

# MONITORAMENTO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Novembro de 2024  
Edição bimensal



# Pesquisa de Monitoramento

A 39ª edição da pesquisa de monitoramento dos pequenos negócios, realizada entre 1º e 24 de novembro, desempenha um papel crucial ao explorar temas relevantes que impactam diretamente os empreendedores. O estudo aborda questões como os desafios enfrentados pelos empreendedores, o desempenho do faturamento e da ocupação, o acesso ao crédito, as expectativas para os próximos meses e aspectos relacionados ao impacto e à sustentabilidade ambiental.

Ao evidenciar esses desafios, a pesquisa fornece insights valiosos para a criação de estratégias e soluções alinhadas às necessidades dos empresários. Seus resultados podem embasar programas de apoio e iniciativas externas voltadas para o fortalecimento dos pequenos negócios, incentivando a recuperação econômica, a inovação e a resiliência em um ambiente empresarial em constante mudança.

# Metodologia

## **Amostra:**

442 clientes do Sebrae RS  
atendidos nos meses de  
setembro e outubro de 2024  
Nível de confiança de 95% e  
margem de erro 4,6%

## **Coleta:**

De 01 a 24 de novembro  
Via web



## **Método Quantitativo**

O método de pesquisa quantitativa realizado envolve a coleta e análise de dados através de um questionário estruturado.

# Índice

## SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS

1. Fatores que afetaram os negócios no último bimestre
2. Comportamento do faturamento
3. Comportamento da ocupação
4. Principais desafios dos negócios neste momento

## CRÉDITO

1. Acesso a crédito
2. Principais bancos e linhas de crédito
3. Destino dos financiamentos
4. Valor médio por empresa

## EXPECTATIVAS PARA O PRÓXIMO BIMESTRE E FINAL DO ANO

1. Expectativa para economia do estado e ramo de atividade
2. Expectativa dos empreendedores para os negócios
3. Expectativa para ocupação de pessoas
4. Intenções de recorrer a financiamento no próximo bimestre
5. Ações para preparar o negócio para atender às demandas de final de ano
6. Expectativa para o desempenho das vendas de final de ano

## PARA NÃO ESQUECER

## SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS

1. Fatores que afetaram os negócios no último bimestre
2. Comportamento do faturamento
3. Comportamento da ocupação
4. Principais desafios dos negócios neste momento

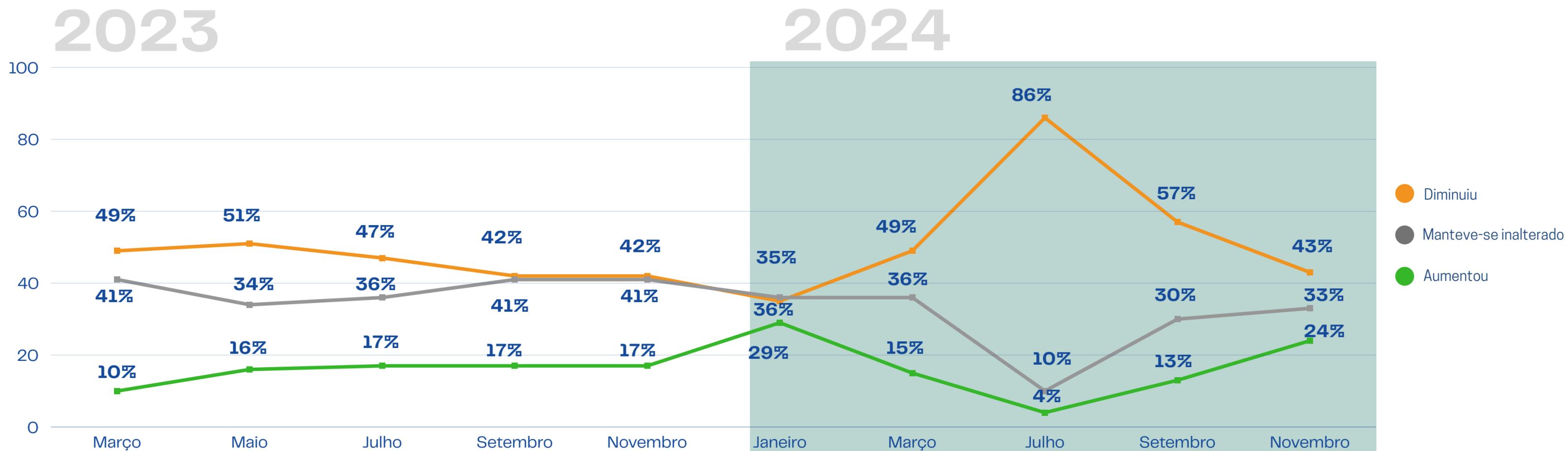


# FATORES QUE AFETARAM OS NEGÓCIOS NO ÚLTIMO BIMESTRE



Nota: pergunta de múltipla escolha. Outros com menos de 1%: problemas pessoais; aeroporto fechado; concessionária RGE travando os projetos; crédito para negativado; dificuldade recebimento de valores; dificuldade de encontrar operadoras de crédito que ofereçam prazo condizente com o mercado a juros competitivos; estou reiniciando no ramo; falta de capacidade para atender a demanda; falta de vendas; ficou fechado pois a enchente afetou a estrutura; fiz a inscrição no Sebraetec Supera, recebi resposta que fui selecionado e até agora nada de auxílio; inadimplência; incertezas de mercado mesmo, além da política Nacional; falta de controle de fluxo de caixa; nos falta uma linha de crédito rápido e menos burocráticas, também não vejo um apoio verdadeiro dos governantes e até mesmo do próprio Sebrae; nossos clientes migrando para produtos mais baratos; preconceito quanto a idade do prestador do serviço; atividade parada nos últimos cinco meses devidos as enchentes; perda de poder aquisitivo do cliente; perda do material de trabalho na enchente; presto serviço em salão parceiro, o problema que afeta meus resultados estão diretamente relacionados com a gerência, supervisão, recepção; psicológico sobre pensamento qual melhor caminho a seguir ou mudar de atividades ou outros.

