

# Natal 2023

**dados e  
pesquisas**  
Sebrae-SP

**SEBRAE**



Este relatório é componente de uma série de pesquisas divulgadas nas datas comemorativas ao longo de 2023.

Comprar de pequenos negócios é mais do que um simples ato de consumo; é um apoio direto a um movimento de grande impacto para o nosso país. Ao optarmos por esses empreendimentos, estamos não apenas adquirindo produtos e serviços, mas também nos engajando em um movimento significativo que reconhece a importância dessas iniciativas para o desenvolvimento da nossa nação.

Essa é a motivação desta série: quem são os consumidores que compram dos pequenos negócios no estado de São Paulo?

O tema desta edição são as vendas para o **Natal**.

O relatório apresenta duas partes:

- I. Pesquisa com Pequenos Negócios
- II. Pesquisa com Consumidores

PESQUISA

# PEQUENOS NEGÓCIOS



# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

O Sebrae-SP realizou uma sondagem que avaliou a relevância das vendas para o Natal para os pequenos negócios, micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs)<sup>1</sup>. A pesquisa foi realizada por amostragem por telefone, com MPEs e MEIs do estado de São Paulo.

A partir desses resultados, o Sebrae-SP realizou uma projeção do número de MPEs e MEIs que consideram ser beneficiados pelas vendas para o Natal de 2023.

Cerca de 1,97 milhão de pequenos negócios do estado de São Paulo tendem a ser beneficiados pelas vendas no Natal.

Dessas empresas, cerca de 1,27 milhão são microempreendedores individuais (MEIs) e aproximadamente 705,8 mil são micro e pequenas empresas (MPEs).

<sup>1</sup> Sebrae-SP/Seade. Indicadores Sebrae-SP, novembro de 2023

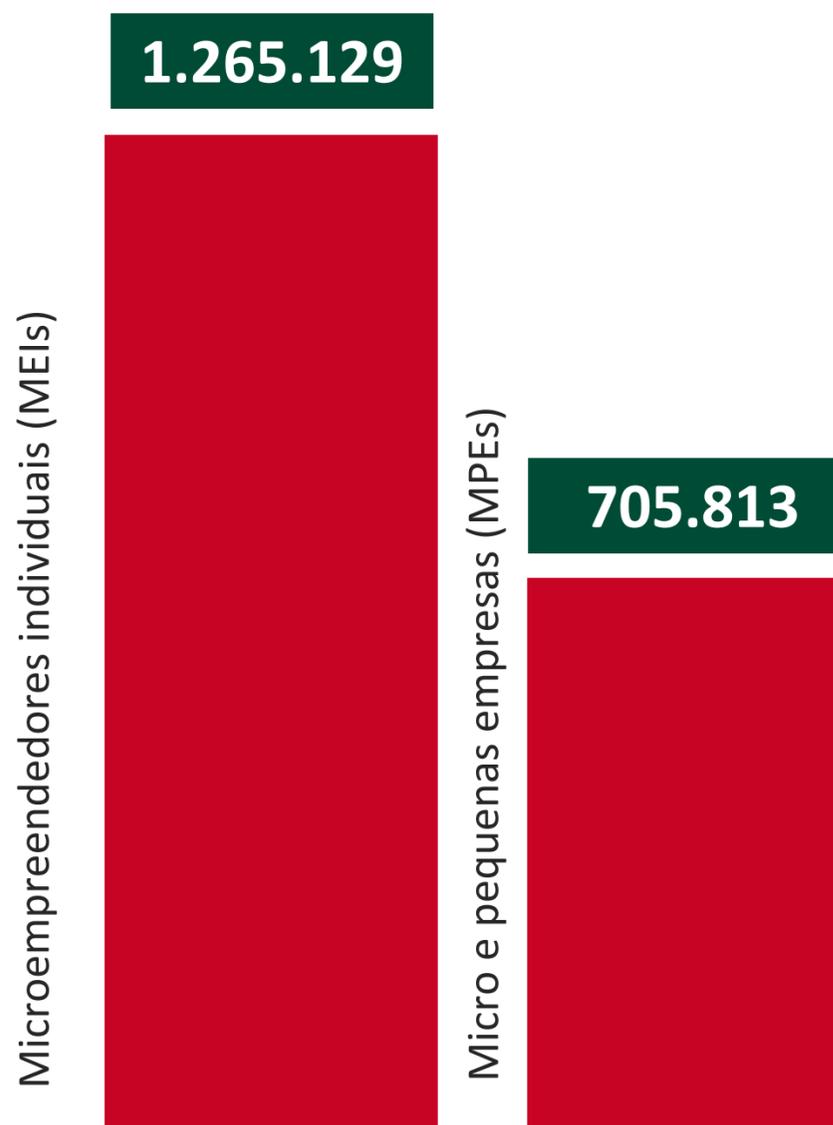
# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

<sup>1</sup> Estimativa do Sebrae-SP a partir da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, (Sebrae-SP/Seade, novembro de 2023)

Cerca de **1,97 milhão**

**pequenos  
negócios  
empresariais**

irão se beneficiar, potencialmente,  
no **Natal**



# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

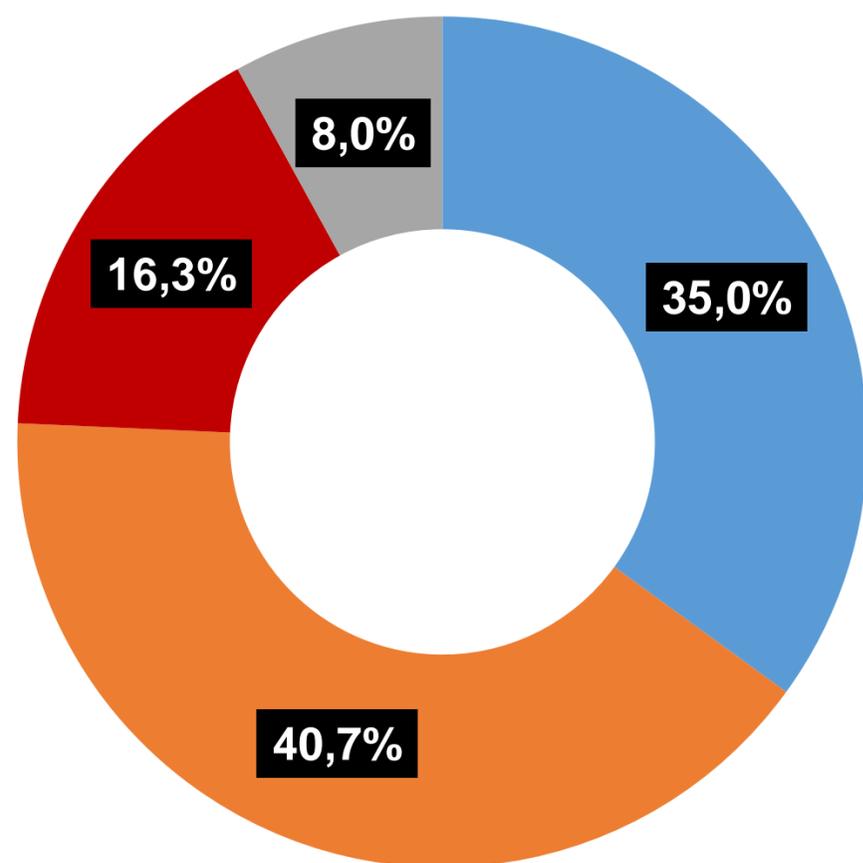
## A opinião dos empreendedores

- ❑ 75,7% das MPEs que costumam ser beneficiadas pelas vendas de Natal esperam que em 2023 as vendas sejam melhores ou iguais às de 2022, sendo:
  - Melhores do que no passado: 35%;
  - Iguais às do ano passado: 40,7%.
- ❑ 16,3% das MPES que costumam ser beneficiadas com as vendas de Natal acham que em 2023 as vendas serão piores em relação a 2022; 8% não souberam avaliar.
- ❑ 82,3% dos MEIs que costumam ser beneficiados pelas vendas de Natal, acreditam que em 2023 as vendas serão melhores ou iguais em relação ao ano passado, sendo:
  - Melhores do que ano passado: 52,9%;
  - Iguais às do ano passado: 29,4%.
- ❑ 9,5% dos MEIs que costumam ser beneficiados com as vendas de Natal acham que em 2023 as vendas serão piores em relação a 2022; 8,3% não souberam avaliar.

