



pesquisa

perfil da ME e EPP

pesquisa quantitativa

julho - 2017





objetivo

**levantar as principais
características do empresários
donos de Microempresas (ME)
e de Empresas de Pequeno
Porte (EPP)**



metodologia

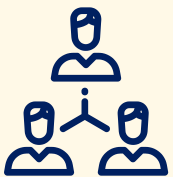
10.284 *entrevistas*

- aplicação de um questionário único (perguntas fechadas e abertas) a uma amostra de empreendedores
- pesquisa realizada via CATI (telefone)
- listagem com os nomes dos participantes fornecida pelo SEBRAE
- entrevistas realizadas entre os dias 18/04 e 03/07/2017
- margem de erro +/- 1%
- o critério de ponderação teve como base o universo de empresas por UF, porte e regime tributário

todo o estudo

obedeceu aos códigos
de ética da:

ABEP, da ESOMAR e à
norma ABNT NBR ISO
20.252:2012



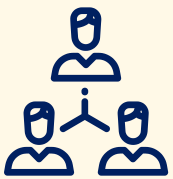
entrevistas



resultados

SC	405	SE	373	TO	426
RS	415	RN	455	AM	382
PR	406	PI	388	AC	367
SP	357	PE	369	PA	338
RJ	297	PB	406	AP	269
MG	403	MA	381	RR	279
ES	426	CE	354	RO	339
DF	469	BA	364		
GO	420	AL	358		
MS	396				
MT	442				

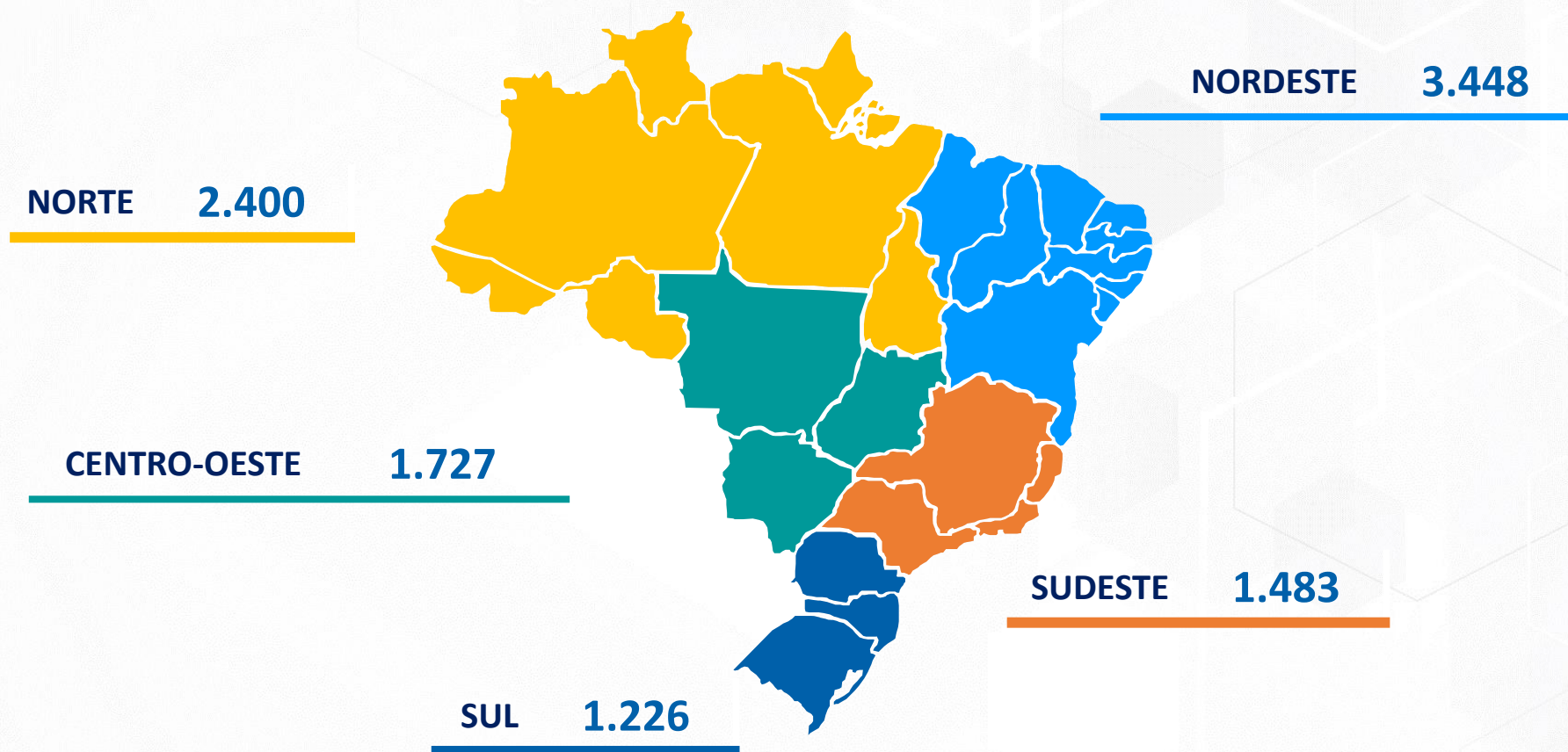




entrevistas



resultados



situação atual da empresa



84%
estão em
atividade



16%
não estão em
atividade



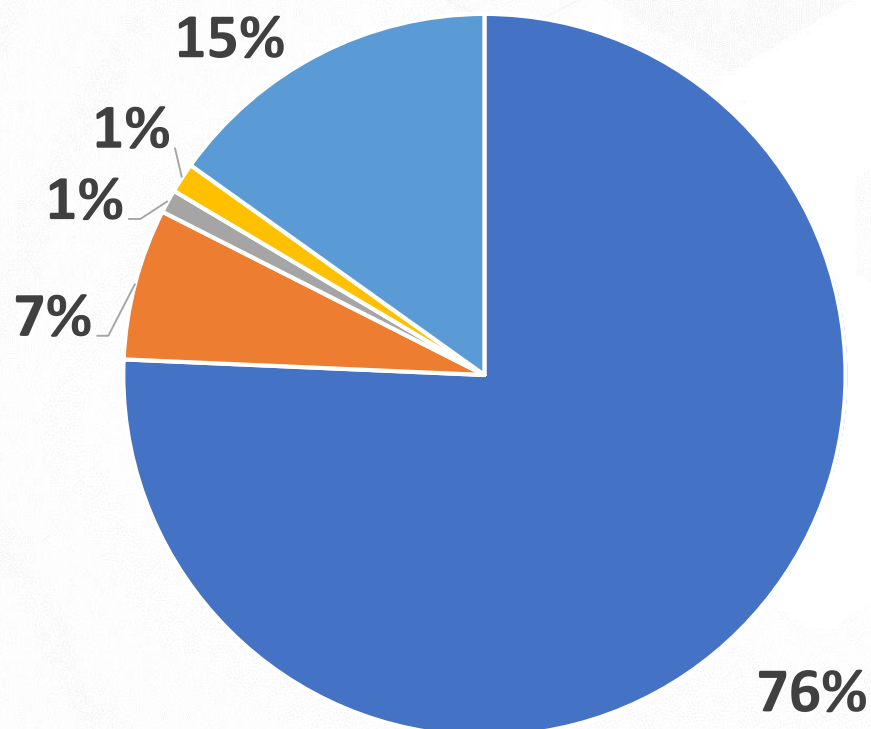
base 10.284

- 1 em cada 6 empreendedores entrevistados não está com a empresa em atividade, sendo o motivo, em mais de 90% dos casos, devido ao encerramento da operação, e os demais por ainda não terem iniciado o trabalho (p1)
- os resultados por porte apontam ser a incidência de empresas que não estão mais em atividade praticamente duas vezes maior juntos às MEs (17%) em comparação com as EPPs (9%)



situação atual da empresa

16% não estão em atividade



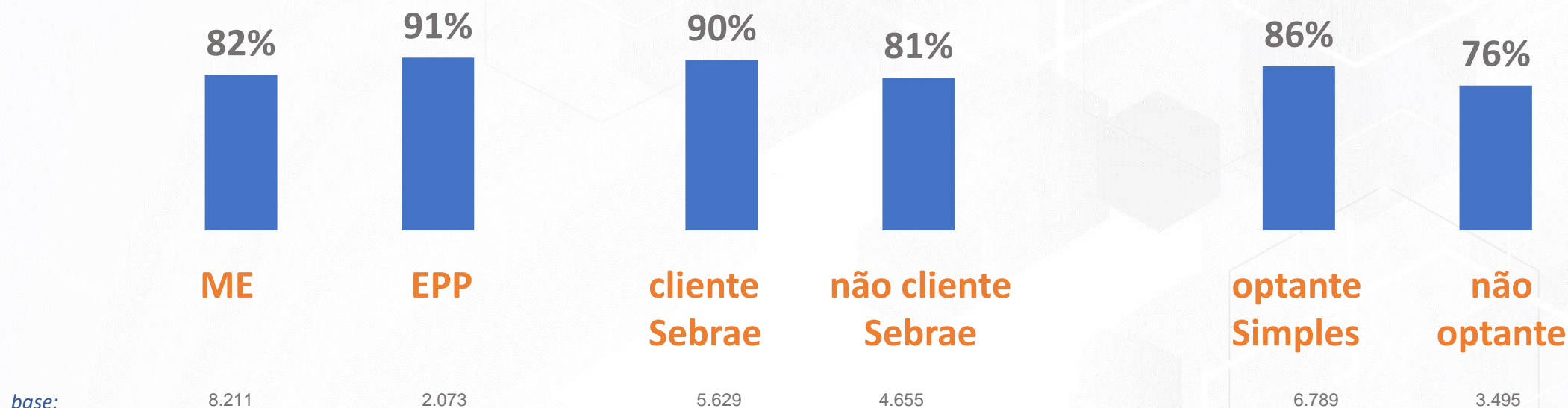
- sim, e não mudou de porte
- sim, mas subiu de porte, agora é EPP
- sim, mas desceu de porte
- não, ainda não iniciou as atividades
- não, encerrou as atividades

84% estão em atividade



situação atual da empresa

em atividade



- o relacionamento com o Sebrae se constitui em um aspecto relevante, uma vez que os 'clientes' que encerraram as atividades (~9%) representam quase a metade daqueles sem vínculo com a instituição (~18%) (p1)

- o regime tributário é outra variável importante, dado que entre os 'optantes pelo Simples' o percentual de empresas que encerraram as atividades corresponde a 13%, enquanto que para os 'não optantes' monta a 21%



situação atual da empresa

84% operando normalmente



S 83%

SE 85%

CO 81%

NE 83%

N 82%

PR 83%

SC 83%

RS 82%

SP 86%

MG 86%

ES 81%

RJ 79%

MT 85%

MS 81%

GO 81%

DF 75%

CE 87%

PB 84%

RN 82%

BA 82%

AL 81%

MA 81%

PI 81%

SE 81%

PE 80%

RO 86%

PA 83%

TO 83%

AC 80%

AP 78%

AM 77%

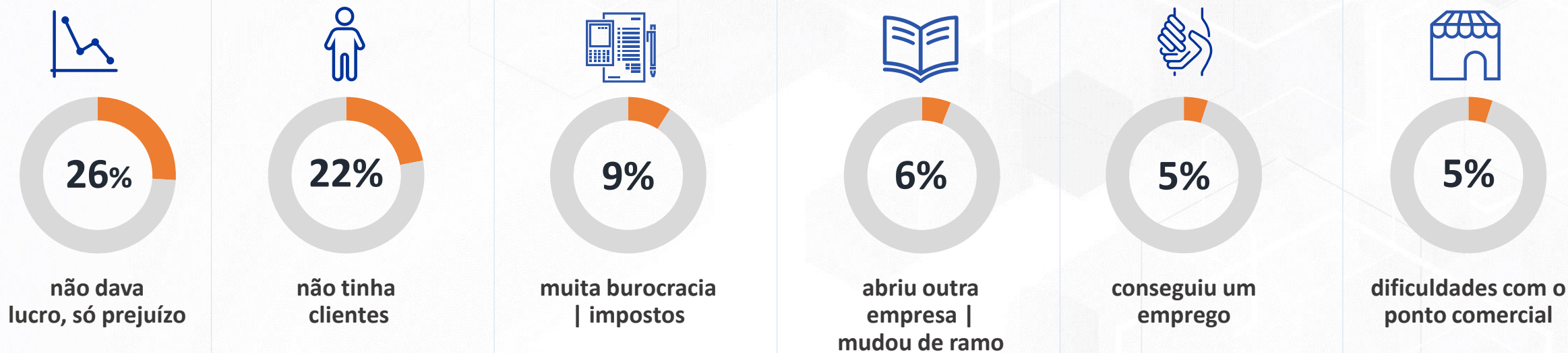
RR 77%



só as empresas que
não estão
em atividade

| 16% dos entrevistados |

motivos para o encerramento das atividades

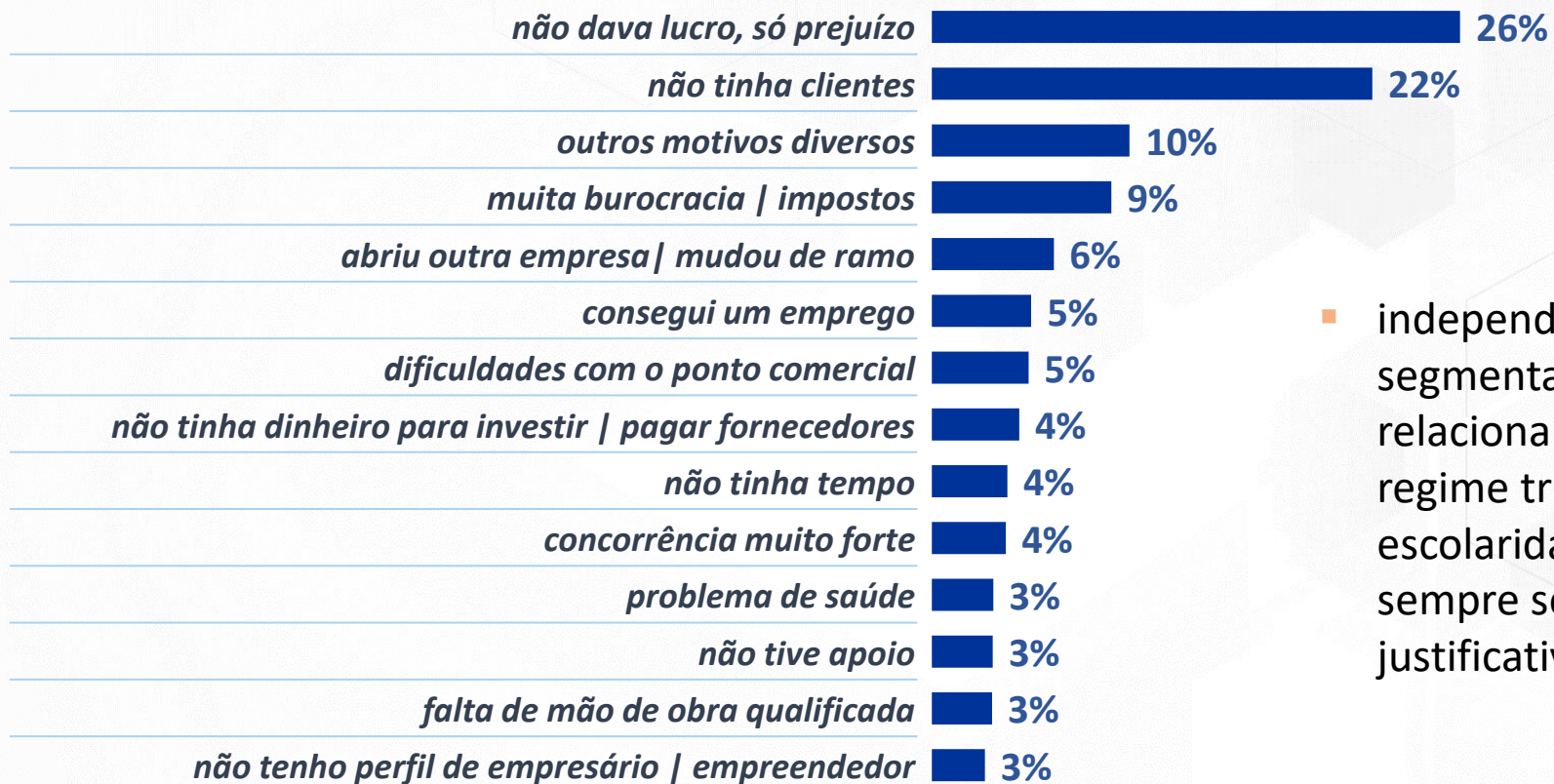


- dentre os motivos para o encerramento das atividades, praticamente apenas duas correspondem à metade das justificativas (48%) desses empreendedores, 'não darem lucro' (26%) e 'não terem clientes' (22%) (p2)

base: 1.563



motivos para o encerramento das atividades



- independentemente do critério de segmentação (porte, relacionamento com Sebrae, regime tributário, região, escolaridade), esses dois motivos sempre se destacam das demais justificativas (p2)

base: 1.563



motivos para o encerramento das atividades

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não dava lucro, só prejuízo</i>	25%	31%	35%	24%	26%	26%
<i>não tinha clientes</i>	23%	12%	15%	23%	19%	26%
<i>outros motivos diversos</i>	10%	11%	8%	10%	11%	8%
<i>muita burocracia impostos</i>	9%	8%	8%	9%	8%	11%
<i>abriu outra empresa mudou de ramo</i>	6%	8%	10%	5%	6%	6%
<i>consegui um emprego</i>	5%	0%	5%	5%	5%	5%
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	5%	6%	5%	5%	4%	5%
<i>não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores</i>	4%	3%	5%	4%	4%	4%
<i>não tinha tempo</i>	4%	--	4%	4%	5%	2%
<i>concorrência muito forte</i>	4%	--	2%	4%	5%	2%
<i>problema de saúde</i>	2%	11%	3%	3%	4%	1%
<i>não tive apoio</i>	3%	2%	2%	3%	4%	1%
<i>falta de mão de obra qualificada</i>	3%	3%	1%	3%	2%	5%
<i>não tenho perfil de empresário empreendedor</i>	3%	1%	1%	3%	4%	1%
base:	1.401	162	679	884	782	781



motivos para o encerramento das atividades

	S	SE	CO	NE	N
<i>não dava lucro, só prejuízo</i>	19%	24%	28%	38%	33%
<i>não tinha clientes</i>	15%	27%	18%	18%	17%
<i>outros motivos diversos</i>	11%	9%	9%	10%	11%
<i>muita burocracia impostos</i>	13%	8%	7%	8%	7%
<i>abriu outra empresa mudou de ramo</i>	9%	4%	11%	7%	6%
<i>consegui um emprego</i>	5%	6%	1%	4%	6%
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	3%	6%	2%	5%	5%
<i>não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores</i>	4%	3%	9%	7%	8%
<i>não tinha tempo</i>	2%	6%	1%	2%	1%
<i>concorrência muito forte</i>	6%	4%	1%	2%	3%
<i>problema de saúde</i>	4%	3%	4%	1%	2%
<i>não tive apoio</i>	4%	3%	2%	1%	2%
<i>falta de mão de obra qualificada</i>	4%	4%	1%	1%	1%
<i>não tenho perfil de empresário empreendedor</i>	4%	3%	1%	2%	3%
base:	176	212	291	522	362



motivos para o encerramento das atividades

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>não dava lucro, só prejuízo</i>	28	12	21	20	20	38	29	36	25	23	24	19	28	19	37	32	37	40	48	35	36	26	23	44	16	30	28
<i>não tinha clientes</i>	15	17	14	26	33	24	18	18	27	10	6	18	16	21	18	15	16	20	19	17	6	21	8	19	13	10	25
<i>outro</i>	8	14	11	9	5	10	17	9	6	17	11	17	10	9	10	14	9	22	1	17	8	11	12	11	--	1	19
<i>muita burocracia impostos</i>	15	11	13	5	14	10	9	7	6	4	15	14	10	8	7	11	7	12	6	6	4	6	8	6	12	5	10
<i>abriu outra empresa mudou de ramo</i>	4	9	12	4	1	4	7	11	9	11	14	12	7	3	2	6	5	5	10	14	5	10	6	5	9	2	4
<i>consegui um emprego</i>	5	5	5	2	15	6	3	--	4	--	--	5	3	6	2	5	5	5	5	--	5	5	6	9	1	5	4
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	--	0	9	6	5	6	5	3	2	1	1	4	--	2	6	2	5	8	6	3	4	6	14	5	9	--	--
<i>não tinha dinheiro p/ investir pagar fornecedores</i>	1	7	2	--	8	3	6	8	8	10	9	8	6	10	13	9	4	--	5	13	10	9	15	2	15	6	17
<i>não tinha tempo</i>	3	3	1	6	9	3	6	--	1	--	2	--	2	2	4	--	3	--	1	2	--	1	4	--	--	5	--
<i>concorrência muito forte</i>	3	9	4	5	4	--	3	1	1	1	3	7	4	5	1	5	--	2	1	7	1	2	4	1	3	5	9
<i>problema de saúde</i>	4	--	9	5	2	1	--	4	2	8	2	--	1	10	0	1	3	2	--	1	5	4	5	--	3	8	1
<i>não tive apoio</i>	5	5	3	5	--	3	2	2	--	7	3	1	2	5	2	1	--	3	--	--	--	1	3	--	--	2	12
<i>falta de mão de obra qualificada</i>	--	4	7	4	4	--	7	--	1	4	--	--	2	--	--	3	--	--	3	--	5	1	--	1	3	4	--
<i>não tenho perfil de empresário empreendedor</i>	10	3	1	5	--	--	--	3	--	--	2	--	0	9	1	3	--	2	1	2	1	3	3	5	4	2	--
base:	52	66	58	42	42	53	75	104	65	61	61	62	71	53	67	57	54	41	60	57	56	67	63	43	43	52	38



pretensões dos entrevistados **inativos**

- quase 1 em cada 2 (45%) desses empreendedores inativos ainda pretende retomar (ou iniciar) as atividades empresariais em um futuro próximo (P3)



pretensões dos entrevistados **inativos**

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não estão em atividade e não pretendem iniciar/reiniciar</i>	48%	56%	50%	48%	50%	46%
<i>não estão em atividade e pretendem iniciar/reiniciar</i>	47%	33%	46%	45%	42%	50%
<i>não estão em atividade e não sabem se vão iniciar/reiniciar</i>	6%	11%	3%	7%	8%	4%
base:	1.551	168	728	991	837	882

