



Pesquisa Pulso dos Pequenos Negócios – 5ª edição

Resultados por SEXO

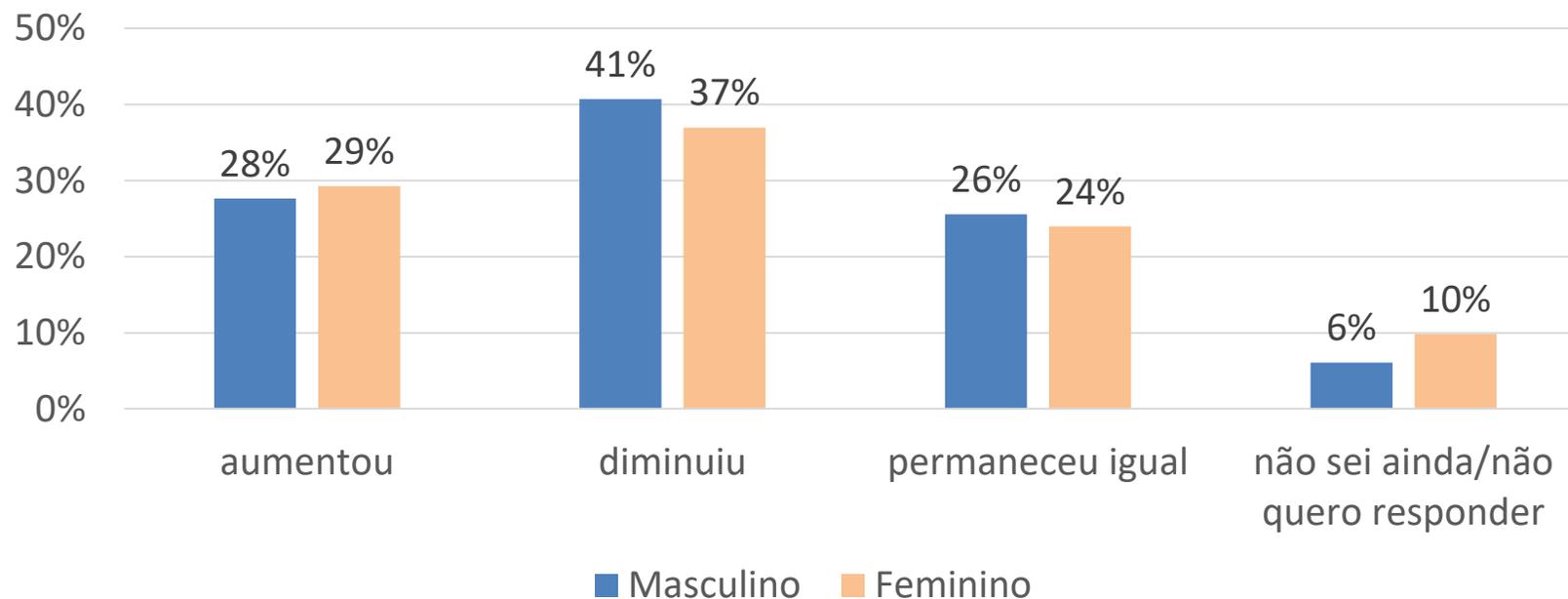


- Tipo de pesquisa: Quantitativa por meio de formulário online (*web survey*).
- Período de Realização: 25/07/2023 a 31/07/2023.
- Universo: 20,5 milhões de pequenos negócios*
- Amostra: **5.789** respondentes de todos 26 Estados e DF, composta por 61% MEI, 34% ME, 6% EPP (*Porte declarado na pesquisa).
- O erro amostral é de +/- 1% para os resultados nacionais.
- O intervalo de confiança é de 95%.
- Resultados ponderados por UF e por porte levando em conta o universo de Pequenos Negócios.

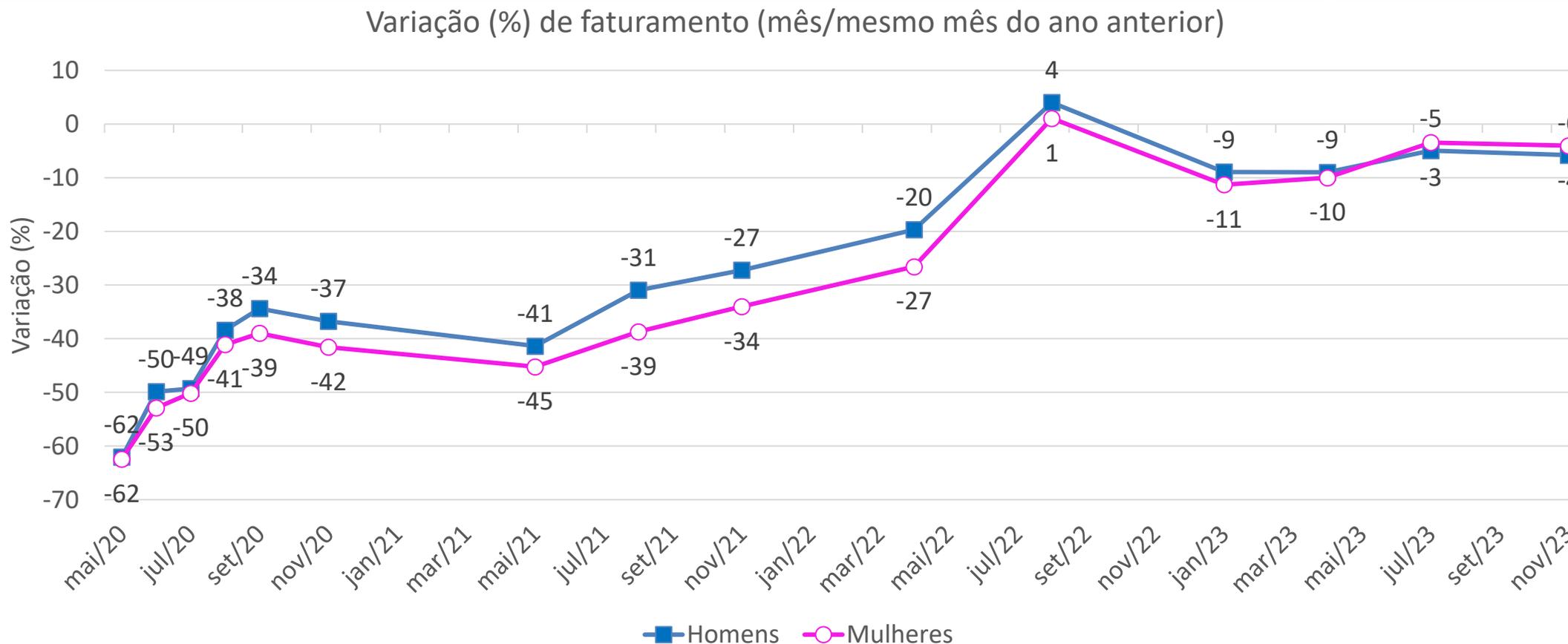
* Universo segundo RFB referente a julho de 2023.

