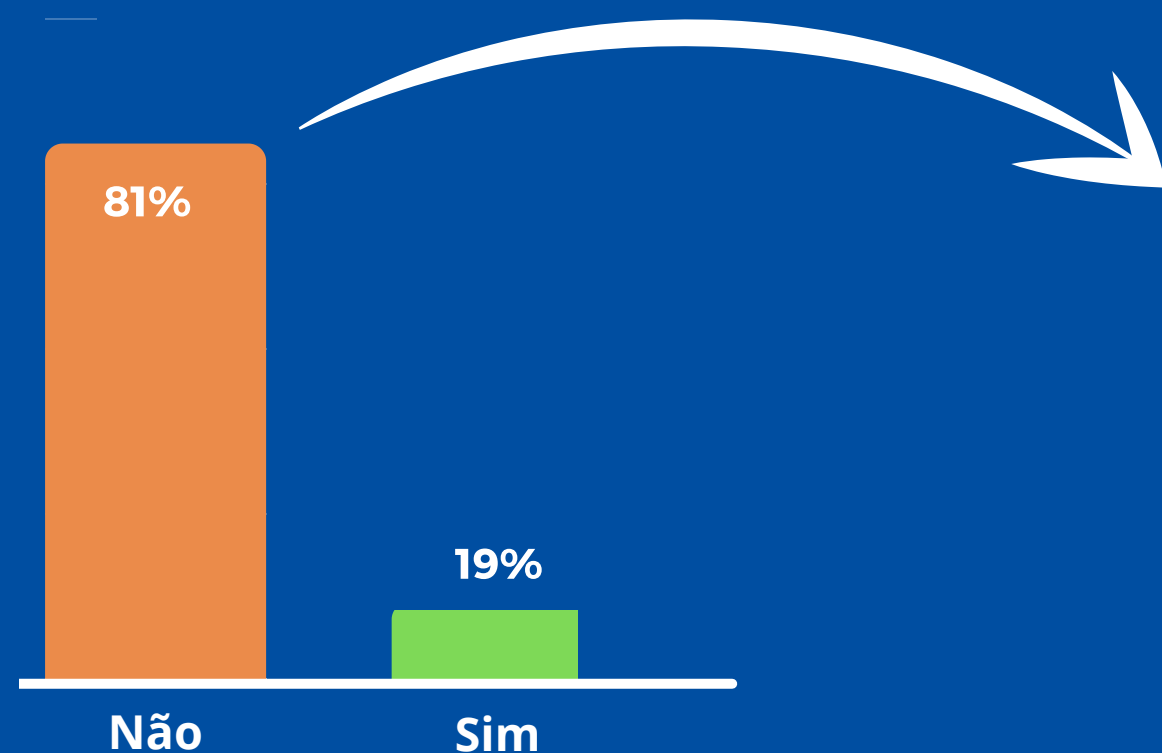
Os entrevistados que buscaram e não conseguiram crédito (49%), apontam a falta de garantias ou avalistas, restrições cadastrais das empresas e/ou dos sócios como os principais entraves para a obtenção de crédito.

### Principais motivos de não conseguir financiamento

- 26% **Falta de garantias ou avalistas**
- 17% **A empresa ou os sócios estão com restrições cadastrais**
- 9% **A empresa não possui capacidade de pagamento**
- 7% **A empresa possui um alto grau de endividamento**

Nota: 32% dos entrevistados não sabem o motivo

### Empresas que não procuraram financiamento em janeiro de 2021:



Em janeiro, 81% dos entrevistados não buscaram crédito.