- a intenção de voltar a empreender está mais presente nas MEs (47%), nos não optantes pelo Simples (50%) e nos empreendedores das regiões Norte (55%) e Sudeste (52%) (p3)



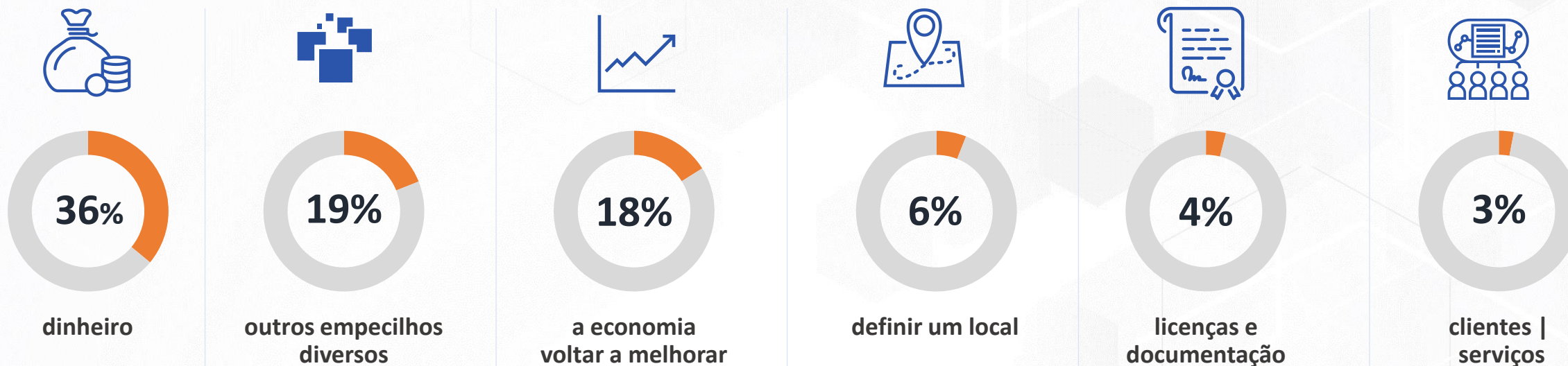
pretensões dos entrevistados **inativos**

	S	SE	CO	NE	N
<i>não estão em atividade e não pretendem iniciar/reiniciar</i>	63%	41%	54%	50%	40%
<i>não estão em atividade e pretendem iniciar/reiniciar</i>	30%	52%	42%	43%	55%
<i>não estão em atividade e não sabem se vão iniciar/reiniciar</i>	7%	7%	4%	7%	5%
base:	191	225	320	577	406

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>não estão em atividade e não pretendem iniciar/reiniciar</i>	52	60	74	34	40	59	63	52	52	52	62	59	52	43	52	53	60	45	45	54	46	30	35	47	45	37	38
<i>não estão em atividade e pretendem iniciar/reiniciar</i>	45	27	24	60	44	41	36	43	46	38	34	39	45	52	42	43	31	41	47	43	51	64	62	49	49	60	51
<i>não estão em atividade e não sabem se vão iniciar/reiniciar</i>	3	14	2	6	15	--	2	5	1	10	4	2	2	5	6	4	8	14	8	3	3	6	3	4	5	4	11
base:	57	71	63	47	44	55	79	115	74	68	63	69	76	65	71	62	62	44	67	61	61	77	72	47	50	58	41



empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades

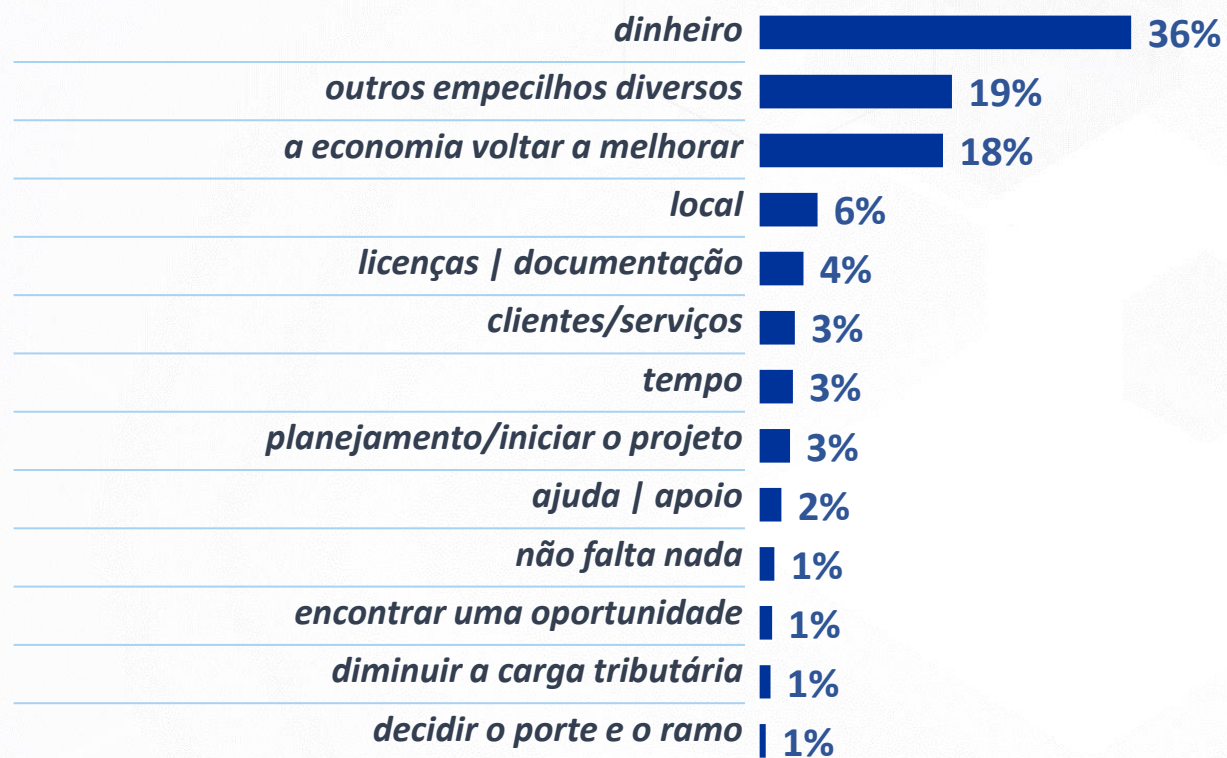


- para reinício/início das atividades empresariais, 1 em cada 3 desses empreendedores dependeria, principalmente, de recursos financeiros (36%) e em menor medida (1 em cada 6) de uma melhoria no ambiente econômico (18%) (p4)

base: 781



empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades



- pouco mais de 1 em cada 2 empecilhos (54%) citados pelos empreendedores se concentram em duas únicas justificativas ('dinheiro' e 'economia melhorar') (p4)
- esses dois empecilhos foram os mais citados pelas EPP (68%) e pelos não optantes (59%).

base: 781



empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>dinheiro</i>	36%	39%	35%	37%	34%	38%
<i>outros empecilhos diversos</i>	19%	18%	16%	19%	23%	14%
<i>a economia voltar a melhorar</i>	17%	29%	18%	18%	15%	21%
<i>local</i>	6%	--	5%	6%	3%	9%
<i>licenças documentação</i>	4%	7%	3%	5%	3%	6%
<i>clientes/serviços</i>	4%	2%	3%	4%	2%	5%
<i>tempo</i>	3%	4%	3%	3%	4%	3%
<i>planejamento/iniciar o projeto</i>	3%	--	1%	4%	5%	0%
<i>ajuda apoio</i>	2%	--	2%	2%	3%	1%
<i>não falta nada</i>	2%	--	7%	--	3%	--
<i>encontrar uma oportunidade</i>	1%	--	3%	1%	2%	--
<i>diminuir a carga tributária</i>	1%	--	1%	1%	1%	2%
<i>decidir o porte e o ramo</i>	1%	--	0%	1%	0%	1%
base:	722	59	355	426	360	421



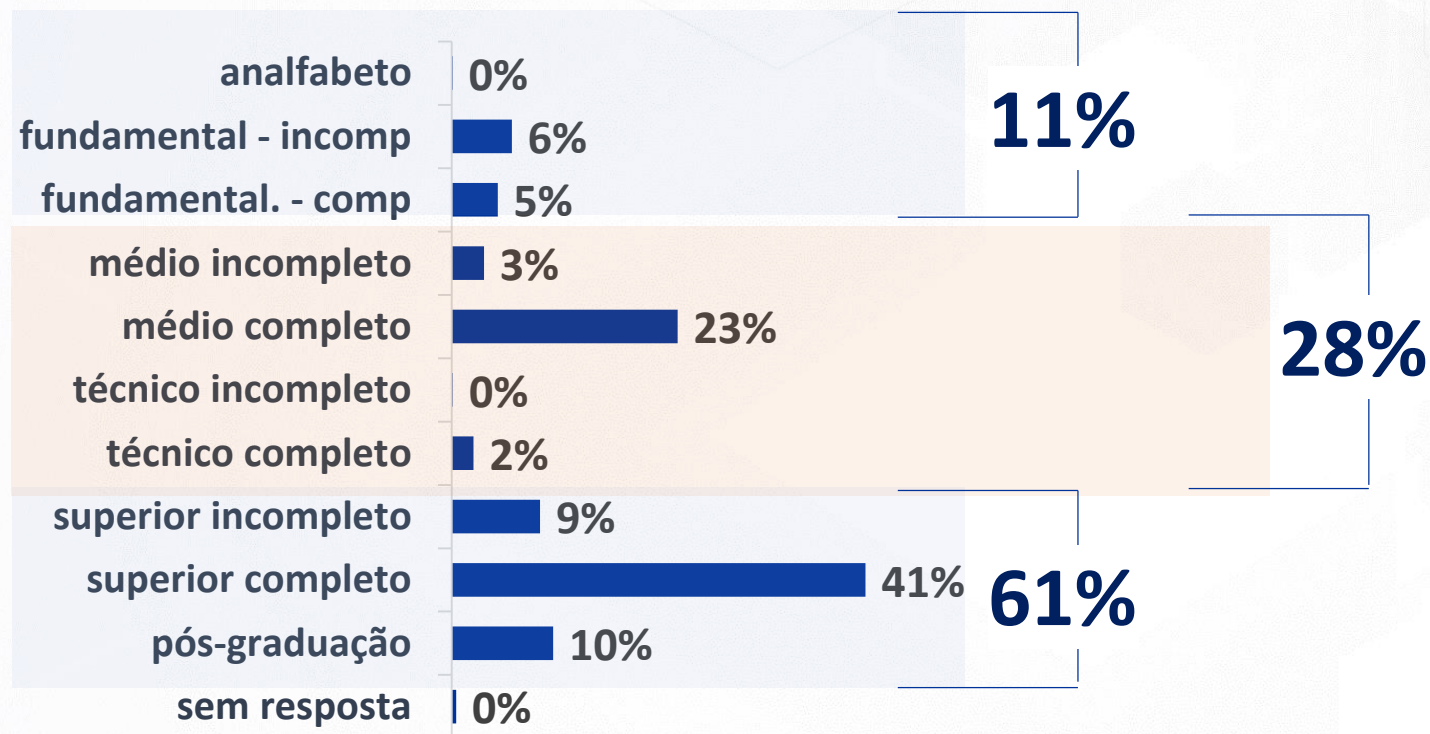
empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades

- esses mesmos dois empecilhos ('dinheiro' e 'economia melhorar') são também os maiores nas regiões Sul e Norte e estão entre os três maiores nas demais regiões, sugerindo tratar-se de uma dificuldade nacional e não regional (p4)

	S	SE	CO	NE	N
<i>dinheiro</i>	39%	34%	29%	46%	39%
<i>outros empecilhos diversos</i>	13%	22%	18%	15%	8%
<i>a economia voltar a melhorar</i>	18%	20%	12%	13%	18%
<i>local</i>	8%	6%	4%	2%	7%
<i>licenças documentação</i>	6%	3%	6%	4%	11%
<i>clientes/serviços</i>	4%	3%	9%	3%	2%
<i>tempo</i>	3%	2%	6%	6%	7%
<i>planejamento/iniciar o projeto</i>	1%	5%	1%	0%	1%
<i>ajuda apoio</i>	4%	0%	9%	2%	3%
<i>não falta nada</i>	--	2%	--	1%	--
<i>encontrar uma oportunidade</i>	--	2%	--	--	--
<i>diminuir a carga tributária</i>	5%	--	0%	2%	0%
<i>decidir o porte e o ramo</i>	--	--	0%	3%	0%
base:	63	95	138	258	227



escolaridade dos **inativos**



- surpreende que pouco mais de 1 em cada 2 desses empreendedores (~52%) que não está com a empresa em atividade normal tenha o ensino 'superior completo' ou 'pós-graduação' (p5)
- algo que, de certa forma, sinaliza uma insuficiência apenas do ensino formal para uma prática empresarial de sucesso

base: 1.719



escolaridade dos **inativos**

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>analfabeto</i>	0%	--	0%	0%	0%	0%
<i>fundamental - incompleto</i>	6%	8%	6%	6%	8%	3%
<i>fundamental. - completo</i>	5%	2%	5%	4%	5%	4%
<i>médio incompleto</i>	3%	3%	2%	4%	2%	5%
<i>médio completo</i>	23%	19%	25%	22%	24%	21%
<i>técnico incompleto</i>	0%	--	0%	0%	0%	0%
<i>técnico completo</i>	2%	2%	2%	2%	2%	2%
<i>superior incompleto</i>	9%	9%	10%	8%	8%	11%
<i>superior completo</i>	41%	49%	39%	42%	42%	40%
<i>pós-graduação</i>	11%	7%	9%	10%	8%	13%
<i>sem resposta</i>	0%	1%	0%	1%	0%	1%
<i>base:</i>	1.551	168	728	991	837	882



escolaridade dos **inativos**

	S	SE	CO	NE	N
<i>analfabeto</i>	--	--	1	0	1
<i>fundamental - incompleto</i>	9	4	7	6	5
<i>fundamental. - completo</i>	7	3	3	7	5
<i>médio incompleto</i>	4	3	4	3	4
<i>médio completo</i>	22	19	26	30	25
<i>técnico incompleto</i>	--	--	--	1	1
<i>técnico completo</i>	3	2	2	2	1
<i>superior incompleto</i>	14	5	13	11	11
<i>superior completo</i>	30	51	34	32	40
<i>pós-graduação</i>	8	12	10	8	7
<i>sem resposta</i>	1	0	1	1	0
<i>base:</i>	191	225	320	577	406

- particularmente nos estados do Sudeste esse percentual de empreendedores com o 'superior completo', juntamente com os 'pós-graduados', se destaca das demais regiões (p5)

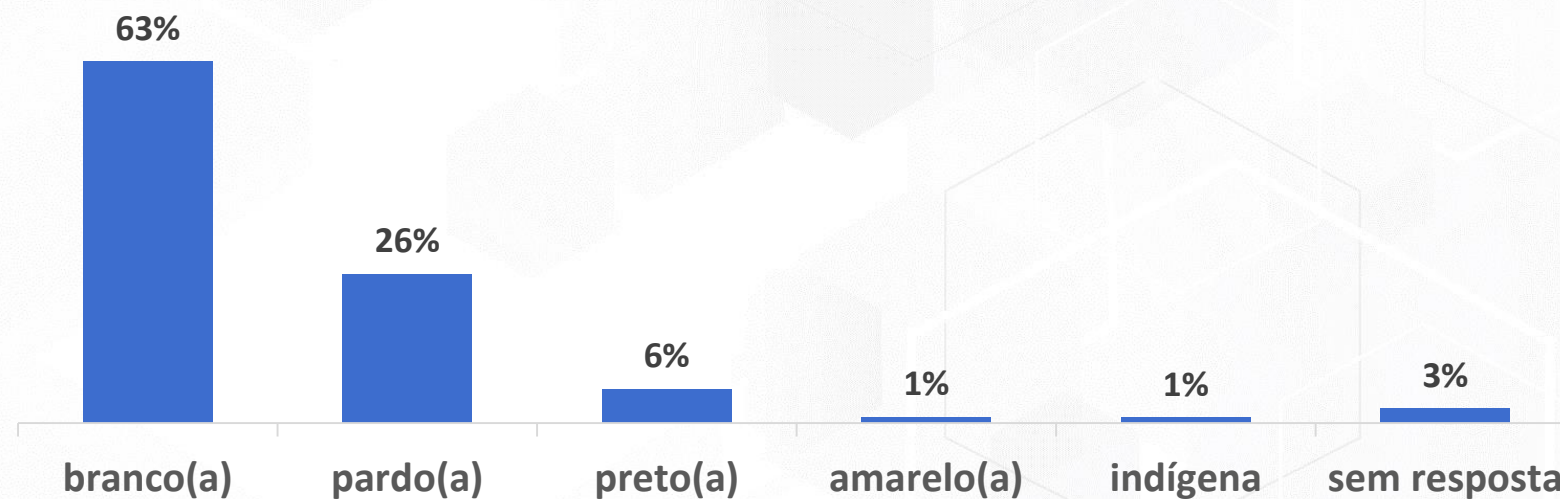
escolaridade dos inativos

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>analfabeto</i>	--	--	--	--	--	--	--	--	--	2	2	--	2	--	1	--	--	--	--	--	--	1	--	1	--	--	--
<i>fundamental - incompleto</i>	6	16	5	2	7	8	4	5	7	9	8	9	8	3	17	5	6	1	1	8	--	7	9	3	7	11	5
<i>fundamental. - completo</i>	10	6	7	--	5	9	3	3	4	3	3	0	6	3	12	3	8	9	5	4	2	11	14	--	2	3	8
<i>médio incompleto</i>	3	2	7	4	2	--	3	2	1	10	8	4	4	5	--	8	5	2	3	2	4	3	6	4	3	4	9
<i>médio completo</i>	24	24	20	17	14	29	24	22	30	29	24	30	27	33	20	29	35	26	35	36	34	18	25	24	27	19	32
<i>técnico incompleto</i>	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0	--	--	--	--	4	--	--	--	--	--	4	--	--	--
<i>técnico completo</i>	3	4	3	--	1	7	7	2	1	2	5	2	2	--	2	--	2	4	1	2	4	--	1	1	2	1	3
<i>superior incompleto</i>	6	16	17	3	12	3	9	9	15	9	17	12	11	5	5	3	15	9	15	13	5	12	5	11	17	12	10
<i>superior completo</i>	32	26	34	63	49	24	34	41	33	29	28	36	32	42	36	38	28	31	29	23	43	34	34	45	38	43	32
<i>pós-graduação</i>	15	6	5	11	9	20	13	17	9	6	2	7	5	9	5	14	1	13	8	9	8	13	6	7	--	6	1
<i>sem resposta</i>	1	--	2	--	--	--	2	--	--	2	2	--	2	--	2	--	--	--	1	2	--	--	--	--	3	--	--
<i>base:</i>	57	71	63	47	44	55	79	115	74	68	63	69	76	65	71	62	62	44	67	61	61	77	72	47	50	58	41



classificação de raça dos inativos

- a maioria dos inativos se declara como “branco(a)” (63%), enquanto os inativos “pardos” e “pretos” somam 32% do total, apesar destes últimos representarem a maioria da população brasileira (p6)



base: 1.719



classificação de raça dos **inativos**

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>branco(a)</i>	62%	74%	58%	65%	64%	63%
<i>pardo(a)</i>	28%	13%	34%	24%	26%	26%
<i>preto(a)</i>	6%	7%	5%	6%	6%	7%
<i>amarelo(a)</i>	1%	0%	1%	1%	1%	1%
<i>indígena</i>	1%	0%	1%	1%	1%	1%
<i>não quis responder</i>	2%	6%	1%	3%	3%	2%
<i>base:</i>	1.551	168	728	991	837	882



classificação de raça dos **inativos**

	S	SE	CO	NE	N
<i>branco(a)</i>	81	70	50	36	42
<i>pardo(a)</i>	10	21	40	47	48
<i>preto(a)</i>	4	5	5	12	5
<i>amarelo(a)</i>	0	1	3	1	3
<i>indígena</i>	0	1	1	1	1
<i>não quis responder</i>	4	2	1	3	2
<i>base:</i>	191	225	320	577	406

classificação de raça dos **inativos**

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>branco(a)</i>	82	87	74	82	62	42	62	53	50	49	46	30	48	25	49	46	33	39	23	54	45	23	40	55	27	38	49
<i>pardo(a)</i>	8	5	18	14	21	40	29	41	42	39	37	57	37	57	43	37	54	49	49	44	46	65	51	39	61	50	33
<i>preto(a)</i>	3	5	3	2	9	10	5	3	4	3	9	6	8	10	2	8	7	12	26	--	2	3	5	4	6	6	13
<i>amarelo(a)</i>	--	--	1	--	1	3	--	2	4	2	5	5	--	5	2	1	1	1	--	--	5	4	1	1	5	2	3
<i>indígena</i>	--	0	--	--	7	--	--	1	--	1	1	1	3	3	0	2	--	--	0	--	--	0	--	1	--	--	2
<i>não quis responder</i>	7	2	4	2	--	5	3	--	--	6	2	2	5	0	4	5	5	--	2	2	2	5	2	--	1	4	--
<i>base:</i>	57	71	63	47	44	55	79	115	74	68	63	69	76	65	71	62	62	44	67	61	61	77	72	47	50	58	41





apenas empresas

em atividade

| 84% dos entrevistados |

endereço comercial



- praticamente 3 em cada 4 dessas empresas (74%) que estão em atividade já estão operando em um estabelecimento comercial/industrial (p7)
- apenas 1 em cada 5 delas (21%) funciona na própria residência do empreendedor

base: 8.565



endereço comercial

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
 em um estabelecimento comercial/industrial	71%	86%	85%	68%	76%	69%
 em casa	23%	10%	11%	25%	19%	26%
outro lugar de funcionamento	4%	2%	2%	5%	4%	4%
 em feira ou Shopping popular	1%	2%	1%	1%	1%	1%
	base: 6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

