

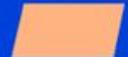


# Pesquisa Pulso dos Pequenos Negócios – 2ª edição

## Recorte - Sexo



Pesquisa Online – de 23/01/2023 a 31/01/2023



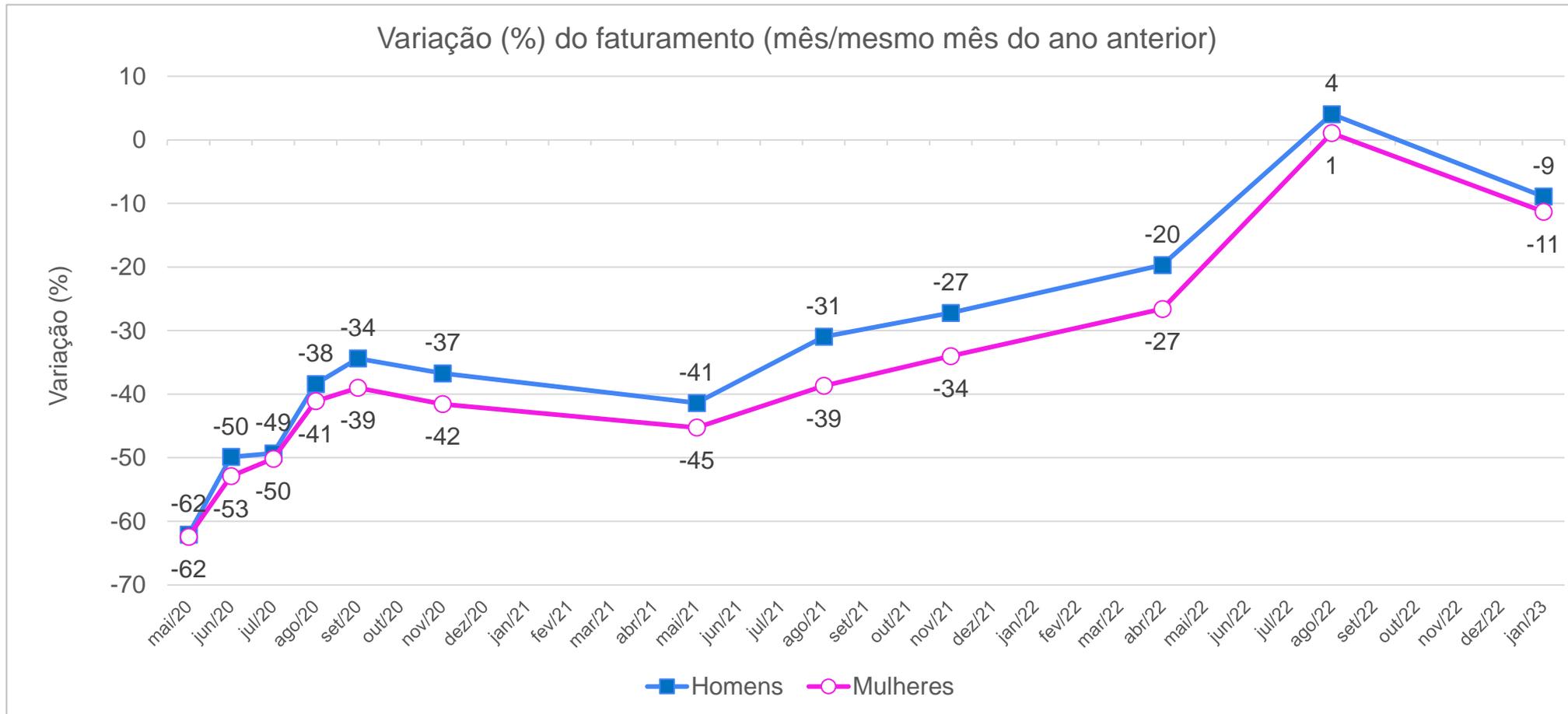
UGE – Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência



- Tipo de pesquisa: Quantitativa por meio de formulário online (*web survey*).
- Período de Realização: 23/01/2023 a 31/01/2023 .
- Universo: 19 milhões de pequenos negócios\*
- Amostra: **6.802** 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.

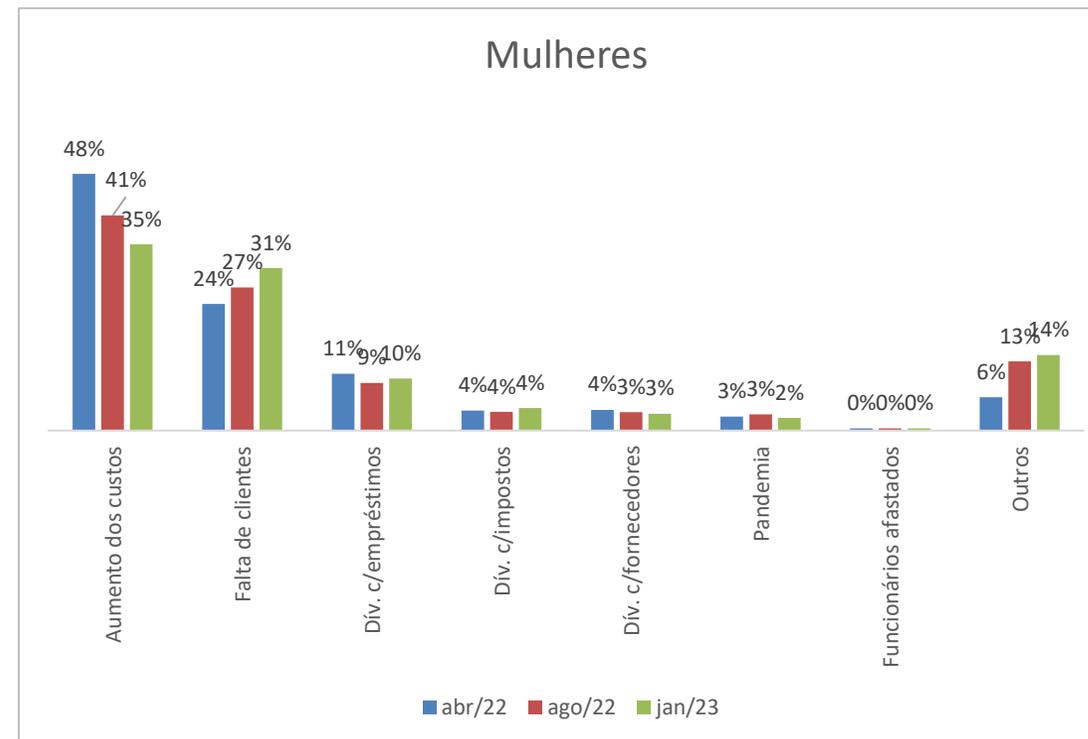
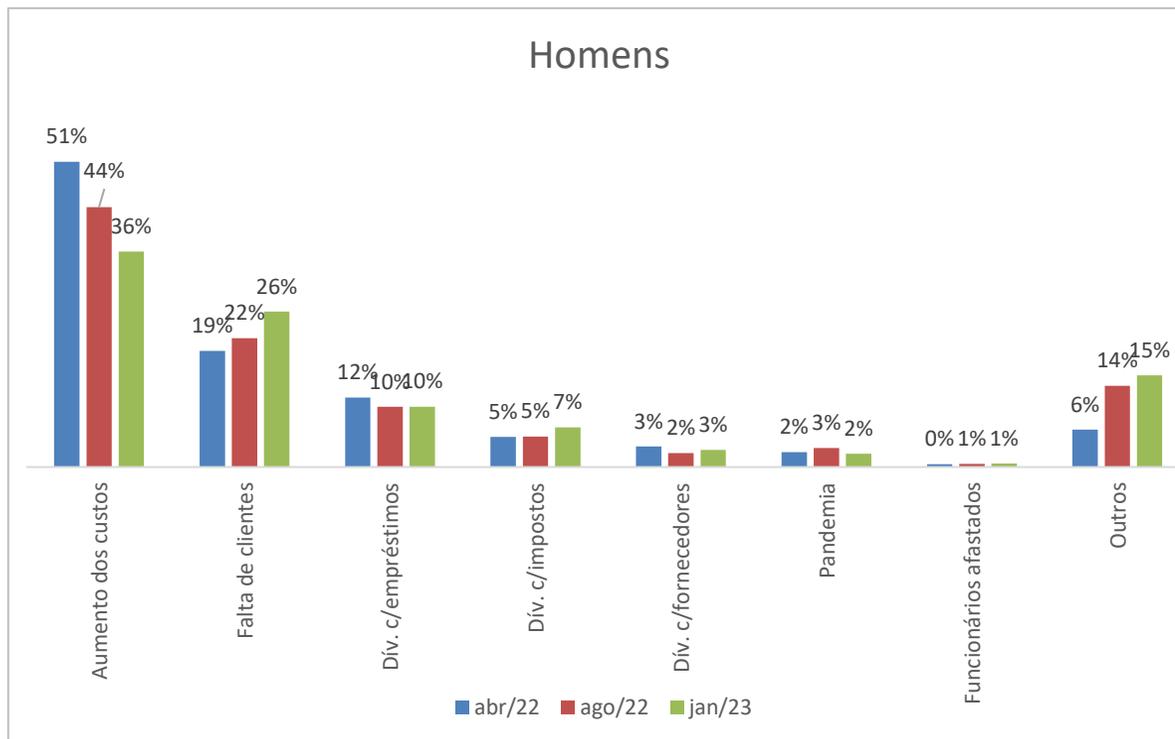
\* Universo segundo RFB referente a janeiro de 2023.