- Homens e mulheres ainda relatam faturamento menor que ano passado;
- A “falta de clientes” vem crescendo em importância relativa entre as dificuldades relatadas, enquanto os aumentos de custos vêm diminuindo em importância relativa;
- Ainda tem se mantido alta a proporção de PN que realizam vendas por meio digitais, com oscilações “dentro da margem de erro”;
- Diminuiu a proporção de mulheres com dívidas/empréstimos;
- Embora menos mulheres tenham buscado empréstimos, aumentou o índice de aprovação dos empréstimos à esse segmento;
- Os investimentos continuam sendo feitos por cerca de metade dos empreendedores(as) e “puxados” pelas compras de máquina e equipamentos;
- Diminuiu a proporção dos que ainda encontram dificuldades para manter o negócio (embora este ainda seja o maior contingente), e aumentou os que estão animados com as novas oportunidades.

Comparando este mês (novembro 2023) em relação a novembro de 2022. Como ficou o seu faturamento?



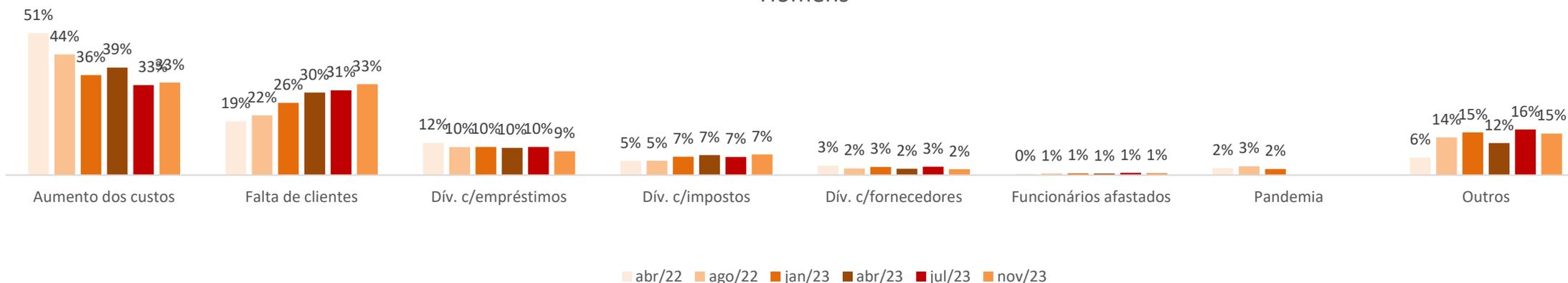
Houve ligeira piora relativa no faturamento dos homens, comparado ao das mulheres, Mas ambos relatam queda de nov/23 frente a nov/22



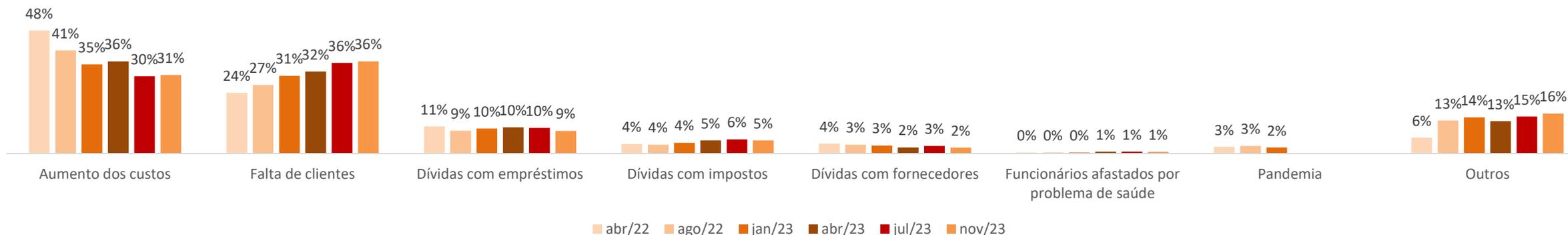
Tanto para homens quanto para mulheres o faturamento de novembro/23 ficou abaixo do mesmo mês do ano anterior

Atualmente o que mais traz dificuldades para o seu negócio?

