

Características dos Empresários, Potenciais Empresários e Potenciais Empreendedores, com base nos micro dados da pesquisa GEM Brasil 2015

UGE/NA
Núcleo de Estudos e Pesquisas

Junho/2016



2016. © Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Gestão Estratégica – UGE

Núcleo de Estudos e Pesquisas

SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – Brasília/DF – CEP: 70200-645

Telefone: (61) 3348-7180 /Site: www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Guilherme Afif Domingos

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

Vinicius Lages

Unidade de Gestão Estratégica

Pio Cortizo

Gerente

Elizis Maria de Faria

Gerente Adjunta

Equipe Técnica

Marco Aurélio Bedê

Colaboração

Morlan Luigi Guimarães (IBQP)

Simara Maria de Souza Silveira Greco (IBQP)

Série Empreendedores e Empresas

- Anuário da Mulher
- Anuário do Trabalho nas MPE
- Os Donos de Negócio no Brasil
 - Empresários, potenciais empresários e produtores rurais
 - Análise por faixa etária, sexo, raça/cor
- Pesquisa GEM

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 2015.....	9
2- PERFIL COMPARATIVO EMPRESÁRIOS, POTENCIAIS EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPREENDEDORES	10
2.1- Ocupação	10
2.2- Sexo.....	11
2.3- Idade	12
2.4- Escolaridade	13
2.5- Estado civil	14
2.6- Raça/cor	15
2.7- Renda	16
2.8- Motivação para o negócio.....	17
2.9- Aspirações/sonhos	18
3- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	20

INTRODUÇÃO

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

O presente estudo é inédito, 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 2015, a saber:

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

O GEM é a principal pesquisa sobre empreendedorismo no mundo. Participam da pesquisa cerca de 80 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 2015, 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. No entanto, nesta última pesquisa, 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

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.

trabalho e os primeiros resultados em termos de quantificação do Público do Sebrae, dentro da amostra da pesquisa GEM 2015.

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, sexo, 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, 2015), ...

“A missão institucional do Sebrae sinaliza o público da sua atuação, que é formado por três grupos: os pequenos negócios e seus proprietários (empresários e produtores rurais), as pessoas que já desenvolveram ações no sentido de abrir um negócio (potenciais empresários), e o público no qual o Sebrae busca desenvolver a cultura empreendedora (potenciais empreendedores)” (op. cit.)

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

Quadro 1 – Público Alvo do Sebrae

Empresário Microempreendedor Individual (MEI)
Empresário de Microempresa (ME)
Empresário de Empresa de Pequeno Porte (EPP)
Produtor Rural
Potencial Empresário
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

² “Para fins de atendimento do Sebrae, são considerados produtores rurais as pessoas físicas que explorem atividades agrícolas e/ou pecuárias, nas quais não sejam alteradas a composição e as características do produto in natura, faturem até R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) por ano e possuam inscrição estadual de produtor ou declaração de aptidão (DAP) ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Soma-se a esse grupo o dos pescadores com registro no Ministério da Pesca.”

possuem negócio mas estão envolvidos na estruturação de um (Potenciais Empresários sem negócio). E o Potencial Empreendedor é o indivíduo que ainda não possui um negócio e nem está efetivamente envolvidos na estruturação de um negócio, mas que o Sebrae pode contribuir para despertar seu espírito empreendedor e desenvolver capacidades empreendedoras. Este é um grupo mais subjetivo visto que, teoricamente, todas as pessoas da sociedade não classificadas nas demais categorias, podem ser objeto de uma ação para despertar o espírito empreendedor.

1.2- As definições utilizadas neste estudo

O GEM Brasil 2015, seguindo a metodologia internacional da pesquisa, utiliza definições próprias sobre os empreendedores que são distintas das utilizadas pelo Sebrae. Apesar disso, na pesquisa de 2015, foram identificadas 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 2015

Em 2015, o GEM entrevistou 2.000 indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos). Do total dos entrevistados, 55% faziam parte de algum dos segmentos do Público do Sebrae, de acordo com as definições citadas na seção anterior, e 45% faziam parte de outros públicos (Tabela 1).

Dos entrevistados, 28% foram classificados como Potenciais Empresários com negócio, 15% Potenciais Empreendedores, 9% Empresários, 3% Potenciais Empresários sem negócio e 0,3% Produtores Rurais. Em função da pouca densidade destes dois últimos grupos, optou-se, nesse trabalho, por agregar Potenciais Empresários, com e sem negócio, em uma única categoria denominada “Potenciais Empresários”. No caso dos Produtores Rurais, devido ao baixíssimo número de entrevistados (apenas 6 entrevistados), este segmento foi desconsiderado na análise.