- ❑ As mulheres foram as mais atingidas durante a pandemia e no pós-pandemia. O faturamento caiu mais e a recuperação posterior foi mais modesta. E, em jan/23, registraram queda maior de faturamento.
- ❑ A proporção de mulheres que vende utilizando redes sociais (77%) é maior do que a dos homens (67%).
- ❑ Entre as pessoas que usam redes sociais, as mulheres utilizam mais o whats app (84%) do que os homens (81%).
- ❑ A proporção de inadimplentes é ligeiramente maior entre mulheres (29%) do que entre homens (26%). E as dívidas assumidas pelas mulheres ocupam uma proporção maior dos seus custos mensais, do que no caso dos homens.
- ❑ As mulheres estão mais otimistas para 2023. É maior a proporção que acredita que o ano será melhor que 2022 (72% x 62% no caso dos homens).
- ❑ Caiu a proporção de homens e mulheres que realizaram investimentos e que buscaram empréstimos bancários.
- ❑ “Máquinas e Equipamentos” é o item mais citado nos investimentos em jan/23 (35% homens e 28% mulheres).
- ❑ É maior a proporção de mulheres que “ainda têm muitas dificuldades para manter o negócios” (46% x 42% no caso dos homens).



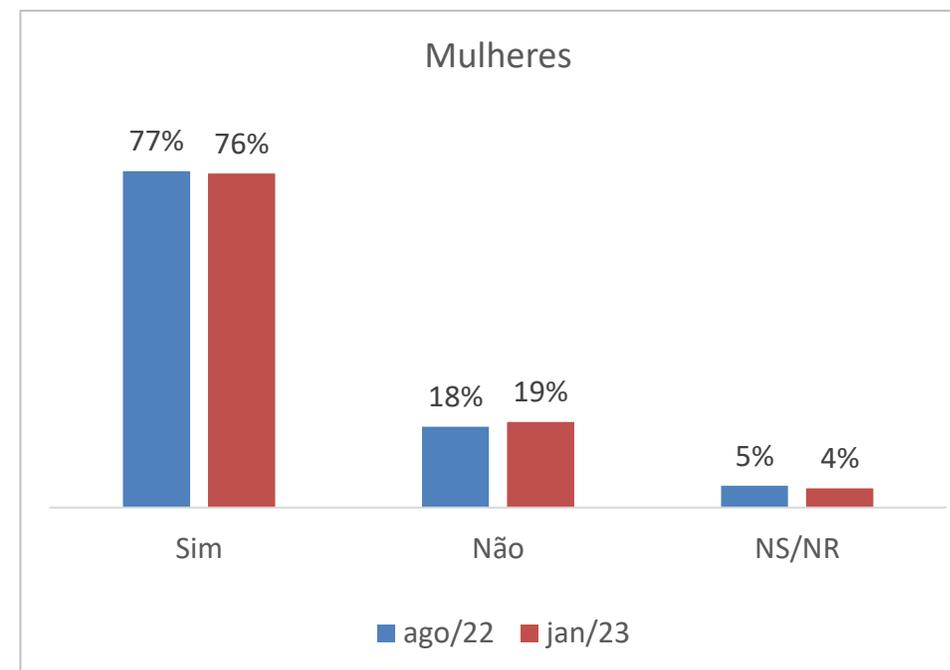
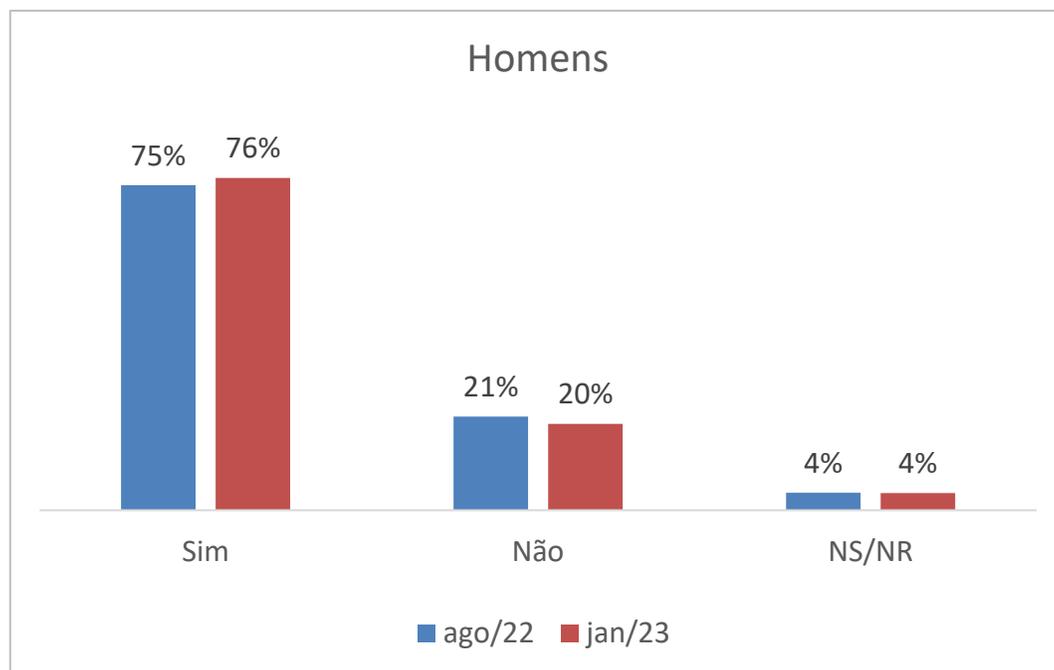
Em termos comparativos, as mulheres empreendedoras registraram sistematicamente desempenho abaixo dos homens em termos de evolução do faturamento mensal (frente ao mesmo mês do ano anterior)

### Atualmente o que mais traz dificuldades para o seu negócio?



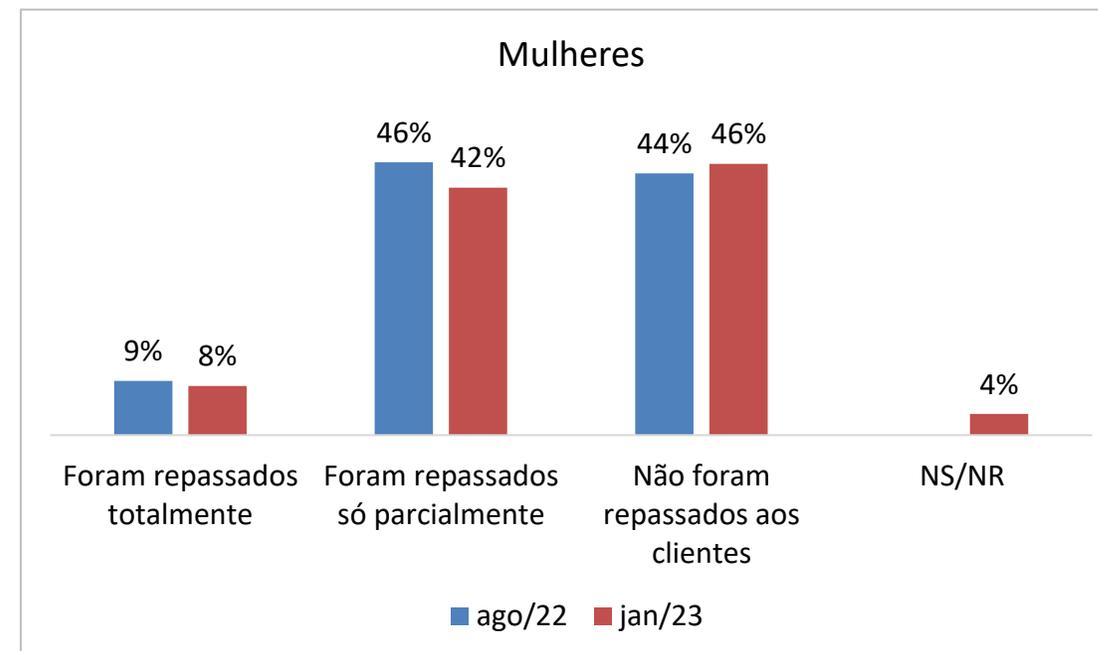
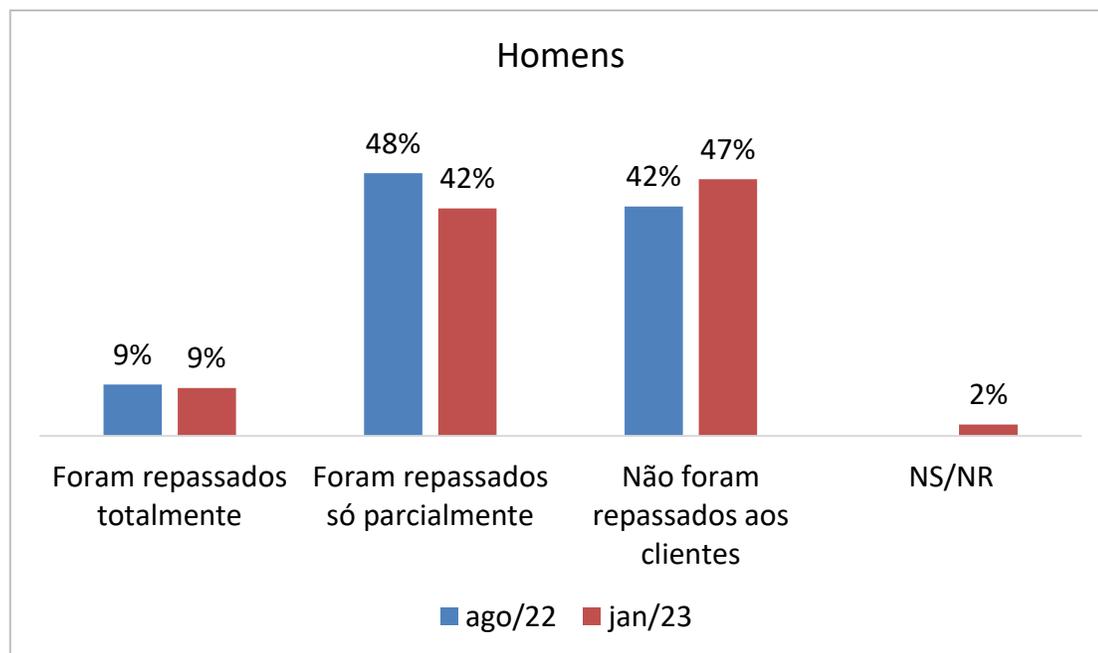
“Aumento de custos” é a maior dificuldade no momento, para homens e mulheres, embora este item venha cedendo, ao mesmo tempo em que cresce a dificuldade com a “falta de clientes”

