

Sinais Vitais

3ª FASE

Expetativas face a um futuro próximo – Abril 2021

19 de Abril de 2021

Índice

1. Contexto do Projeto “Sinais Vitais”
2. Metodologia
3. Apresentação de Resultados
 - A. Caracterização da Amostra
 - B. Perguntas de Barómetro
 - C. Expetativas face a um futuro próximo

Projeto **SINAIS VITAIS**

3ª fase
Abril 2021



marketing
FutureCast Lab - iscte

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Contexto do Projeto Sinais Vitais

- Este inquérito é o décimo quarto feito no âmbito do “Projeto novo Sinais Vitais”, desenvolvido pela CIP – Confederação Empresarial de Portugal, em parceria com o Marketing FutureCast Lab do ISCTE.
- O inquérito inclui perguntas de barómetro mensal e outras sobre as expectativas face a um futuro próximo.
- 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, em final de Abril e Maio, passando para quinzenal em Junho, e desde Setembro mensal, 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.

Projeto SIN AIS VITAIS



marketing
FutureCast Lab _ iscte

3ª fase
Abril 2021

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

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

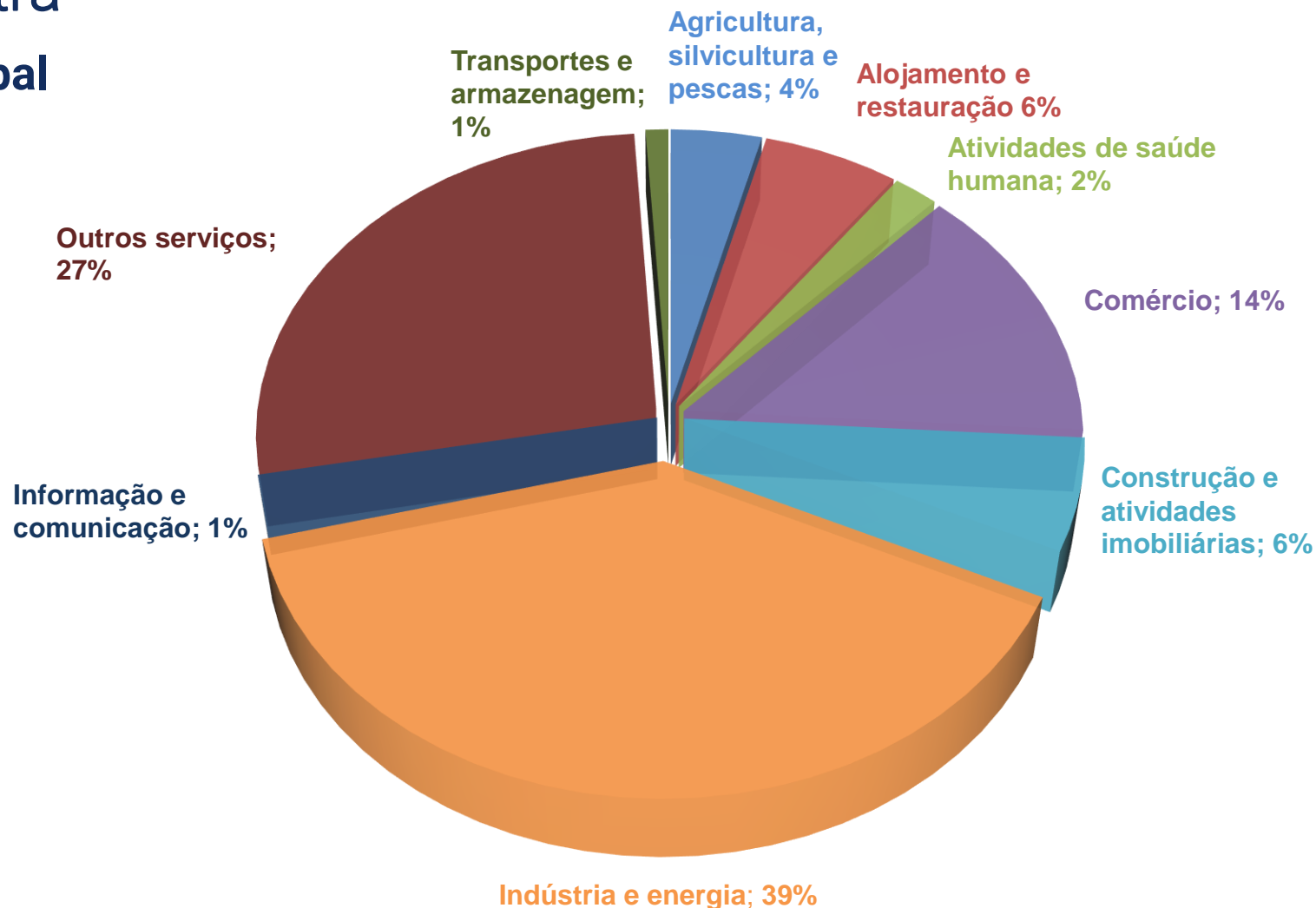
(num cenário de amostra probabilística)



A – Caracterização da Amostra

A1 – Empresas por Atividade Principal

A repartição da amostra revela maior peso do **setor da indústria e energia**, com 39%. Os “**outros serviços**” constituem 27% dos respondentes e o **comércio** é responsável por 14%.

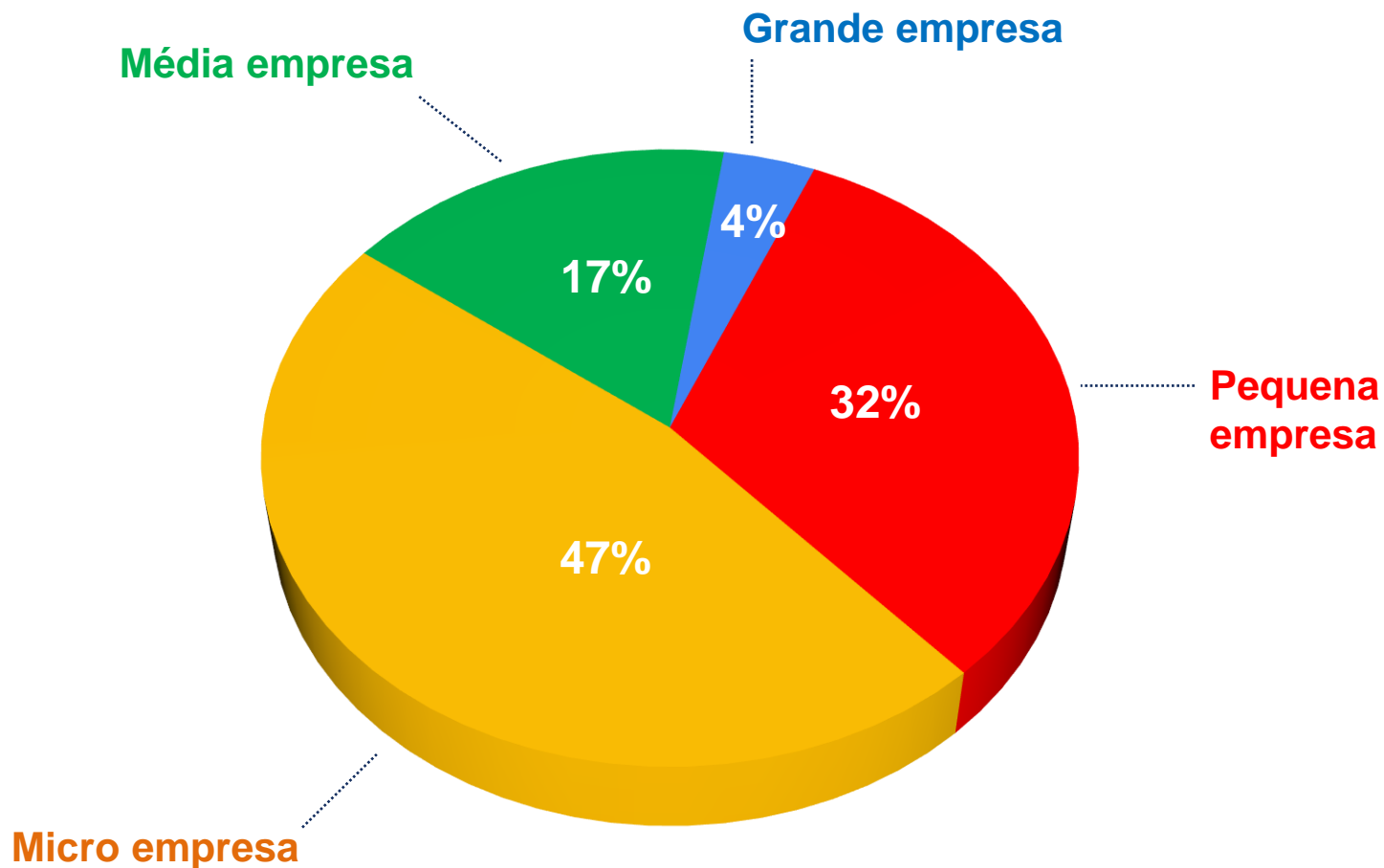


A – Caracterização da Amostra

A2 – Dimensão das Empresas

A amostra é constituída em **79%** por **micro e pequenas empresas**.

