

Características dos Empresários, Potenciais Empresários e Potenciais Empreendedores, com base nos micro dados da pesquisa GEM Brasil 2017

Março 2018

COORDENAÇÃO DO GEM

Internacional

**Global Entrepreneurship Research Association -
GERA**

Babson College, Estados Unidos

Korea Entrepreneurship Foundation, South Korea

**International Development Research Centre,
Canadá**

Universidad del Desarrollo, Chile

University Tun Abdul Razak, Malásia

No Brasil

**Instituto Brasileiro da Qualidade e
Produtividade (IBQP)**

Antonio Tulio Lima Severo Junior

Diretor Presidente

Augusto Muratori

Diretor executivo

Anderson Luiz da Luz

Diretor de Operações

EQUIPE TÉCNICA

Coordenação Geral

Simara Maria de Souza Silveira Greco - IBQP

Análise e Redação

Morlan Luigi Guimarães - IBQP

Paulo Alberto Bastos Junior - IBQP

Vinicius Lorangeiras de Souza - IBQP

Revisão

Marco Aurélio Bedê - SEBRAE

Pesquisa de Campo com População Adulta

Zoom Agência de Pesquisas

PARCEIRO MASTER

**Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas (SEBRAE)**

Robson Braga de Andrade

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Guilherme Afif Domingos

Diretor-Presidente

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretora Técnica

Vinicius Lages

Diretor de Administração e Finanças

Pio Cortizo

Gerente da Unidade de Gestão Estratégica (UGE)

Elizis Maria de Faria

Gerente Adjunta

Marco Aurélio Bedê

Gestor do Projeto pelo SEBRAE

Sumário

INTRODUÇÃO	4
1- CONSIDERAÇÕES INICIAIS	6
1.1- Definições de Público-Alvo do Sebrae	6
1.2- As definições utilizadas neste estudo	7
1.3- Público do Sebrae identificado no GEM 2016.....	9
2- PERFIL COMPARATIVO EMPRESÁRIOS, POTENCIAIS EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPREENDEDORES	10
2.1- Ocupação	10
2.2- Gênero.....	12
2.3- Idade	12
2.4- Escolaridade	14
2.5- Estado civil	14
2.6- Raça/cor	15
2.7- Renda	17
2.8- Motivação para o negócio.....	17
2.9- Aspirações/sonhos	19
3- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	20

INTRODUÇÃO

A missão do Sebrae é promover os Pequenos Negócios e o desenvolvimento do empreendedorismo no país. Uma das alavancas da atuação da instituição é “prover conhecimento sobre e para os Pequenos Negócios”. Assim, conhecer bem o seu Público-Alvo é imprescindível para o cumprimento de sua missão.

O presente estudo é uma atualização do que vem sendo realizado desde 2015, e tem como objetivo levantar o perfil de três segmentos que compõe o Público-Alvo da instituição, a partir do reprocessamento dos micro dados da pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), realizada no Brasil em 2017, a saber:

- Empresários;
- Potenciais Empresários; e
- Potenciais Empreendedores.

O GEM é a principal pesquisa sobre empreendedorismo no mundo. Já participam da pesquisa mais de 100 países. A pesquisa é coordenada por um consórcio de instituições internacionais chamado *Global Entrepreneurship Research Association* (GERA), liderado pela *London Business School* (Londres) e pela *Babson College* (Boston). No Brasil, a pesquisa é realizada pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), com o apoio do Sebrae. Esta pesquisa é realizada anualmente no Brasil, desde 2000. Em 2017, no Brasil, a pesquisa foi realizada junto a uma amostra de 2.000 indivíduos que representam a população adulta (entre 18 e 64 anos). O GEM trabalha com definições próprias de empreendedorismo, com foco principal nos “Empreendedores Iniciais”¹.

Para efeitos deste estudo, os entrevistados também foram identificados conforme a classificação de Público-Alvo do Sebrae, o que permitiu realizar uma análise comparativa das características dos três segmentos de clientes citados acima.

No capítulo 1 é apresentada a metodologia utilizada neste trabalho. São expostas ali as definições sobre os segmentos do Público-Alvo do Sebrae, as definições utilizadas neste trabalho e os primeiros resultados em termos de quantificação do Público do Sebrae, dentro da amostra da pesquisa GEM 2017.

¹ Indivíduos que não tem negócio, mas está envolvido na criação de um e indivíduos que já tem negócio (formal ou informal) com até 3,5 anos de atividade.

No capítulo 2 é apresentado o perfil comparativo dos três segmentos de clientes citados (Empresários, Potenciais Empresários e Potenciais Empreendedores). Entre as variáveis de análise estão o perfil socioeconômico (ocupação, gênero, idade, escolaridade, estado civil, raça/cor e renda), a motivação para a criação do negócio e as aspirações/sonhos desses indivíduos.

Finalmente, o último capítulo é reservado às considerações finais.

1- CONSIDERAÇÕES INICIAIS

1.1- Definições de Público-Alvo do Sebrae

De acordo com a publicação “O Público do Sebrae” (SEBRAE, 2016), ...

“O público do Sebrae é composto por três classes principais: 1. Pequenos negócios e seus proprietários (empresários, produtores rurais e artesãos); 2. Pessoas que já desenvolveram ou estão desenvolvendo ações no sentido de abrir um negócio (potenciais empresários); 3. Pessoas nas quais o Sebrae busca desenvolver a cultura empreendedora (potenciais empreendedores).” (op. cit., p.9)

Assim, considerando os indivíduos que são clientes potenciais da instituição, estes podem ser divididos, de forma sintética, conforme exposto no Quadro 1.