Nos últimos 30 dias, sua empresa teve aumento dos custos (valor dos insumos/mercadoria, combustíveis, aluguel, energia)?



Não há diferenças significativas entre homens e mulheres

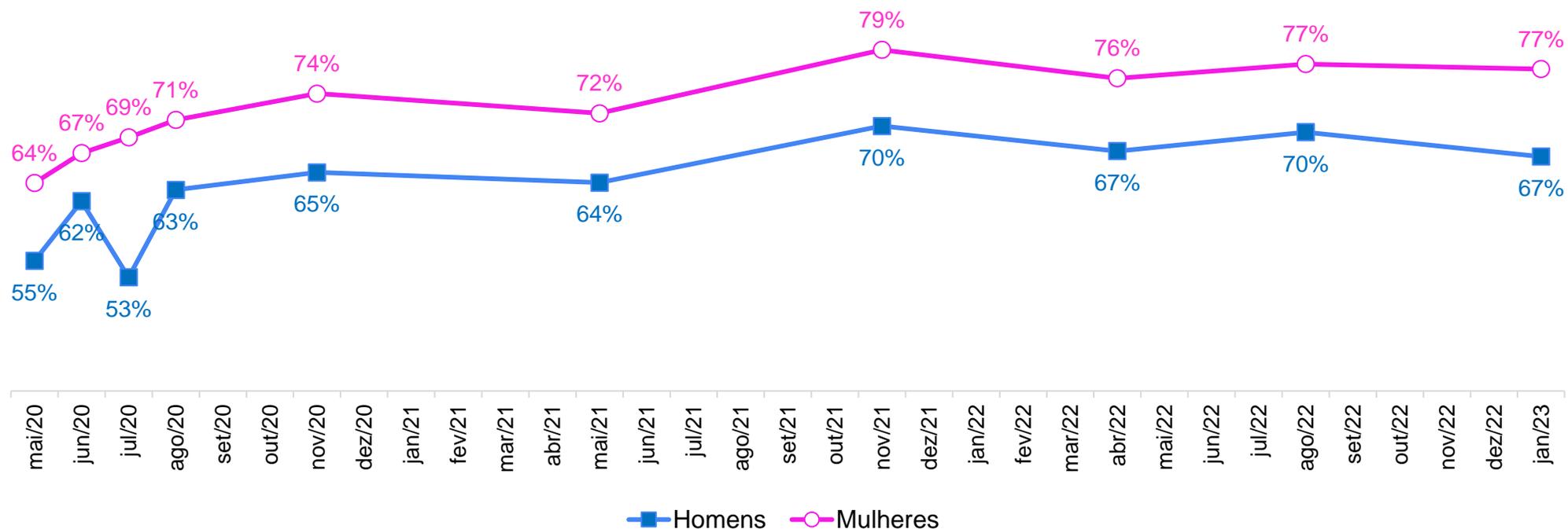
O aumento de custos que a sua empresa sofreu, nos últimos 30 dias, foram repassados em que medida para os seus clientes?



Não há diferenças significativas entre homens e mulheres

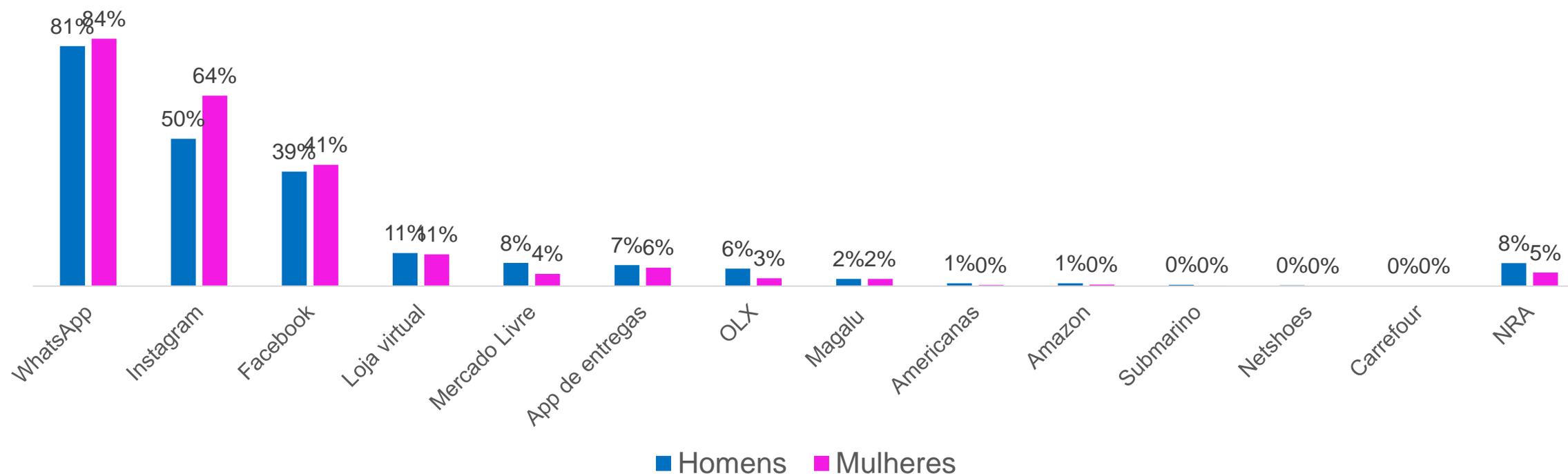
Você vende utilizando redes sociais, aplicativos ou internet (por exemplo, whats app, facebook, instagram, etc.)?

Apenas respostas "sim"