4% 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.



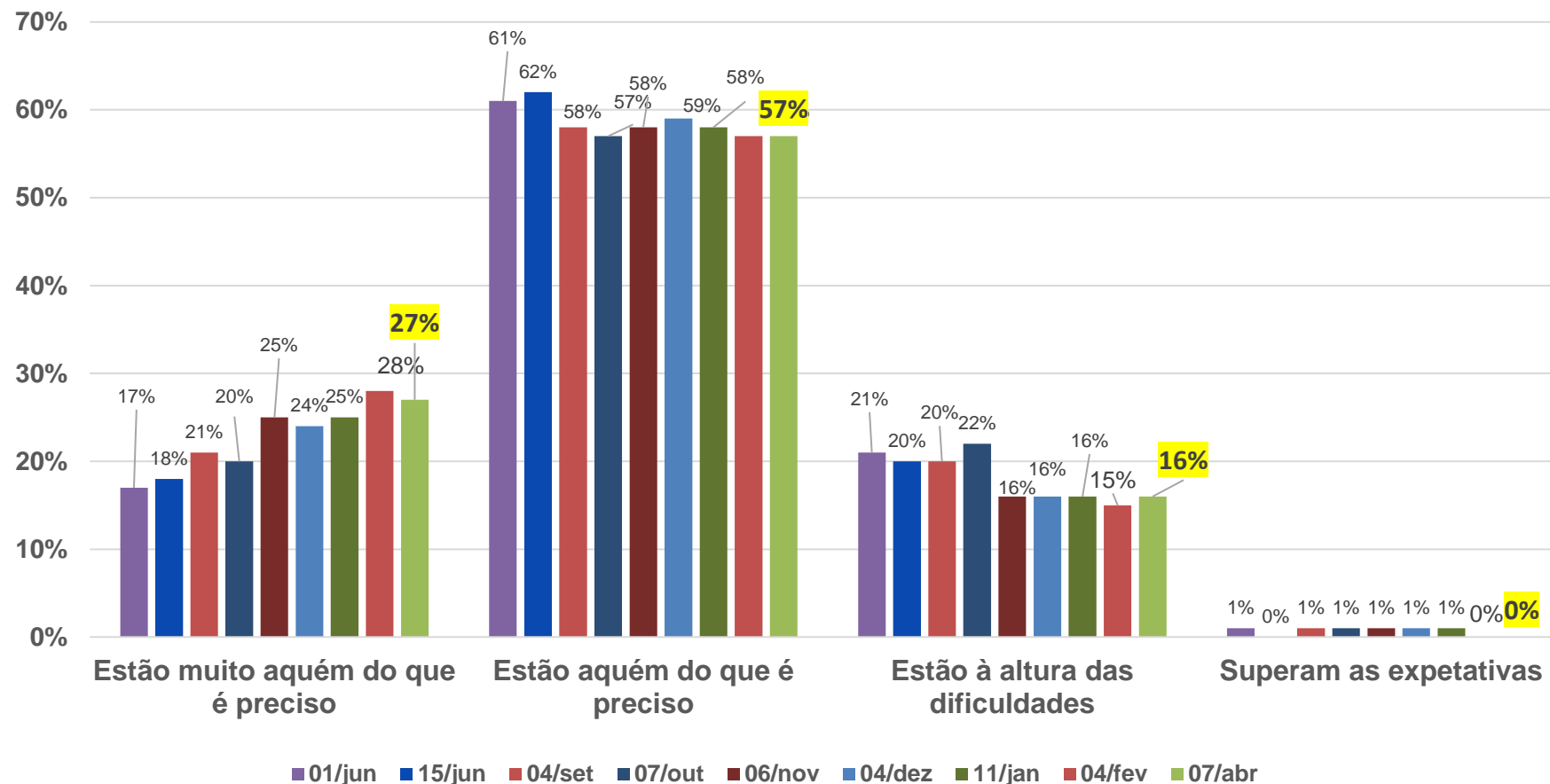
B – Barómetro

B1 – Programas de Apoio

Considera que, para as empresas, os programas de apoio do Estado português...

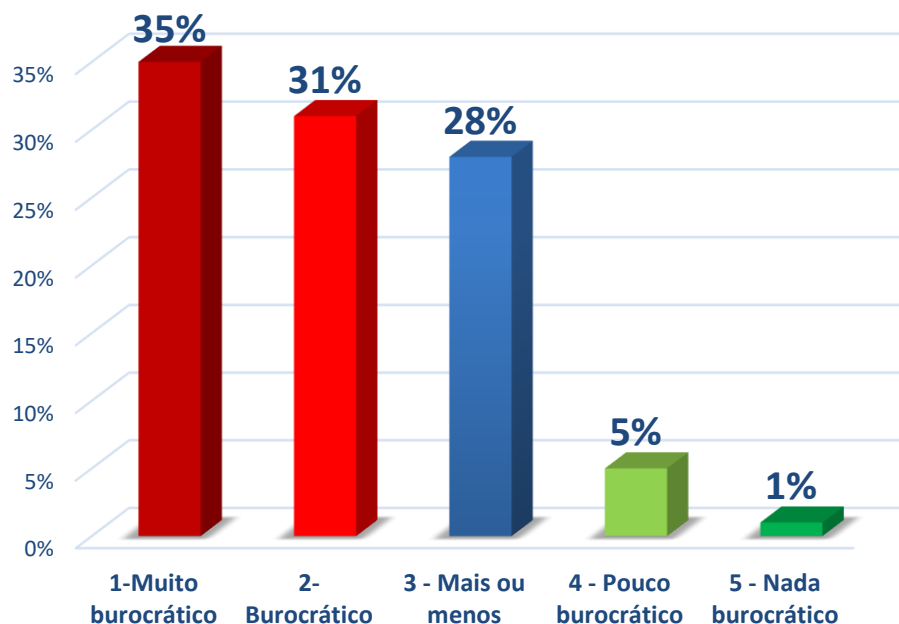
A opinião dos empresários e gestores de topo das empresas face aos programas de apoio ao Estado português manteve-se este mês

No início de Abril, **84%** das empresas consideram que os programas de apoio estão aquém (ou muito aquém) do que necessitam.



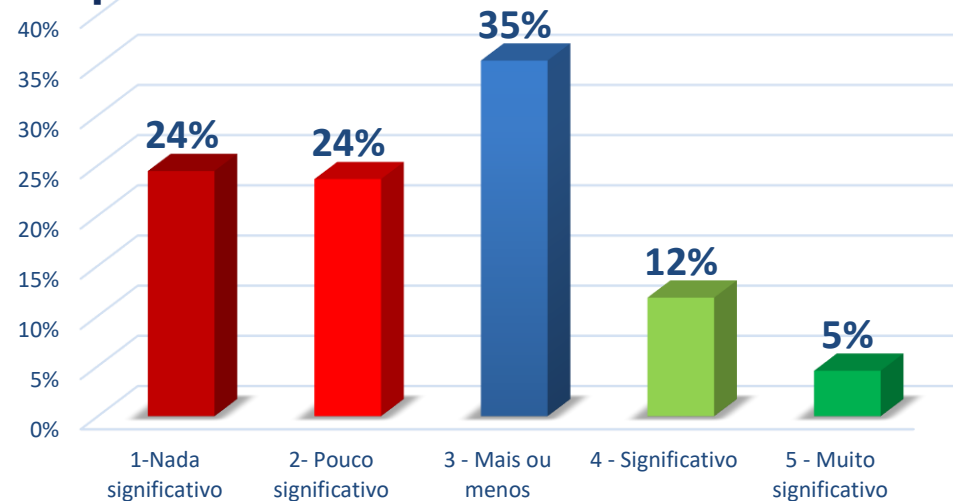
B – Barómetro

B2 – Considera o acesso a apoios públicos:



A opinião dos empresários e gestores de topo das empresas face aos programas de apoio, 66% consideram que são burocráticos ou muito burocráticos.

B3- Qual é o impacto que espera que o PRR (Plano de Recuperação e Resiliência) irá ter, direta ou indiretamente, na atividade da sua empresa?