- tal situação (de estar em uma 'casa' ou em um 'estabelecimento comercial/industrial') está relacionada a fatores como: o porte das empresas, o relacionamento com o Sebrae e o próprio regime tributário (p7)



endereço comercial

		S	SE	CO	NE	N
	em um estabelecimento comercial/industrial	70	73	79	80	77
	em casa	25	22	16	16	18
	outro lugar de funcionamento	4	4	4	3	4
	em feira ou Shopping popular	1	1	1	1	1
	<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



endereço comercial



em um
estabelecimento
comercial/industrial



em casa

outro



em feira ou
Shopping popular

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
em um estabelecimento comercial/industrial	72	69	69	69	77	81	84	77	81	77	80	79	76	84	78	80	72	80	85	78	83	68	84	77	77	82	83
em casa	23	25	25	25	17	15	12	18	14	18	16	19	18	13	18	16	23	16	12	15	12	25	13	18	19	12	15
outro	4	5	4	4	5	3	3	4	4	4	3	0	2	2	3	3	3	3	3	3	5	4	2	4	3	3	2
em feira ou Shopping popular	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	4	0	2	1	3	1	1	3	0	3	0	1	2	2	0
base:	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298

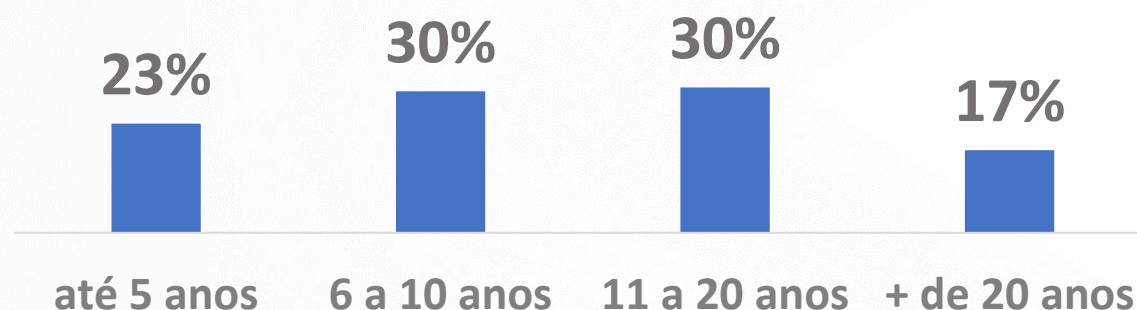


tempo de existência da empresa



tempo médio

14 anos



base: 8.443

- frente à baixa sobrevivência das empresas no Brasil, é positivo constatar que o tempo médio de existência dessas empresas corresponde a mais de uma década, principalmente se levarmos em conta que 47% delas já atuam há mais de 11 anos (p8)



tempo de existência da empresa



tempo médio

14 anos



- apesar de uma considerável diferença (33%) entre as idades médias das empresas, em função do porte, é bastante auspicioso as MEs terem um tempo médio de existência de quase 13 anos (12,7) (p8)

- merece também destaque o fato de as empresas clientes do Sebrae terem 13% a mais de idade média do que as não clientes.



tempo de existência da empresa



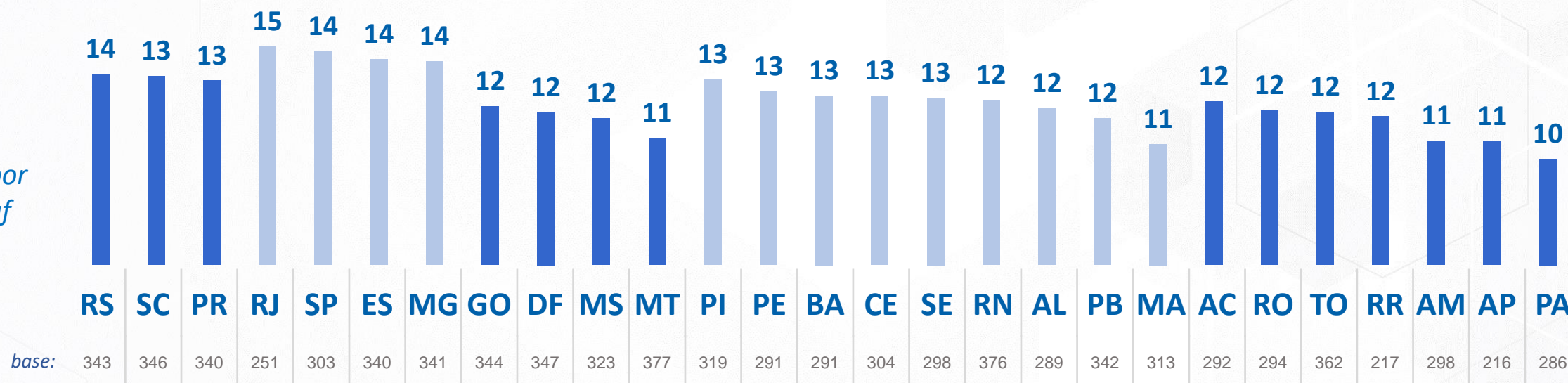
ver em ordem decrescente(UF)

tempo em anos

por região

	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
tempo em anos	13	14	12	12	11
base:	1.029	1.235	1.391	2.823	1.965

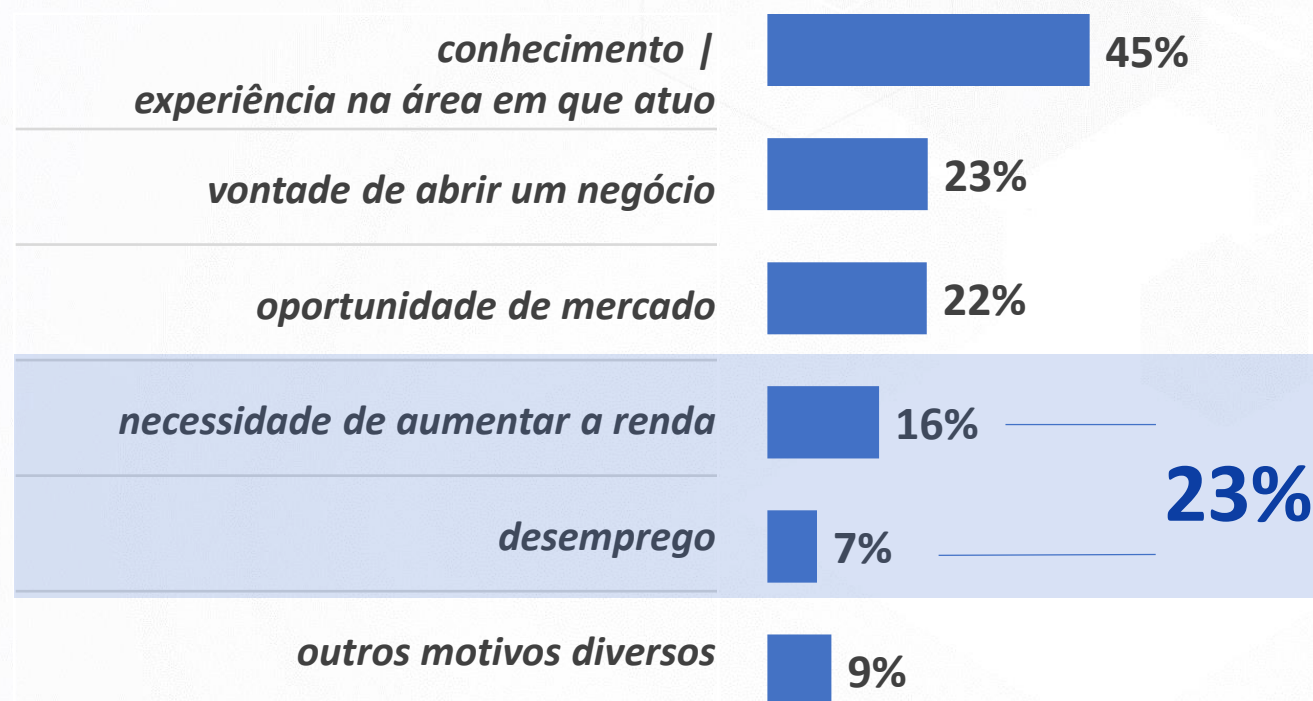
por uf



RJ	15
SP	14
ES	14
MG	14
RS	14
SC	13
PI	13
PR	13
PE	13
BA	13
CE	13
SE	13
RN	12
AC	12
GO	12
AL	12
RO	12
TO	12
DF	12
RR	12
PB	12
MS	12
MT	11
AM	11
AP	11
MA	11
PA	10



motivos para empreender



- as motivações para empreender desses entrevistados se concentraram em aspectos positivos como 'experiência & conhecimento', 'vontade' e 'oportunidade de mercado' (p9)
- apenas 1 em cada 4 dessas motivações (23%) remetiam para o empreendedorismo de necessidade, o qual, seja pelo porte das empresas ou pela longevidade das mesmas, ainda assim se provaram como decisões acertadas

base: 8.565



motivos para empreender

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>conhecimento / experiência na área em que atuo</i>	46%	41%	43%	46%	44%	48%
<i>vontade de abrir um negócio</i>	22%	24%	28%	20%	24%	19%
<i>oportunidade de mercado</i>	21%	27%	22%	23%	23%	21%
<i>necessidade de aumentar a renda</i>	16%	15%	14%	17%	16%	14%
<i>outros motivos diversos</i>	8%	9%	8%	9%	7%	13%
<i>desemprego</i>	7%	7%	8%	6%	8%	6%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

- as motivações para empreender, considerados os respectivos portes atuais dessas empresas ou mesmo os demais critérios de segmentação, foram todas muito similares, quando comparadas opção a opção (p9)



motivos para empreender

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>conhecimento experiência na área em que atuou</i>	46	41	49	47	46	44	44	51	45	45	45	47	42	42	43	50	45	43	40	46	41	44	38	44	43	44	48
<i>vontade de abrir um negócio</i>	27	22	16	20	27	22	27	23	27	23	24	28	29	23	26	26	27	32	21	25	25	27	33	33	22	30	23
<i>oportunidade de mercado</i>	23	22	22	22	26	23	25	22	24	24	24	19	20	17	19	22	19	18	22	18	21	25	21	20	21	24	23
<i>necessidade de aumentar a renda</i>	16	15	15	13	19	16	12	16	15	16	21	16	15	24	19	19	23	18	20	19	25	21	25	19	23	19	19
<i>outros motivos diversos</i>	7	12	8	10	6	9	6	8	9	5	7	4	7	8	7	6	5	6	7	6	3	3	6	5	8	6	6
<i>desemprego</i>	5	7	5	6	7	8	5	7	4	7	7	11	9	9	11	7	10	10	11	10	7	8	7	6	5	7	6
base:	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298

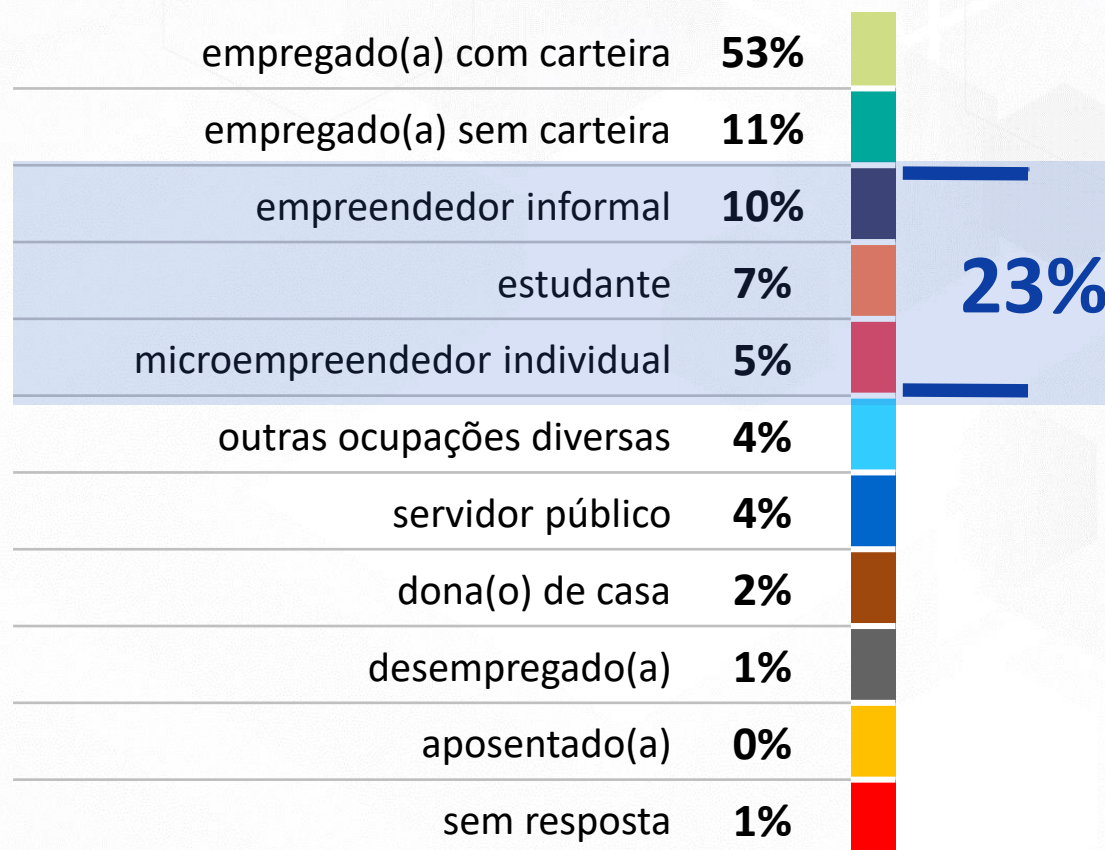
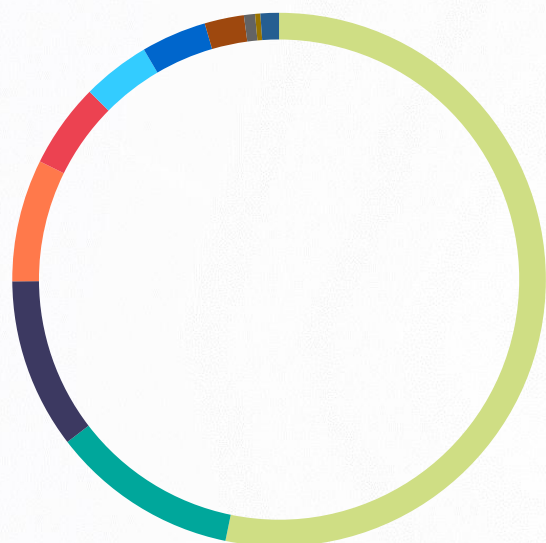


motivos para empreender

	S	SE	CO	NE	N
<i>conhecimento / experiência na área em que atuo</i>	46%	46%	46%	43%	44%
<i>vontade de abrir um negócio</i>	21%	21%	25%	26%	29%
<i>oportunidade de mercado</i>	22%	23%	23%	20%	22%
<i>necessidade de aumentar a renda</i>	15%	14%	17%	19%	20%
<i>outros motivos diversos</i>	9%	9%	8%	7%	5%
<i>desemprego</i>	6%	7%	6%	10%	6%
base:	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



principal ocupação antes de abrir a empresa



- praticamente 7 em cada 10 empreendedores (68%) iniciaram a vida profissional como funcionário de alguma empresa, o que talvez explique a longevidade e o porte alcançado pelas mesmas (p10)

por outro lado, aproximadamente 1 em cada 4 (~23%) iniciou as atividades por conta própria, sem a experiência de trabalhar em outra empresa, o que, de alguma forma espelhará o empreendedorismo de sucesso no Brasil

base: 8.565



principal ocupação antes de abrir a empresa

- os percentuais, mais uma vez, se apresentam como muito similares, independentemente do critério de segmentação considerado (p10)

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
<i>empregado(a) com carteira</i>	53%	56%	56%	52%	54%	50%
<i>empregado(a) sem carteira</i>	12%	9%	11%	12%	11%	13%
<i>empreendedor informal</i>	11%	6%	7%	12%	10%	12%
<i>estudante</i>	7%	10%	7%	7%	7%	9%
<i>microempreendedor individual</i>	5%	5%	5%	5%	5%	4%
<i>outras ocupações diversas</i>	4%	6%	5%	4%	4%	5%
<i>servidor público</i>	4%	3%	4%	4%	4%	4%
<i>dona(o) de casa</i>	2%	2%	3%	2%	3%	1%
<i>desempregado(a)</i>	1%	1%	1%	0%	1%	1%
<i>aposentado(a)</i>	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<i>sem resposta</i>	1%	2%	1%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613



principal ocupação antes de abrir a empresa

	S	SE	CO	NE	N
<i>empregado(a) com carteira</i>	58%	56%	54%	40%	43%
<i>empregado(a) sem carteira</i>	10%	10%	13%	17%	16%
<i>empreendedor informal</i>	7%	11%	7%	13%	13%
<i>estudante</i>	7%	7%	6%	9%	6%
<i>microempreendedor individual</i>	6%	5%	6%	5%	6%
<i>outras ocupações diversas</i>	5%	4%	5%	4%	3%
<i>servidor público</i>	4%	3%	5%	7%	8%
<i>dona(o) de casa</i>	2%	2%	2%	3%	3%
<i>desempregado(a)</i>	1%	0%	1%	1%	1%
<i>aposentado(a)</i>	0%	0%	0%	0%	--
<i>sem resposta</i>	1%	1%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



principal ocupação antes de abrir a empresa

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>empregado(a) com carteira</i>	63	58	53	58	54	51	51	55	55	55	48	40	47	42	42	35	39	45	35	43	39	43	43	43	33	38	49
<i>empregado(a) sem carteira</i>	8	12	8	9	11	12	11	11	13	10	17	12	15	16	15	18	16	14	22	11	16	14	12	17	23	15	17
<i>empreendedor informal</i>	8	7	8	12	7	10	11	8	6	10	6	18	9	9	13	14	15	8	15	12	11	13	9	16	20	12	7
<i>estudante</i>	6	6	9	7	9	8	6	5	7	5	5	9	9	9	9	11	10	10	9	9	7	7	7	6	9	4	5
<i>microempreendedor individual</i>	5	6	5	4	6	6	7	5	5	5	8	6	5	5	6	5	6	7	4	3	9	7	7	5	3	8	4
<i>outras ocupações diversas</i>	4	5	7	3	4	4	5	6	4	6	6	5	5	3	4	4	4	5	2	5	4	3	5	3	4	5	4
<i>servidor público</i>	4	2	5	2	5	4	5	5	6	4	3	6	7	11	6	9	5	5	7	12	9	8	11	8	5	14	7
<i>dona(o) de casa</i>	1	1	2	2	3	3	1	2	2	2	4	1	2	3	3	3	3	3	4	4	5	4	3	1	1	2	3
<i>desempregado(a)</i>	1	1	1	0	0	1	2	1	0	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	0	2	1	1	2	1	2
<i>aposentado(a)</i>	--	1	0	0	--	1	0	1	0	--	--	1	--	--	--	0	--	1	1	0	--	--	--	--	--	--	--
<i>sem resposta</i>	0	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	0	0	1	0	0	0	1	--	--	1	0	--	1	1	1
<i>base:</i>	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



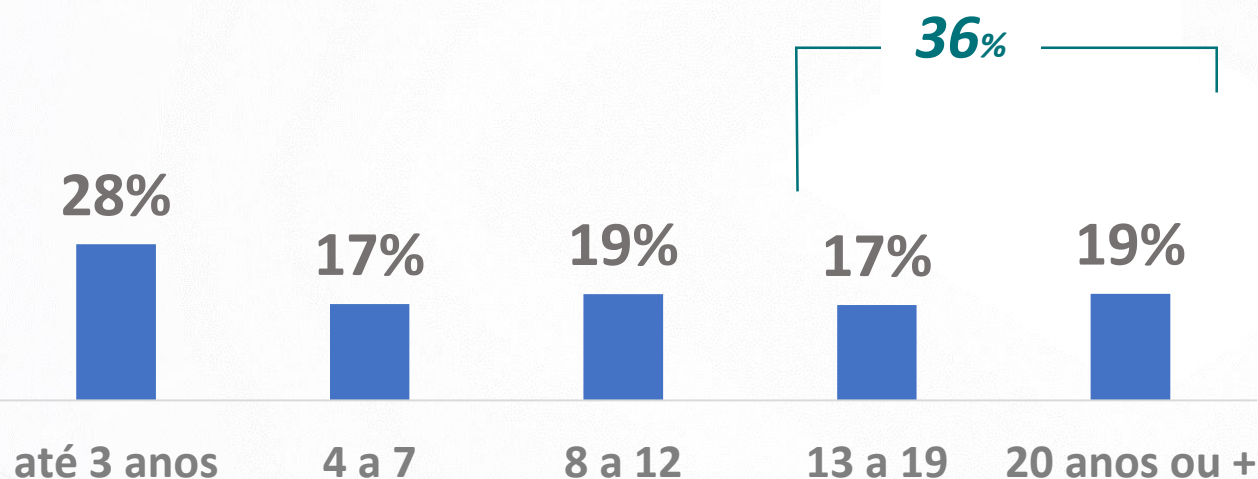
tempo trabalhado informalmente



tempo
médio

11 anos

base: 811



- a informalidade ainda é uma realidade bastante presente nas empresas brasileiras e uma situação complexa de ser vencida (p10)
- prova disso é que esses empreendedores de sucesso ficaram, na média, 11 anos nesse “estágio”



tempo trabalhado informalmente



tempo
médio

11 anos



base:



tempo trabalhado informalmente

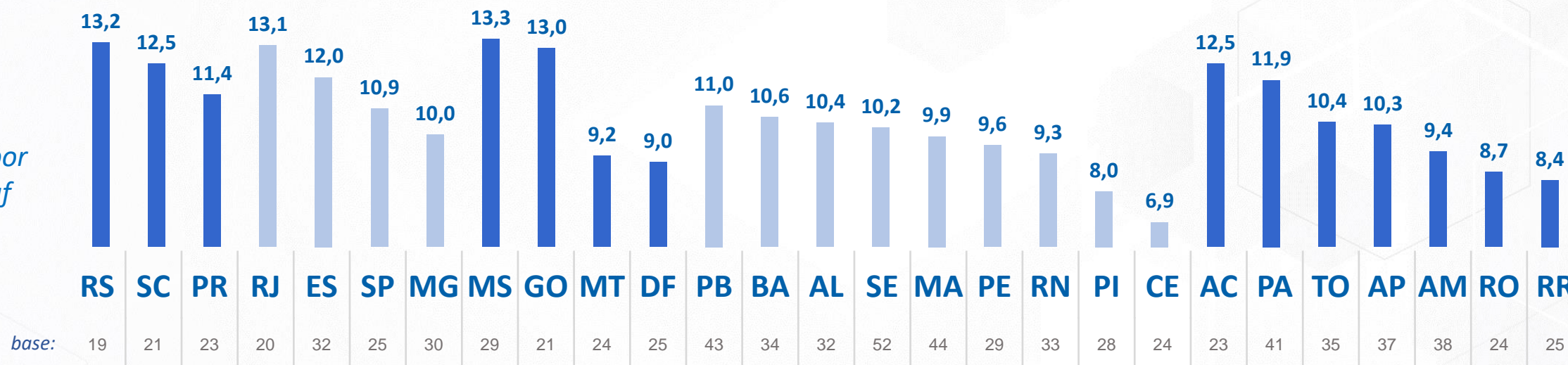
ver em ordem decrescente(UF)

tempo em anos

por região

	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
tempo em anos	12	11	11	10	11
base:	63	107	99	319	223

por uf



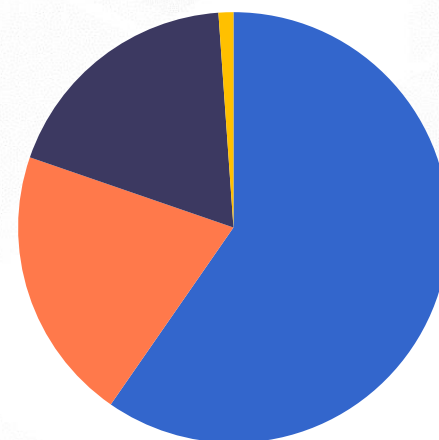
MS	13
RS	13
RJ	13
GO	13
AC	13
SC	13
ES	12
PA	12
PR	11
PB	11
SP	11
BA	11
TO	10
AL	10
AP	10
SE	10
MG	10
MA	10
PE	10
AM	9
RN	9
MT	9
DF	9
RO	9
RR	8
PI	8
CE	7



condições de compra em função do CNPJ

*CNPJ deu melhores
condições para comprar de
fornecedores*

60%



- sim
- não se aplica
- não
- não sabe | sem resposta

- apenas 60% dos entrevistados consideram que a formalização tenha agregado melhores condições de compra. (P12)
- ou seja, para 4 em cada 10 desses empreendedores advindos da informalidade, as vantagens da formalização nas compras com fornecedores não são perceptíveis.

