

MORE
RESULTS

Barómetro PME Magazine
A realidade das empresas
portuguesas
Resultados 4º trimestre 2020

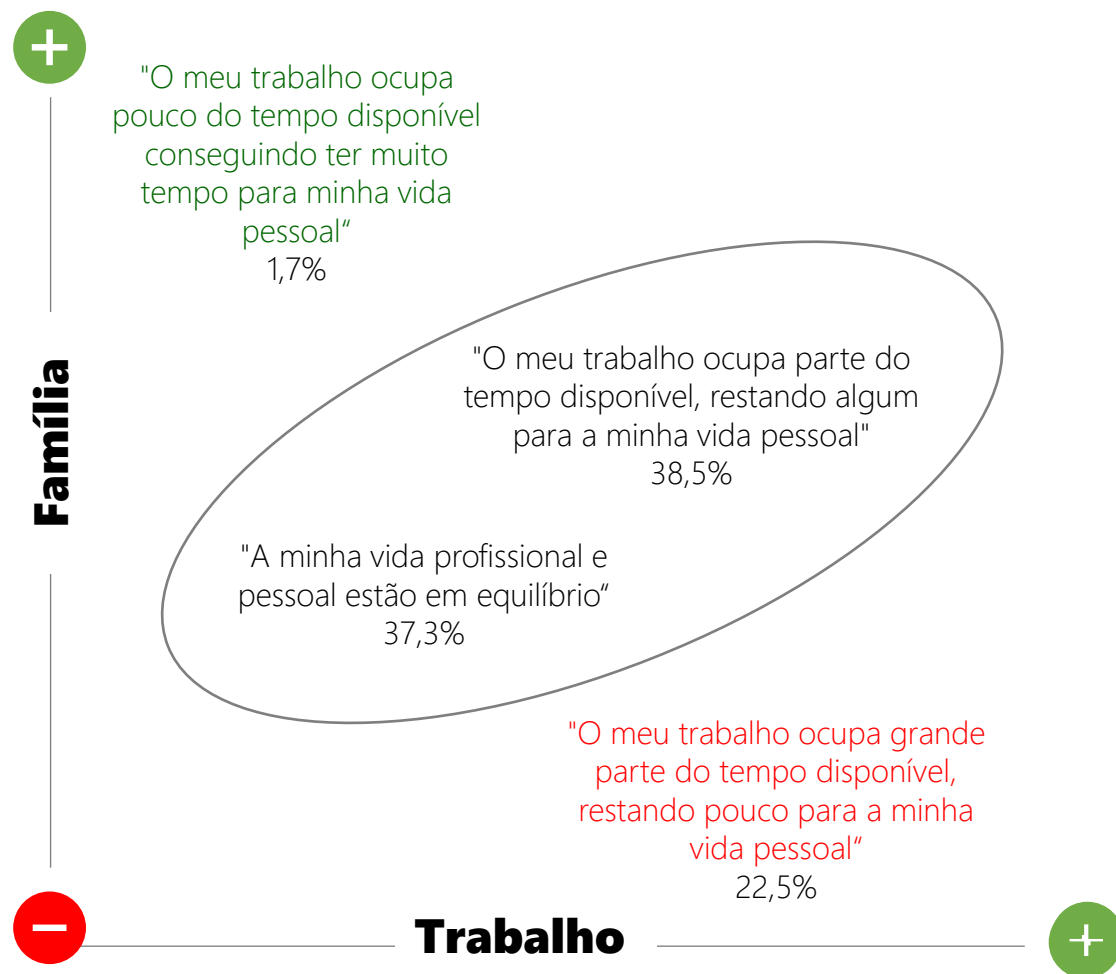


Universo: Micro, Pequenas e Médias empresas portuguesas

Estudo quantitativo, com recurso a um inquérito online, enviado para as bases de dados da PME Magazine e da More Results, complementada com envios em “bola de neve”. A amostra foi recolhida entre os dias 15 de dezembro de 2020 e 21 de fevereiro de 2021, tendo sido recolhidos 351 questionários válidos com a seguinte distribuição: 174 micro empresas, 105 pequenas empresas e 72 médias empresas.

Para um grau de confiança de 95,5%, a dimensão desta amostra representa uma margem de erro de $\pm 5,34\%$. A recolha da informação foi da responsabilidade da More Results.

Equilíbrio vida pessoal/ profissional



76% dos inquiridos afirmam ter a vida pessoal e profissional bem equilibradas.

Quem são os que tem menos tempo para a vida pessoal?