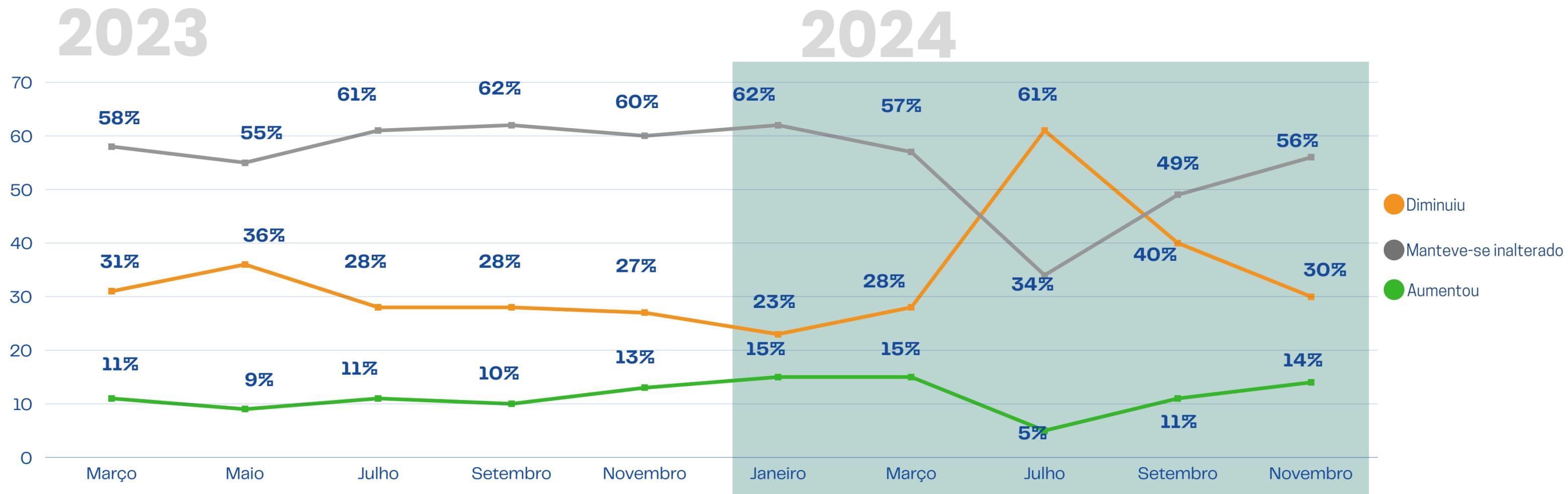
# COMPORTAMENTO DO FATURAMENTO NO ÚLTIMO BIMESTRE



Em novembro, o percentual de empresas que indicam redução no faturamento caiu para 43% depois de ter atingido o pico de queda em julho. A parcela de empresas que manteve o faturamento estável passou de 10% em julho para 33% em novembro, enquanto o percentual de empresas que relataram aumento no faturamento atingiu 24% indicando um movimento de recuperação no cenário do faturamento.

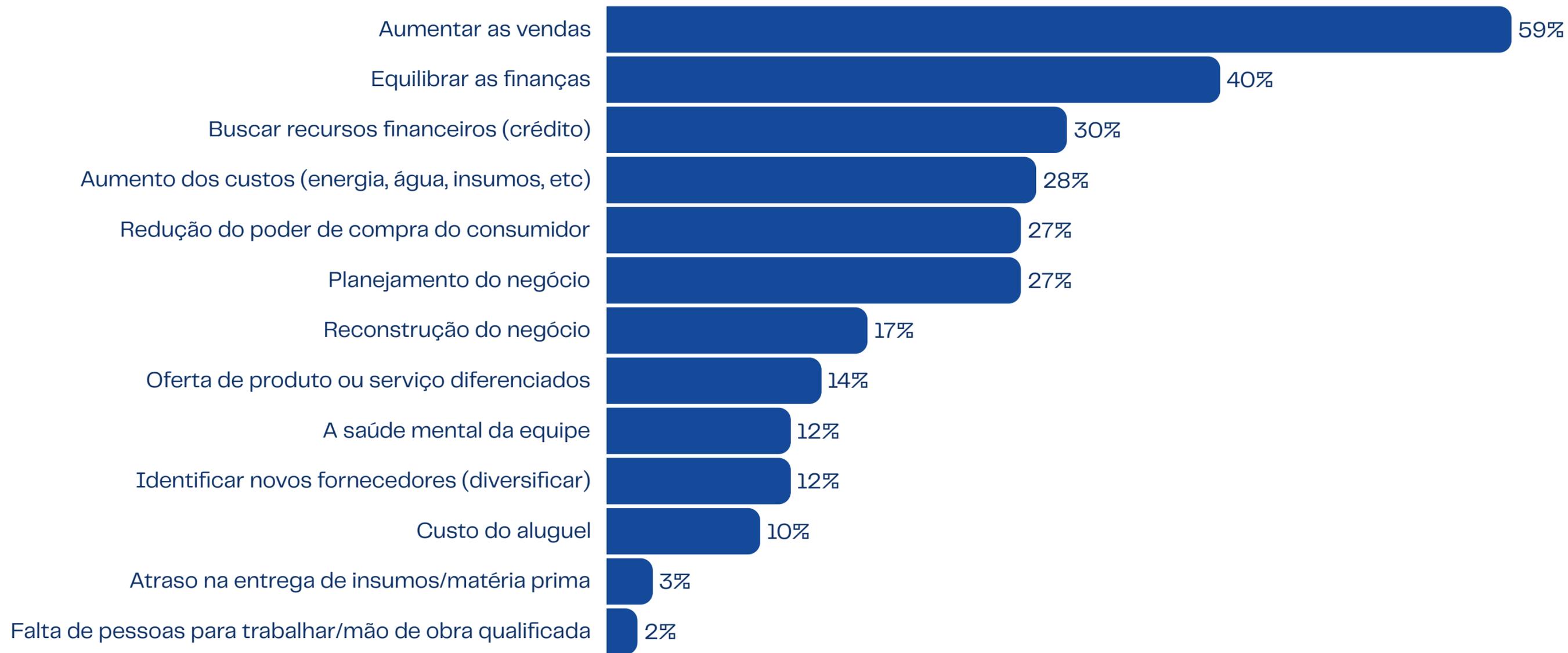
Para 68 % dos entrevistados, a redução no faturamento foi de até 50%.