Quadro 1 – Síntese do Público Alvo do Sebrae

Empresário Microempreendedor Individual (MEI)
Empresário de Microempresa (ME)
Empresário de Empresa de Pequeno Porte (EPP)
Produtor Rural
Potencial Empresário (com e sem negócio)
Potencial Empreendedor

Fonte: Sebrae

Os três primeiros grupos são constituídos por indivíduos que possuem um empreendimento com CNPJ (MEI, ME ou EPP). Por sua vez, os Produtores Rurais são as pessoas físicas que exploram atividades agrícolas e/ou pecuárias, com registros específicos². Os Potenciais Empresários são os indivíduos que possuem negócio próprio sem registro formal (Potenciais Empresários com negócio) e os indivíduos que ainda não possuem negócio mas estão envolvidos na estruturação de um (Potenciais Empresários sem negócio). E são considerados potenciais empreendedores as pessoas físicas que

² “Para fins de atendimento do Sebrae, são considerados produtores rurais as pessoas físicas que exploram atividades agropecuárias, realizam majoritariamente a comercialização da sua produção in natura sem caracterizar-se como agroindústria, faturam até R\$ 3.600.000,00 por ano e possuam Inscrição Estadual (IE) de produtor ou Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP). Soma-se a esse grupo o dos pescadores com registro no Ministério da Pesca e Aquicultura (MPA)” (op.cit, pp 12-13).

ainda não possuem um negócio e nem estão efetivamente envolvidas na estruturação de um negócio, e nos quais o Sebrae pode contribuir para despertar seu espírito empreendedor e desenvolver capacidades empreendedoras.

1.2- As definições utilizadas neste estudo

O GEM, seguindo a metodologia internacional da pesquisa, utiliza definições próprias sobre os empreendedores que são distintas das utilizadas pelo Sebrae. Apesar disso, para dar continuidade ao estudo iniciado em 2015, na pesquisa de 2017, foram identificados também os participantes da amostra, segundo definições próximas às utilizadas pelo Sebrae sobre o seu Público-Alvo.

O Quadro 2 apresenta as definições adotadas para esta identificação. Por ele, pode-se ver que, embora as definições não apresentem uma equivalência perfeita, p.ex., a pesquisa GEM só trata com indivíduos adultos, enquanto a definição do Sebrae não tem esta restrição, há uma aproximação forte entre os dois grupos de definições. No caso das definições utilizadas neste trabalho, procurou-se tratar com grupos mais homogêneos, p.ex., os Produtores Rurais sem registro foram classificados no grupo dos Produtores Rurais, ao invés de Potenciais Empresários sem negócio. No caso dos Empreendedores Potenciais, como a definição de Empreendedores Potenciais do Sebrae é muito abrangente, optamos aqui por acrescentar um horizonte de tempo de até 3 anos à expectativa do indivíduo em ter seu negócio próprio. A alternativa seria utilizar todos os entrevistados que não se enquadrassem em nenhuma das demais categorias. Esta opção pareceu ser menos interessante, já que seria constituído por um grupo muito heterogêneo de pessoas.

Quadro 2 – Equivalência da classificação dos empreendedores utilizada no GEM 2015 com a clientela alvo do SEBRAE

Categoria	Definição “Sebrae”	“Equivalência” no GEM Brasil 2015
<u>Empresário:</u>	Indivíduos que possuem negócio próprio com CNPJ	Indivíduos adultos classificados como empreendedores em qualquer estágio (Nascentes, Novos ou Estabelecidos) (*), com CNPJ, e que não são produtores rurais.
<u>Potencial Empresário</u>	<u>Com negócio próprio:</u> indivíduos que possuem negócio próprio, mas sem CNPJ ou sem inscrição estadual (no caso do produtor rural)	Indivíduos adultos classificados como empreendedores em qualquer estágio (Nascentes, Novos ou Estabelecidos)*, exceto os Empreendedores Nascentes, sem negócio, que não possuem CNPJ e que não são produtores rurais
	<u>Sem negócio próprio:</u> indivíduos que ainda não possuem negócio próprio, mas que estão ativamente envolvidos na sua estruturação	Indivíduos adultos classificados como Empreendedores Nascentes (*), sem negócio, que não possuem CNPJ e que não são produtores rurais.
<u>Produtor rural:</u>	Pessoas físicas que exploram atividades agrícolas e/ou pecuárias, nas quais ocorre alteração na composição e nas características do produto <i>in natura</i> . Somam-se a esse grupo os indivíduos envolvidos em atividades de pesca.	Indivíduos adultos classificados como empreendedores em qualquer estágio (Nascentes, Novos ou Estabelecidos) (*), envolvidos em atividades classificadas na seção A da CNAE 2.0 (agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura) e que não pertencem aos grupos 016 e 017 (que são atividades eminentemente de apoio/serviços à agricultura)
<u>Potencial Empreendedor:</u>	Indivíduos que ainda não estejam ativamente envolvidos na estruturação de um negócio	Indivíduos adultos que afirmam pretender abrir um negócio nos próximos 3anos desde que não pertençam aos grupos anteriores.