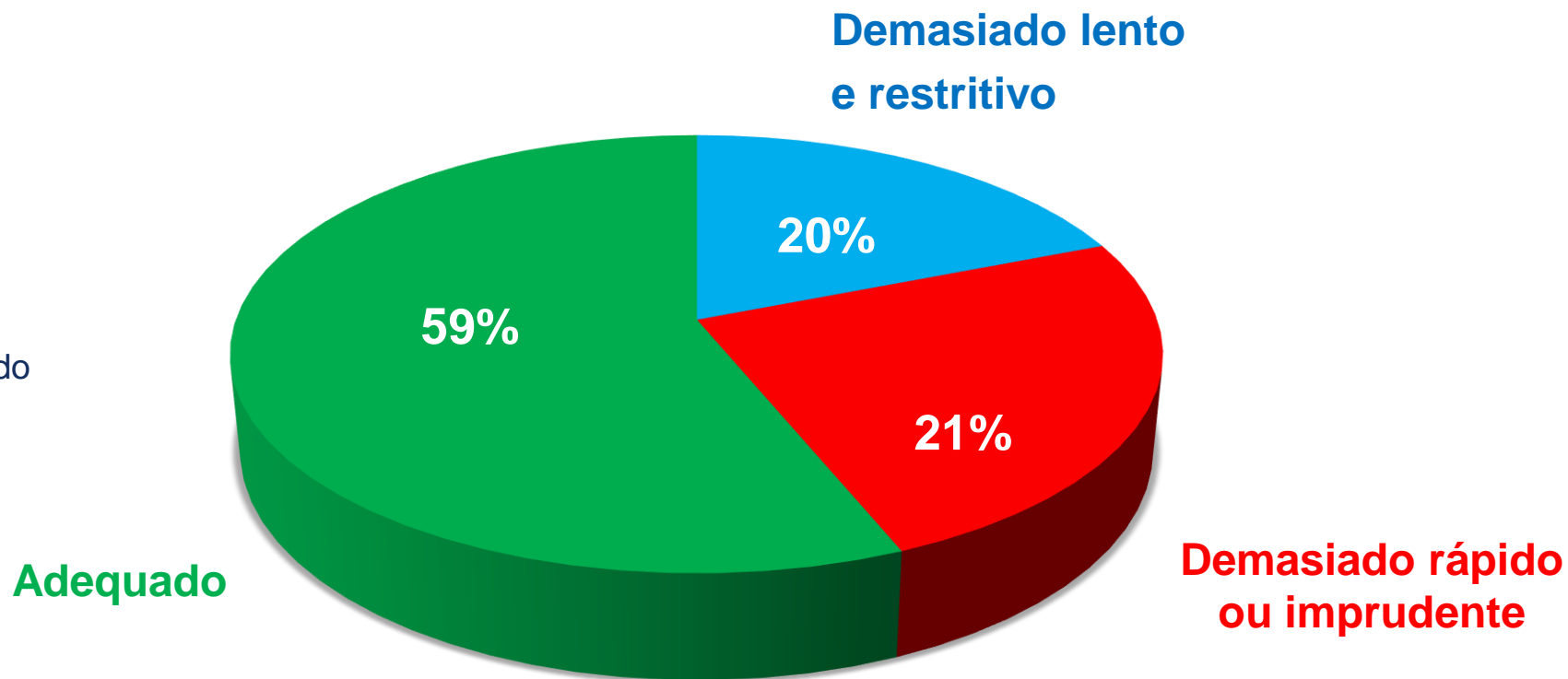
Na opinião dos empresários e gestores de topo das empresas 48% consideram que o PRR não terá significado para a atividade da sua empresa. Apenas 17% considera que pode ser significativo (12%) ou muito significativo (5%)

B – Barómetro

B4 – Como avalia o plano de desconfinamento anunciado pelo governo (nr. empresas)

De forma geral a maioria das empresas consideram adequado o plano de desconfinamento (59%)

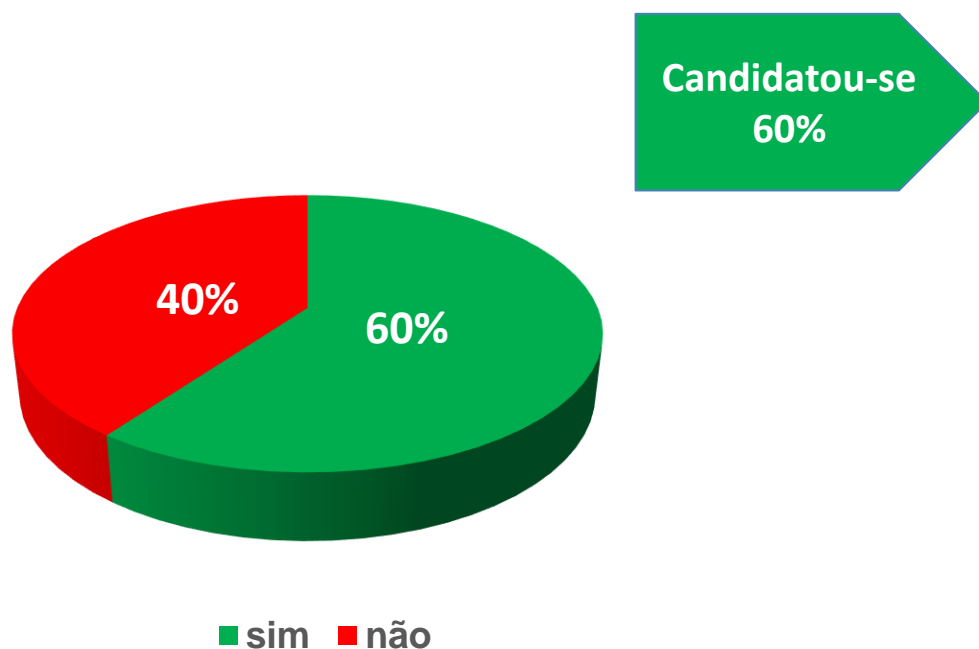
As opiniões divergentes têm um peso semelhante (20% consideram demasiado lento e 21% demasiado rápido).



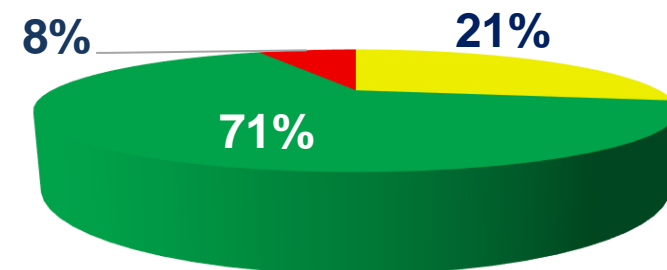
B – Barómetro

B5 – Programas de Apoio

Candidatou-se nos últimos 3 meses a alguma medida de apoio à economia ?

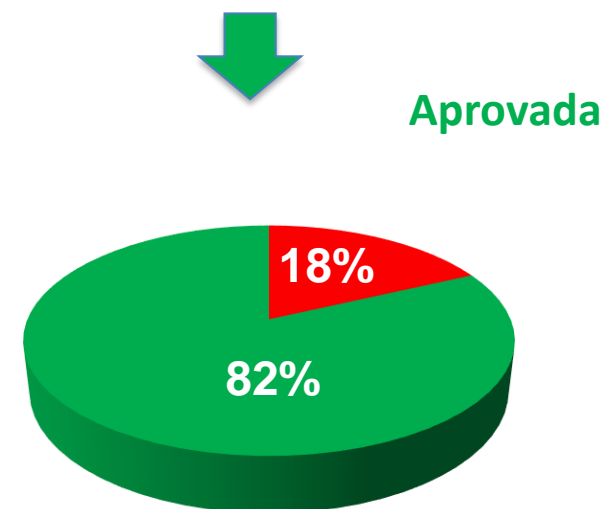


A sua candidatura foi?



■ Ainda não obtive resposta ■ Rejeitada

A sua candidatura aprovada, já recebeu o apoio?



■ Não
■ Sim

B – Barómetro

B5 – Programas de Apoio

Candidatou-se nos últimos 3 meses a alguma medida de apoio à economia?