Tabela 1 – Distribuição dos entrevistados no GEM Brasil 2015

		Entrevistados		
Público do Sebrae	Potencial empresário com negócio	561 entrevistados	28%	55%
	Potencial empreendedor	290 entrevistados	15%	
	Empresário	172 entrevistados	9%	
	Potencial empresário sem negócio	63 entrevistados	3%	
	Produtor rural	6 entrevistados	0,3%	
Outros públicos		908 entrevistados		45%
TOTAL		2.000 entrevistados		100%

Fonte: IBQP

Em função do exposto, a partir da próxima seção, é apresentada uma análise de apenas 3 segmentos de clientes do Sebrae:

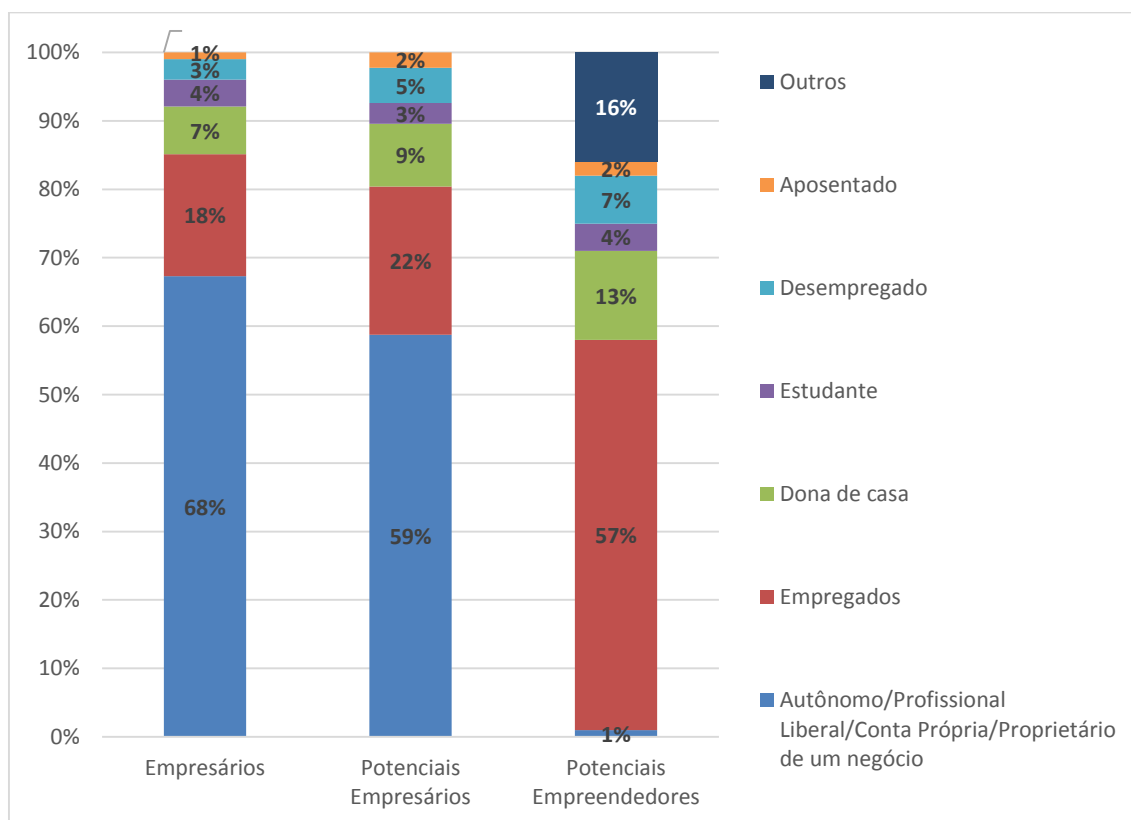
- Empresários;
- Potenciais Empresários (com e sem negócio); e
- Potenciais Empreendedores.

2- PERFIL COMPARATIVO EMPRESÁRIOS, POTENCIAIS EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPREENDEDORES

2.1- Ocupação

No grupo dos Empresários, 68% trabalha apenas como Empresário e 32% declara ter uma segunda ocupação, além de ser Empresário. Assim, 18% também trabalham como empregados, 7% como dona de casa, 4% estudante, 3% afirma estar desempregado e 1% aposentado (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Distribuição por ocupação atual



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

No grupo dos Potenciais Empresários, 59% tem apenas esta ocupação e 41% declara ter uma segunda ocupação. Assim, 22% também trabalha como empregados, 9% como dona de casa, 3% estudante, 5% afirma estar desempregado e 2% aposentado.