Notas (*):

- (1) Empreendedores Nascentes: Nos últimos 12 meses realizou alguma ação visando ter um negócio próprio ou tem negócio próprio com até 3 meses de operação.
- (2) Empreendedores Novos: com até 3 meses a 42 meses (3,5 anos) de operação.
- (3) Empreendedores Iniciais = Empreendedores Nascentes + Empreendedores Novos.
- (4) Empreendedores Estabelecidos: com mais de 3 meses a 42 meses (3,5 anos) de operação.

1.3- Público do Sebrae identificado no GEM 2017

Em 2017, o GEM entrevistou 2.000 indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos). Do total dos entrevistados, 44,9% faziam parte de algum dos segmentos do Público do Sebrae, de acordo com as definições citadas na seção anterior, e 55,1% faziam parte de outros públicos.

Dos que faziam parte do Público Alvo do Sebrae, 5,9% foram classificados como Empresários, 25,5% Potenciais Empresários com negócio, 3,5% Potenciais Empresários sem negócio e 9,7% Potenciais Empreendedores (Tabela 1).

Tabela 1 - Distribuição dos entrevistados no GEM Brasil - 2017

		Taxas ¹	Estimativas
Público do Sebrae	Empresário	5,9%	8.047.951
	Potencial empresário com negócio	25,5%	34.556.658
	Potencial empresário sem negócio	3,5%	4.729.801
	Produtor rural	0,3%	380.529
	Potencial empreendedor	9,7%	13.106.445
Outros públicos		55,1%	74.558.308
TOTAL		100,0%	135.379.693

Fonte: Processamento de micro dados do GEM Brasil 2017

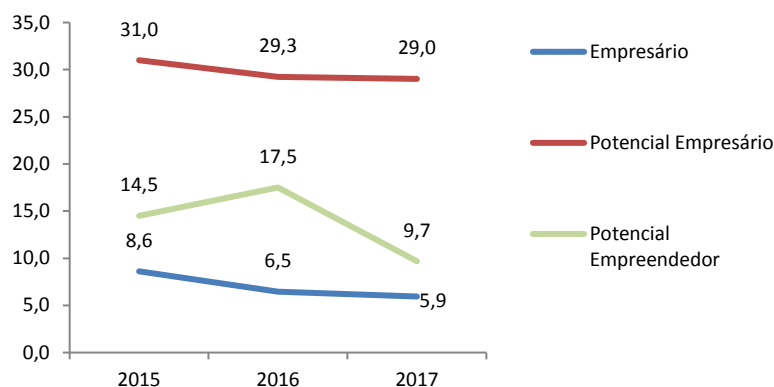
¹ Percentual da população de 18 a 64 anos do Brasil.

Nos itens a seguir serão desenvolvidas análises comparativas entre os segmentos. Em função da pouca densidade do grupo dos Potenciais Empresários sem negócio, optou-se, na sequência do trabalho, por agregá-los ao grupo dos Potenciais Empresários com negócio, resultando em uma única categoria denominada “Potenciais Empresários”.

Os Produtores Rurais não foram incluídos no estudo.

Como pode ser visto no Gráfico 1, embora tenham ocorrido pequenas variações na distribuição da proporção de componentes de cada público, de 2015 para 2017 as posições relativas de cada um se mantiveram as mesmas. Porém vale destacar a diminuição dos potenciais empreendedores, de 17,5% para 9,7%.

Gráfico 1 - Evolução das Taxas¹ de empreendedorismo segundo a clientela alvo do SEBRAE - Brasil - 2015:2017



Fonte: Processamento de micro dados do GEM Brasil 2017

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos do Brasil.

A partir da próxima seção, é apresentada a análise desses segmentos de clientes do Sebrae:

- Empresários
- Potenciais Empresários
- Potenciais Empreendedores

2- PERFIL COMPARATIVO EMPRESÁRIOS, POTENCIAIS EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPREENDEDORES

2.1- Ocupação (Tabela 2)

No grupo dos Empresários, 89,8% trabalha apenas como Empresário envolvido com o próprio negócio e 10,2% declara ter uma segunda ocupação, além de ser Empresário (5,0% trabalham também para terceiros na condição de empregados, 2,7% são estudantes, 1,7% são donas de casa e 0,8% são aposentados).

Tabela 2 - Distribuição da ocupação atual - Brasil - 2017

Ocupação além do envolvimento com o próprio negócio	Empresário	Potencial empresário	Potencial empreendedores
Somente envolvido com o próprio negócio	89,8	68,0	0,0
Empregados	5,0	12,5	49,4
Estudante	2,7	4,3	5,4
Dona de casa	0,0	0,0	10,1
Desempregado e Procurando Emprego	1,7	13,3	24,9
Aposentado	0,8	1,6	4,2
Invalído	0,0	0,3	1,6
Outros	0,0	0,0	4,4

Fonte: GEM Brasil 2017

No grupo dos Potenciais Empresários, 68% tem apenas esta ocupação, 22% declara ter uma segunda ocupação (12,5% trabalham para terceiros na condição de empregados, 1,9% são aposentados ou recebem benefícios por invalidez, 4,3% são estudantes, 13,3% afirma estar desempregado e procurando emprego, provavelmente porque para essas pessoas consideram que o empreendimento com o qual estão envolvidos não é uma ocupação formal).

