



# Defesa da concorrência e acesso a mercados digitais

Janeiro de 2021

Pesquisa Online – de 17/12/2020 a 29/12/2020

UGE – Unidade de Gestão Estratégica  
UARI - Unidade de Assessoria Institucional

# Objetivo/Metodologia

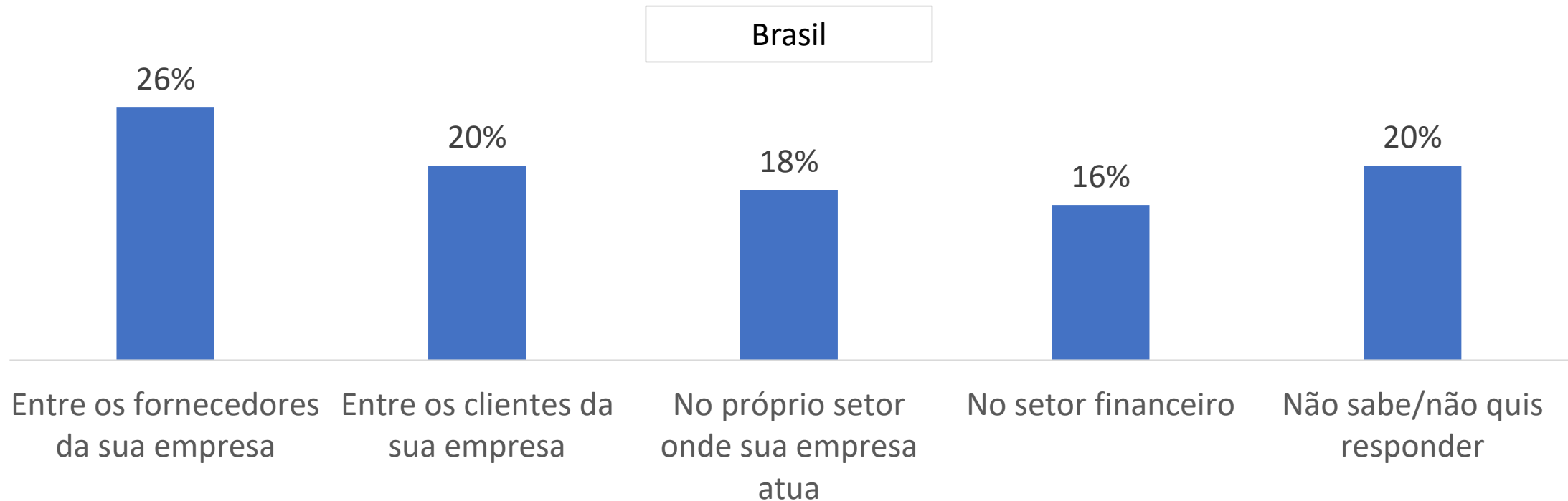
- **Objetivo:** identificar a opinião dos Pequenos Negócios (PN) sobre questões relacionadas à “defesa da concorrência” e ao “acesso a mercados digitais”
- **Tipo de pesquisa:** Quantitativa por meio de formulário online (*web survey*).
- **Período de Realização:** 17/12/2020 a 29/12/2020 .
- **Universo:** 4.182.951 Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) da Indústria, Construção e SERVIÇOS (Fonte: Data Sebrae)
- **Amostra:** 1.205 respondentes de todos 26 Estados e DF (dados por porte/setor/região)
- **Erro amostral (estimado):** +/- 2,8% para os resultados nacionais.
- **Intervalo de confiança:** 95%.

# Principais resultados

- Os benefícios do aumento da concorrência seriam maiores se este aumento se desse entre os fornecedores dos Pequenos Negócios (este item foi mais citado pelos PN da construção e EPP);
- Quase 91% dos entrevistados disseram já ter acesso aos benefícios do mundo digital;
- 85% destes afirmaram que este acesso melhorou a situação da sua empresa;
- 81% dos que já estão inseridos no mundo digital pretendem fazer investimentos para ampliar o nível de digitalização do seu negócio;
- 43% dizem ter dificuldades para EXPOR seus produtos/serviços na Internet;
- 49% dizem ter dificuldades para VENDER seus produtos/serviços na Internet;
- Entre os que estão fora do mundo digital, 76% pretendem investir, nos próximos 6 meses, para ENTRAR no mundo digital;
- A maior dificuldade destes para ENTRAR no mundo digital é a falta de pessoal com habilidades e conhecimentos (55%). As dificuldades são maiores na região norte.

# Concorrência

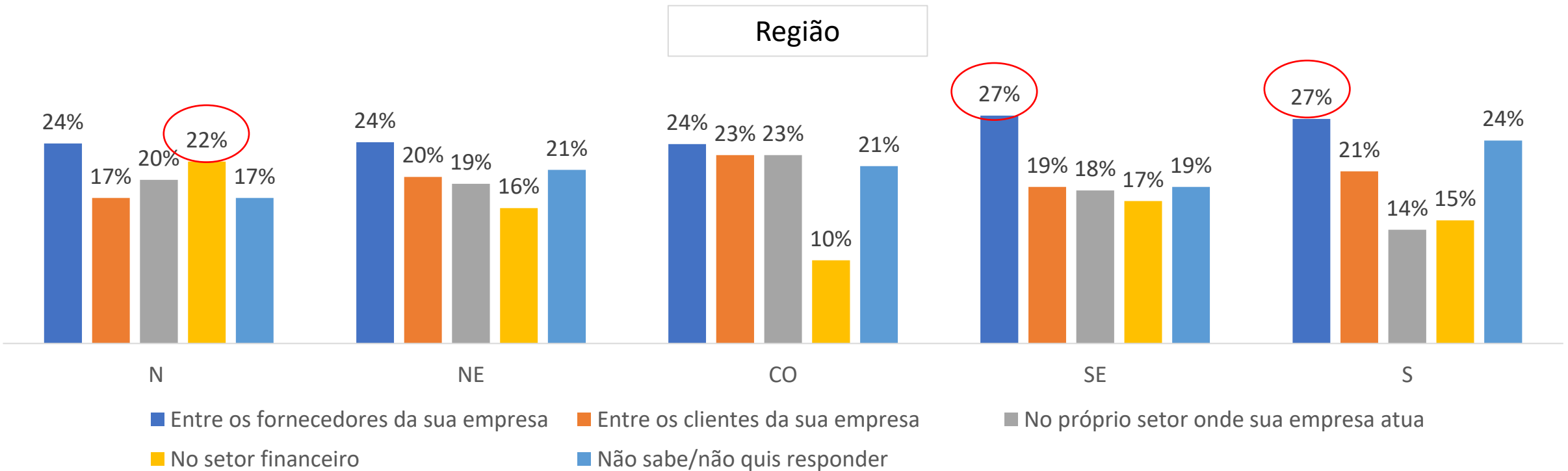
Onde o aumento da concorrência mais beneficiaria a sua empresa?



Para os Pequenos Negócios, os benefícios de um aumento da concorrência seriam maiores se este aumento se desse entre os fornecedores dos Pequenos Negócios (26%)

# Concorrência

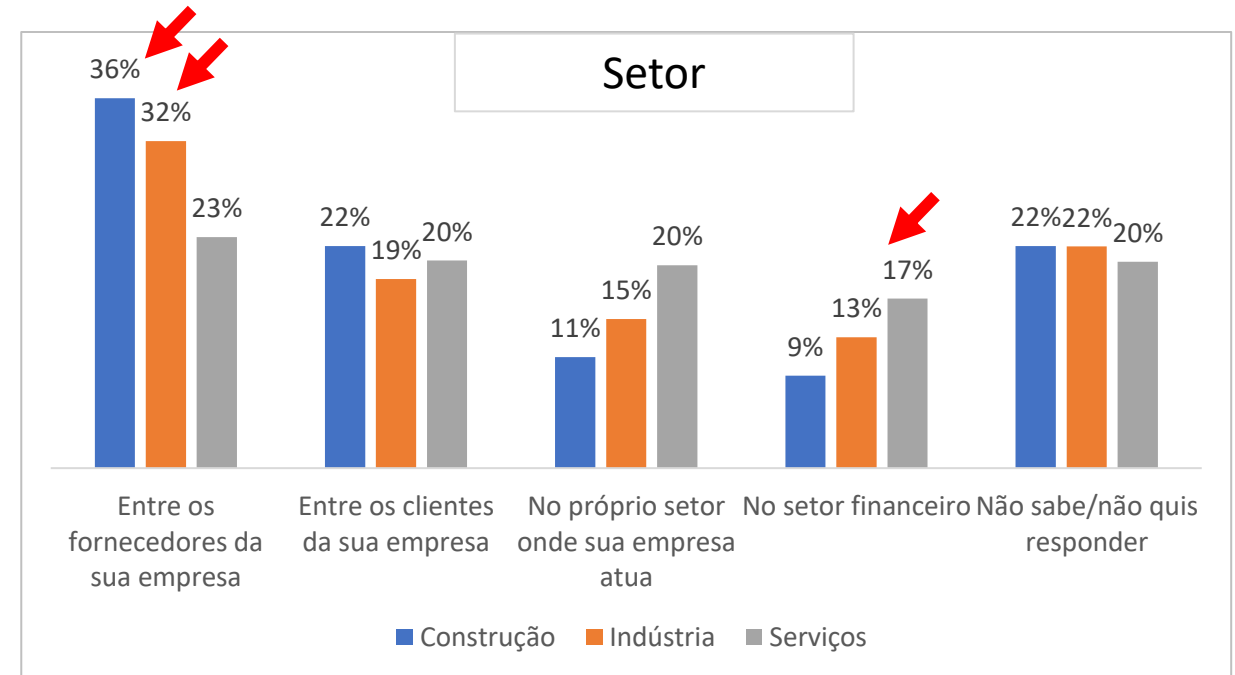
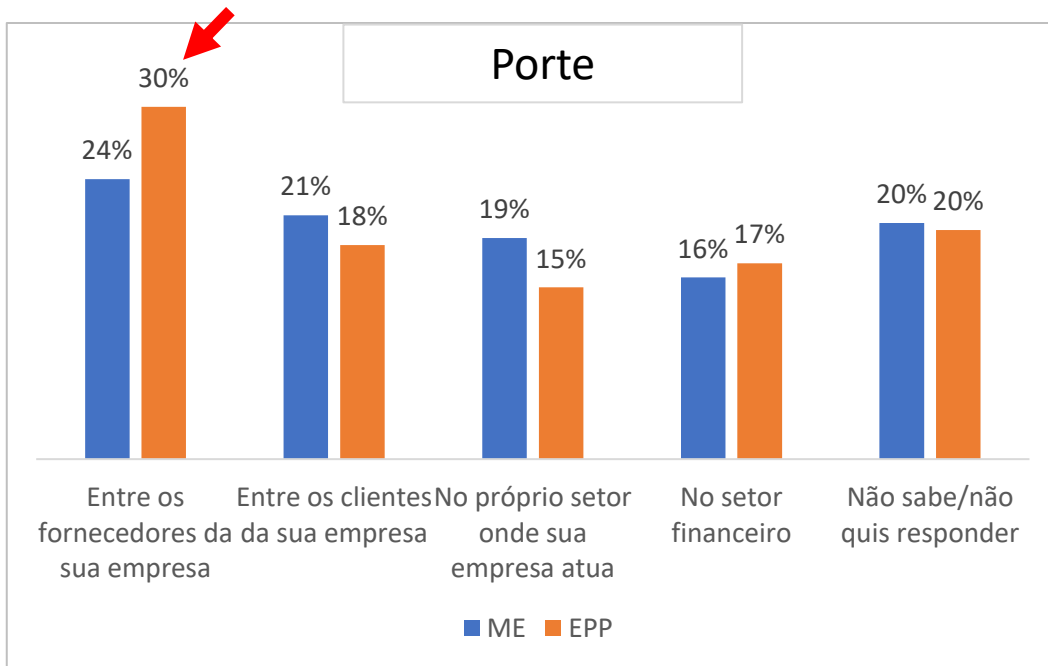
Onde o aumento da concorrência mais beneficiaria a sua empresa?



