

Sinais Vitais

Tema 7: Compras e Vendas no pós Estado de Emergência

30 de Junho de 2020

Projeto SIN^AIS VITAIS



CIP
CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL
DE PORTUGAL

marketing
FutureCast Lab _ iscte

Índice

1. Contexto do Projeto “Sinais Vitais”
2. Metodologia
3. Apresentação de Resultados
 - A. Caracterização da Amostra
 - B. Perguntas de Barómetro
 - C. Compras e Vendas no pós Estado de Emergência

Contexto do Projeto Sinais Vitais

- Este inquérito é o sétimo feito no âmbito do “Projeto Sinais Vitais”, desenvolvido pela CIP – Confederação Empresarial de Portugal, em parceria com o Marketing FutureCast Lab do ISCTE.
- O inquérito inclui perguntas de barómetro semanal e outras sobre o tema de compras e vendas no pós Estado de Emergência.
- O “Projeto Sinais Vitais” tem como objetivo recolher informação credível e atualizada sobre o que pensam os empresários e gestores de topo das empresas portuguesas e analisar informação quantitativa fornecida pelas empresas sobre temas específicos.
- Foi desenvolvido com uma periodicidade semanal, e desde Junho quinzenal, agregando conhecimento sobre o tecido económico e permitindo uma ação mais rápida no contexto de estado de exceção que afeta cidadãos e empresas.
- Neste projeto, alia-se a capacidade da CIP de contacto com as empresas portuguesas, através das Associações, à capacidade técnica e científica do Marketing FutureCast Lab do ISCTE.

Metodologia, universo e amostra realizada

Estudo quantitativo dirigido a decisores empresariais, através da CIP e das suas Associações, com resposta online.

Universo



Amostra



Erro amostral máximo

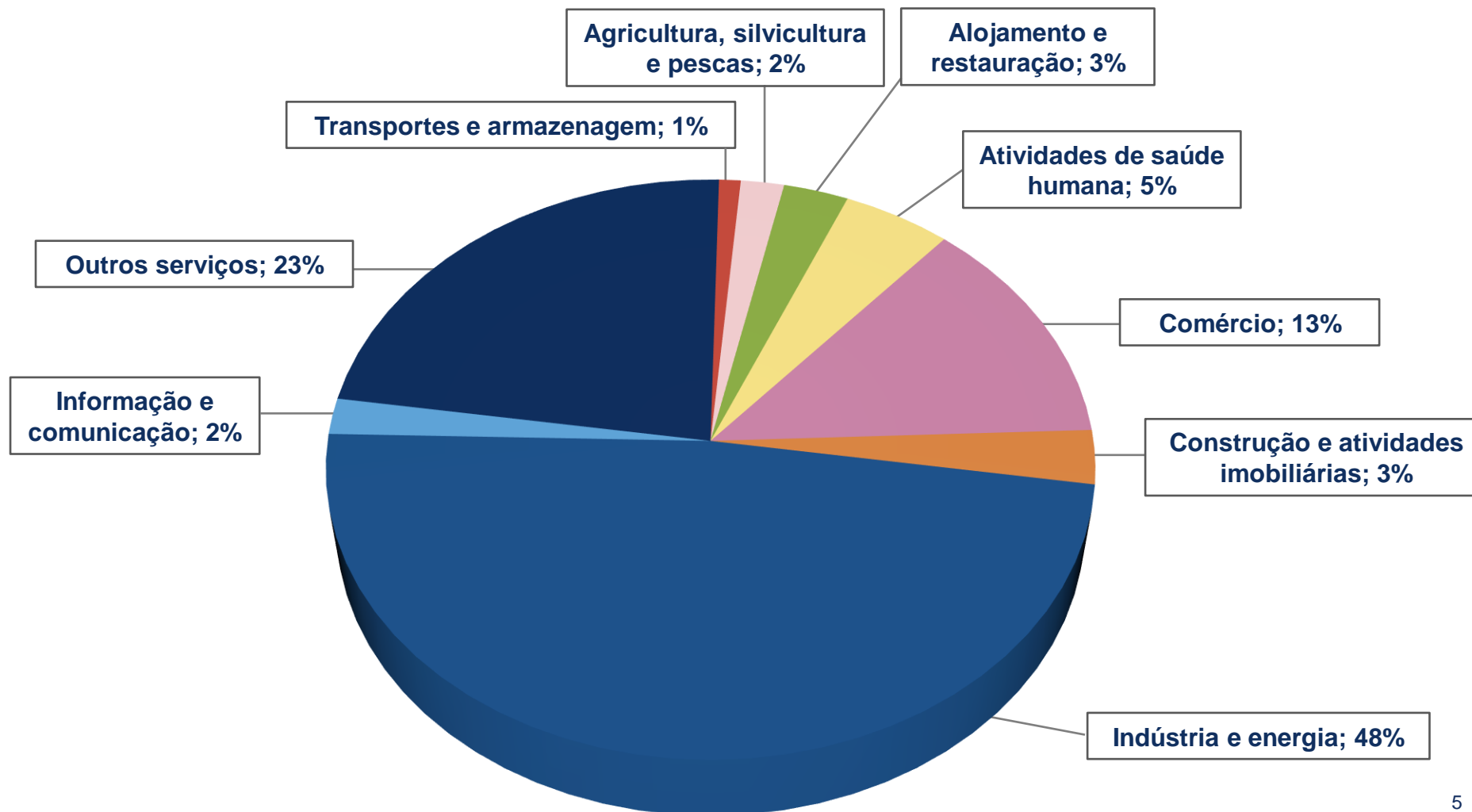
(num cenário de amostra probabilística)