### Motivos de não ter buscado financiamento

- A EMPRESA NÃO PRECISOU > **29%**
- NÃO QUERO ME ENDIVIDAR > **26%**
- DEVIDO A INSTABILIDADE ECONÔMICA > **26%**
- ESTOU UTILIZANDO RECURSOS PRÓPRIOS > **20%**
- TAXAS DE JUROS ELEVADAS > **12%**
- PEDI RECURSO PARA PARENTES/AMIGOS > **5%**

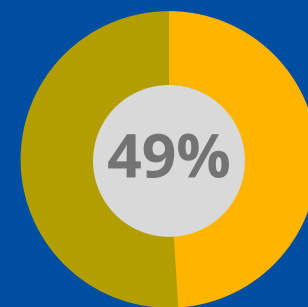
# **EXPECTATIVAS PARA OS PRÓXIMOS 30 DIAS**



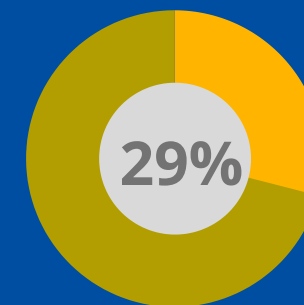
# PARA O SEU NEGÓCIO E OCUPAÇÃO

**EXPECTATIVA**  
para os próximos 30 dias

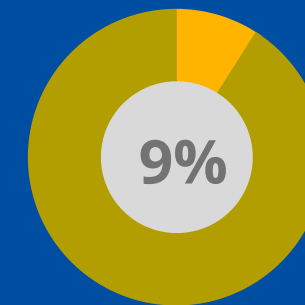
PARA O NEGÓCIO



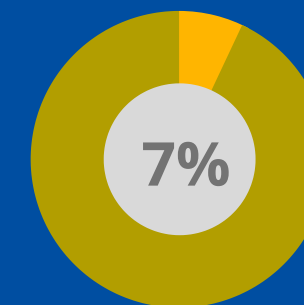
Manter



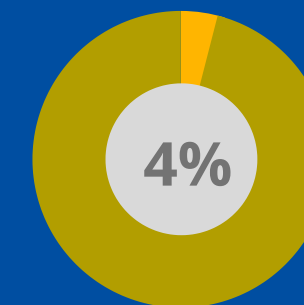
Expandir



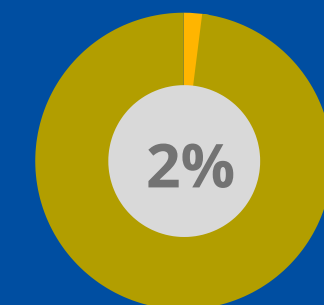