No caso dos Potenciais Empreendedores (lembrando que estes ainda não possuem qualquer tipo de negócio próprio, apenas manifestaram a intenção de se tornarem empreendedores), 49,4% trabalham para terceiros na condição de empregados, 24,9% estão desempregados, 10,1% são donas de casa, 5,4% são estudantes, 4,2% estão aposentados e 1,6% inválidos, além de 4,4% que não se enquadraram em nenhum desses casos.

Do exposto desprende-se que:

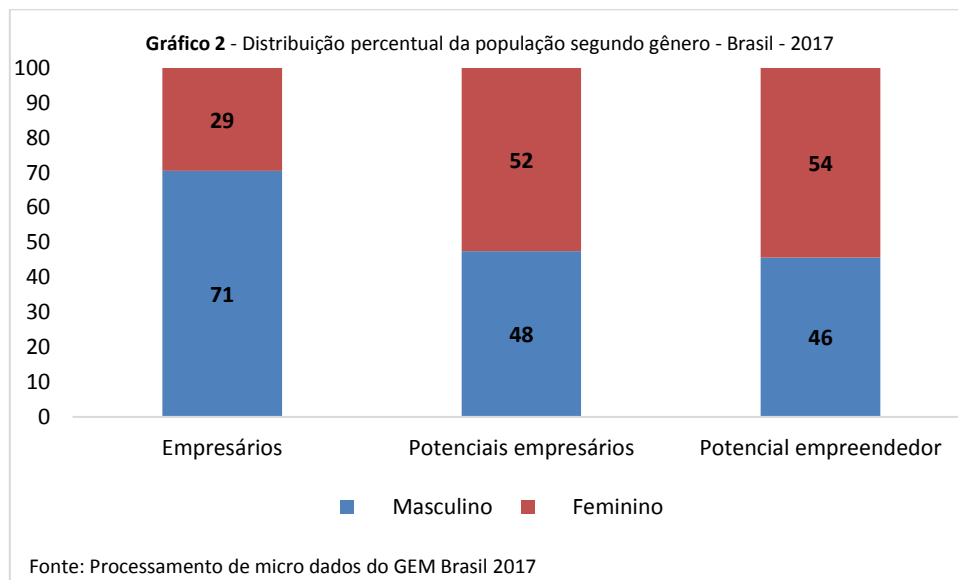
- No segmento de Empresários – aqueles formalmente instalados – a maioria é dedicada apenas ao próprio negócio;
- No segmento de Potenciais Empresários – aqueles que já possuem um negócio, mas ainda não formalizado –, embora em menor proporção do que no grupo dos empresários, ainda a maioria é apenas dedicada ao próprio negócio. Porém, há uma proporção razoável de indivíduos que afirmam estar desempregados e é

mais significativa a presença daqueles que acumulam a função como empregado e a atividade de estudante;

- No caso dos Potenciais Empreendedores a grande maioria é composta por empregados, sendo significativa a proporção dos desempregados,

2.2- Gênero (gráfico 2)

No Brasil, as mulheres respondem por 52% da população total. Em contraposição a isso, na categoria dos Empresários, as mulheres são apenas 29% do total (contra 71% de homens). Nas demais categorias, essa distribuição se aproxima um pouco mais da representação feminina na população (Gráfico 2).



A proporção mais elevada de mulheres nos segmentos de Potencial Empresário e Potencial Empreendedor revela que o público feminino apresenta algum tipo de dificuldade para migrar para o grupo de Empresários, o que, por si só justificaria a adoção de programas e/ou políticas específicas de apoio a este grupo de pessoas.

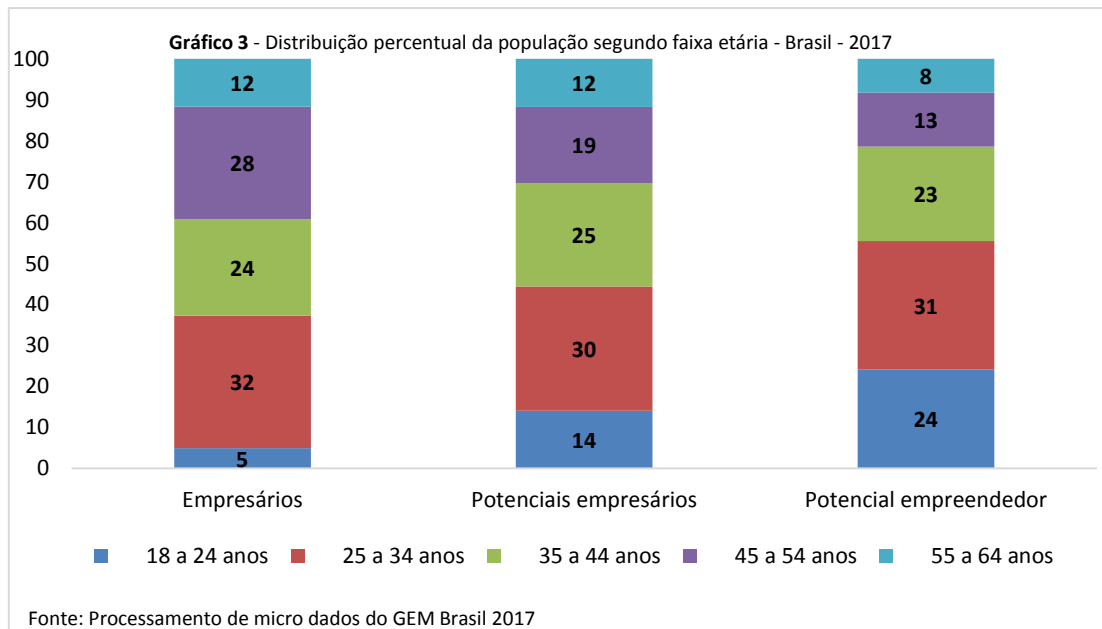
2.3- Idade (gráfico 3)

No segmento dos empresários, é mínima a proporção de jovens de 18 a 24 anos (5%). A faixa etária de 25 a 34 tem a maior proporção, 32%. As faixas de 35 a 44 e 45 a 54 anos

distribuem-se de forma semelhante, em torno de 25% de indivíduos em cada uma. Na faixa etária mais alta de 55 a 64 anos são apenas 12%.