No caso dos Potenciais Empreendedores, 57% são empregados, 13% donas de casa, 4% estudantes, 7% desempregados, 2% aposentados, 1% afirma que trabalha como autônomo ou profissional liberal e 16% trabalha em outras atividades.

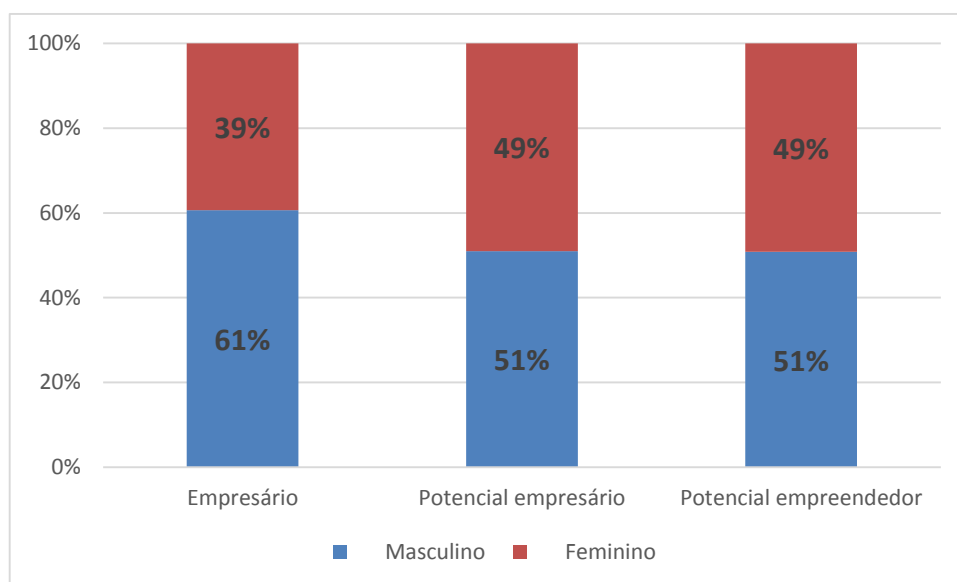
Do exposto, salta aos olhos pelo menos duas observações relevantes:

- Nos segmentos de Empresários e Potenciais Empresários, há uma proporção razoável de indivíduos que tem outra ocupação, além de tocar o negócio (32% e 41% respectivamente);
- No segmento dos Potenciais Empreendedores, os Empregados constituem a maioria absoluta dos indivíduos (57%) que esperam ter seu próprio negócio em um horizonte de até 3 anos.

2.2- Sexo

No Brasil, as mulheres respondem por 52% da população total. Em contraposição a isso, nos três segmentos de clientes do Sebrae aqui analisados, a participação feminina é inferior à dos homens. Na categoria dos Empresários, as mulheres são apenas 39% do total (contra 61% de homens), enquanto nas categorias Potenciais Empresários e Potenciais Empreendedores, elas chegam à 49% do total, contra 51% dos homens (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Distribuição por sexo



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

A proporção mais elevada de mulheres nos segmentos de Potencial Empresário e Potencial Empreendedor revela que o público feminino apresenta algum tipo de

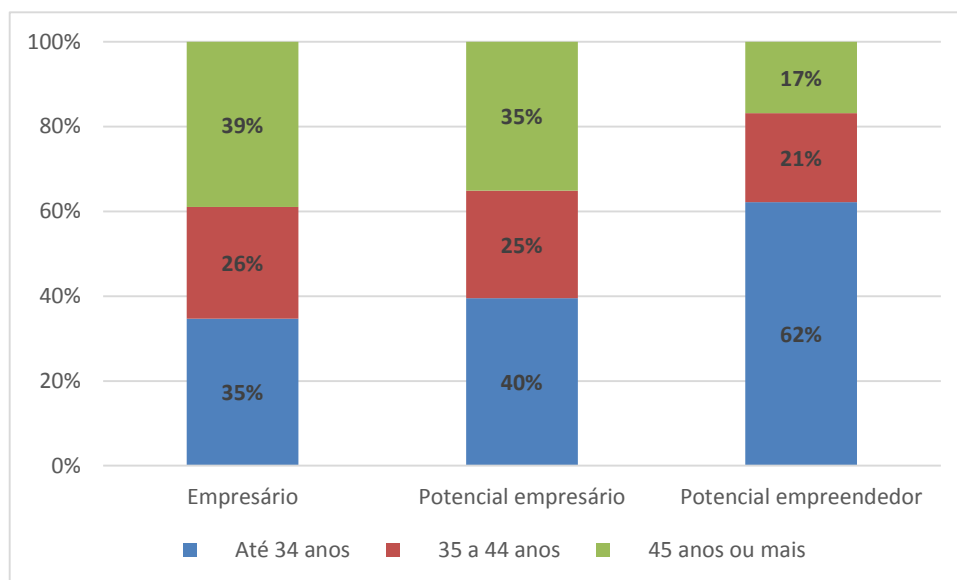
dificuldade para migrar para o grupo de Empresários, o que, por si só justificaria a adoção de programas e/ou políticas específicas de apoio a este grupo de pessoas.