A – Caracterização da Amostra

A1- EMPRESAS POR ATIVIDADE PRINCIPAL

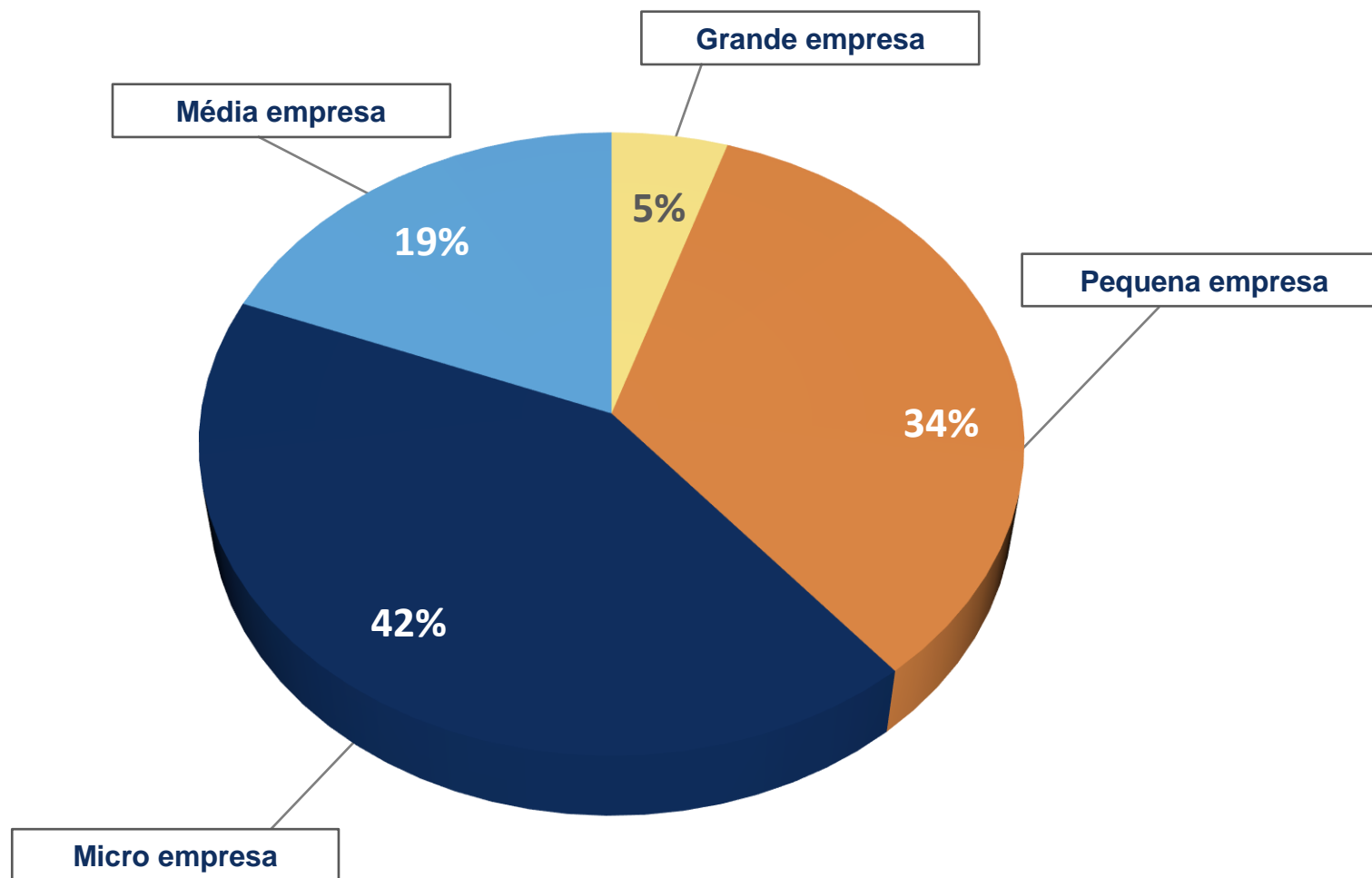
A repartição da amostra revela maior peso do setor da indústria e energia, com 48%. Os “outros serviços” constituem 23% dos respondentes e o comércio é responsável por 13%.



A – Caracterização da Amostra

A2 – DIMENSÃO DAS EMPRESAS

A amostra é constituída em 76% por micro e pequenas empresas. 5% são grandes empresas, realidade sobredimensionada em número de empresas, mas que é fundamental ser bem conhecida pelo impacto económico que têm no tecido empresarial português.

