



PESQUISA

MONITORAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

 Julho - 25ª edição



A atividade econômica se normalizou e apesar dos impactos positivos das medidas de incremento da renda e de estímulo ao consumo, as taxas de juros e a inflação seguem elevadas, impactando nos custos do crédito e diminuindo a renda das famílias.

Os pequenos negócios desempenham importante papel neste cenário, em especial na geração de emprego e renda em todo o território. A necessidade diária de acompanhar os movimentos econômicos e de se reinventar tornam cada vez mais relevante o uso de dados de forma estratégica. Identificar e utilizá-los para melhorar a tomada de decisão é o grande desafio para os pequenos negócios.

O Sebrae RS segue acompanhando o cenário e monitorando os pequenos negócios. Na 25ª edição da pesquisa, realizada entre 21/07 e 14/08 de 2022, foram abordadas questões sobre a situação atual dos negócios, os principais desafios, as perspectivas para os próximos meses, utilização de ferramentas para comercialização de produtos e serviços e sobre o uso de dados e ferramentas para a tomada de decisão nos negócios.



METODOLOGIA

FORMA DE COLETA: Pesquisa via web

PERÍODO DE COLETA: 21/07 a 14/08 de 2022

PÚBLICO-ALVO: Clientes do Sebrae (PJ)

AMOSTRA: 339 clientes atendidos, com intervalo de confiança de 95% e margem de erro de 5%.



TEMAS PESQUISADOS

CENÁRIOS

SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

- Situação do negócio/atividade
- Comportamento do faturamento
- Comportamento da ocupação
- Situação das dívidas e custos
- Desafios

CRÉDITO

- Obtenção de financiamento
- Destino dos recursos
- Motivos para não buscar crédito

EXPECTATIVA

- Economia do estado
- Ramo de atividade
- Para o negócio
- Faturamento
- Ocupação
- Financiamento

MERCADO

- Venda através de ferramentas digitais

USO DE DADOS PARA TOMADA DE DECISÃO

- Práticas utilizadas no negócio



CENÁRIOS

1 Início da vacinação

Janeiro de 2021, após 10 meses de pandemia com o início da vacinação e a redução do número de casos, os negócios começaram a vislumbrar a retomada.

2 Segunda onda

Março de 2021, depois de conseguir controlar e reduzir os casos da doença, voltaram a registrar alta nas transmissões, levando à sobrecarga de sistemas de saúde e ao retorno de medidas de contenção como as quarentenas. Fechamento dos negócios.

3 Sistema 3As

Maio de 2021, o Sistema 3As de Monitoramento é instituído no RS, ele utiliza dados epidemiológicos e de acompanhamento do sistema de saúde para subsidiar o processo de tomada de decisão dos gestores com 3 indicadores, Aviso, Alerta e Ação

4 Vacinação completa +50%

Novembro de 2021, o estado do RS atinge mais de 50% da população com vacinação completa, percebeu-se redução de casos e estabilidade no cenário.

5 Variante Ômicron e Influenza

Janeiro de 2022, a variante ômicron se tornou predominante aliado ao surto de influenza, gerando alguma preocupação nos negócios e na percepção de estabilidade.

6 Guerra

Fevereiro de 2022 - Eclode a guerra na Ucrânia gerando impactos na economia global. A guerra tende a aumentar a inflação, em especial em relação aos alimentos. Os mais pobres, naturalmente, acabam sendo os mais afetados. A Rússia é o maior exportador de trigo do mundo. A Ucrânia está entre os dez mais.

7 Melhora no quadro pandêmico

Fevereiro/Março de 2022 - Melhora no quadro da pandemia e na redução de restrições, contribuindo para a recuperação das atividades com impacto positivo no mercado de trabalho.

8 Liberação do uso de máscara

Abril de 2022 - O uso de máscaras passou a ser facultativo em todo estado e não há mais restrições para as atividades. A recuperação das atividades, como os serviços prestados às famílias, fortemente influenciada pela retomada do emprego.

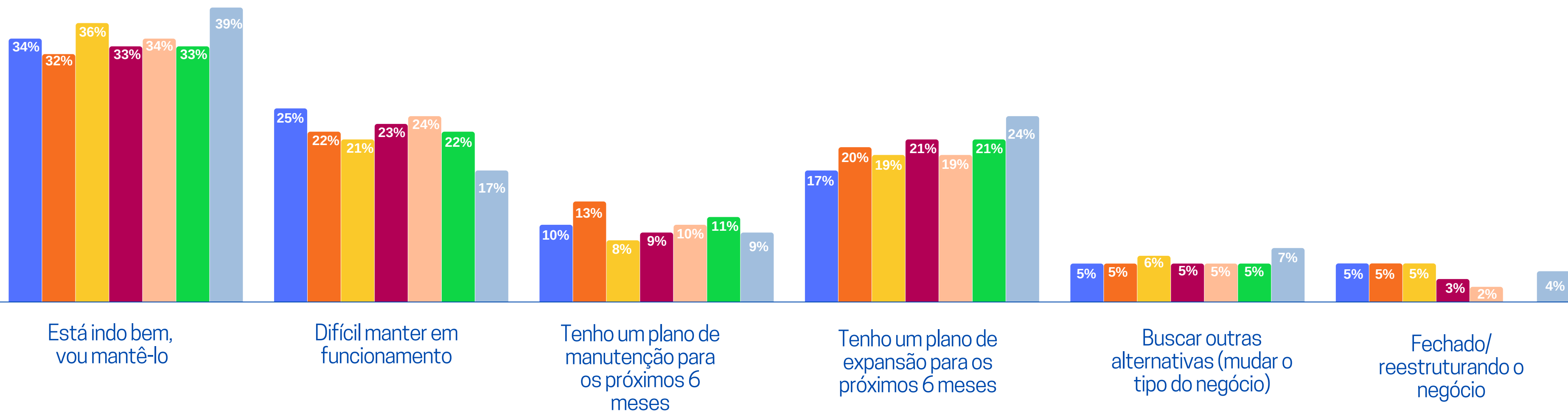
9 Controle da inflação

O ritmo da recuperação econômica se intensificou com o avanço dos indicadores de atividade e evolução do mercado de trabalho. A inflação segue elevada pressionada em grande parte pelos preços dos combustíveis, alimentos, bens industriais e serviços.

SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

Em relação ao seu **negócio/atividade**

2 em cada 5 empresas estão indo bem. Houve aumento de 3 p.p na proporção de empresas que tem plano de expansão para os próximos seis meses. E uma queda de 5 p.p na proporção de empresas que estão com dificuldade de se manter.

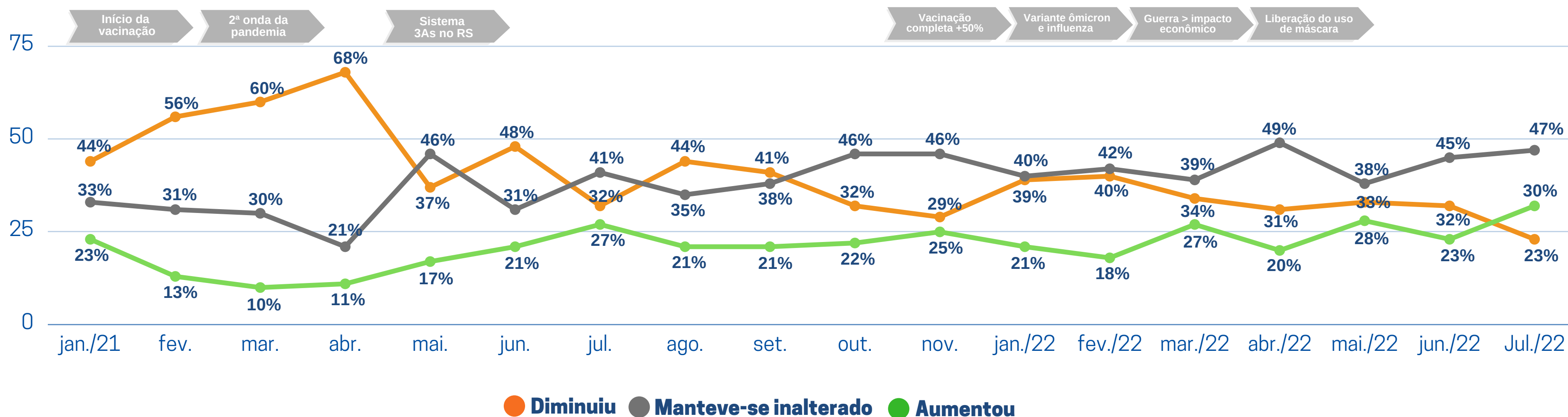


● Janeiro ● Fevereiro ● Março ● Abril ● Maio ● Junho ● Julho

SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

O comportamento do **faturamento** nos últimos 30 dias

Em julho aumentou 7 p.p a proporção de empresas que indicam crescimento no faturamento e queda de 9 p.p na proporção de empresas que indicam redução no faturamento. Enquanto 47% sinalizam estabilidade.