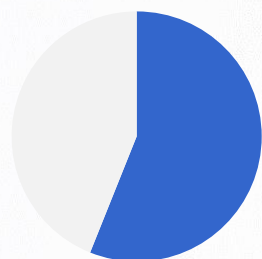
base: 886



melhores condições de compra em função do CNPJ

formalização de melhores condições
para comprar

ME

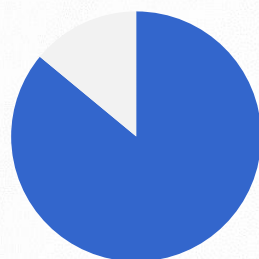


56%

base:

720

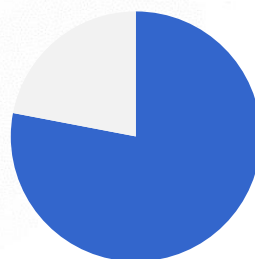
EPP



86%

166

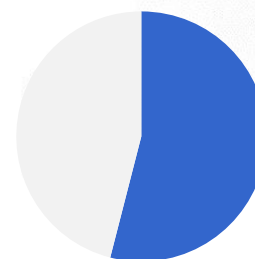
cliente
Sebrae



78%

473

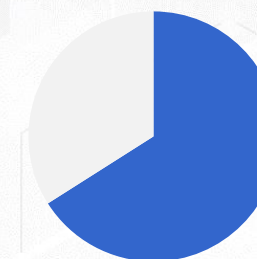
não cliente
Sebrae



54%

413

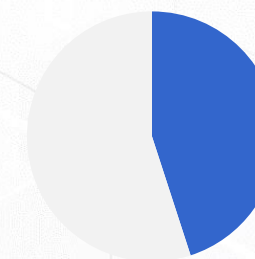
optante
Simples



66%

606

não
optante



45%

280

- são consideráveis as diferenças dos percentuais quanto às melhorias nas condições de compra em função do CNPJ, em todas as segmentações analisadas, particularmente, entre as ME e as EPP. (p13)



melhores condições de compra em função do CNPJ

formalização deu melhores condições para comprar

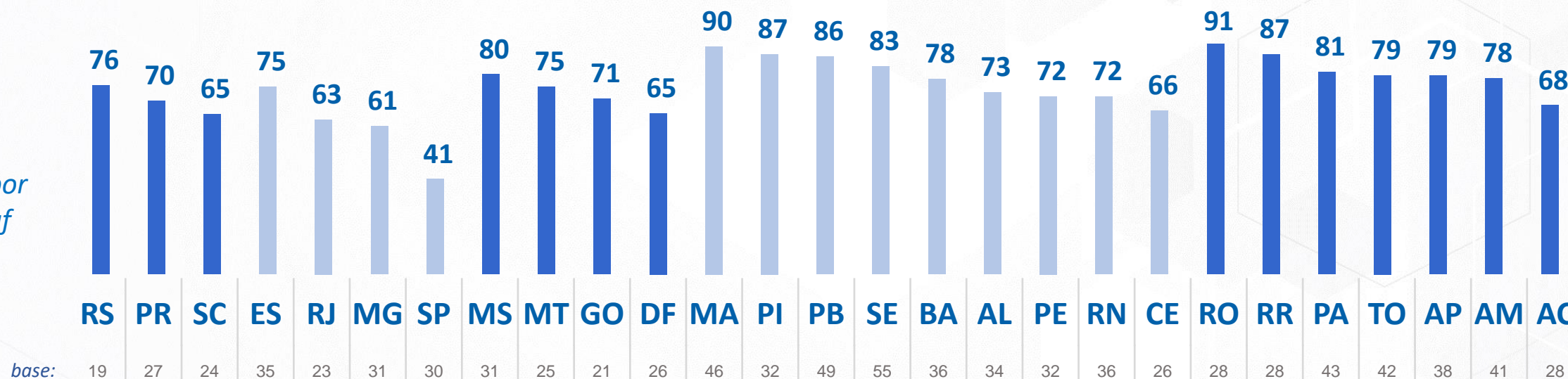


ver em ordem decrescente(UF)

por região



por uf

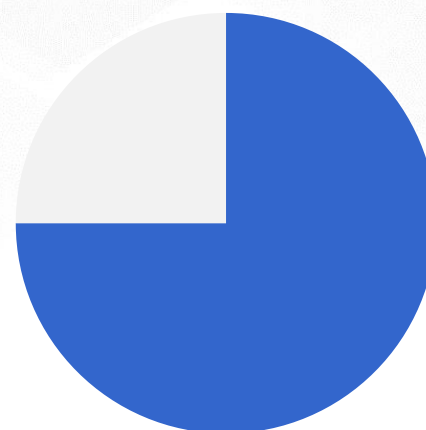


RO	91
MA	90
PI	87
RR	87
PB	86
SE	83
PA	81
MS	80
TO	79
AP	79
AM	78
BA	78
RS	76
MT	75
ES	75
AL	73
PE	72
RN	72
GO	71
PR	70
AC	68
CE	66
DF	65
SC	65
RJ	63
MG	61
SP	41



implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais
75%



base: 8.565

- 3 em cada 4 desses empreendedores consideram que a abertura da empresa possibilitou maior ganho financeiro, o que é muito positivo, considerando a crise econômica pela qual passa o país (p13)

implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais



base:

- quanto maior o porte da empresa, maior é o percentual de concordância. O maior percentual de concordância foi verificado também nos optantes pelo Simples e nos clientes do Sebrae (p13)



implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais

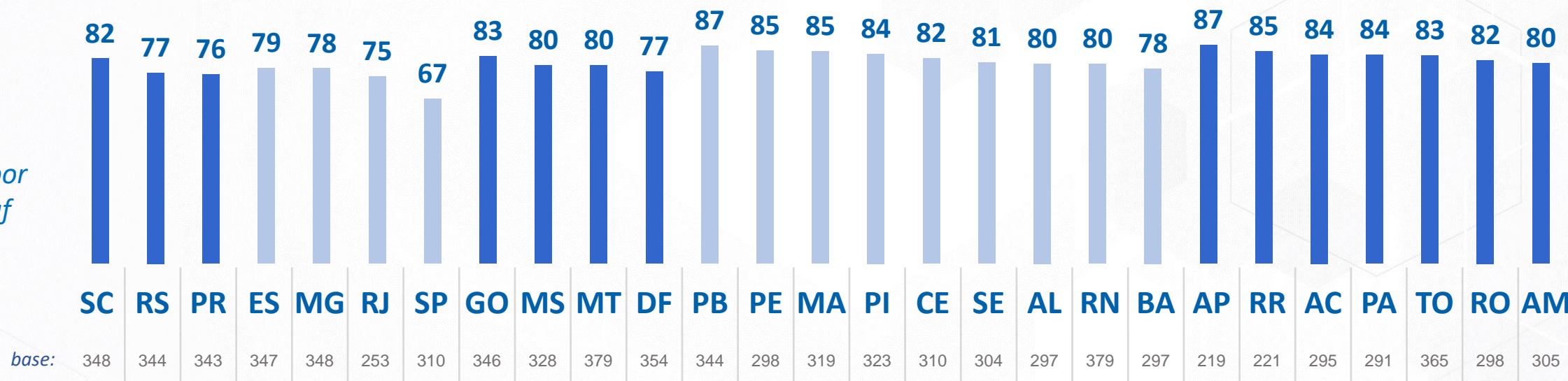


ver em ordem decrescente(UF)

por região



por uf



AP	87
PB	87
PE	85
RR	85
MA	85
PI	84
AC	84
PA	84
TO	83
GO	83
CE	82
SC	82
RO	82
SE	81
AM	80
AL	80
RN	80
MS	80
MT	80
ES	79
MG	78
BA	78
DF	77
RS	77
PR	76
RJ	75
SP	67



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo



já venderam
produtos ou
serviços para
prefeitura/ governo

A donut chart with a blue segment representing 33% of the total. The number '33%' is written in the center of the chart.

33%

- o poder público, nas suas diferentes instâncias, continua sendo um relevante *player* para essas empresas, tanto que 1 em cada 3 empreendedores já realizou vendas para prefeituras ou para o governo (p14)

base: 8.565



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

*já venderam produtos ou
serviços para prefeitura/ governo*



- em todas as segmentações consideradas, são consideráveis as diferenças dos percentuais no que se refere às vendas de produtos ou serviços para prefeituras ou governos, destacando-se as EPP, os clientes do Sebrae e os optantes pelo Simples (p14)



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

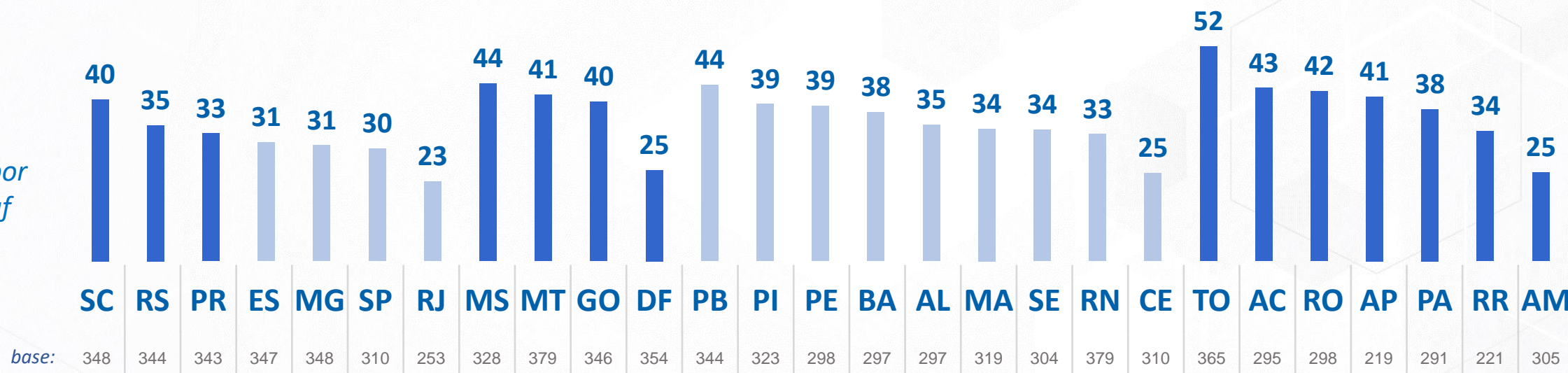
↓²
↓¹ ver em ordem decrescente(UF)

já venderam para prefeitura / governo

por região



por uf

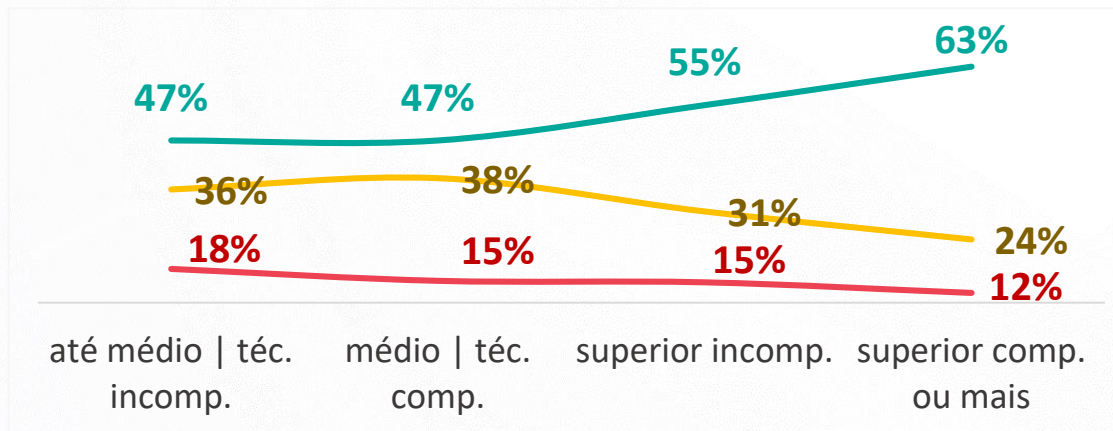
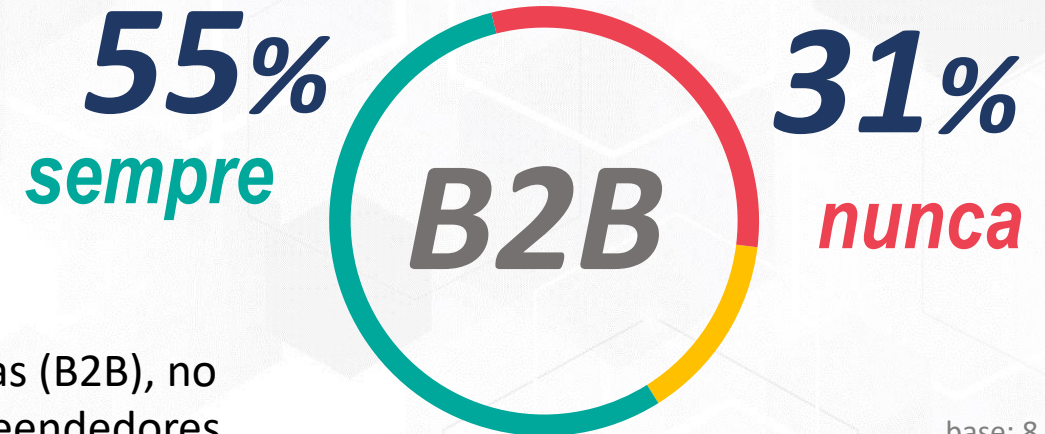


TO	52
MS	44
PB	44
AC	43
RO	42
MT	41
AP	41
SC	40
GO	40
PI	39
PE	39
PA	38
BA	38
AL	35
RS	35
MA	34
SE	34
RR	34
PR	33
RN	33
ES	31
MG	31
SP	30
DF	25
AM	25
CE	25
RJ	23



frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

- as vendas para outras empresas, contudo, são o destino mais frequente desses produtos e serviços comercializados pelas pessoas jurídicas entrevistadas (p15)
- os volumes de vendas dessas empresas para outras empresas (B2B), no entanto, crescem quanto maior a escolaridade desses empreendedores, sinalizando necessidade de maior apoio do Sebrae junto aos menos escolarizados



frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

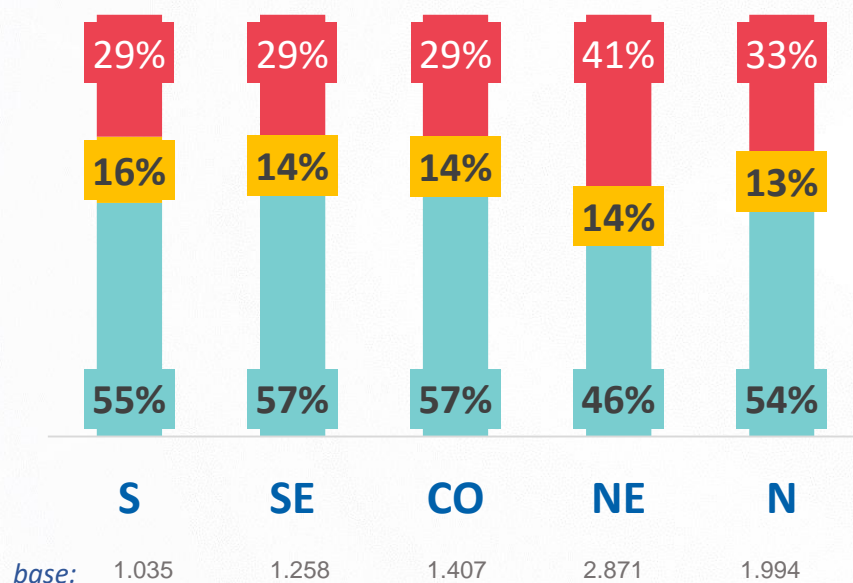
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
sempre	52%	66%	53%	56%	53%	61%
às vezes	15%	12%	16%	13%	15%	12%
nunca	33%	21%	32%	31%	32%	27%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

- de qualquer forma, os resultados indicam que, independentemente do critério de segmentação adotado, o setor privado é sempre o principal mercado (p15)

frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

por região

■ sempre ■ às vezes ■ nunca



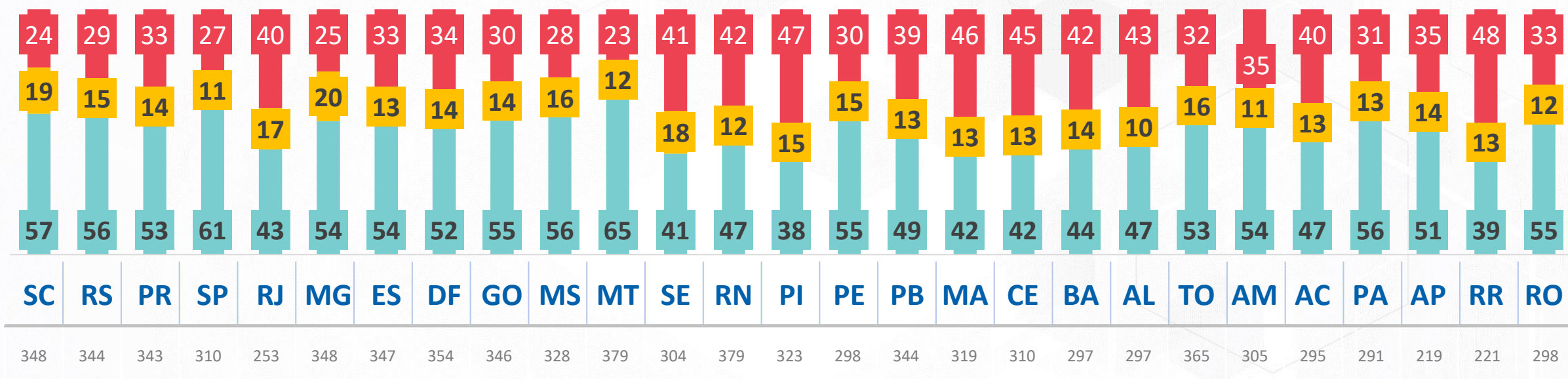
- com exceção dos estados do Nordeste, as demais regiões apresentam resultados bem similares com relação às vendas de produtos e serviços para outras empresas (p15)



frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

■ sempre ■ às vezes ■ nunca

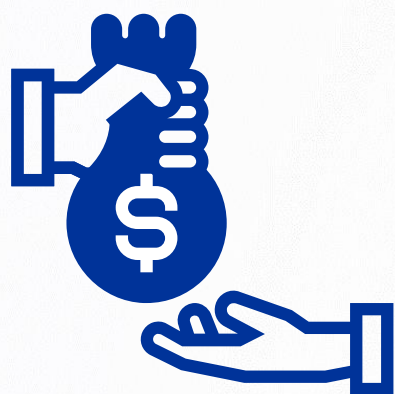
por UF



base:



empréstimo em nome da empresa



buscaram e conseguiram empréstimo

36%

6%

buscaram e não conseguiram empréstimo

57%

não buscaram



- mesmo se tratando de empresas maiores e com uma longevidade já considerável, a realidade é que a grande maioria delas ainda não alavanca os seus negócios com recursos oriundos do sistema financeiro (p16)
- de qualquer forma, dentre os empreendedores que recorreram a essa fonte de recursos, somente 1 em cada 7 (15%) não teve êxito ao buscar empréstimo em nome da respectiva empresa

base: 8.565



empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>buscou e conseguiu o empréstimo</i>	32%	52%	47%	31%	38%	32%
<i>buscou e não conseguiu</i>	7%	4%	8%	6%	7%	6%
<i>não buscou</i>	60%	44%	45%	63%	55%	62%
base:	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

- as EPP são mais demandantes de crédito do que as ME e têm também uma taxa maior de sucesso na busca por empréstimos em relação às ME (p16)



empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>buscou e conseguiu o empréstimo</i>	32%	52%	47%	31%	38%	32%
<i>buscou e não conseguiu</i>	7%	4%	8%	6%	7%	6%
<i>total buscaram</i>	39%	55%	55%	36%	45%	37%
<i>taxa de insucesso (buscou e não conseguiu / total buscaram)</i>	18%	7%	14%	16%	15%	15%
base:	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