Não se
Candidatou
40%

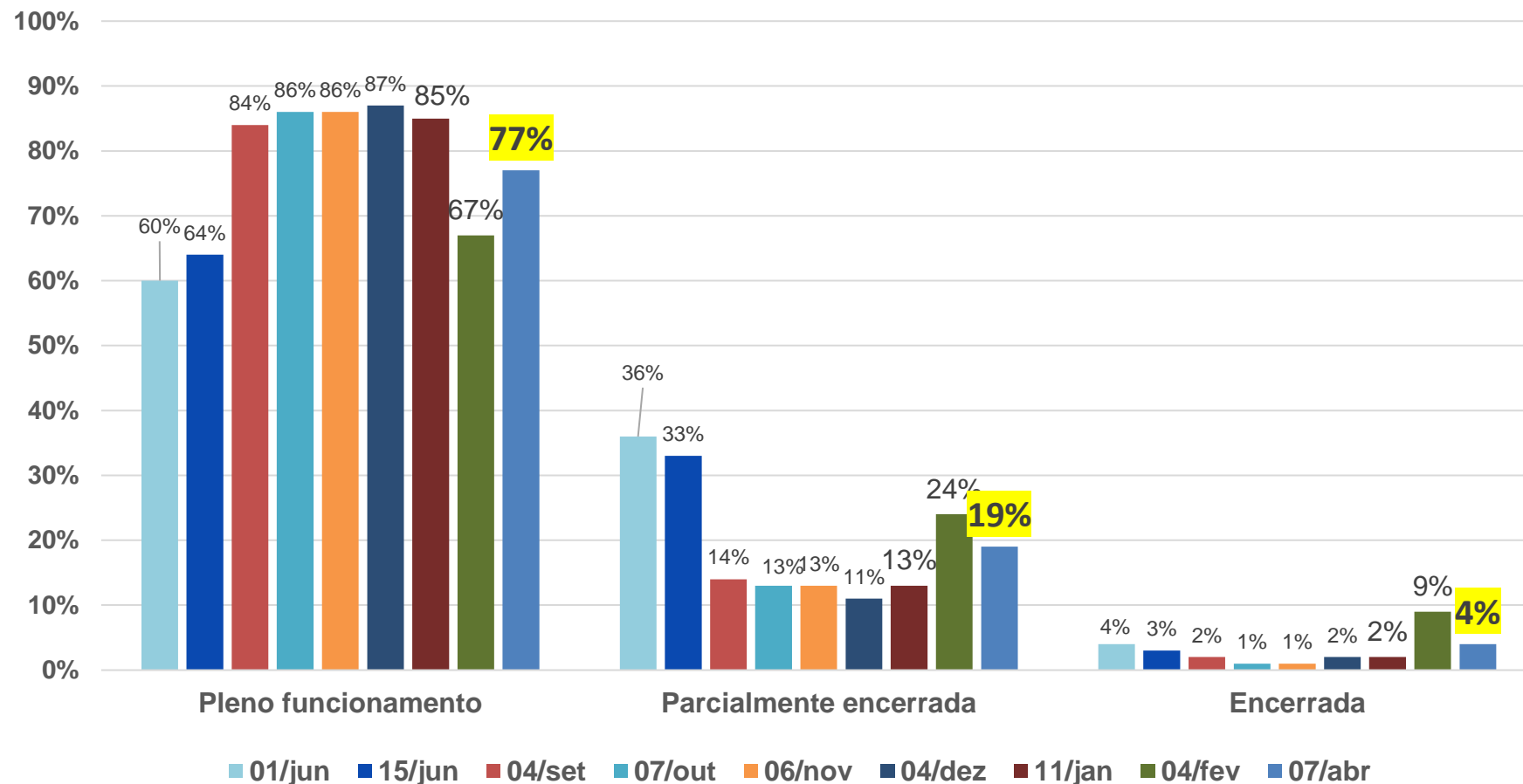
Porque motivos não se candidatou ?



B – Barómetro

B6– Funcionamento das Empresas

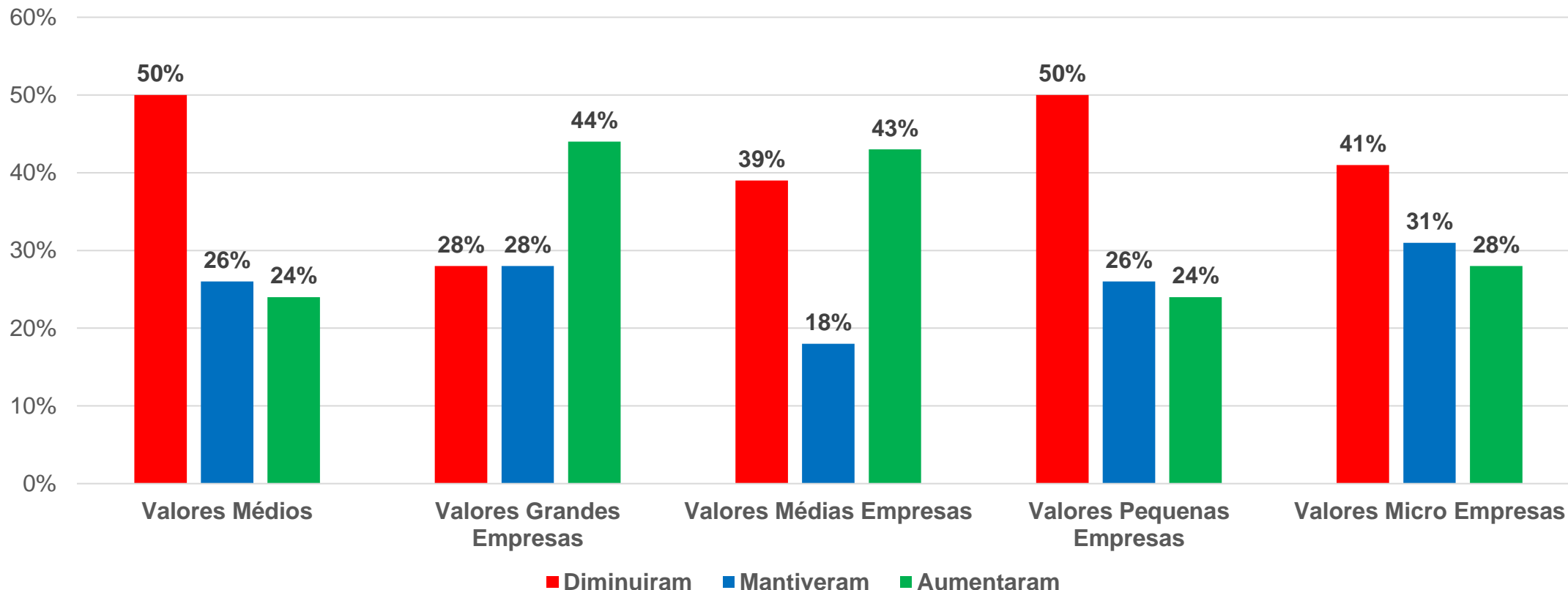
O número de empresas respondentes em **pleno funcionamento** aumentou em relação ao período passado de forma significativa de **67% para 77%**, as empresas fechadas baixaram de 9% para 4%, tendo igualmente **baixado** as empresas **parcialmente encerradas** de 24% para 19%.



B – Barómetro

B7 – Vendas e Prestação de Serviços

Evolução das vendas e prestação de serviços em Março de 2021 versus Março 2019 (em nr. de empresas)