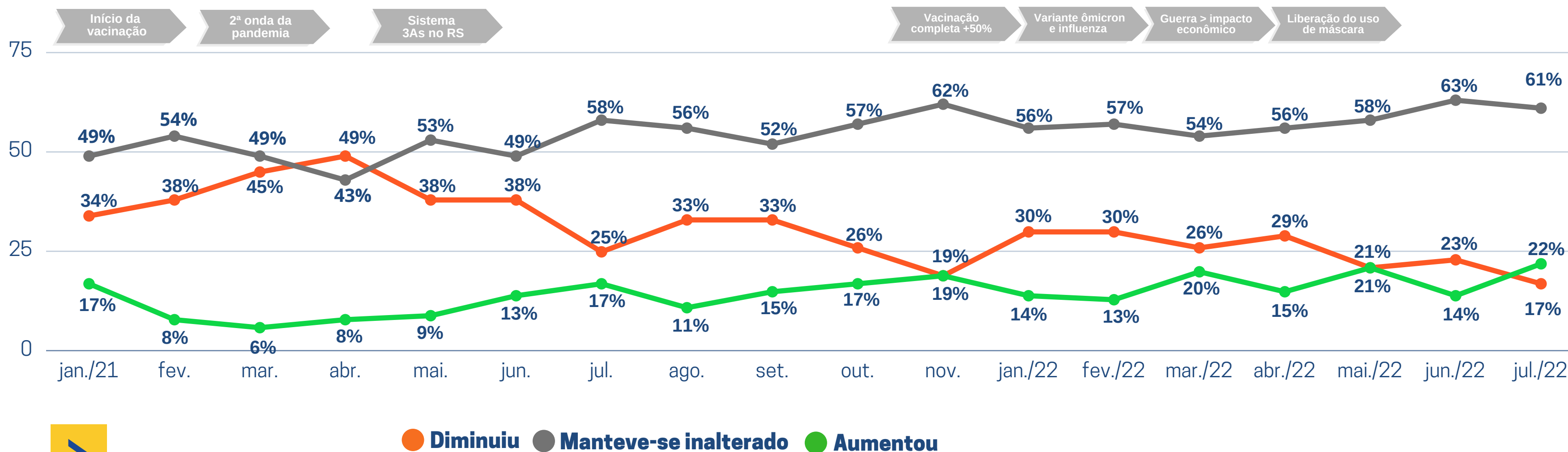


Todos os setores sinalizaram aumento no faturamento. No setor de serviços aumentou 11 p.p. a proporção de empresas sinalizando aumento.

SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

Comportamento da **ocupação** nos últimos 30 dias

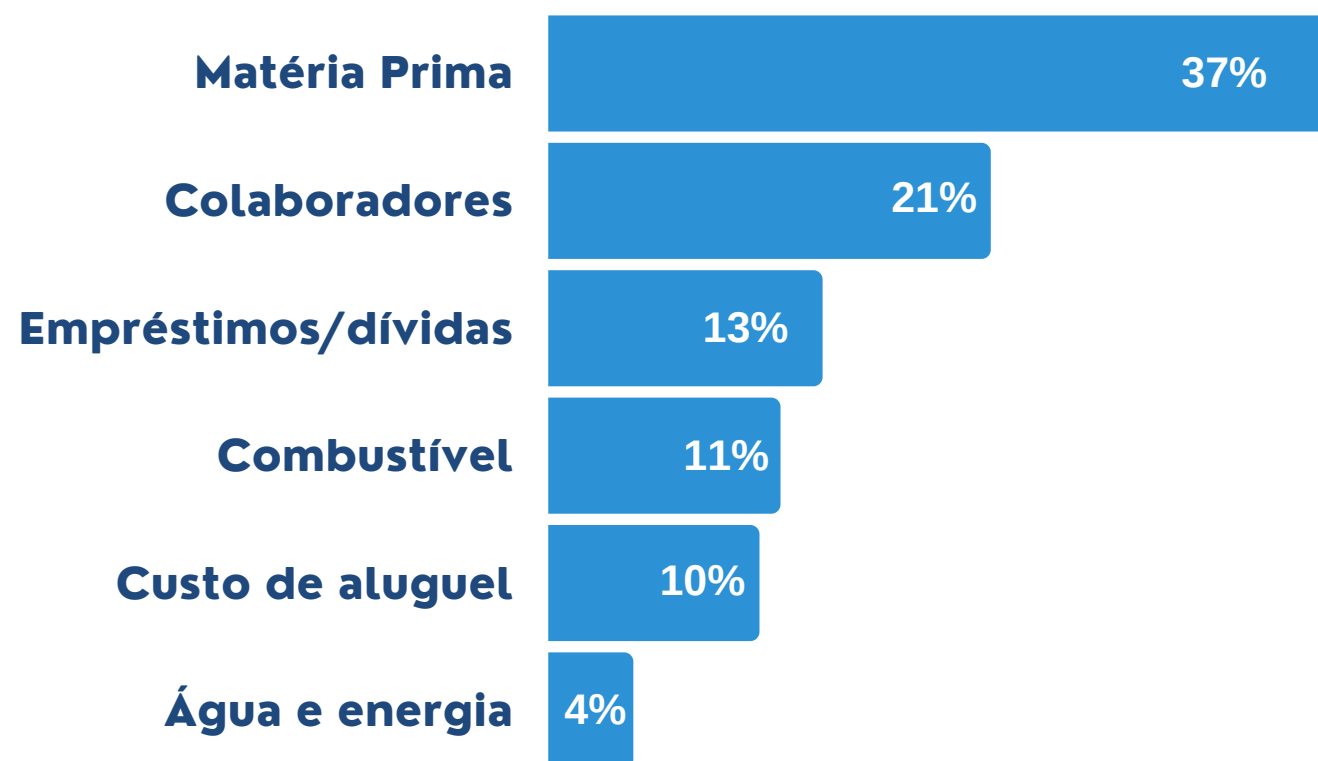
Cresceu 8 p.p a proporção de empresas que sinalizam aumento na ocupação. Enquanto caiu o percentual das empresas que indicam redução (de 23% em junho para 17% em julho).



SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

Custos que atualmente pesam no orçamento empresarial.

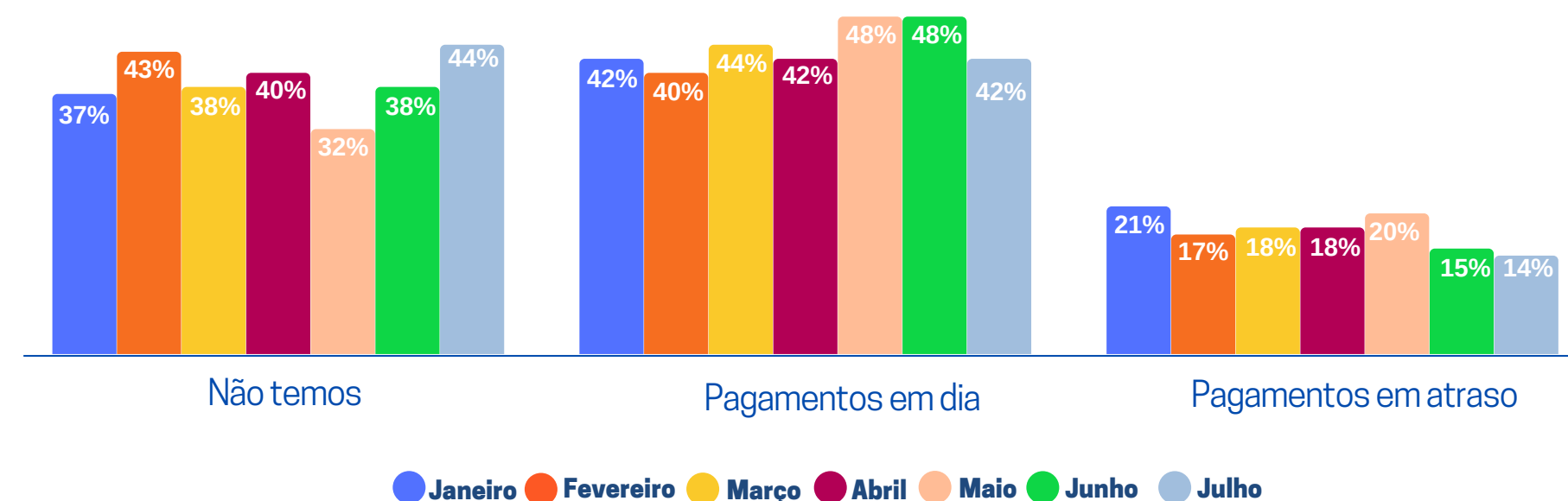
Para 37% das empresas, a matéria-prima é o custo com maior participação no orçamento dos negócios (um aumento de 7p.p em relação ao mês de junho). E para 21% dos negócios os custos com colaboradores são os que mais pesam.



Nota: Outros 4% (tributos, manutenção, softwares, etc)