Demandam maior concorrência entre seus fornecedores os PN do sudeste (27%) e sul (27%)  
Demandam maior concorrência no setor financeiro os PN da região norte (22%)

# Concorrência

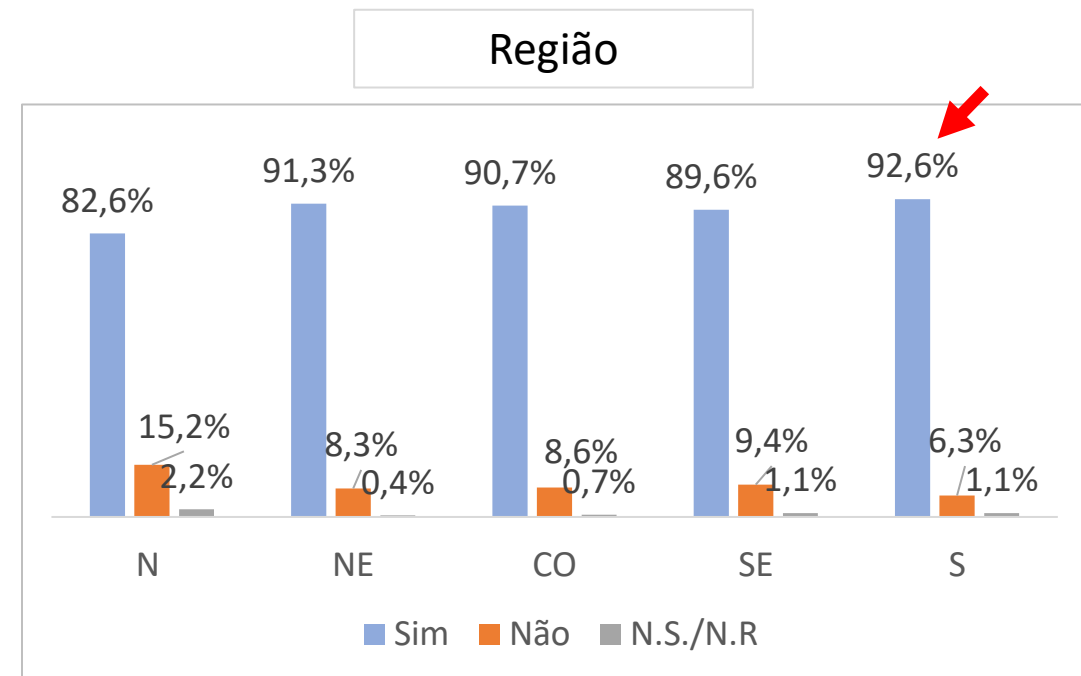
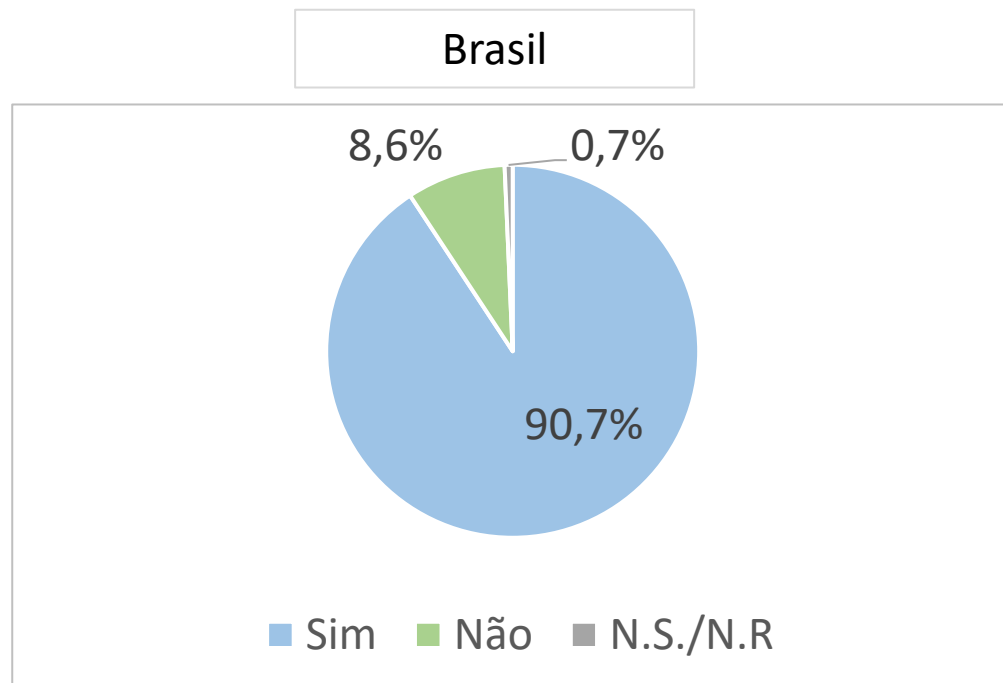
Onde o aumento da concorrência mais beneficiaria a sua empresa?



Demandam maior concorrência entre seus fornecedores as EPP (30%) e os setores da construção (36%) e da indústria (32%). Demandam maior concorrência no setor financeiro os PN do setor de serviços (17%)

# Acesso ao mundo digital

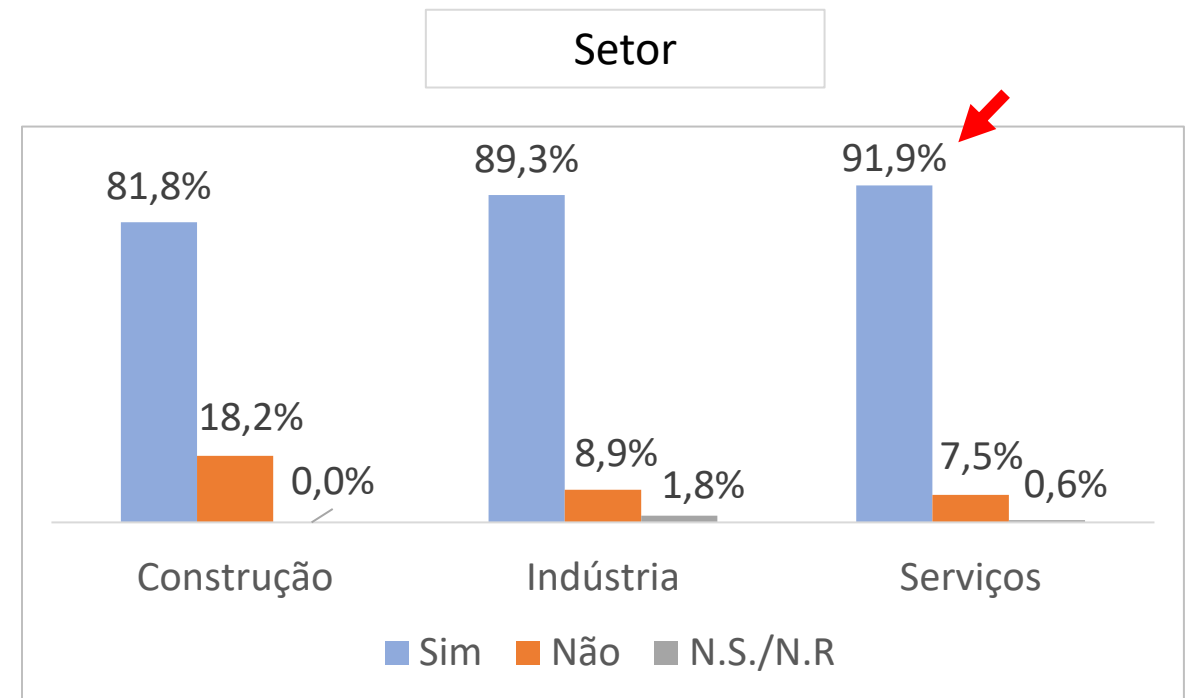
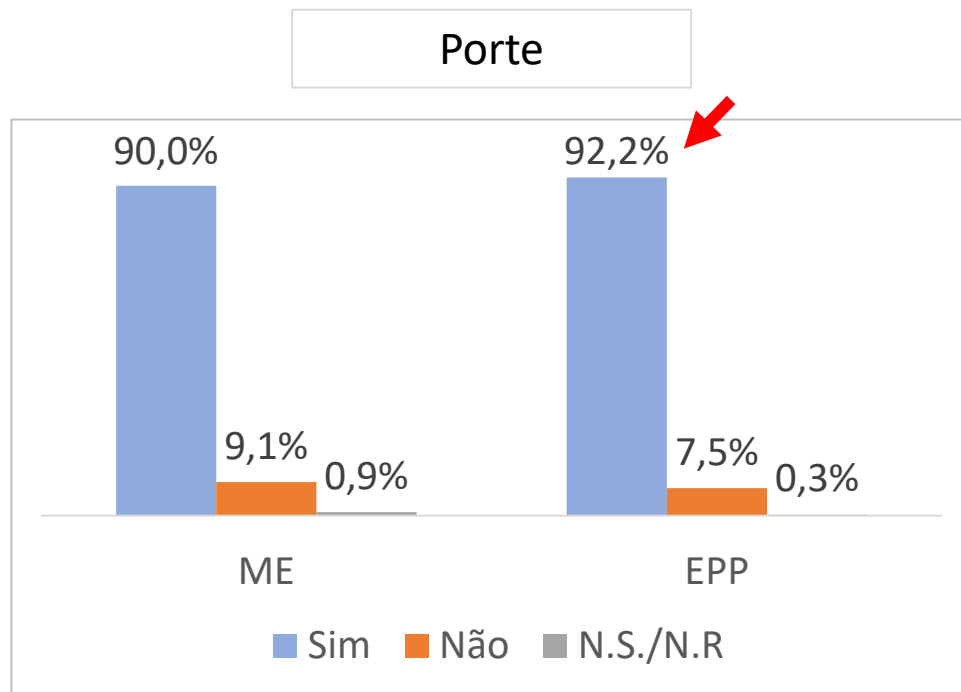
Sua empresa já tem acesso aos benefícios do mundo digital (por exemplo, usa WhatsApp, Instagram, sites, plataformas online, etc.)?



90,7 dos entrevistados afirmam já ter acesso aos benefícios do mundo digital.  
Na região sul, este indicador chega a 92,6%

# Acesso ao mundo digital

Sua empresa já tem acesso aos benefícios do mundo digital (por exemplo, usa WhatsApp, Instagram, sites, plataformas online, etc.)?



As EPP (92,2%) e o setor de serviços (91,9%) têm as maiores proporções de empresas que afirmam que já têm acesso aos benefícios do mundo digital

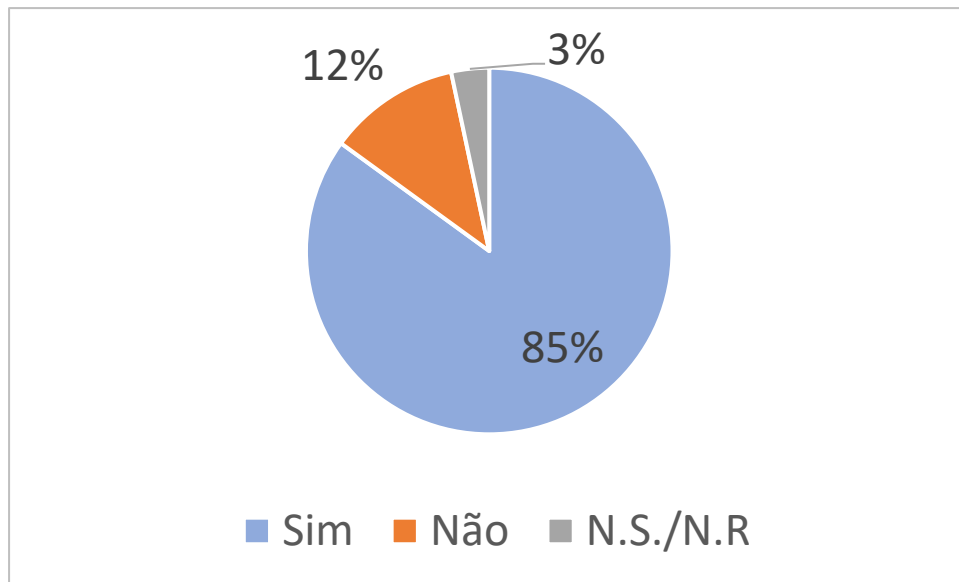


# Apenas para as empresas que já entraram no mundo digital

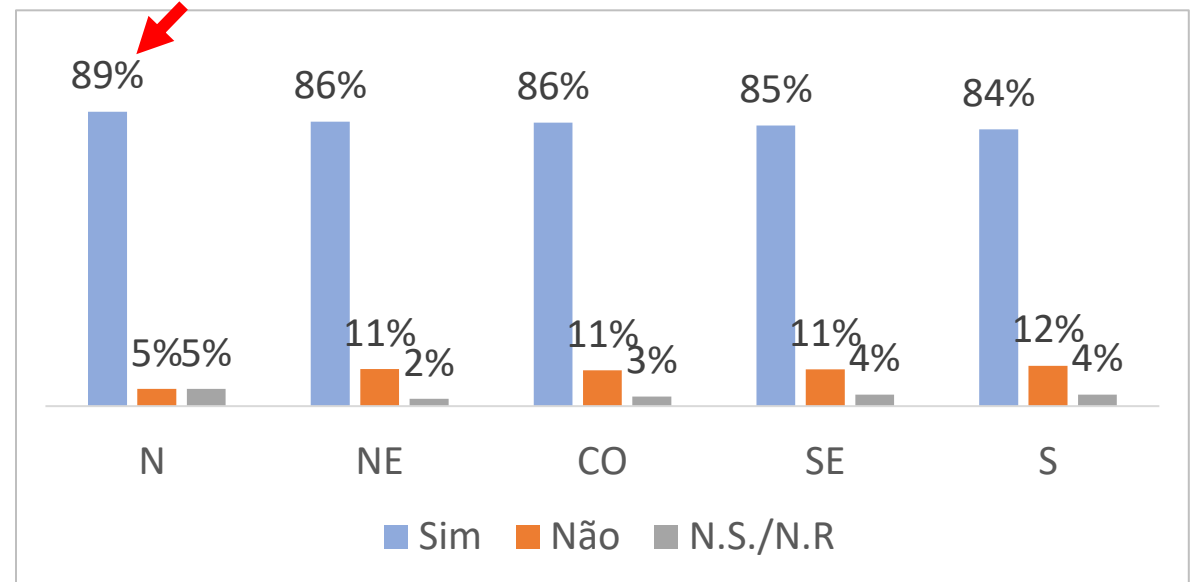
# Resultados do mundo digital

Entrar no mundo digital melhorou a situação da sua empresa?

