

Expectativas dos Pequenos Negócios para 2015



Relatório Final

Brasília, Novembro/2014





Método

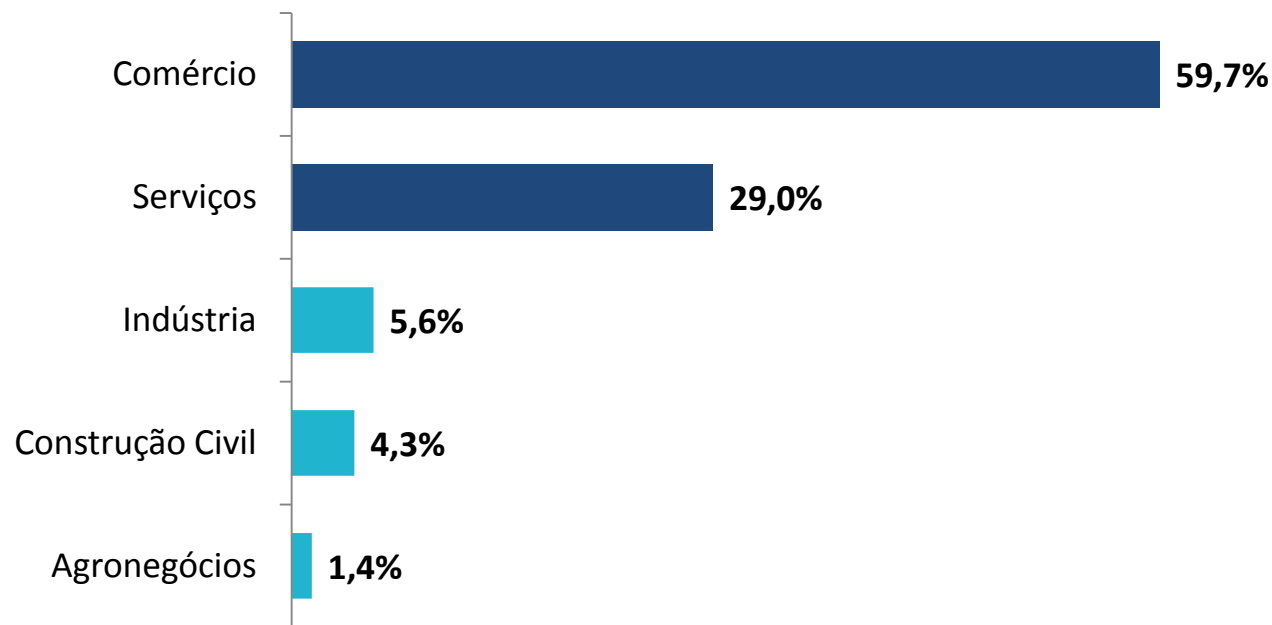
- **Objetivo geral:** Levantar as expectativas para 2015 dos pequenos negócios atendidos pelo SEBRAE
- **Método:** Pesquisa Quantitativa.
- **Amostragem:** Probabilística.
- **Material de coleta:** Sistema CATI, com questionário eletrônico, aplicado por intermédio de pesquisadores, utilizando-se linhas telefônicas convencionais para contato com o público-alvo.
- **Tempo médio de entrevista:** 06 minutos.
- **Característica do Público:** Microempreendedores Individuais, Microempresas e Empresas de Pequeno Porte dos setores de Comércio, Serviço, Indústria, Construção Civil e Agronegócio distribuídos entre os 27 UF's brasileiras.
- **Amostra:** 1.225 empresas.
- **Erro padrão:** 2,9%
- **Período de realização das entrevistas:** 03/11/2014 a 10/11/2014.
- **Tratamento dos dados:** software de estatística SPSS®
- **Legenda:** EST – Estimulada; ESP – Espontânea; RM – Resposta Múltipla (Permite soma maior que 100%); RU – Resposta Única.