Homens

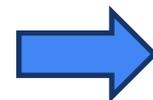
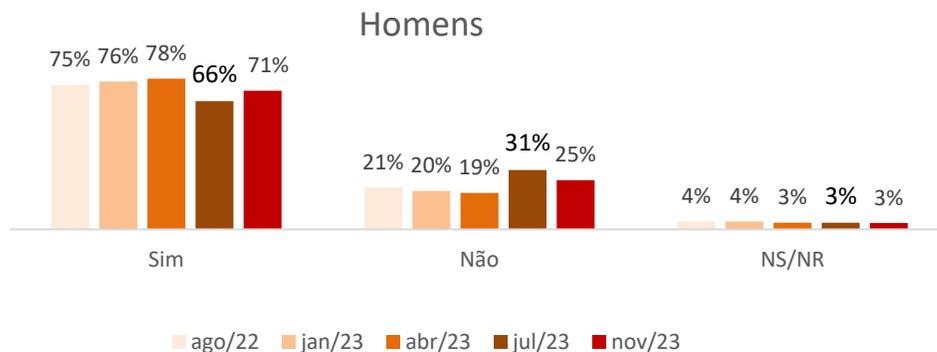


Mulheres

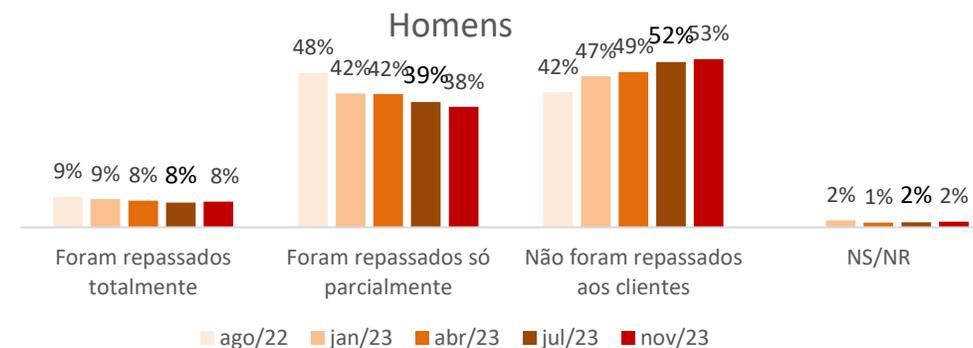


“Aumento dos custos” vem perdendo importância relativa.
 “Falta de clientes” vem crescendo em importância relativa

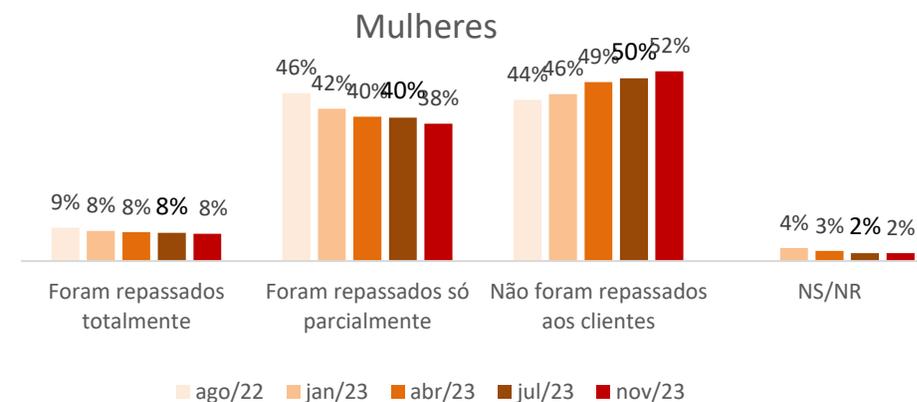
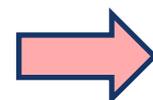
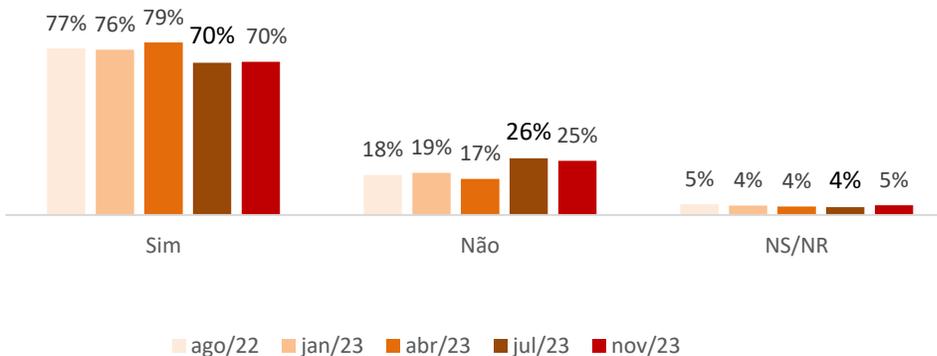
Tiveram aumento de custos?



Repassse dos custos?