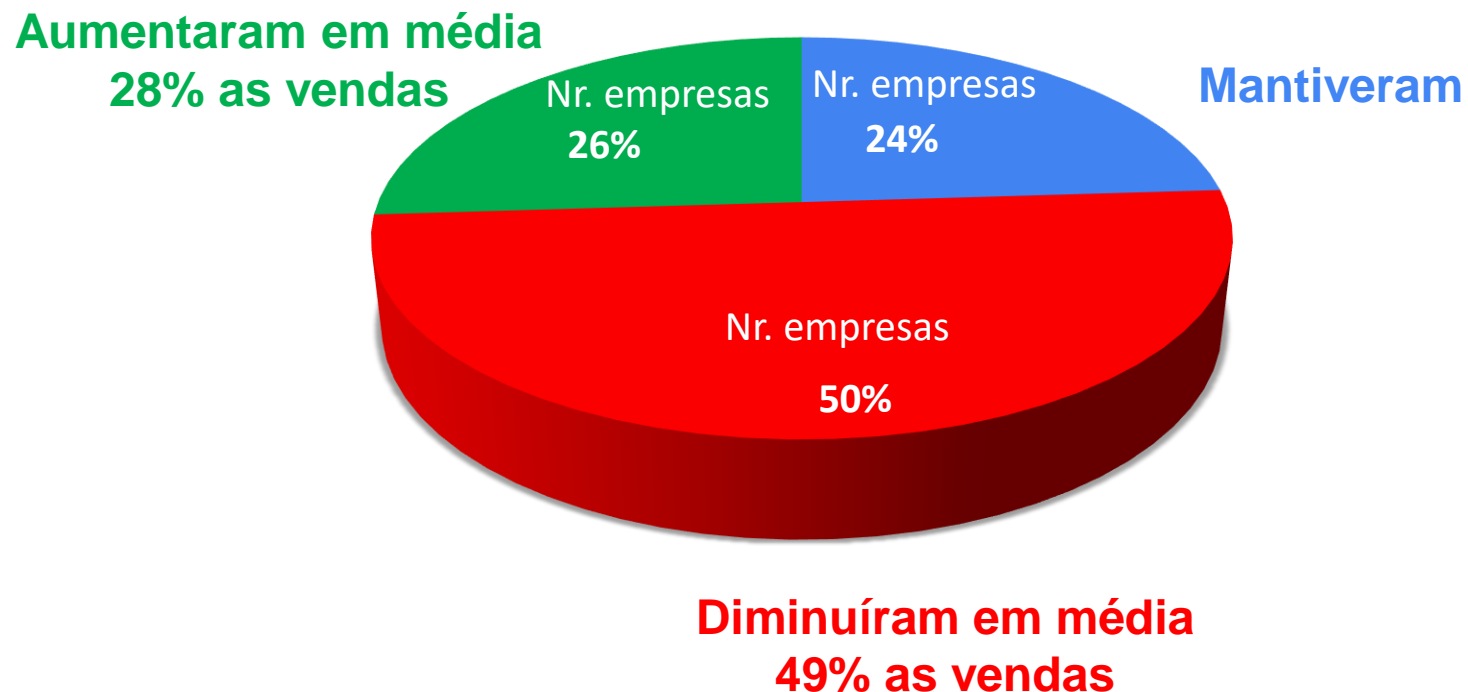


A queda de vendas e prestação de serviços em Março , afetou todo o tipo de empresas, mas sobretudo em 50% das pequenas empresas e 41% das micro empresas.

B – Barómetro

B7 – Vendas e Prestação de Serviços

Impacto nas percentagem da variação de vendas e prestação de serviços em Março de 2021 versus Março 2019



A queda de vendas e prestação de serviços em 50% das empresas em Março de 2021 vs Março de 2019, foi em média de 49% das suas vendas. As que aumentaram as suas vendas (26%) no mesmo período apenas cresceram 28% nas suas vendas.

B – Barómetro

B8 – Vendas e Prestação de Serviços a Novos Clientes

Evolução das vendas e prestação de serviços a novos clientes em Março 2021 versus pré-pandemia (em nº de empresas)



Estes novos clientes representaram, em média, **16% das vendas de Março**

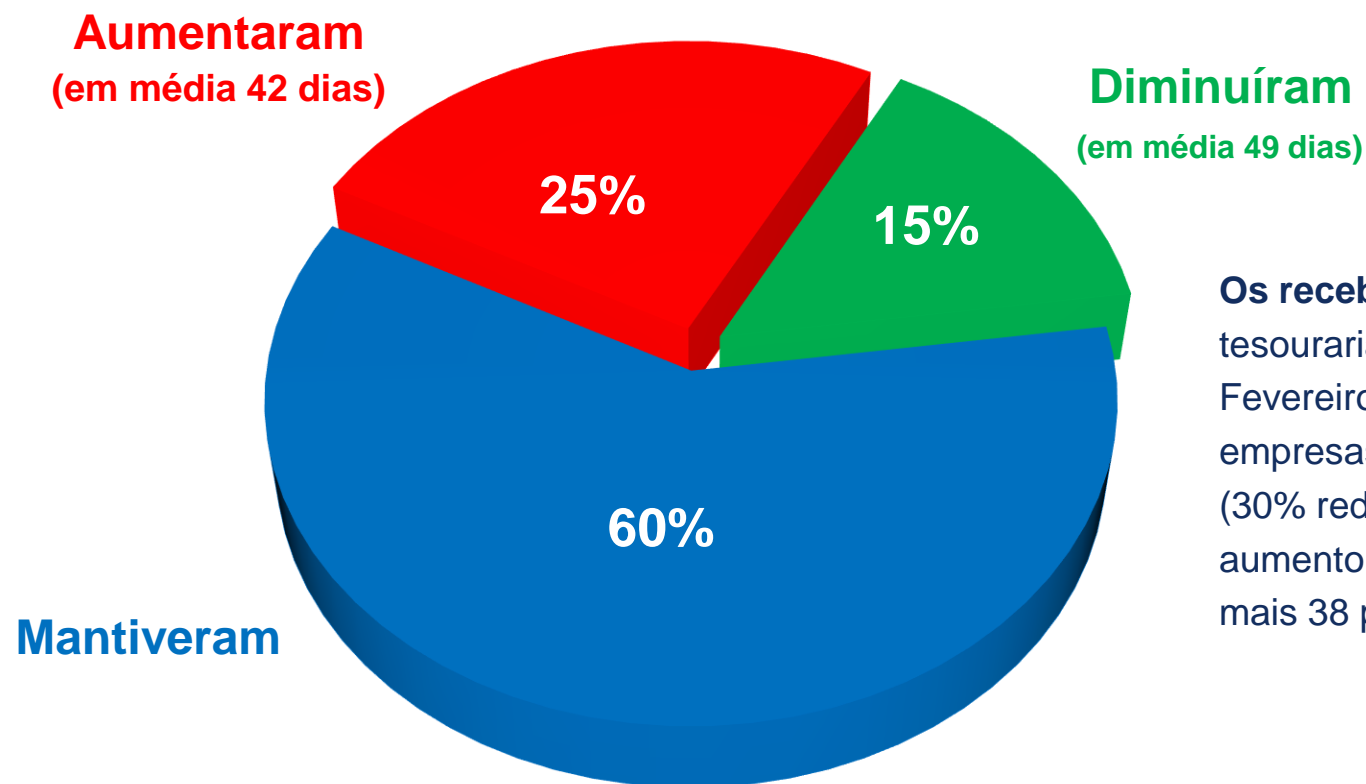
A pandemia provocou também uma abertura para novos clientes. 40% das empresas estão a vender a novos clientes, que representam **16% das vendas dessas empresas**, o que significa um crescimento em número de novos clientes que passaram de 33% em Fevereiro de 2021, para 40% em Abril de 2021

B – Barómetro

B9 – Prazos de recebimento

Evolução dos prazos de recebimento de clientes

Março 2021 versus média 2019 (em nr. de empresas)