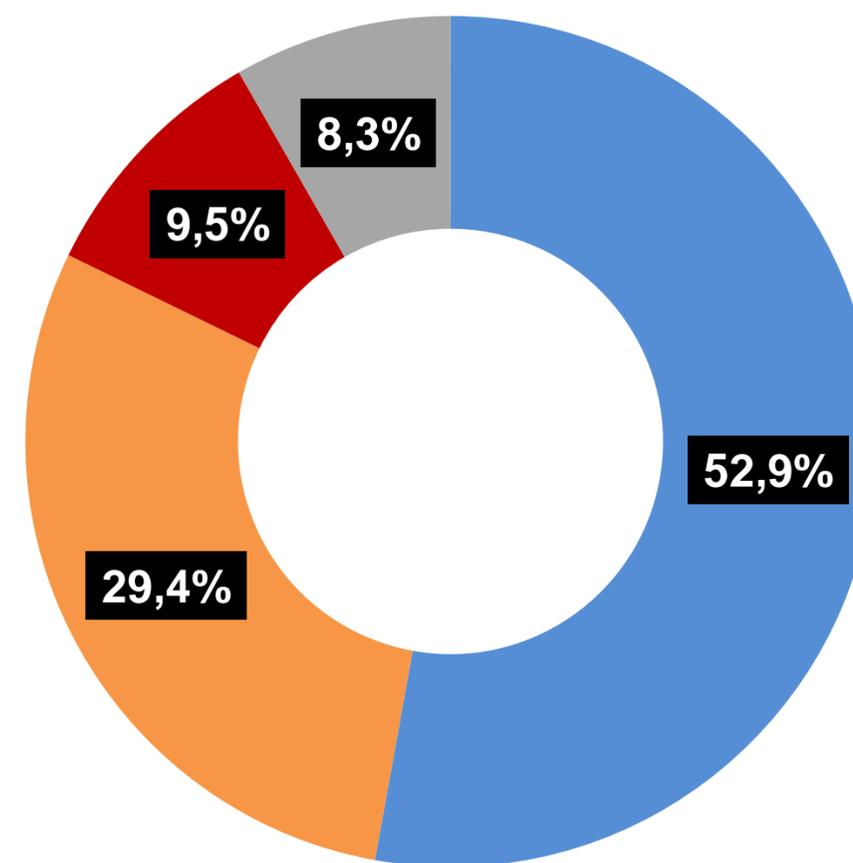
# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

## Você acha que o movimento de Natal será?

### MPEs



### MEIs



- Melhor que o do ano passado
- Igual ao ano passado
- Pior que o do ano passado
- Não sabe

Nota: a soma das parcelas pode diferir de 100% devido ao arredondamento

# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

## A opinião dos empreendedores

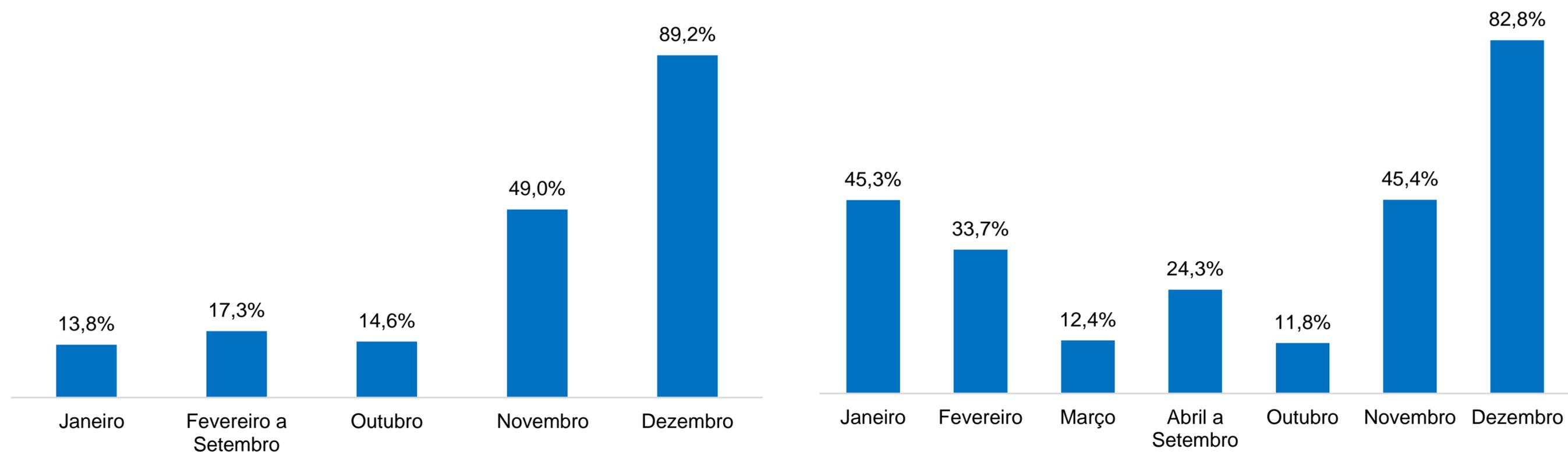
- ❑ As vendas para o Natal têm relevância para as empresas em vários meses do ano, além de dezembro:
  - Para os pequenos negócios que vendem para os consumidores finais, essas vendas podem ocorrer à vista ou a prazo, o que tende a estender os benefícios das vendas para os meses após o Natal;
  - Com relação aos pequenos negócios que são fornecedores de outras empresas, a influência das vendas do Natal pode contribuir para o faturamento nos meses que antecedem o Natal, quando do fornecimento de insumos, peças e componentes e prestação de serviços.
- ❑ Dentre as MPEs beneficiadas pelas vendas do Natal, 82,8% costumam ser beneficiadas em dezembro; 45,4% tendem a ser beneficiadas em novembro.
- ❑ Quanto aos MEIs, entre os beneficiados os principais meses em termos de relevância das vendas para o Natal são: dezembro (82,8%), novembro (45,4%), janeiro (45,3%) e fevereiro (33,7%).

# PESQUISA COM PEQUENOS NEGÓCIOS

Em quais meses do ano as vendas/serviços da empresa são beneficiadas pelo Natal

**MPEs**

**MEIs**



Nota: Admite múltiplas respostas

## FICHA TÉCNICA

**Objetivo:** Conhecer a opinião dos proprietários de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais sobre os efeitos das vendas do Natal em suas empresas

**Universo:** Micro e pequenas empresas (MPEs) e microempreendedores individuais (MEIs) do estado de São Paulo

**Amostra:** 1.091 MEIs e 604 MPEs e do estado de São Paulo

**Metodologia:** quantitativa – via telefone

A amostra foi selecionada por critérios probabilísticos, de forma que represente as MPEs e MEIs do estado de São Paulo. O universo das MPEs foi estabelecido a partir de cadastro da Fundação Seade, elaborado a partir de bases de dados do Ministério do Trabalho e Emprego. O universo dos MEIs foi representado por meio de cadastro do Sebrae, elaborado a partir de bases da Receita Federal.

**Período de Coleta de Dados:** novembro de 2023

**Unidade de Gestão Estratégica**

**Gerente:** Juliana Gazzotti Schneider

**Coordenação:** Carolina Fabris Ferreira

**Coordenação interina:** Eduardo Borba

**Equipe Técnica:** Alexandre Sousa Nascimento, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves e Vitoria Nunes Martins.

**Fornecedor:** Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (Seade)

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

PESQUISA

# Consumidores



# PESQUISA COM CONSUMIDORES

## OBJETIVOS

Identificar as diferenças entre quem compra dos pequenos estabelecimentos e quem compra dos grandes estabelecimentos no Natal.