2.3- Idade

Os Potenciais Empreendedores compõem o segmento mais jovem (Gráfico 3). Sessenta e dois por cento deles têm até 34 anos, 21% têm entre 35 e 44 anos e só 17% têm 45 anos ou mais. Os Potenciais empresários apresentam um perfil intermediário, 40% têm até 34 anos, 25% têm entre 35 e 44 anos e 35% têm 45 anos ou mais.

Os Empresários constituem o grupo mais maduro. Apenas 35% têm até 34 anos, 26% estão entre 35 e 44 anos e 39% têm 45 anos ou mais.

Gráfico 3 –Distribuição por faixa etária



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

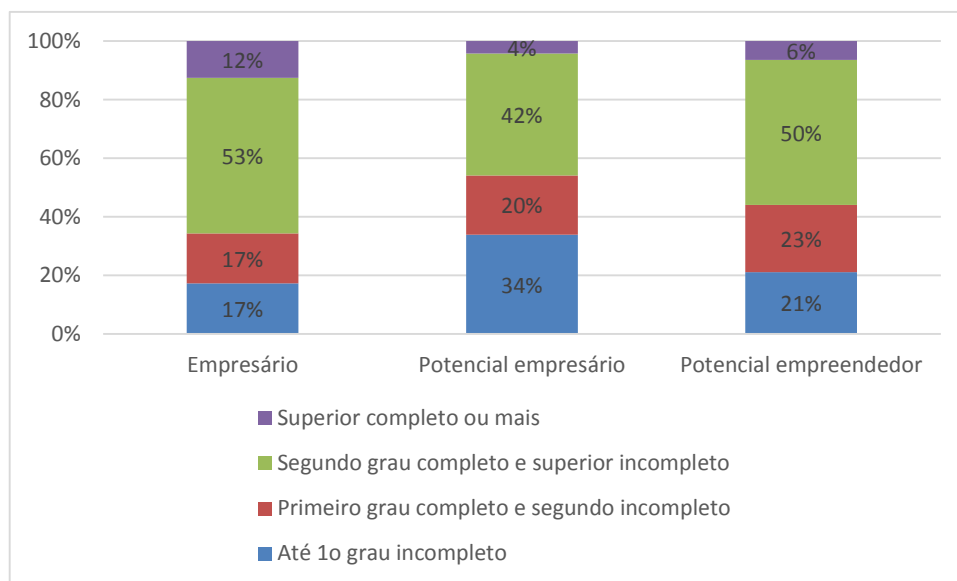
2.4- Escolaridade

Os Empresários são os que possuem maior grau de escolaridade (Gráfico 4). Cerca de 12% concluíram a faculdade (têm superior completo ou mais), 53% têm segundo grau completo ou superior incompleto, 17% têm primeiro grau completo e 17% não concluíram o 1º grau.

Curiosamente, o grupo dos Potenciais Empresários é o menos escolarizado, 34% não concluiu o primeiro grau, 20% tem o primeiro grau completo, 42% tem o segundo grau completo e só 4% concluiu o nível superior.

O Potencial Empreendedor, embora seja o grupo mais jovem, possui maior escolaridade que o grupo anterior, 6% têm superior completo ou mais, 50% têm segundo grau completo, 23% têm primeiro grau completo e 21% não concluiu o primeiro grau.