Entre os Potenciais Empresários, se comparado esse grupo com o primeiro, mantém-se a distribuição equilibrada, entre 25% e 30% nas faixas intermediárias de 25 a 44 anos, quase triplica a proporção de indivíduos na faixa etária mais jovem de 18 a 25 anos (14%) e se reduz a proporção na faixa etária de 45 a 54 anos (19%), e na faixa mais alta, em comparação com o primeiro grupo, se mantém igual (12%).

No segmento dos Potenciais empreendedores, observa-se que a proporção de jovens novamente aumenta em relação ao grupo anterior (24%). A proporção de indivíduos na segunda faixa mais jovem, de 25 a 34 anos é de 31%. É significativamente menor, a proporção de indivíduos nas faixas etárias mais altas, sendo 13% na faixa de 45 a 54 anos e 8% na faixa dos 55 aos 64 anos.



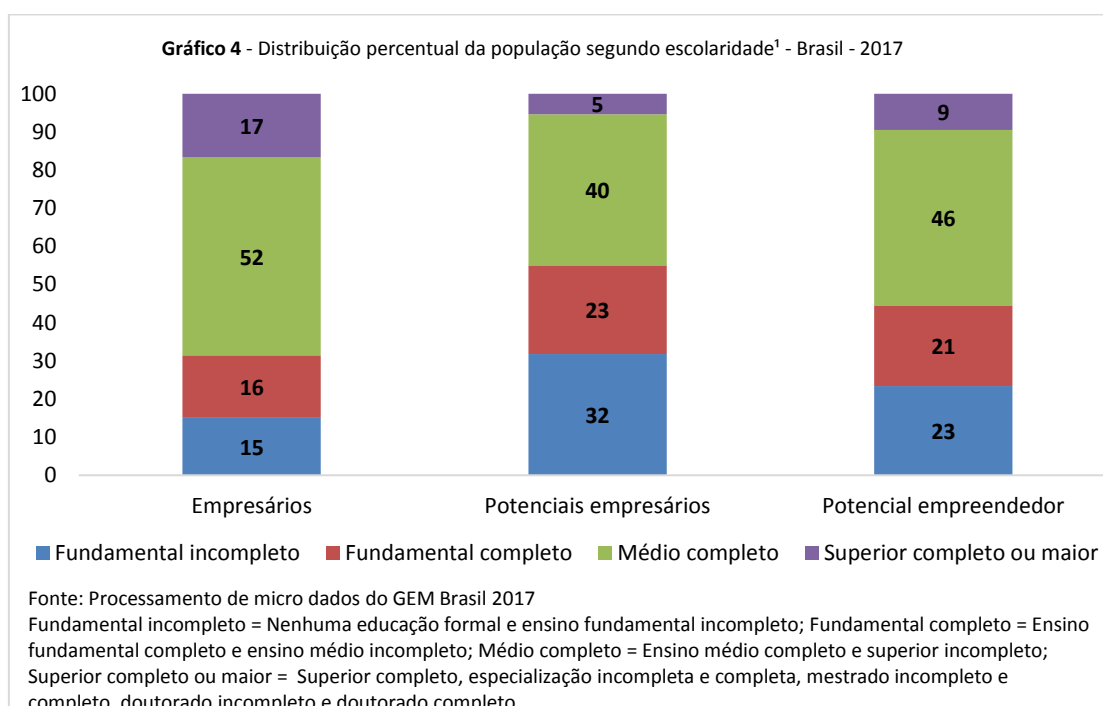
Os dados indicam uma maior dificuldade dos mais jovens em se transformarem em empresários. Isso pode justificar a adoção de programas e/ou políticas específicas de apoio a este grupo de pessoas.

2.4- Escolaridade(gráfico 4)

Os Empresários são os que possuem maior nível de escolaridade. Cerca de 17% concluíram a faculdade (têm superior completo ou mais), 52% têm o ensino médio completo ou superior incompleto, 16% têm o ensino fundamental completo e 15% não concluíram o fundamental.

Curiosamente, o grupo dos Potenciais Empresários é o menos escolarizado, 32% não concluiu o ensino fundamental, 23% tem o ensino fundamental completo, 40% tem o médio completo e só 5% concluiu o nível superior.

O Potencial Empreendedor, embora tenda a ser o grupo mais jovem, possui maior escolaridade que o grupo anterior, 9% tem superior completo ou mais, 46% tem o ensino médio completo, 21% tem o fundamental completo e 23% não concluiu o ensino fundamental.