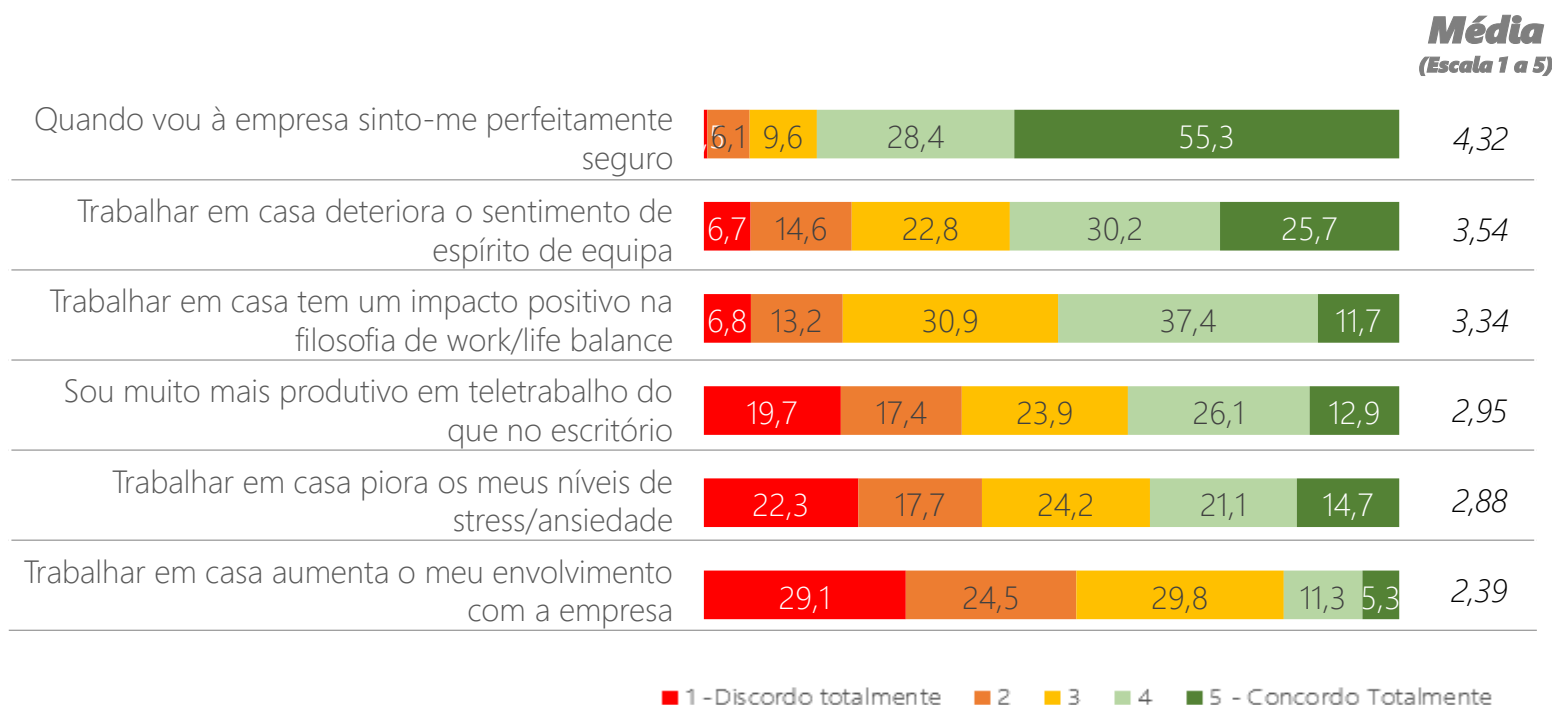
- Microempresas, Empresas com menos de 10 anos e faturação até aos 3 milhões e cargos de Marketing e Vendas.

Em média, os inquiridos reportam trabalhar cerca de 50 horas semanais, sendo ligeiramente superior nas microempresas. Verifica-se também que CEO's ou diretores gerais trabalham em média mais 6h por semana do que colaboradores em cargos de Direção.

O último trimestre do ano é normalmente um trimestre de muito trabalho e exigência na preparação do ano que se segue. Assim, não é de estranhar que 43% dos inquiridos afirmem que, quando comparando com o 3ºT'20, no 4ºT'20 trabalharam muito mais ou mais horas. No primeiro trimestre de 2021, a previsão é que se trabalhe igual ou mais horas – demonstrando que se tratam de trimestres bastante importantes na vida das empresas.

Teletrabalho

O 4ºT'20 foi relativamente normal para a maioria das PME's, com pouco mais de 50% inteiramente na empresa ou mais na empresa do que em teletrabalho. Para o 1ºT'21 a antevisão seria que as coisas se mantivessem.



Se por um lado a maioria concorda que o teletrabalho tem impacto negativo no espírito de equipa, por outro admitem que tem um impacto positivo no equilíbrio entre a vida pessoal e profissional.

No que respeita à produtividade em teletrabalho as opiniões dividem-se - 37% discordam que sejam mais produtivos em teletrabalho, 39% concordam.

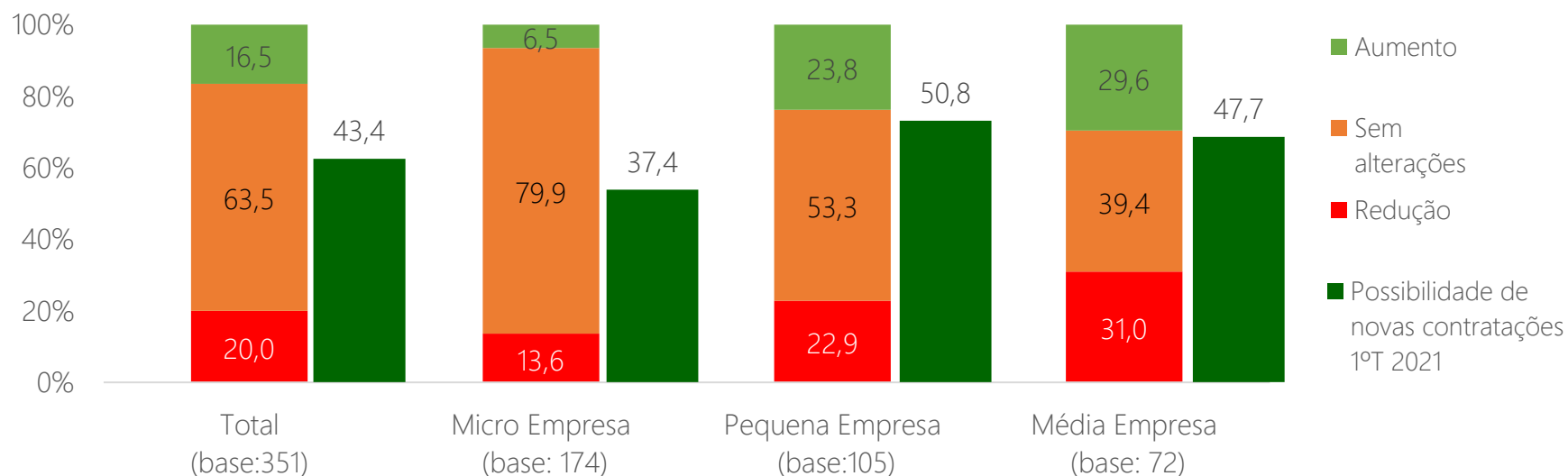
Esta concordância desce para os 24% entre os que no último trimestre de 2020 estiveram metade do tempo em teletrabalho, metade na empresa.