Gráfico 4 – Distribuição por faixa de escolaridade



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

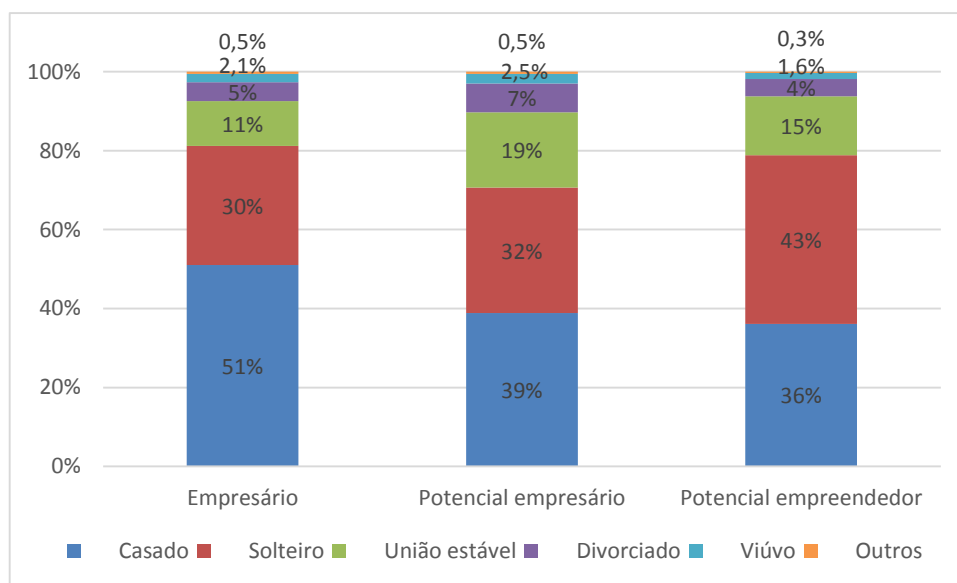
2.5- Estado civil

A proporção de casados é maior no segmento dos Empresários (Gráfico 5), em parte, por ser o segmento mais velho. Nesse grupo, 51% são casados, 30% solteiros, 11% vivem em união estável, 5% são divorciados e 2,1% são viúvos.

A proporção de uniões estáveis é maior no grupo dos Potenciais Empresários (19%). Nesse grupo, 39% são casados, 32% solteiros, 19% vivem em união estável, 7% são divorciados e 2,5% são viúvos.

A maior proporção de solteiros está no grupo dos Potenciais Empreendedores, em parte, por ser o segmento mais jovem. Nesse grupo, 43% são solteiros, 36% são casados, 15% vivem em união estável, 4% são divorciados e 1,6% viúvos.

Gráfico 5 –Distribuição por estado civil



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

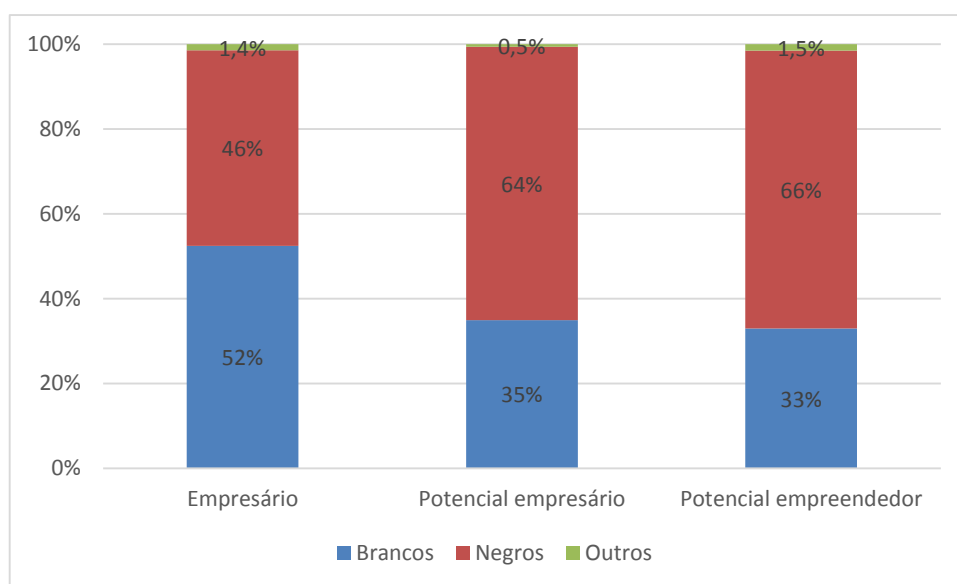
2.6- Raça/cor

A maior proporção de negros está no grupo de Potenciais Empreendedores (Gráfico 6). Nesse grupo, 66% são negros ou pardos, 33% são brancos e 1,5% são de outras raças.

No grupo dos Potenciais Empresários, 64% são negros ou pardos, 35% brancos e 0,5% são de outras raças.