## ENTREVISTADOS

Entrevistamos consumidores que, por meio da declaração dos locais de compra para o NATAL, foram classificados em dois grupos: quem compra em pequenos estabelecimentos versus quem compra nos grandes.

A coleta de dados foi realizada entre os dias 17 a 24/11/2023.

## RESULTADOS

Os resultados são apresentados em quatro grandes blocos:

- 1.** Perfil
- 2.** Antes da compra
- 3.** Durante a compra
- 4.** O pagamento

---

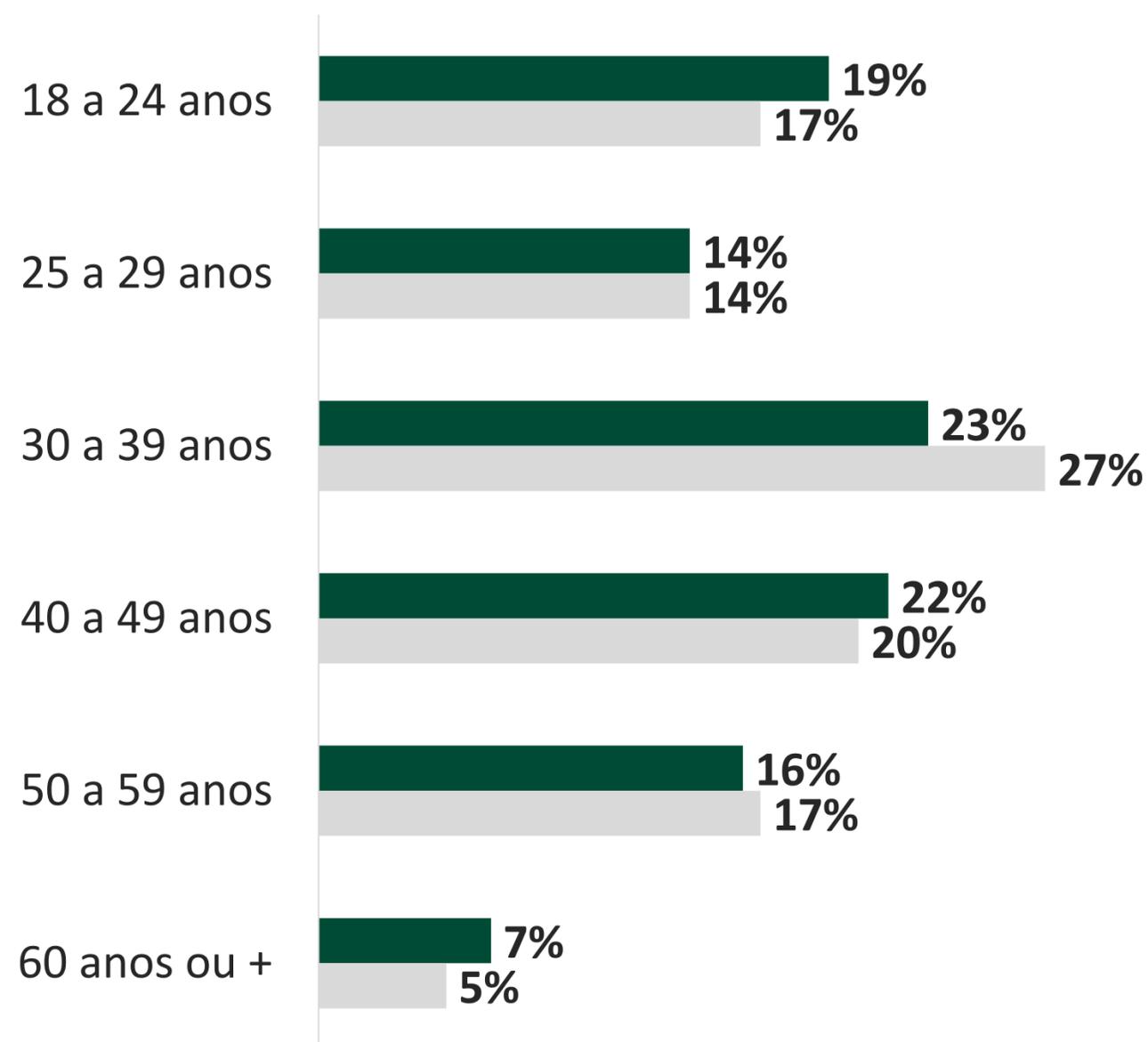
# Perfil dos Consumidores

Comparando o perfil dos consumidores de pequenos negócios com os de grandes negócios, os que demonstram maior propensão (participação relativa) a comprar de pequenos negócios são:

- Mulheres;
- Ensino médio completo/superior incompleto;
- Faixa etária de 40 a 49 anos;
- Classe de renda D/E;
- Casadas;
- Região: Capital.