Equipa

Alterações nos quadros

Na maioria das empresas, não se registaram alterações nos quadros de pessoal (63,5%) no último trimestre do ano, tendo contudo as reduções atingido 20% no total das PME's em análise- este valor sobe para os 31% quando falamos nas médias empresas

A possibilidade de existirem novas contratações no 1ºT'21 é animadora, chegando quase aos 51% no caso das pequenas empresas.



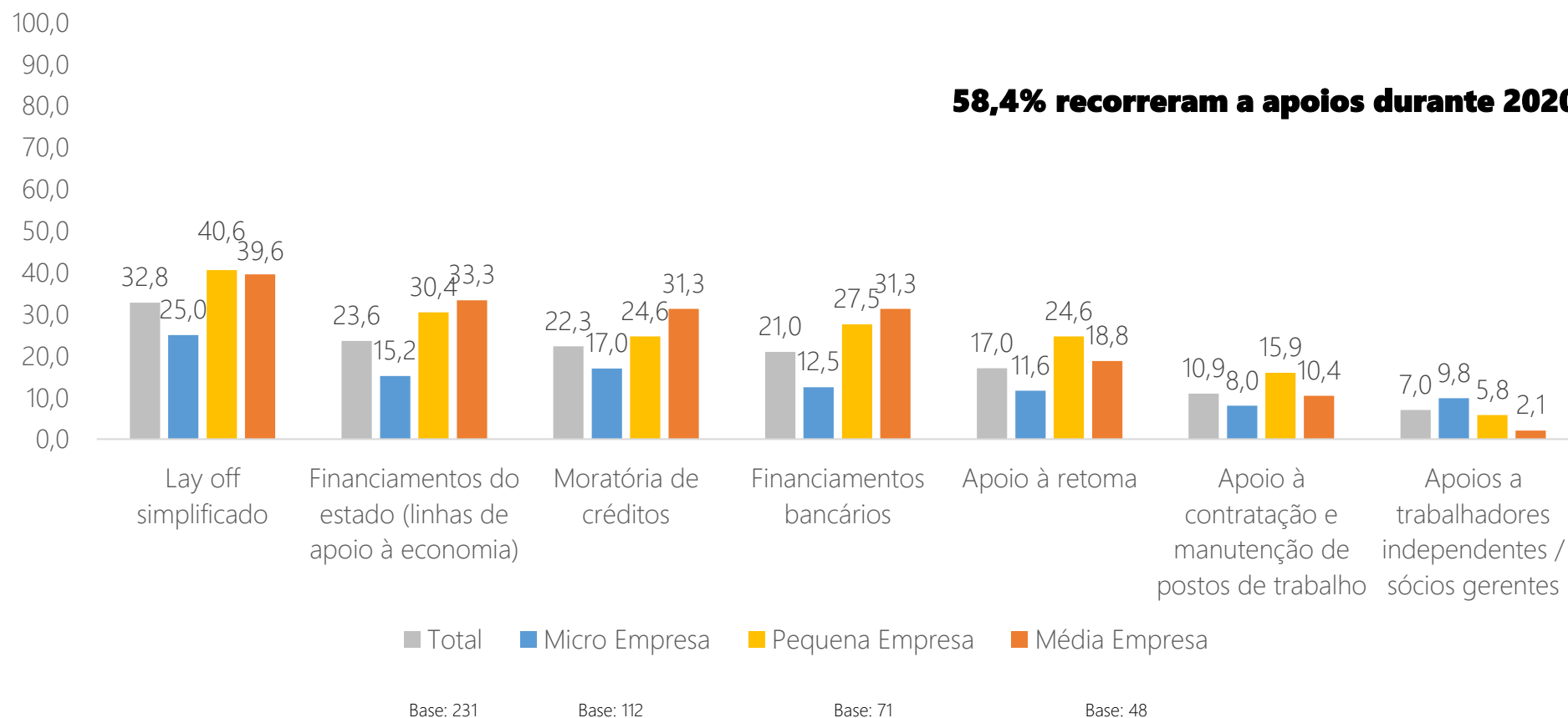
Em que áreas vão contratar?

Operação	51,1
Vendas	35,9
Marketing	16,3
base	92

Faturação e Vendas

Apoios em 2020/2021

A maioria recorreu a pelo menos uma das medidas de apoio disponíveis durante 2020. Destaca-se o layoff simplificado, medida utilizada por cerca de 33% das PME's em análise, valor que sobe acima dos 40% no caso das pequenas e médias empresas.



Q19 -No último ano a sua empresa recorreu a:

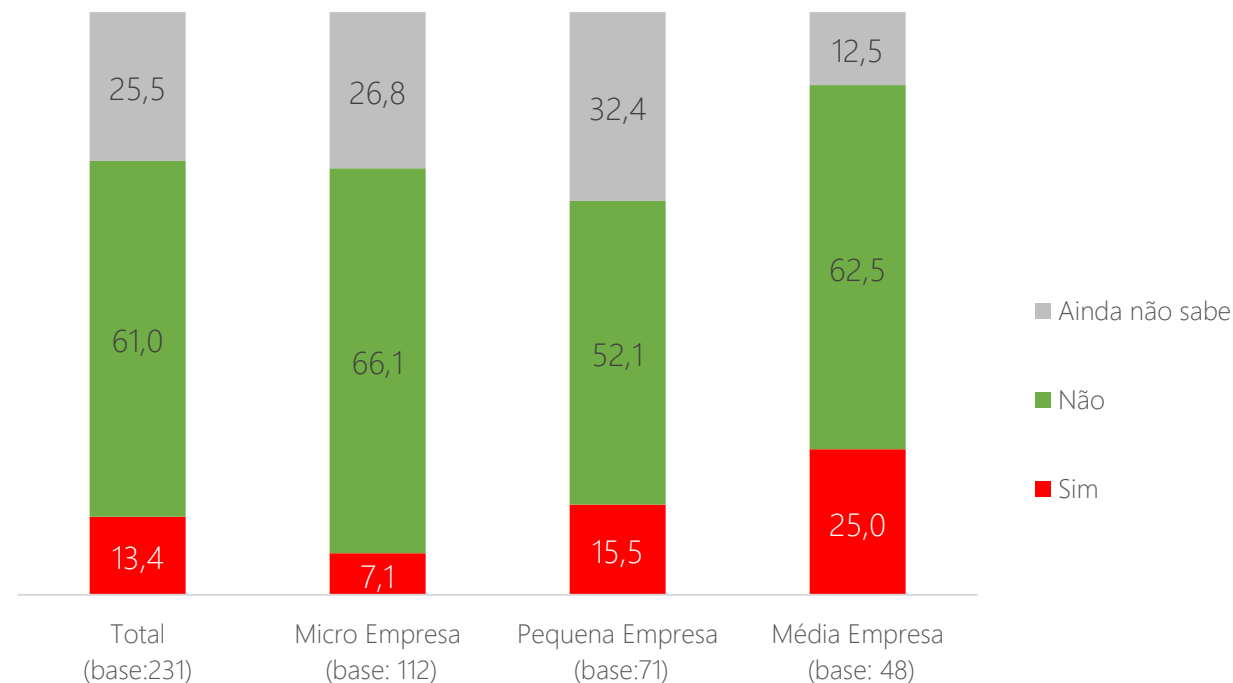
Base: 231 questionários (inquiridos do setor financeiro da empresa, CEO/ Diretores Gerais, ou em Cargos de Direção)