A maior proporção de brancos está no grupo dos Empresários. Nesse segmento, 52% são brancos, 46% negros ou pardos e 1,4% são de outras raças.

Gráfico 6 – Distribuição por raça/cor



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

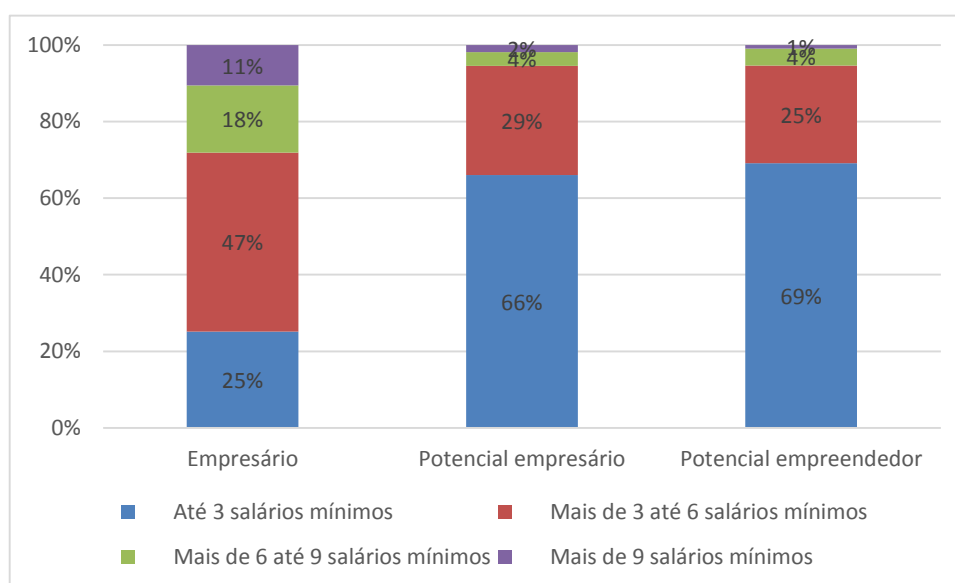
2.7- Renda

O menor nível de renda encontra-se no grupo dos Potenciais Empreendedores (Gráfico 7). Em parte, deve contribuir para isso o fato desse grupo ser relativamente mais jovem. Nesse segmento, 69% tem uma renda mensal de até 3 Salários Mínimos (SM), 25% ganham entre 3 e 6 SM, 4% mais de 6 e até 9 SM e 1% ganham mais de 9 SM.

Os Empresários constituem o grupo de maior renda, em parte, em função da maior escolaridade e da idade mais elevada. Nesse segmento, 11% ganham mais de 9 SM, 18% ganham entre 6 e 9 SM, 47% ganham entre 3 e 6 SM e somente 25% ganham menos de 3 SM. Esta maior renda, em parte, é explicada pela maior escolaridade do grupo, quando comparado à dos demais grupos.

Os Potenciais Empresários apresentam um perfil mais próximo do perfil dos Potenciais Empreendedores, 66% tem uma renda mensal de até 3 SM, 29% ganham entre 3 e 6 SM, 4% mais de 6 e até 9 SM e 2% ganham mais de 9 SM.