Situação das dívidas e/ou empréstimos

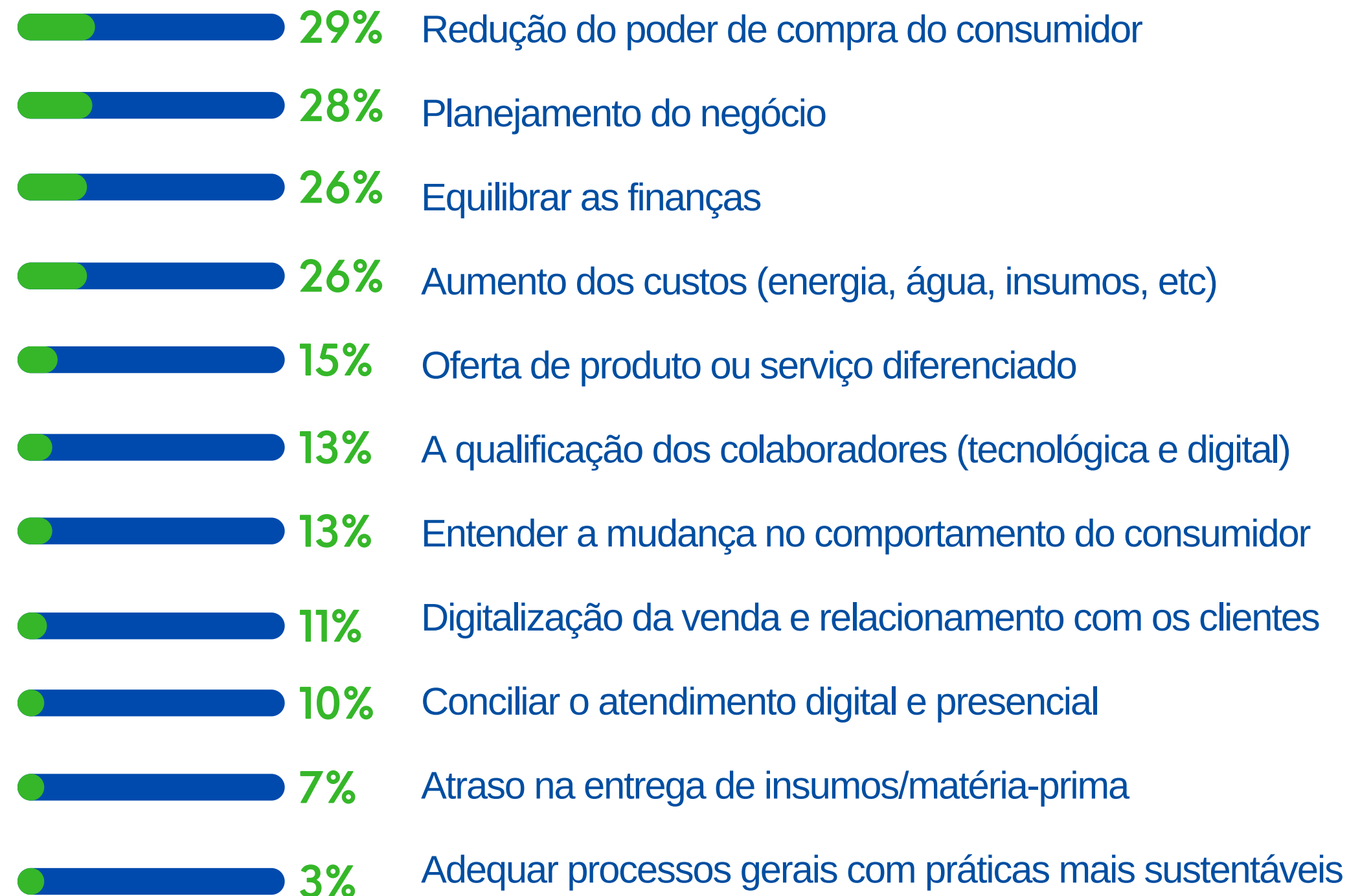
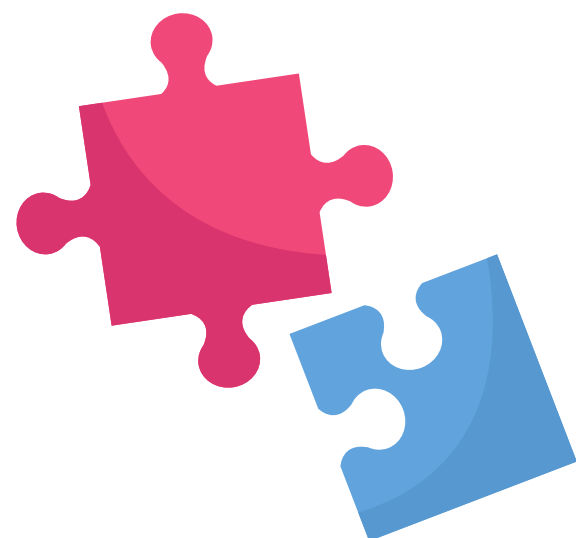
2 em cada 5 empresas não possuem dívidas e 14% das empresas estão com os pagamentos em atraso.



SITUAÇÃO ATUAL DO NEGÓCIO

Os maiores **desafios** para o negócio hoje

DESAFIOS



CRÉDITO

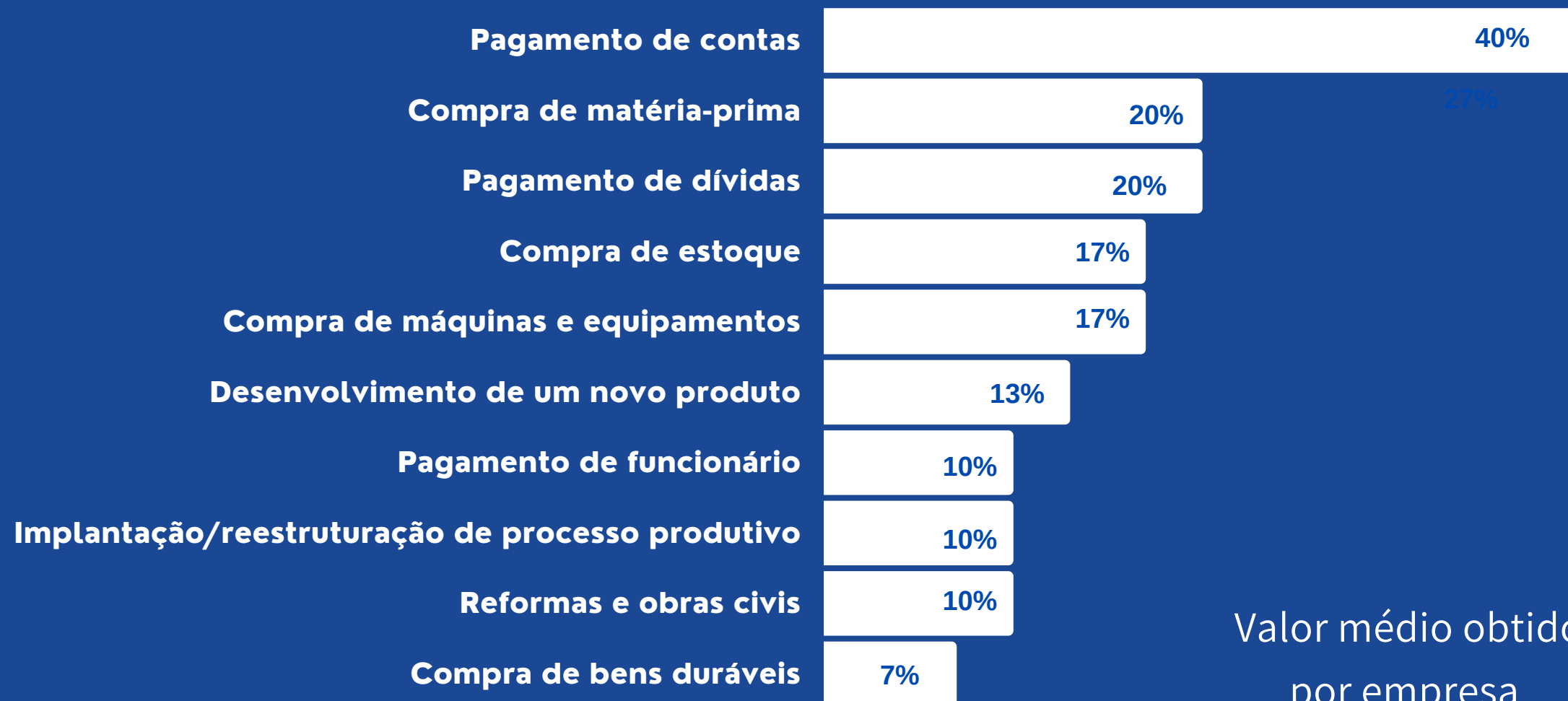
Pequenos negócios que **buscaram financiamento** nos últimos 30 dias



Situação dos 20% que buscaram financiamento



Destino do financiamento



Valor médio obtido por empresa

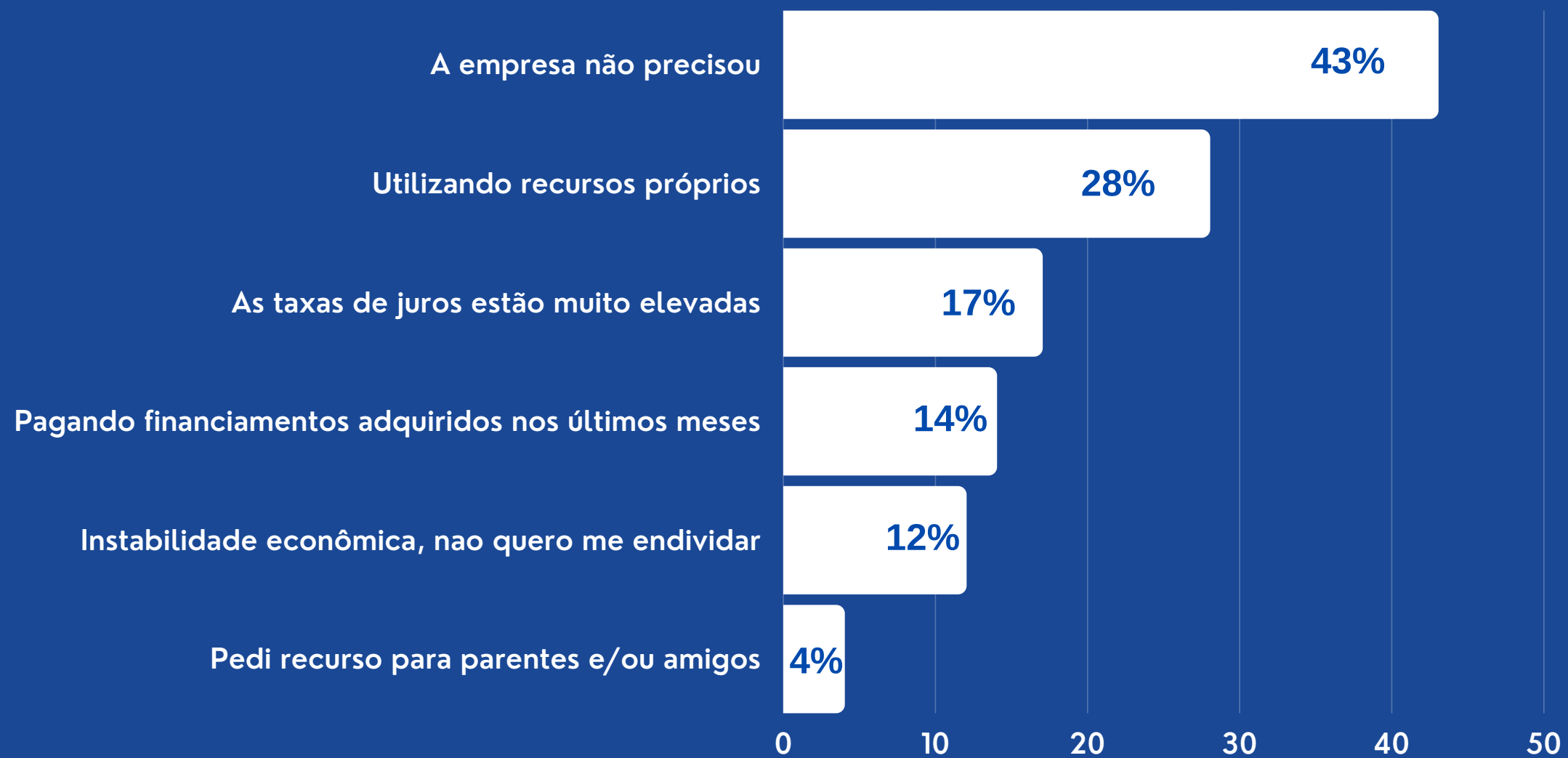
97,8 MIL



Nota: Pergunta com opção de múltiplas respostas
Outros: 3% energia solar, equilíbrio financeiro e ajuste de fluxo de caixa.