Faturação e Vendas

Apoios em 2020/2021

- 61,0% sentem-se otimistas o suficiente para afirmar que não terão necessidade de recorrer à banca em 2021.
- Os poucos que admitem essa necessidade identificam como principal objetivo o investimento, e só depois a reposição dos valores de tesouraria.
- Entre os que admitem a necessidade de recorrer à banca em 2021, são apenas 29% os que referem existir essa necessidade para fazer face a despesas correntes

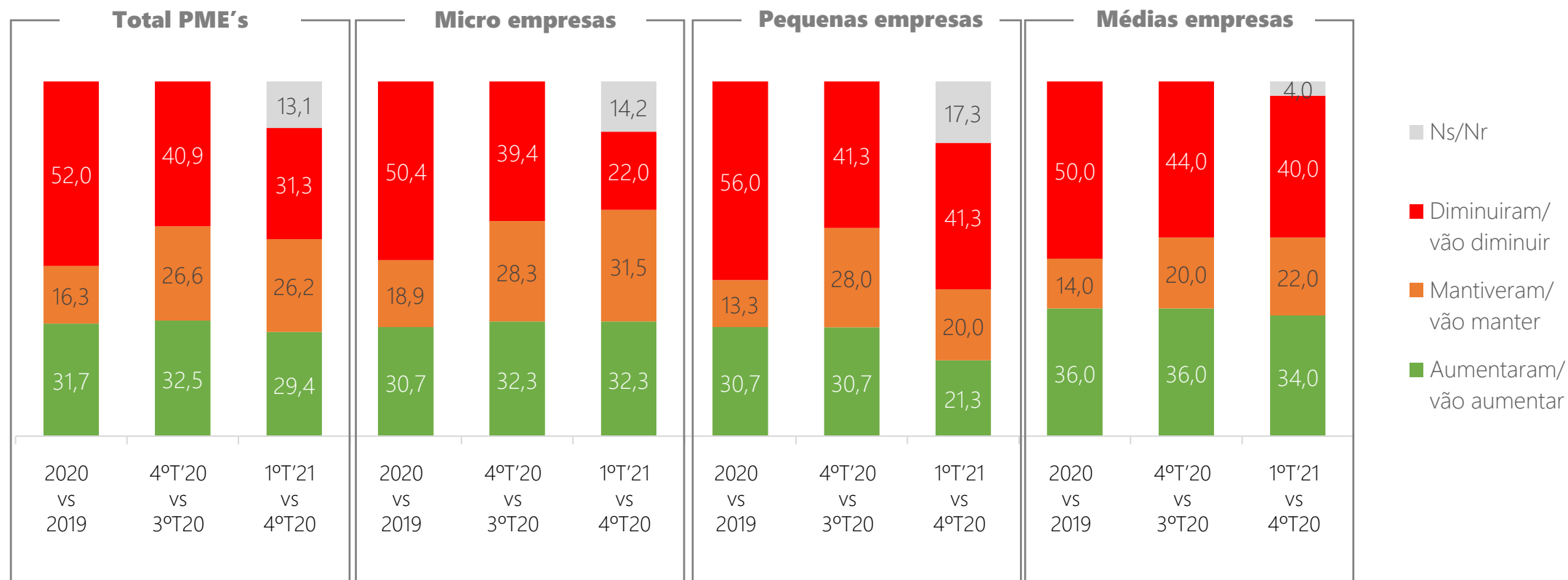
Vai recorrer à banca em 2021?



Faturação e Vendas

Overview Vendas

Regista-se, sem estranheza, uma quebra nas vendas em 2020 face a 2019. Contudo, verificam-se ligeiras melhorias no último trimestre do ano, e uma incerteza moderada em relação ao 1º T'21.



Q24 - No último trimestre (T4) face ao trimestre anterior (T3) como considera que se comportaram as suas vendas? Q25 - No próximo trimestre (T1 2021) comparando com o período homólogo (T1 2020) como considera que as suas vendas se vão comportar? Q26 - Em relação a 2019, como foi o ano de 2020:

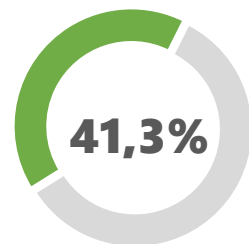
Base: 252 questionários (inquiridos do setor Marketing & Vendas, CEO/ Diretores Gerais, ou em Cargos de Direção)

Faturação e Vendas

Overview Vendas

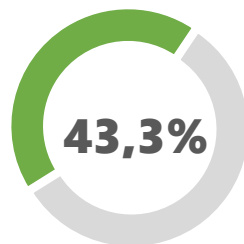
Apesar da incerteza moderada, 41% afirma acreditar no crescimento ou pelo menos manutenção dos níveis de faturação registados em 2019. Menos otimistas estão as pequenas empresas e as empresas com volumes de faturação acima dos 10 milhões de euros.