Brasil



Região

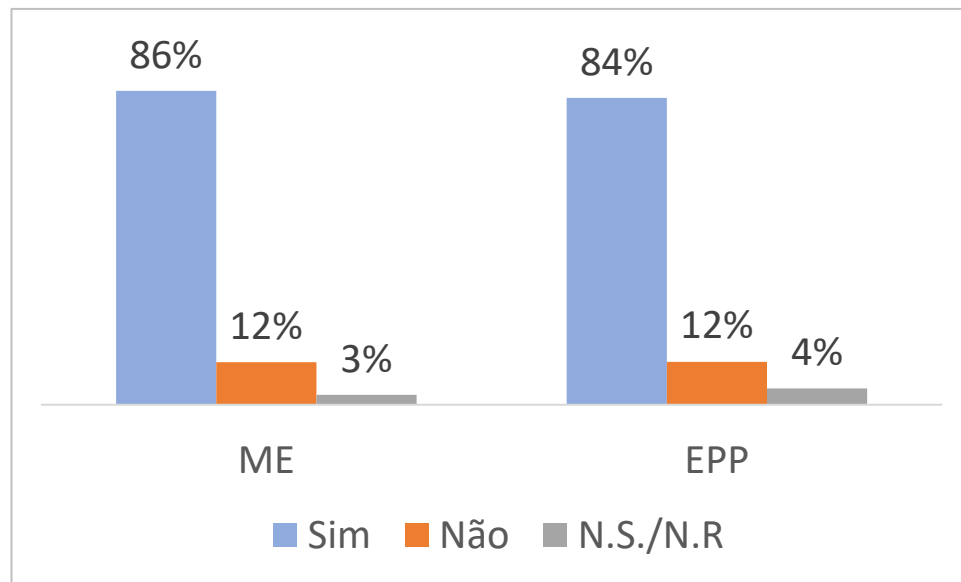


85% dos respondentes confirma que melhorou a situação da empresa após entrar no mundo digital.  
Na região norte essa proporção chega a 89%.

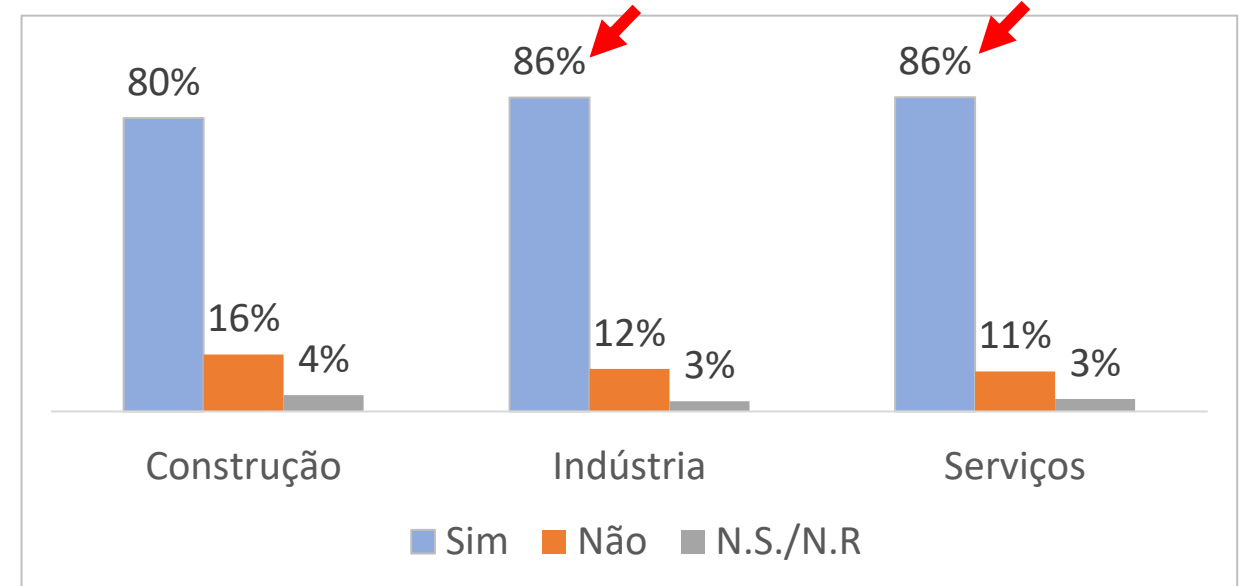
# Resultados do mundo digital

Entrar no mundo digital melhorou a situação da sua empresa?

Porte



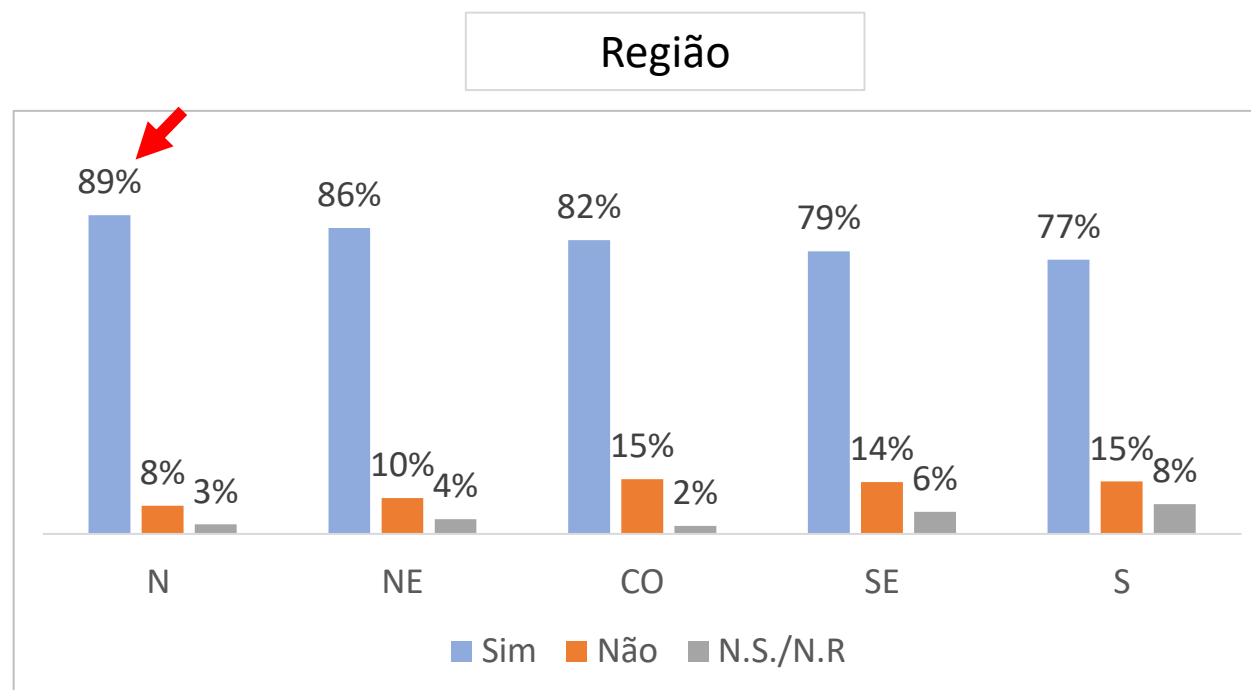
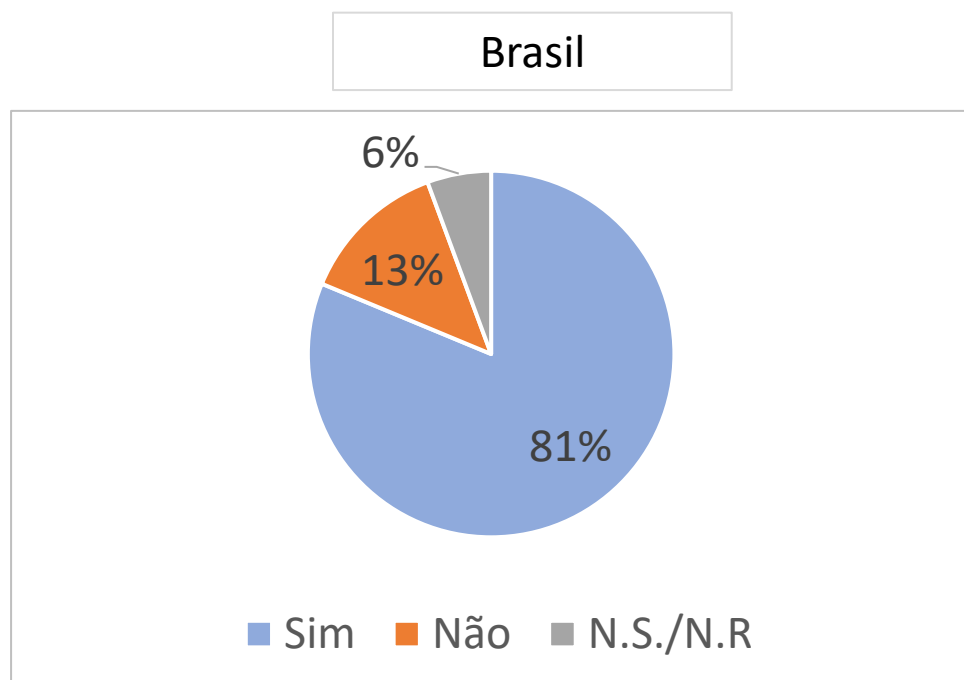
Setor



Indústria (86%) e serviços (86%) são os setores que têm maior proporção de respondentes que confirmam que entrar no mundo digital melhorou a situação da empresa

# Investimentos

Nos próximos 6 meses, sua empresa pretende investir MAIS para tornar o seu negócio MAIS digital (p.ex.: em sites, WhatsApp, Instagram, plataformas online, etc.)?

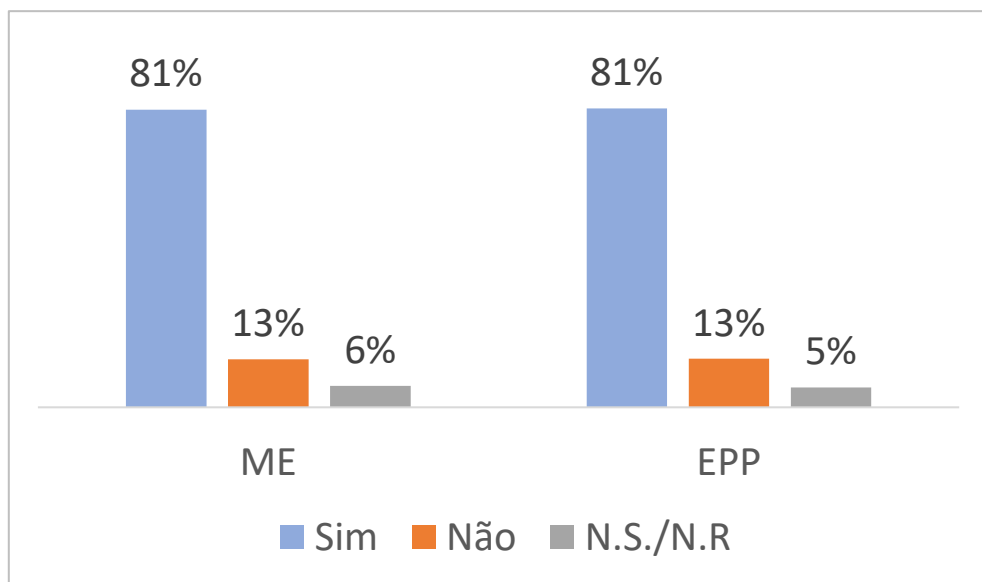


81% dos que já estão inseridos no mundo digital pretendem fazer investimentos para ampliar o nível de digitalização do seu negócio. Na região norte este número chega a 89%.

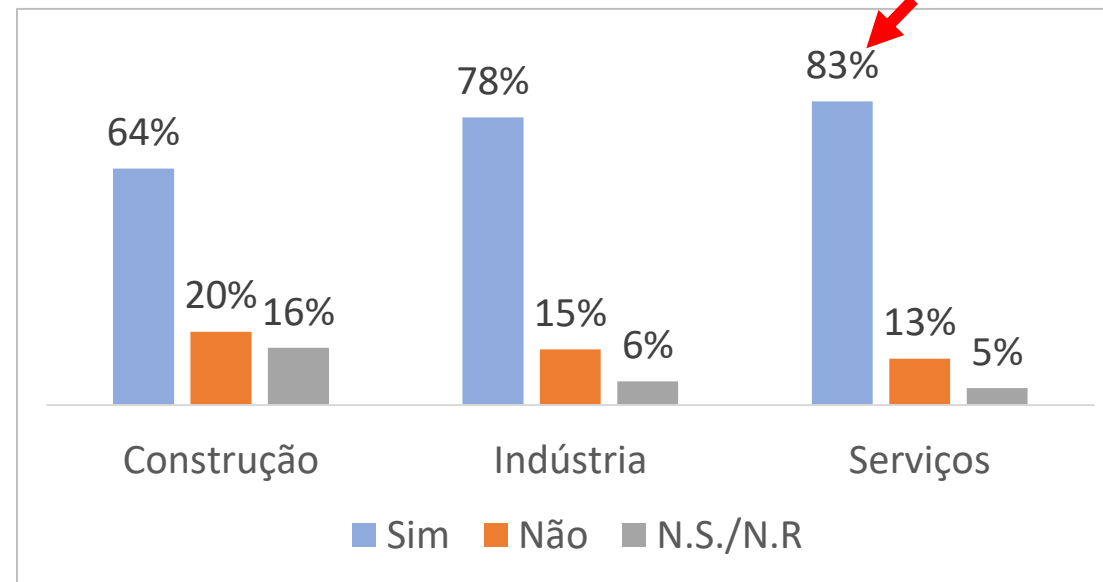
# Investimentos

Nos próximos 6 meses, sua empresa pretende investir MAIS para tornar o seu negócio MAIS digital (p.ex.: em sites, WhatsApp, Instagram, plataformas online, etc.)?