CRÉDITO

Motivo para não buscar financiamento



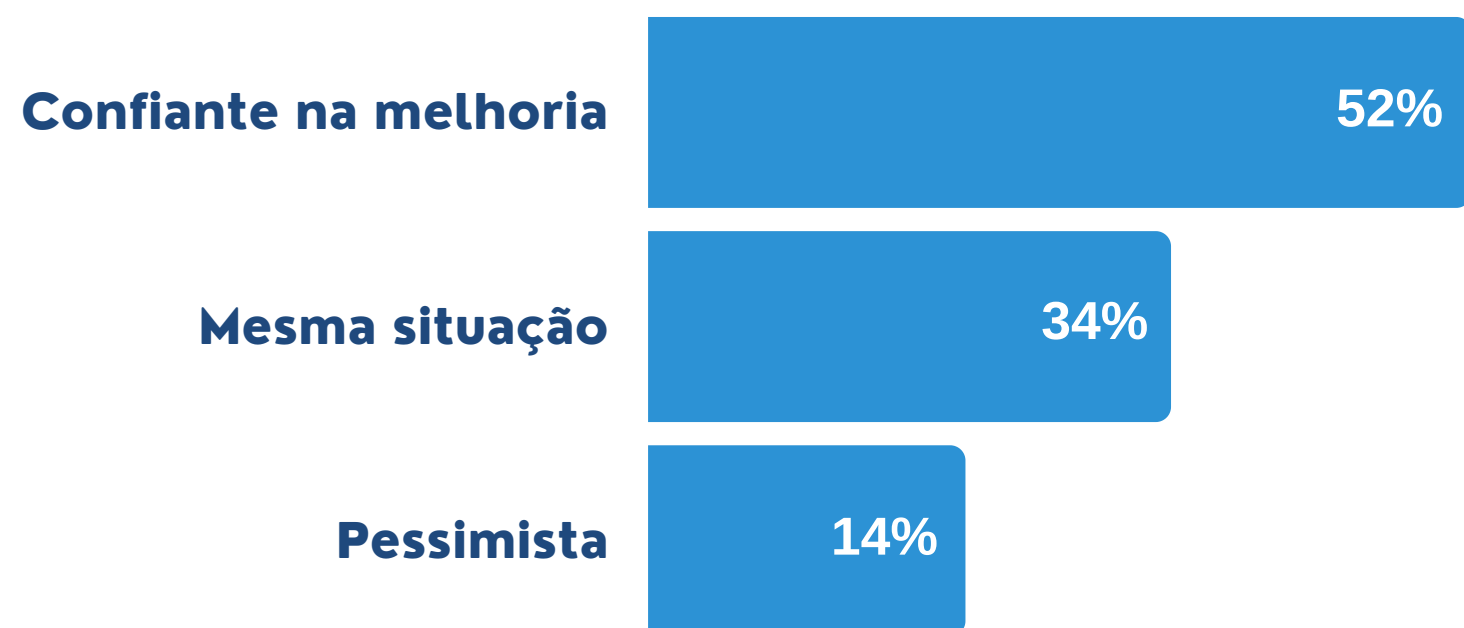
Nota: Pergunta com opção de múltiplas respostas

Outros: 2% negativado e não sabe como proceder para buscar crédito

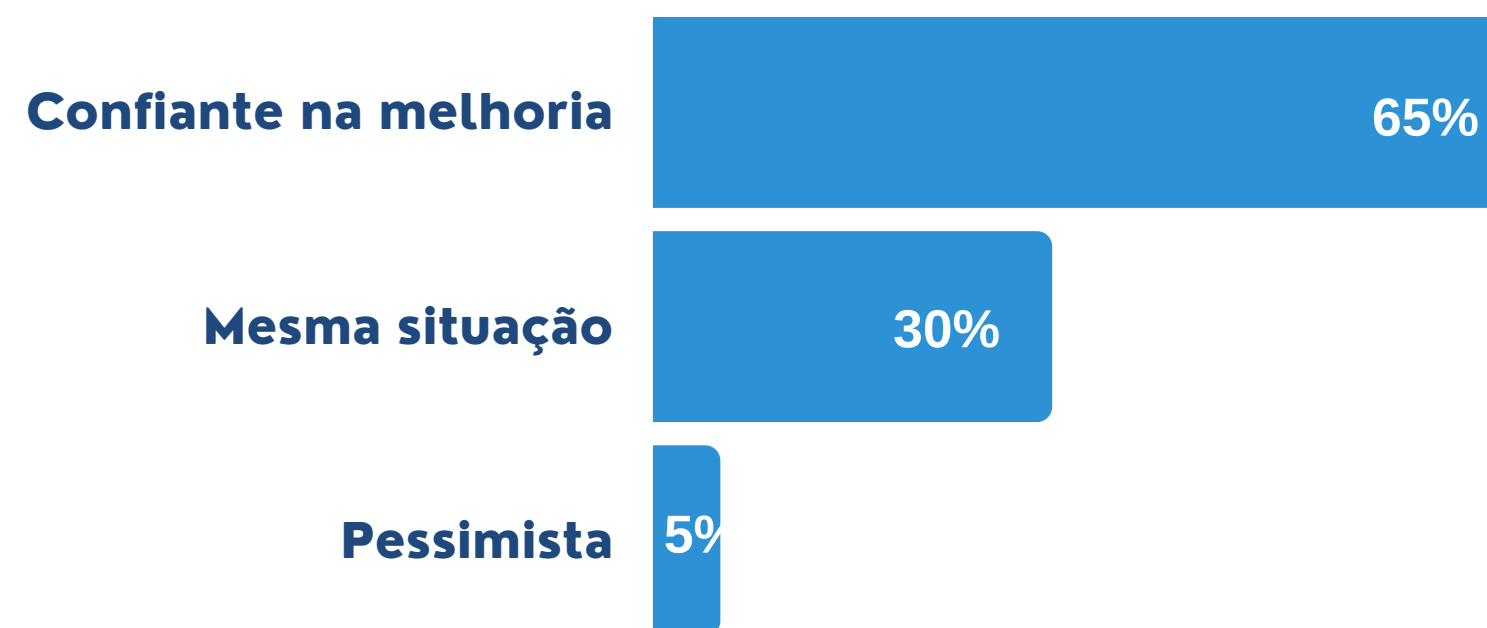


EXPECTATIVA PARA OS PRÓXIMOS 6 MESES

Com relação à **economia do estado**



Com relação ao **ramo de atividade**

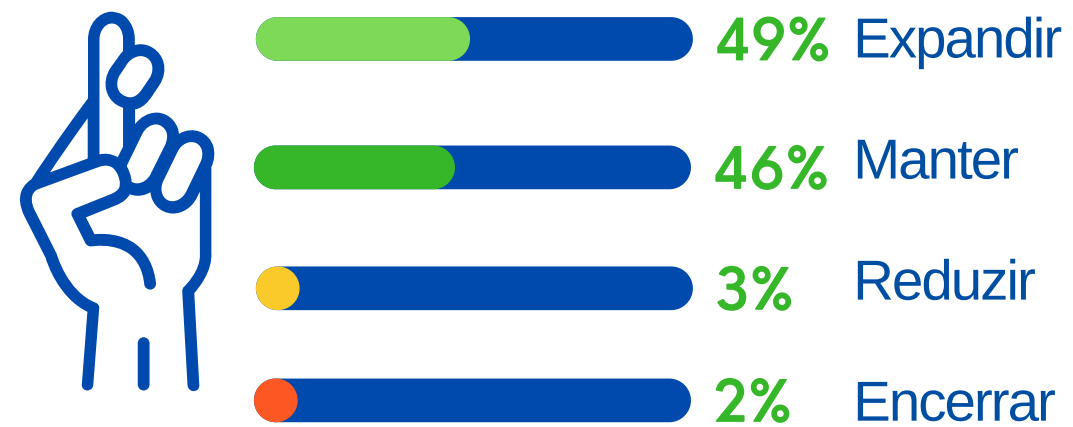


Os empreendedores estão confiantes na melhoria do cenário para os negócios para os próximos 6 meses. Aumentou em 10 p.p a proporção de empresários que estão confiantes na melhoria da situação econômica do estado. Enquanto 2 em cada 3 estão confiantes com a melhora no ramo de atividade do negócio.