**Conseguir
á manter/
crescer a
faturação
em 2021**



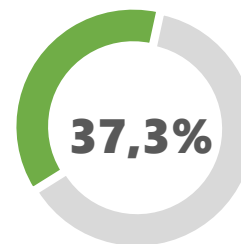
**Total
PME's**

base=252



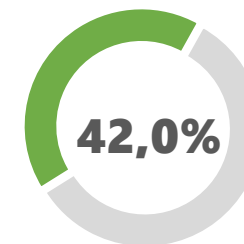
**Micro
Empresas**

base=127



**Pequenas
Empresas**

base=75



**Médias
Empresas**

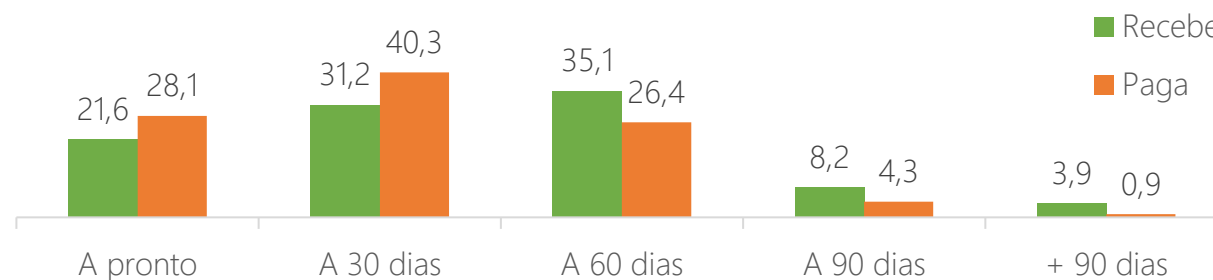
base=50

Em 2021 conseguirá manter/crescer a faturação	Total	Até 500 000 euros	Entre 500k e 3 milhões	Entre 3 a 10 Milhões	Mais de 10 Milhões	5 anos ou menos	6 a 10 anos	11 a 15 anos	Mais de 15 anos
	base: 252	base: 115	base: 64	base: 41	base: 32	base: 53	base: 35	base: 38	base: 126
Sim	41,3	44,3	34,4	46,3	37,5	52,8	40,0	28,9	40,5
Não	34,9	27,8	37,5	36,6	53,1	24,5	25,7	44,7	38,9
Não sabe	23,8	27,8	28,1	17,1	9,4	22,6	34,3	26,3	20,6

Faturação e Vendas

Recebimentos/ Pagamentos

De uma forma geral, as empresas mantêm o equilíbrio entre o recebimentos e pagamentos - 47% pagam aos fornecedores nas mesmas condições em que recebem dos seus clientes. Contudo, são 38% as empresas com desequilíbrio nestes prazos, o que pode levar a défices de tesouraria.

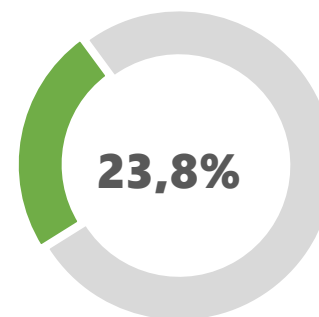


	Paga					
Recebe ↓	A pronto	A 30 dias	A 60 dias	A 90 dias	+ 90 dias	Total
A pronto	12,1	6,9	2,6	---	---	21,6
A 30 dias	11,3	16,9	2,6	0,4	---	31,2
A 60 dias	3,5	13,0	16,5	1,3	0,9	35,1
A 90 dias	0,9	2,6	3,0	1,7	---	8,2
+ 90 dias	0,4	0,9	1,7	0,9	---	3,9
Total	28,1	40,3	26,4	4,3	0,9	100,0

Faturação e Vendas

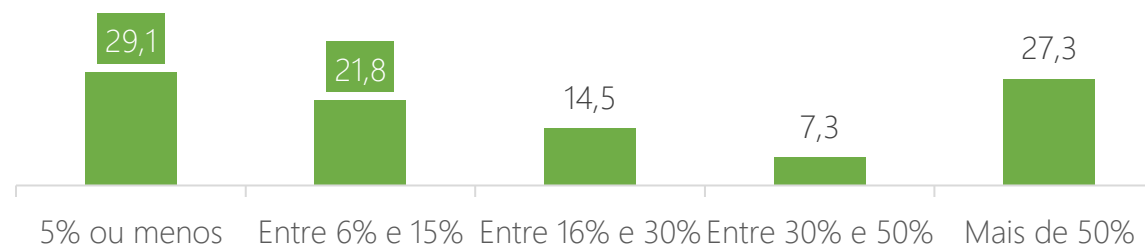
E-commerce

- São apenas 24% as empresas que vendem em e-commerce.
- Em cerca de metade destas empresas, o peso do e-commerce no total das vendas não vai além dos 15%.
- São as empresas mais recentes que mais recorrem ao e-commerce.
- São 10% as empresas inteiramente dedicadas ao e-commerce.