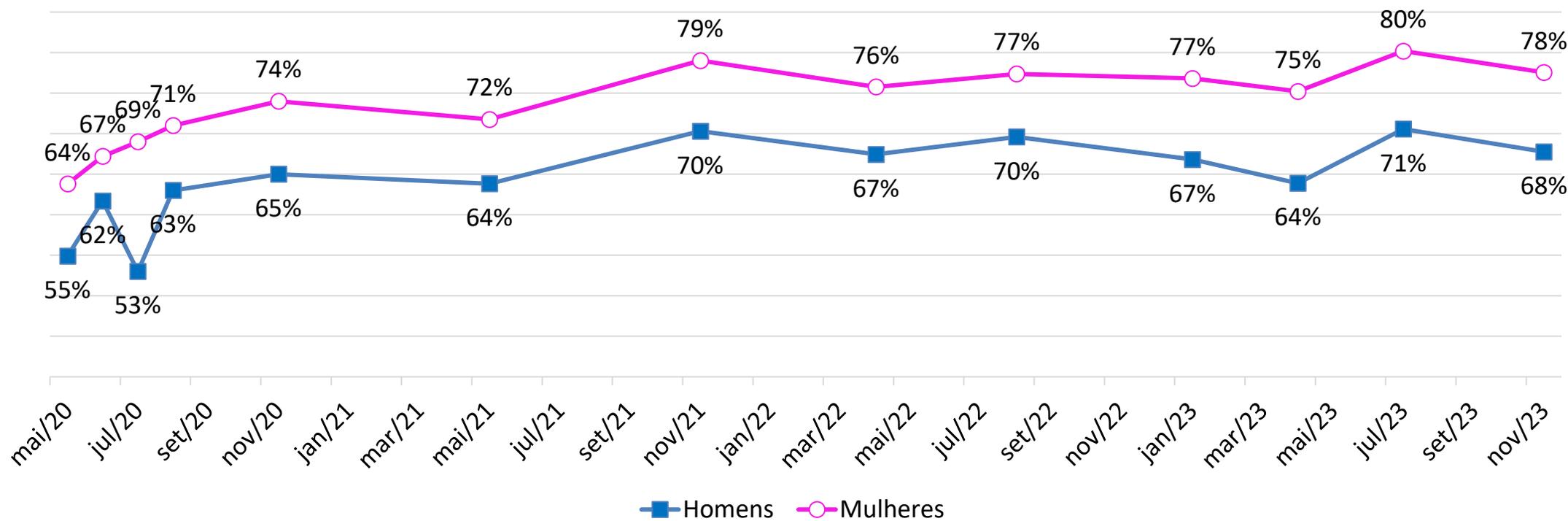


Mulheres



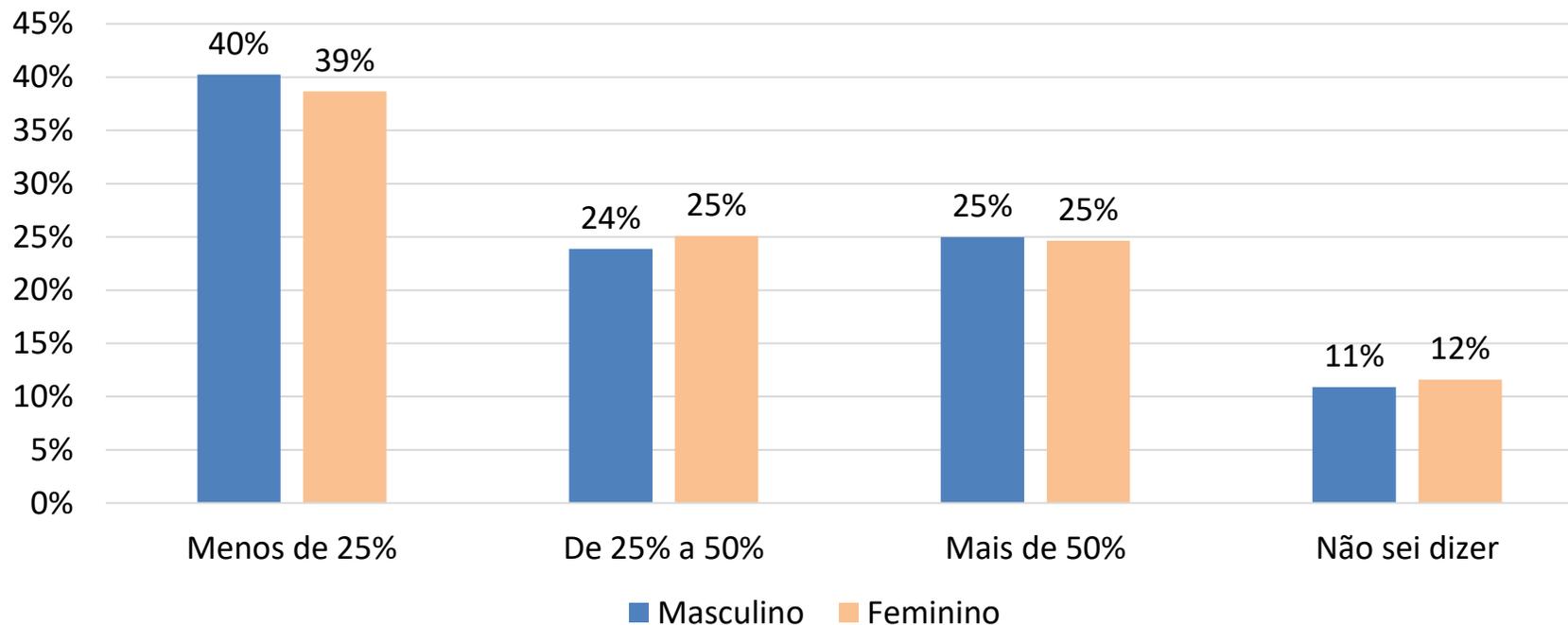
Apesar da pressão dos aumentos de custos ainda presente, estão sendo menos repassados aos preços

Apenas respostas "sim"



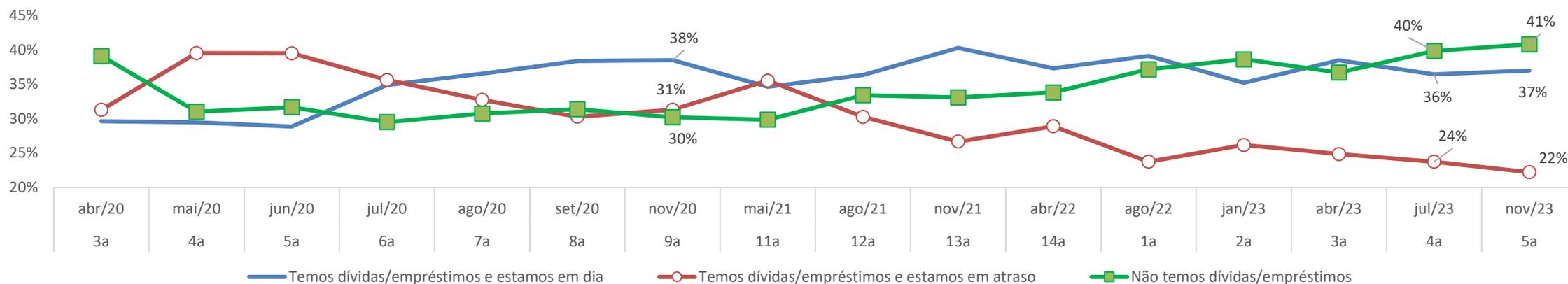
Ligeira oscilação na proporção dos que vendem por meio de ferramentas digitais