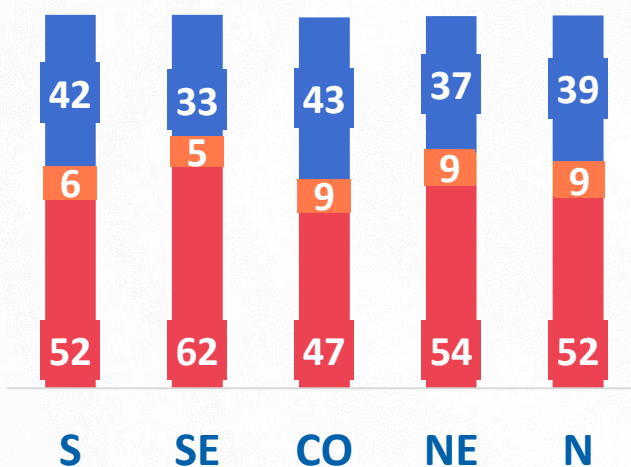
- a taxa de insucesso (buscou e não conseguiu / total dos empreendedores que buscaram empréstimo) apresenta uma variação expressiva apenas em função do porte das empresas, onde as MEs (18%) apresentam um percentual maior do que o dobro das EPPs (7%) (p16)
- nos demais critérios de segmentação as variações são bem reduzidas



empréstimo em nome da empresa

por região

- *buscou empréstimo e conseguiu*
- *buscou empréstimo e não conseguiu*
- *não buscou*



base: 1.035 1.258 1.407 2.871 1.994

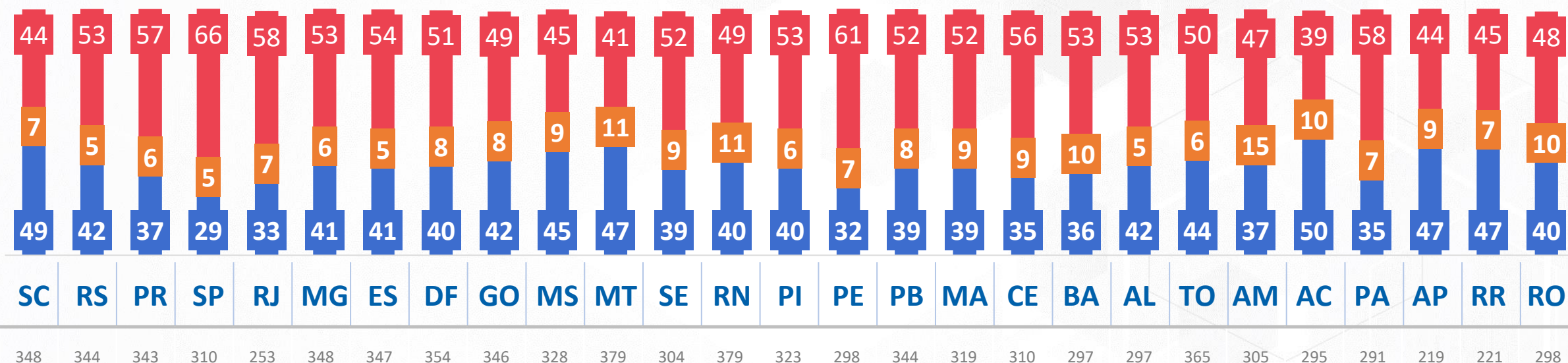
- a “não busca” por empréstimos permanece sendo a característica mais presente em todas as regiões geográficas, com maior participação das empresas localizadas na região Sudeste. (p16)



empréstimo em nome da empresa

■ buscou empréstimo e conseguiu ■ buscou empréstimo e não conseguiu ■ não buscou

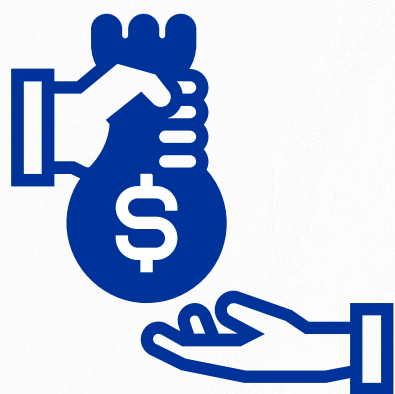
por UF



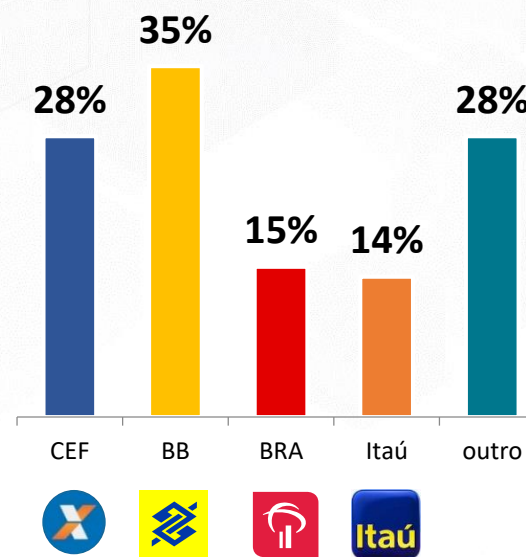
- importante destacar que alguns estados como SC, MT, AC, AP e RR apresentam percentuais de empreendedores que ‘buscaram e conseguiram empréstimo’ superiores àqueles que não tiveram essa postura (p16)



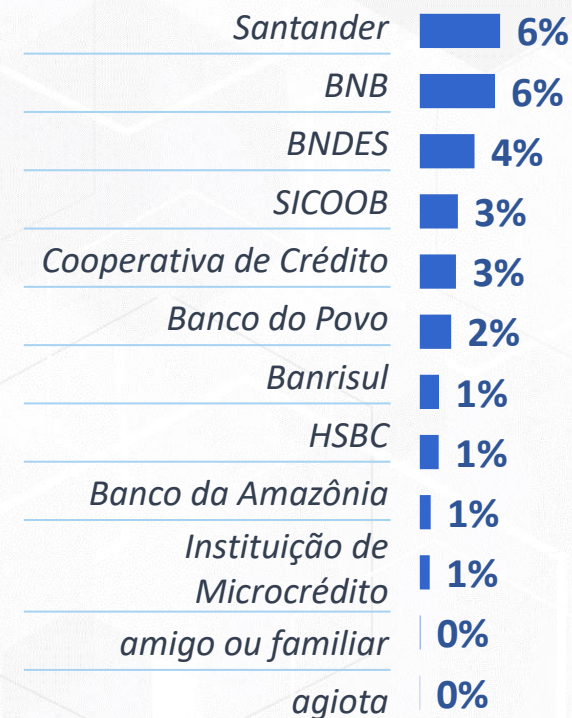
onde buscou o empréstimo



43%
buscaram
empréstimo



base: 4.413



- os bancos 'públicos' se destacam particularmente, respondendo por mais de 3 em cada 4 (76%) desses pleitos de empreendedores que buscaram empréstimo (p17)
- chama atenção a ainda tímida presença das cooperativas ou similares



onde buscou o empréstimo

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
BB	33%	41%	36%	34%	35%	33%
CEF	28%	29%	30%	26%	29%	26%
Bradesco	13%	22%	14%	16%	14%	17%
Itaú	12%	21%	15%	13%	14%	14%
Santander	5%	10%	7%	5%	5%	10%
BNB	6%	5%	6%	5%	6%	3%
BNDES	4%	4%	4%	4%	4%	6%
SICOOB	3%	2%	4%	2%	3%	2%
Cooperativa de Crédito	3%	3%	3%	3%	3%	2%
Banco do Povo	3%	--	3%	2%	3%	1%
Banrisul	1%	1%	2%	1%	2%	1%
<i>base:</i>	3.218	1.195	2.823	1.590	3.241	1.172

 + informações



onde buscou o empréstimo

	S	SE	CO	NE	N
BB	35%	30%	52%	36%	38%
CEF	31%	29%	22%	26%	23%
Bradesco	11%	17%	16%	13%	24%
Itaú	11%	19%	11%	10%	8%
Santander	5%	8%	3%	3%	3%
BNB	0%	1%	--	32%	0%
BNDES	5%	5%	2%	2%	3%
SICOOB	3%	4%	3%	0%	3%
Cooperativa de Crédito	7%	1%	3%	0%	3%
Banco do Povo	--	5%	1%	--	1%
Banrisul	6%	--	--	--	0%
<i>base:</i>	535	572	771	1.431	1.104

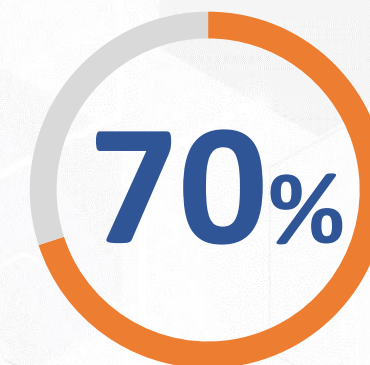


onde buscou o empréstimo

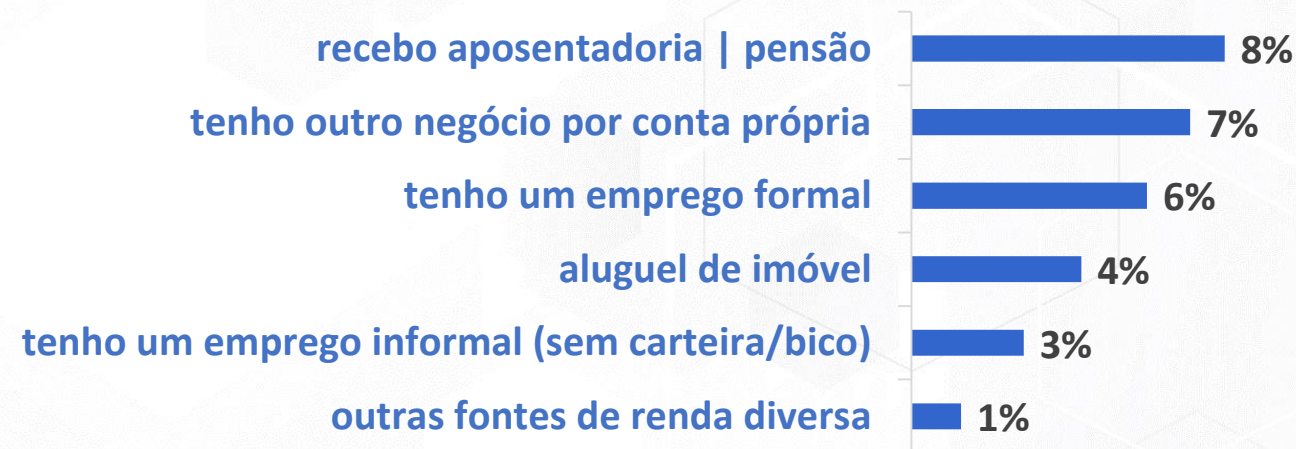
	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
BB	41	31	35	32	31	27	20	42	50	62	56	31	43	45	36	33	46	29	36	34	52	23	49	42	40	30	33
CEF	29	33	29	27	35	31	34	30	28	15	11	29	27	33	22	33	24	21	26	40	16	19	30	21	29	41	28
Bradesco	13	8	13	17	17	15	10	10	16	20	17	6	9	8	13	11	21	8	17	16	25	22	14	27	26	25	20
Itaú	7	11	14	21	22	13	7	11	12	12	7	15	14	6	16	7	6	10	9	9	8	15	3	7	9	13	5
Santander	5	6	5	11	6	4	4	7	3	1	2	1	3	4	7	7	1	3	2	3	1	9	--	2	5	1	2
BNB	0	--	--	--	--	3	5	--	--	--	--	38	33	38	27	33	27	49	25	22	1	--	--	--	--	--	--
BNDES	5	3	7	4	5	8	2	1	4	1	1	1	3	0	4	4	3	1	2	2	5	3	--	4	2	2	1
SICOOB	5	1	4	1	--	11	15	2	4	--	3	--	--	--	--	1	--	--	1	--	2	1	3	--	3	--	12
Cooperativa de Crédito	11	7	4	--	--	3	13	1	3	5	6	--	1	--	--	--	0	0	--	--	3	3	2	3	--	--	3
Banco do Povo	--	--	--	9	--	--	--	--	2	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	2	--	--	1	--	--
Banrisul	2	16	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0	--	--	--	--	--	--
<i>base:</i>	203	169	163	123	115	171	163	173	183	184	231	157	204	158	128	171	160	157	142	154	192	173	177	137	130	125	170

fonte de renda

**atividade como
empresário** é a única
fonte de renda



- a atividade empresarial consiste na única fonte de renda para a maioria das pessoas entrevistadas (70%) (p18)



base: 8.565



fonte de renda

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
não têm outra fonte de renda	69%	73%	74%	67%	70%	68%
recebem aposentadoria pensão	8%	7%	7%	9%	8%	7%
têm outro negócio por conta própria	7%	7%	6%	8%	7%	8%
têm um emprego formal	7%	3%	4%	7%	5%	8%
aluguel de imóvel	4%	5%	5%	4%	4%	4%
têm um emprego informal	3%	3%	3%	3%	3%	3%
outras fontes de renda diversas	1%	1%	2%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

- A dependência da atividade empresarial varia pouco nos critérios de segmentação considerados (p18)



fonte de renda

atividade como EMPRESÁRIO é a única fonte de renda

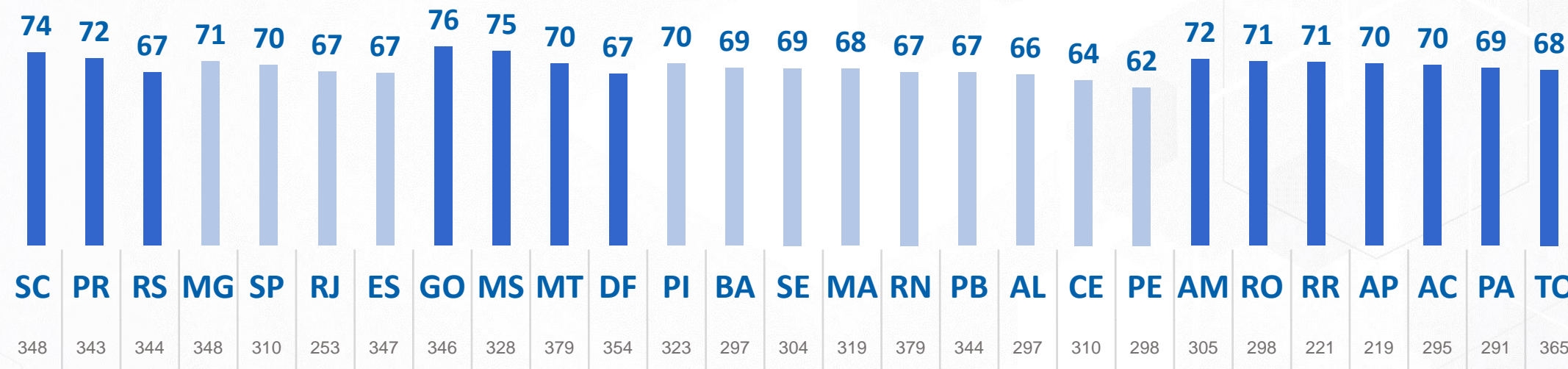


ver em ordem decrescente(UF)

por região

Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
71%	70%	73%	67%	70%
1.035	1.258	1.407	2.871	1.994

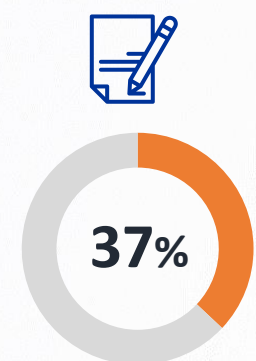
por uf



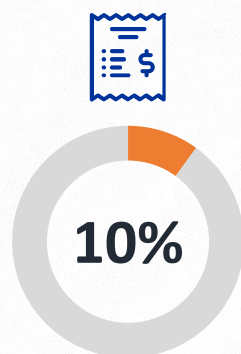
GO	76
MS	75
SC	74
PR	72
AM	72
MG	71
RO	71
RR	71
MT	70
AP	70
PI	70
AC	70
SP	70
BA	69
PA	69
SE	69
MA	68
TO	68
RJ	67
RN	67
PB	67
RS	67
ES	67
DF	67
AL	66
CE	64
PE	62



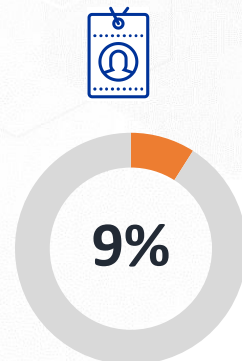
principal motivação para abrir uma empresa



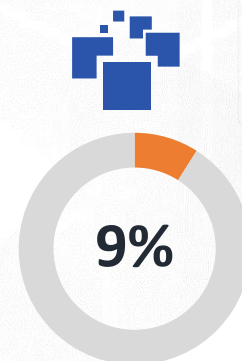
ter uma empresa formal



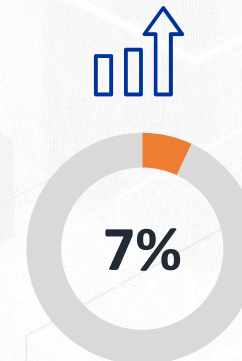
possibilidade de emitir nota fiscal



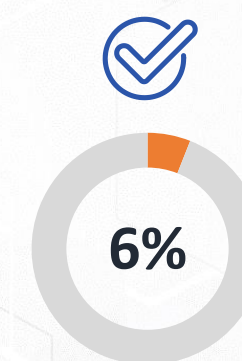
ser dono do meu próprio negócio



outras motivações diversas



necessidade de obter/aumentar renda



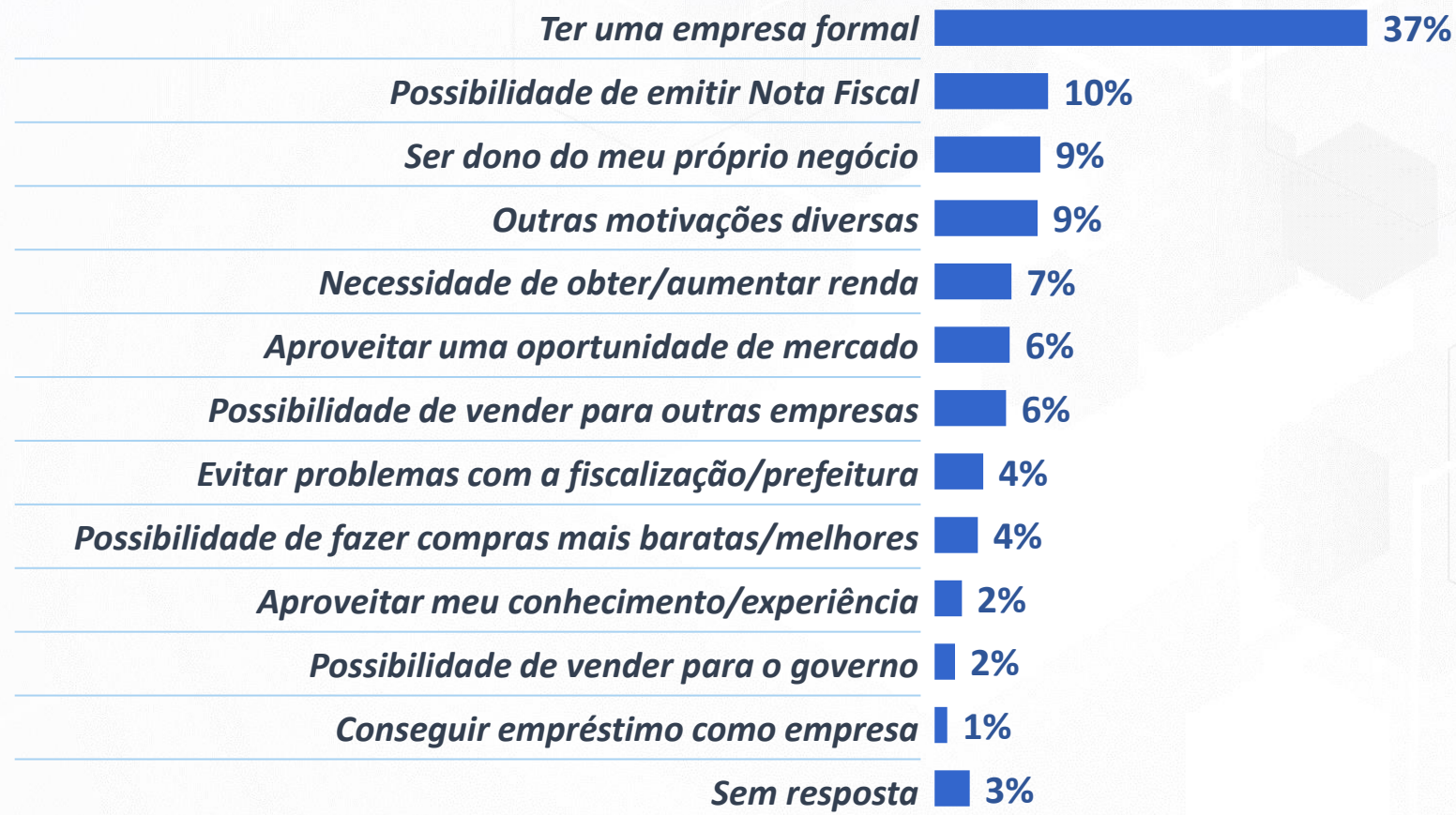
aproveitar uma oportunidade de mercado

- As motivações para abrir uma empresa se concentram em apenas três: ter uma empresa formal (37%), possibilidade de emitir nota fiscal (10%) e ser dono do meu próprio negócio (9%). (p19)

base: 8.565



principal motivação para abrir uma empresa



- o empreendedorismo por necessidade foi citado por somente 7% dos entrevistados (p19)

base: 8.565



principal motivação para abrir uma empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>Ter uma empresa formal</i>	38%	34%	37%	37%	37%	37%
<i>Possibilidade de emitir Nota Fiscal</i>	11%	6%	7%	11%	9%	11%
<i>Ser dono do meu próprio negócio</i>	8%	13%	11%	8%	9%	8%
<i>Outras motivações diversas</i>	9%	9%	9%	9%	8%	10%
<i>Necessidade de obter/aumentar renda</i>	6%	7%	7%	6%	7%	5%
<i>Aproveitar uma oportunidade de mercado</i>	5%	12%	7%	6%	6%	7%
<i>Possibilidade de vender para outras empresas</i>	7%	4%	5%	7%	5%	8%
<i>Evitar problemas com a fiscalização/prefeitura</i>	5%	3%	4%	4%	4%	3%
<i>Possibilidade de fazer compras mais baratas/melhores</i>	4%	3%	4%	3%	4%	2%
<i>Aproveitar meu conhecimento/experiência</i>	2%	5%	3%	2%	3%	2%
<i>Possibilidade de vender para o governo</i>	2%	1%	1%	2%	1%	3%
<i>Conseguir empréstimo como empresa</i>	1%	0%	1%	1%	1%	1%
<i>Sem resposta</i>	3%	2%	3%	2%	3%	2%