# COMPORTAMENTO DA OCUPAÇÃO NOS NEGÓCIOS NO ÚLTIMO BIMESTRE



Em novembro, o percentual de empresas que apontaram queda na ocupação recuou para 30%, após ter alcançado o pico em julho. Já a proporção de empresas que mantiveram a ocupação estável subiu de 34%, em julho, para 56% em novembro. Por sua vez, o percentual de empresas que relataram aumento na ocupação chegou a 14%.

# PRINCIPAIS DESAFIOS DOS NEGÓCIOS, NESTE MOMENTO



Nota: pergunta de múltipla escolha. Outros com menos de 1%: logística de entrega; adequação a normativas, taxas e impostos; aumentar capacidade de atendimento aos pedidos; colocar o planejamento em ação, pois é um novo negócio; encontrar produtos novos e mais baratos; questões pessoais; endividamento; posicionamento; pouco lucro tendo em vista o alto valor do produto incidindo sobre o limite do MEI; recursos e gestão para contratação.

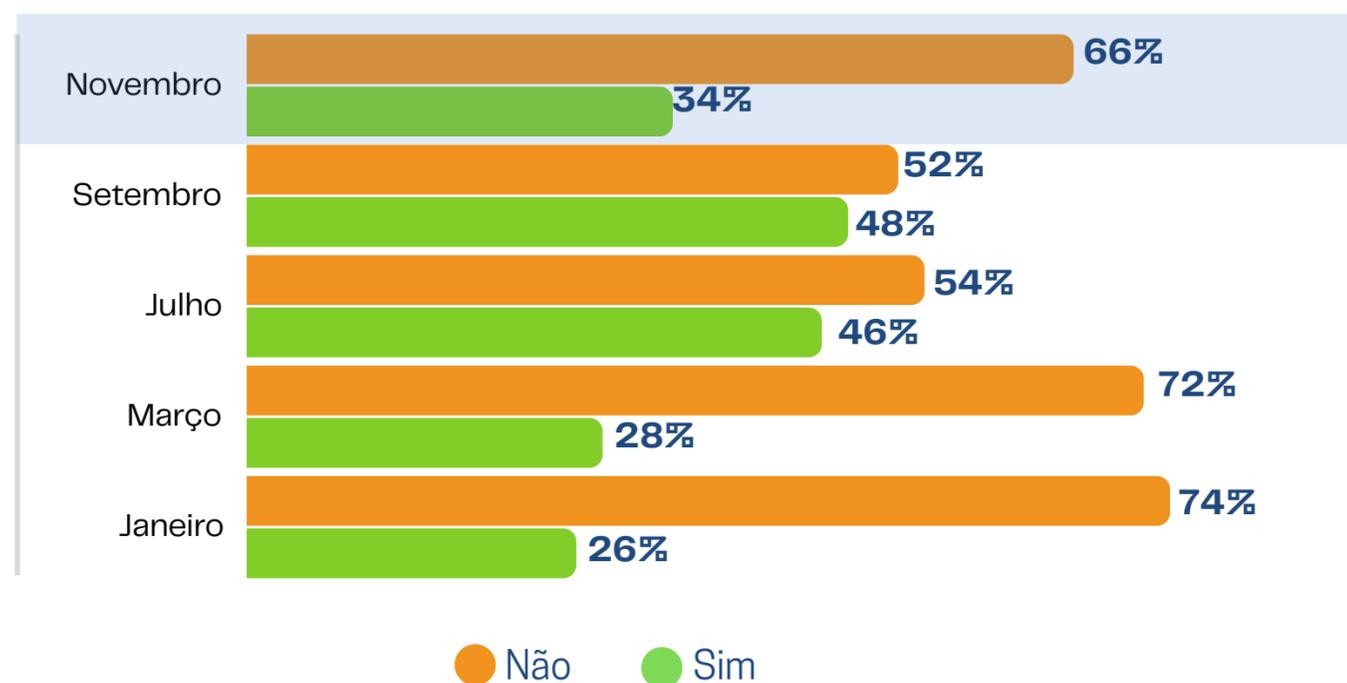
## CRÉDITO

1. Acesso a crédito
2. Principais bancos e linhas de crédito
3. Destino dos financiamentos
4. Valor médio por empresa



## ACESSO A CRÉDITO

66% dos empreendedores não procuraram financiamento para seus negócios nos meses de setembro e outubro de 2024. Em relação a busca por crédito observa-se um movimento de retorno ao comportamento pré-enchente. Dos 34% que solicitaram crédito: 51% já conseguiram e 5% estão em análise.



**51%**

Buscaram financiamento através de linhas emergenciais

**65%**

Pronampe Solidário

**23%**

Pronampe Gaúcho

**Principais bancos acessados:**

44% Sicredi, 34% Banrisul, 31% Caixa Econômica Federal, 14% Banco do Brasil

Nota: No mês de maio, não realizamos a pesquisa devido às enchentes.

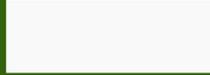
# DESTINO DOS FINANCIAMENTOS SOLICITADOS