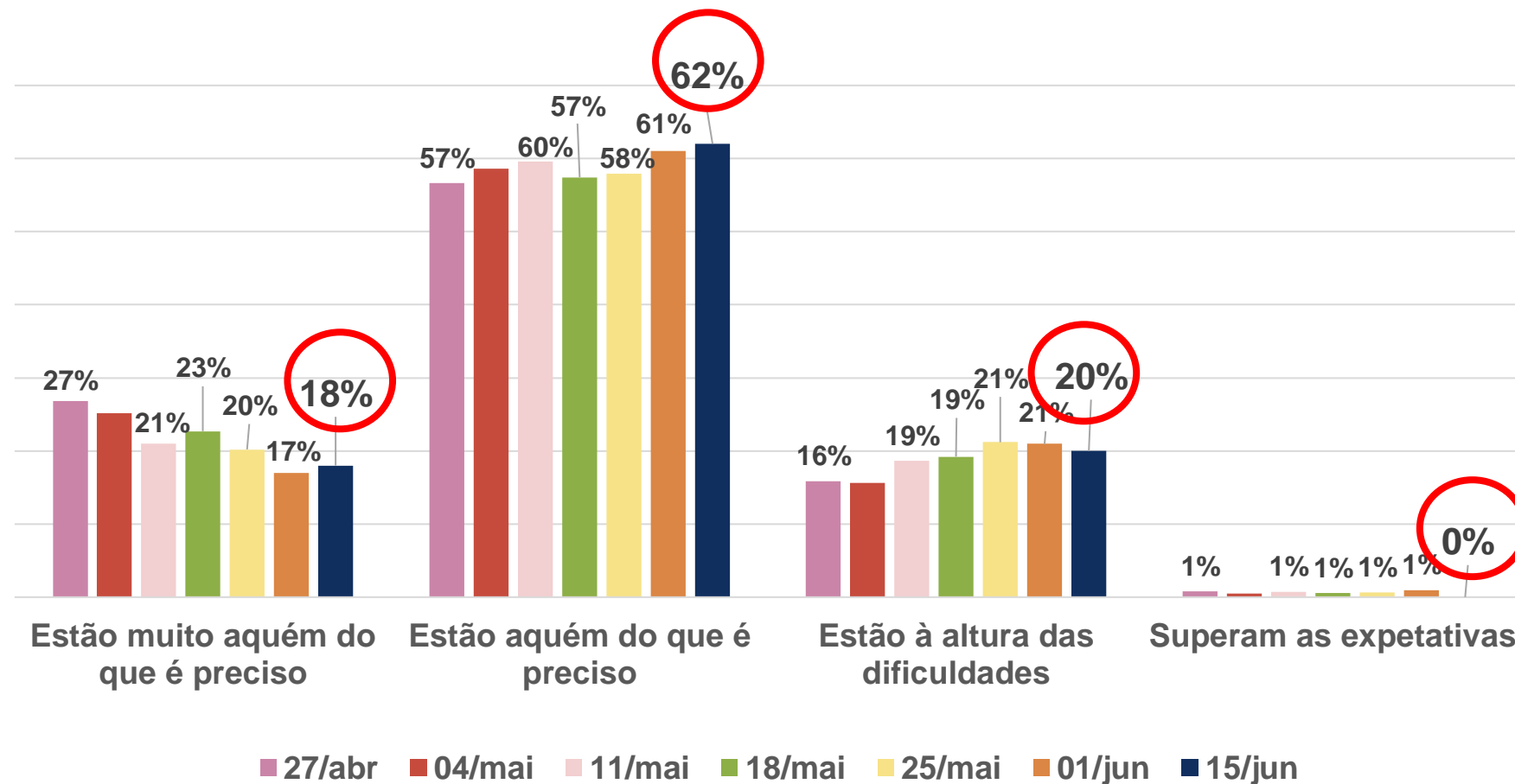


B – Barómetro

B1 – CONSIDERA QUE, PARA AS EMPRESAS, OS PROGRAMAS DE APOIO DO ESTADO PORTUGUÊS...

A opinião das empresas face aos programas de apoio ao Estado português mantém-se estável.

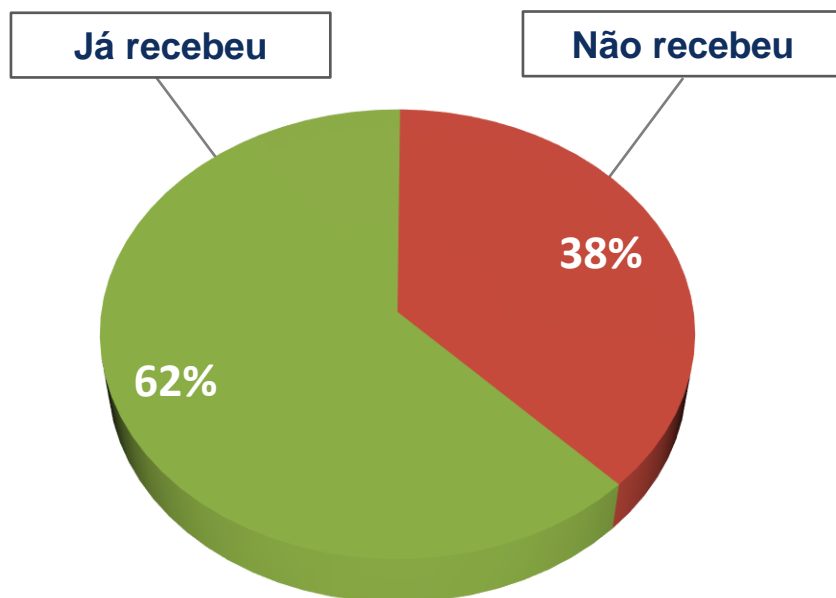
Na semana de 15 de Junho, 80% das empresas considera que os programas de apoio estão aquém (ou muito aquém) do que necessitam.