 + informações

base:

6.660

1.905

4.901

3.664

5.952

2.613



principal motivação para abrir uma empresa

	S	SE	CO	NE	N
<i>Ter uma empresa formal</i>	34%	38%	36%	38%	37%
<i>Possibilidade de emitir Nota Fiscal</i>	10%	10%	9%	7%	9%
<i>Ser dono do meu próprio negócio</i>	10%	8%	10%	10%	8%
<i>Outras motivações diversas</i>	8%	10%	8%	8%	6%
<i>Necessidade de obter/aumentar renda</i>	9%	5%	7%	7%	7%
<i>Aproveitar uma oportunidade de mercado</i>	8%	6%	8%	6%	6%
<i>Possibilidade de vender para outras empresas</i>	8%	6%	5%	5%	6%
<i>Evitar problemas com a fiscalização/prefeitura</i>	4%	4%	5%	5%	4%
<i>Possibilidade de fazer compras mais baratas/melhores</i>	3%	3%	4%	6%	8%
<i>Aproveitar meu conhecimento/experiência</i>	2%	2%	3%	3%	3%
<i>Possibilidade de vender para o governo</i>	1%	2%	1%	2%	2%
<i>Conseguir empréstimo como empresa</i>	0%	1%	2%	2%	1%
<i>Sem resposta</i>	2%	4%	1%	1%	1%
base:	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994

- a exemplo de outros resultados já apresentados, existem apenas pequenas variações entre as regiões geográficas, no que diz respeito às motivações para abrir uma empresa (p19)



principal motivação para abrir uma empresa

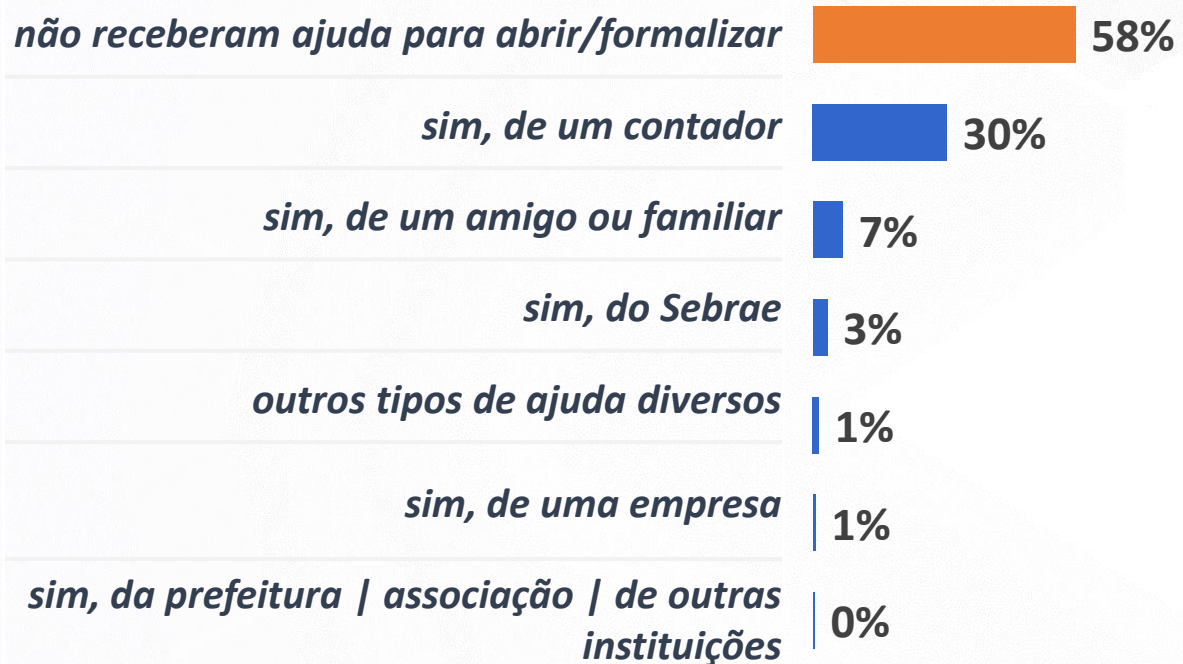


por UF

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>Ter uma empresa formal</i>	33	33	36	37	36	41	37	38	32	34	42	39	39	37	45	35	36	37	37	36	41	39	39	33	34	40	41
<i>Possibilidade de emitir Nota Fiscal</i>	11	7	13	12	5	10	7	8	9	11	9	6	8	4	7	11	8	6	8	6	6	7	5	11	10	5	12
<i>Ser dono do meu próprio negócio</i>	11	12	7	8	9	8	8	12	10	11	7	5	9	9	6	11	7	10	14	6	7	9	9	9	4	12	8
<i>Outras motivações diversas</i>	8	9	7	10	11	9	9	10	9	7	6	8	8	7	7	9	9	12	4	12	7	7	7	6	7	5	4
<i>Necessidade de obter/aumentar renda</i>	8	9	9	4	10	7	7	6	7	7	8	5	7	8	6	7	9	8	7	7	10	9	8	6	9	5	5
<i>Aproveitar uma oportunidade de mercado</i>	8	10	6	5	10	6	5	8	9	7	6	8	5	6	7	6	4	3	6	5	7	7	4	6	2	8	5
<i>Possibilidade de vender para outras empresas</i>	7	9	7	6	5	7	6	4	6	6	4	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	7	3	6	8	5	7
<i>Evitar problemas com a fiscalização/prefeitura</i>	6	3	4	4	1	5	4	3	6	5	6	4	5	9	4	2	4	4	4	8	4	3	5	4	9	6	4
<i>Possibilidade de fazer compras mais baratas</i>	3	1	4	3	3	4	6	2	5	4	4	9	5	8	3	5	13	7	5	6	5	5	7	12	6	4	5
<i>Aproveitar meu conhecimento/experiência</i>	2	3	2	2	3	1	3	4	3	3	2	3	3	4	3	2	2	6	3	4	2	3	2	3	6	5	5
<i>Possibilidade de vender para o governo</i>	1	1	2	2	2	1	3	2	0	3	2	4	2	1	3	3	1	1	1	2	4	1	5	2	2	3	0
<i>Conseguir empréstimo como empresa</i>	1	--	0	1	2	0	0	2	2	1	1	3	2	1	3	1	2	2	3	1	0	1	2	2	2	1	0
<i>Sem resposta</i>	1	3	2	5	1	1	3	1	2	0	1	1	1	1	0	2	1	1	1	1	2	1	2	1	0	0	2
base	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



ajuda para se abrir | formalizar a empresa



- 1 em cada 2 empreendedores não recebeu ajuda para abrir ou formalizar sua empresa (p20)
- quase 1/3 dos empreendedores foi auxiliado por um contador, na abertura de sua empresa. (p20)
- apenas 3% dos entrevistados disseram ter recebido ajuda do Sebrae na abertura de suas respectivas empresas. (p20)

base: 8.565



ajuda para se **abrir** | **formalizar** a empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não receberam ajuda para abrir/formalizar</i>	58%	61%	56%	59%	58%	60%
<i>sim, de um contador</i>	30%	27%	27%	31%	29%	32%
<i>sim, de um amigo ou familiar</i>	7%	6%	8%	6%	7%	4%
<i>sim, do Sebrae</i>	3%	2%	6%	2%	4%	2%
<i>outros tipos de ajudas diversos</i>	1%	2%	1%	1%	1%	1%
<i>sim, de uma empresa</i>	0%	1%	1%	1%	1%	0%
<i>sim, da prefeitura associação de outras instituições</i>	0%	0%	1%	0%	0%	0%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613



ajuda para se **abrir** | **formalizar** a empresa



por região

	S	SE	CO	NE	N
<i>não receberam ajuda para abrir/formalizar</i>	61%	56%	64%	61%	57%
<i>sim, de um contador</i>	29%	32%	24%	26%	30%
<i>sim, de um amigo ou familiar</i>	5%	7%	5%	7%	6%
<i>sim, do Sebrae</i>	2%	3%	5%	4%	5%
<i>outros tipos de ajudas diversos</i>	2%	2%	1%	0%	1%
<i>sim, de uma empresa</i>	0%	1%	1%	0%	1%
<i>sim, da prefeitura associação de outras instituições</i>	0%	0%	1%	0%	1%
base	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



ajuda para se abrir | formalizar a empresa



por UF

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>não</i>	60	60	61	52	67	58	59	60	67	64	62	63	56	67	66	59	60	59	61	61	63	56	61	55	50	62	58
<i>sim, de um contador</i>	27	30	30	33	25	31	30	29	21	26	25	24	30	22	24	27	26	25	27	23	23	29	24	33	28	27	30
<i>sim, de um amigo ou familiar</i>	9	5	4	8	5	6	5	3	5	4	7	7	8	6	5	8	8	10	7	9	6	7	7	6	7	3	4
<i>sim, do sebrae</i>	2	2	3	3	1	4	3	5	5	3	4	5	5	4	3	3	4	5	5	6	5	4	5	4	13	8	4
<i>outros</i>	2	1	2	2	2	1	2	1	2	0	1	0	1	0	0	2	2	1	--	0	1	2	0	1	1	--	1
<i>sim, de uma empresa</i>	1	1	0	1	0	1	0	2	1	2	1	1	0	0	0	1	1	0	0	--	1	0	1	1	1	1	1
<i>sim, da prefeitura / associação / outras instituições</i>	--	1	--	1	0	0	0	0	1	1	1	0	--	0	1	1	--	--	0	1	1	2	2	0	--	--	1
base	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



principal dificuldade encontrada no dia a dia



conquistar clientes



entender, cumprir obrigações legais



não tem dificuldade



competir com concorrentes

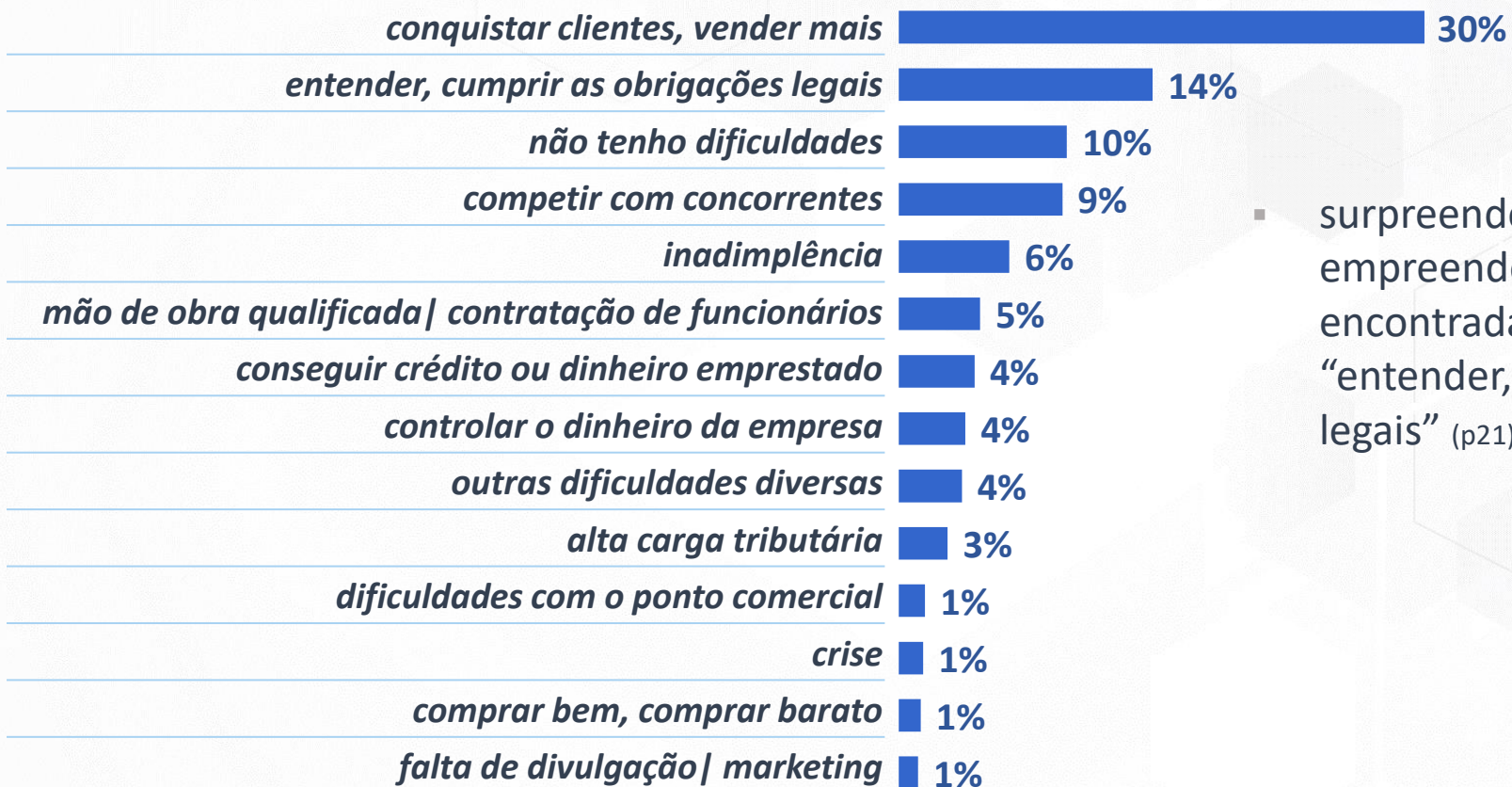


- A conquista de clientes foi apontada como a principal dificuldade, no dia a dia, pelos empresários, lembrando que a falta deles foi citada como uma das principais causas de encerramento das atividades. Ou seja, percebe-se bastante coerência nas respostas a essas duas questões. (p21 e p2)

base: 8.565



principal dificuldade encontrada no dia a dia



- surpreendente que para 1 em cada 7 empreendedores a maior dificuldade encontrada no dia a dia reside em “entender, cumprir as obrigações legais” (p21)

base: 8.565



principal dificuldade encontrada no dia a dia

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>conquistar clientes, vender mais</i>	30%	27%	31%	29%	29%	31%
<i>entender, cumprir as obrigações legais</i>	14%	16%	13%	15%	13%	18%
<i>não tenho dificuldades</i>	10%	8%	7%	11%	10%	9%
<i>competir com concorrentes</i>	9%	10%	9%	9%	10%	8%
<i>inadimplência</i>	6%	7%	7%	6%	7%	4%
<i>mão de obra qualificada contratação de funcionários</i>	4%	6%	7%	4%	5%	4%
<i>conseguir crédito ou dinheiro emprestado</i>	4%	4%	5%	4%	4%	5%
<i>controlar o dinheiro da empresa</i>	4%	3%	5%	3%	4%	3%
<i>outras dificuldades diversas</i>	4%	2%	2%	4%	3%	5%
<i>alta carga tributária</i>	2%	4%	2%	3%	3%	2%
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	2%	1%	1%	2%	2%	1%
<i>crise</i>	1%	2%	1%	1%	1%	1%
<i>comprar bem, comprar barato</i>	1%	2%	1%	1%	1%	1%
<i>falta de divulgação marketing</i>	1%	0%	1%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613



principal dificuldade encontrada no dia a dia

- apesar de algumas variações em termos absolutos, as duas principais dificuldades apontadas pelos empreendedores são as mesmas em todas as regiões geográficas (p21)

	S	SE	CO	NE	N
<i>conquistar clientes, vender mais</i>	25%	33%	24%	29%	26%
<i>entender, cumprir as obrigações legais</i>	15%	15%	15%	12%	16%
<i>não tenho dificuldades</i>	11%	9%	8%	10%	8%
<i>competir com concorrentes</i>	11%	9%	8%	9%	10%
<i>inadimplência</i>	8%	5%	6%	8%	5%
<i>mão de obra qualificada contratação de funcionários</i>	5%	3%	9%	6%	6%
<i>conseguir crédito ou dinheiro emprestado</i>	5%	3%	6%	7%	6%
<i>controlar o dinheiro da empresa</i>	4%	4%	4%	4%	4%
<i>outras dificuldades diversas</i>	3%	5%	2%	2%	3%
<i>alta carga tributária</i>	2%	3%	3%	2%	2%
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	1%	1%	2%	2%	2%
<i>crise</i>	1%	2%	2%	1%	1%
<i>comprar bem, comprar barato</i>	1%	1%	2%	1%	2%
<i>falta de divulgação marketing</i>	1%	1%	1%	0%	1%
<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



principal dificuldade encontrada no dia a dia

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>conquistar clientes, vender mais</i>	25	23	27	35	35	25	34	27	25	18	23	31	33	28	29	27	30	29	29	30	25	28	25	25	26	35	25
<i>entender, cumprir as obrigações legais</i>	18	17	12	12	21	20	13	17	15	15	15	16	10	10	14	14	16	14	8	13	19	13	15	16	13	11	19
<i>não tenho dificuldades</i>	11	12	10	10	9	8	9	7	8	11	7	7	7	13	7	7	10	12	10	8	7	9	10	6	8	9	8
<i>competir com concorrentes</i>	11	10	12	9	7	10	7	5	8	11	8	6	9	7	14	9	10	6	9	7	8	8	6	11	7	6	11
<i>inadimplência</i>	7	9	9	4	4	9	7	2	9	6	5	6	7	11	5	7	5	8	11	7	10	2	7	6	5	4	4
<i>mão de obra qualificada / contratação de funcionários</i>	7	4	5	3	5	4	6	9	9	9	8	4	3	7	6	6	10	6	4	8	6	6	6	6	9	4	7
base	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



áreas em que sente mais necessidade de capacitação



- pelos elevados percentuais de respostas, percebe-se que há expressiva necessidade de capacitação em todas as áreas de conhecimento apresentadas aos empresários entrevistados (p22)
- com exceção dos 18% que afirmam não necessitar de treinamento, na média, cada um dos demais empreendedores indicou 3,2 dessas áreas

base: 8.565



P22 Quais são as áreas em que sente mais necessidade de capacitação, cursos ou consultoria atualmente? Eu vou citar algumas áreas e eu gostaria que o(a) Sr.(a) indicasse quais são aquelas em que o(a) Sr.(a) sente mais necessidade. EST – RM –RANDOM

áreas em que sente mais necessidade de capacitação

- em que pesem as diferenças entre os perfis, as variações percentuais entre os mesmos, área a área, não são tão expressivas (p22)
- significando talvez se tratem de necessidades comuns a todo esse universo

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
controles financeiros	48%	43%	49%	45%	47%	44%
propaganda/marketing	44%	39%	48%	40%	44%	42%
melhoria da qualidade produto/serviço	42%	42%	44%	42%	44%	37%
atendimento ao cliente	38%	46%	46%	36%	42%	33%
uso de redes sociais	37%	35%	43%	33%	36%	36%
orientação para o crédito/financiamento	36%	31%	40%	32%	35%	34%
não tem necessidade	17%	19%	14%	19%	16%	21%
outras áreas diversas	1%	1%	1%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613



áreas em que sente mais necessidade de capacitação

	S	SE	CO	NE	N
controles financeiros	43%	45%	50%	52%	58%
propaganda/marketing	36%	44%	47%	46%	51%
melhoria da qualidade produto/serviço	38%	40%	47%	50%	51%
atendimento ao cliente	36%	38%	45%	46%	49%
uso de redes sociais	34%	36%	39%	39%	39%
orientação para o crédito/financiamento	34%	29%	44%	45%	51%
não tem necessidade	19%	20%	14%	13%	11%
outras áreas diversas	2%	0%	1%	2%	2%
<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994



áreas em que sente mais necessidade de capacitação



por UF

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
controles financeiros	40	43	44	45	38	48	45	50	49	49	53	51	54	46	51	54	58	52	52	51	53	58	62	63	58	58	48
propaganda/marketing	35	37	34	45	41	44	47	49	48	45	44	51	45	44	51	47	51	44	42	40	43	51	50	53	60	57	47
melhoria da quali. prod./serv.	42	35	39	40	37	41	45	44	49	44	49	48	50	48	54	51	52	48	48	50	49	55	55	51	59	50	46
atendimento ao cliente	38	35	36	38	34	39	44	38	47	45	48	43	48	42	48	43	50	45	45	42	49	50	52	49	51	43	47
uso de redes sociais	33	33	34	35	37	39	38	40	41	39	36	47	40	35	46	39	37	43	32	40	35	40	40	37	46	43	41
orientação para o crédito/financ	37	32	34	27	25	38	36	39	46	44	47	48	51	48	48	44	49	46	41	42	43	57	55	54	54	50	44
não tem necessidade	23	17	18	18	25	21	16	16	12	17	14	11	13	15	8	12	13	10	15	21	14	9	11	9	12	12	15
outra	1	1	2	0	1	1	1	2	0	1	2	1	1	1	2	1	2	3	1	0	3	2	1	2	1	1	0
base	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



interesse em cursos/capacitação



presencial

42%



online com encontros presenciais

26%



não tenho interesse



online

24%



8%



- a preferência dos empreendedores por cursos/capacitação no formato 'online' já supera o 'presencial' (p23)

base: 7.373



interesse em cursos/capacitação

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
presencial	42%	43%	43%	41%	41%	44%
online com alguns encontros presenciais	26%	29%	30%	25%	26%	28%
online	25%	20%	22%	25%	24%	23%
não tenho interesse	8%	8%	5%	9%	8%	5%
<i>base:</i>	5.764	1.609	4.336	3.037	5.141	2.232