Reposicionar



Retomar

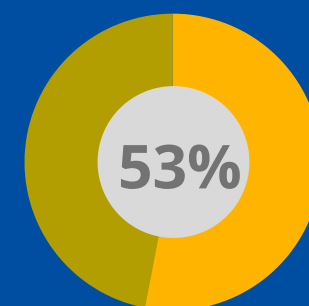


Reduzir

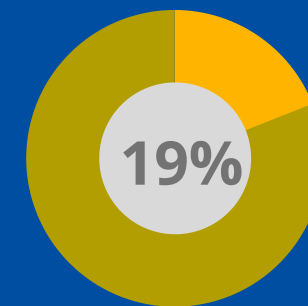


Encerrar

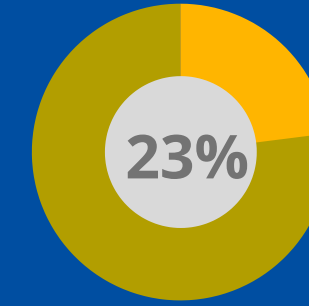
DE OCUPAÇÃO



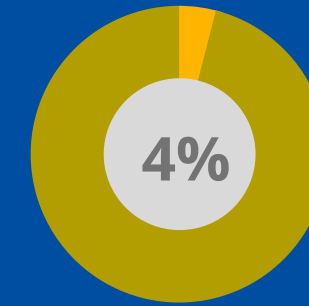
Manter



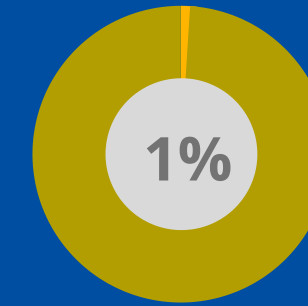
Aumentar



Não possui  
colaboradores

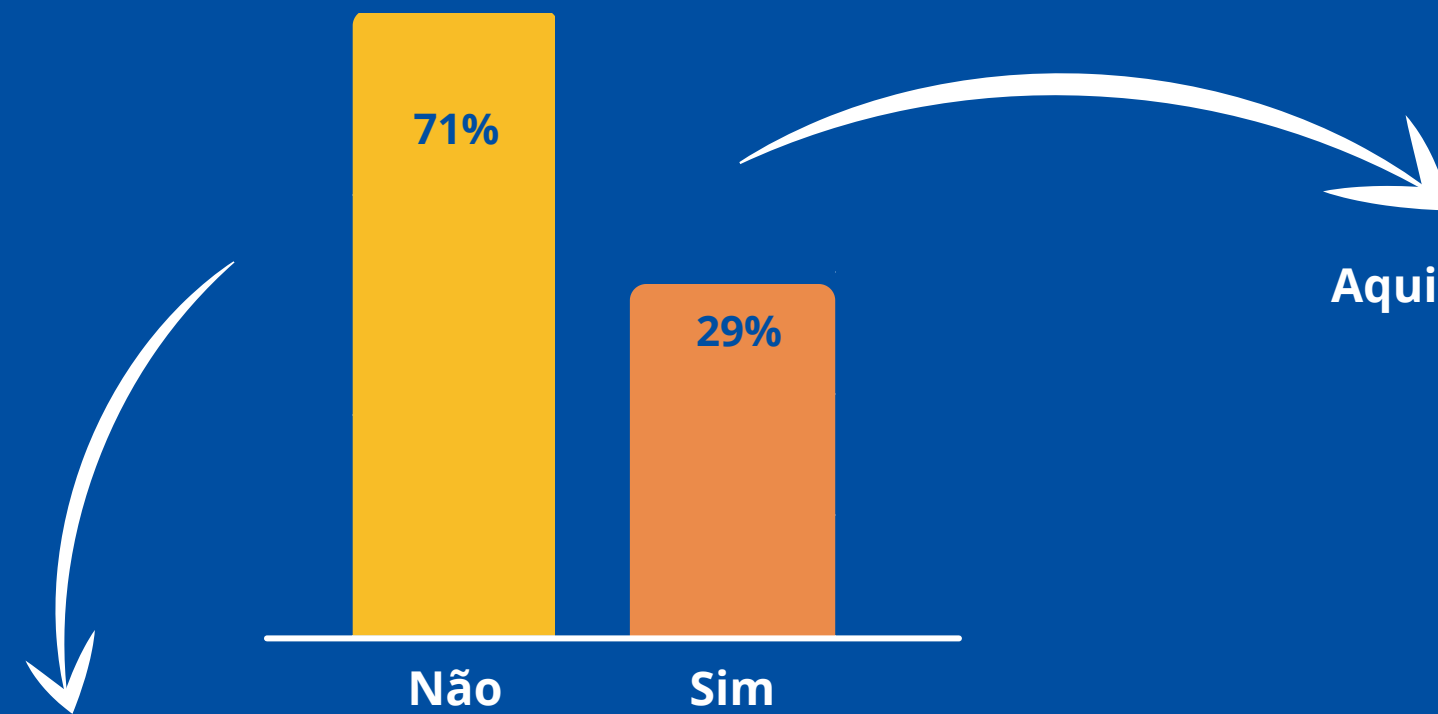


Reduzir

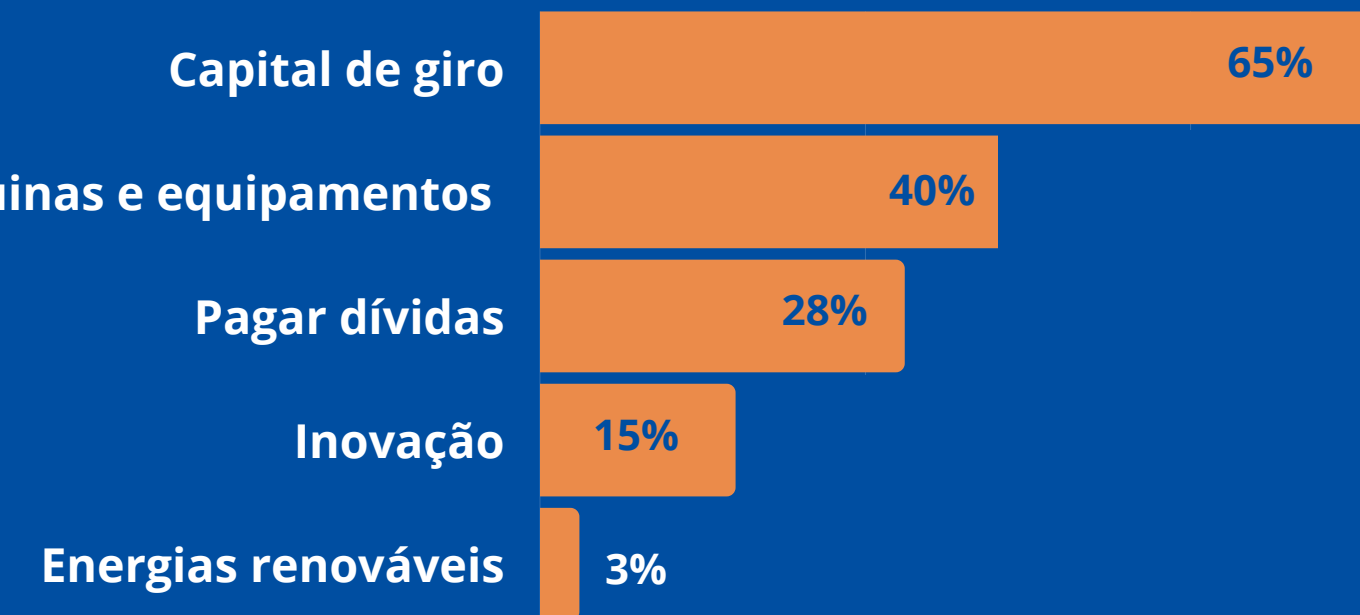


Substituir

### Pretende buscar financiamento ?

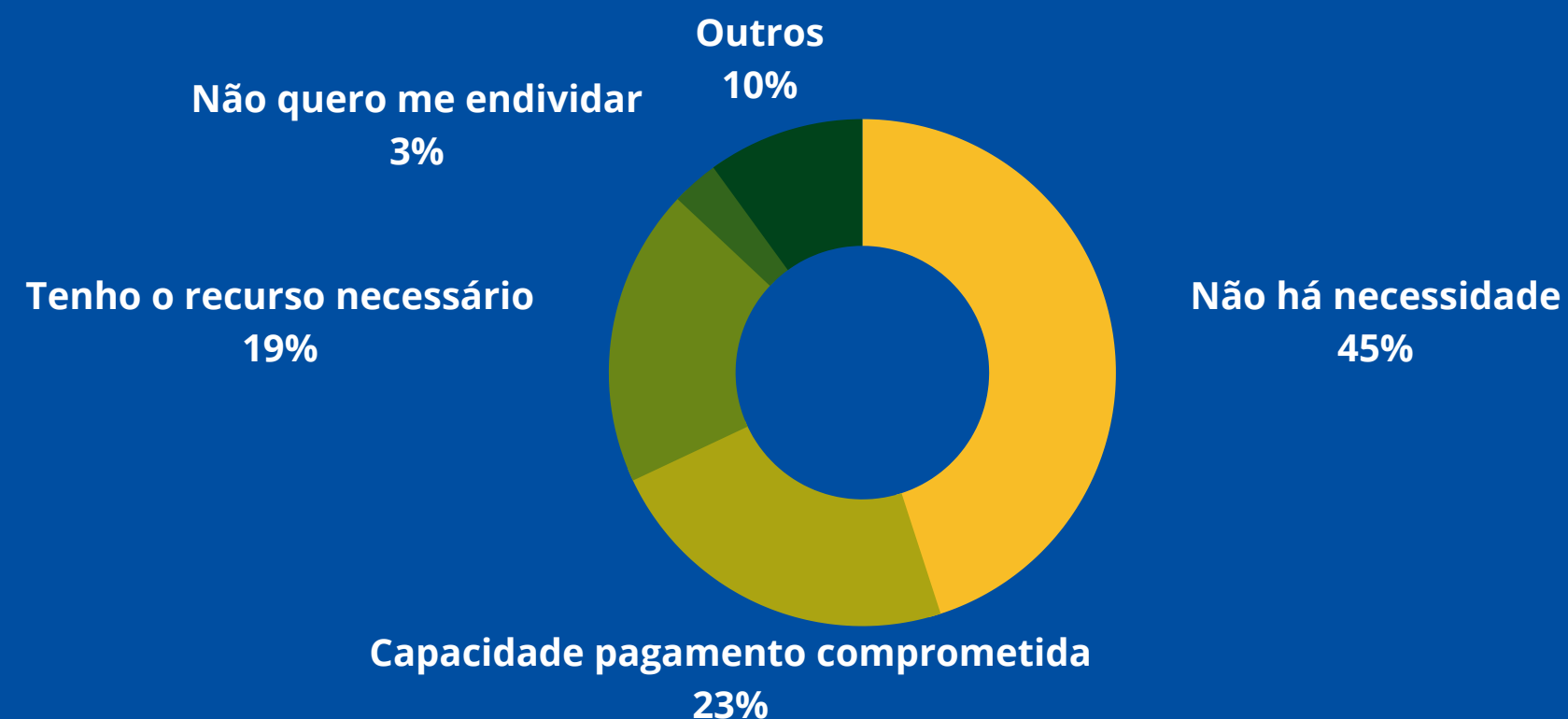


### Qual a finalidade do financiamento?



Nota: pergunta admitia mais de uma resposta