Porte



Setor

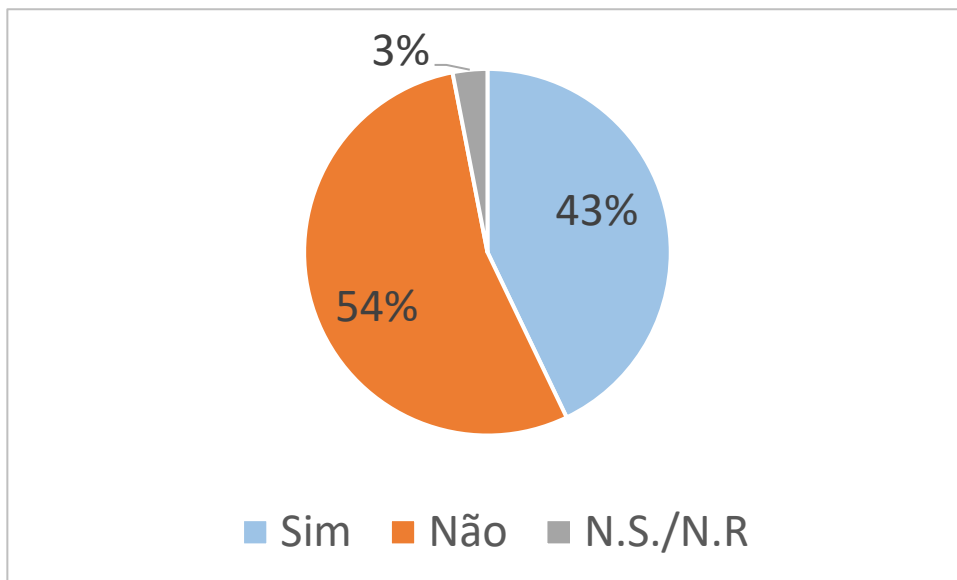


O setor de serviços (83%) é o que tem a maior proporção de negócios que pretende investir MAIS para tornar o seu negócio MAIS digital

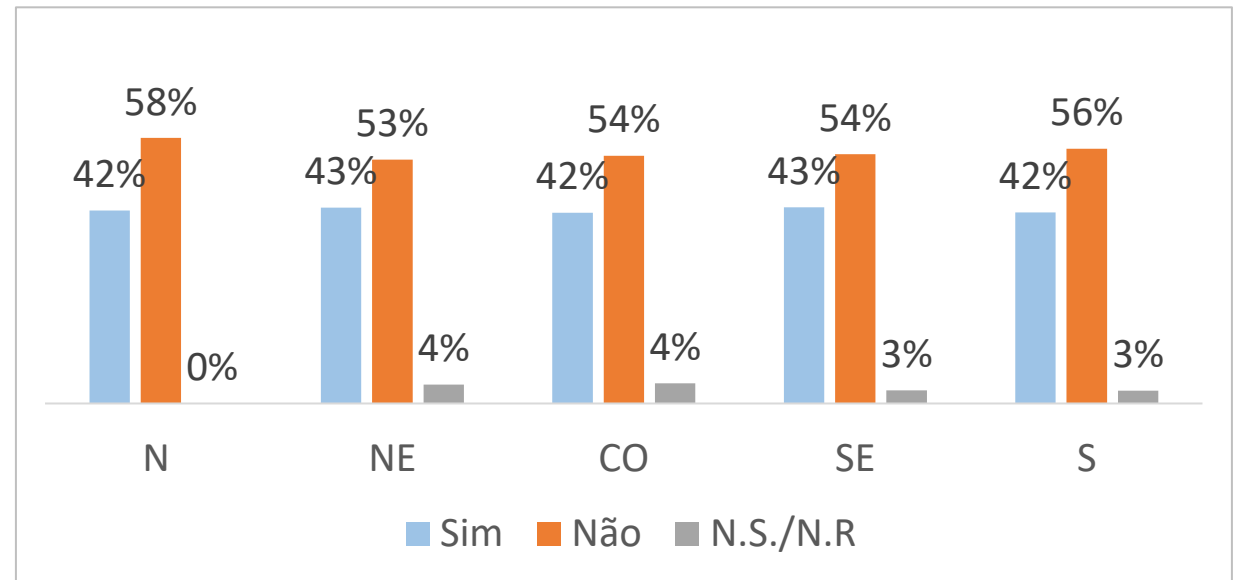
# Exposição na internet

Para EXPOR seus produtos/serviços na Internet (sites, WhatsApp, plataformas online, etc.) a sua empresa tem encontrado dificuldades?

Brasil



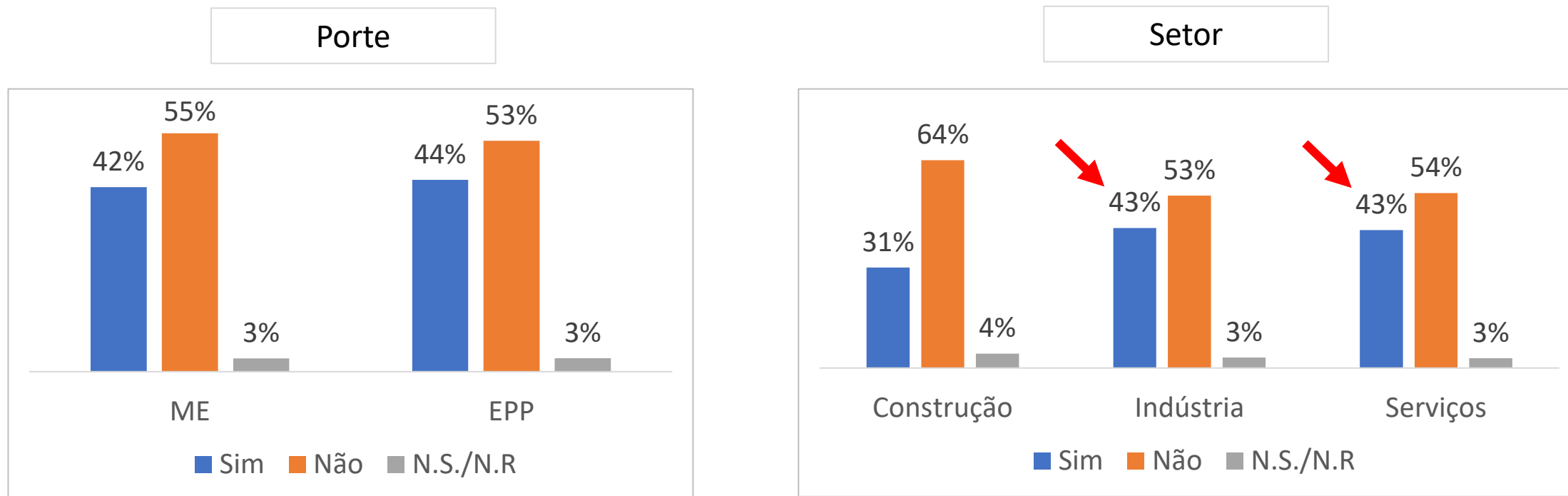
Região



43% dos respondentes dizem encontrar dificuldades para EXPOR seus produtos/serviços na internet  
Não há diferenças expressivas entre as médias das 5 regiões do país

# Exposição na internet

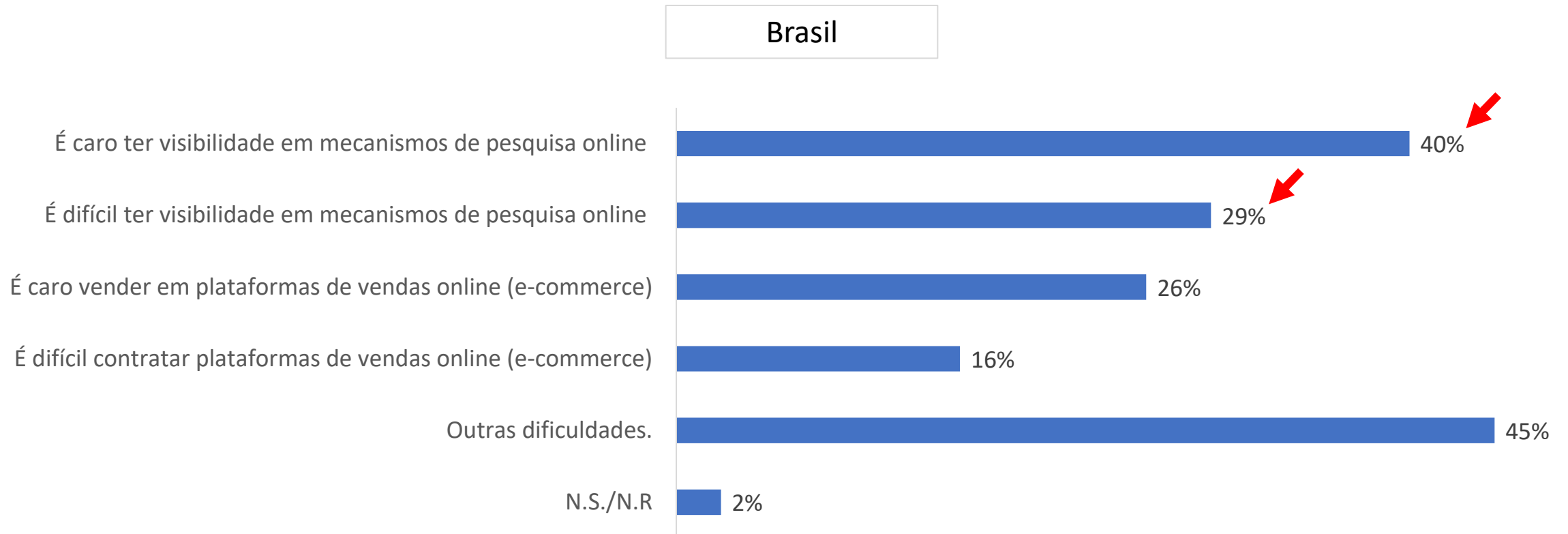
Para EXPOR seus produtos/serviços na Internet (sites, WhatsApp, plataformas online, etc.) a sua empresa tem encontrado dificuldades?



Por setores, indústria (43%) e serviços (43%) apresentam maior proporção de empresas que encontram dificuldades. Não há diferenças expressivas entre as médias das ME e EPP

# Dificuldades para EXPOR

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para EXPOR na Internet?



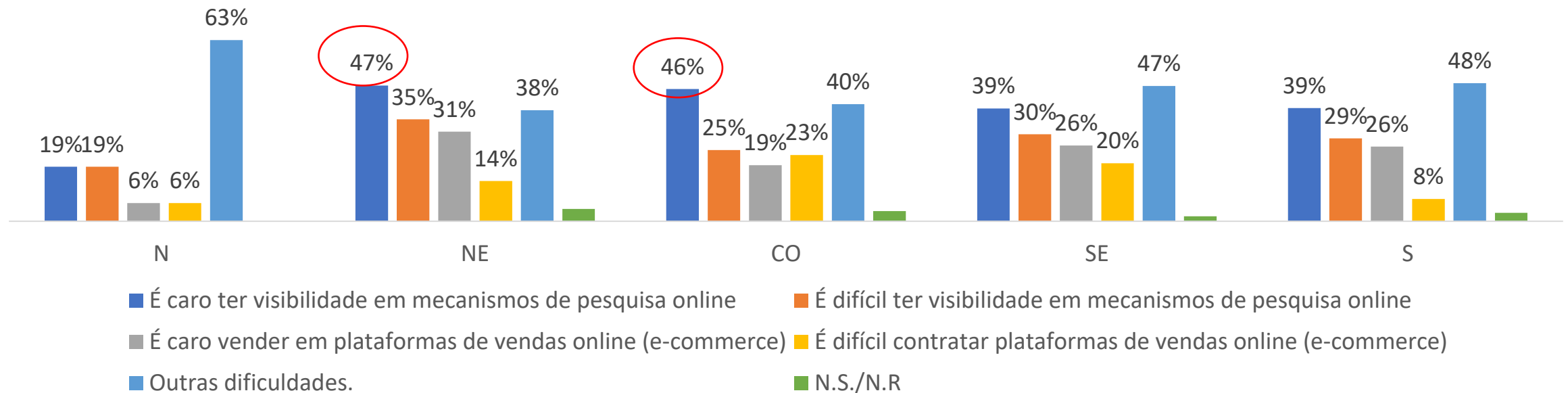
Entre as dificuldades para EXPOR, se destaca a de visibilidade nos mecanismos de pesquisa *on line*: é caro (40%) e difícil (29%)



# Dificuldades para EXPOR

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para EXPOR na Internet?