Setor de Atuação

Brasil

P. Setor de atuação..

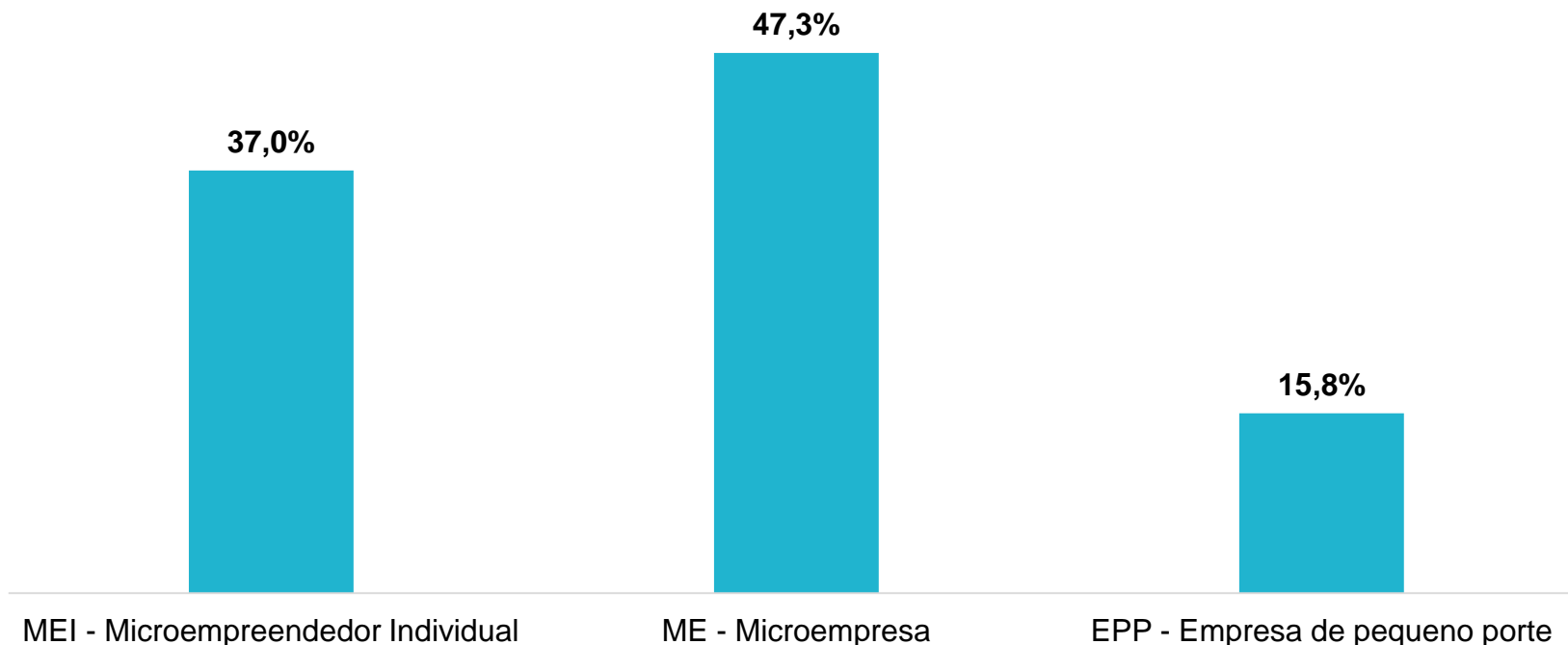


- A maioria dos entrevistados pertencem aos setores de comércio e serviços (88,7%).