Vendem em e-commerce

Peso do e-commerce no total das vendas

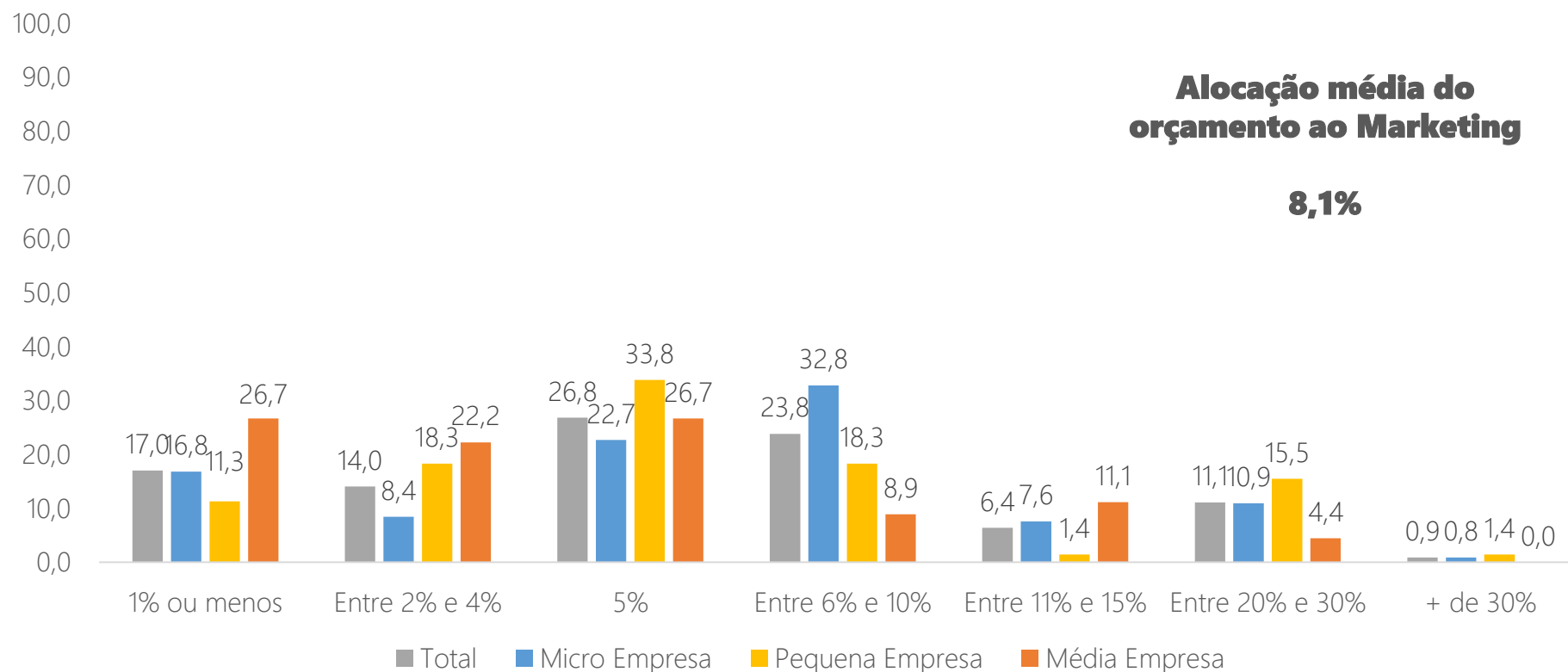


Base: 55 empresas que vendem em e-commerce

Faturação e Vendas

Marketing e Vendas

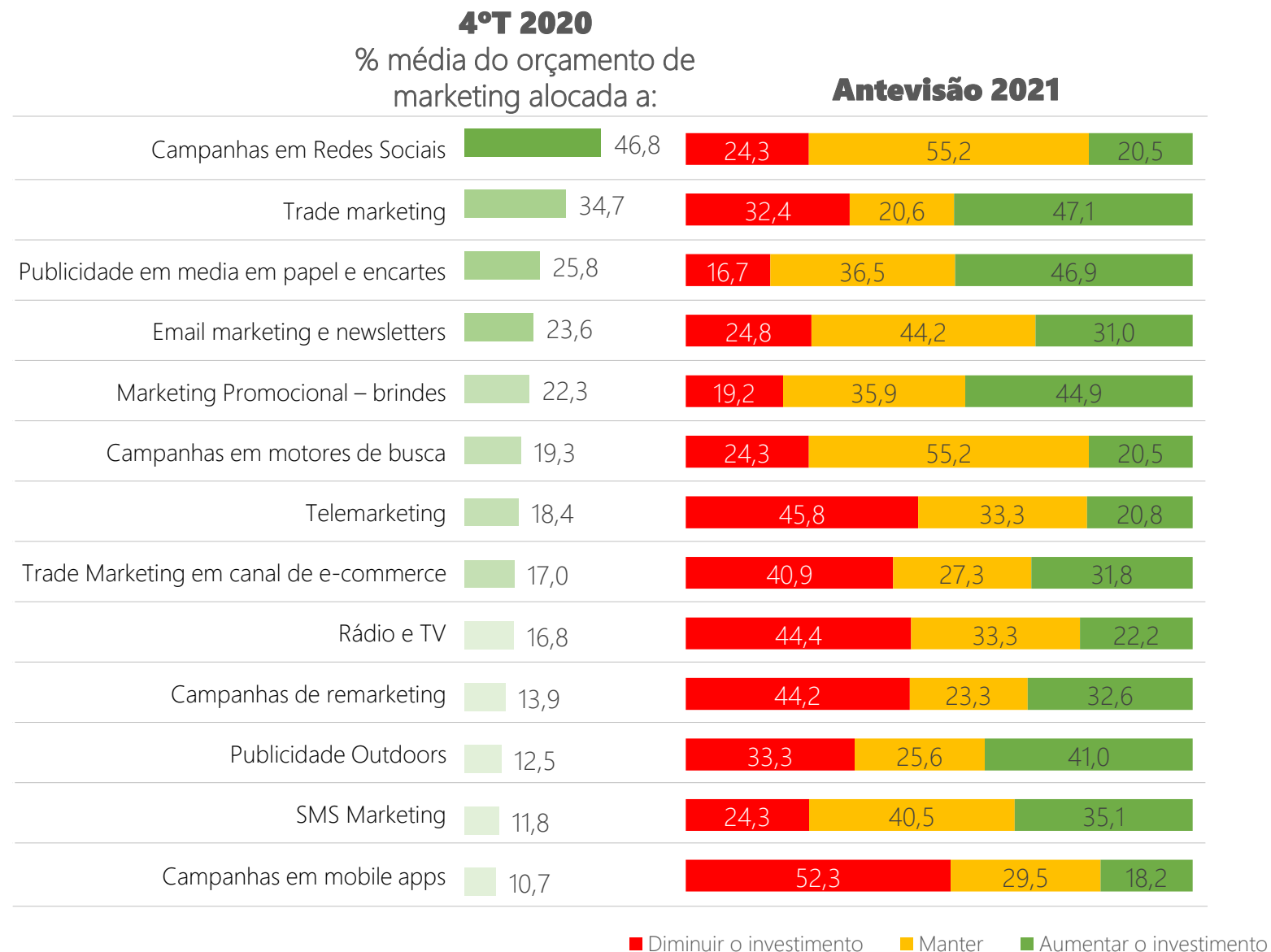
Com as *best practices* a colocarem a alocação média do orçamento ao Marketing entre os 6,5% e os 10%, verifica-se que apesar da contenção a que a pandemia obrigou, 24% das empresas encontram-se dentro da média.