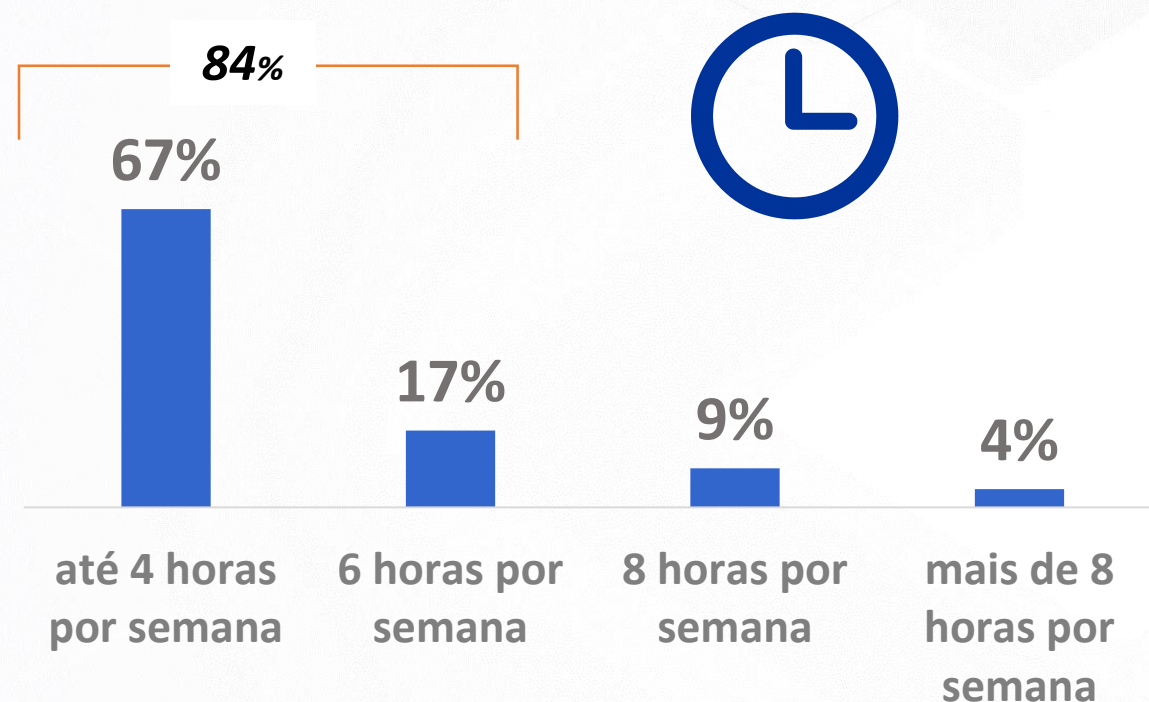
interesse em cursos/capacitação

	S	SE	CO	NE	N
presencial	42	41	42	43	51
online com alguns encontros presenciais	25	26	28	29	23
online	25	25	24	21	21
não tenho interesse	8	8	7	6	5
base:	846	1.034	1.213	2.513	1.767

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
presencial	46	39	43	41	40	41	45	34	41	48	49	43	46	52	44	48	51	48	35	43	48	48	55	55	56	53	43
online com alguns encontros presenciais	21	26	26	26	27	28	23	33	28	24	25	32	30	21	29	25	24	26	37	22	26	20	26	22	28	25	27
online	24	26	24	24	26	25	27	29	22	25	20	18	21	19	24	22	18	19	21	29	20	28	15	18	15	16	22
não tenho interesse	9	9	8	9	7	7	5	4	9	3	6	7	4	7	4	6	8	7	6	7	6	4	4	5	2	6	9
base:	272	286	288	252	202	283	297	302	306	276	329	270	334	278	271	306	277	278	259	240	315	280	263	263	198	192	256



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações



- 2 em cada 3 desses empreendedores dispõem de até 4 horas por semana para a realização dos cursos/capacitação (p24)
- somente 3 em cada 10 empreendedores dispõe de mais de 6 horas por semana para a realização dos cursos/capacitação



**3% -
não souberam
responder**

base: 6.975



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
até 4 horas por semana	66%	70%	67%	67%	67%	66%
6 horas por semana	18%	16%	16%	18%	17%	17%
8 horas por semana	9%	8%	10%	8%	8%	10%
mais de 8 horas por semana	4%	3%	5%	4%	4%	5%
sem resposta	3%	3%	3%	3%	3%	2%
<i>base:</i>	5.465	1.510	4.150	2.825	4.840	2.135



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações

	S	SE	CO	NE	N
até 4 horas por semana	69	67	64	66	63
6 horas por semana	12	20	18	16	17
8 horas por semana	10	7	9	11	11
mais de 8 horas por semana	5	3	5	5	6
sem resposta	4	2	4	4	3
base:	785	971	1.151	2.389	1.679

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
até 4 horas por semana	74	66	70	68	68	64	71	66	63	66	65	60	67	66	62	67	69	63	67	75	69	60	62	63	63	60	62
6 horas por semana	14	13	11	20	17	19	18	16	22	16	16	13	17	12	20	17	12	14	16	8	14	17	15	18	20	19	15
8 horas por semana	8	12	8	7	7	11	6	9	8	11	11	17	8	12	8	10	14	14	9	9	10	9	12	11	10	8	14
mais de 8 horas por semana	3	4	6	3	5	4	3	6	3	4	6	4	5	6	6	3	3	4	5	5	4	9	9	6	6	7	7
sem resposta	1	5	5	2	3	2	2	4	4	3	2	6	3	3	4	4	2	4	3	3	3	4	3	3	1	6	2
base:	253	264	268	231	192	263	285	291	283	267	310	258	323	261	263	290	258	264	247	225	299	267	251	248	195	182	237



pagamento de impostos



**já deixaram de
pagar algum
imposto**

25%

- 1 em cada 4 empreendedores já deixou de pagar algum imposto (p25)

base: 8.565



pagamento de impostos

já deixaram de pagar algum imposto



- como era de se esperar, o percentual de optantes que deixaram de pagar algum imposto é menor que o de não optantes na mesma condição, e isso se deve, teoricamente, ao fato de os não optantes estarem sujeitos a uma maior carga tributária (p25)

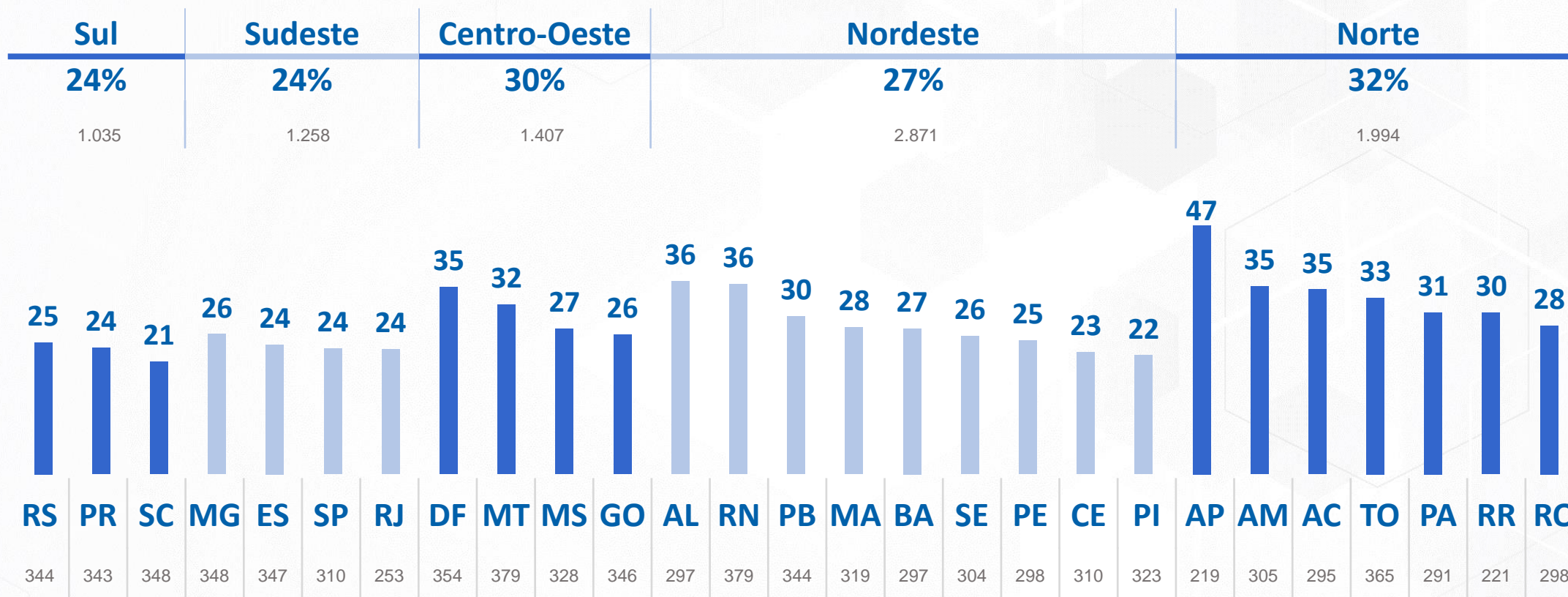
pagamento de impostos

já deixaram de pagar algum imposto



ver em ordem decrescente(UF)

por região



por uf

AP	47
AL	36
RN	36
AM	35
DF	35
AC	35
TO	33
MT	32
PA	31
RR	30
PB	30
RO	28
MA	28
BA	27
MS	27
MG	26
GO	26
SE	26
PE	25
RS	25
ES	24
PR	24
SP	24
RJ	24
CE	23
PI	22
SC	21



situação atual com os impostos



já deixaram de pagar algum imposto e hoje estão em dia com o pagamento de impostos

58%

- apesar de o resultado representar mais da metade dos respondentes, importante atentar que parcela expressiva desses empreendedores (42%) não respondeu afirmativamente a esse questionamento (p26)

base: 2.664



situação atual com os impostos

já deixaram de pagar algum imposto e hoje estão em dia com o pagamento de impostos



- independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que ainda não estão com os impostos em dia são elevados (p26)
- chama a atenção também o maior percentual de não clientes do Sebrae, que hoje estão com impostos em dia, em relação ao percentual de clientes.



situação atual com os impostos

já deixaram de pagar algum imposto e hoje estão em dia com o pagamento de impostos

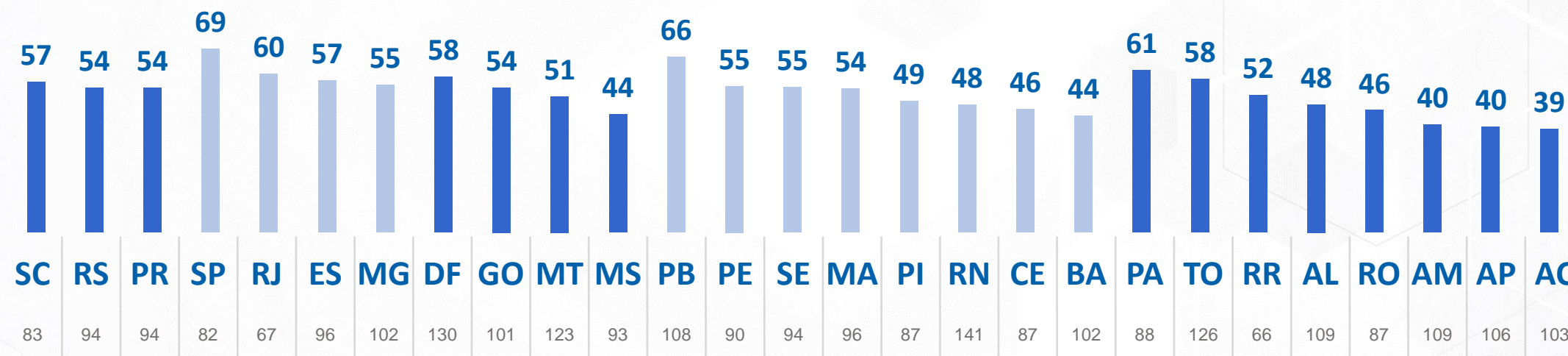


ver em ordem decrescente(UF)

por região



por uf



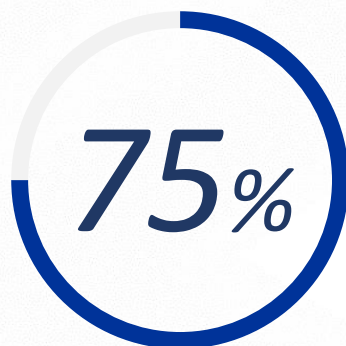
SP	69
PB	66
PA	61
RJ	60
DF	58
TO	58
ES	57
SC	57
MG	55
PE	55
SE	55
GO	54
RS	54
PR	54
MA	54
RR	52
MT	51
PI	49
AL	48
RN	48
CE	46
RO	46
MS	44
BA	44
AM	40
AP	40
AC	39



renegociação da dívida



têm condições de
renegociar a dívida



- de qualquer forma, 3 em cada 4 desses empreendedores estão esperançosos, acreditando que terão condições de renegociar suas dívidas (p27)

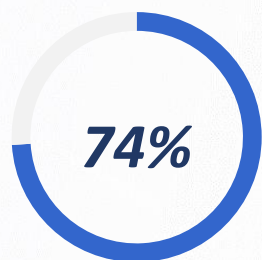
base: 1.243



renegociação da dívida

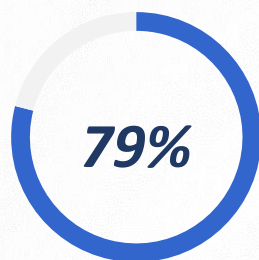
tem condições de renegociar a dívida

ME



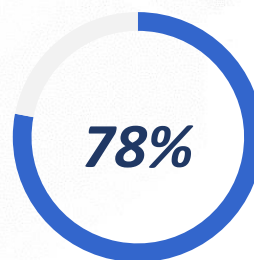
base: 1.012

EPP



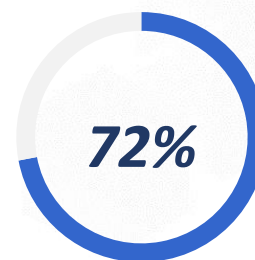
231

**cliente
Sebrae**



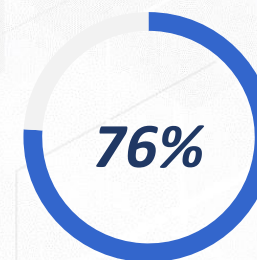
783

**não cliente
Sebrae**



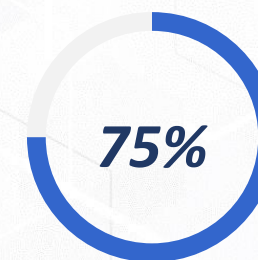
460

**optante
Simples**



726

**não
optante**



517

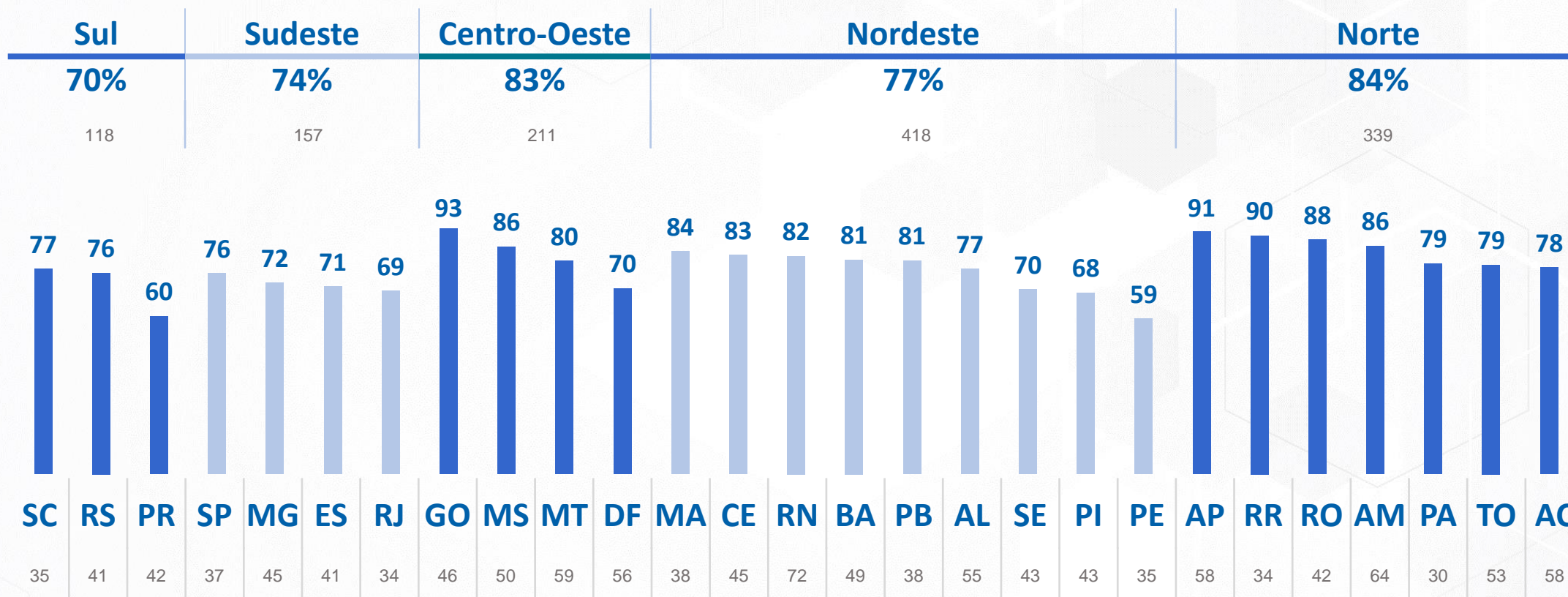
renegociação da dívida

↓
2
1
ver em ordem decrescente(UF)

tem condições de renegociar a dívida

em %

por região



por uf

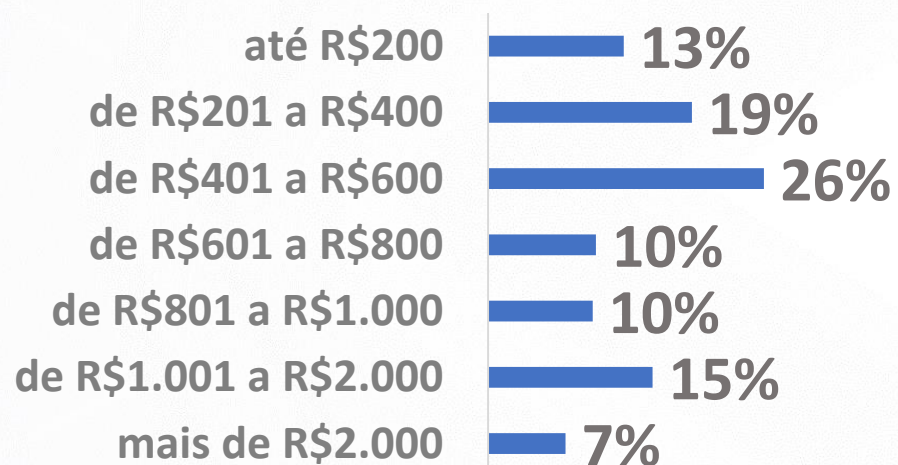
GO	93
AP	91
RR	90
RO	88
AM	86
MS	86
MA	84
CE	83
RN	82
BA	81
PB	81
MT	80
PA	79
TO	79
AC	78
SC	77
AL	77
RS	76
SP	76
MG	72
ES	71
DF	70
SE	70
RJ	69
PI	68
PR	60
PE	59



renegociação da dívida



média
R\$1.045,41



- contudo, quase metade desses empreendedores (45%) ainda inadimplentes poderia arcar com um pagamento mensal entre R\$ 201 e R\$ 600 (p29)
- mesmo assim, 1 em cada 3 seria capaz de realizar pagamentos acima de R\$ 801

base: 631



renegociação da dívida

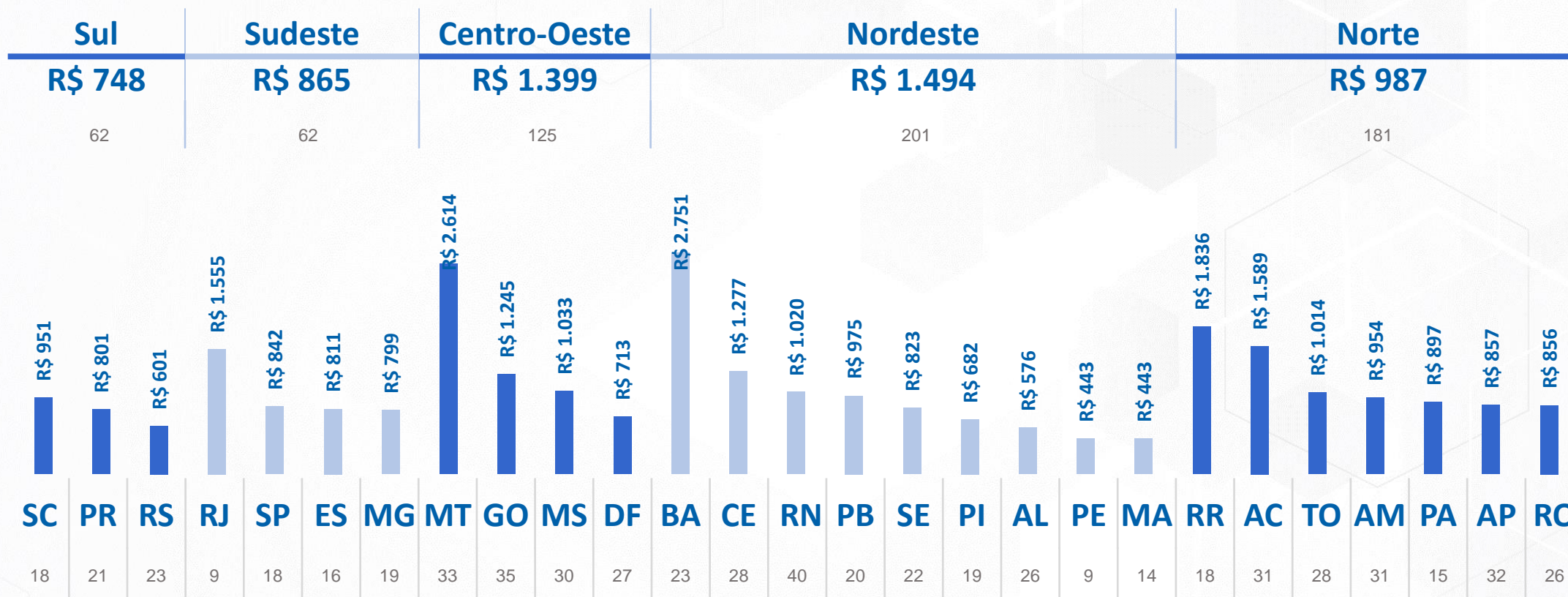
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
até R\$200	13%	13%	13%	12%	10%	17%
de R\$201 a R\$400	24%	4%	18%	20%	22%	13%
de R\$401 a R\$600	30%	11%	25%	27%	21%	35%
de R\$601 a R\$800	7%	21%	14%	6%	14%	3%
de R\$801 a R\$1.000	9%	11%	9%	11%	8%	13%
de R\$1.001 a R\$2.000	10%	34%	14%	17%	15%	15%
mais de R\$2.000	7%	7%	8%	6%	9%	5%
<i>média</i>	R\$ 949	R\$ 1.370	R\$ 944	R\$ 1.160	R\$ 1.154	R\$ 856
<i>base:</i>	524	107	407	224	372	259



renegociação da dívida

↓
2
1 ver em ordem decrescente(UF)

por região

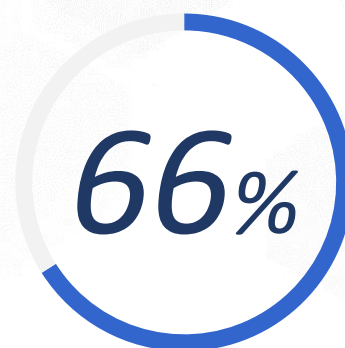


BA	2.751
MT	2.614
RR	1.836
AC	1.589
RJ	1.555
CE	1.277
GO	1.245
MS	1.033
RN	1.020
TO	1.014
PB	975
AM	954
SC	951
PA	897
AP	857
RO	856
SP	842
SE	823
ES	811
PR	801
MG	799
DF	713
PI	682
RS	601
AL	576
PE	443
MA	443

por uf

faturamento nos próximos anos

acreditam que irão
aumentar o porte da
empresa nos próximos
anos



- o discurso otimista desses empreendedores também se faz presente na crença quanto a empresa aumentar o porte nos próximos anos (p31)

base: 8.565



faturamento nos próximos anos

acreditam que irão aumentar o porte da empresa nos próximos anos



- nesse aspecto em particular, a empresa ter (ou não) um relacionamento com o Sebrae influi positivamente nessa convicção do empreendedor (p31)

conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional

tinham conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional

44%



- mais da metade desse universo de ME e EPP ainda não possui conhecimento sobre as alterações nas regras do Simples Nacional (p30)