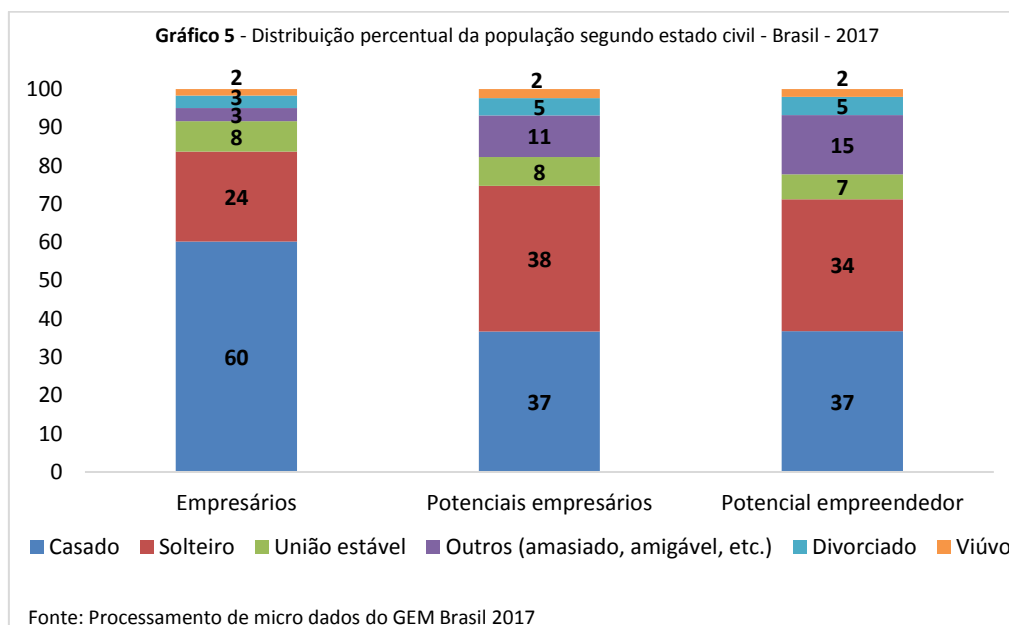


2.5- Estado civil (gráfico 5)

A proporção de casados, acrescida daqueles em união estável, é maior do que os demais estados civis para todos os segmentos, mas se destaca pela proporção mais alta entre

os Empresários. Nesse grupo 68% são casados ou vivem em união estável. Entre os Potenciais Empresários essa proporção é de 44%. Potenciais empreendedores a proporção de indivíduos nessa condição é de 43%.

A proporção de solteiros no grupo dos Potenciais Empreendedores (34%) e dos Potenciais Empresários (38%) é maior quando comparada ao grupo de Empresários (24%), em parte, por ser esse o segmento mais jovem.



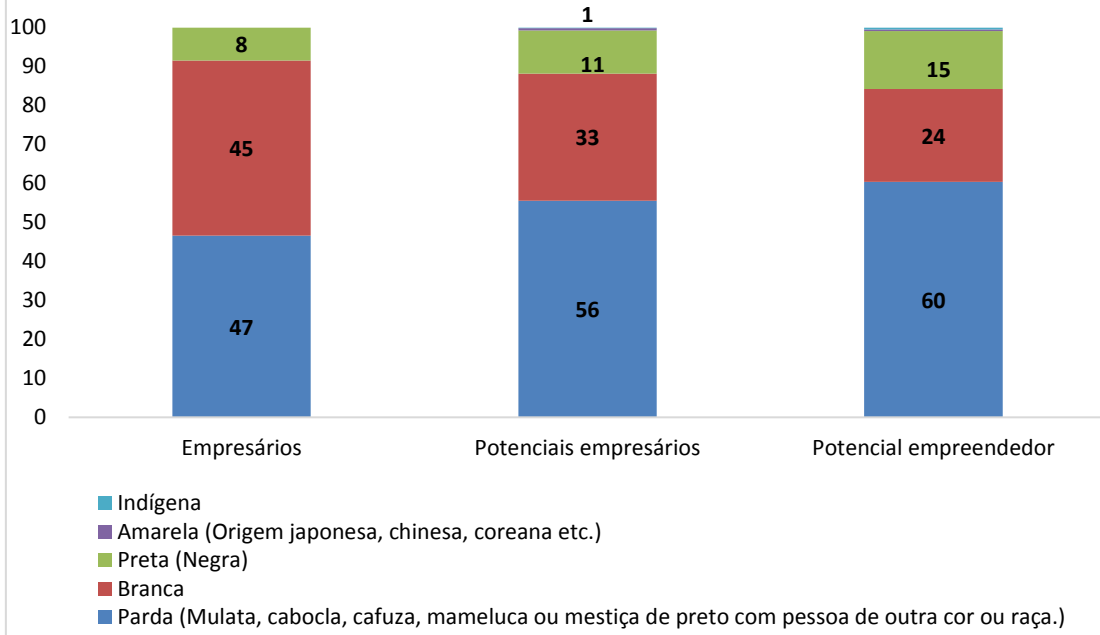
2.6- Raça/cor (gráfico 6)

No segmento dos Potenciais Empreendedores são mais altas as proporções de pardos ou pretos, 60% e 15% respectivamente. No grupo dos Potenciais Empresários essas proporções são de 56% e 11%.

No grupo dos Empresários encontra-se a proporção mais alta de brancos. Nesse segmento, 45% são brancos.