Faturação e Vendas

Marketing e Vendas

- Em média, a maior fatia do orçamento de marketing das PME's em análise está alocada às campanhas em redes sociais.
- As campanhas em redes sociais são, juntamente com as campanhas em motores de busca, as duas áreas onde mais se pretende manter o investimento em 2021.
- Telemarketing e mobile apps são as áreas onde a intenção de diminuir o investimento é maior.



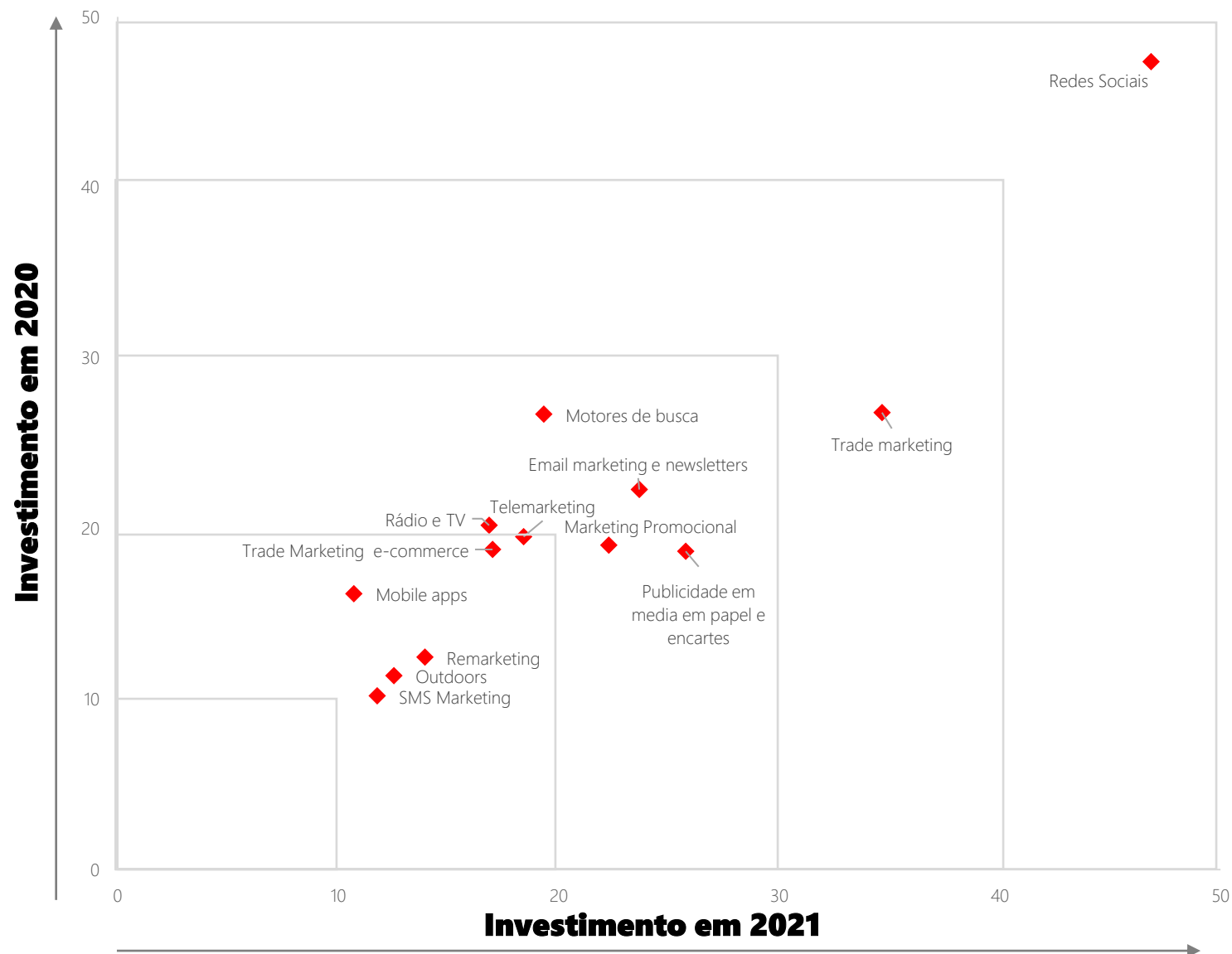
Q30 - No último ano como considera que se repartiu o seu investimento na área de marketing? Q31 - No próximo ano como considera que se irá repartir o seu investimento na área de marketing?

Base: 252 questionários (inquiridos do setor Marketing & Vendas, CEO/ Diretores Gerais, ou em Cargos de Direção)

Faturação e Vendas

Marketing e Vendas – Gap investimento 2020/2021

Verifica-se na maioria dos casos que não existem diferenças além dos 10% no investimento realizado em 2020 e a intenção de investimento em 2021