Porte Brasil

P. Porte...



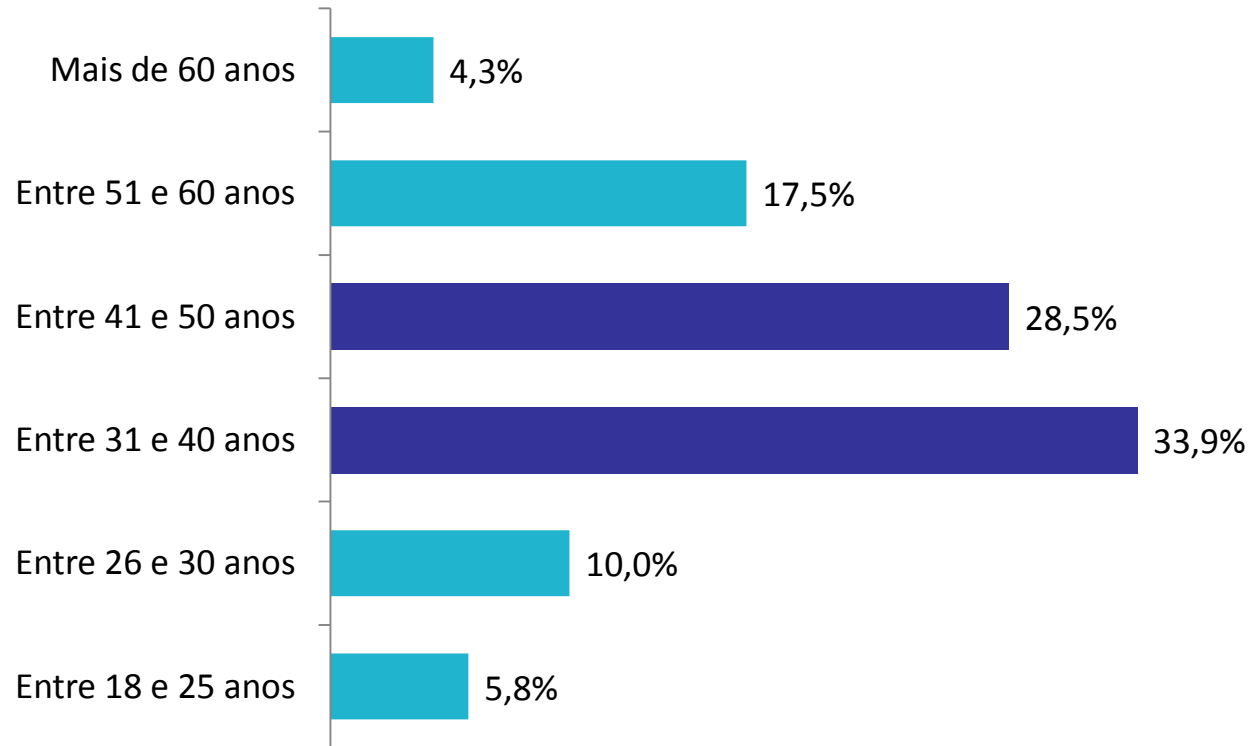
- Acerca do porte empresarial, nota-se que quase metade dos respondentes são microempresários (47,3%). 37% dos entrevistados são MEI e 15,8% EPP.