Quanto do seu faturamento vem das vendas por redes sociais, aplicativos ou internet (por exemplo, Whatsapp, facebook, instagram, etc.) *

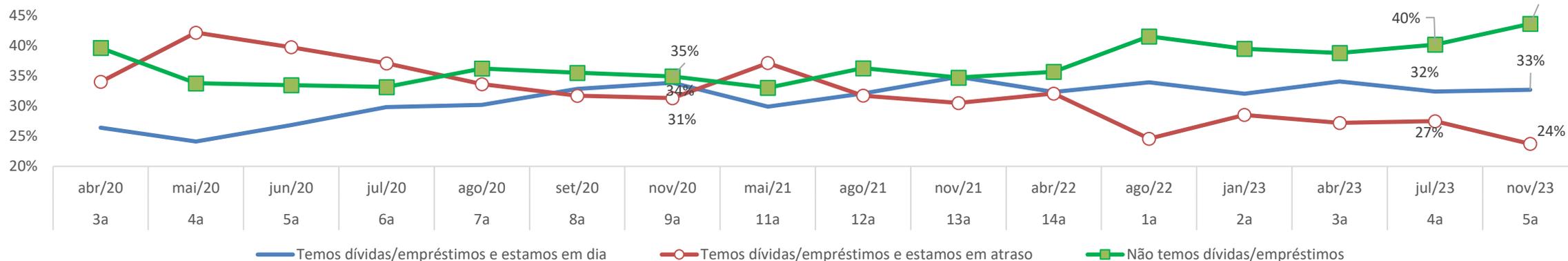


Não há diferenças significativas entre homens e mulheres

Homens

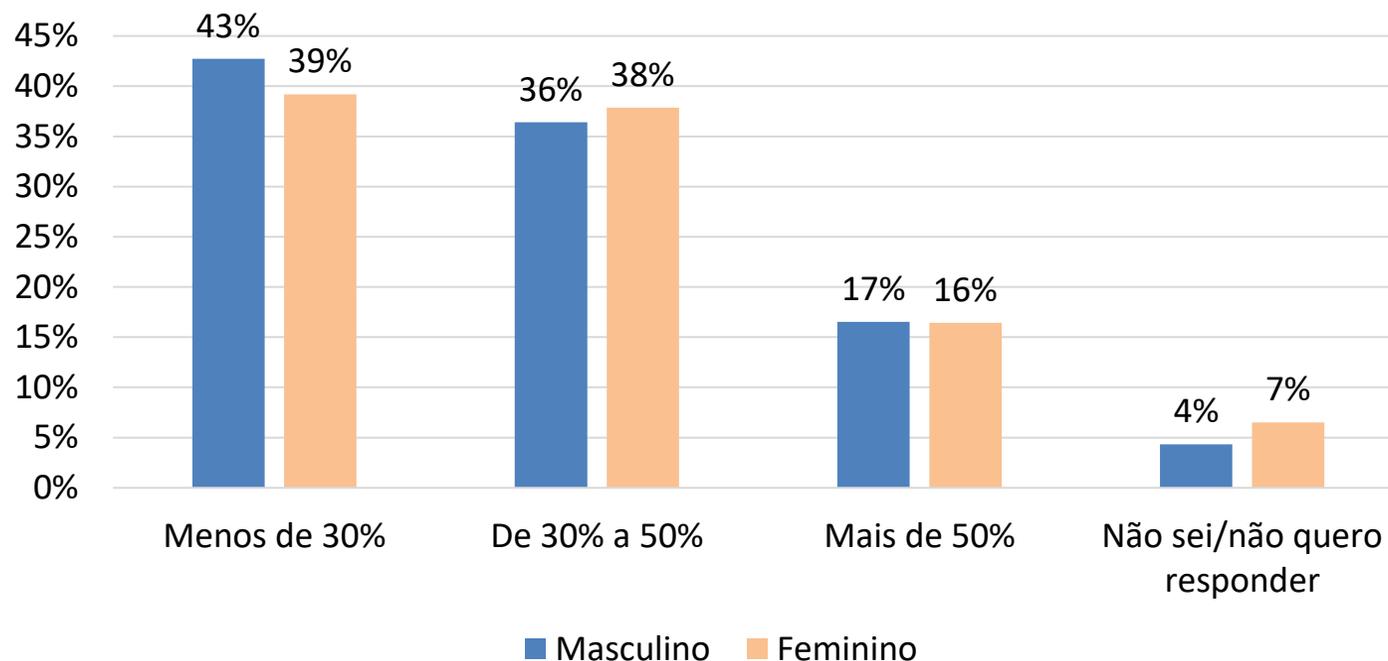


Mulheres



Homens e mulheres melhoraram seu perfil de dívidas. Entre os homens, subiu a proporção dos que não têm dívidas (de 40% para 41%). Entre as mulheres, passou de 40% para 44% as sem dívidas. Caiu a inadimplência em ambos os sexos.

Quanto o pagamento dessas dívidas representa dos custos mensais da sua empresa?