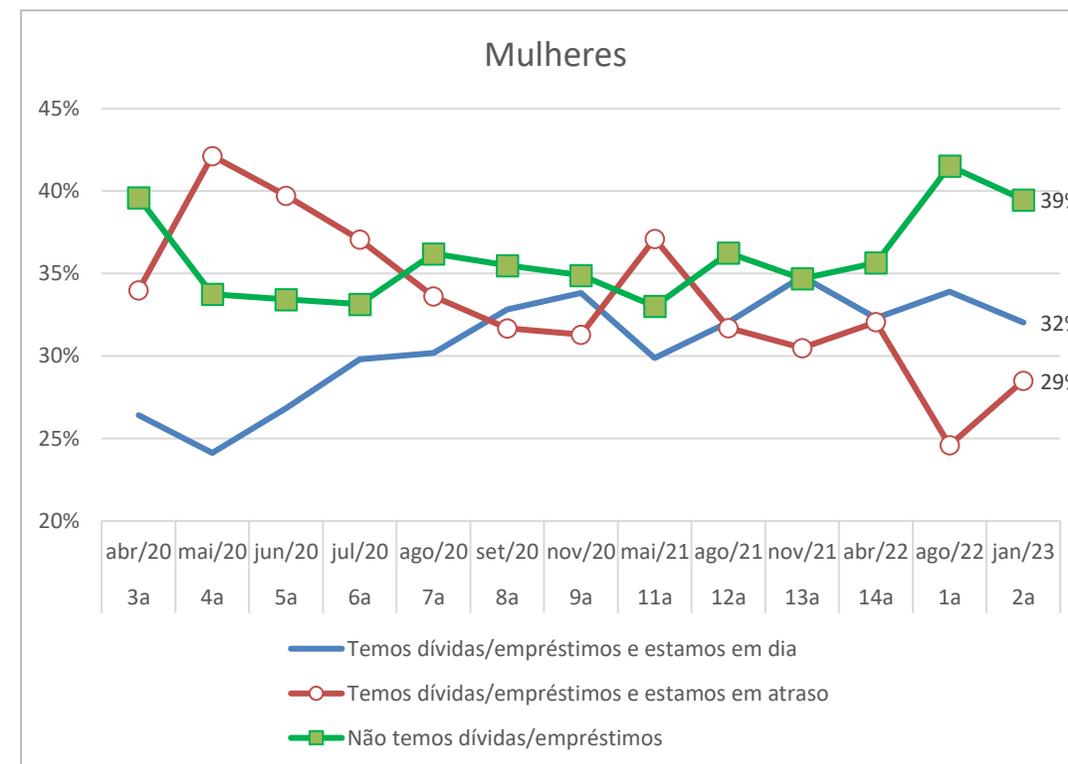
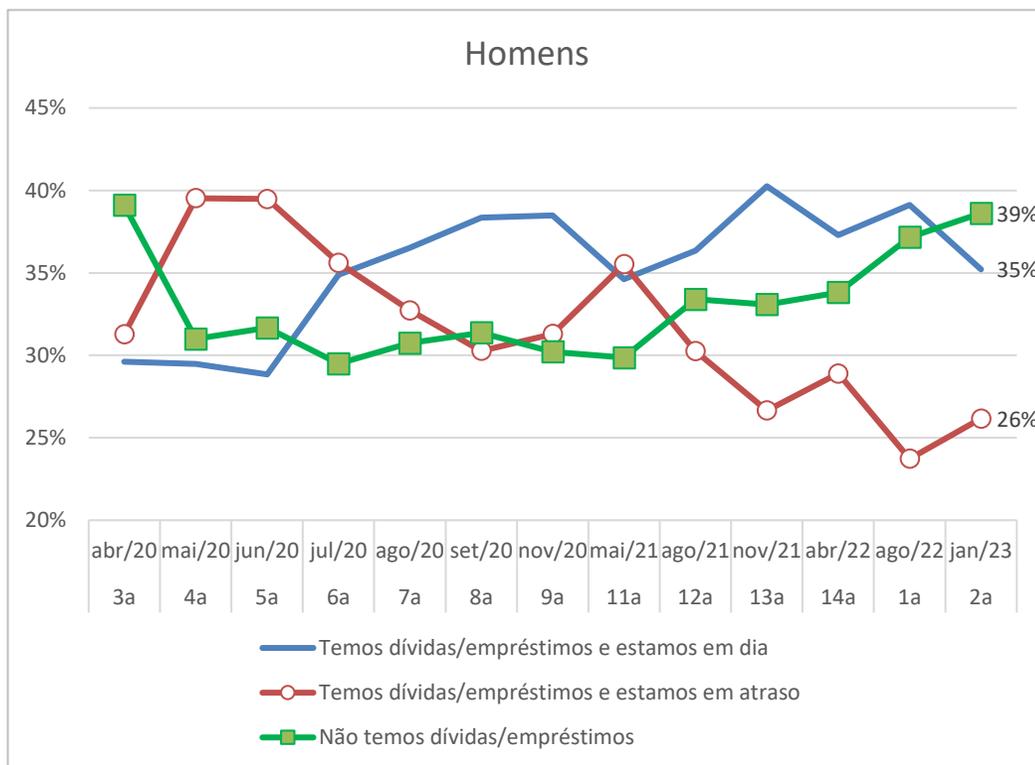
As mulheres sempre apresentaram (e continuam com ) uma proporção maior de negócios que vendem utilizando redes sociais (77% x 67% no caso dos homens)

Apenas para quem vende por redes sociais. Por qual desses canais você vende?



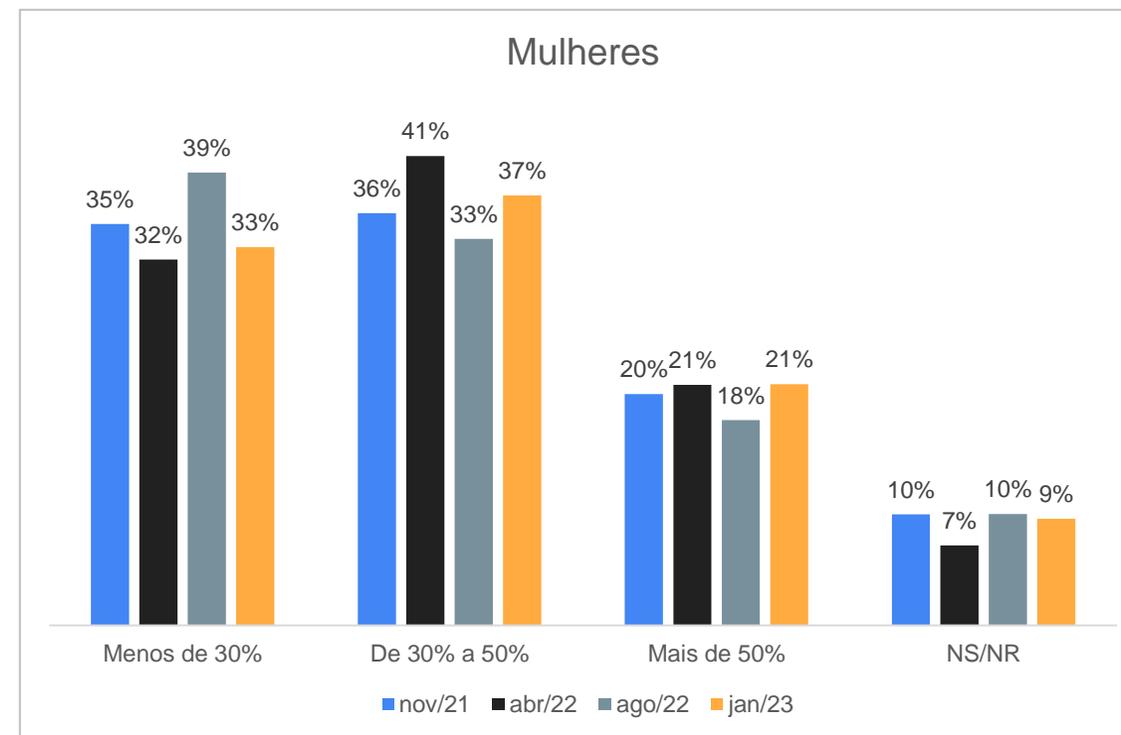
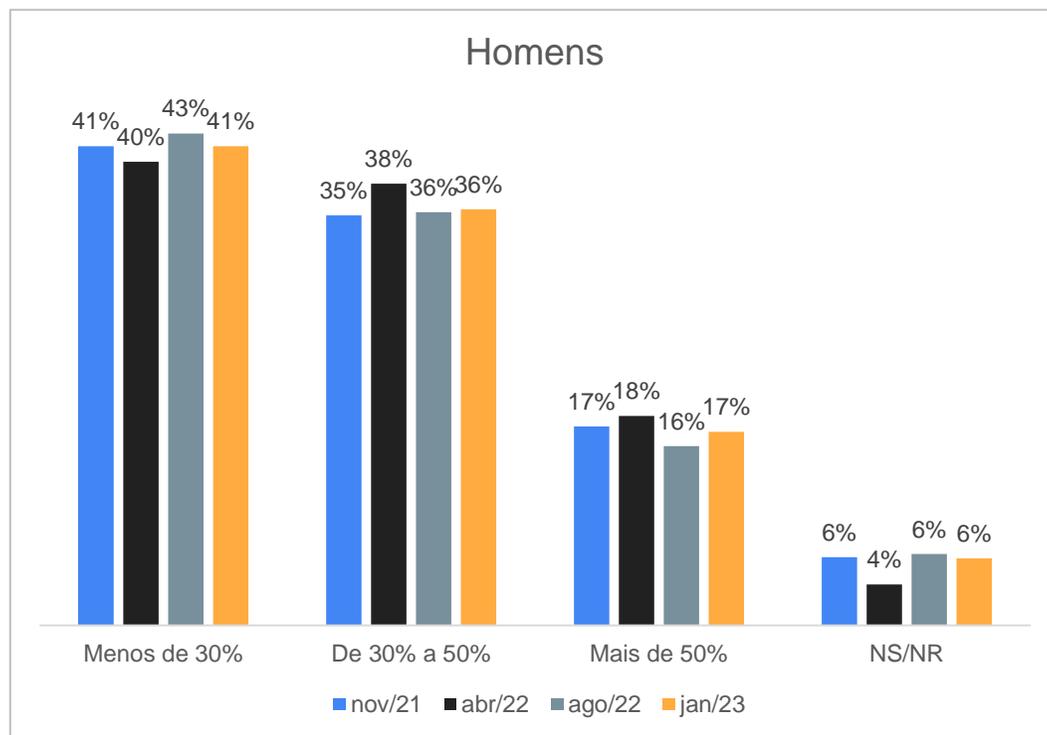
Whats App é a rede mais utilizada para vender: 84% por mulheres e 81% por homens