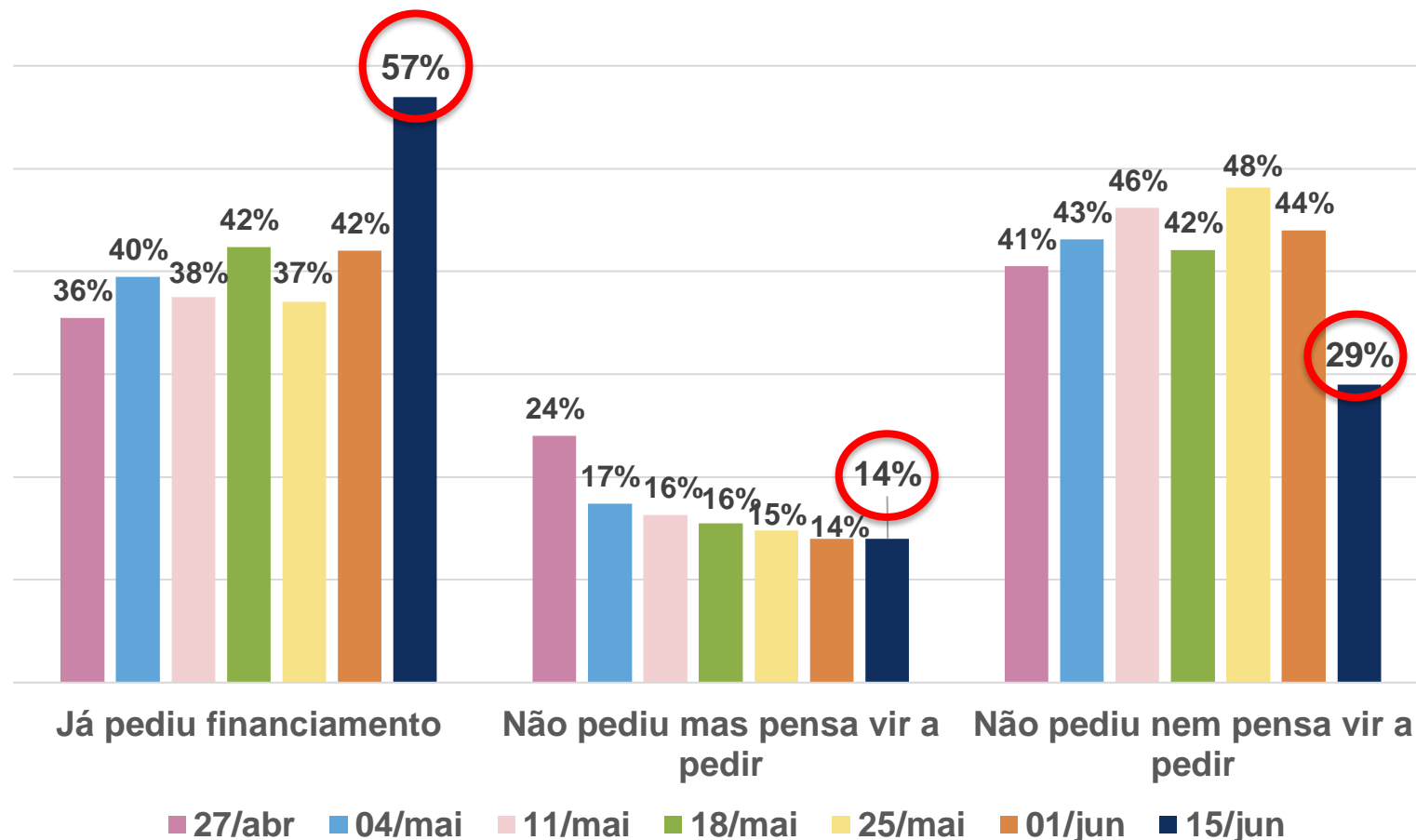
B – Barómetro

B2 – PEDIDO DE FINANCIAMENTO BANCÁRIO

Recebimento do financiamento bancário



O número de empresas que já recebeu financiamento subiu 15 pontos percentuais (de 47% para 62%) na última semana.