Faixa Etária

Brasil

P. Idade...



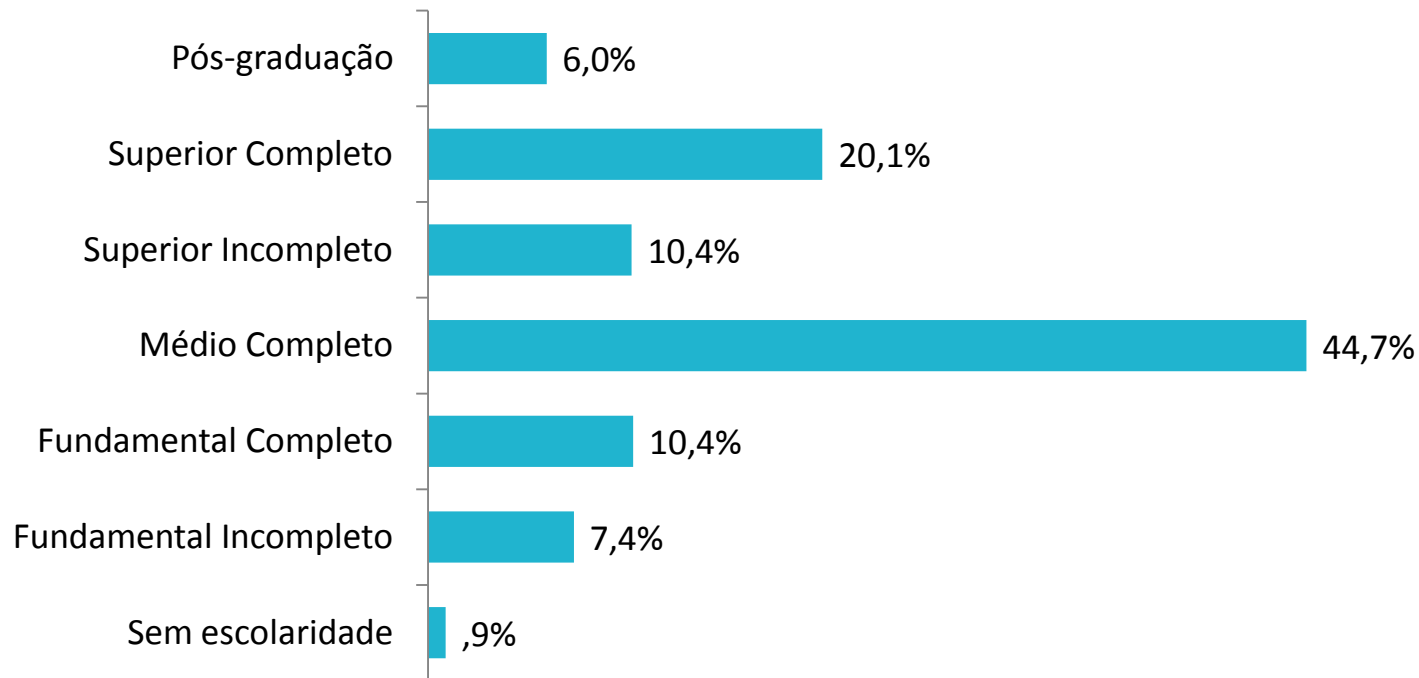
- A maior parte dos empresários entrevistados estão na faixa etária de 31 a 50 anos (62,4%).



Escolaridade

Brasil

P. Escolaridade...

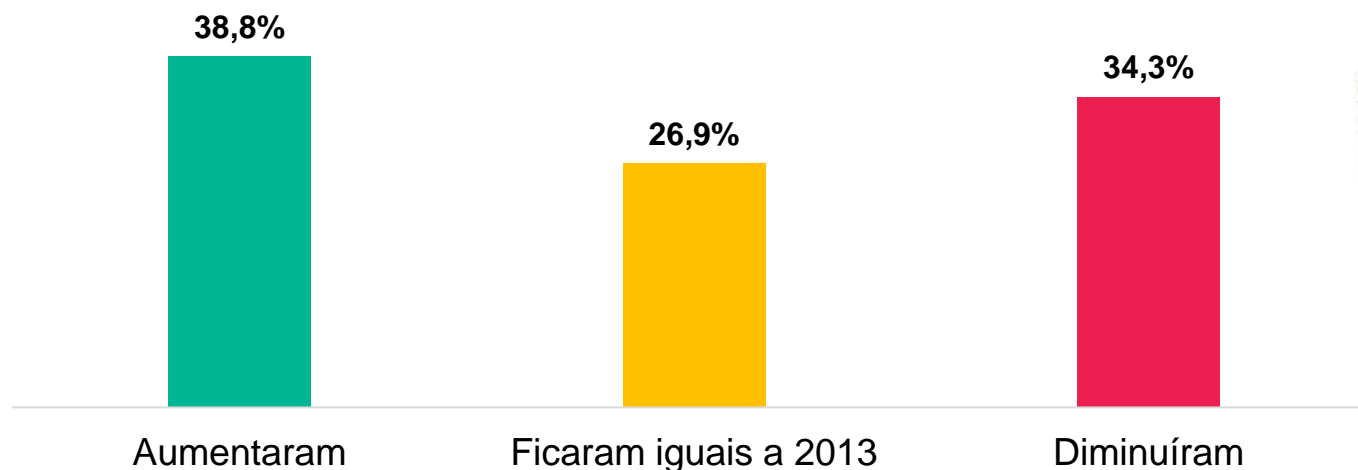


- A maior parte dos entrevistados (44,7%) possuem ensino médio completo, porém o percentual de pessoas com ensino superior completo se mostra significativo.