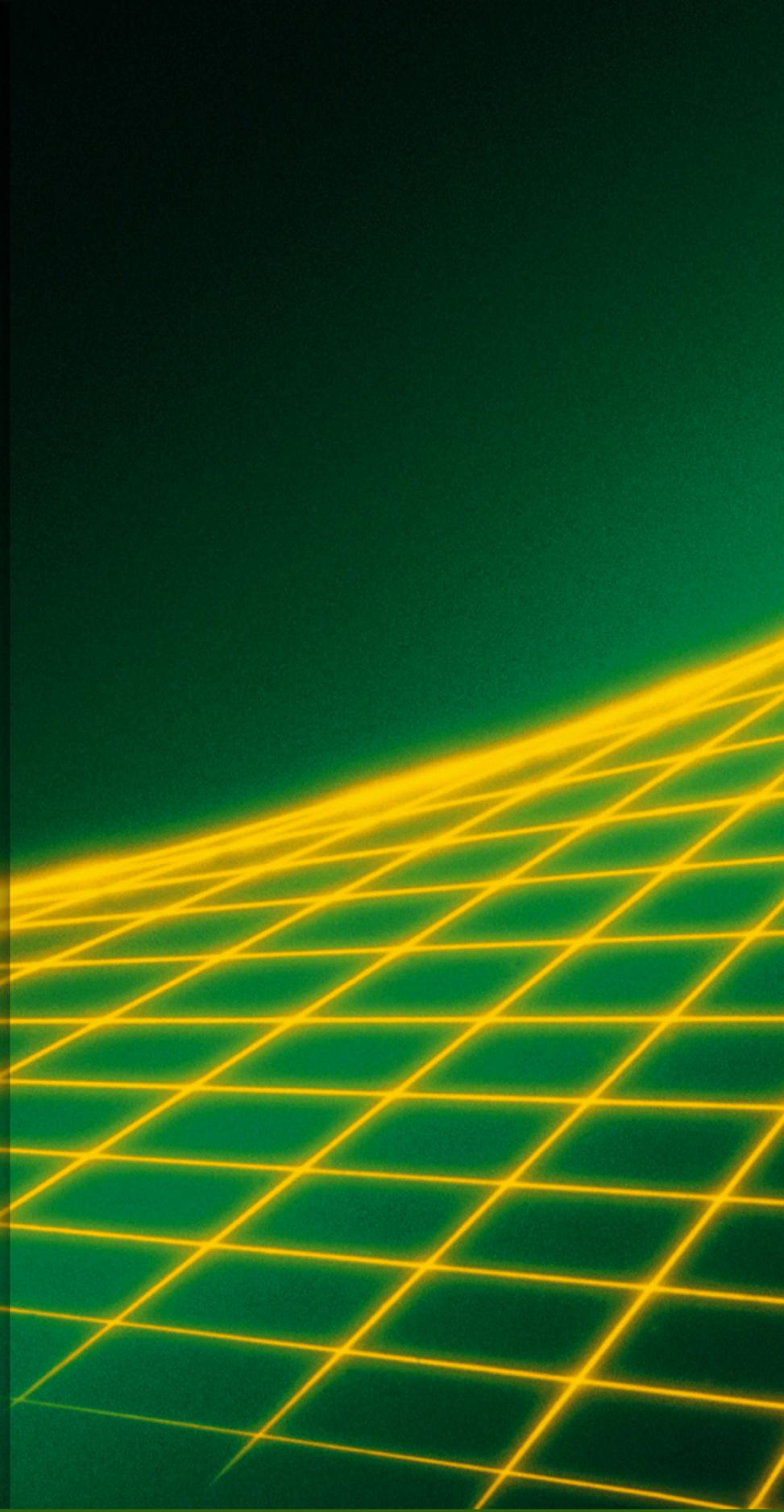
**Valor médio obtido por empresa**

**R\$ 81.623,00**

Nota: pergunta de múltipla escolha. Outros: investimento 1%; mudança de local da empresa 1%.



## EXPECTATIVAS PARA O PRÓXIMO BIMESTRE E PARA O FINAL DO ANO

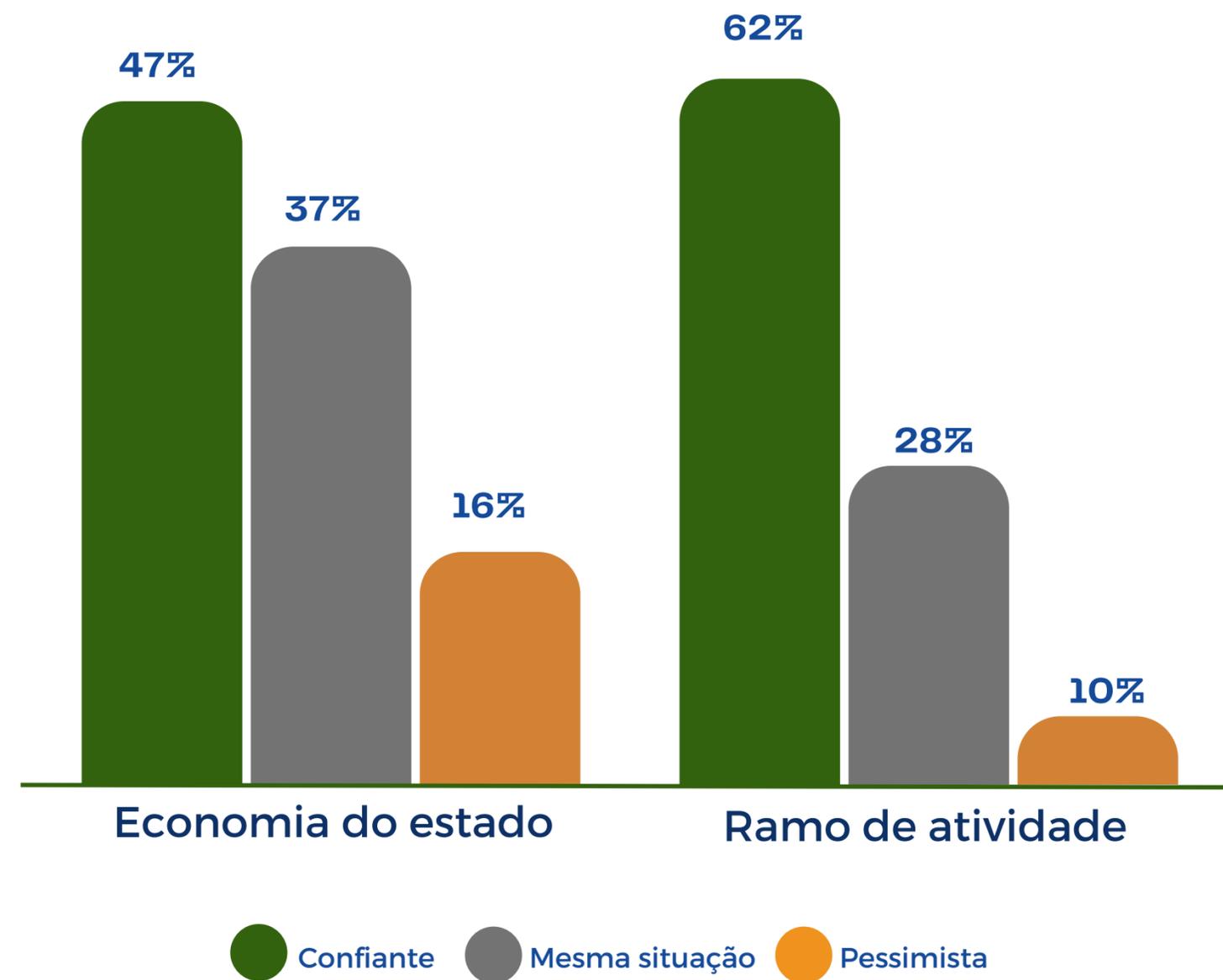
- 1.Expectativa para economia do estado e ramo de atividade
  - 2.Expectativa dos empreendedores para os negócios
  - 3.Expectativa para ocupação de pessoas
  - 4.Intenções de recorrer a financiamento no próximo bimestre
  5. Ações para preparar o negócio para atender às demandas de final de ano
  - 6.Expectativa para o desempenho das vendas de final de ano
- 