## Como estão as dívidas/empréstimos da sua empresa no momento?



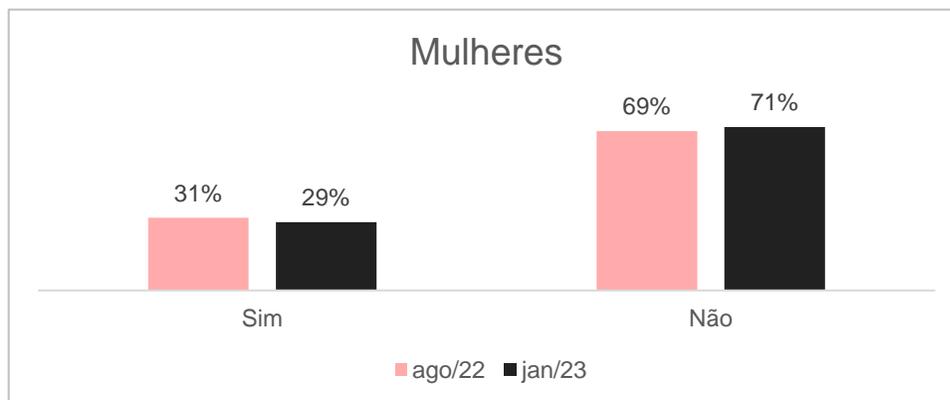
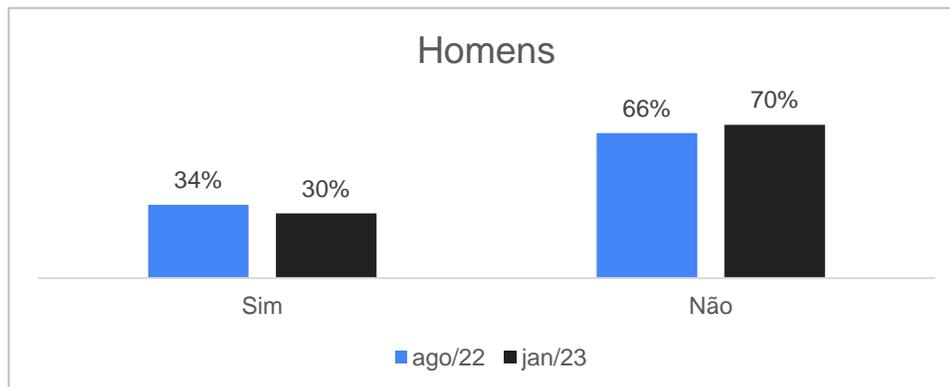
Homens e mulheres têm trajetórias semelhantes quanto à proporção de empresas com dívidas. Atualmente, 39% das mulheres não têm dívidas, 32% têm dívidas em dia e 29% têm dívidas em atraso

Apenas para as que possuem dívidas. Quanto o pagamento dessas dívidas representa dos custos mensais da sua empresa?

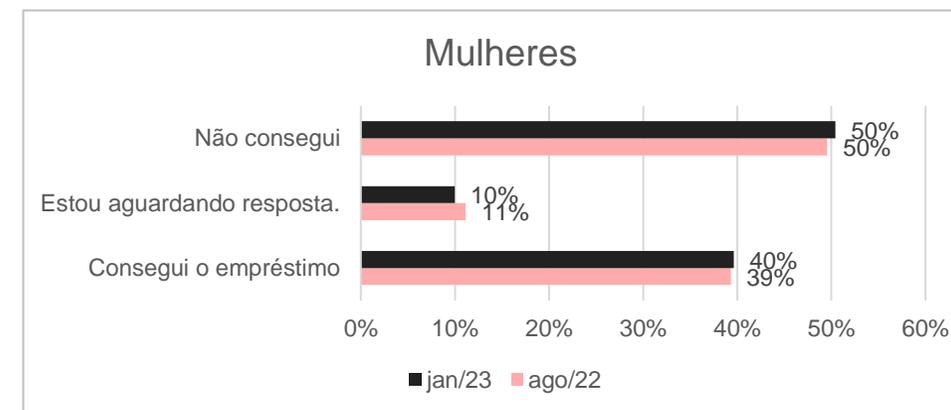
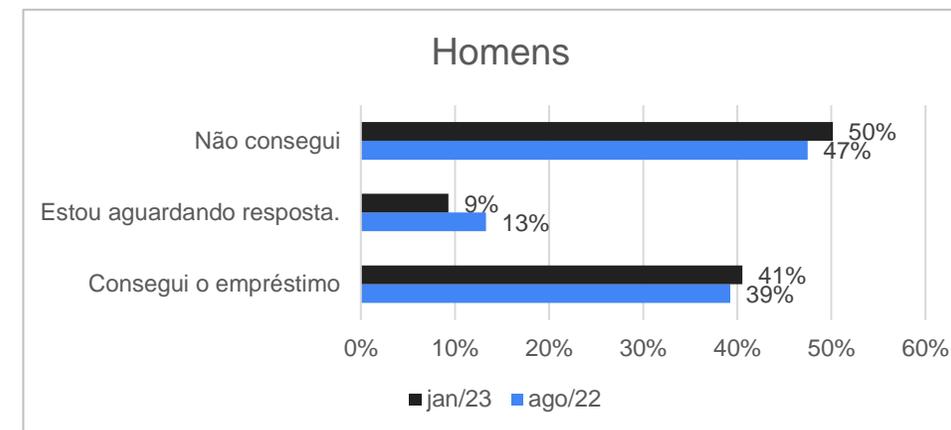


Mas as dívidas assumidas pelas mulheres ocupam uma proporção maior dos seus custos mensais, do que no caso dos homens

Nos últimos 3 meses você buscou empréstimo bancário para a sua empresa?

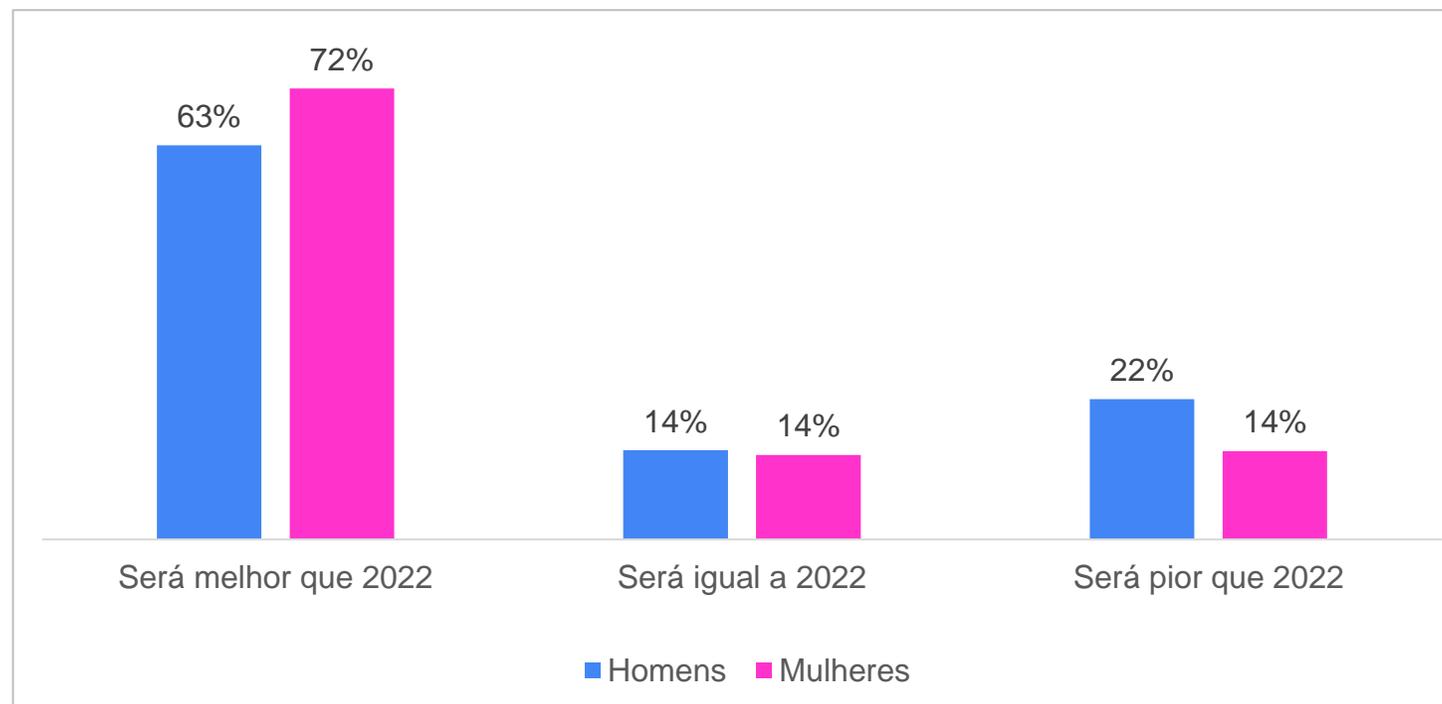


E o que aconteceu?



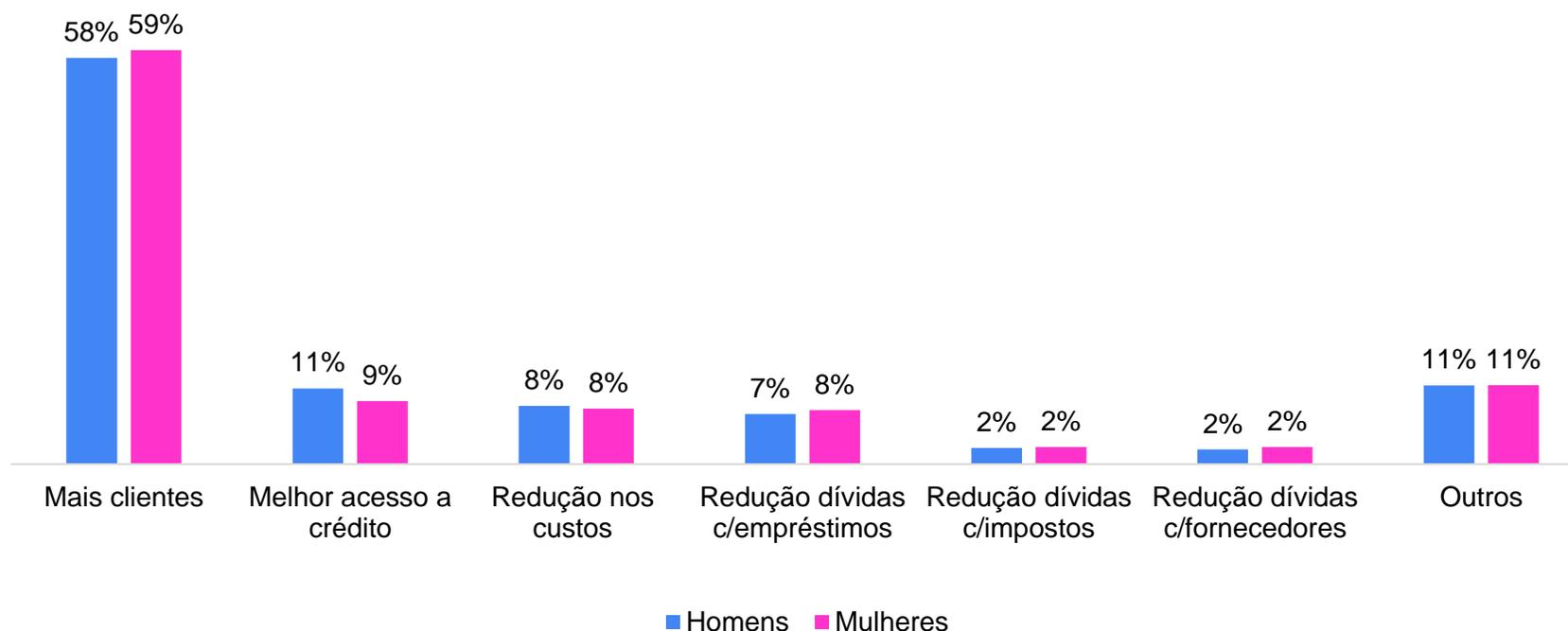
Homens e mulheres buscaram menos empréstimos, entre a 1ª Pulso (ago/22) e a 2ª Pulso (jan/23).  
E, por ora, o desempenho em conseguir tem sido semelhante