EXPECTATIVA PARA OS PRÓXIMOS 6 MESES

Expectativa para **o negócio**



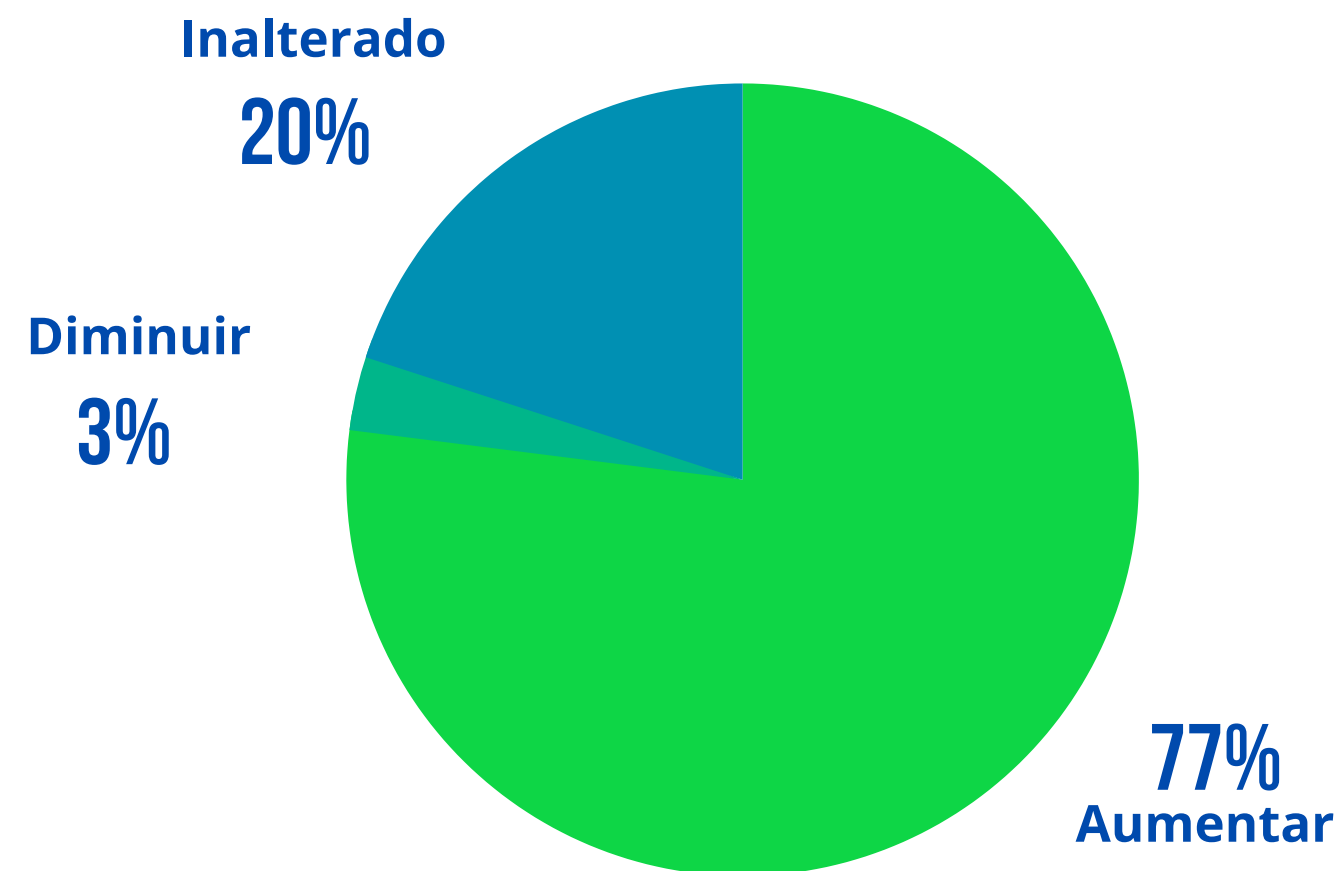
Os empresários permanecem confiantes em relação aos negócios, 49% têm a expectativa de expandir (aumento de 9 p.p. em relação a junho) e 46% de manter.

Para ocupação de pessoas no seu negócio

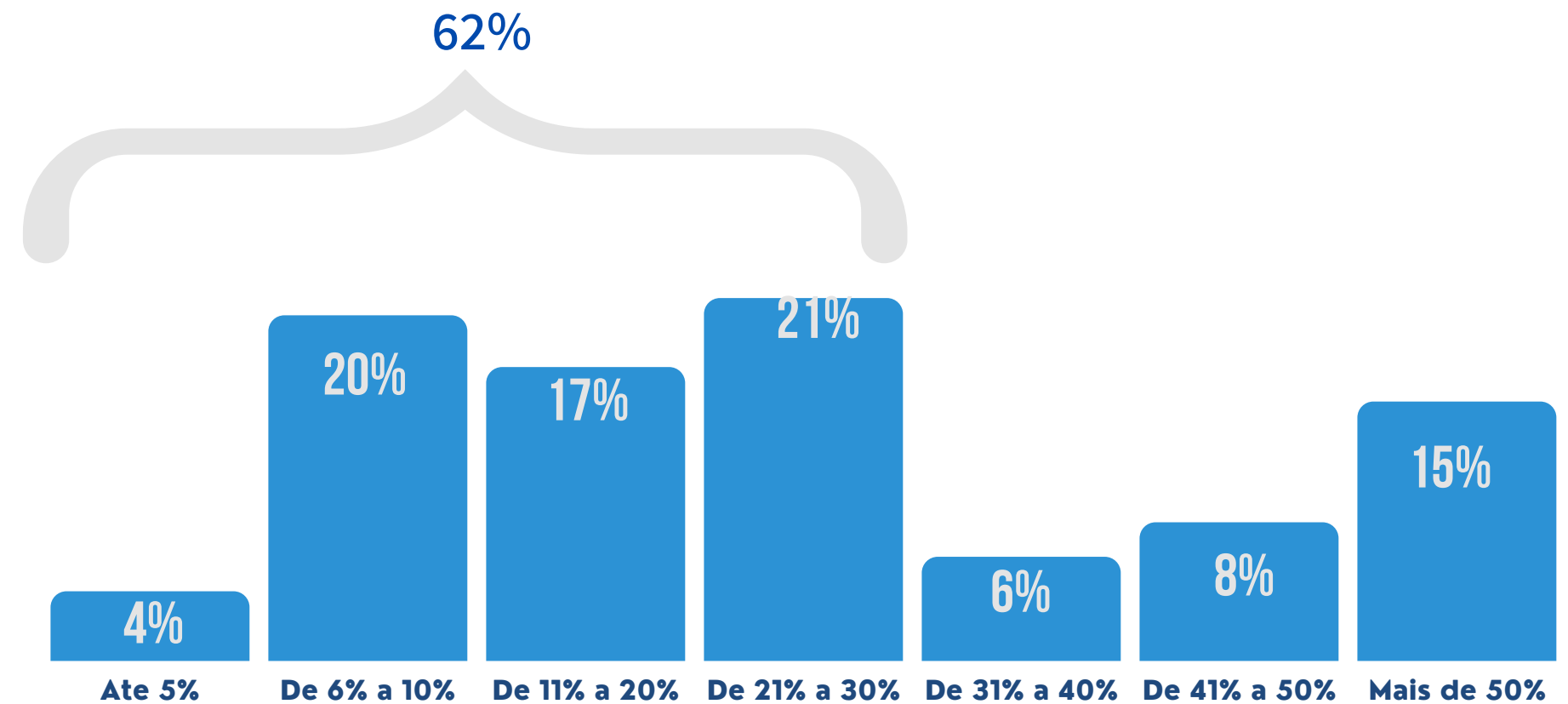


EXPECTATIVA PARA OS PRÓXIMOS 6 MESES

Sobre o **faturamento** do seu negócio



Qual a expectativa de **aumento** do faturamento em %



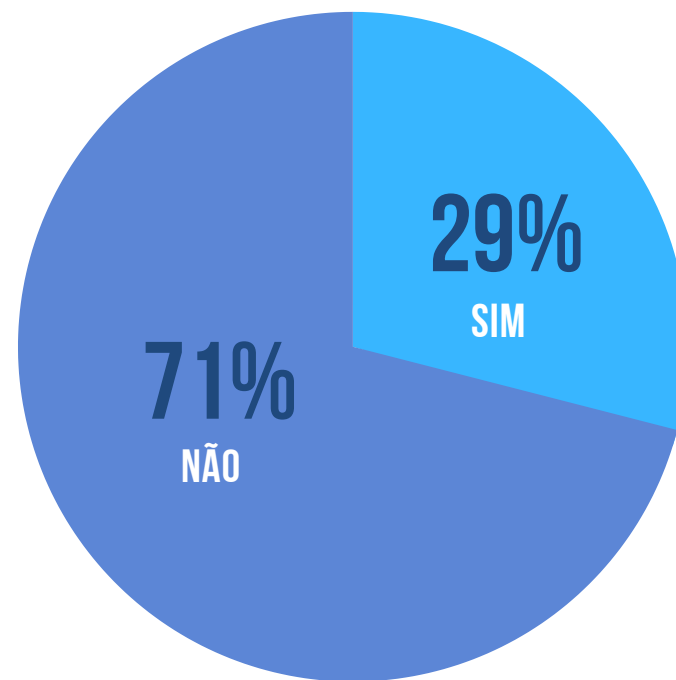
Nota: 9% dos entrevistados não sabem

A perspectiva de um cenário favorável para os negócios nos próximos meses vem acompanhada da expectativa de aumento no faturamento para 77% dos entrevistados. E desses, 62% acreditam que o aumento será de até 30%.