# EXPECTATIVAS PARA ECONOMIA DO ESTADO & RAMO DE ATIVIDADE

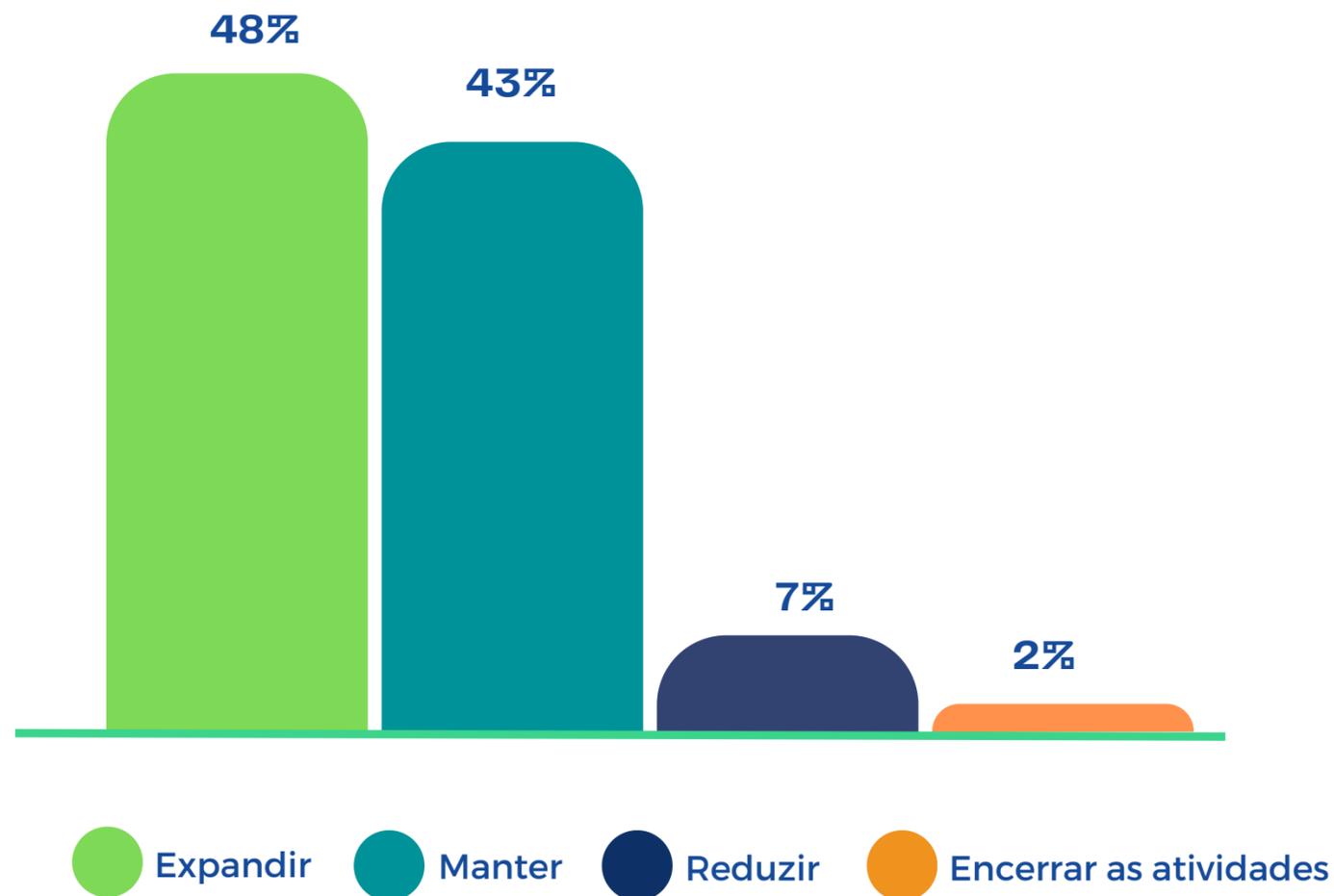
As expectativas dos empresários em relação à economia do estado e ao desempenho do ramo de atividade são distintas. No que diz respeito à **economia estadual**, 47% dos entrevistados estão confiantes, enquanto 37% acreditam que a situação permanecerá a mesma e 16% estão pessimistas.

Por outro lado, o otimismo é mais acentuado em relação **ao ramo de atividade**, com 62% confiantes, 28% esperando a mesma situação e apenas 10% pessimistas.

Os dados demonstram que, apesar dos desafios, há um claro movimento de expectativas de melhoria, tanto em relação a economia estadual quanto nos ramos de atividade.