Comparativo de Vendas

Brasil

P. As vendas da sua empresa neste ano (2014) em relação ao mesmo período do ano anterior: ESTM - RU



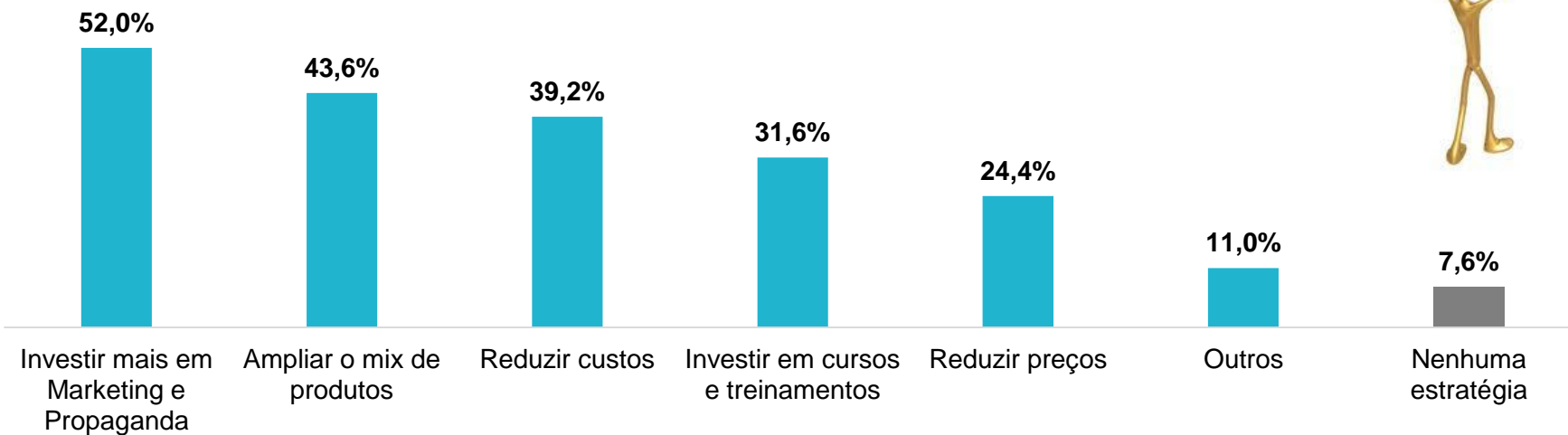
- Em relação ao desempenho das vendas em 2014 em relação ao ano anterior, nota-se que quase 40% dos entrevistados alegaram aumento de vendas. Já para 34,3% das vendas foram menores que 2013 e para 26,9% o desempenho nas vendas foi igual.



Estratégias Futuras

Brasil

P. Quais as principais estratégias da sua empresa para estimular as vendas no próximo ano? [ESTM- RM]



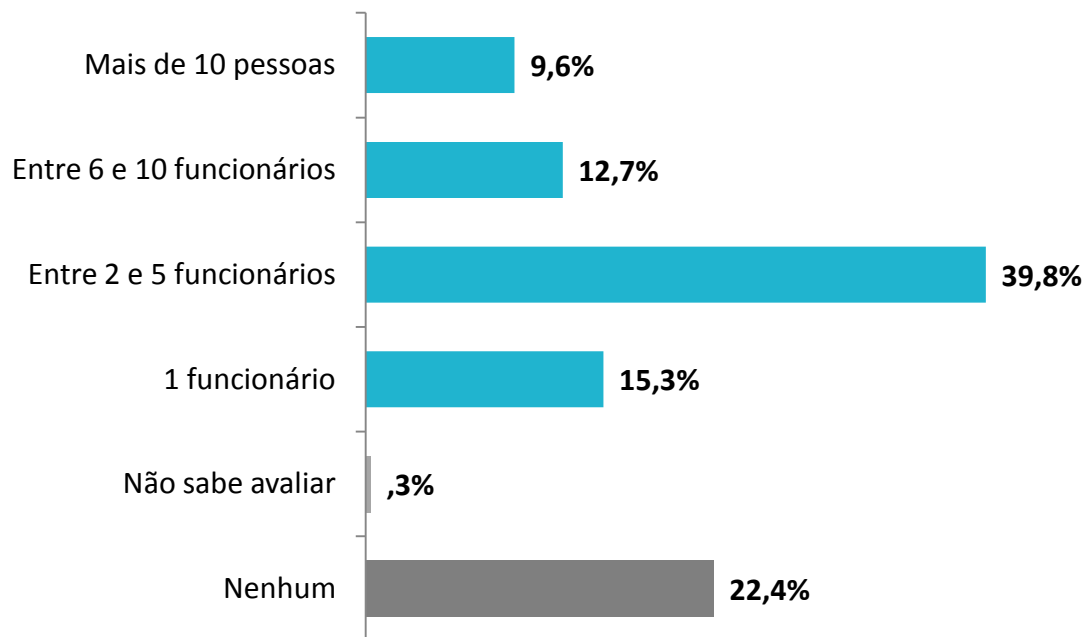
- Sobre estratégias para estímulo de vendas em 2015, as mais citadas foram: maior investimentos em marketing e propaganda (52%), ampliação do mix de produtos (43,6%) e redução de custos (39,2%).