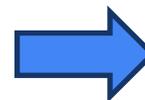
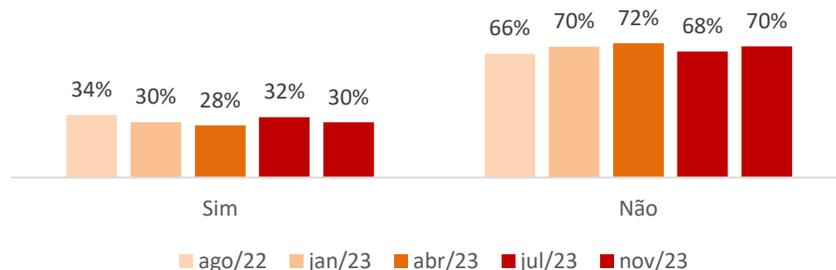


Não há diferenças significativas entre homens e mulheres

1/3 dos empreendedores buscou empréstimo bancário para sua empresa nos últimos 3 meses, 4 em cada 10 conseguiram.

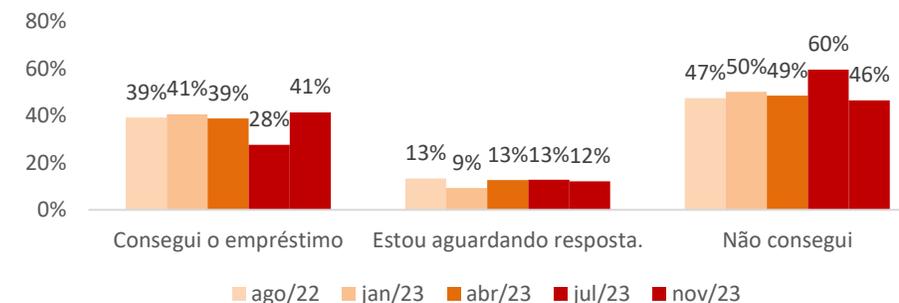
Buscou empréstimos?

Homens

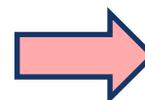
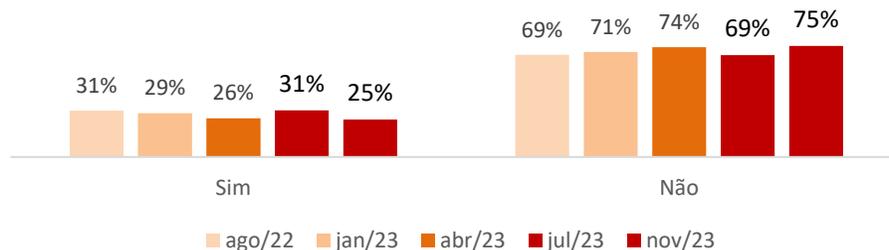


O que aconteceu?