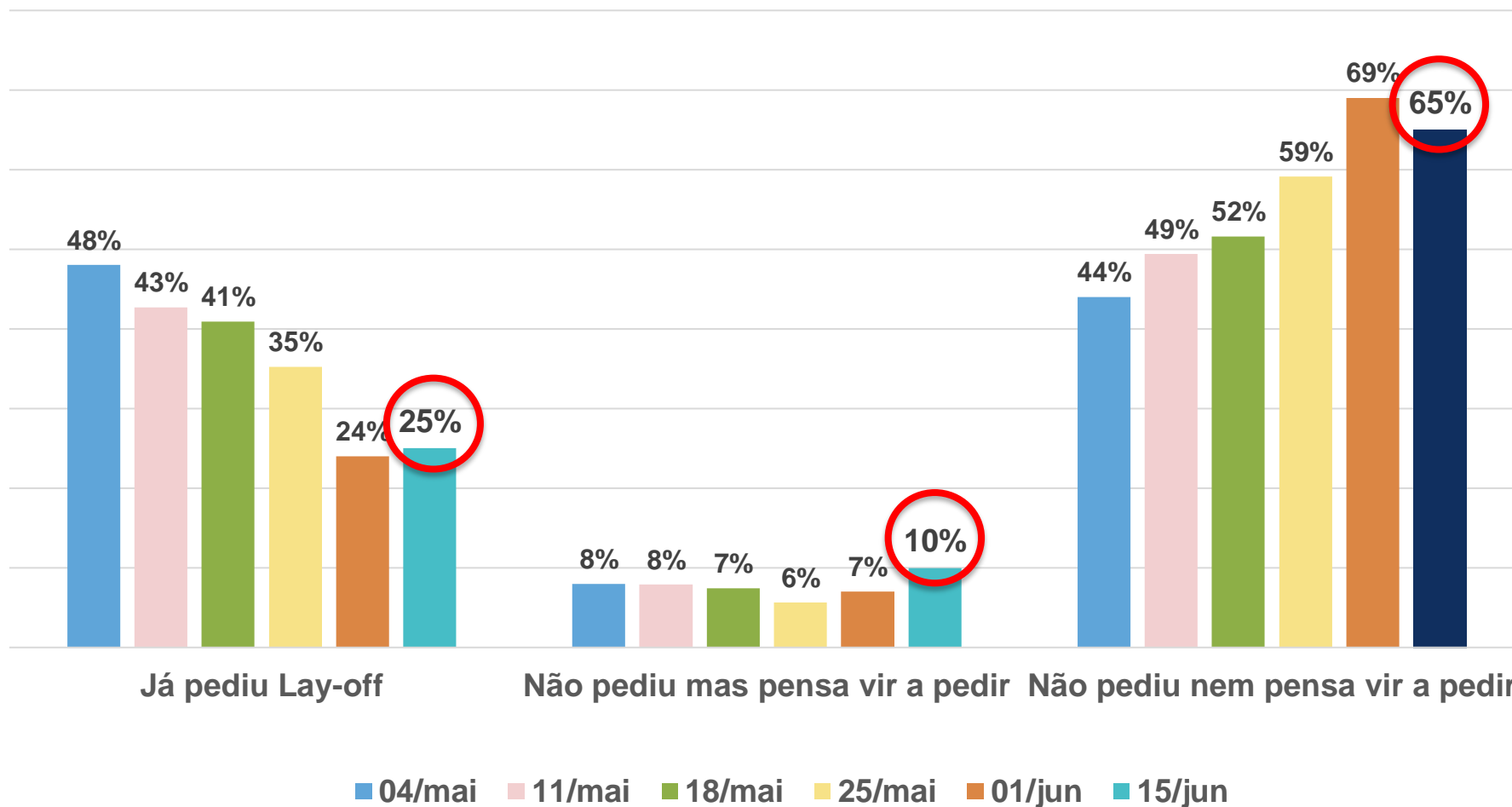


B – Barómetro

B3 – LAY-OFF

Estabilizou o número de empresas em lay-off, mas aumentou o número de empresas que pensa vir a pedir (7% para 10%)

Cerca de 25% das empresas estão em lay-off simplificado

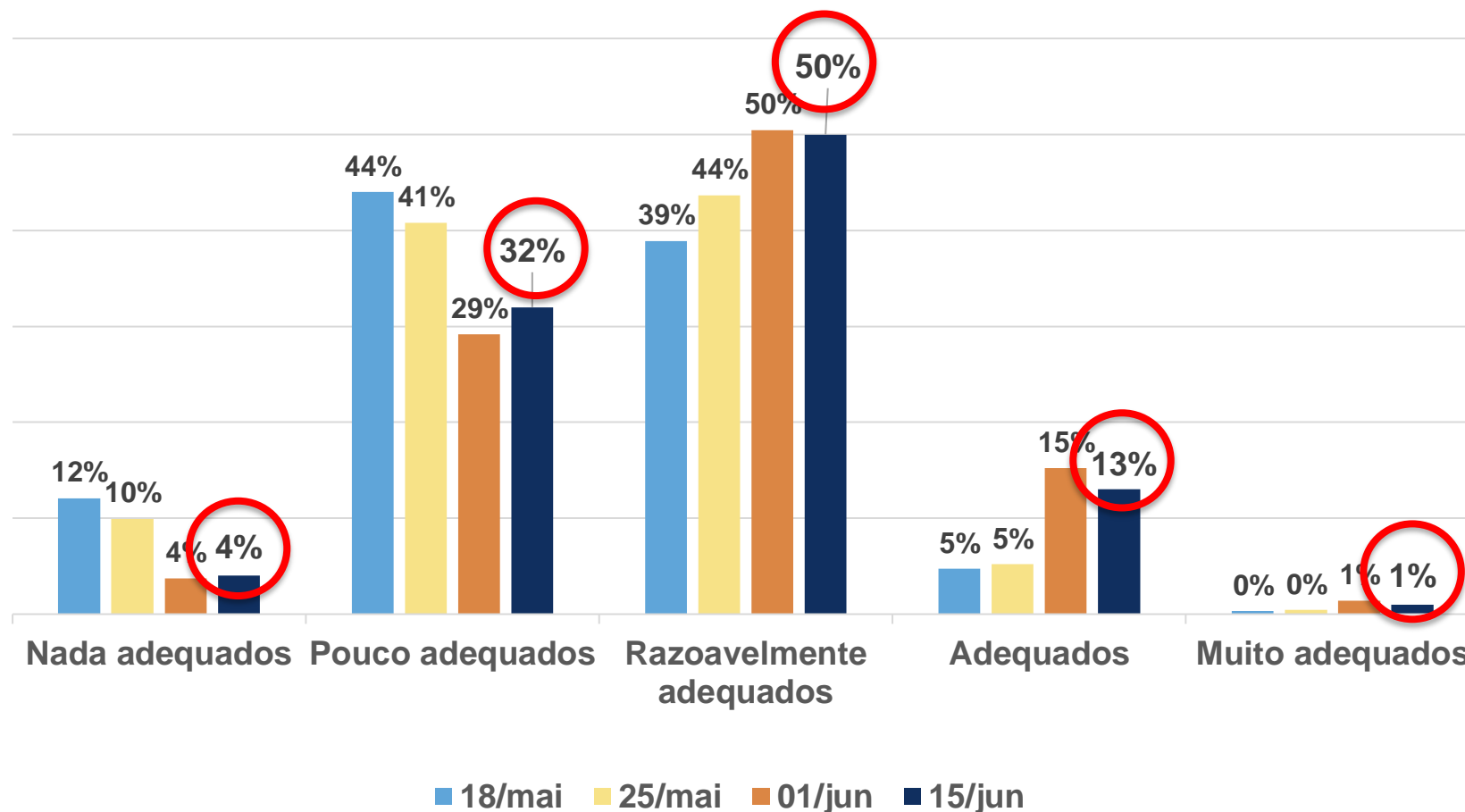


B – Barómetro

B4 – APOIOS DA UNIÃO EUROPEIA PARA A RETOMA ECONÓMICA

Mantém-se estável a opinião favorável das empresas face aos apoios da União Europeia.