Contingente Atual

Brasil

P. Nº de empregados atualmente:

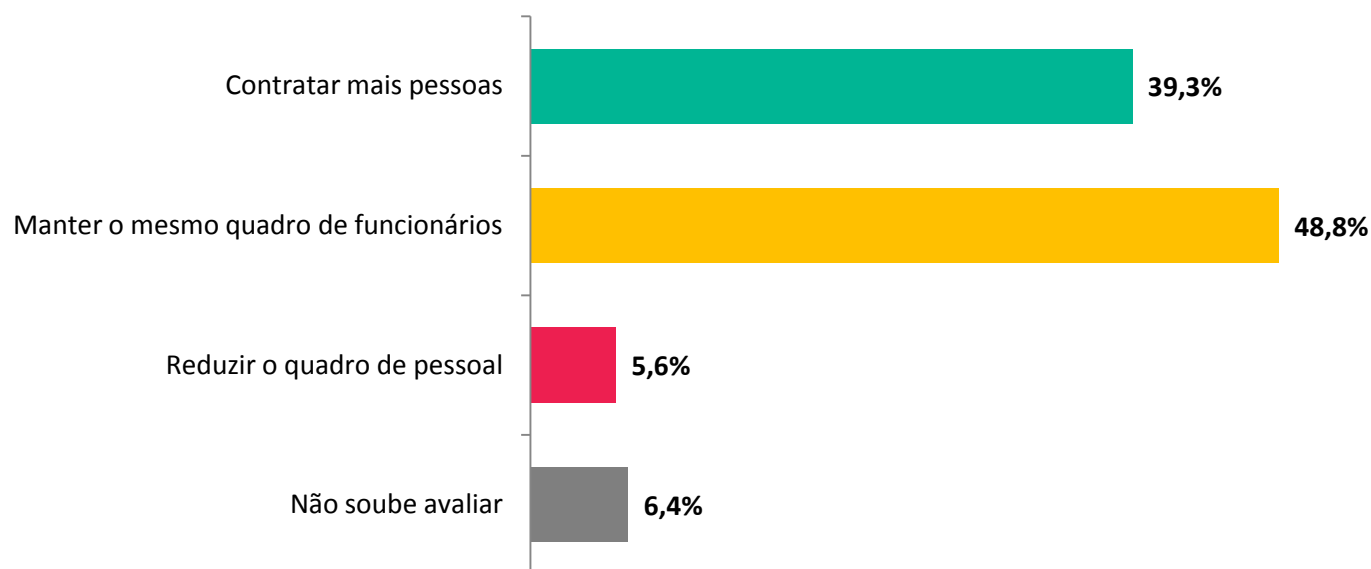


- A maioria dos respondentes (55,1%) possuem até 5 funcionários.
- Pouco mais de um quinto dos respondentes não possuem funcionários.