# Perfil Demográfico

## Gênero e Idade



Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Perfil Demográfico

Classe

## A

■ 2% ■ 5%

Renda domiciliar média:  
Acima de R\$ 22 mil

## B

■ 20% ■ 32%

Renda domiciliar média:  
Entre R\$ 7,1 mil e R\$ 22 mil

## C

■ 50% ■ 51%

Renda domiciliar média:  
Entre R\$ 2,9 mil e R\$ 7,1 mil

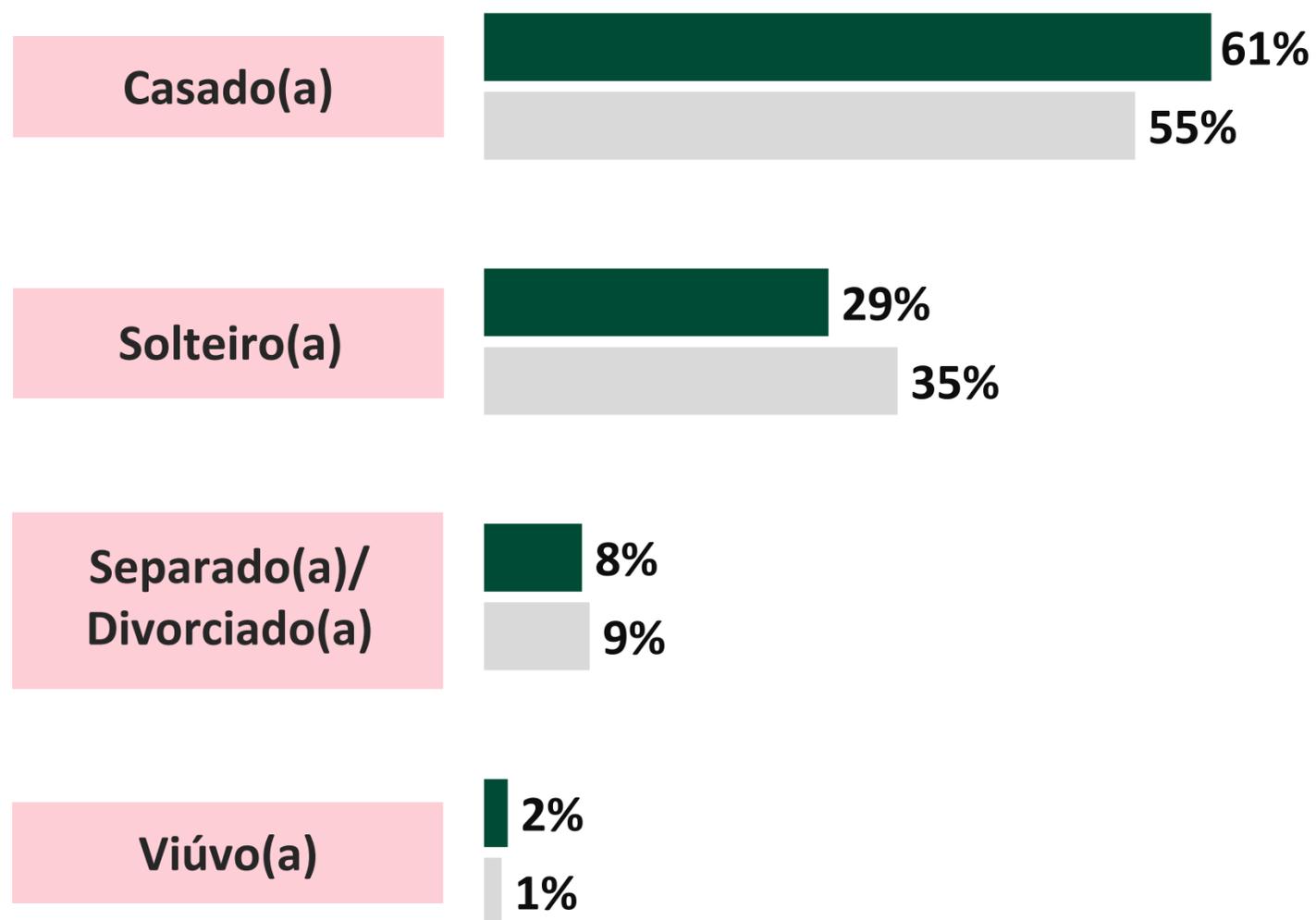
## D/E

■ 28% ■ 12%

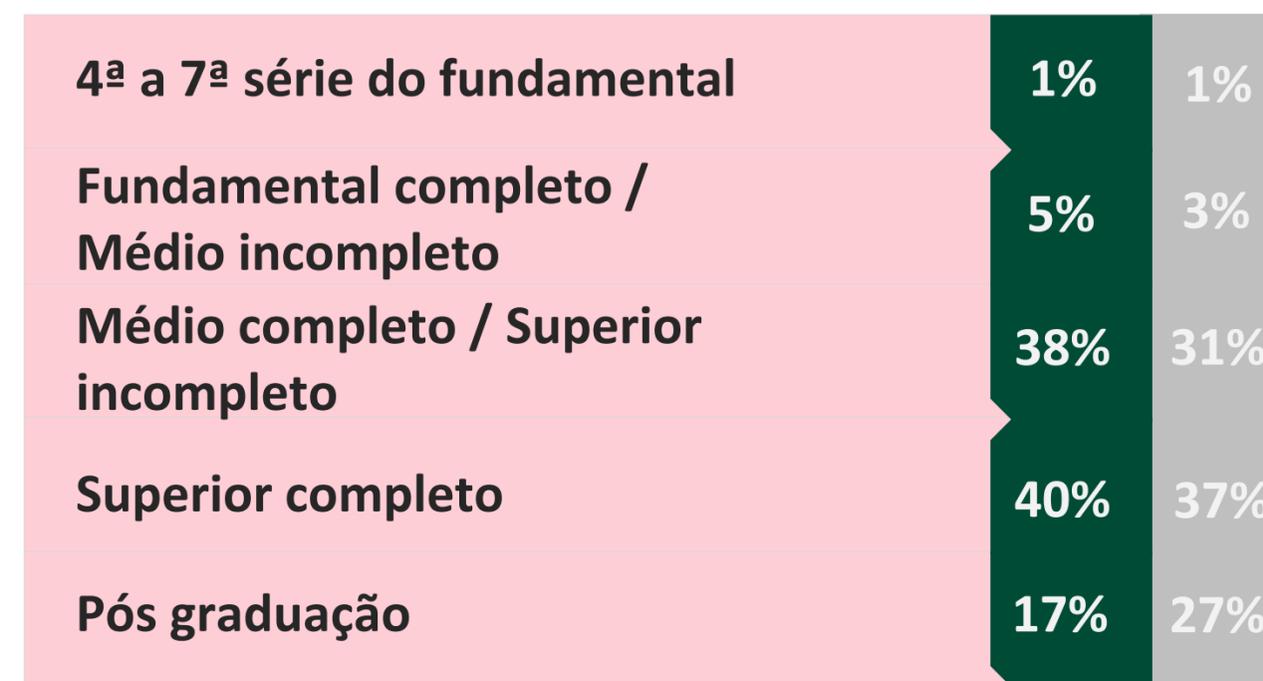
Renda domiciliar média:  
D: Entre R\$ 2mil e R\$ 2,9  
E: inferior a R\$ 2mil

Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Perfil Demográfico



## Estado civil e Escolaridade



Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Perfil Demográfico

Região

São Paulo - **Capital**

**29%**

**26%**

São Paulo - **Região Metropolitana**

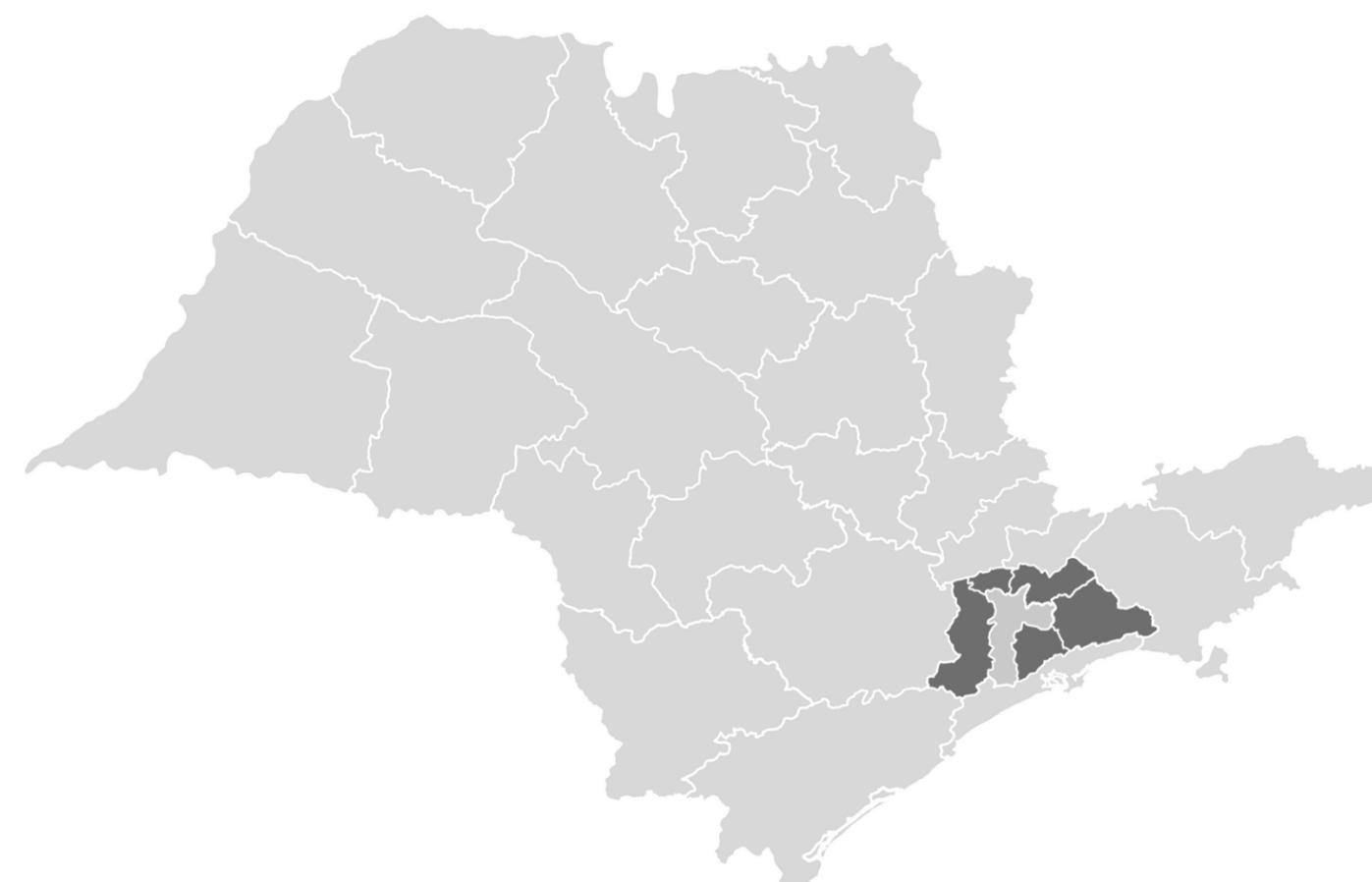
**18%**

**22%**

São Paulo - **Interior**

**53%**

**52%**



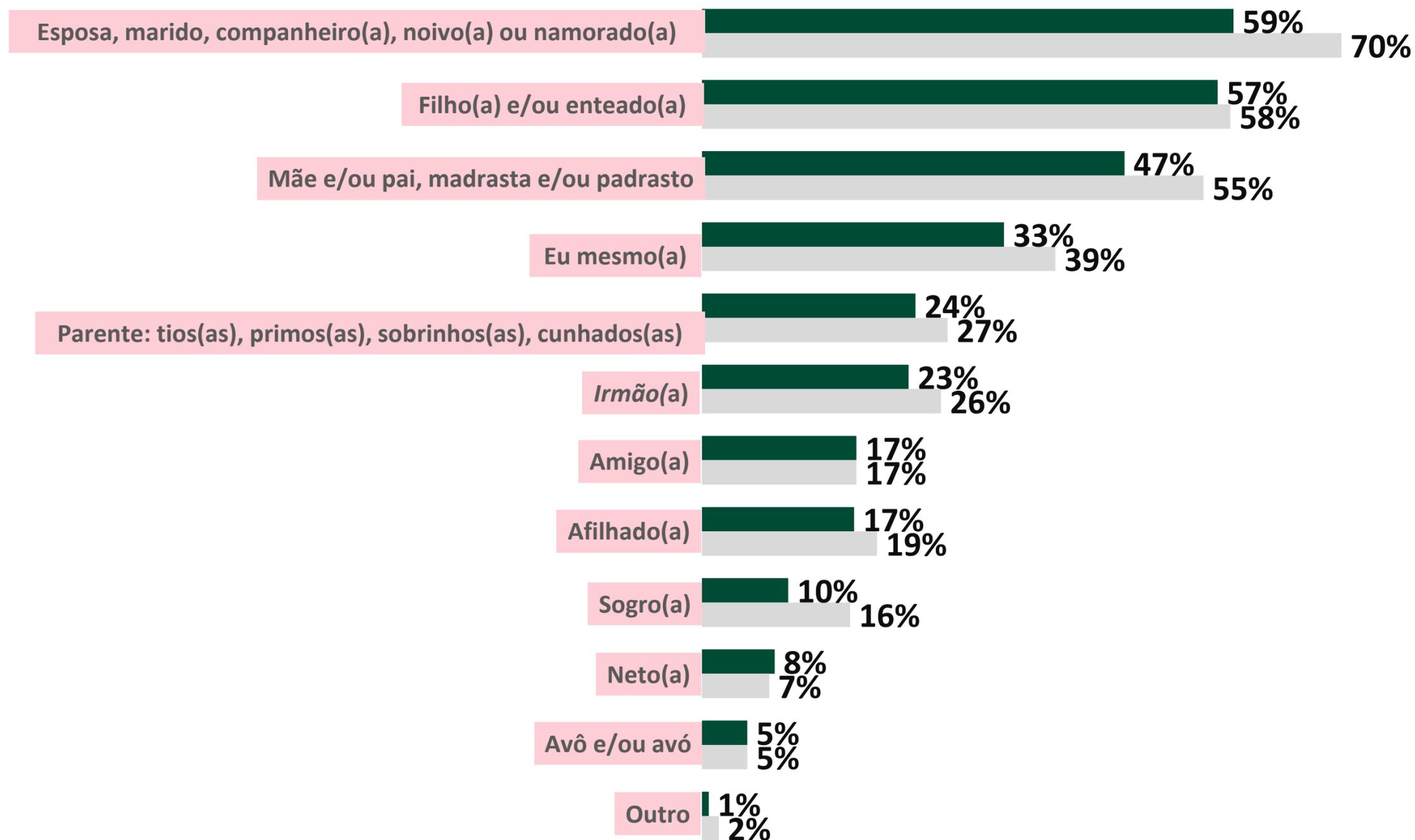
Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

---

# Antes da Compra

- Esposa, marido, companheiro(a), noivo(a) ou namorado(a) são os que mais ganharão presentes, seguidos de filhos/enteados(as);
- A maioria das pessoas pretende comemorar o Natal em casa com familiares e/ou amigos;
- Mais da metade dos entrevistados buscam informações e promoções sobre produtos nas redes sociais, seguido de lojas virtuais (39%), planejam a compra com antecedência (44%), aproveitam as promoções e descontos (33%) e pretendem comprar com 15 dias de antecedência.

# Quem vai ganhar o presente de Natal



Base

■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

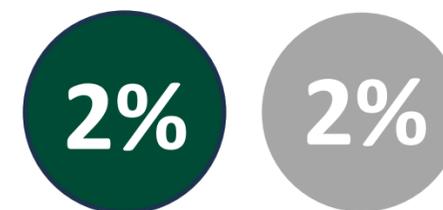
# Como pretende comemorar o Natal



Em casa com familiares e/ou amigos



Viajando a passeio



Em casa sozinho(a)



Em templos/igrejas de qualquer culto



Não pretendo comemorar



Virtualmente em aplicativos de chamada/vídeo



Em restaurantes e/ou bares



Outro

Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Busca de informações e planejamento das compras

## Onde busca informações e promoções sobre produtos:

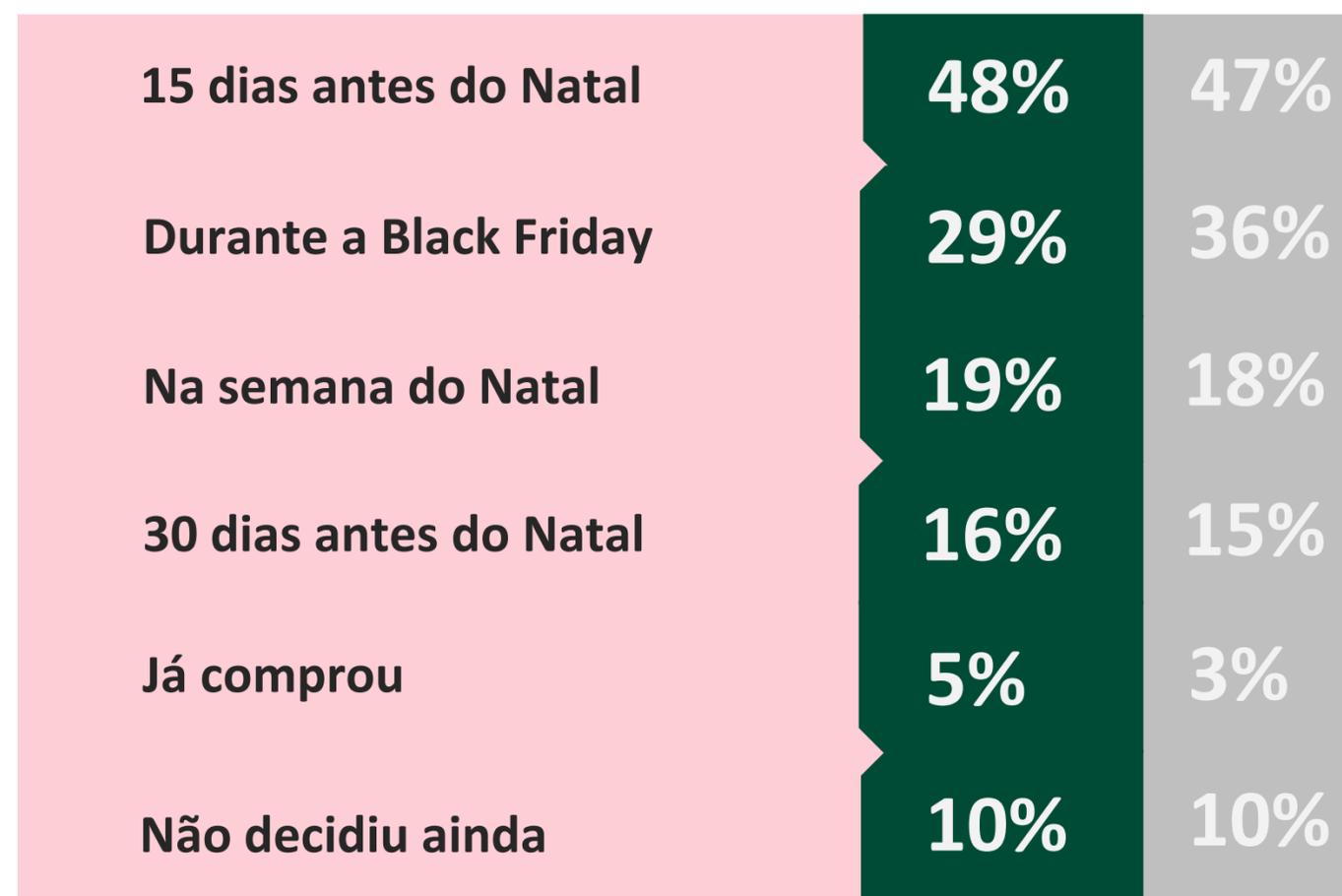
Redes sociais	55%	57%
Lojas virtuais	39%	48%
Lojas físicas	33%	28%
Recomendação de pessoas	27%	24%
Youtubers, influenciadores digitais e celebridades	5%	11%
Televisão	4%	4%
Rádio	1%	0%
Outro	1%	2%