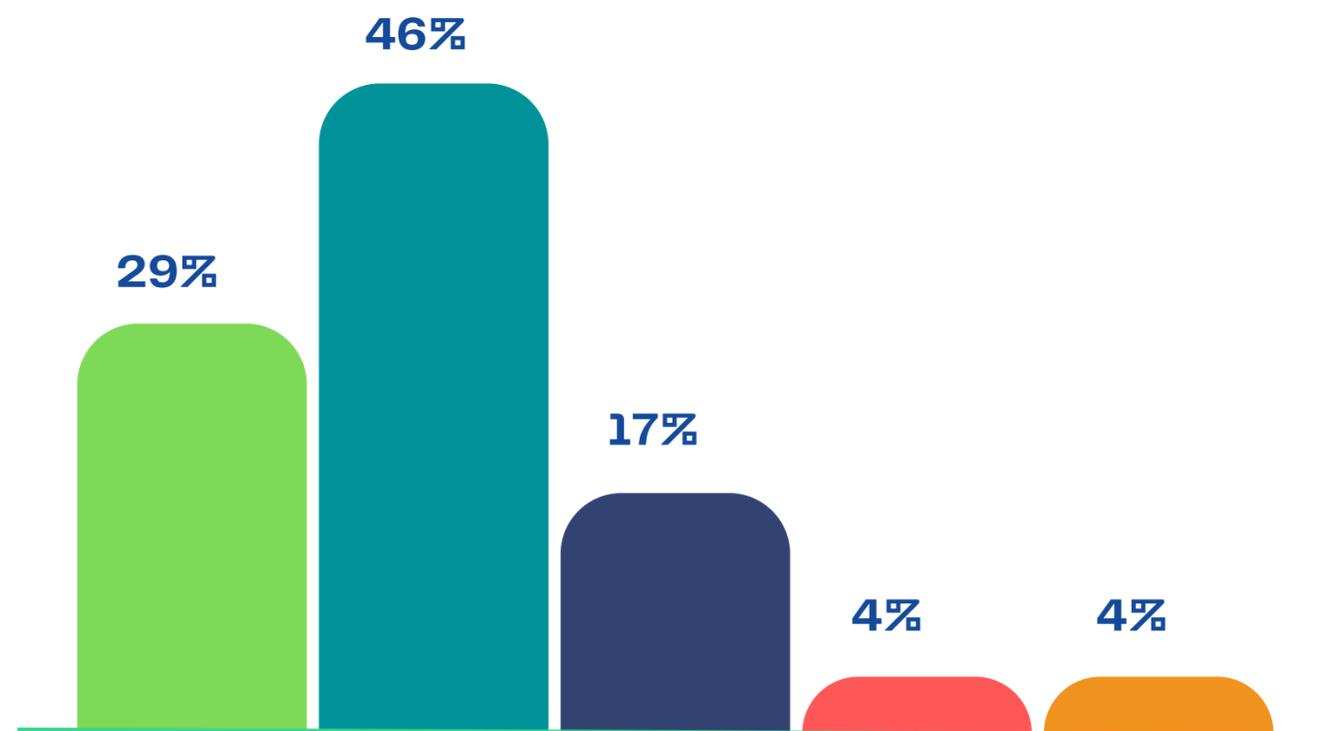


## EXPECTATIVAS PARA OS NEGÓCIOS NOS PRÓXIMOS 2 MESES



Os dados revelam que a maioria dos empresários está otimista em relação aos seus negócios, com **48% planejando expandir as atividades e 43% desejando manter** a operação, estabelecendo uma expectativa de continuidade e segurança nas atividades, sem mudanças drásticas. Apenas 7% planejam reduzir suas atividades, enquanto um número bastante reduzido, 2%, considera encerrar os negócios. Esses dados demonstram uma predominância de confiança no crescimento e estabilidade, refletindo perspectivas positivas para o futuro dos pequenos negócios.

# EXPECTATIVAS PARA OCUPAÇÃO DE PESSOAS NOS NEGÓCIOS



-  Aumentar
-  Manter a situação atual
-  Não possui colaboradores
-  Reduzir
-  Substituir alguns colaboradores

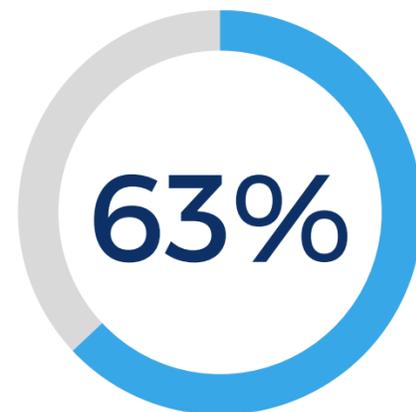


# INTENÇÕES DE RECORRER A FINANCIAMENTO NO PRÓXIMO BIMESTRE

**Sim**  
pretendem buscar  
financiamentos

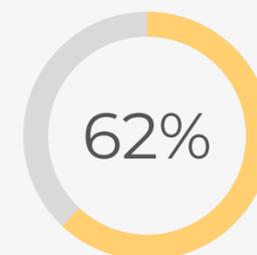


**Não**  
sem intenções de  
recorrer a  
financiamentos

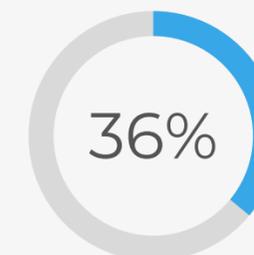


## Finalidade dos financiamentos:

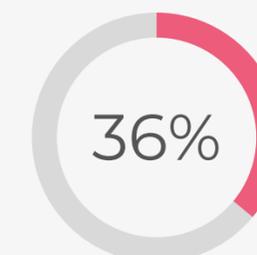
Capital de Giro



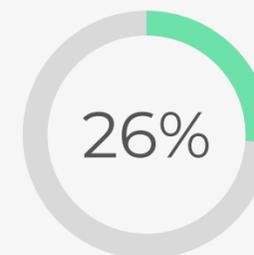
Aquisição de  
máquinas e  
equipamentos



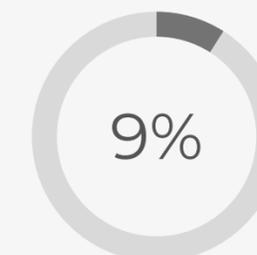
Pagamento de  
dívidas



Inovação



Energias  
renováveis  
(solar, eólica e  
bioenergia)