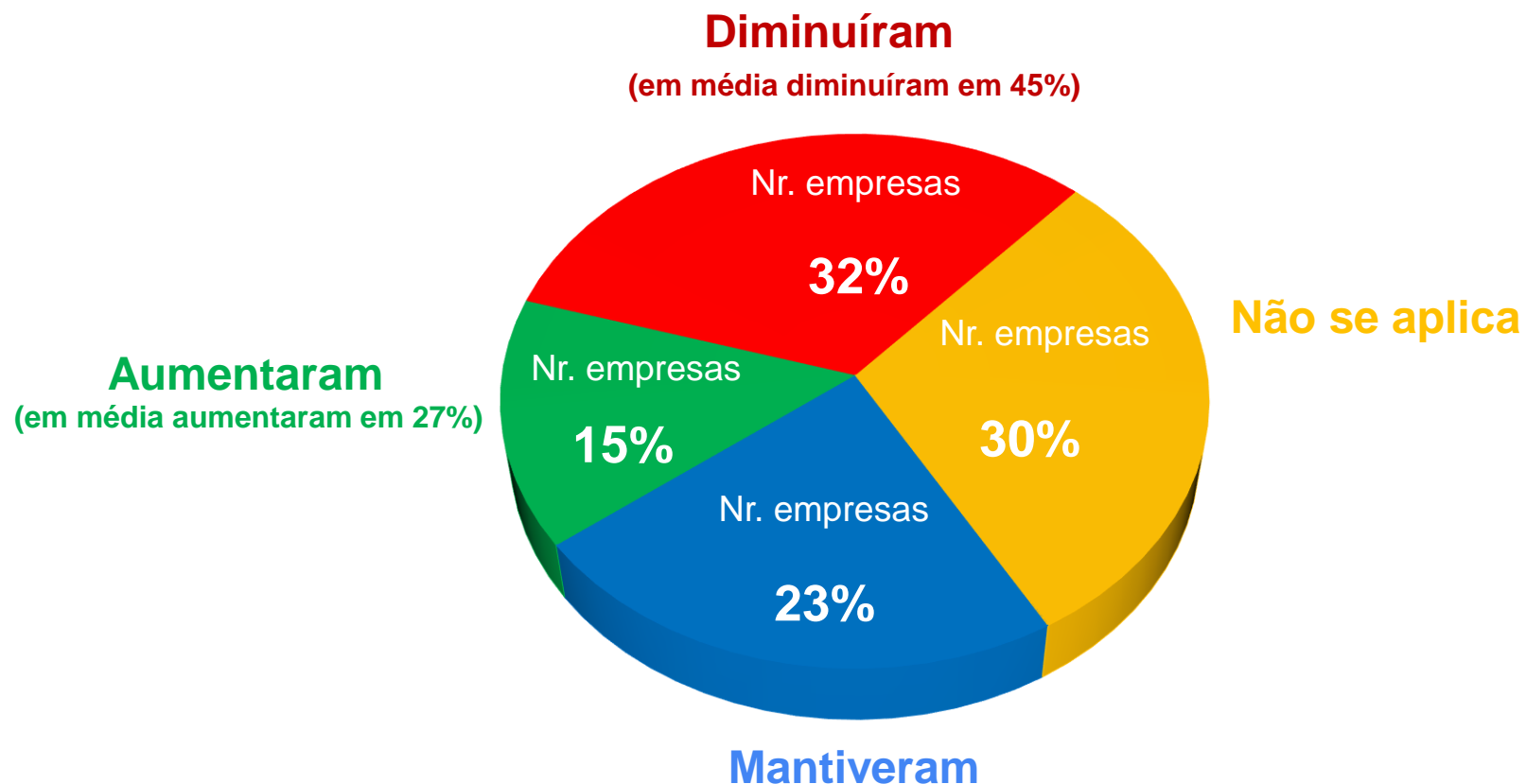


Os recebimentos, com natural impacto na tesouraria, **melhoraram** comparativamente a Fevereiro de 2021 no que se refere ao número de empresas com aumento do prazo de recebimentos (30% reduziram versus atualmente de 25%). Mas aumentou o número médio de dias que passou de mais 38 para 42 dias de atraso.

B – Barómetro

B10 – “Encomendas em Carteira”

Estado das “encomendas em carteira” a 1 de Abril 2021 versus mesmo mês de 2019 (situação pré-crise)



De forma geral as encomendas em carteira diminuíram em muito mais empresas do que aquelas que estão a aumentar (32% versus 15%).

No período anterior:

Diminuíram – 44%

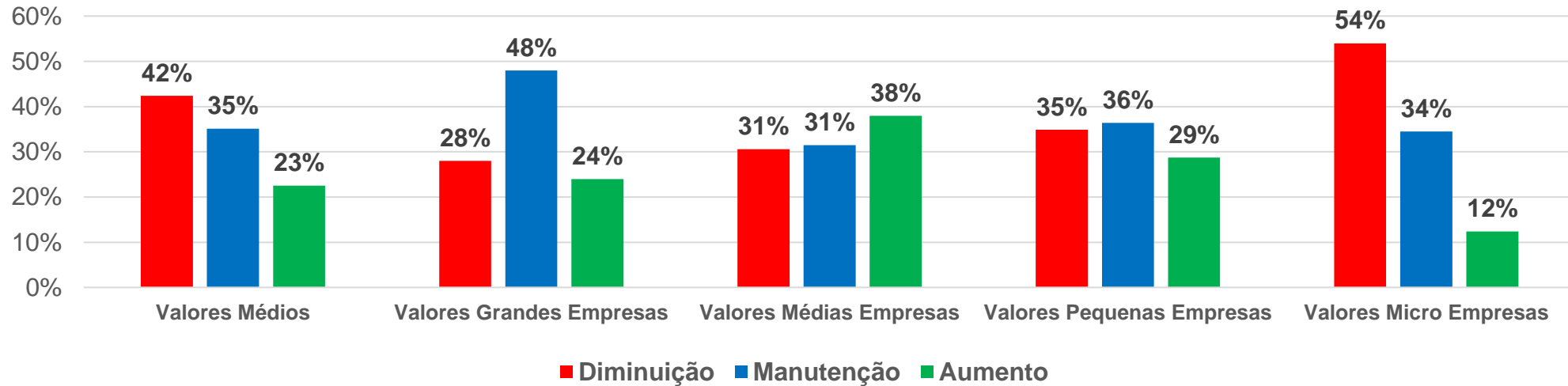
Aumentaram – 9%

O que significa que neste período se assistiu a uma melhoria deste indicador.

C – Expetativas face a um futuro próximo

C1 – Previsão de vendas e prestação de serviços

Expetativa de evolução percentual de vendas até ao final do 2º trimestre de 2021, comparativamente ao período trimestral homólogo de 2019 (situação pré-crise), **(em nr. de empresas)**



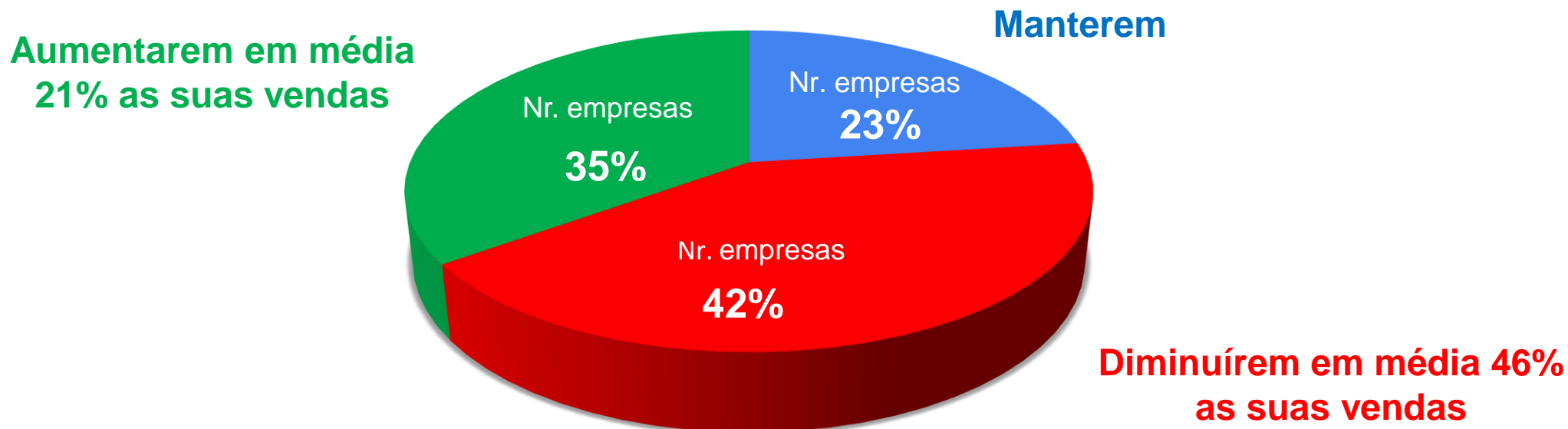
As **expetativas de vendas das empresas respondentes para o 2º trimestre de 2021 é negativa face ao mesmo período de 2019** (com 42% a esperarem uma diminuição, versus 23% das empresas a esperarem um crescimento). Esta perspetiva negativa é sobretudo verificada nas Micro empresas com 54% a esperar um comportamento negativo. No entanto é menos negativa do que em Fevereiro de 2021 (em que 63% esperava perder vendas no trimestre).

Nas Grandes empresas a expetativa de crescimento é verificada em 24% das empresas, mas há um decréscimo de expetativa nas grandes empresas face ao período anterior onde esperavam crescimento nas vendas em 38% dos casos

C – Expetativas face a um futuro próximo

C1 – Previsão de vendas e prestação de serviços

Impacto da evolução percentual de vendas até ao final do 2º trimestre de 2021, comparativamente ao período trimestral homólogo de 2019(situação pré-crise).