Destaca-se a pequena representação de indígenas e pessoas com origem oriental, sendo que essas nem aparecem entre os Empresários. Isso pode ser pelo fato desses indivíduos terem pouca representação na população, porém não podemos ignorar que pode ser um indício para adotar algum tipo de política e ou programa para essas minorias.

Gráfico 6 - Distribuição percentual da população segundo cor/raça - Brasil - 2017

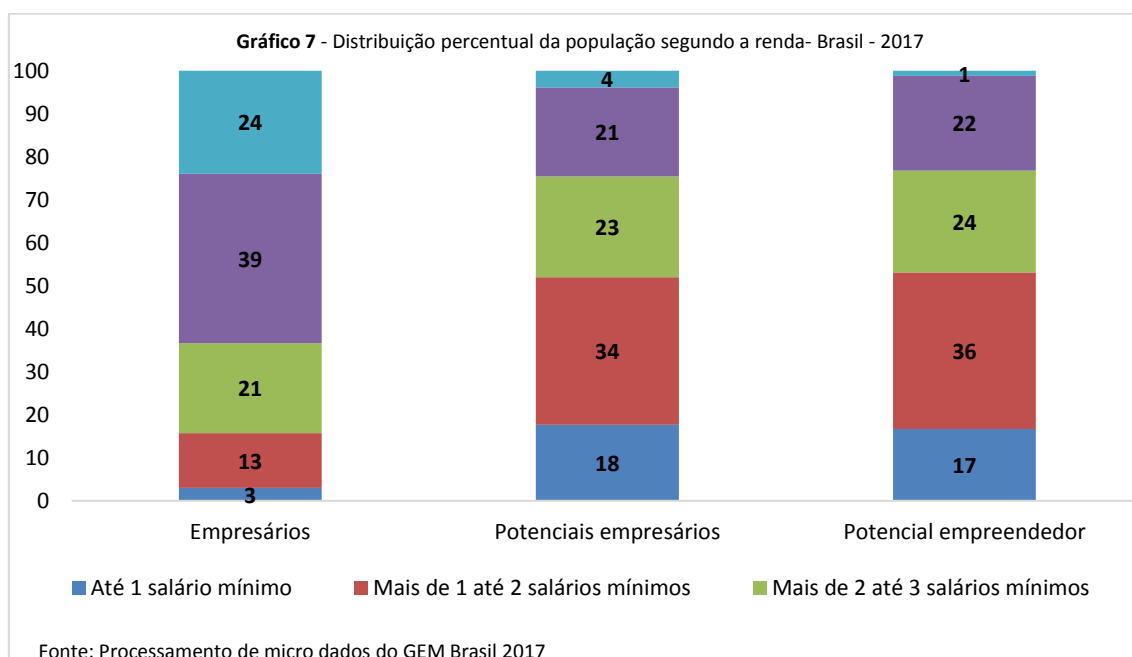


Fonte: Processamento de micro dados do GEM Brasil 2017

2.7- Renda (gráfico 7)

Nos segmentos dos Potenciais Empresários e dos Potenciais Empreendedores encontram-se proporções mais altas de indivíduos na faixa de renda de 1 salário mínimo (18% e 17% respectivamente) quando comparados ao segmento dos Empresários, com 3% de indivíduos nessa faixa. De maneira geral, esses dois segmentos apresentam distribuições de renda semelhantes, considerando todas as demais faixas sendo que, a maior proporção se encontra na faixa 2 entre 1 a 2 salários mínimos, 34% e 36%. Na faixa mais alta o percentual nos dois segmentos está abaixo dos 4%.

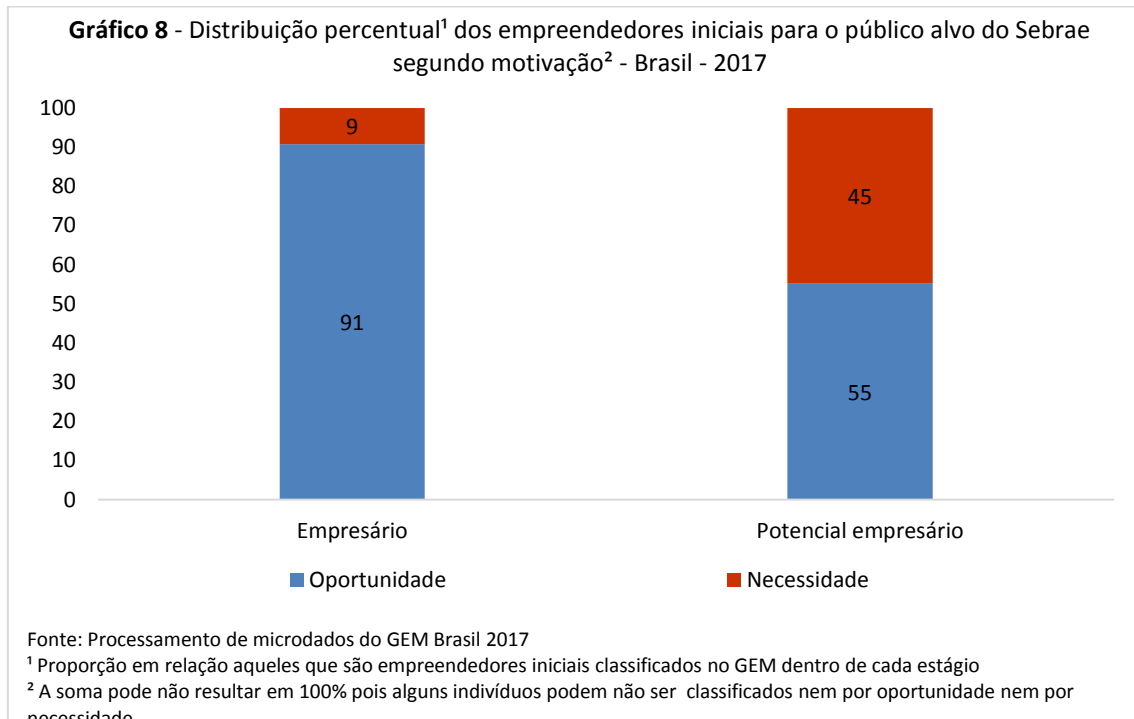
Os Empresários constituem o grupo de maior renda. Nesse segmento, 24% estão na faixa de renda mais alta, mais de 6 SM e, 39% se enquadram na segunda maior faixa, entre 3 e 6 SM.