Região

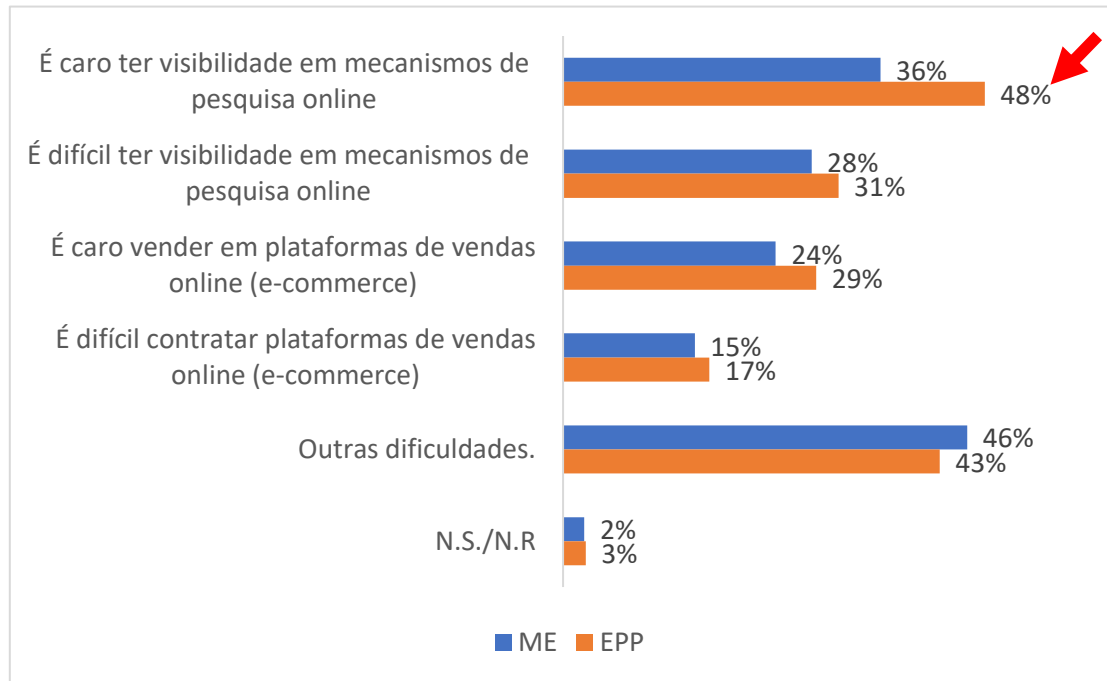


PN do NE (47%) e CO (46%) são os que mais acham caro ter visibilidade em mecanismos de pesquisa *on line*

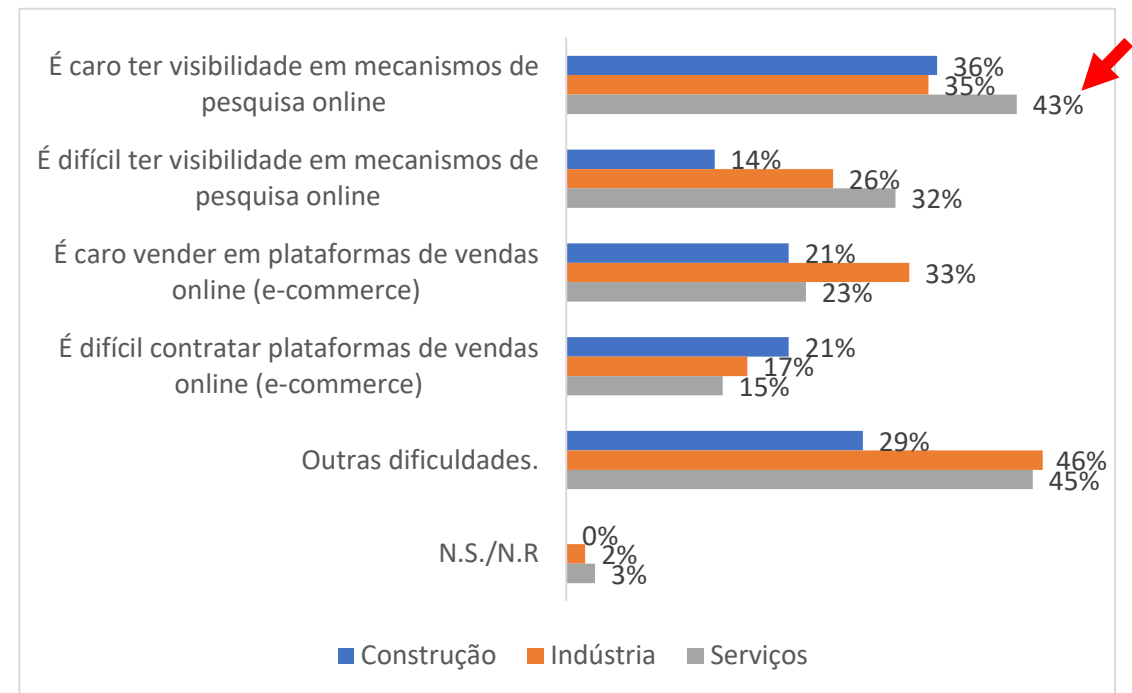
# Dificuldades para EXPOR

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para EXPOR na Internet?

Porte



Setor



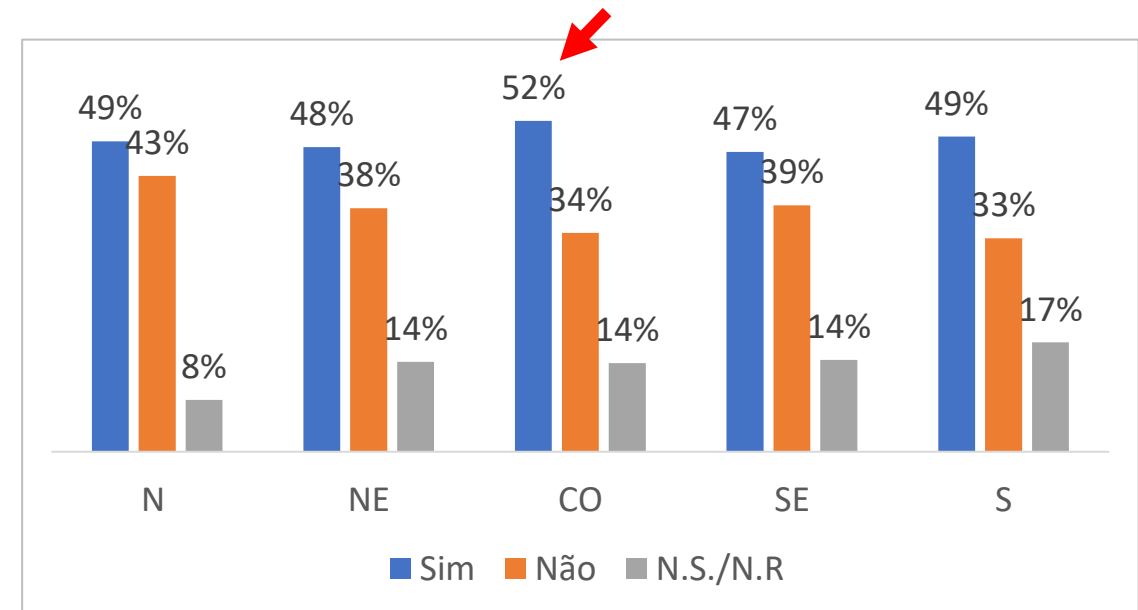
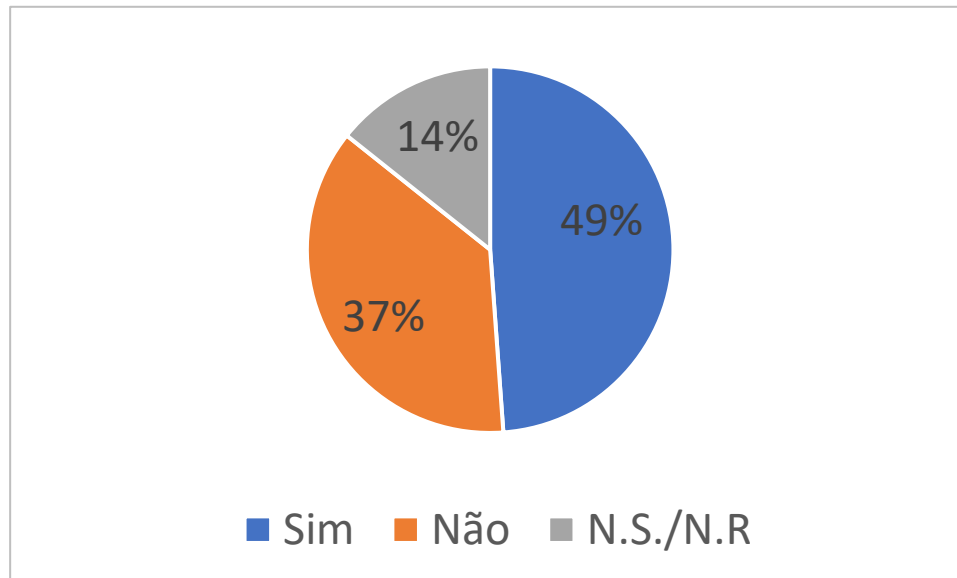
As EPP (48%) e o setor de serviços (43%) são os que mais acham caro ter visibilidade em mecanismos de pesquisa *on line*

# Venda na internet

Para VENDER pela Internet, a sua empresa tem enfrentado dificuldades?

Brasil

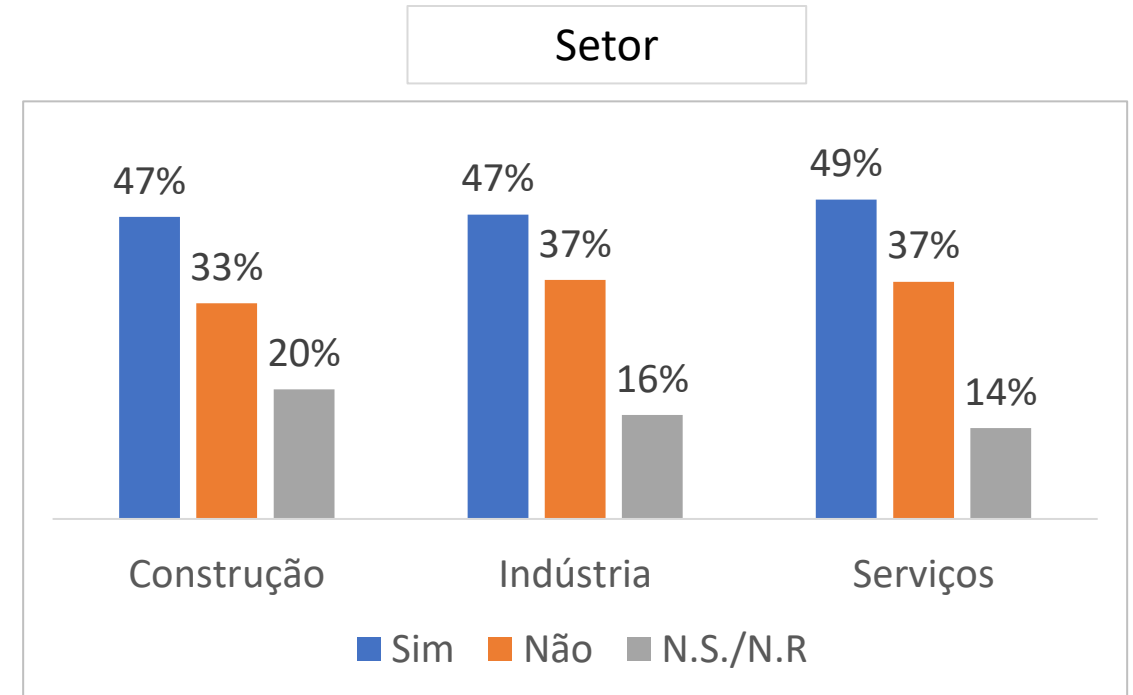
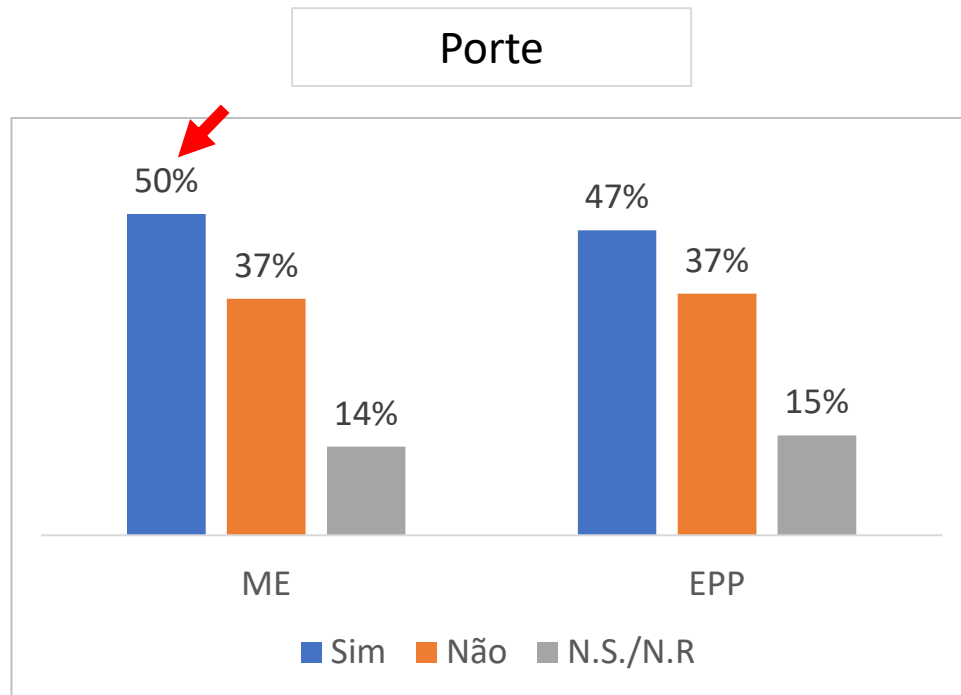
Região



49% dos respondentes dizem encontrar dificuldades para VENDER seus produtos/serviços pela internet  
A dificuldade é relatada mais no Centro Oeste (52%)