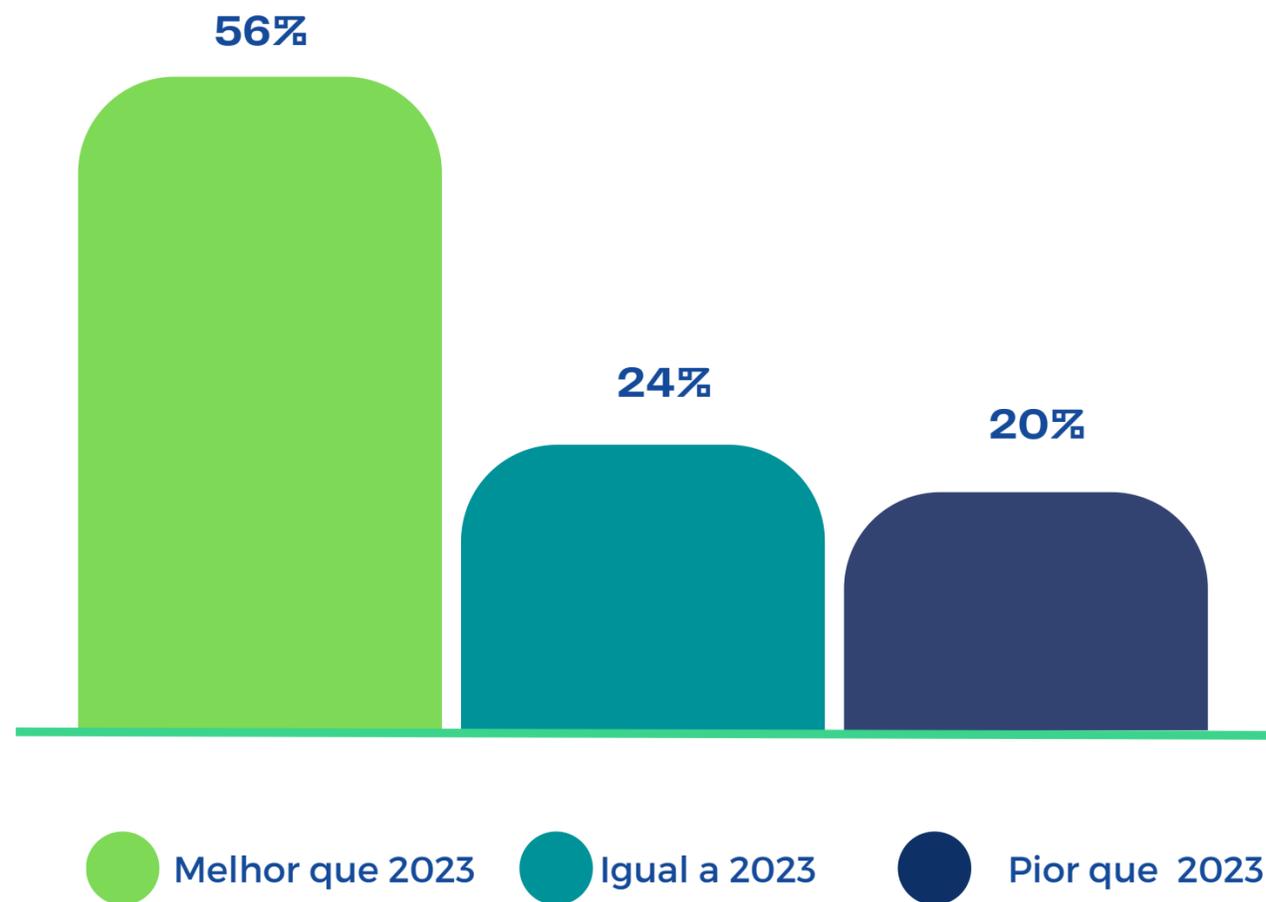
Nota: pergunta de múltipla escolha.

# AÇÕES PARA PREPARAR O NEGÓCIO PARA ATENDER ÀS DEMANDAS DE FINAL DE ANO



Nota: pergunta de múltipla escolha. Outros com menos de 1%: reorganizando a empresa num todo; buscando profissionais qualificados; planejamento de vendas; contando com o movimento de dezembro para poder terminar de arrumar o que a enchente estragou; fortalecendo a comunicação com o cliente para avisar sobre a agenda mais restrita (devido a alta demanda) nesta época do ano; oferecendo programação aos clientes e fornecedores; recriando a base dos negócios.

# EXPECTATIVA PARA O DESEMPENHO DAS VENDAS DE FINAL DE ANO



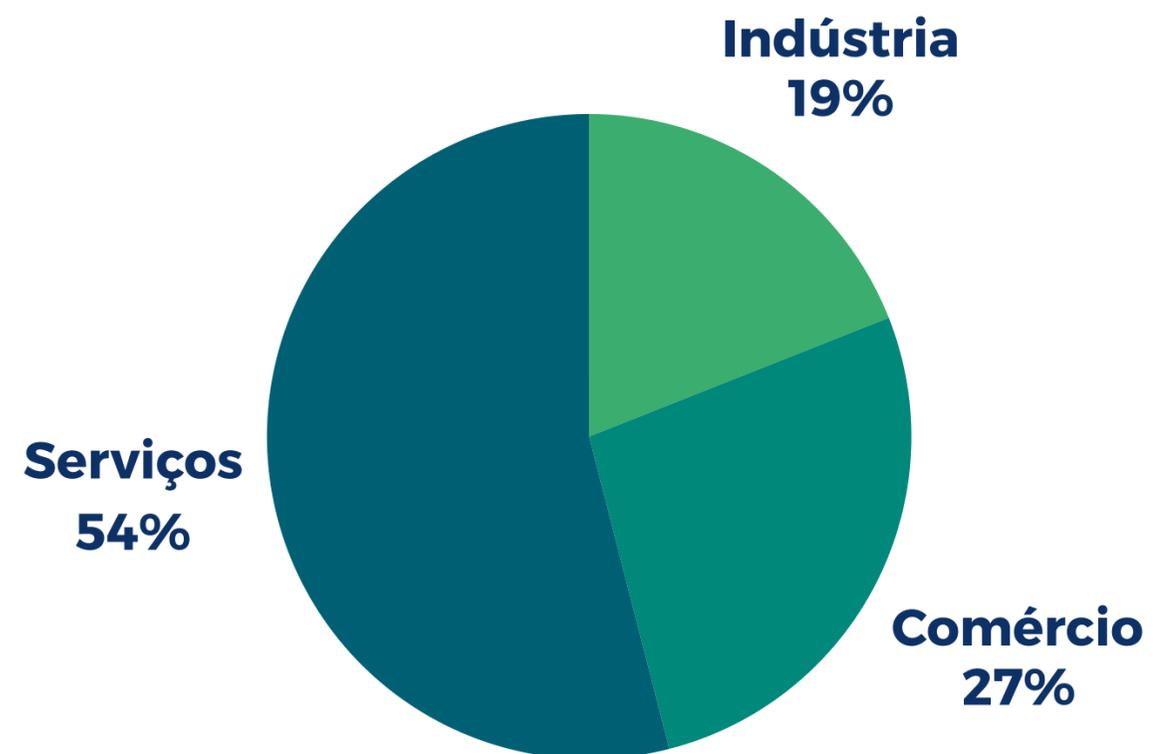
Os dados evidenciam otimismo em relação às vendas de final de ano em comparação a 2023. A maioria dos empresários, 56%, espera um desempenho melhor, enquanto 24% acreditam que as vendas serão iguais às do ano anterior. Por outro lado, 20% têm uma visão mais pessimista, prevendo resultados piores que os de 2023. Esses dados indicam uma perspectiva predominantemente positiva, refletindo expectativas de crescimento e oportunidades no período sazonal.