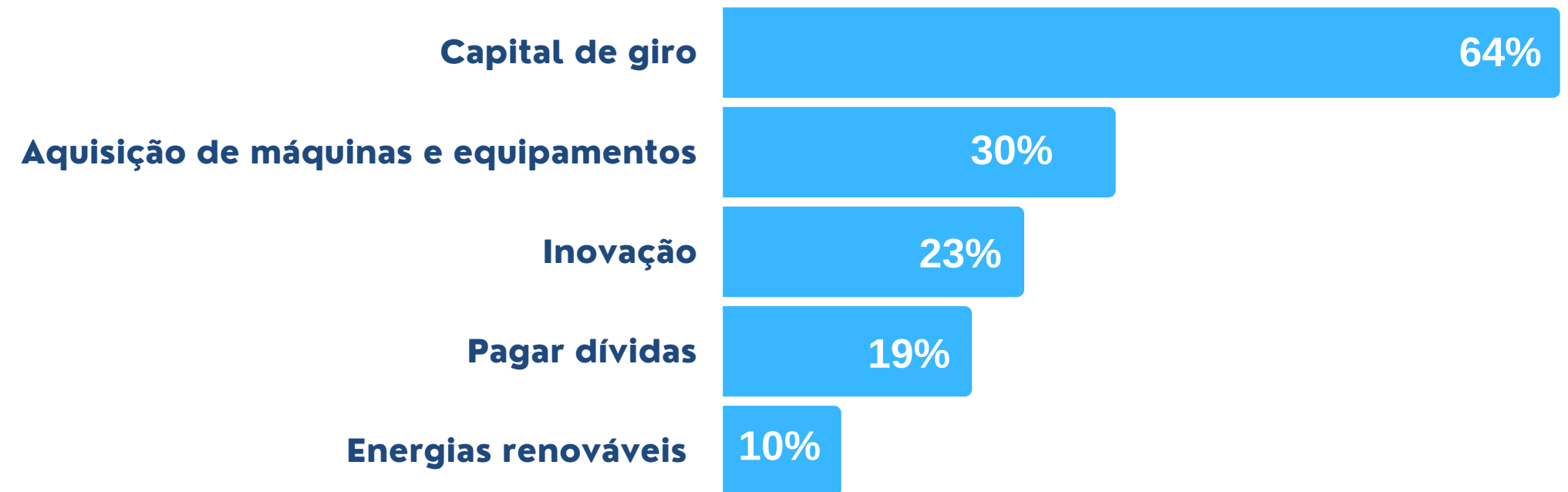


EXPECTATIVA PARA OS PRÓXIMOS 6 MESES

Intenção em **buscar financiamento**
nos próximos 6 meses



Finalidade do financiamento



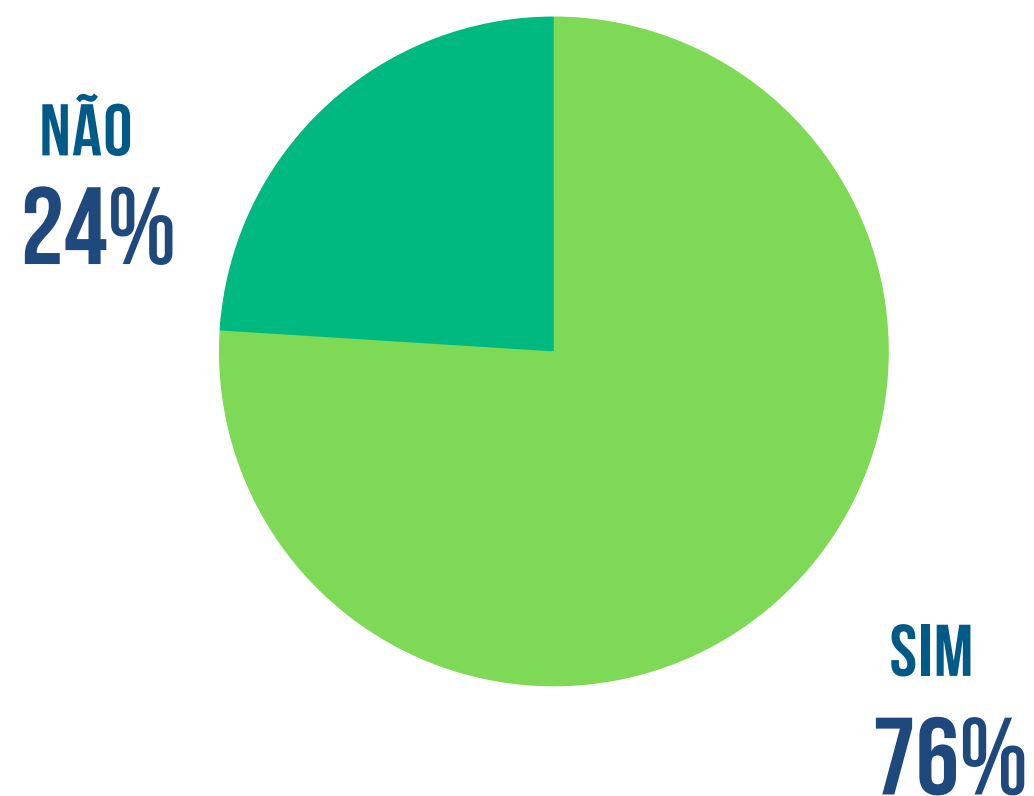
Nota: pergunta de múltipla escolha. 1% de outros: fomento a cultura e aquisição de matéria-prima.

Para os próximos seis meses, 29% dos empresários que pretendem buscar financiamento, tem como finalidade principal a obtenção de capital de giro (64%).

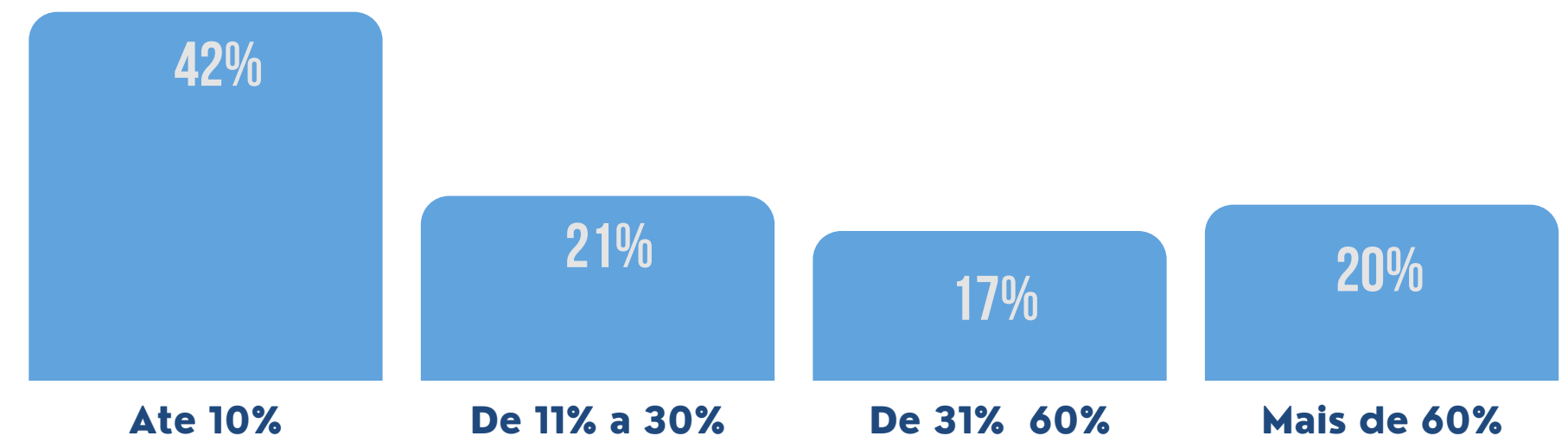
A intenção de buscar recurso para investir em inovação segue nos planos dos pequenos negócios atingindo 23% das empresas em julho de 2022.

MERCADO

Sua empresa utiliza **ferramentas digitais** (site, plataformas de e-commerce, whatsapp, rede social, etc.) para venda de produtos e serviços?