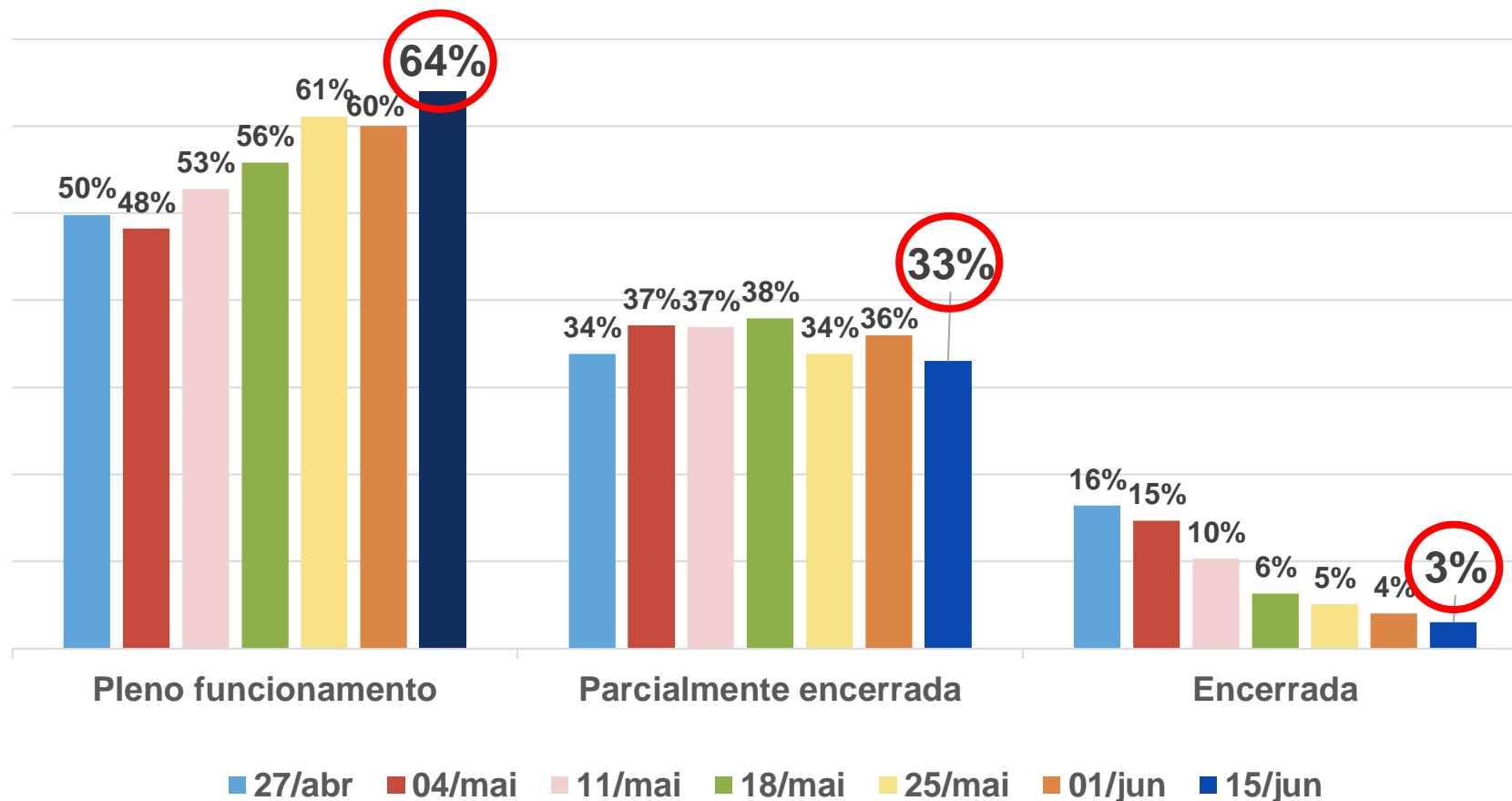
A maioria das empresas (64%) considera os apoios da União Europeia razoavelmente adequados ou adequados.



B – Barómetro

B5 – FUNCIONAMENTO DAS EMPRESAS

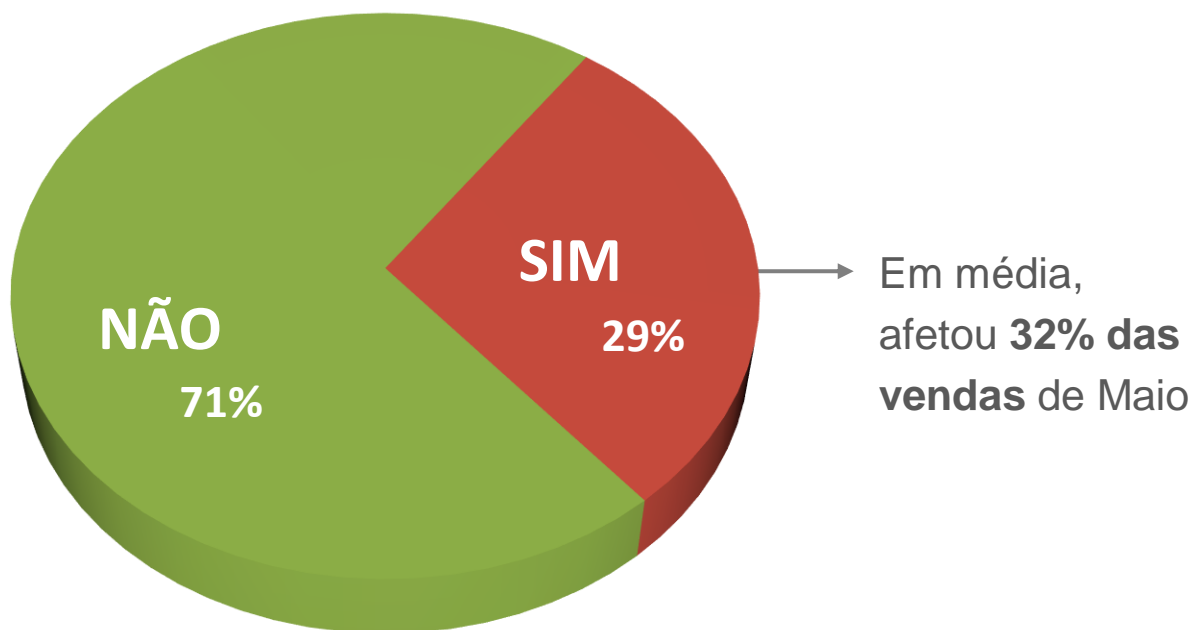
A atividade das empresas respondentes em pleno funcionamento aumentou 4 pontos face à quinzena anterior, mas neste momento só 3% das empresas respondentes estão encerradas.