## Sobre as compras em datas comemorativas:

Planeja a compra com antecedência	44%	42%
Aproveita as promoções e descontos	33%	31%
Aproveita a data comemorativa para comprar	16%	19%
Compra por impulso	4%	6%
Não costuma comprar em datas comemorativas	3%	2%

Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Quando pretende fazer as compras de Natal



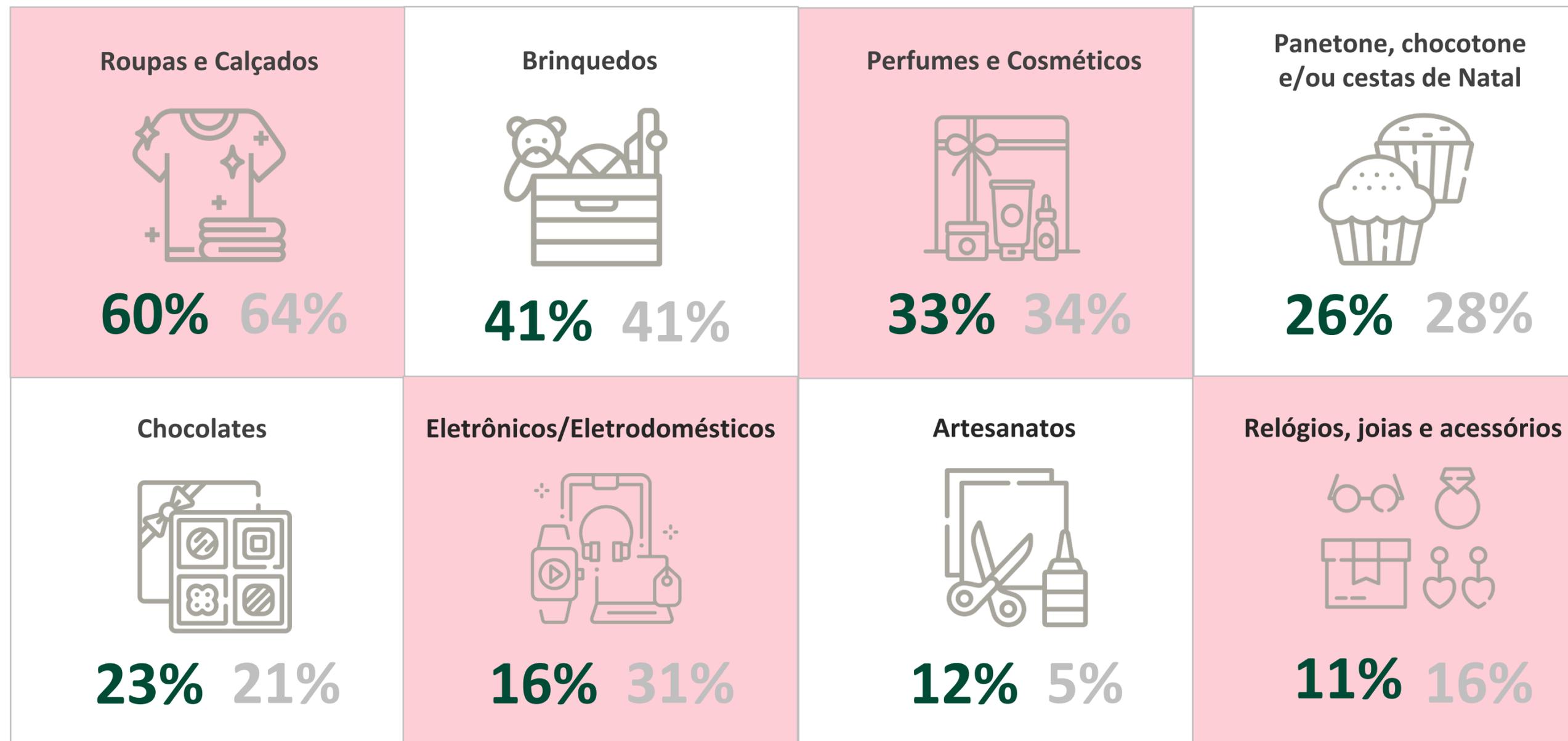
Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