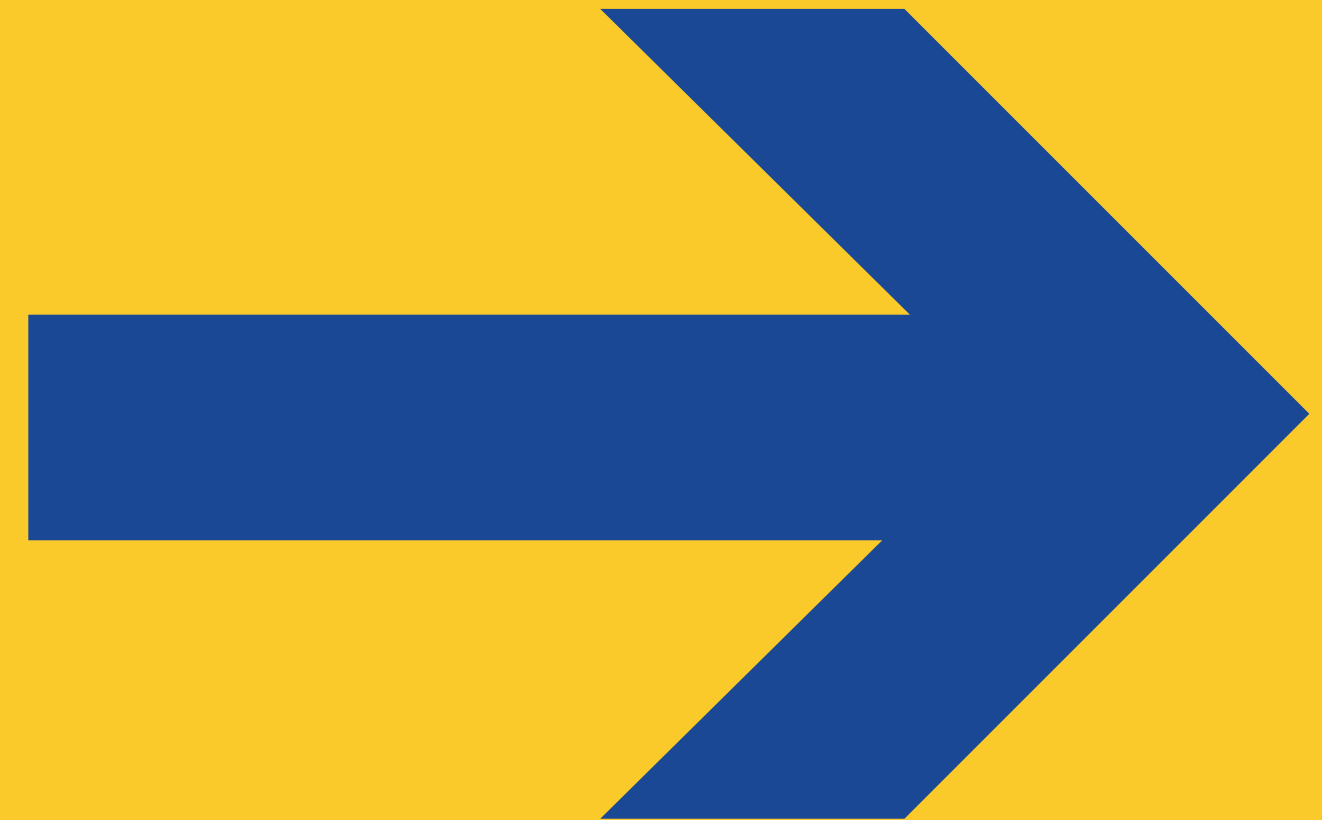


Em média, quanto **representa no faturamento mensal** as vendas através de ferramentas digitais



O comércio eletrônico é uma tendência que se consolidou nos negócios. 3 em cada 4 empresas utilizam ferramentas digitais para venda de produtos e serviços. E para 20% representa em média mais de 60% do faturamento.

**USO DE DADOS PARA
TOMADA DE DECISÃO**



TOMADA DE DECISÃO

Nos pequenos negócios a tomada de decisão está muito centrada nas características do gestor e geralmente é pouco formalizada. As pessoas envolvidas com a empresa acabam exercendo múltiplas funções. Além disso, como atuam na sua maioria em mercados locais e nichos específicos, o atendimento tende a ser mais rápido e específico para cada cliente.

Desta forma o processo de tomada de decisão em pequenos negócios é bastante dinâmico e caracterizado por uma comunicação direta e informal entre os proprietários, colaboradores e fornecedores.

Por outro lado, a inteligência de dados que até pouco tempo era uma realidade para a definição de estratégias das grandes empresas deve chegar e alterar esta situação de empirismo existente na rotina de decisão dos pequenos negócios. Os desafios econômicos, as alterações nas formas de trabalho e as mudanças no perfil e no comportamento de consumo mostraram a necessidade do uso de dados como vantagem competitiva e para a sobrevivência dos negócios. Cada vez mais os pequenos negócios precisam estar atentos para a importância da utilização de dados para a tomada de decisão acompanhando as mudanças do mercado e criar estratégias eficazes, visando o aumento da produtividade e das vendas.

A pesquisa de julho abordou como se dá a tomada de decisão nos negócios e as ferramentas utilizadas.

PRÁTICAS UTILIZADAS NOS NEGÓCIOS

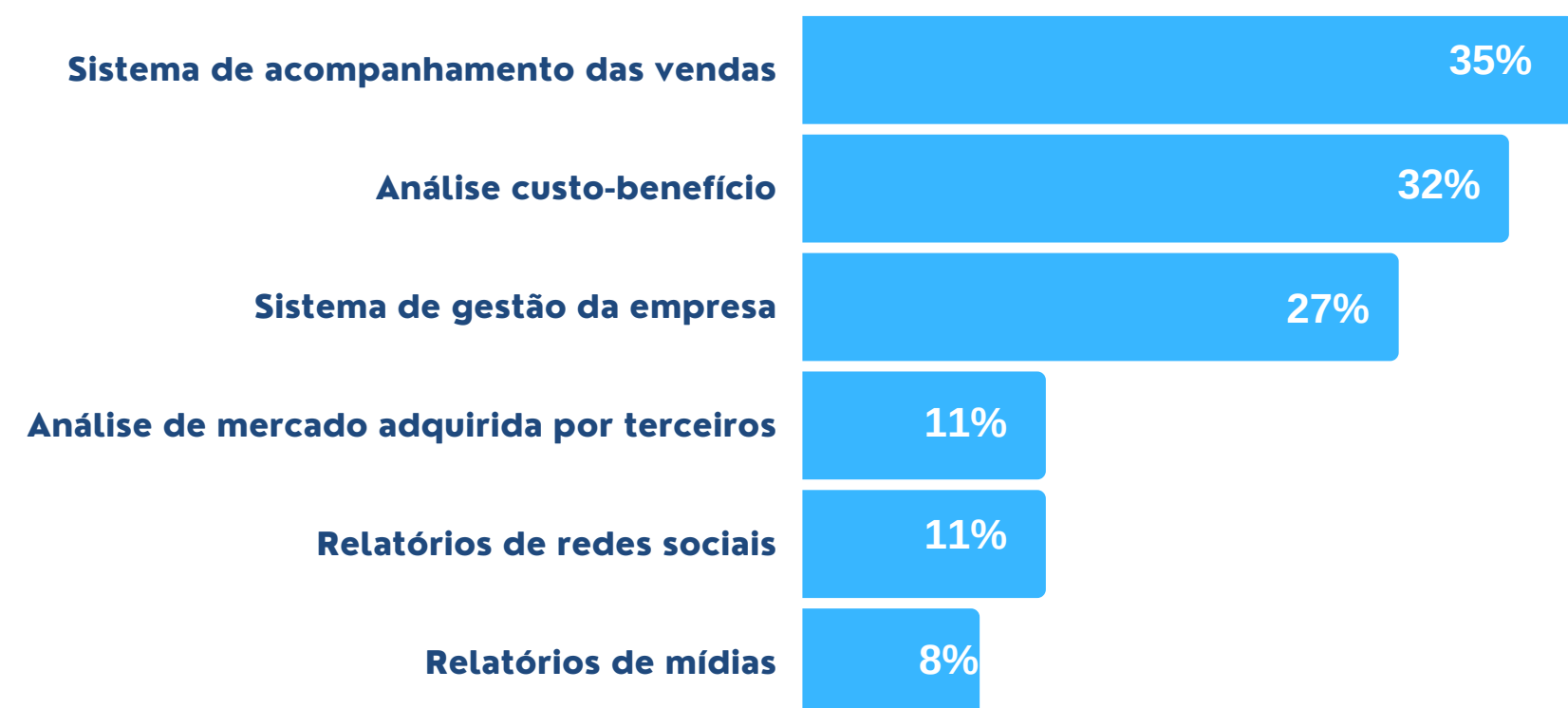
Como é o processo de **tomada de decisão**



Nota: pergunta de múltipla escolha.

A tomada de decisão ainda é informal nos pequenos negócios. Em 3 de cada 5 empresas o processo decisório é baseada na comunicação direta e informal com seus colaboradores, clientes e fornecedores e na experiência e intuição do gestor.

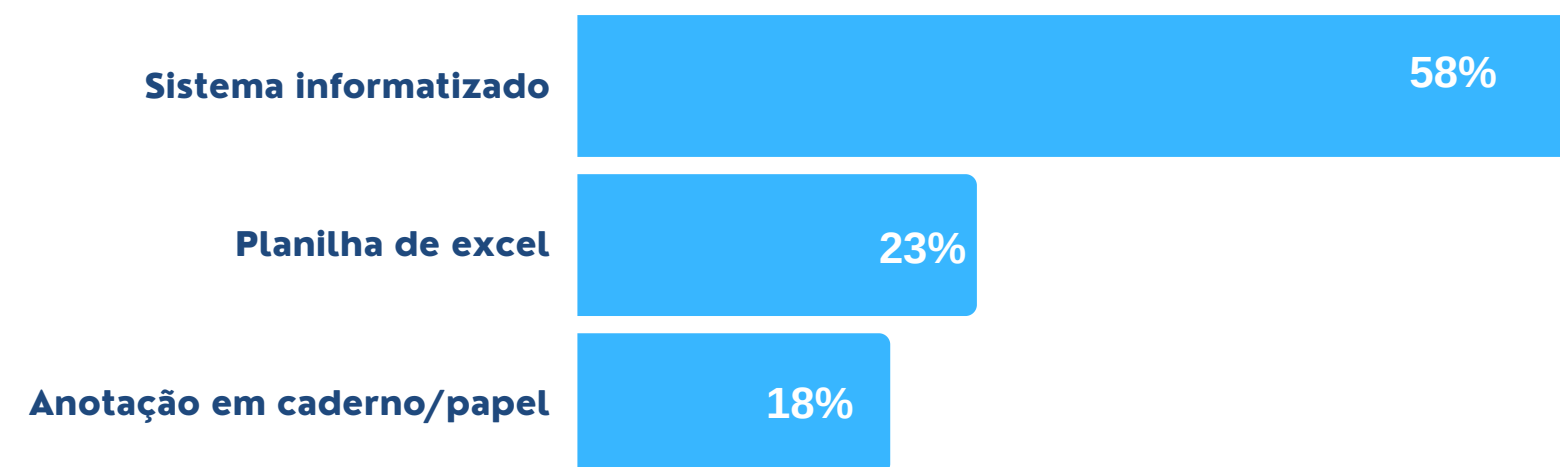
Ferramentas que os entrevistados utilizam para tomada de decisão



Nota: Pergunta de múltipla escola.
24% não utilizam nenhuma ferramenta.

PRÁTICAS UTILIZADAS NOS NEGÓCIOS

De que forma é realizado a gestão de acompanhamento das vendas?