Para o seu negócio, você acredita que o ano de 2023:



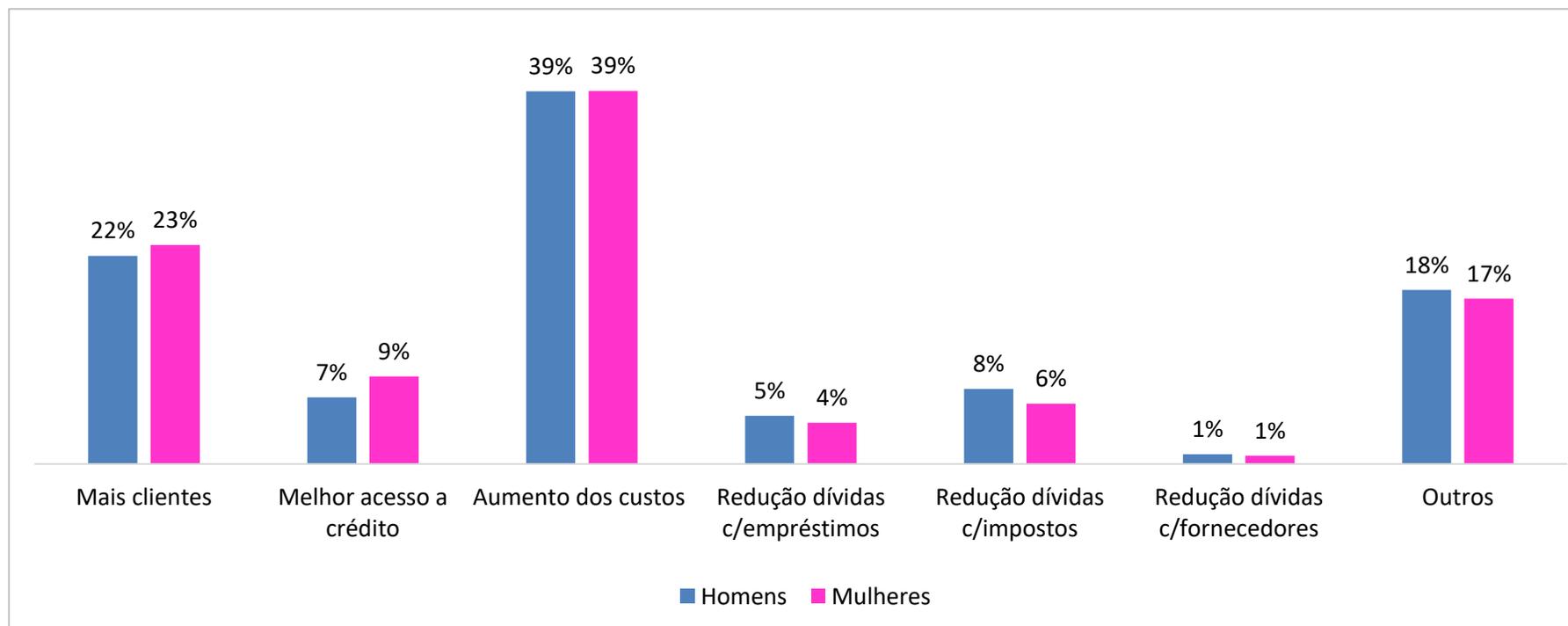
As mulheres estão mais otimistas com relação ao seu negócio em 2023

Apenas para as pessoas que acreditam que 2023 será **melhor** que 2022.  
 O que fará de 2023 um ano **melhor** para o seu negócio?



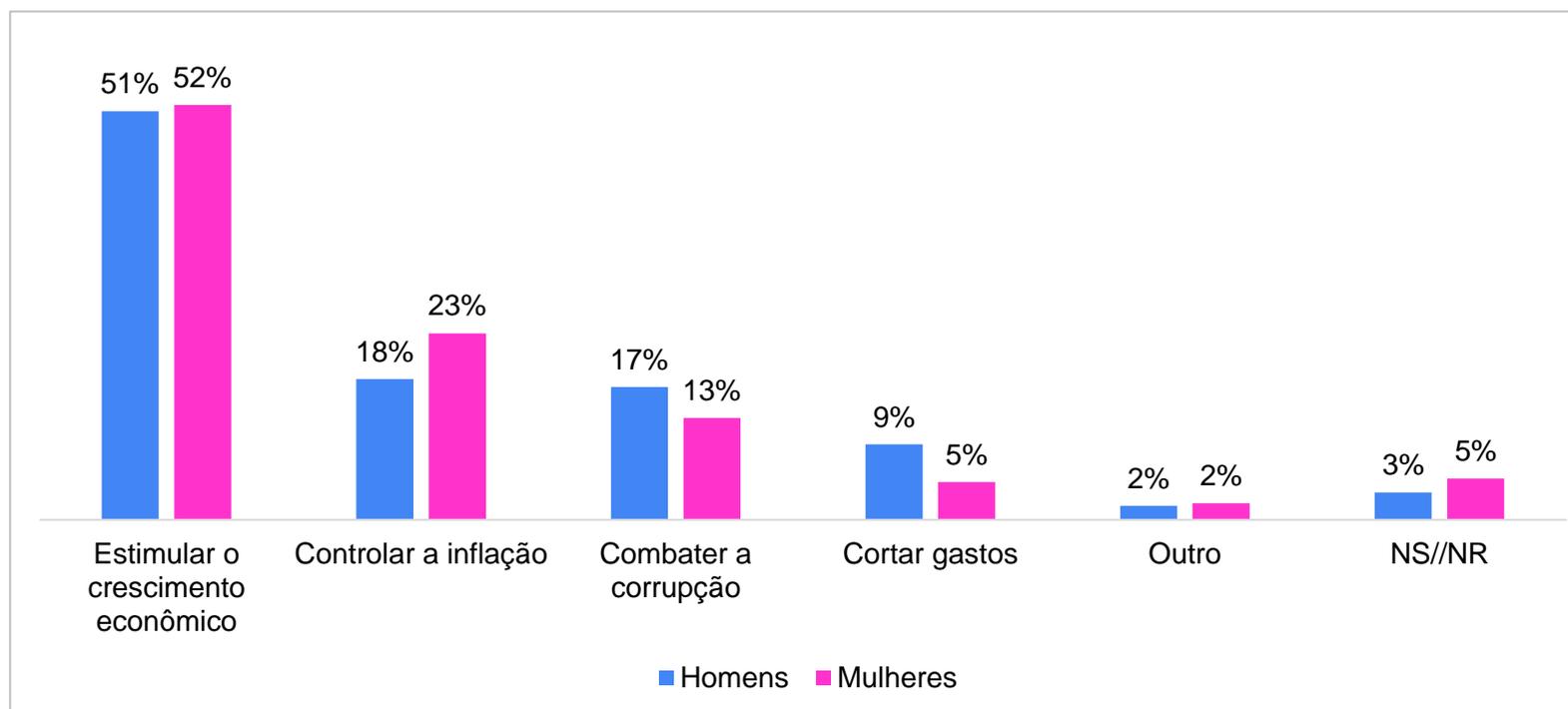
Entre os(as) **otimistas**, a esperança é que 2023 traga, principalmente, mais clientes ao negócio.  
 Não há grandes diferenças entre homens e mulheres

Apenas para as pessoas que acreditam que 2023 será **pior** que 2022.  
O que fará de 2023 um ano **pior** para o seu negócio?