### Motivo para não buscar financiamento:



Considerando a situação atual dos negócios e as perspectivas, apenas 29% dos empresários afirmaram que vão buscar crédito nos próximos 30 dias. E destes, 65% buscarão recurso para capital de giro, 40% para aquisição de máquinas e equipamentos, 28% para pagar dívidas e 15% para inovação.

Dos 71% que não pretendem buscar crédito, 45% não tem necessidade, 23% está com a capacidade de pagamento comprometida e 19% afirma já possuir recurso.

# RESUMO

**>SITUAÇÃO E FATURAMENTO** - *Em fevereiro, observa-se um aumento no percentual de empresas que permanecem sem funcionar, sendo o maior percentual dos últimos 7 meses.*

*Por conta disso, o faturamento voltou a apresentar uma redução para 56% das empresas.*

**>RESTRICÇÕES DE FUNCIONAMENTO** - 20% dos negócios que estão fechados citam as restrições governamentais como o principal motivo para a paralisação dos negócios.

**>FECHAMENTO DEFINITIVO** - *No mês de fevereiro, dos 16% de empresas que não estavam funcionando, 16% decidiram fechar definitivamente, sendo as principais razões relacionadas a mercado (falta de clientes), financiamento (falta de capital de giro) e incapacidade de reposicionar o seu negócio. E a expectativa para os próximos 30 dias é de que 2% dos entrevistados encerrem as atividades.*

**>COMPORTAMENTO DA OCUPAÇÃO** - *O comportamento da ocupação de pessoas apresentou recuo neste último mês com maior percentual de empresas sinalizando redução no número de ocupados.*