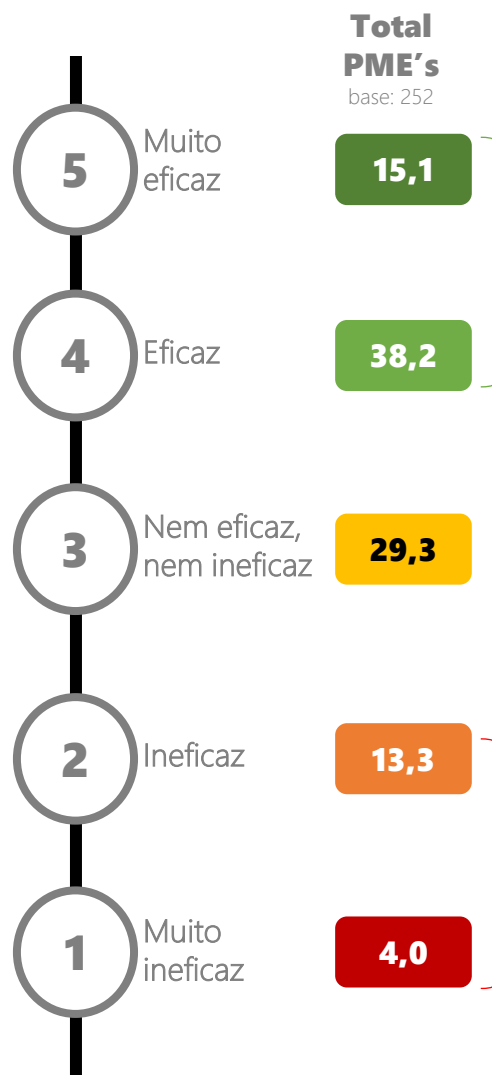
Q30 - No último ano como considera que se repartiu o seu investimento na área de marketing? Q31 - No próximo ano como considera que se irá repartir o seu investimento na área de marketing?

Base: 252 questionários (inquiridos do setor Marketing & Vendas, CEO/ Diretores Gerais, ou em Cargos de Direção)

Faturação e Vendas

Networking e ferramentas digitais

- Questionados sobre a eficácia do *Networking online*, cujo crescimento foi imposto pelas circunstâncias, a maioria atesta a sua eficácia – permite uma maior frequência e facilita os encontros
- Por outro lado, os que o consideram pouco eficaz destacam a frieza nas relações estabelecidas online.

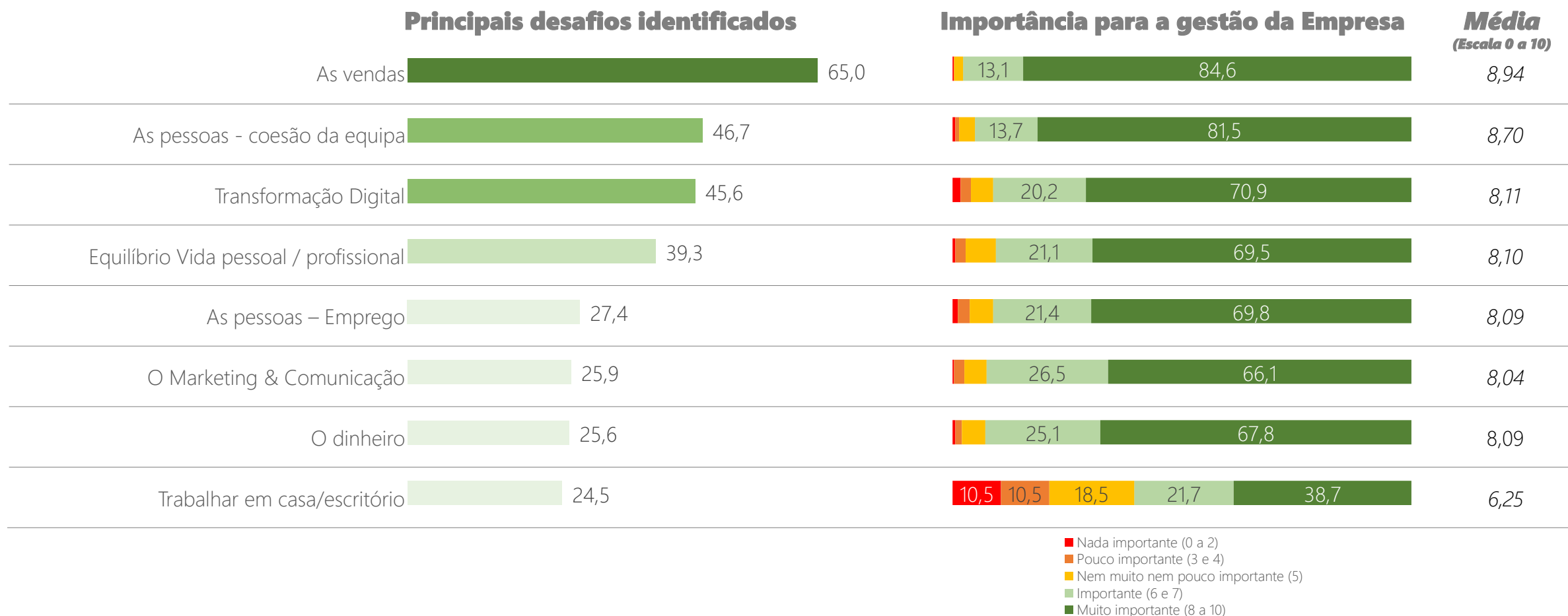


Eficaz 53,3	Permite maior frequência/ facilidade de encontros	10,7
	Amplia a rede de contactos	4,0
	Abertura a novas áreas	3,6
	Dificuldades na comunicação	2,7
	Sem alternativas	2,7
	Geração de leads/ vendas	2,7
	Facilidade de acesso à informação	2,2
	Outros motivos	10,7
	Ns/Nr	16,9
Base: 120 que consideram eficaz		

Ineficaz 17,3	Não cria laços/ frieza na relação	5,3
	Dificuldades na comunicação	2,2
	Menor interação	1,8
	Não substitui o presencial	1,3
	Não acredita no networking/ networking online	1,3
	Outros motivos	1,3
	Ns/Nr	4,0
Base: 39 que consideram ineficaz		

Desafios 2021

As vendas são, para as PME's em análise, o principal desafio para 2021, e são igualmente dos tópicos mais importantes para a gestão das empresas. Por outro lado, o teletrabalho já entrou no quotidiano destas PME's, não sendo identificado como desafio e tendo importância moderada na gestão destas empresas.



Q1 - Quais considera serem os principais desafios na gestão de empresas para o próximo ano? (Múltipla) Q2 - Qual o grau de importância que confere aos seguintes temas na gestão da sua empresa?

Base: 351 questionários a PME's

Índice de otimismo para 2021