C – Compras e vendas pós Estado de Emergência

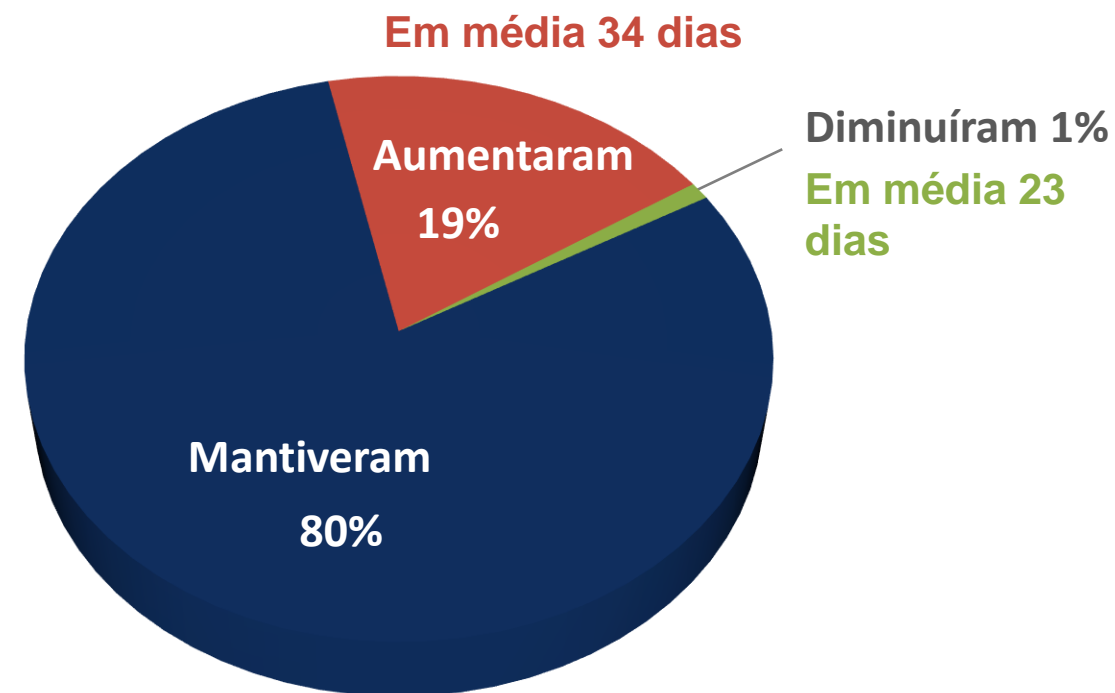
C1 – COMPRAS

Nº de empresas que teve dificuldades em adquirir produtos e serviços essenciais à laboração, em Maio 2020



C2 – PRAZOS DE PAGAMENTO DAS COMPRAS

Prazos de pagamento aos fornecedores

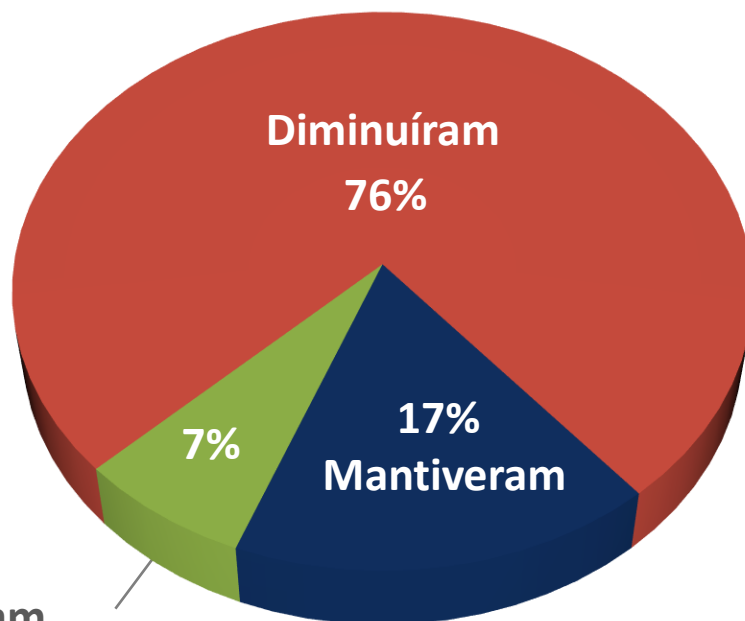


C – Compras e vendas pós Estado de Emergência

C3 – VENDAS

Evolução das vendas Maio 2020 versus Maio 2019
(em nº de empresas)