Gráfico 7 –Distribuição por faixa de renda

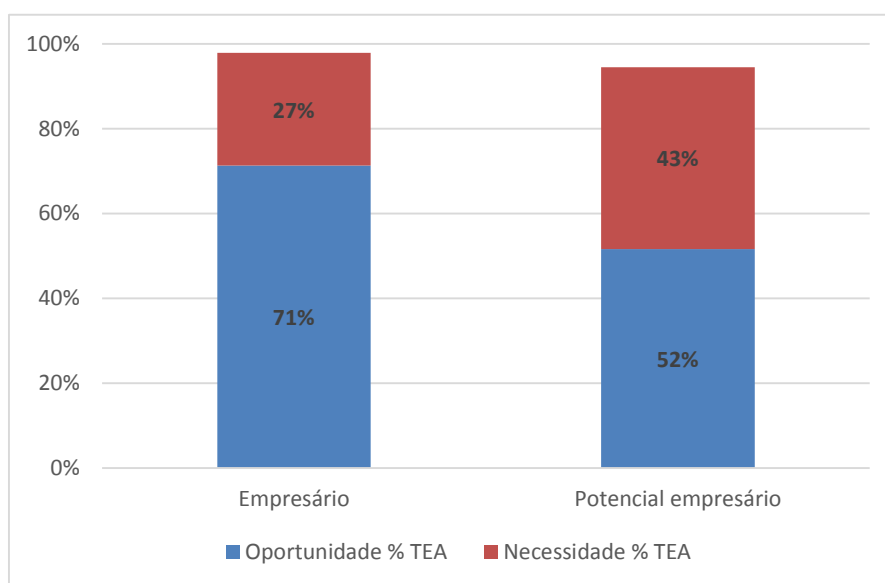


Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

2.8- Motivação para o negócio

Na pesquisa GEM 2015, umas das variáveis mais relevantes na análise é a proporção de empreendedores que abrem seu negócio por oportunidade. No grupo dos “Empreendedores Iniciais” daquela pesquisa, 56% eram empreendedores por oportunidade e 44% por necessidade. Quando consideradas as categorias analisadas neste trabalho (Gráfico 8), verifica-se que no grupo dos Empresários apresenta um perfil mais positivo, 71% abriram seu negócio por oportunidade e 27% por necessidade. Enoqnato que, no grupo dos Potenciais Empresários, verifica-se um perfil menos positivo, 52% iniciaram seu negócio por oportunidade e 43% por necessidade.

Gráfico 8 –Motivação do negócio



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

2.9- Aspirações/sonhos

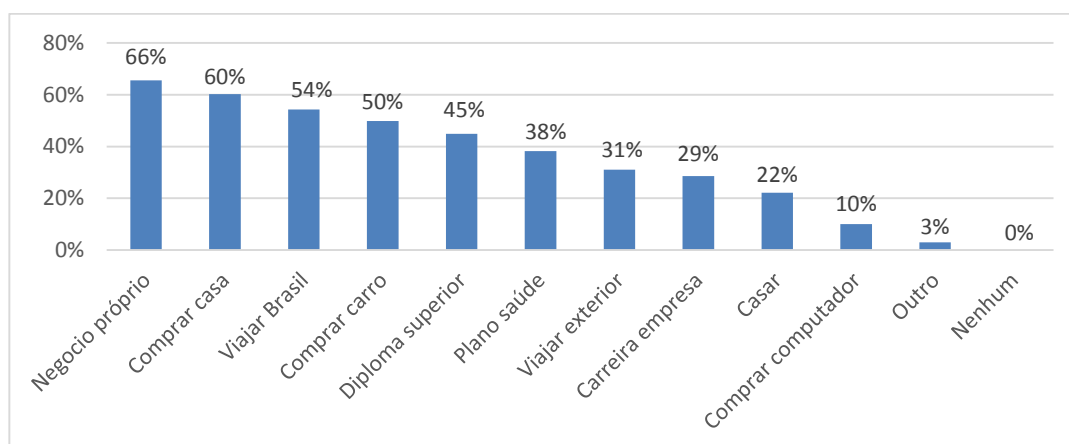
Em geral, as aspirações de um determinado grupo de pessoas estão associadas àquilo que ainda não possui ou não conquistou. Já que, uma vez conquistado determinado bem ou situação, isto tende a preencher, parcial ou totalmente, esta necessidade.

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 deste grupo. Nesse segmento, levando em conta apenas as seis principais aspirações, 66% aspiram pelo negócio próprio, 60% desejam a casa própria, 54% viajar pelo Brasil, 50% comprar um carro, 45% desejam um diploma superior e 38% anseiam por um plano de saúde (Gráfico 9).

No segmento dos Potenciais Empresários (Gráfico 10), 47% desejam comprar a casa própria, 44% viajar pelo Brasil, 39% comprar carro, 38% negócio próprio, 31% plano de saúde e 25% viajar pelo exterior (levando em conta apenas os seis principais itens citados).