A expectativa de queda de vendas e prestação de serviços em das empresas até ao final do 2º trimestre de 2021 vs período homólogo de 2019, é a de **diminuírem em 42% das empresas, 46% das suas vendas.**

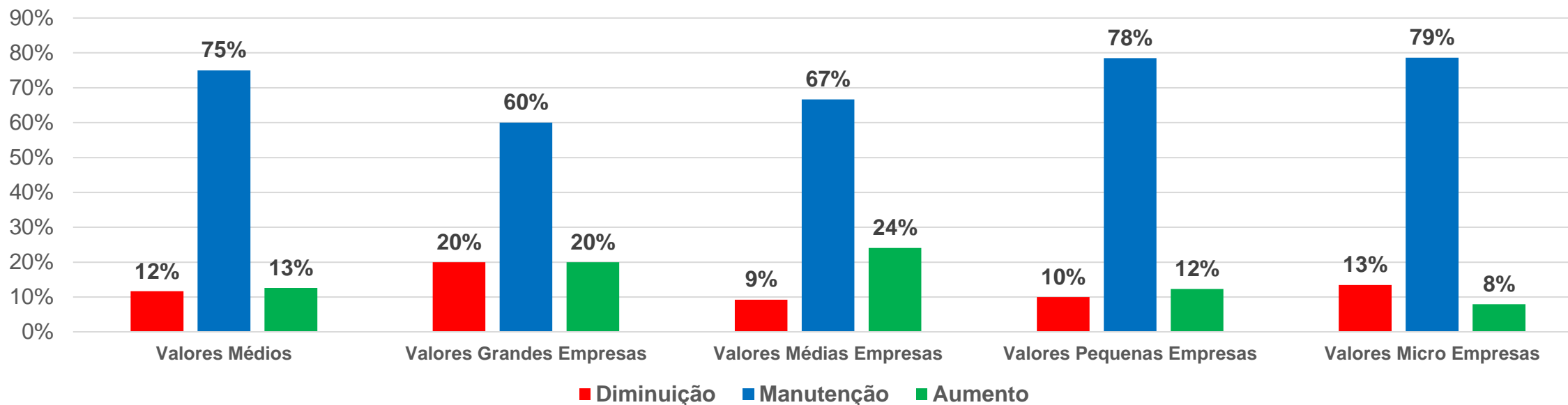
As empresas que esperam aumentar as suas vendas 35%, acreditam que vão aumentar cerca de 21% essas vendas.

C – Expetativas face a um futuro próximo

C2 – Previsão evolução de Recursos Humanos

Expetativa de evolução percentual de recursos humanos

até ao final de Junho de 2021 vs a situação em 1 de Abril de 2021 (em nr. empresas)



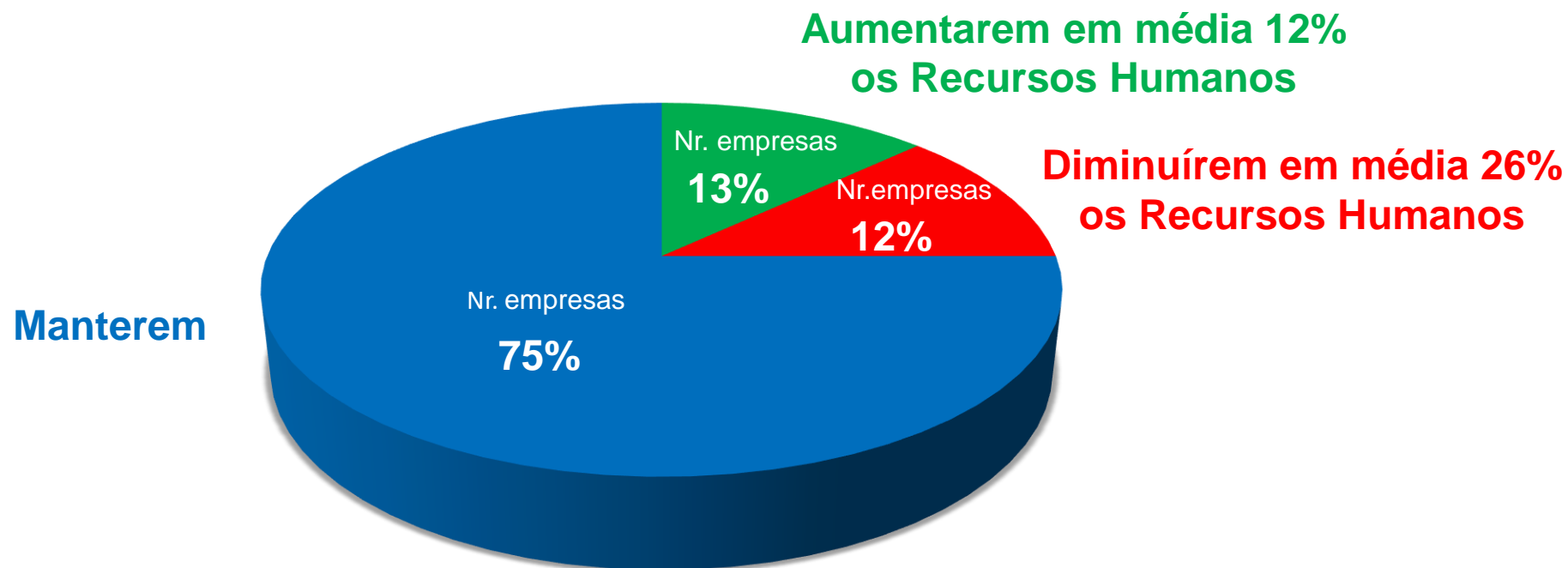
Em todas as empresas – Grandes, Médias, Pequenas e Micro **existe um expetativa de manutenção do número de postos de trabalho.**

Nas Grandes empresas e nas Médias a expectativa de aumento do número de postos de trabalho é superior à média nacional.

C – Expetativas face a um futuro próximo

C2 – Previsão evolução de Recursos Humanos

Impacto da evolução percentual de recursos humanos até ao final de Junho de 2021 vs a situação em 1 de Abril de 2021

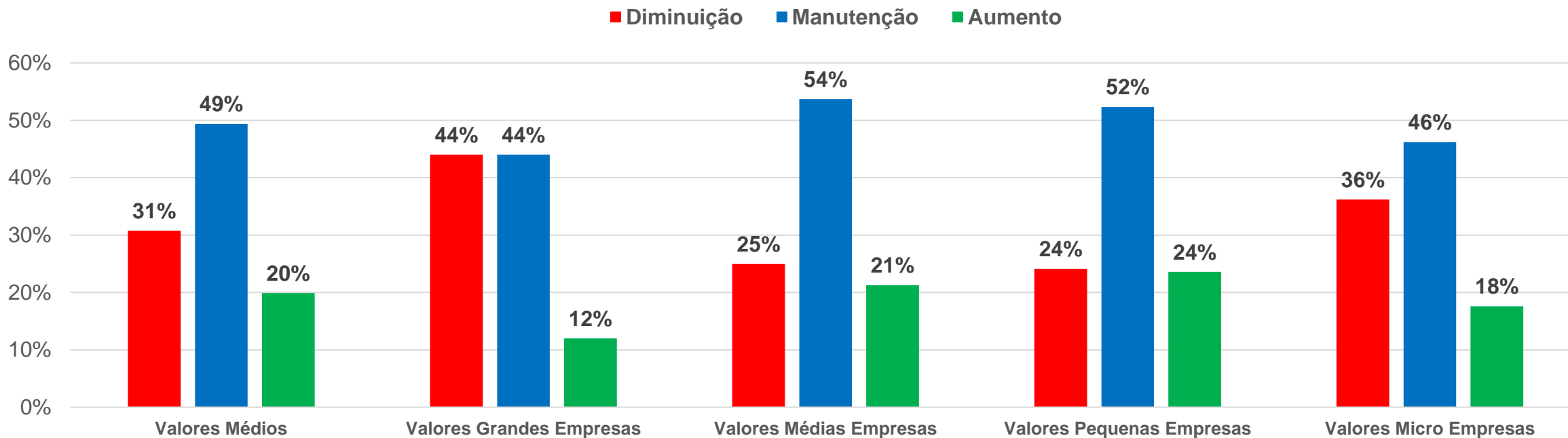


O impacto nas empresas que esperam reduzir os recursos humanos é superior (26%) face às que pensam aumentar (12%).

C – Expetativas face a um futuro próximo

C3 – Previsão evolução do Investimento

Expetativa de evolução percentual investimento (corpóreo em equipamentos ou instalações e incorpóreo em comunicação, patentes e know-how) para 2021 versus 2019 (em nr. de empresas)