2.8- Motivação para o negócio (gráfico 8)

Na pesquisa GEM, umas das variáveis mais relevantes na análise é a proporção de empreendedores que abrem seu negócio por oportunidade. No grupo dos “Empreendedores Iniciais” da pesquisa em 2017, 59% eram empreendedores por oportunidade e 40% por necessidade. Quando consideradas as categorias analisadas neste trabalho, verifica-se que o grupo dos Empresários apresenta um perfil mais

positivo, 91% abriram seu negócio por oportunidade e 9% por necessidade. Enquanto que, no grupo dos Potenciais Empresários, verifica-se um perfil menos positivo, 55% iniciaram seu negócio por oportunidade e 45% por necessidade.



2.9- Aspirações/sonhos (tabela 3)

Em geral, as aspirações de um determinado grupo de pessoas estão associadas àquilo que ainda não possui ou não conquistou. Já que, uma vez conquistado determinado bem ou situação, isto tende a preencher, parcial ou totalmente, essa necessidade.

Nesse sentido, no segmento dos Potenciais Empreendedores, aqueles que por definição pretendem ter um negócio próprio em até 3 anos, o desejo de ter o negócio é a principal aspiração. Nesse segmento, levando em conta apenas as aspirações mencionadas por mais de 30% dos indivíduos: 50% aspiram pelo negócio próprio, 50% desejam viajar pelo Brasil, 43% a casa própria, 39% comprar um carro. Ter diploma de curso superior, ter plano de saúde e fazer carreira numa empresa estão na casa dos 30%.

No segmento dos Empresários, somente viajar pelo Brasil está acima dos 30%, atingindo 41%.

No grupo dos Potenciais Empresários, 45% desejam comprar a casa própria e 32% sonham em viajar pelo Brasil.

Tabela 3 - Sonho segundo o público alvo do SEBRAE - Brasil - 2017

Sonho	Empresário	Potencial Empresário	Potencial Empreendedor
Viajar pelo Brasil	41	32	50
Outro	27	11	5
Viajar para o exterior	27	13	26
Comprar a casa própria	21	45	43
Comprar um automóvel	17	29	39
Ter plano de saúde	14	23	30
Ter um diploma de ensino superior	12	19	31
Nenhum	11	4	0
Ter seu próprio negócio	7	19	50
Casar ou constituir uma nova família	3	8	9
Carreira no serviço público	3	15	26
Fazer carreira numa empresa	2	17	30
Comprar um computador/tablet/smartphone	1	4	6

Fonte: Processamento de micro dados do GEM Brasil 2017

3- CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo, na sua terceira edição, teve como objetivo apresentar o perfil comparativo dos principais segmentos de clientes do Sebrae, a partir do reprocessamento dos micro dados da pesquisa GEM Brasil 2017. O reprocessamento foi feito com base, não nas definições tradicionais de empreendedorismo da pesquisa no nível internacional (Empreendedores Iniciais e Empreendedores Estabelecidos), mas sim em uma classificação muito próxima à utilizada pelo Sebrae sobre o seu público-alvo.

Após a identificação de 898 pessoas que poderiam ser classificadas como público do Sebrae, dentro da amostra de 2.000 indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos) que foram entrevistados no GEM Brasil 2017, os mesmos foram agregados e analisados em três grandes grupos: Empresários; Potenciais Empresários e Potenciais Empreendedores.

Entre as principais conclusões do trabalho, verifica-se que, os Potenciais Empreendedores (194 entrevistados) tendem a ser relativamente mais jovens que os demais grupos, predominantemente composto por empregados, pretos ou pardos, com renda familiar de até 3 Salários Mínimos, com proporção relativamente mais alta de indivíduos solteiros que têm como principal aspiração ter o seu próprio negócio.

Por sua vez, os Empresários (118 entrevistados) são constituídos majoritariamente por homens, casados, relativamente mais velhos, mais escolarizados, com maior renda e cujo negócio foi motivado pela oportunidade. Os principais sonhos são: viajar pelo Brasil e exterior.

Finalmente, os Potenciais Empresários (580 entrevistados), apresenta uma posição intermediária em termos de faixa etária. Com maior concentração de renda em até 3 salários mínimos. São na maioria pretos ou pardos, com uma significativa concentração nos níveis de escolaridade mais baixa, em relação aos empresários, uma maior proporção de pessoas que iniciaram o negócio por necessidade. Os principais sonhos desse grupo são: viajar, ter a casa própria.