# Venda na internet

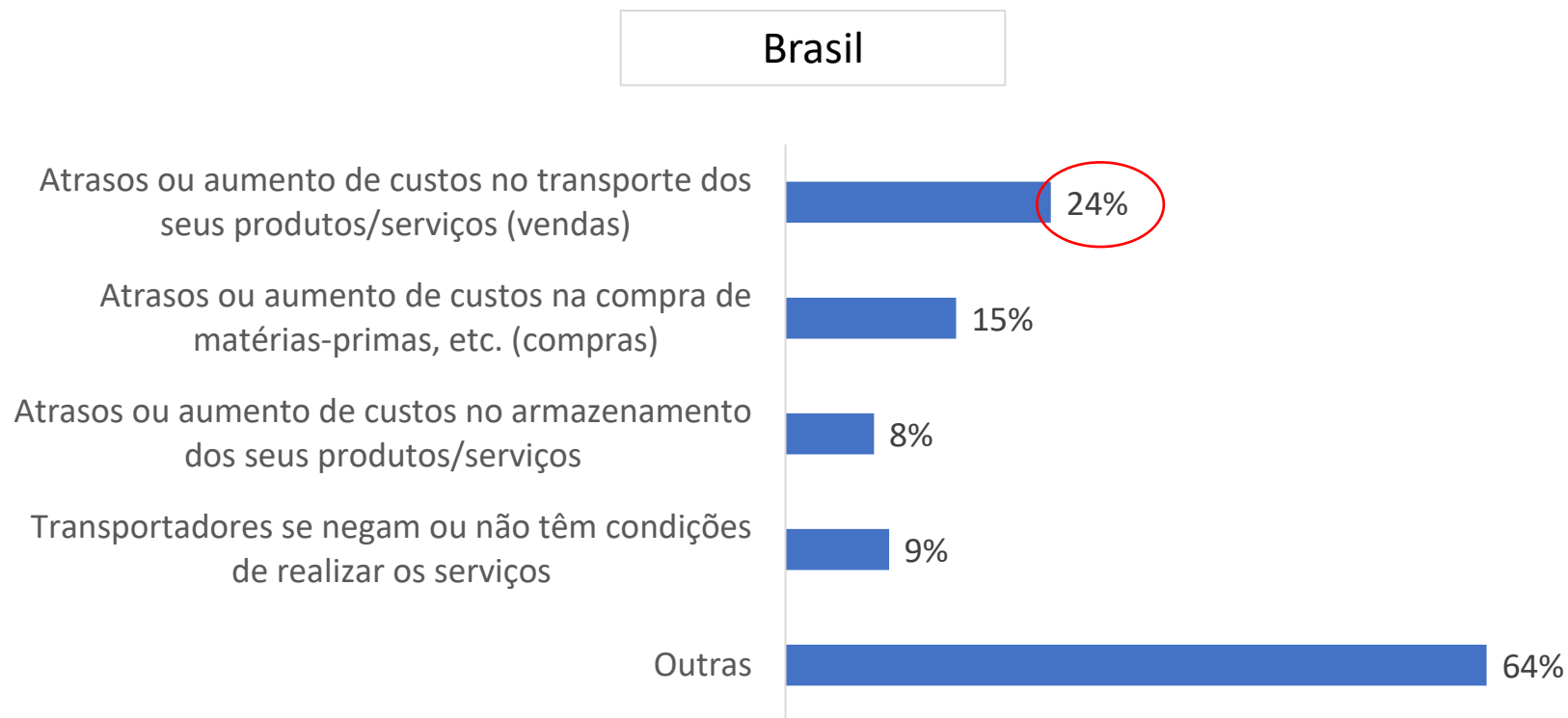
Para VENDER pela Internet, a sua empresa tem enfrentado dificuldades?



As ME (50%) apresentaram maior proporção de empresas com dificuldades que as EPP (47%) para vender pela internet  
Por setor, não parece haver diferenças significativas

# Dificuldades para VENDER

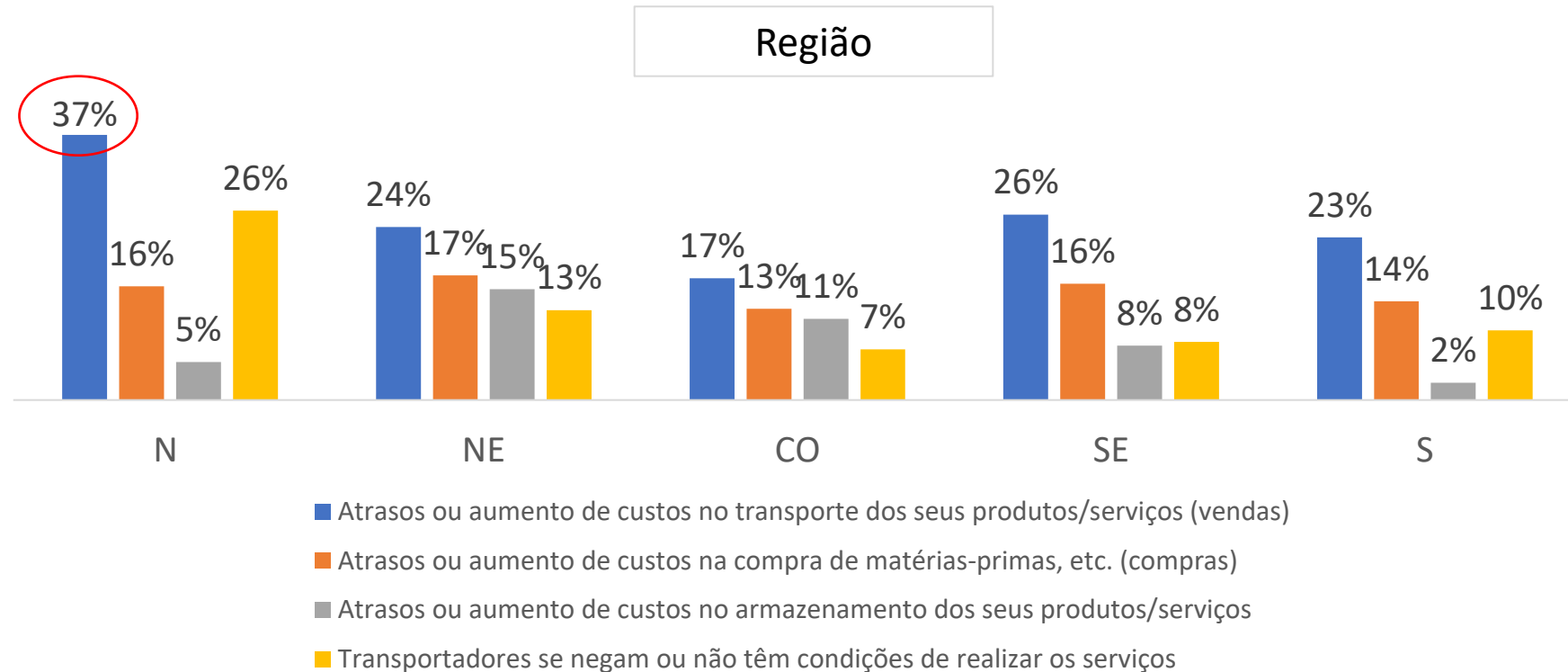
Quais as dificuldades que a sua empresa tem para VENDER na Internet?



Entre as dificuldades para VENDER, se destacam os custos no transporte dos produtos/serviços (24%)

# Dificuldades para VENDER

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para VENDER na Internet? (\*)



No norte os custos de transporte são mais citados (37%) do que nas demais regiões

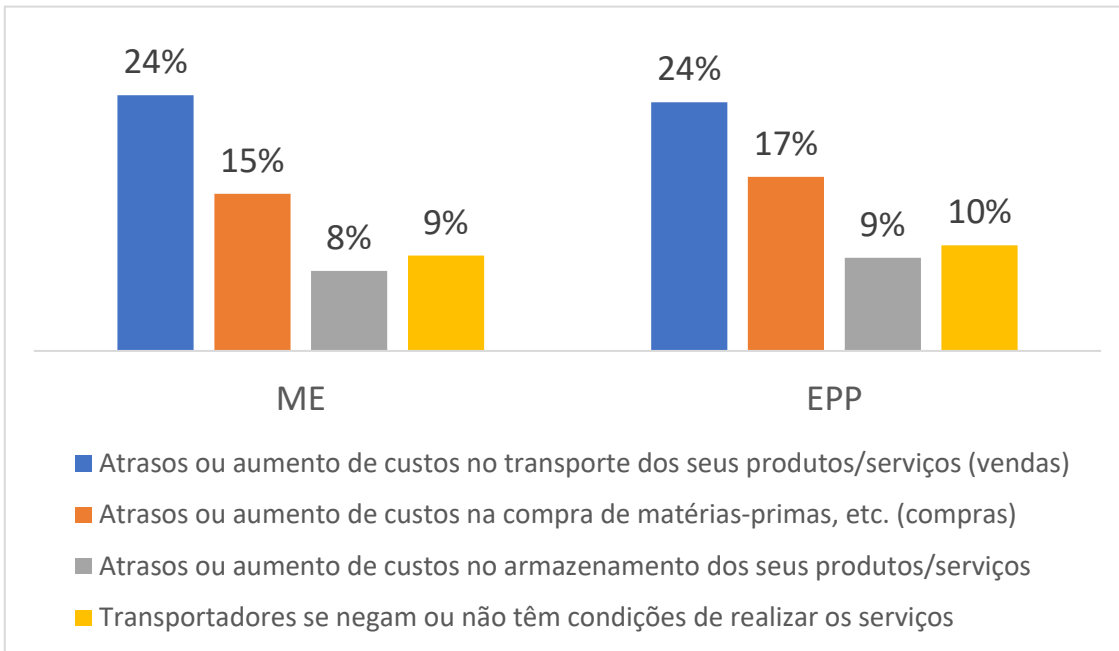
Fonte: Pesquisa Sebrae – Defesa da concorrência e acesso a mercados digitais (jan/2021)

Nota: (\*) exclusive o item “outras” que foi extraído para melhor compreensão das respostas dadas.

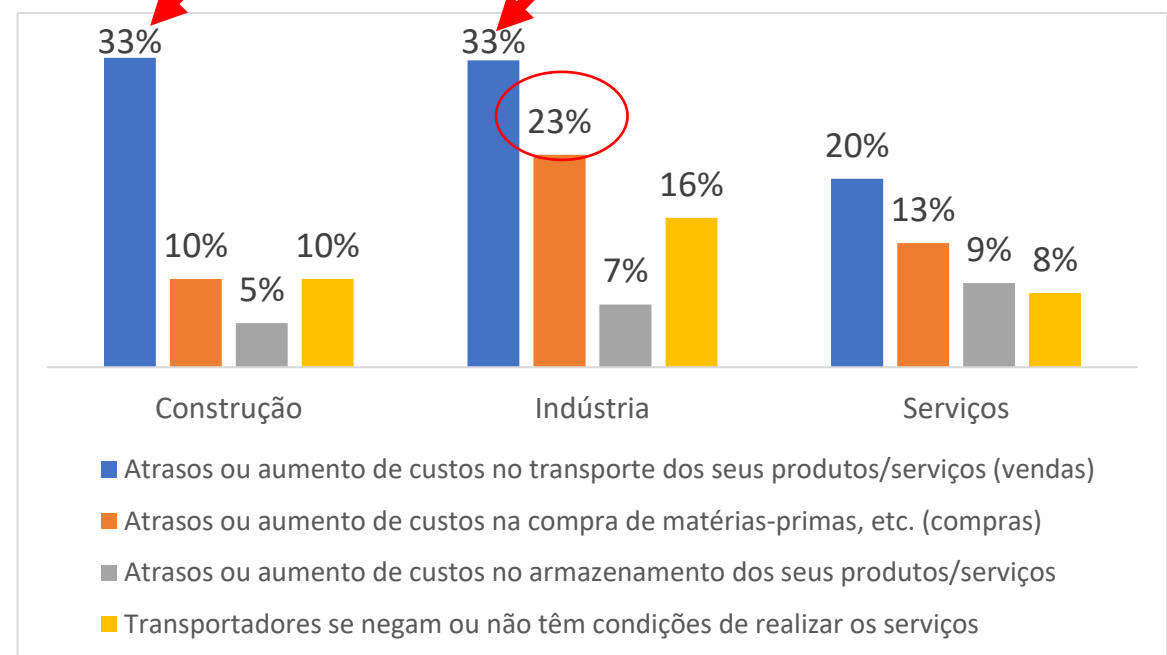
# Dificuldades para VENDER

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para VENDER na Internet? (\*)

Porte



Setor



Construção (33%) e indústria (33%) têm mais dificuldade para VENDER na internet. Na indústria, reclama-se também dos custos na compra de matérias-primas/compras (23%). Não diferenças significativas por porte

Fonte: Pesquisa Sebrae – Defesa da concorrência e acesso a mercados digitais (jan/2021)

Nota: (\*) exclusive o item “outras” que foi extraído para melhor compreensão das respostas dadas.