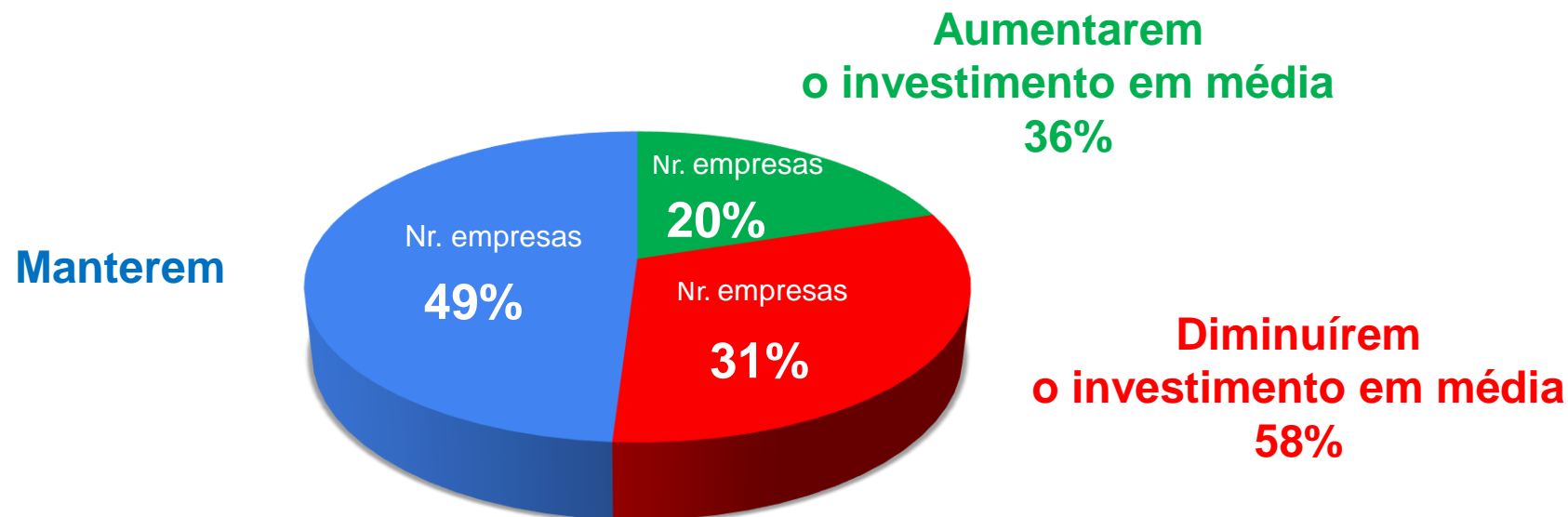
Em **termos de investimento, a situação é pior** do que nas componentes de vendas e de recursos humanos, o que é preocupante por poder hipotecar o médio/longo prazo. 31% das empresas pensam **diminuir** investimento de 2021 versus 2019.

Com diminuições acima da média temos as **Micro** (36%). As **Grandes** destacam-se negativamente por o número das empresas que pensam aumentar o investimento ter passado de 31% em Fevereiro para 12% em Abril 2021.

C – Expetativas face a um futuro próximo

C3 – Previsão evolução do Investimento

Impacto da evolução percentual do investimento (corpóreo em equipamentos ou instalações e incorpóreo em comunicação, patentes e know-how) para 2021 versus 2019

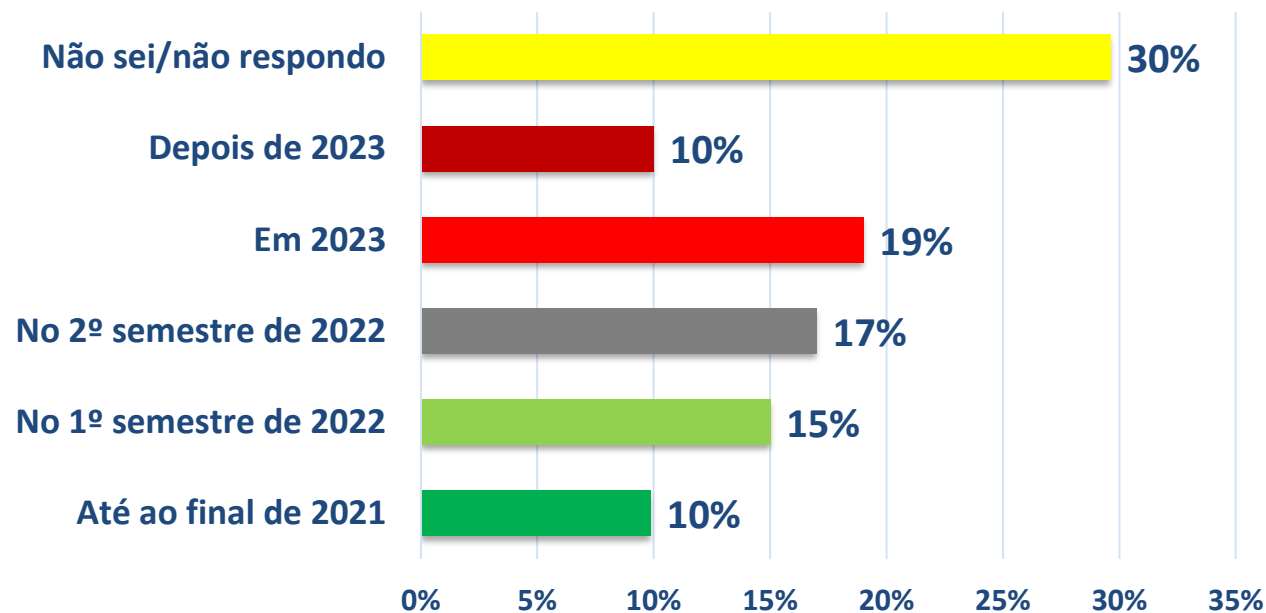


As empresas (31%) que têm a expectativa de diminuir o investimento, estimam em reduzir em 58% ,um valor muito alto face aos valores antes da pandemia.

As que esperam conseguir aumentar o investimento (20% de empresas) esperam aumentar em 36% o valor desse investimento.

C – Expetativas face a um futuro próximo

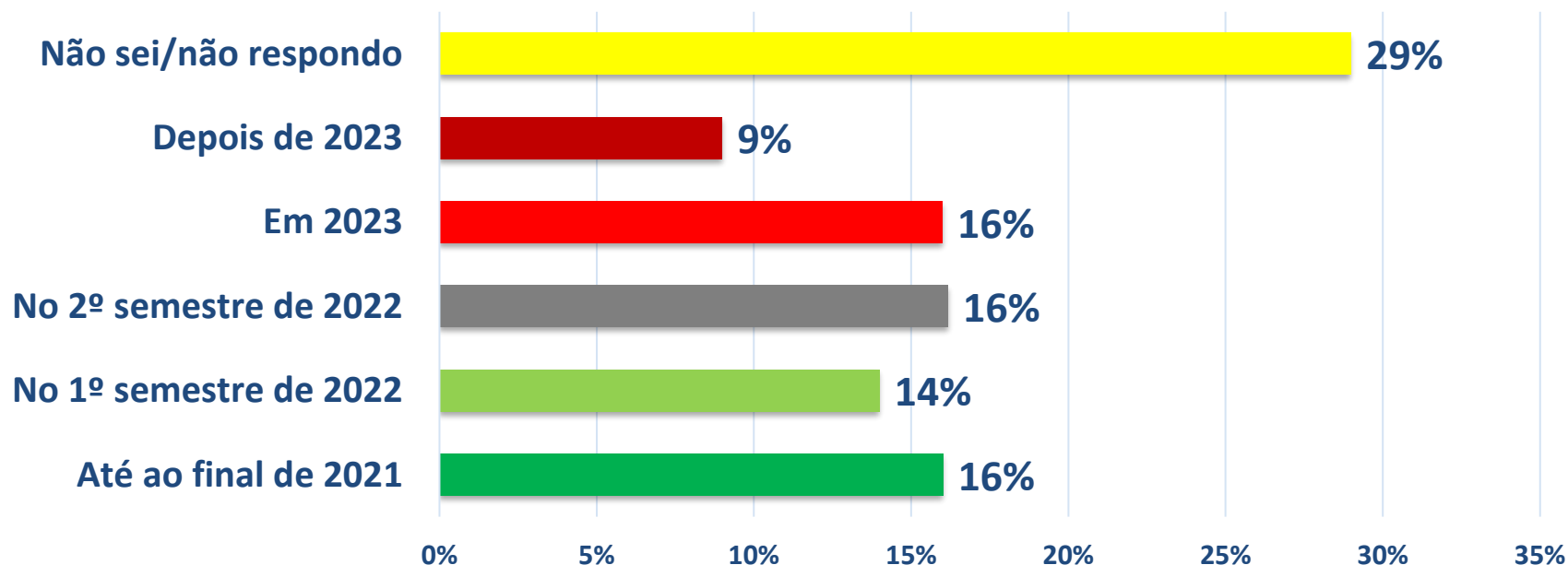
C4 – No seu setor, quando é que espera que a atividade empresarial possa atingir um nível económico semelhante ao anterior à pandemia?



Sectorialmente a dispersão de respostas é uma evidência, com destaque para apenas 10% considerarem que a recuperação se dará até ao final de 2021 e igual número de empresas a considerarem que só em 2023 se terá um nível de atividade semelhante ao anterior à pandemia.

C – Expetativas face a um futuro próximo

C5 – Na sua **região**, quando é que espera que a atividade empresarial possa atingir um nível económico semelhante ao anterior à pandemia?



Em termos de regiões as perspetivas são um pouco melhores, já que 16% considera uma recuperação até ao final do ano. Por outro lado 9% a referir que só depois de 2023 se terá um nível económico semelhante ao anterior à pandemia.