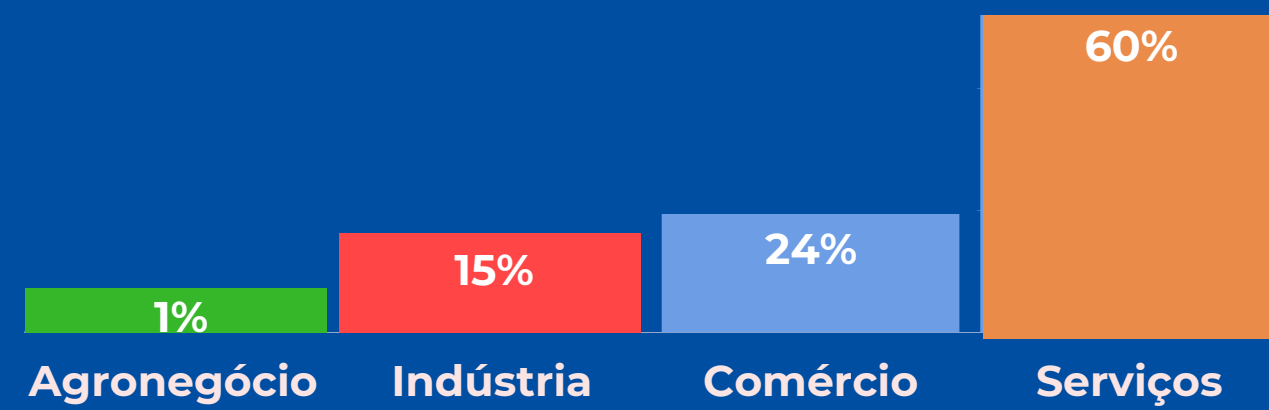
**>NECESSIDADES** - *A principal necessidade dos entrevistados segue sendo a orientação sobre o uso de ferramentas digitais para venda e relacionamento com clientes (41%). O capital de giro segue necessário para 38% dos entrevistados.*

**>FINANCIAMENTO** - *A busca por crédito é uma constante na vida das empresas em períodos mais críticos. No mês de janeiro 19% buscaram recursos e, desses, 45% conseguiram. O valor médio obtido foi de R\$ 16,6 mil.*

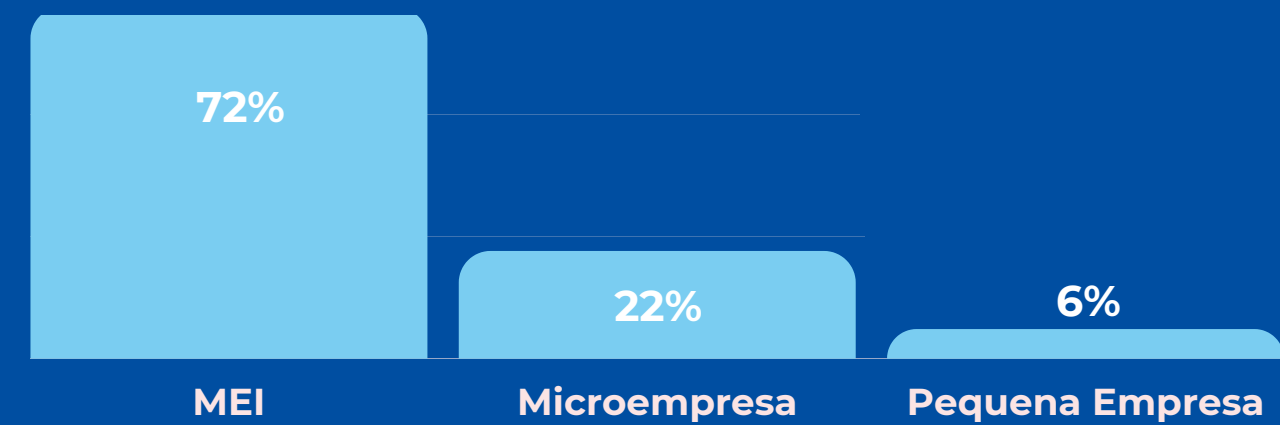
**>EXPECTATIVA** - *Os empresários estão cautelosos em relação as atividades e a ocupação considerando o agravamento da situação e as incertezas em relação aos negócios.*

# CARACTERÍSTICA DA AMOSTRA

## Setor



## Porte



# FICHA TÉCNICA

## MONITORAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA CRISE

MPES pesquisadas de 05 a 21 de fevereiro

## EQUIPES ENVOLVIDAS

Competitividade Setorial

Gestão Estratégica

Relacionamento com o Cliente

Regionais

Inovação

Marketing

Desenvolvimento de Produto

## RESPONSÁVEL TÉCNICO

Andréia Cristine G. do Nascimento

Sebrae/RS

Central de Relacionamento: 0800 570 0800