---

# Durante a compra

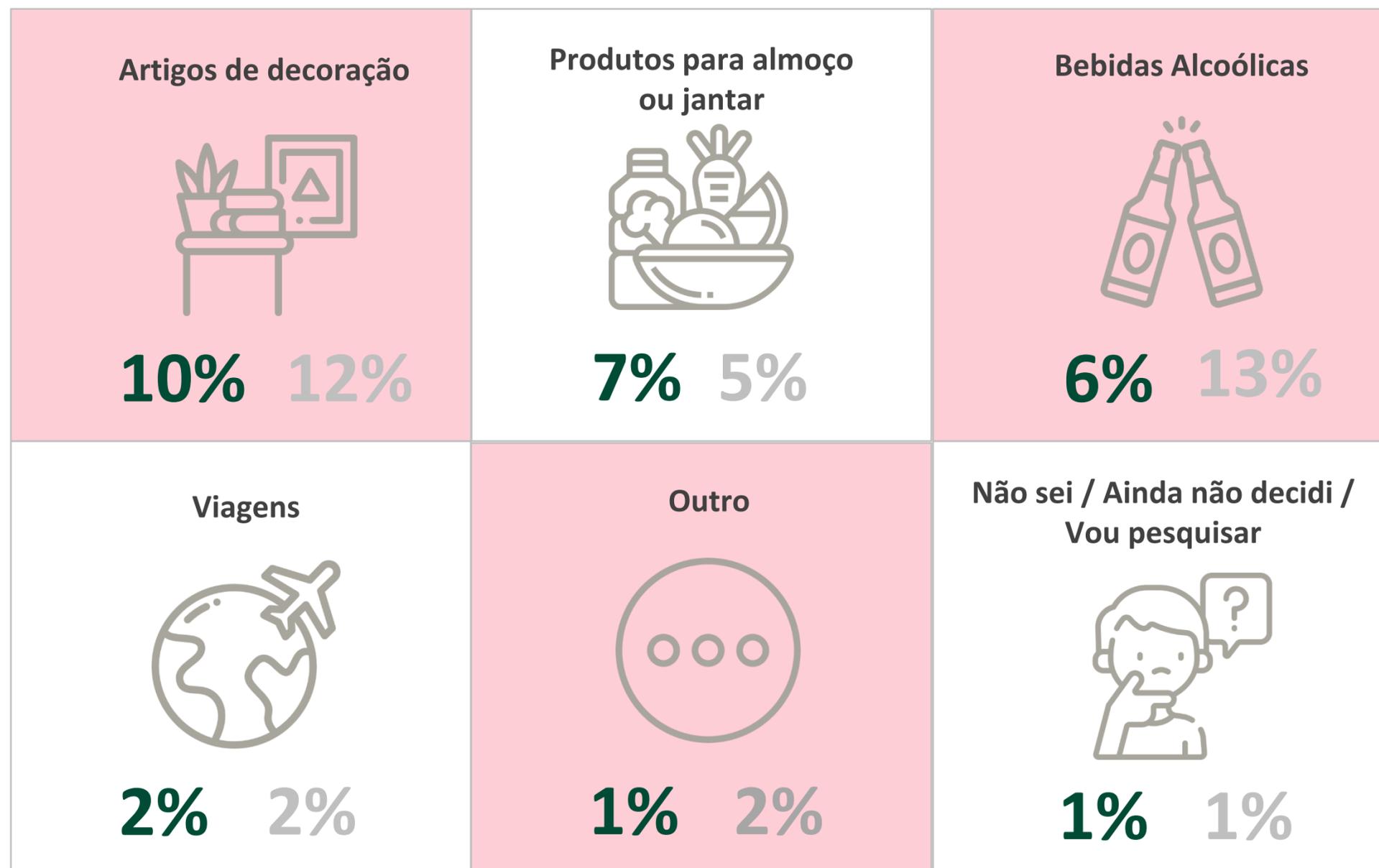
- Tanto quem compra dos pequenos como quem compra dos grandes deverá comprar, em média, 3 presentes. Quem compra dos pequenos tende a gastar, em média, R\$ 608,60, ante R\$ 963,80 de quem compra dos grandes.
- Roupas e calçados (60%) serão os presentes mais comprados, tanto nos pequenos negócios como nos grandes negócios. Na sequência tem-se brinquedos (41%) e perfumes e cosméticos (33%), nos pequenos negócios.
- Comparando o valor do último ano, com o valor deste ano, 46% dos que compram do pequeno pretendem gastar mais e 28% pretende gastar menos.
- 39% prefere comprar totalmente presencial.
- O preço, a proximidade e o fácil acesso da residência ou trabalho são os itens que mais influenciam na decisão de compra dos pequenos negócios.

# Presentes que pretende comprar no Natal



Base  
 ■ Compra dos pequenos negócios: 400  
 ■ Compra dos grandes negócios: 270

# Presentes que pretende comprar no Natal



Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# Quantidade de presentes e quanto pretende gastar

Quantos presentes pretende comprar no total (média)

■ 3 presentes

■ 3 presentes

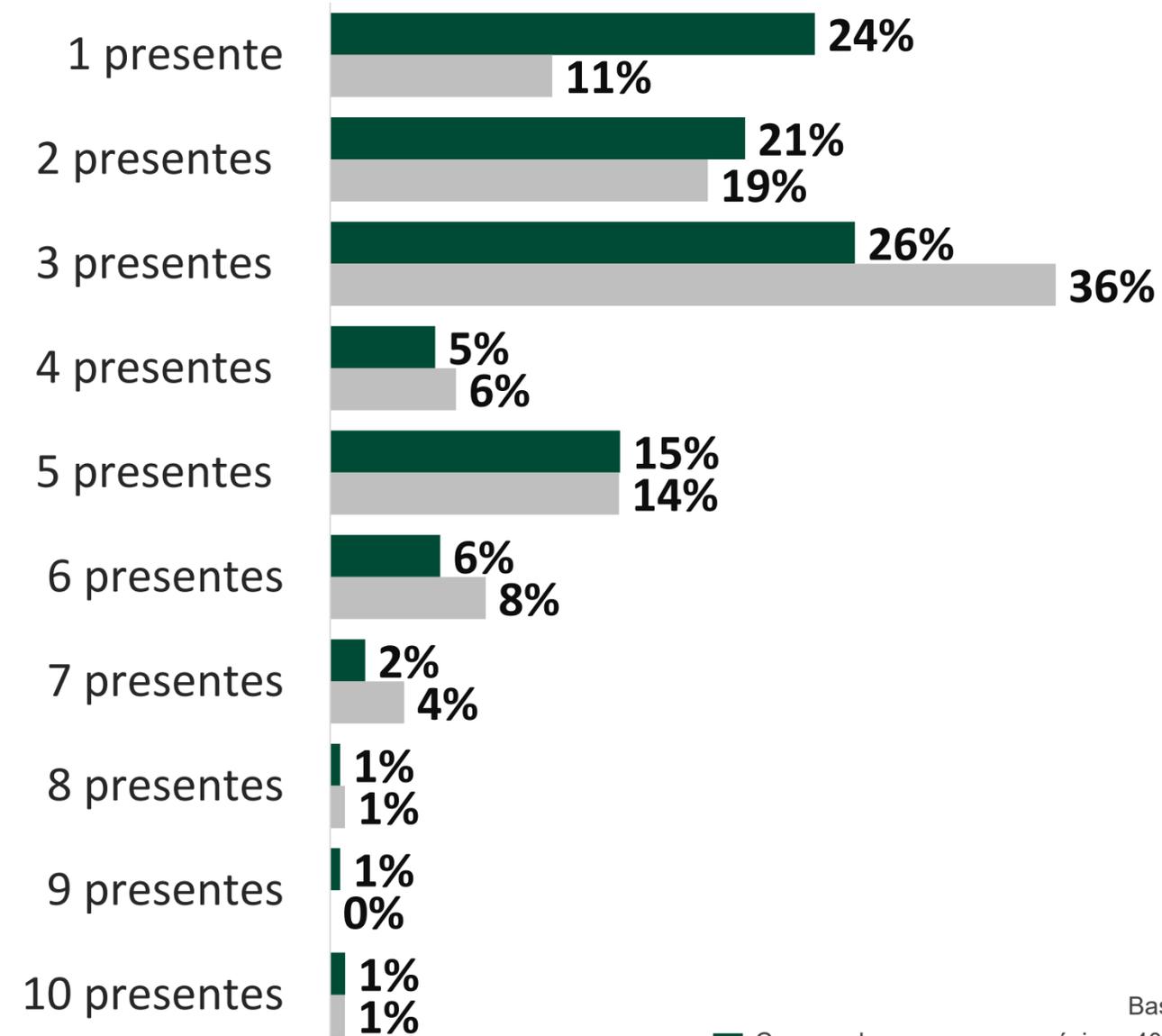
Quanto, aproximadamente, vai gastar no total (média)

R\$ 608,60

R\$ 963,80

O valor abrange o gasto total em presentes.

Em média, cada consumidor planeja comprar 3 presentes para o Natal, seja de pequenos negócios ou grandes.



Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

# O que influencia na decisão de comprar em pequenos negócios

compra dos pequenos

Preço	25%
Proximidade da residência/ trabalho e fácil acesso	25%
Quero ajudar os pequenos negócios	21%
Ofertas e promoções	20%
Qualidade dos produtos	18%
Facilidade na compra	14%
Confiança na loja	12%
Forma de pagamento, como prazo: crédito, Ticket	8%

compra dos pequenos

Conheço os funcionários da loja / Recebe atendimento personalizado	7%
Variedade de Produto	6%
Prazo de entrega	5%
Hábito, sempre compro na mesma loja	5%
Brindes	2%
Estacionamento	1%
Outro	2%

Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

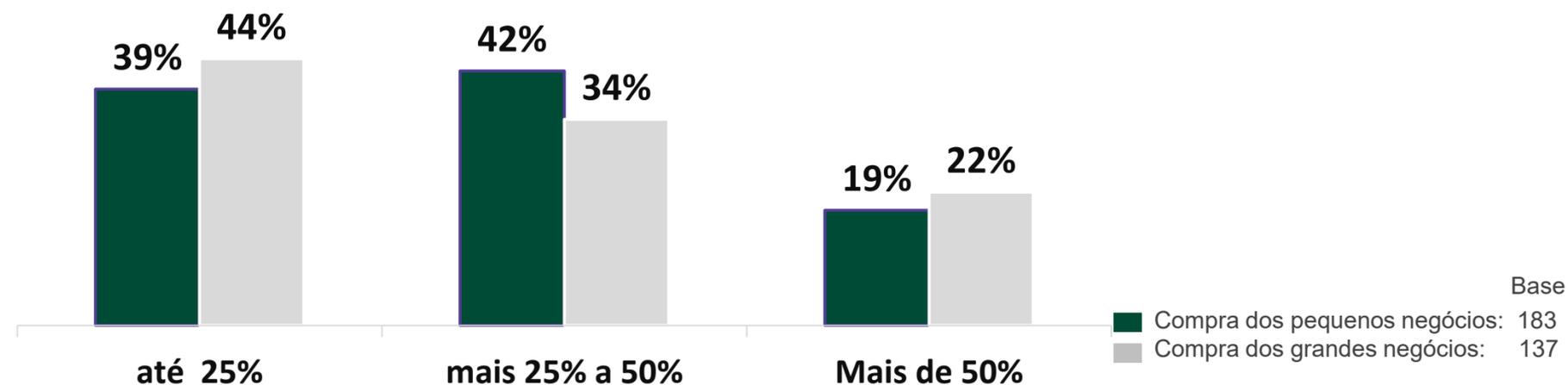
# Comparação de gastos

## Comparação de valores gastos em 2022 com os valores que pretende gastar em 2023

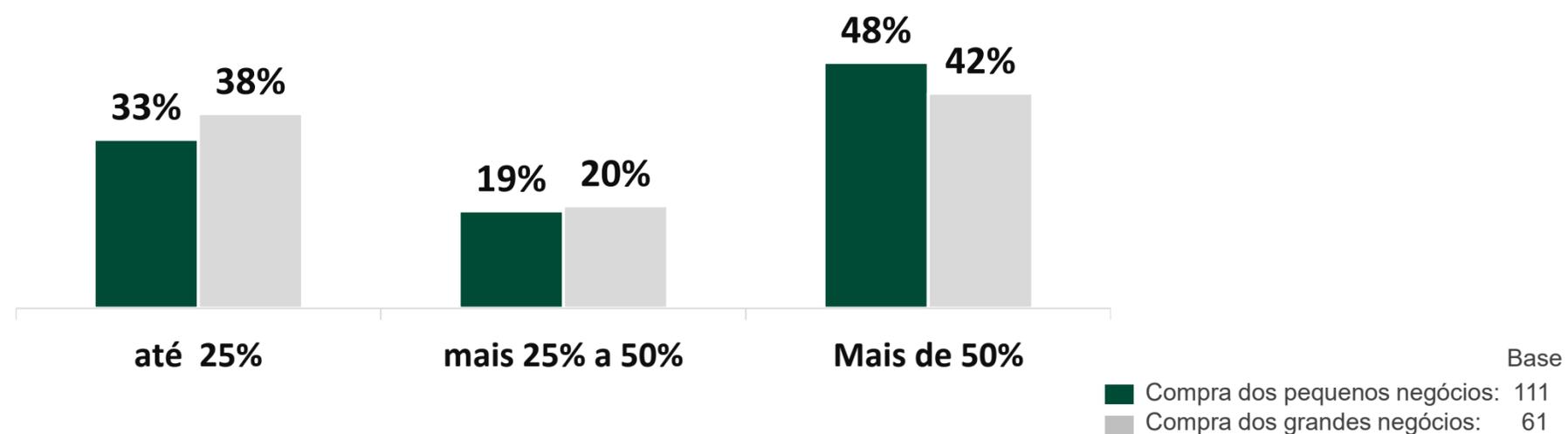
Vai gastar <b>MAIS</b> que no ano de 2022	<b>46%</b>	51%
Vai gastar <b>MENOS</b> que no ano de 2022	<b>28%</b>	23%
Vai gastar <b>IGUAL</b> ao ano de 2022	<b>27%</b>	27%

Base  
 ■ Compra dos pequenos negócios: 400  
 ■ Compra dos grandes negócios: 270

### Aproximadamente, quantos por cento a **MAIS**



### Aproximadamente, quantos por cento a **MENOS**



# Compra presencial x Compra remota

Totalmente presencial	39%	24%
A maior parte presencial e um pouco pela internet	28%	31%
Metade presencial e metade pela internet	15%	17%
A maior parte pela internet e um pouco presencial	13%	20%
Totalmente pela internet	6%	6%

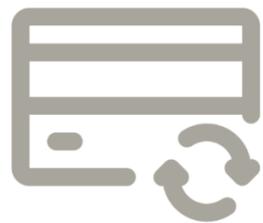
Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

---

# Pagamento

- Quem compra dos pequenos utiliza o cartão de crédito parcelado (37%), assim como quem compra dos grandes (50%). Pix e cartão de crédito à vista são utilizados por, aproximadamente, 30%, tanto para quem compra dos pequenos como para quem compra dos grandes.
- A preferência por compras à vista é maior para quem compra dos pequenos (63%).
- 9% de quem compra dos pequenos pretende utilizar todo o 13º para as compras de fim de ano e 24% pretende utilizar parte do 13º para pagar contas e outra parte para as compras de final de ano e 30% respondeu que não terá 13º salário.

# Formas de pagamento



Cartão de crédito parcelado

**37%** 50%



PIX

**34%** 32%



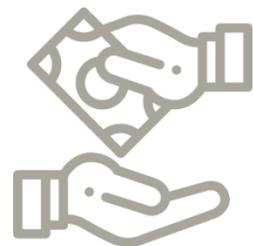
Cartão de débito

**30%** 26%



Cartão de crédito à vista

**26%** 32%



Dinheiro

**19%** 16%



Boleto

**2%** 1%

À vista	<b>63%</b>	59%
Parcelado	<b>38%</b>	41%

Base  
 ■ Compra dos pequenos negócios: 400  
 ■ Compra dos grandes negócios: 270

# Como pretende utilizar o 13º salário

Não terá 13º salário	<b>30%</b>	20%
Utilizará parte do 13º para pagar contas e outra parte para as compras de final de ano	<b>24%</b>	29%
Não utilizará o 13º salário para as compras de final de ano	<b>11%</b>	13%
Poupará uma parte do 13º, pagará contas e pagará as compras de final de ano	<b>11%</b>	11%
Poupará uma parte do 13º e utilizará a outra parte para as compras de final de ano	<b>9%</b>	13%
Utilizará todo o 13º para as compras de final de ano	<b>9%</b>	9%
Não sabe ainda	<b>5%</b>	5%

Base  
■ Compra dos pequenos negócios: 400  
■ Compra dos grandes negócios: 270

## FICHA TÉCNICA

**Objetivo:** Identificar as características de quem compra dos pequenos negócios para o Natal e suas preferências, em relação a quem compra de grandes negócios nessa data.

**Universo:** pessoas físicas do estado de São Paulo, com 18 anos ou mais.

**Amostra:** 670 pessoas, sendo 400 de quem compra dos pequenos negócios e 270 de quem compra dos grandes negócios

**Metodologia:** quantitativa – via telefone.

A amostra é proporcional à população por localidade (Município de São Paulo, demais municípios da Região Metropolitana de São Paulo e interior), faixa etária e classe econômica, considerando as projeções de população do IBGE para 2020 e a população por classe de consumo conforme o IPC Maps 2020 (IPC Marketing Editora).

**Período de Coleta de Dados:** 17 a 24 de novembro de 2023.

### **Unidade de Gestão Estratégica**

**Gerente:** Juliana Gazzotti Schneider

**Coordenação:** Carolina Fabris Ferreira

**Coordenação interina:** Eduardo Borba

**Equipe Técnica:** Alexandre Sousa Nascimento, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto, Pedro João Gonçalves e Vitoria Nunes Martins

**Fornecedor:** Praxian Consultoria

R. Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800