Planos Para o Contingente

Brasil

P. Em relação ao número de funcionários, sua empresa pretende no próximo ano: [ESTM – RU]



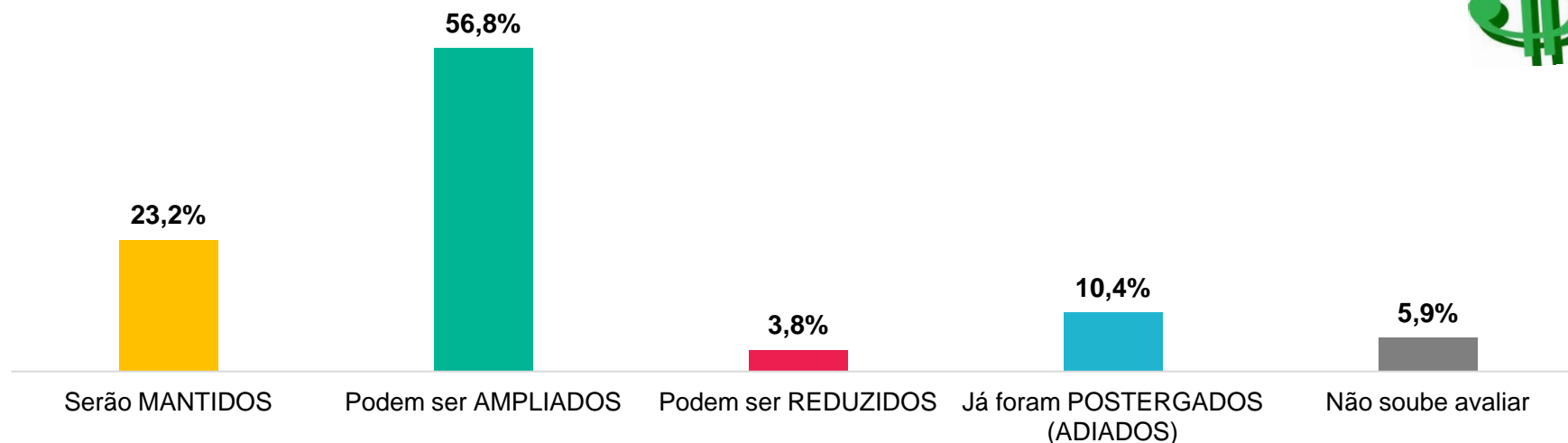
- Aproximadamente metade dos respondentes pretendem manter o mesmo quadro de funcionários, porém 4 em cada 10 empresas tem a intenção de contratar mais pessoas.