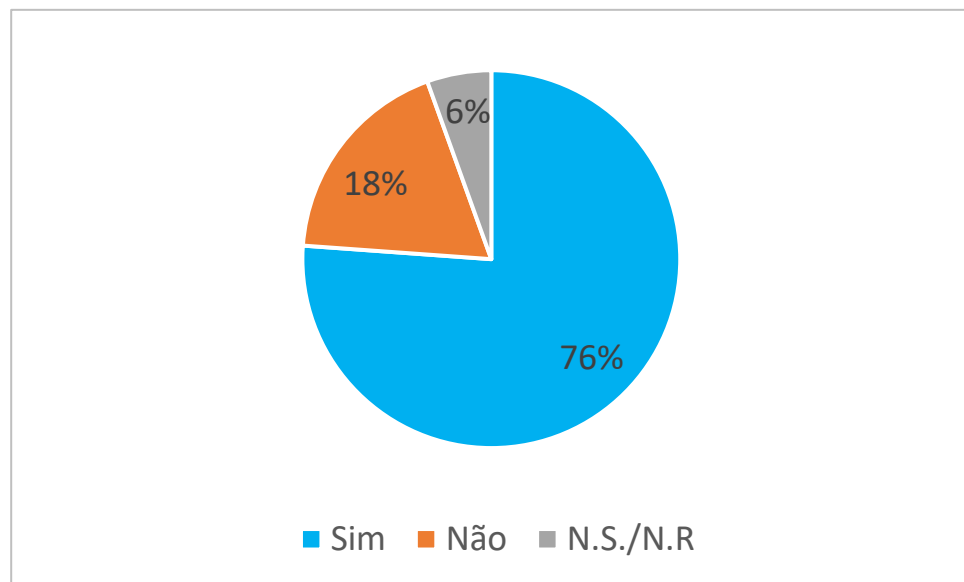
# Apenas para as empresas que NÃO entraram no mundo digital



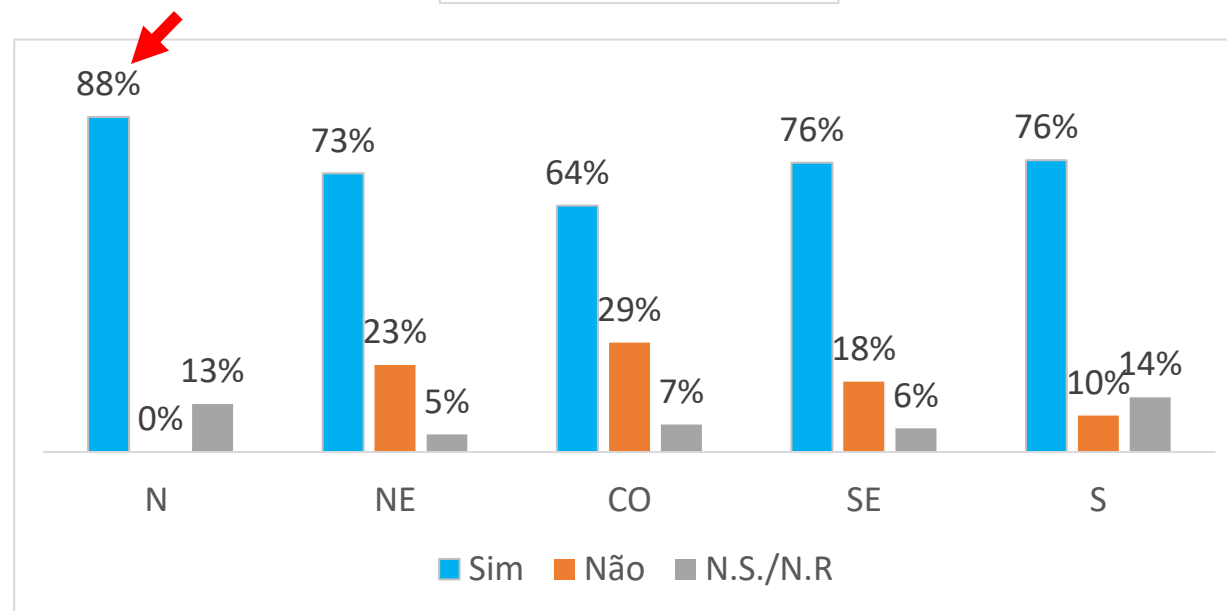
# Investimentos

Nos próximos 6 meses, sua empresa pretende investir para ENTRAR no mundo digital (p. ex. em sites, WhatsApp, Instagram, plataformas online, etc.)?

Brasil



Região

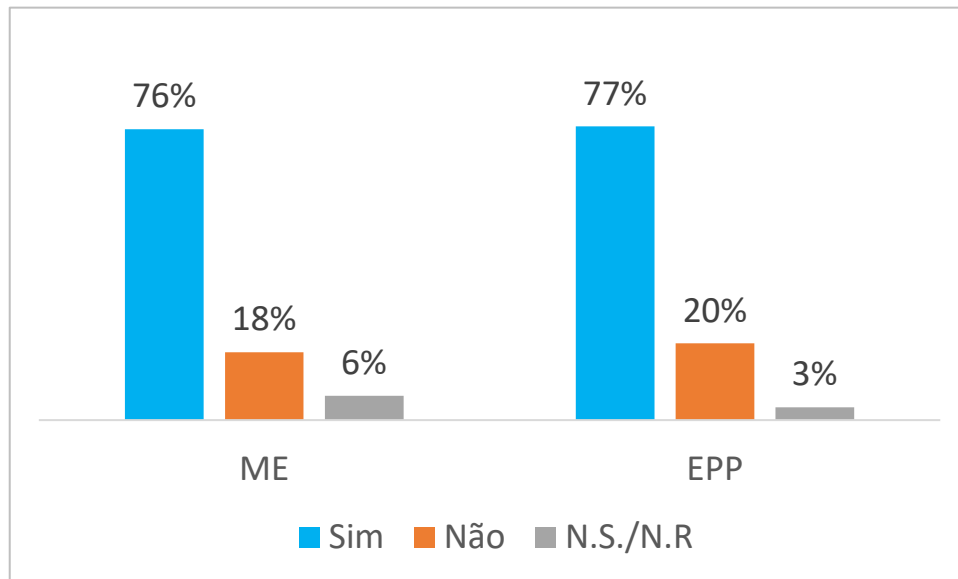


76% dos que NÃO estão inseridos no mundo digital pretendem fazer investimentos para ampliar o nível de digitalização do negócio. Na região norte este número chega a 88%.

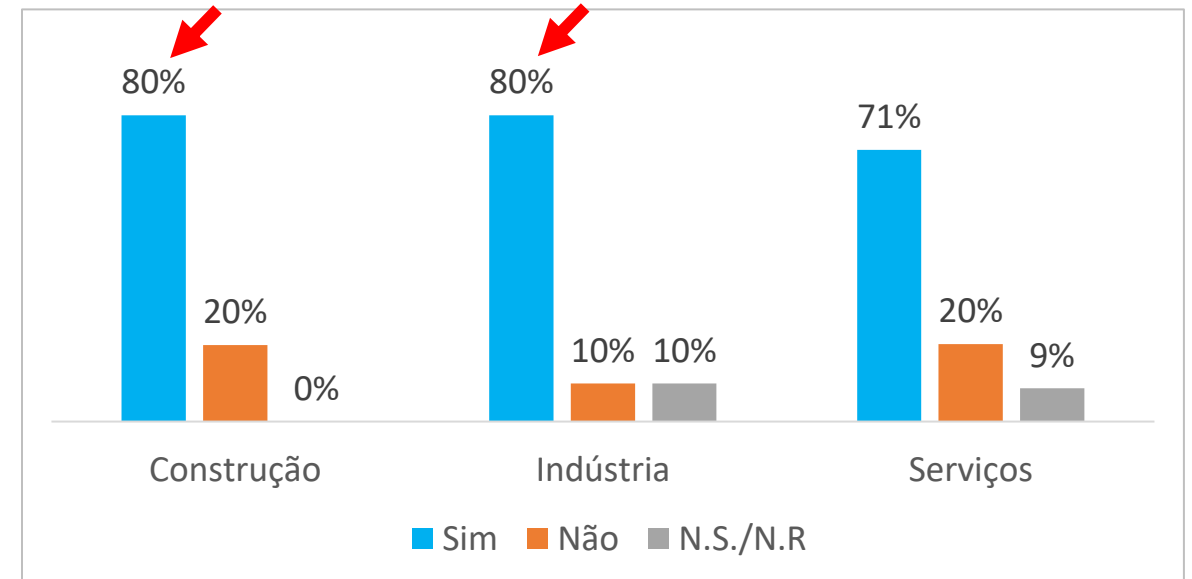
# Investimentos

Nos próximos 6 meses, sua empresa pretende investir para ENTRAR no mundo digital (p. ex. em sites, WhatsApp, Instagram, plataformas online, etc.)?

Porte



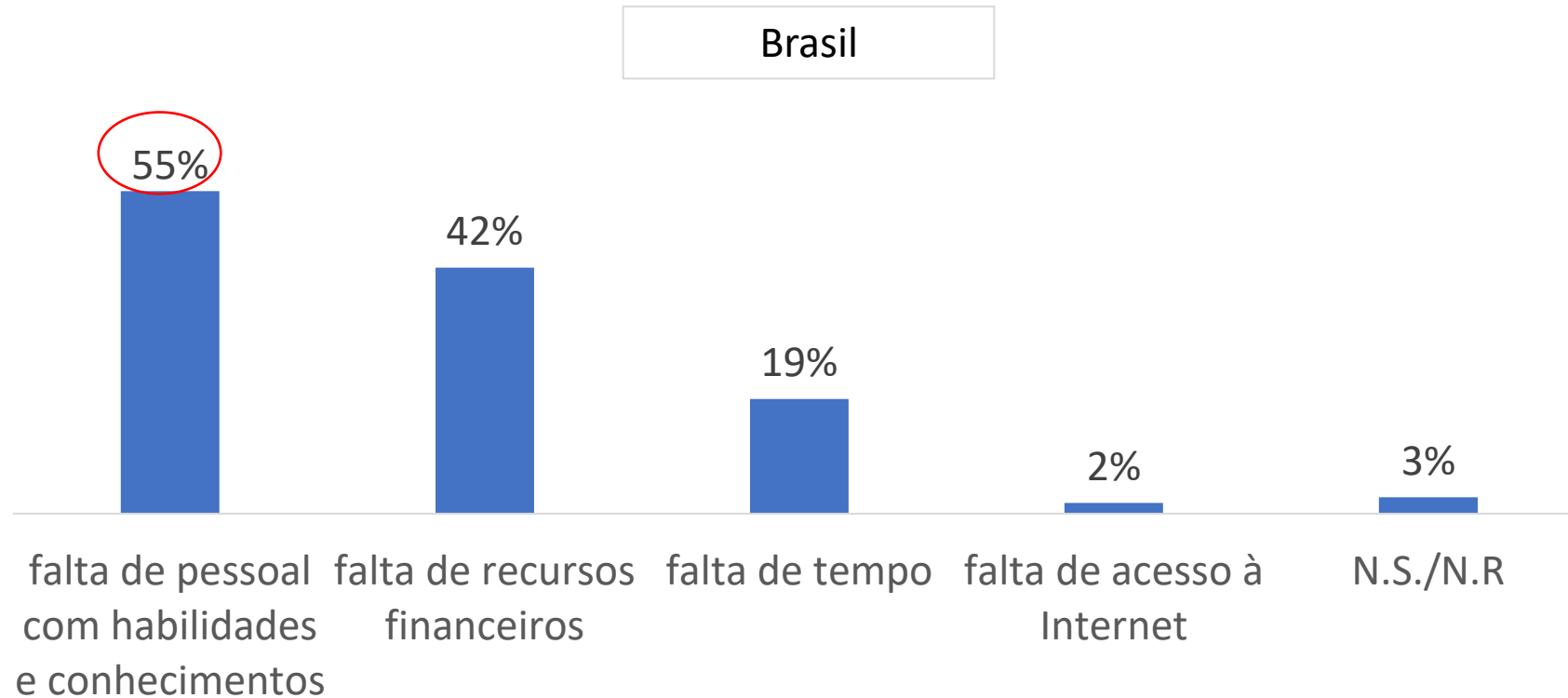
Setor



Construção (80%) e indústria (80%) são os setores que têm a maior proporção de negócios que pretende investir para ENTRAR no mundo digital. Não há diferença expressiva por porte.

# Dificuldades para ENTRAR no mundo digital

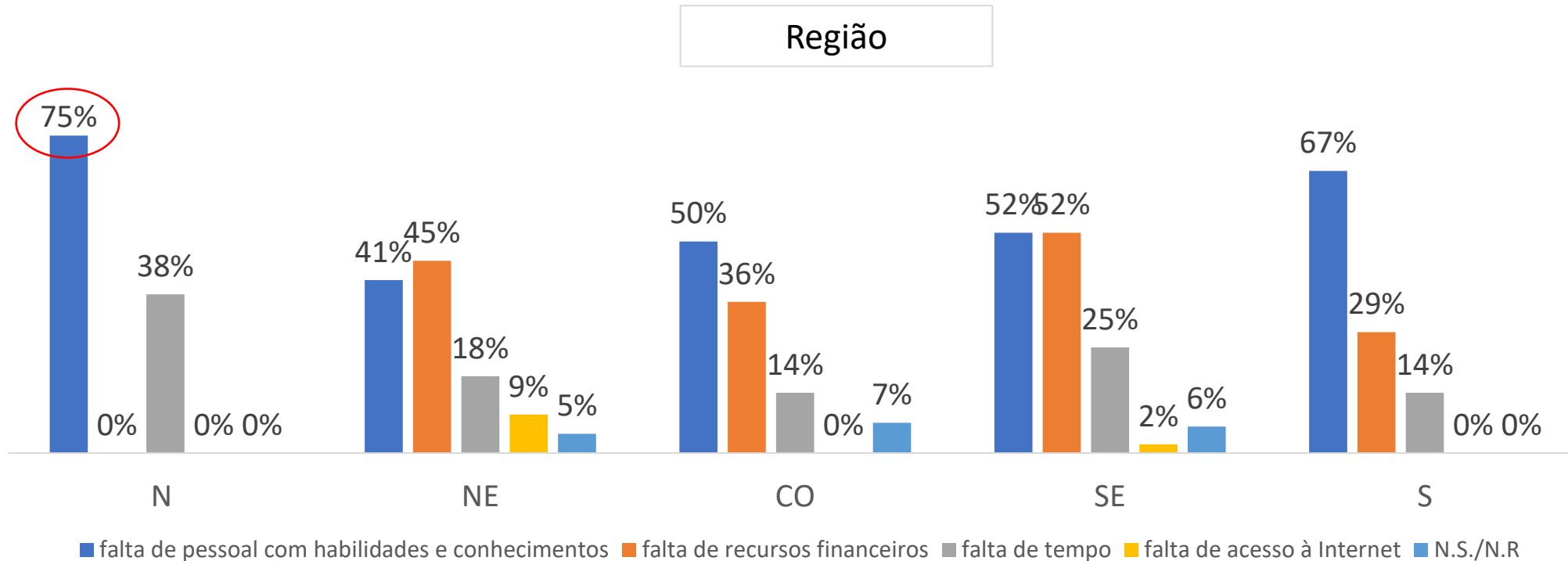
Quais as dificuldades que a sua empresa tem para estar presente no mundo digital (Internet)?



Entre as dificuldades que a empresa tem para estar presente (ENTRAR) no mundo digital se destaca a falta de pessoal com habilidades e conhecimentos (55%)

# Dificuldades para ENTRAR no mundo digital

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para estar presente no mundo digital (Internet)?