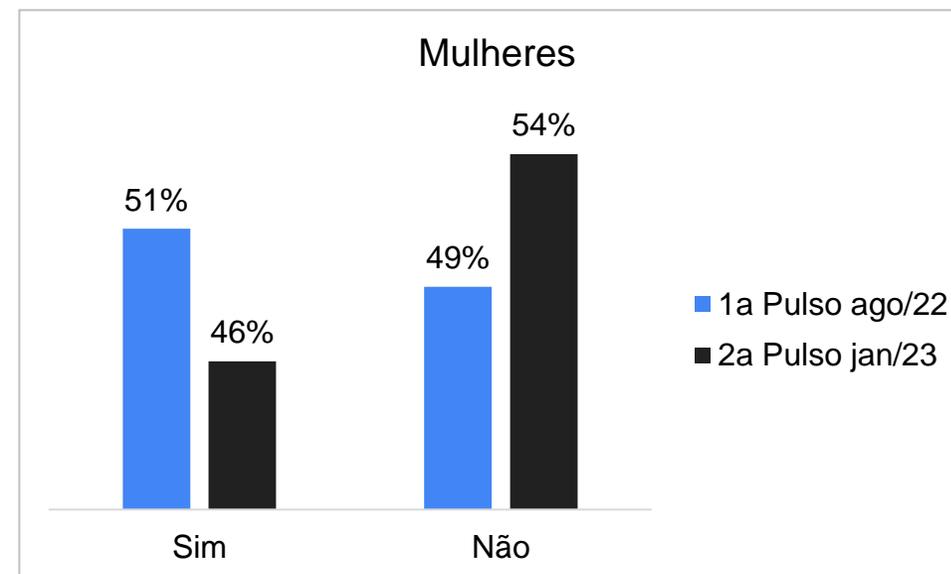
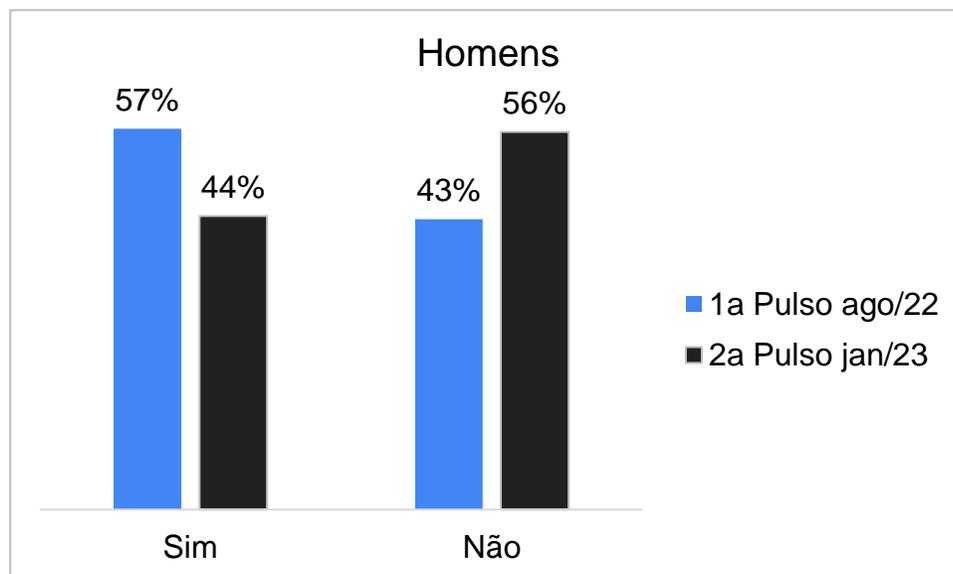
Entre os(as) **pessimistas**, a expectativa é que 2023 trará problemas quanto à aumento de custos.  
Não há grandes diferenças entre homens e mulheres

Na sua opinião, para sua empresa, qual deveria ser a principal preocupação do governo em 2023?



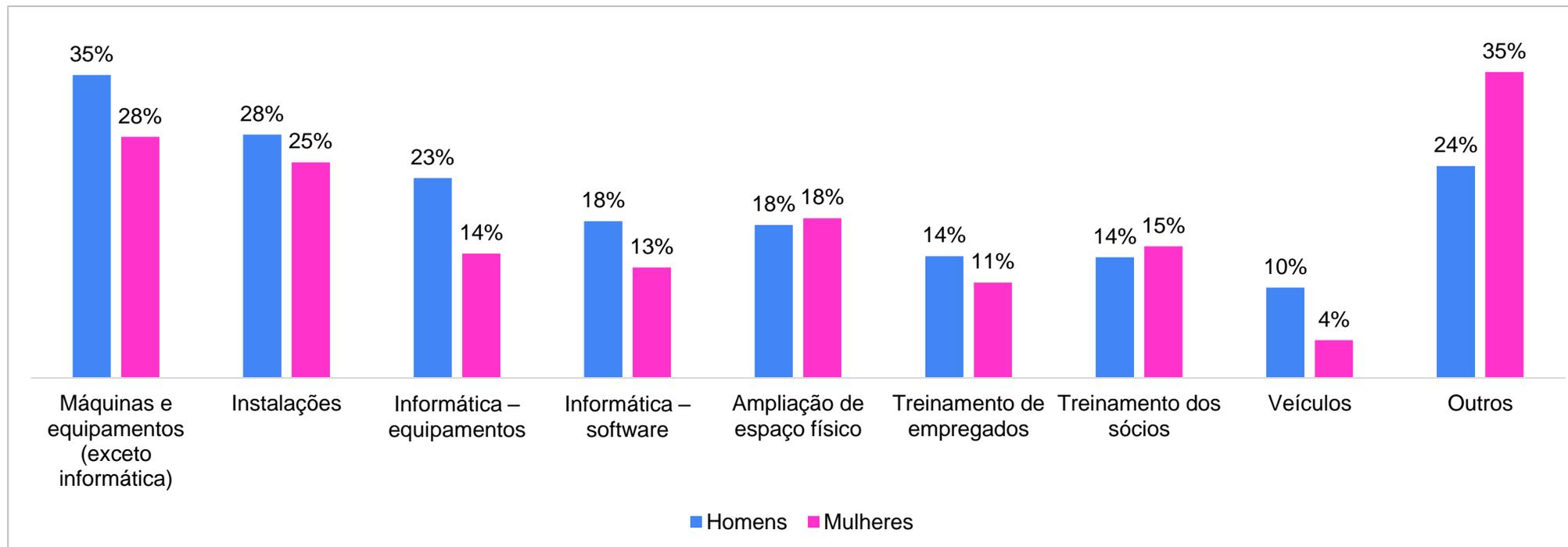
Para a maioria, a principal preocupação do governo deveria ser a “estimular o crescimento econômico”.  
 Não há grandes diferenças entre homens e mulheres

Nos últimos 3 meses você realizou algum investimento no seu negócio?



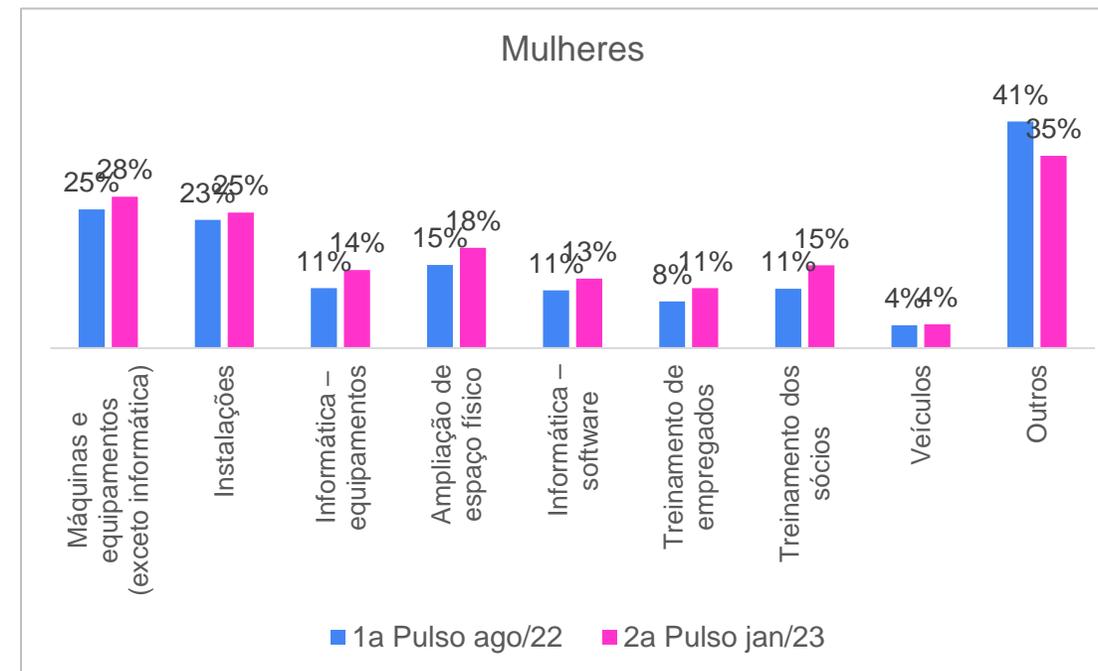
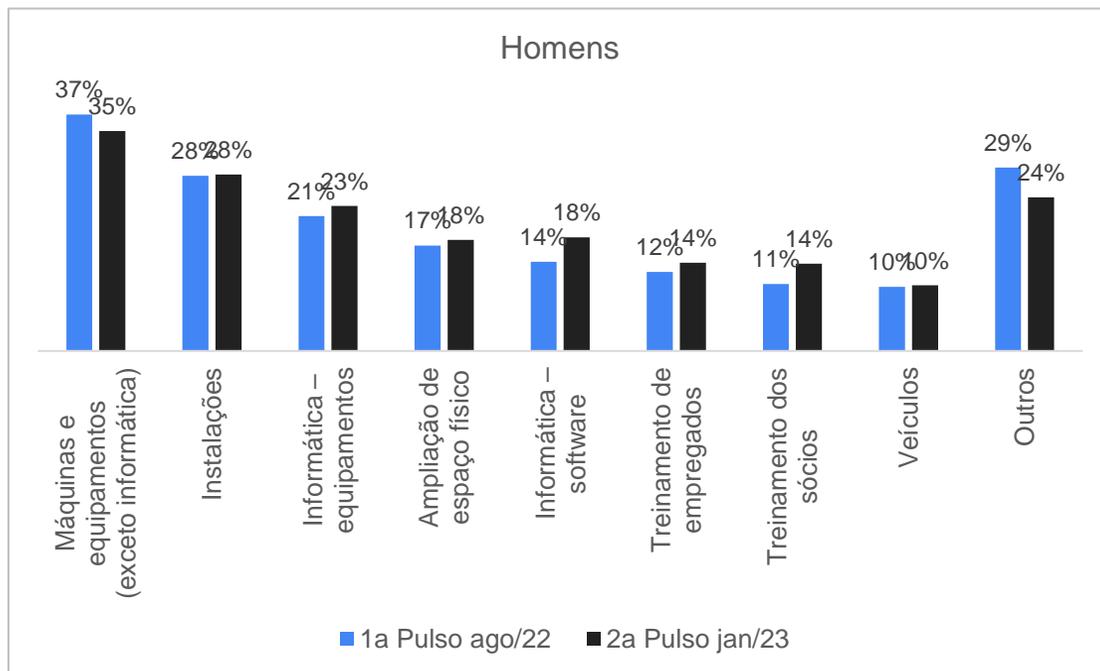
Entre a 1ª Pulso e a 2ª Pulso, caiu a proporção que realizou investimentos no negócio, nos últimos 3 meses. Para homens caiu de 57% para 44%. Para mulheres caiu de 51% para 46%.