Em média diminuíram em 49%



Aumentaram

Em média aumentaram em 31%

C4 – VENDAS E NOVOS CLIENTES

Nº empresas que venderam a novos clientes

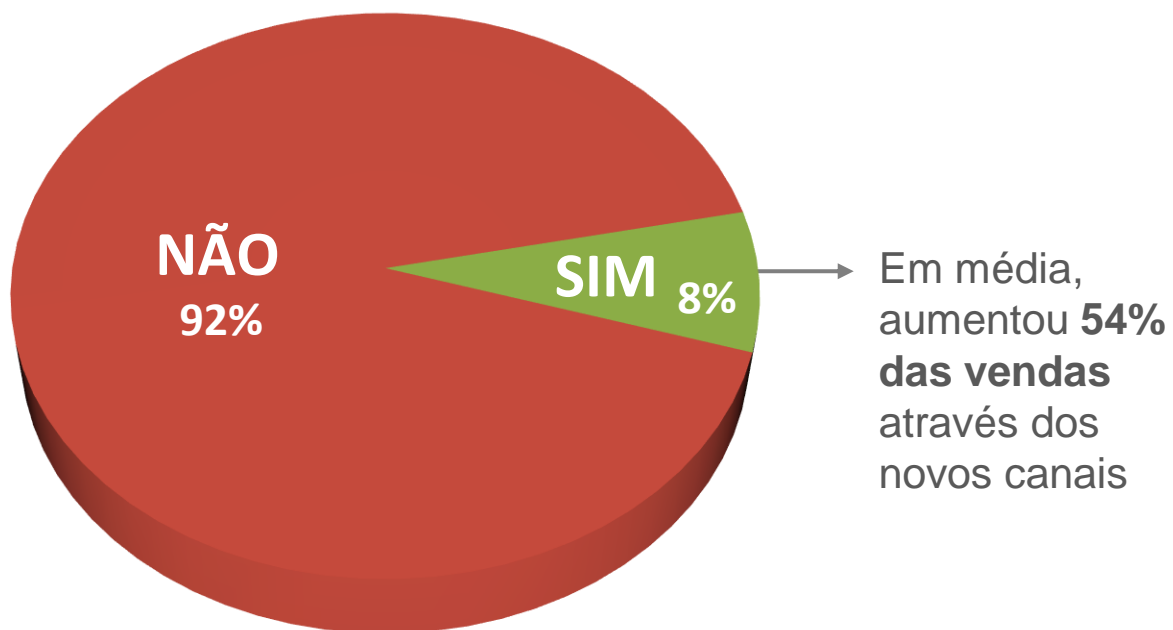


C – Compras e vendas pós Estado de Emergência

C5 – VENDAS ATRAVÉS DE NOVOS

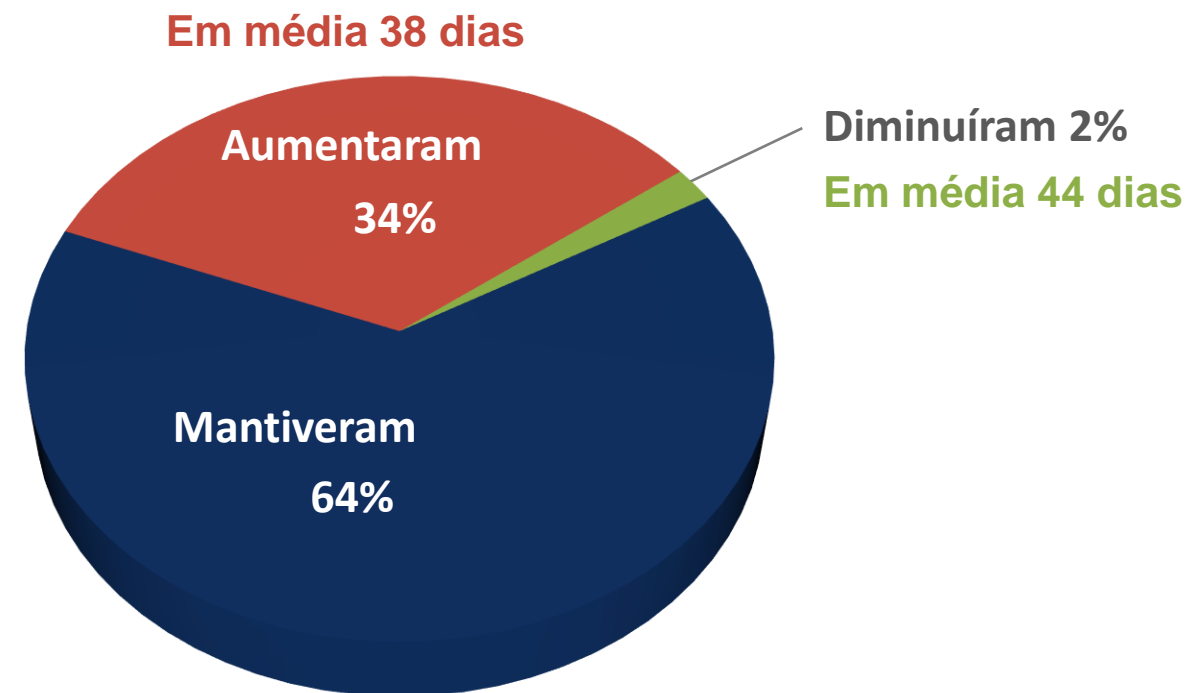
CANAIS

Nº de empresas que aumentou as vendas através de novos canais online e venda direta



C6 – PRAZOS DE RECEBIMENTO

Prazos de recebimento dos clientes



C – Compras e vendas pós Estado de Emergência

C7 – “ENCOMENDAS EM CARTEIRA”

Estado das “encomendas em carteira” a 1 de Junho 2020 versus 1 Junho 2019