## PARA NÃO ESQUECER

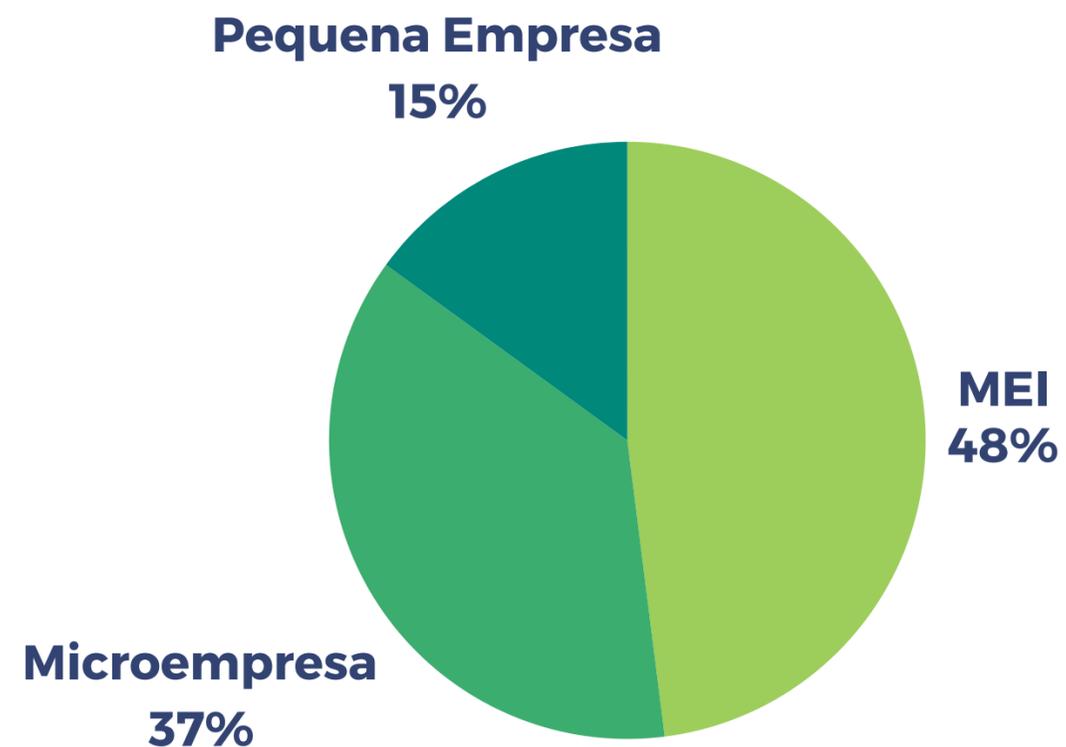
- Os itens que mais impactaram os negócios no último bimestre foram a falta de recurso financeiro (44%), falta de clientes (43%), a alta dos custos (26%) e o endividamento do negócio (18%)
- 43% indicaram redução do faturamento no último bimestre e para 68% a queda foi de até 50%. Por outro lado, 24% relataram aumento no faturamento no período.
- A ocupação de pessoas diminuiu para 30% dos entrevistados e aumentou para 14% dos empreendedores.
- Atualmente, os maiores desafios para os negócios são aumentar as vendas (59%), o equilíbrio financeiro (40%), a busca de crédito (30%), o aumento dos custos (28%), a redução do poder de compra do consumidor (27%) e o planejamento do negócio (27%).
- 34% dos entrevistados procuraram financiamento para seus negócios e 51% desses buscaram recursos através de linhas emergenciais. O valor médio obtido foi de R\$ 81,6 mil por empresa.
- Os principais motivos para buscar financiamento foram o pagamento de contas, pagamento de dívidas, aquisição de máquinas e equipamentos, compra de estoque e matéria prima e reformas/obras civis.
- 62% dos entrevistados estão confiantes na melhoria do ramo de atividade e 47% estão confiantes na melhoria da economia do estado para o próximo bimestre.
- 48% dos empresários têm a intenção expandir as atividades nos próximos 2 meses e 43% de manter o negócio.
- A expectativa de um aumento na ocupação, indicado por 29% dos empreendedores, demonstra otimismo em relação ao futuro. Contudo, 46% preferem manter a situação atual.
- Em relação ao financiamento, 37% dos entrevistados têm intenção de buscar crédito no próximo bimestre para atender às necessidades de capital de giro, aquisição de máquinas e equipamentos, pagamento de dívidas, inovação e energias renováveis.
- As principais ações para preparar os negócios para as demandas de final de ano são: investimento em marketing digital para aumentar a visibilidade e atrair clientes; planejamento financeiro para garantir fluxo de caixa; criação de promoções e descontos para estimular as vendas; ajuste de horários para melhorar o atendimento e as entregas.
- Os empreendedores estão otimistas em relação as vendas de final de ano: 56% esperam um desempenho melhor que o ano anterior, enquanto 24% apostam que será igual a 2023.

# Características da Amostra

Setor:



Porte:





## Monitoramento dos Pequenos Negócios

Empresas pesquisadas de 01 a 24 de novembro de 2024, amostra 442 clientes.



0800 570 0800



## Equipe Técnica

Gestão Estratégica:

André Luis Vieira Campos

Andréia Cristine G. do Nascimento - Responsável técnica