Planos de Investimento

Brasil



P. Seus planos de investimento para os próximos 2 anos (2015 - 2016) [ESTM - RU]

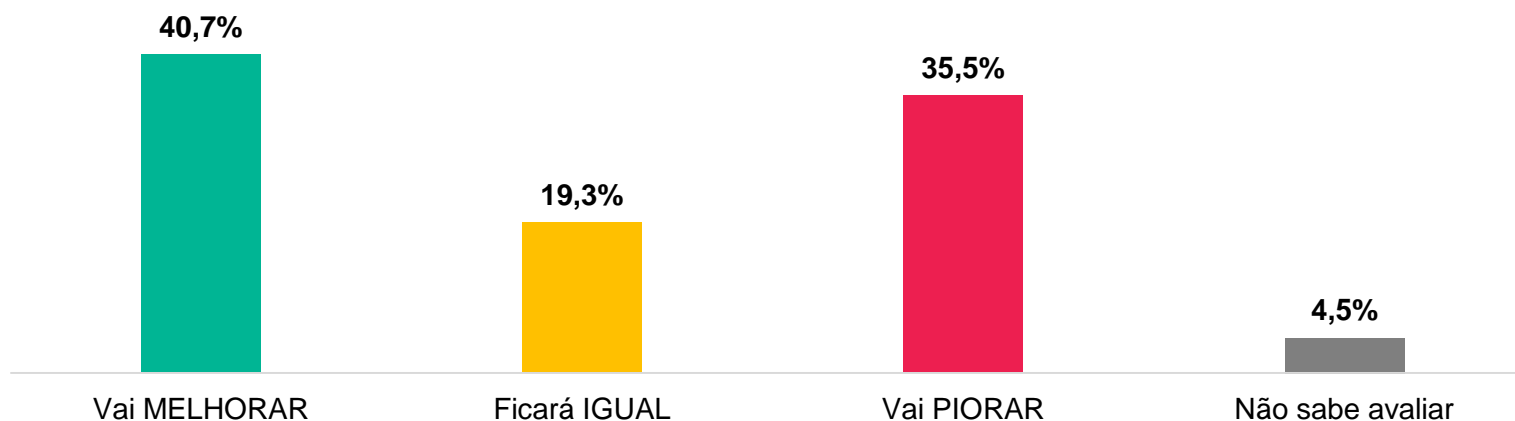


- 80% dos empresários afirmaram que seus planos de investimentos para os próximos 2 anos serão mantidos (23,2%) ou ampliados (56,8%). Já para 10,4% os investimentos foram postergados e apenas 3,8% vão reduzir seus investimentos.

Situação Econômica Nacional

Brasil

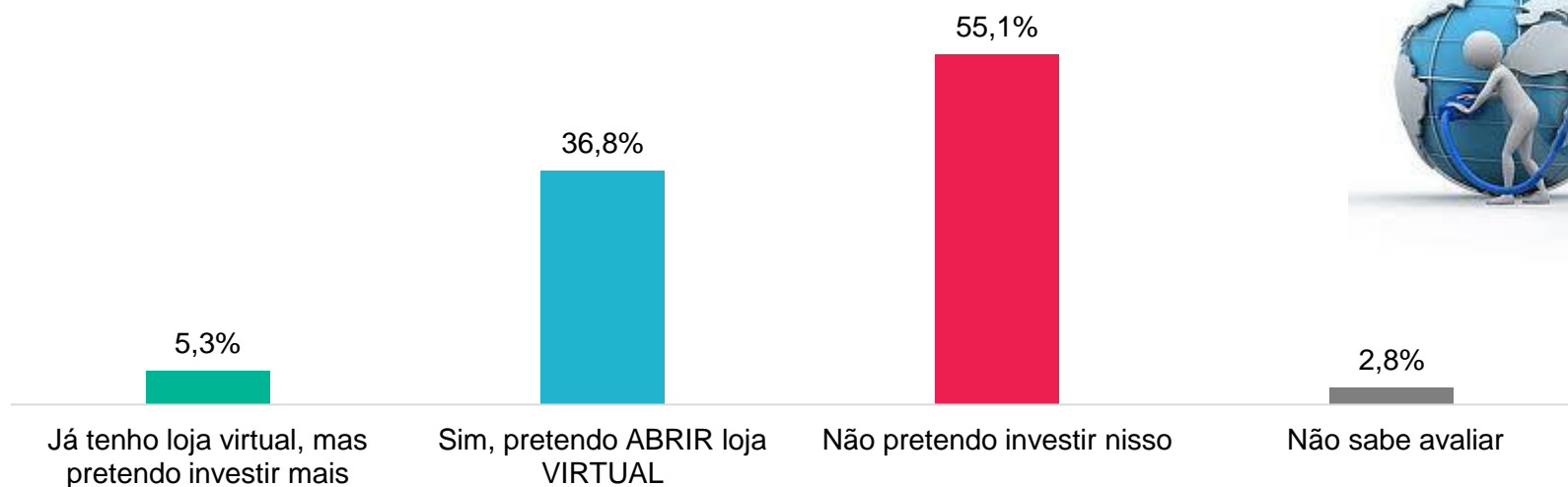
P. Qual sua expectativa em relação à situação econômica do país.



- 40,7% dos empresários esperam uma melhora na situação econômica do país. 35,5% acham que a situação vai piorar e 19,3% acreditam que em 2015 a situação da economia ficará igual a 2014.

Investimento em Comércio Eletrônico Brasil

P. Nos próximos dois anos, você pretende investir em comércio eletrônico para sua empresa (loja virtual)?



- A maioria dos empresários não pretende investir em comércio eletrônico (55,1%), porém mais de um terço pretende abrir uma loja virtual nos próximos 2 anos.