### Em que você investiu (2ª Pulso – jan/23)?



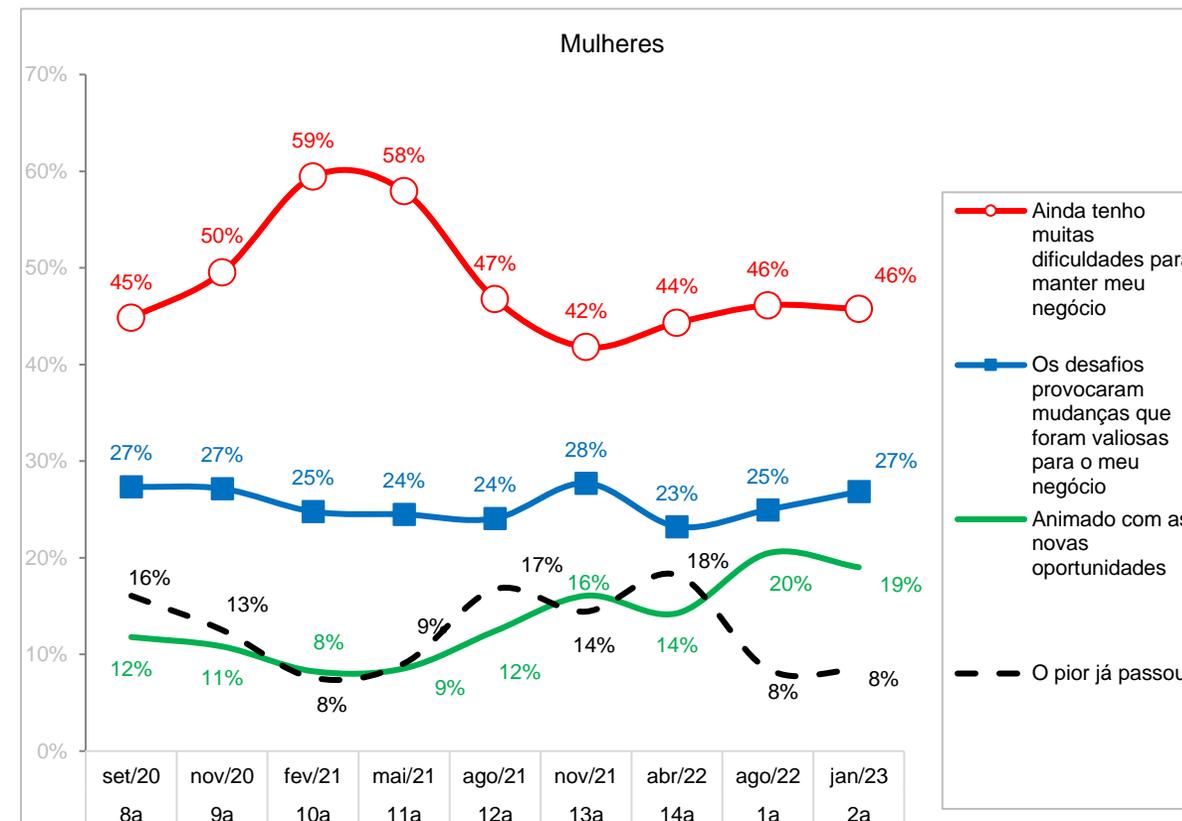
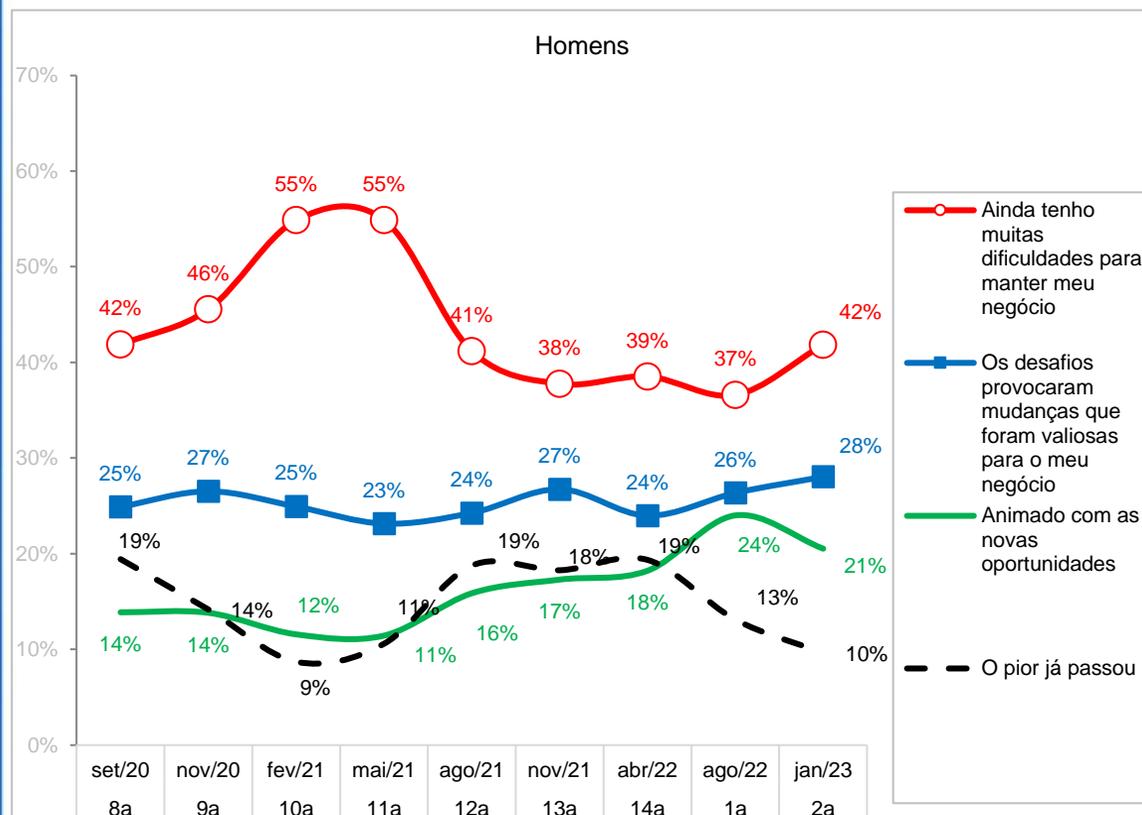
“Máquinas e Equipamentos” é o item que mais foi citado nos investimentos na 2ª Pulso

## Em que você investiu?



“Máquinas e Equipamentos” foi o item que mais foi objeto de investimentos na 1ª e na 2ª Pulso, em ambos os sexos, embora em menor intensidade entre as mulheres

## Qual das seguintes frases representam melhor a situação que você vive agora?



As mulheres aparecem sistematicamente com proporção maior de quem “ainda tem muitas dificuldades para manter o negócio” (46% x 42% em jan/23). As demais curvas guardam alguma semelhança entre homens e mulheres

# Equipe Técnica

A pesquisa **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](mailto:kennyston.lago@sebrae.com.br)  
Dênis Nunes  
[denis.pedro@sebrae.com.br](mailto:denis.pedro@sebrae.com.br)  
Marco Bedê  
[marco.bede@sebrae.com.br](mailto:marco.bede@sebrae.com.br)

## Equipe Competitividade

Alberto Vallim  
[alberto.vallim@sebrae.com.br](mailto:alberto.vallim@sebrae.com.br)

## Equipe UCSF

Giovanni Beviláqua  
[giovanni.bevilaqua@sebrae.com.br](mailto:giovanni.bevilaqua@sebrae.com.br)