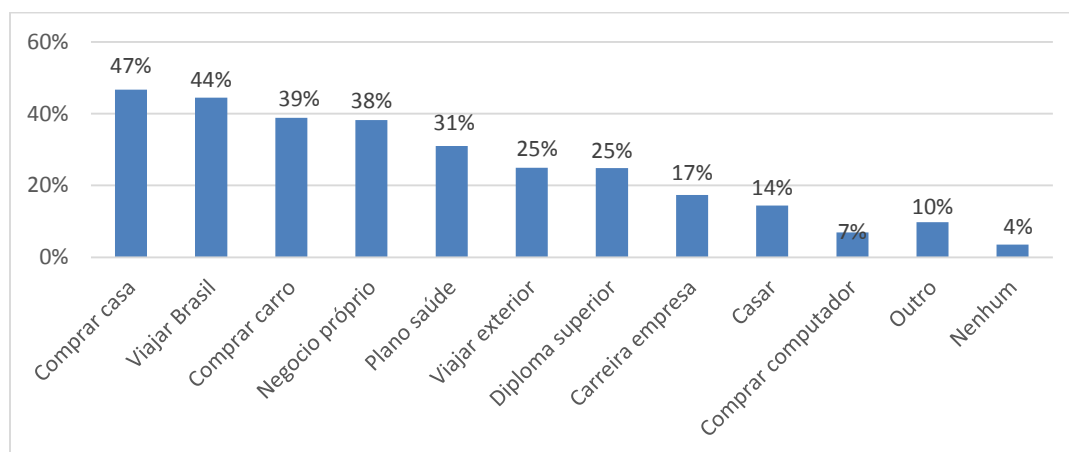
No grupo dos Empresários (Gráfico 11), 50% desejam viajar pelo Brasil, 36% comprar a casa própria, 33% viajar pelo exterior, 25% comprar carro, 24% o negócio próprio e 20% o diploma superior (levando em conta apenas os seis principais itens citados). O grupo dos empresários também é o que apresenta a maior proporção dos que sonham com “outros” itens não citados na pesquisa. Em certo sentido isso expressa uma amplitude maior de sonhos/aspirações, quando comparado aos demais grupos.

Gráfico 9 – Potenciais empreendedores: aspirações (sonhos)



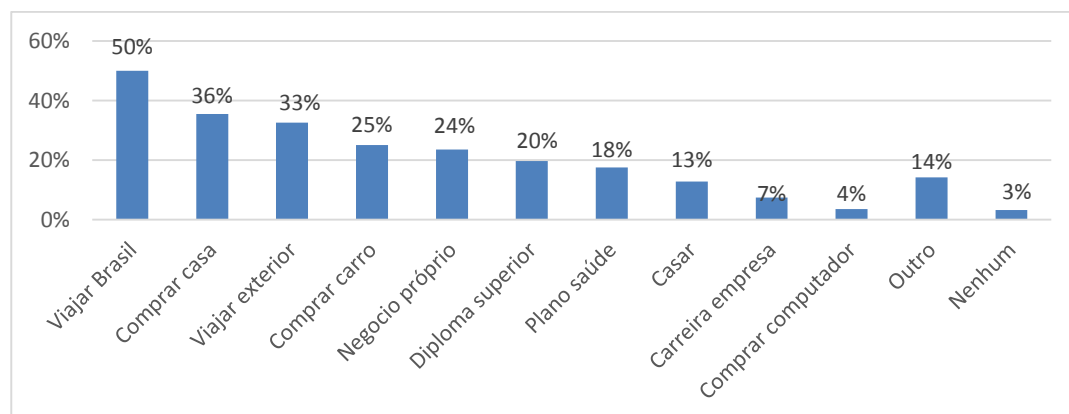
Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

Gráfico 10 – Potenciais empresários: aspirações (sonhos)



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

Gráfico 11 – Empresários: aspirações (sonhos)



Fonte: SEBRAE a partir de processamento de micro dados do GEM Brasil 2015.

3- CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo, inédito, 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 2015. 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 1.086 pessoas que poderiam ser classificadas como público do Sebrae (exclusive Produtores Rurais), dentro da amostra de 2.000 indivíduos adultos (entre 18 e 64 anos) que foram entrevistados no GEM Brasil 2015, 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 (290 entrevistados) tendem a ser relativamente mais jovens que os demais grupos, predominantemente composto por empregados, solteiros, negros ou pardos, que ganham até 3 Salários Mínimos, com proporção relativamente alta de pessoas motivadas pela necessidade e que têm como principal sonho/aspiração ter o seu próprio negócio (em uma lista de 10 aspirações pesquisadas).

Por sua vez, na análise comparativa dos três segmentos aqui estudados, os Empresários (172 entrevistados) são constituídos majoritariamente por homens, casados, brancos, relativamente mais velhos, mais escolarizados, com maior renda e cujo negócio foi motivado pela oportunidade. O principal sonho desse grupo é viajar pelo Brasil.

Finalmente, os Potenciais Empresários (624 entrevistados), comparados aos demais grupos, apresenta uma posição intermediária em termos de faixa etária, raça/cor e renda. Não obstante isso, se destacam por apresentar a maior proporção de uniões estáveis, a menor escolaridade e a maior proporção de pessoas que iniciaram o negócio por necessidade, entre os segmentos aqui analisados. O principal sonhos desse segmento é comprar a casa própria.