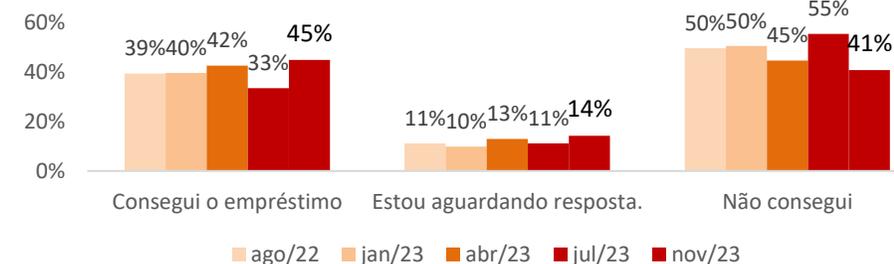
Homens



Mulheres

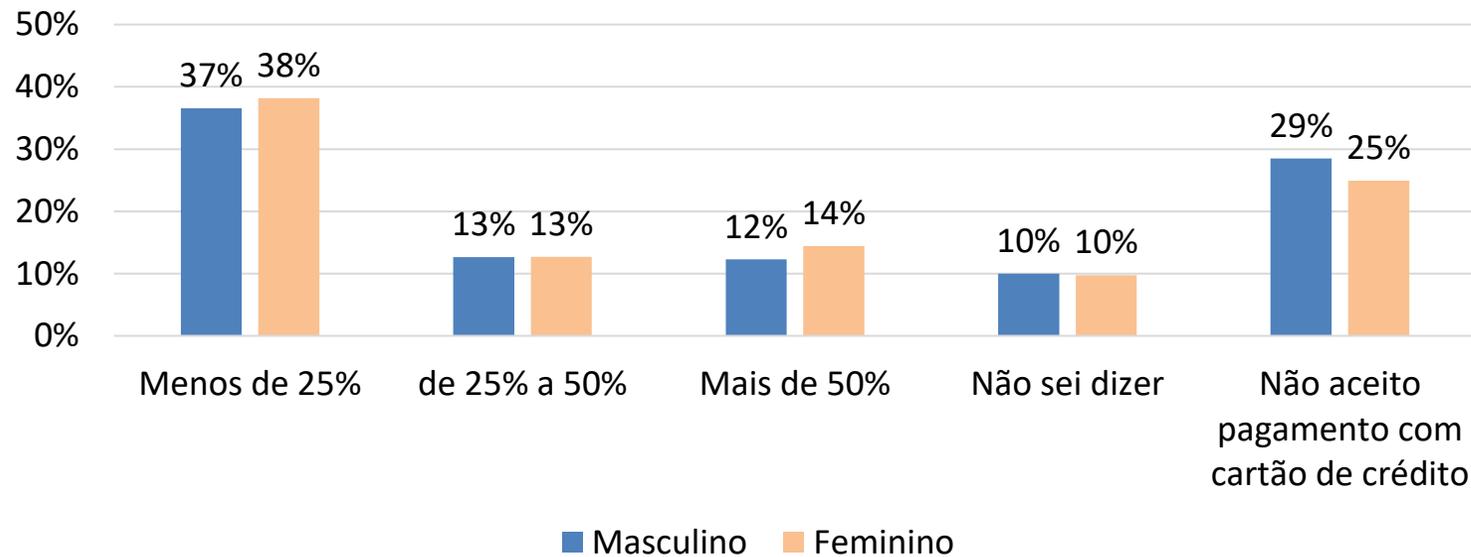


Mulheres



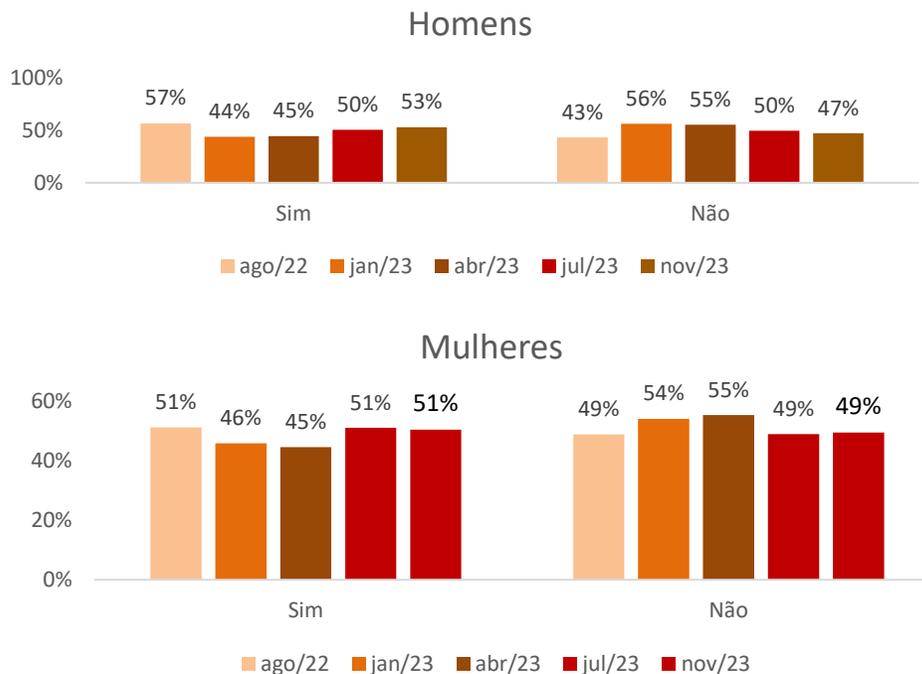
As mulheres continuam pedindo menos empréstimos, mas melhorou o seu índice de aprovação dos pedidos

Quanto das suas vendas é feita de forma parcelada sem juros no cartão de crédito?