Nota: 1% anotação no celular

Das empresas que utilizam sistema de acompanhamento das vendas para a tomada de decisão, 18% não utilizam ferramentas digitais e 23% utilizam planilha em excel.

PARA NÃO ESQUECER

A atividade econômica se normalizou impactando positivamente na confiança dos pequenos negócios.

Cresce a proporção de empresas que indicam aumento no faturamento e na ocupação.

A matéria-prima segue representando o custo com maior peso no orçamento do negócio. E o segundo é o custo com colaboradores.

Para 1 em cada 3 empresas os principais desafios são redução do poder de compra do consumidor, o planejamento do negócio, o equilíbrio nas finanças e aumento de custos de energia, água e insumos.

1 em cada 5 empresas buscou crédito em junho. Para 60% a finalidade foi o pagamento de contas ou dívidas. O valor médio obtido foi de R\$ 97,8 mil.

Cresce a confiança na melhora da economia gaúcha e do setor de atividade para os próximos 6 meses.

1 em cada 2 empresas tem expectativa de expandir o negócio.

1 em cada 3 empresas pretendem buscar recursos financeiros nos próximos 6 meses. Para 64% a intenção do financiamento é obter capital de giro, 30% adquirir máquinas e equipamentos e 23% para investir em inovação.

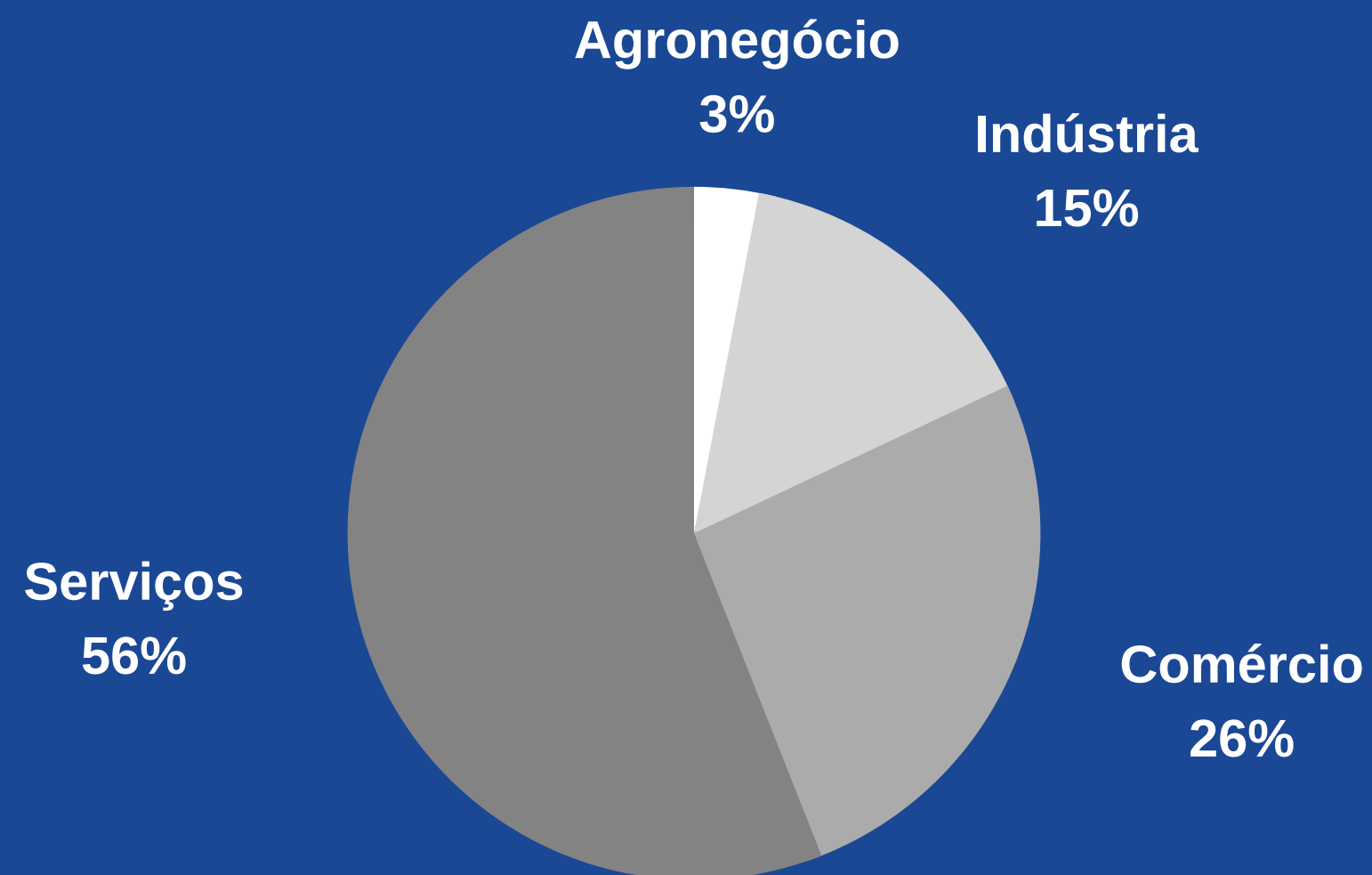
4 em cada 5 empresas utilizam uma ou mais ferramentas digitais para a venda de produtos e serviços.

A tomada de decisão ainda é informal nos pequenos negócios. Em 3 de cada 5 empresas o processo decisório é baseado na comunicação direta e informal com seus colaboradores, clientes e fornecedores e na experiência/intuição do gestor.

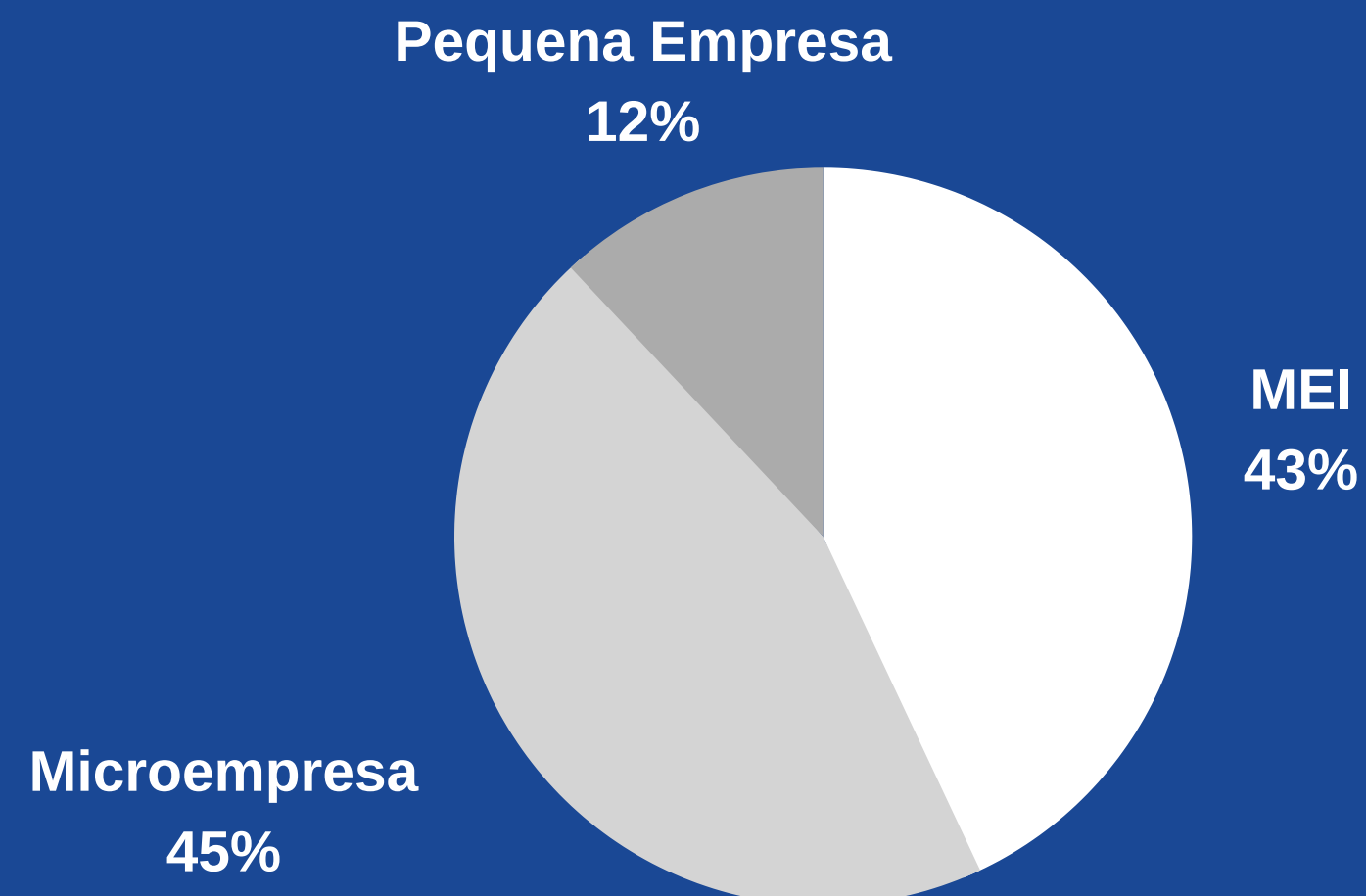
Das empresas que utilizam sistema de acompanhamento das vendas para a tomada de decisão, 18% não utilizam ferramentas digitais e 23% utilizam planilha em excel.

CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA

Setor



Porte



FICHA TÉCNICA



MONITORAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA CRISE

MPES pesquisadas de 21/07 a 07/08 de 2022

ÁREA RESPONSÁVEL

Gestão Estratégica:

André Luis Vieira Campos

Andréia Cristine G. do Nascimento - Responsável Técnico

Daniela Pinheiro

Central de Relacionamento: 0800 570 0800