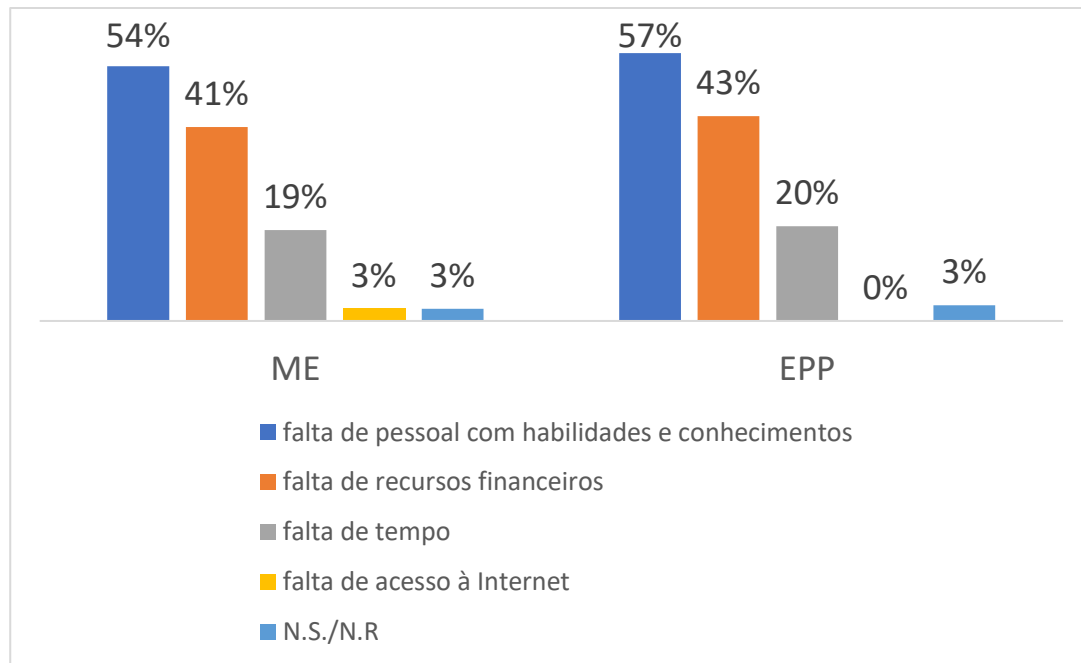


A falta de pessoal com habilidades e conhecimentos para ENTRAR no mundo digital é maior no norte (75%)

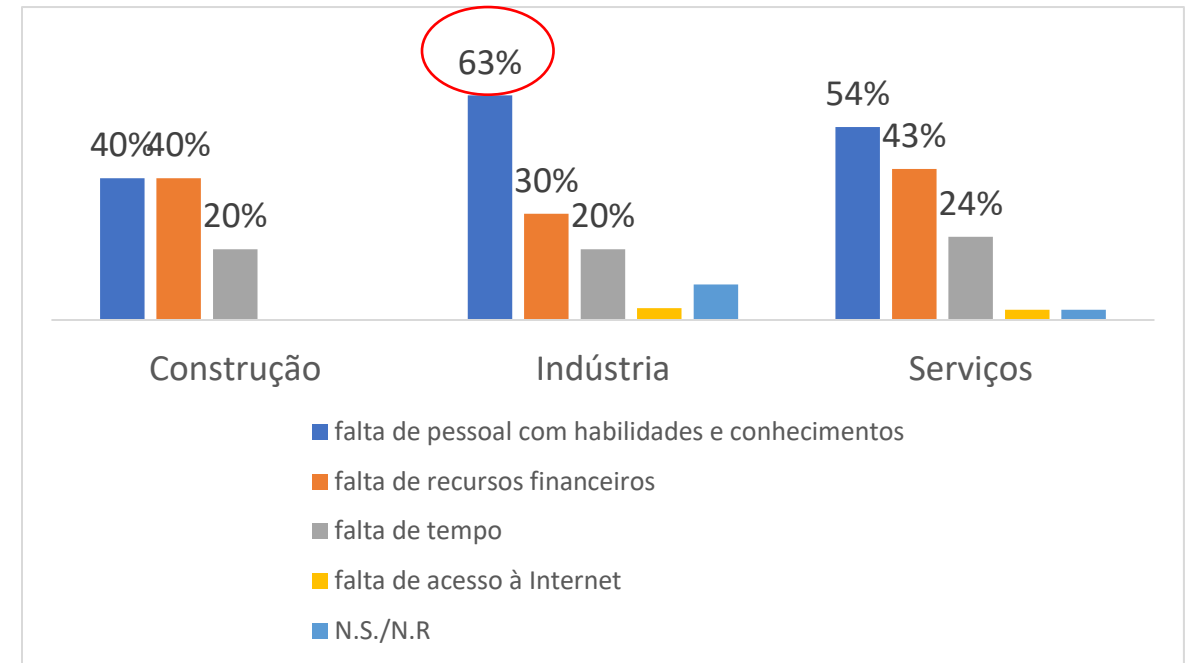
# Dificuldades para ENTRAR no mundo digital

Quais as dificuldades que a sua empresa tem para estar presente no mundo digital (Internet)?

Porte



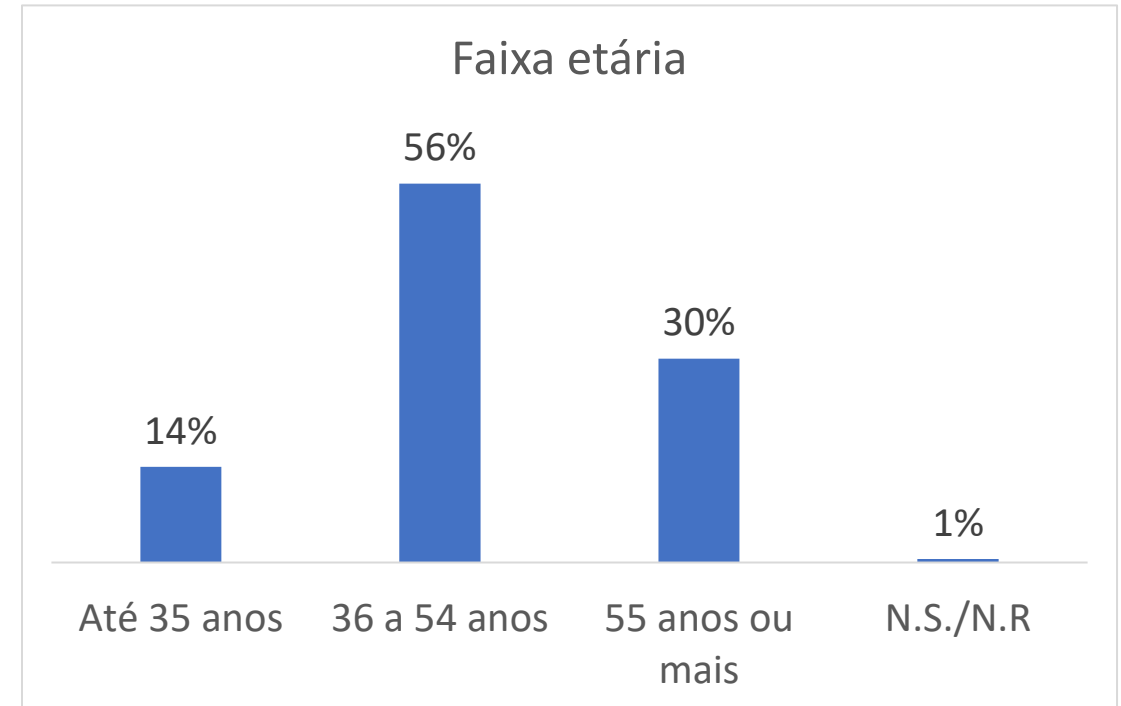
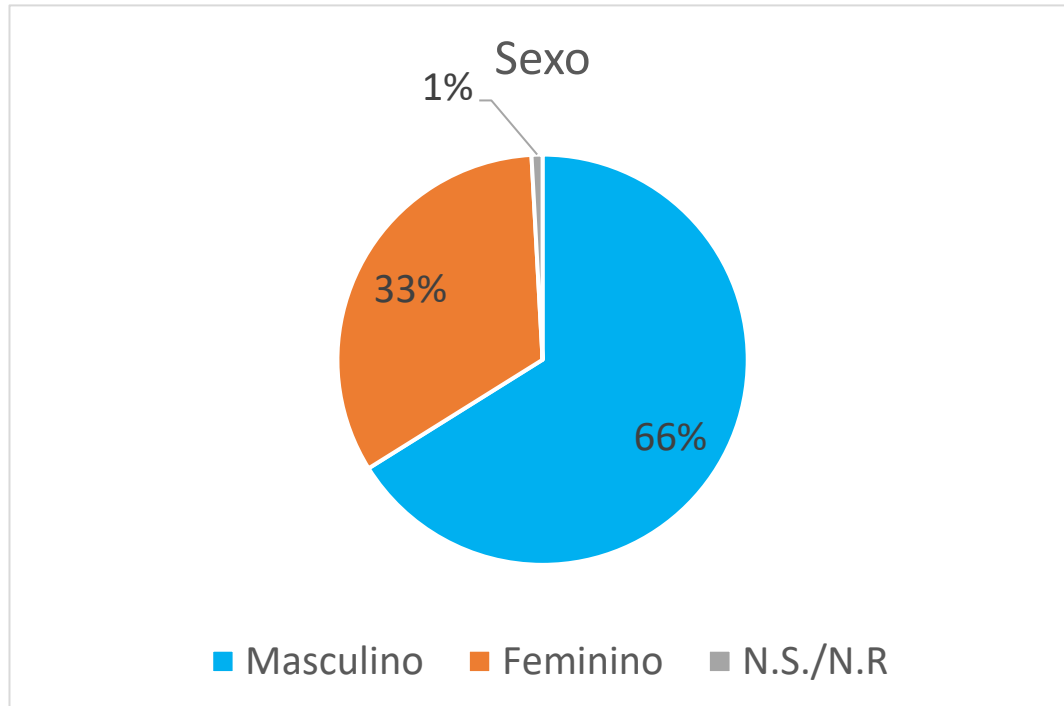
Setor



A falta de pessoal com habilidades e conhecimentos para ENTRAR no mundo digital é maior na indústria (63%).  
Não há diferenças significativas por porte

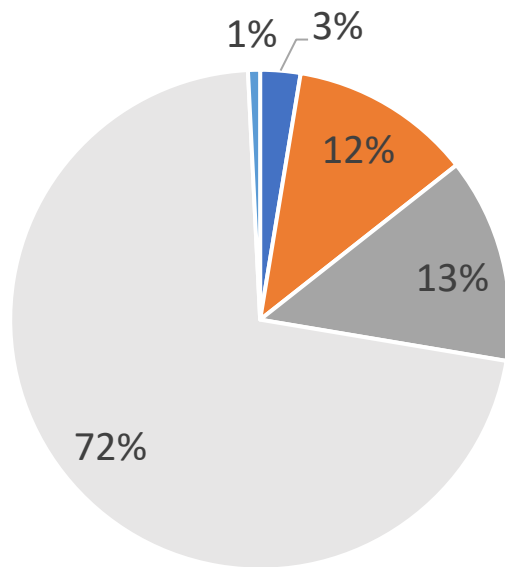
# Dados de Perfil da amostra que respondeu a pesquisa

# Dados de perfil



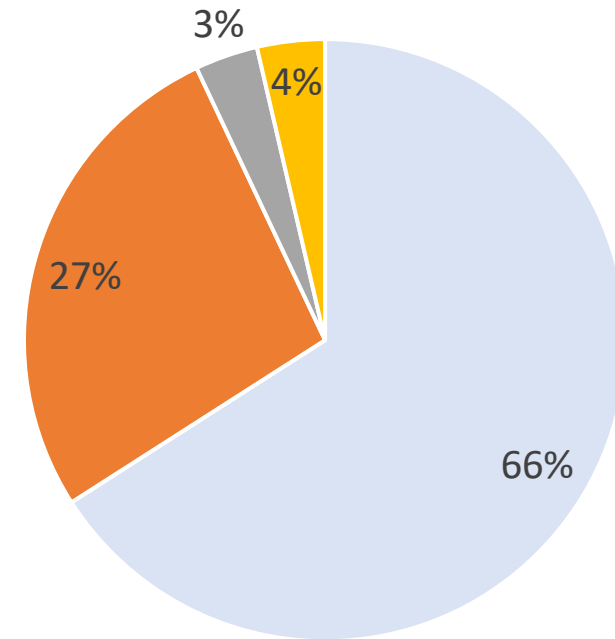
# Dados de perfil

## Escolaridade



- Até ensino médio incompleto
- Ensino médio completo
- Superior incompleto
- Superior completo ou mais
- N.S./N.R

## Cor/raça



- Branco
- Preto ou pardo
- Amarelo ou indígena
- N.S./N.R



## Equipe UGE

Marco Bedê

[marco.bede@sebrae.com.br](mailto:marco.bede@sebrae.com.br)

Dênis Nunes

[denis.pedro@sebrae.com.br](mailto:denis.pedro@sebrae.com.br)

Kennyston Lago

[kennyston.lago@sebrae.com.br](mailto:kennyston.lago@sebrae.com.br)

## Equipe UARI

Patrícia Binda

[patricia.binda@sebrae.com.br](mailto:patricia.binda@sebrae.com.br)

A pesquisa **Defesa da concorrência e acesso a mercados digitais** é um produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional, com apoio da **Unidade de Assessoria Institucional**. Ela foi elaborada a partir de parceria com a Unctad e a Cepal.