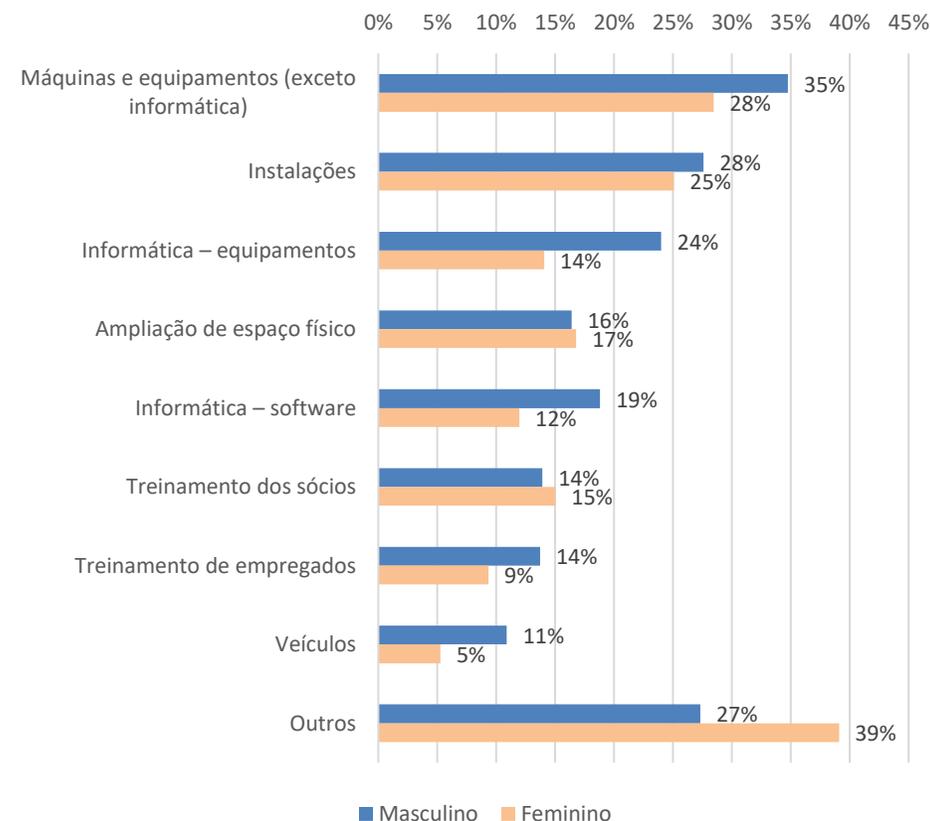


Não há diferenças significativas entre homens e mulheres

Realizou investimentos nos últimos 3 meses

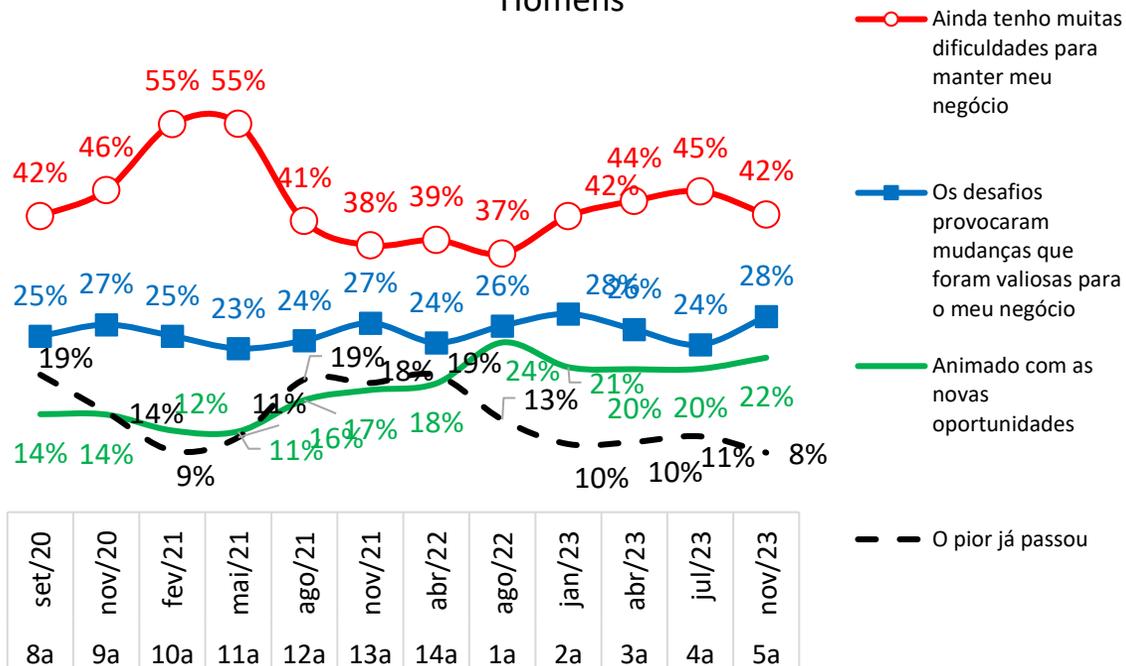


No que investiu (nov/23)

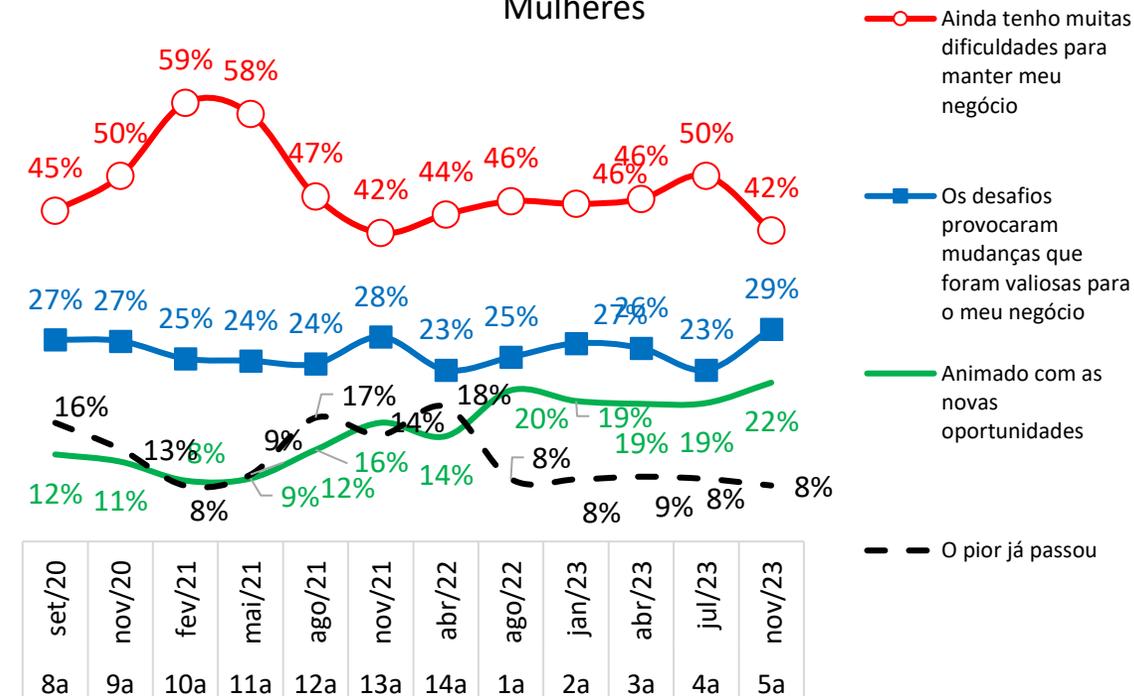


Cerca de metade continua investindo e máquinas e equipamentos continua liderando os itens de investimento

Homens



Mulheres



Houve uma melhora no ânimo dos homens e mulheres. Diminuiu a proporção dos que ainda sentem muitas dificuldades e aumentou a proporção dos que estão animados vendo novas oportunidades e dos que percebem que as mudanças dos últimos anos foram valiosas para o negócio

Equipe Técnica

A 5ª **Pulso dos Pequenos Negócios** é um produto da **Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência** do Sebrae Nacional, com apoio da **Unidade de Competitividade e Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros**.

Equipe UGE

Kennyston Lago
kennyston.lago@sebrae.com.br
Dênis Nunes
denis.pedro@sebrae.com.br
Marco Bedê
marco.bede@sebrae.com.br

Equipe Competitividade

Alberto Vallim
alberto.vallim@sebrae.com.br

Equipe UCSF

Giovanni Beviláqua
giovanni.bevilaqua@sebrae.com.br