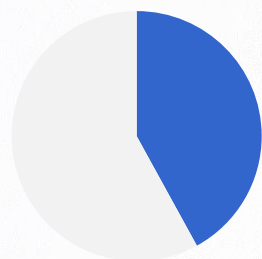
base: 8.565



conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional

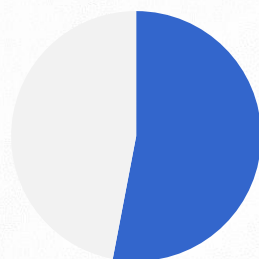
tinham conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional

ME



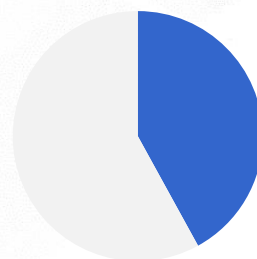
42%

EPP



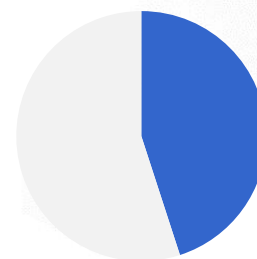
53%

cliente
Sebrae



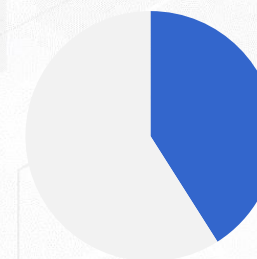
42%

não cliente
Sebrae



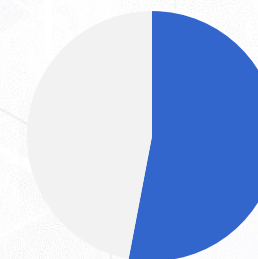
45%

optante
Simples



41%

não
optante



53%

base:

6.660

1.905

4.901

3.664

5.952

2.613

- tanto as 'EPPs' quanto os empreendedores das empresas ainda 'não optantes' foram os perfis mais informados sobre as alterações nas regras do Simples Nacional (p30)



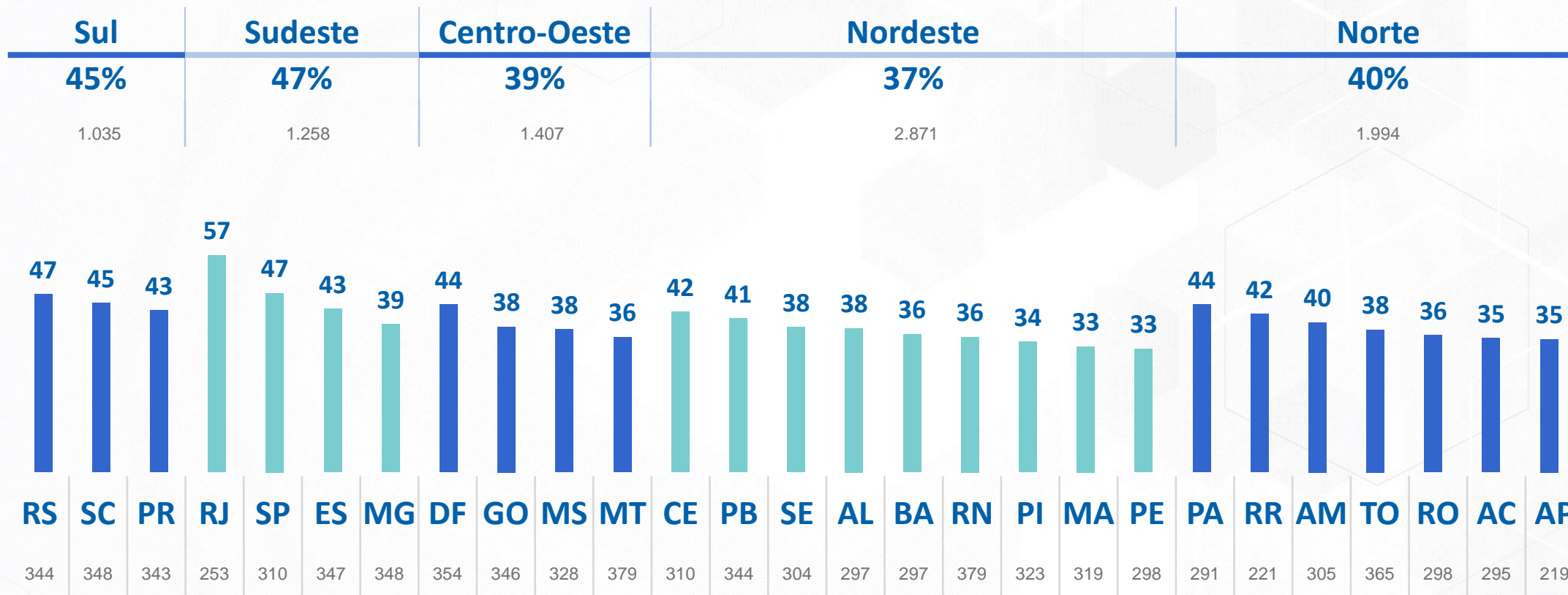
conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional

tinham conhecimento das alterações nas regras do Simples Nacional



ver em ordem decrescente(UF)

por região



por uf

RJ	57
SP	47
RS	47
SC	45
PA	44
DF	44
ES	43
PR	43
CE	42
RR	42
PB	41
AM	40
MG	39
GO	38
SE	38
AL	38
MS	38
TO	38
BA	36
RO	36
RN	36
MT	36
AC	35
AP	35
PI	34
MA	33
PE	33



índice de recomendação

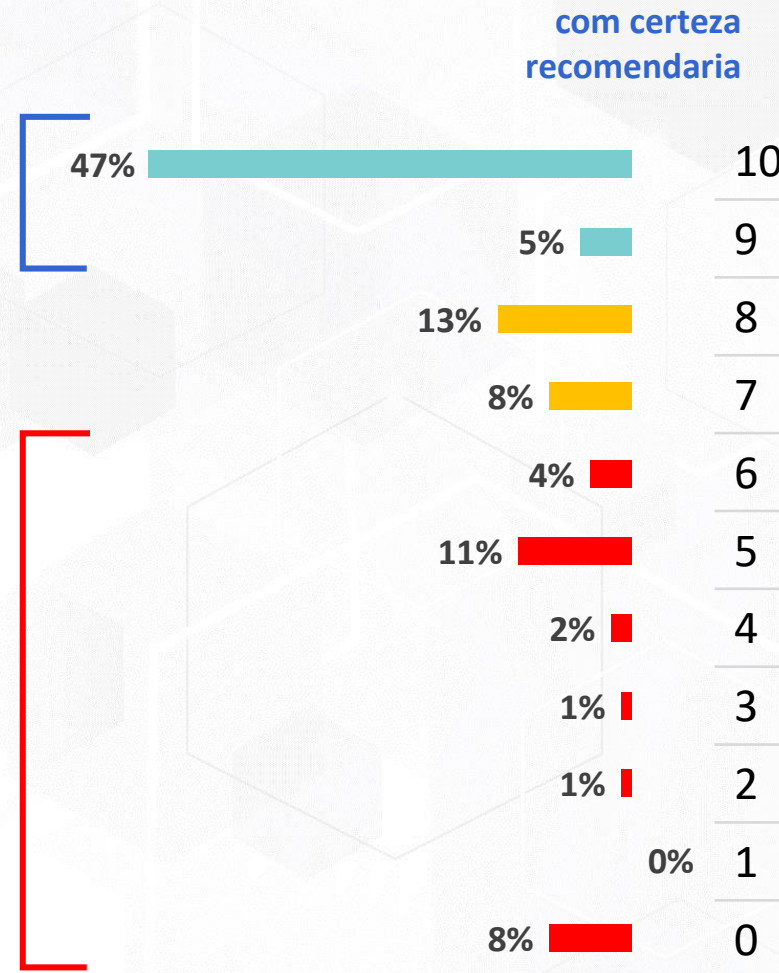


índice de recomendação

- as vantagens e os benefícios de uma formalização do respectivo negócio ainda estaria bem longe de se tratar de algo consensual (p35)
- tanto que o índice de recomendação (“promotores” – “detratores”) se restringe a 23%, principalmente pelo elevado total de ‘detratores’

promotores
51%

detratores
28%



base: 8.416 (149 entrevistados não souberam responder a pergunta)



índice de recomendação

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
promotores	53%	46%	51%	52%	51%	51%
neutros	20%	24%	21%	21%	21%	22%
detratores	27%	30%	29%	27%	28%	26%
índice de recomendação	26%	15%	22%	24%	23%	25%
<i>base:</i>	6.543	1.873	4.816	3.600	5.838	2.578

- o perfil dos empreendedores com empresas do porte de EPP foram os mais críticos quanto à recomendação para a formalização das empresas (p15)



índice de recomendação

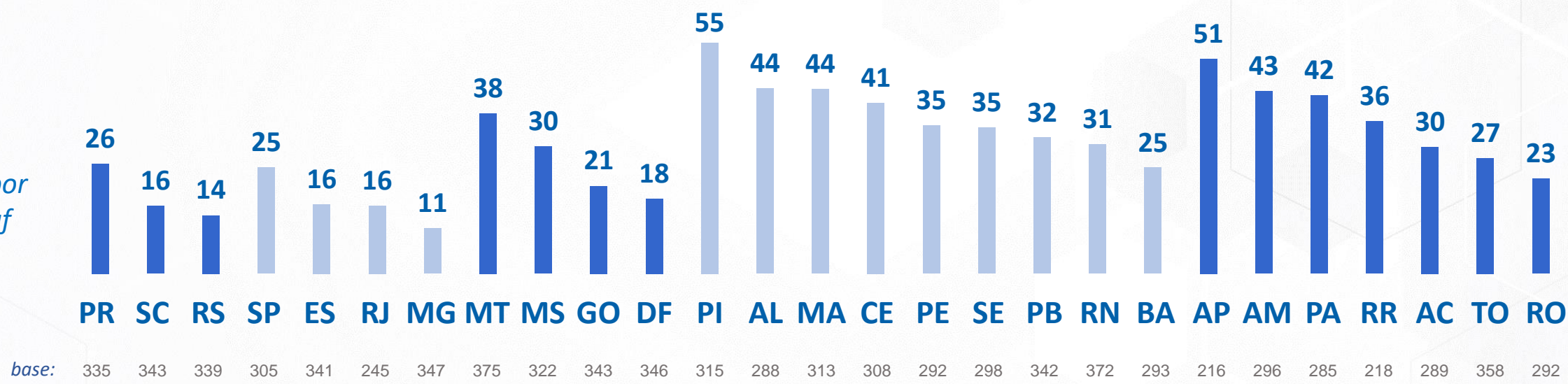
↓
2
1
ver em ordem decrescente(UF)

índice de recomendação

por região



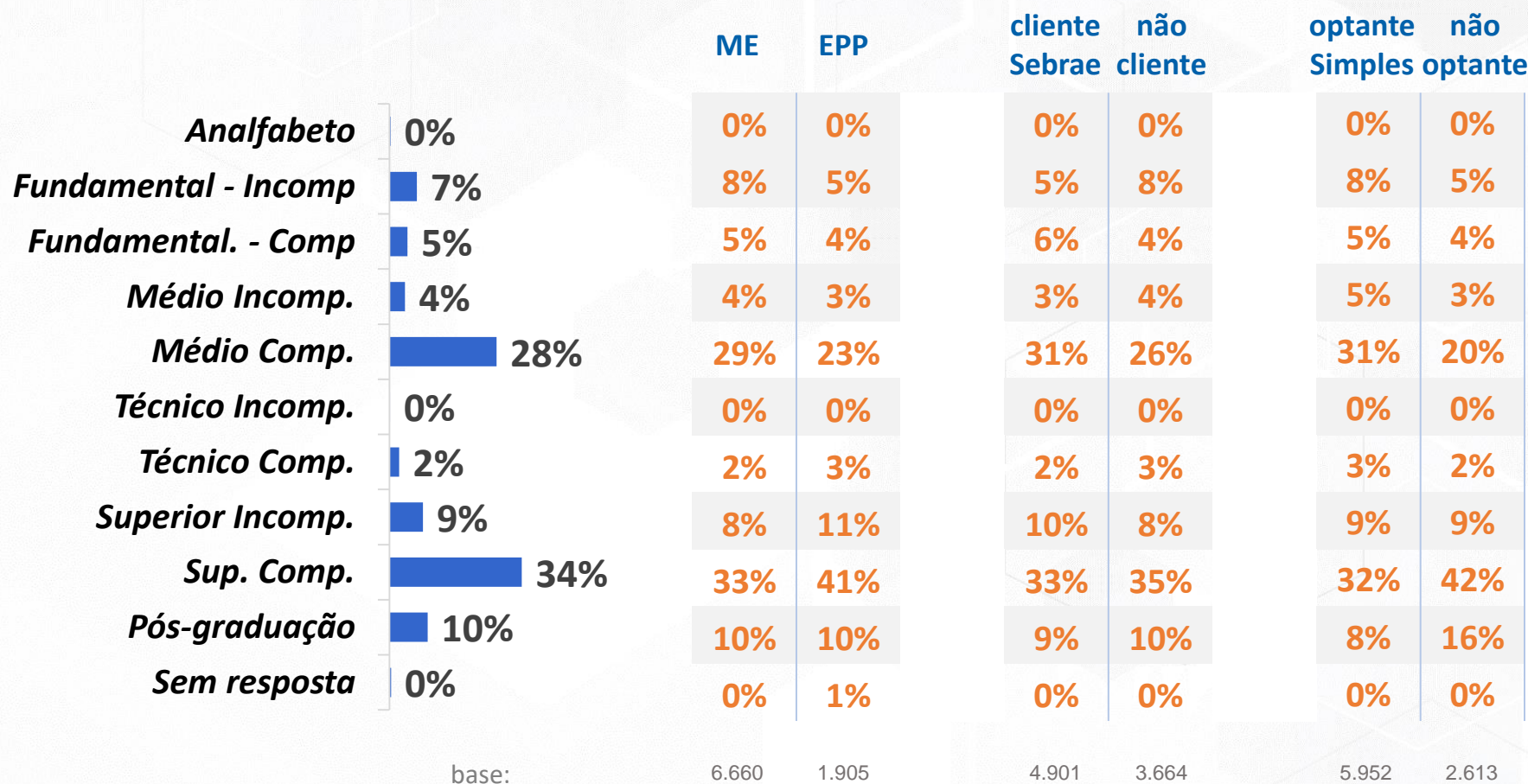
por uf



PI	55
AP	51
AL	44
MA	44
AM	43
PA	42
CE	41
MT	38
RR	36
PE	35
SE	35
PB	32
RN	31
MS	30
AC	30
TO	27
PR	26
SP	25
BA	25
RO	23
GO	21
DF	18
ES	16
RJ	16
SC	16
RS	14
MG	11



escolaridade dos ativos



base: 8.565



escolaridade dos ativos



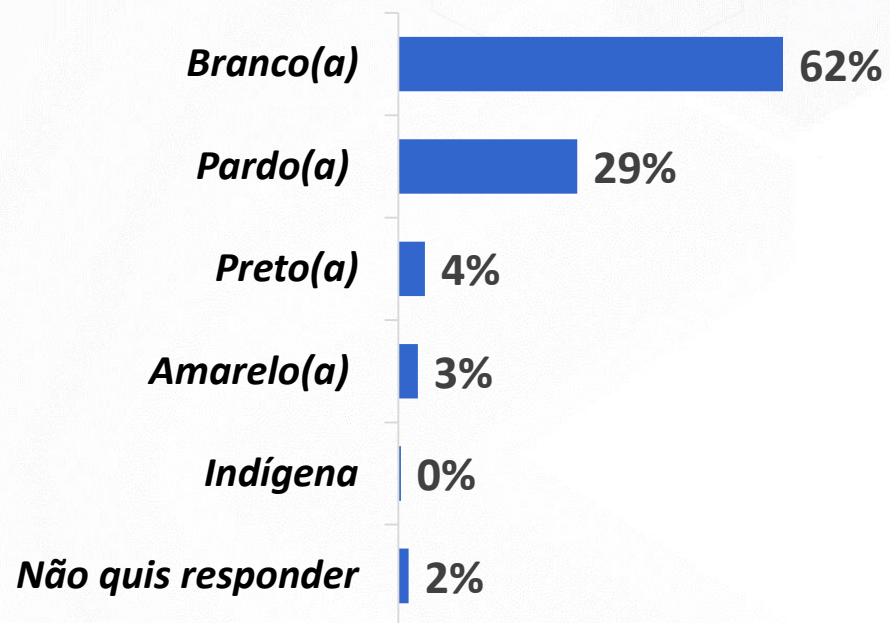
	S	SE	CO	NE	N
<i>analfabeto</i>	0%	0%	0%	1%	1%
<i>fundamental - incompleto</i>	6%	7%	7%	7%	9%
<i>fundamental. - completo</i>	6%	4%	5%	4%	4%
<i>médio incompleto</i>	6%	3%	6%	5%	4%
<i>médio completo</i>	28%	25%	29%	35%	33%
<i>técnico incompleto</i>	0%	0%	0%	0%	--
<i>técnico completo</i>	2%	3%	2%	2%	3%
<i>superior incompleto</i>	10%	8%	11%	8%	11%
<i>superior completo</i>	32%	38%	33%	30%	27%
<i>pós-graduação</i>	9%	12%	6%	7%	9%
<i>sem resposta</i>	0%	0%	0%	1%	0%
<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994

escolaridade dos ativos

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
<i>analfabeto</i>	0	0	--	0	--	0	0	--	--	--	0	0	1	2	--	1	1	0	2	--	0	1	0	1	3	--	0
<i>fundamental - incompleto</i>	9	7	3	8	5	6	4	7	5	10	9	9	9	9	7	6	7	6	8	8	6	8	9	8	8	11	13
<i>fundamental. - completo</i>	10	5	5	3	3	7	6	5	6	7	4	6	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	6	3	5	4	5
<i>médio incompleto</i>	6	3	8	3	3	3	4	2	7	5	7	6	5	7	4	4	5	6	5	4	6	4	6	4	4	8	4
<i>médio completo</i>	32	23	30	22	26	32	34	24	30	31	30	34	31	27	24	29	43	42	39	28	32	29	36	39	29	22	26
<i>técnico incompleto</i>	1	0	--	--	--	0	--	0	0	--	--	0	--	--	--	--	--	--	--	0	--	--	--	--	--	--	--
<i>técnico completo</i>	3	1	2	3	3	4	3	2	1	2	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	2	2	4	1	1	2
<i>superior incompleto</i>	6	16	7	8	9	6	10	9	11	9	14	10	8	7	6	10	6	11	8	10	13	10	6	9	10	12	15
<i>superior completo</i>	27	34	32	40	40	32	27	39	34	30	28	25	29	35	41	38	25	26	27	33	29	27	29	23	32	36	28
<i>pós-graduação</i>	7	8	12	13	10	8	12	11	5	5	5	8	8	5	9	6	7	4	6	8	8	16	4	8	6	6	7
<i>sem resposta</i>	1	0	0	0	0	1	--	1	--	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	3	0	--
<i>base:</i>	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298



classificação de raça dos ativos



	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
Branco(a)	61%	66%	59%	63%	61%	65%
Pardo(a)	29%	26%	31%	28%	29%	27%
Preto(a)	5%	3%	5%	4%	4%	4%
Amarelo(a)	3%	2%	3%	3%	4%	2%
Indígena	0%	0%	1%	0%	0%	0%
Não quis responder	2%	1%	2%	2%	2%	2%
base:	6.660	1.905	4.901	3.664	5.952	2.613

base: 8.565



classificação de raça dos ativos



	S	SE	CO	NE	N
Branco(a)	81%	65%	49%	40%	35%
Pardo(a)	13%	25%	40%	49%	54%
Preto(a)	3%	4%	6%	6%	6%
Amarelo(a)	2%	4%	3%	2%	2%
Indígena	1%	0%	1%	1%	1%
Não quis responder	2%	1%	2%	2%	2%
<i>base:</i>	1.035	1.258	1.407	2.871	1.994

classificação de raça dos ativos

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
Branco(a)	87	86	72	69	60	57	60	47	46	52	54	36	49	28	42	50	37	45	34	50	39	33	29	33	26	28	41
Pardo(a)	7	10	19	22	28	33	34	40	43	37	37	53	39	62	45	41	50	48	52	42	48	58	60	56	61	61	46
Preto(a)	1	2	5	3	6	6	3	7	7	3	5	8	6	5	7	4	8	2	8	6	6	4	4	5	8	7	8
Amarelo(a)	1	1	3	6	0	2	1	3	2	6	2	1	3	3	3	2	3	1	2	1	4	3	3	2	1	--	2
Indígena	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2	1	2	2	0
Não quis responder	3	1	2	0	5	2	1	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	4	2	2	2	2	2	3	2	3	3
<i>base:</i>	348	344	343	310	253	348	347	354	346	328	379	304	379	323	298	344	319	310	297	297	365	305	295	291	219	221	298

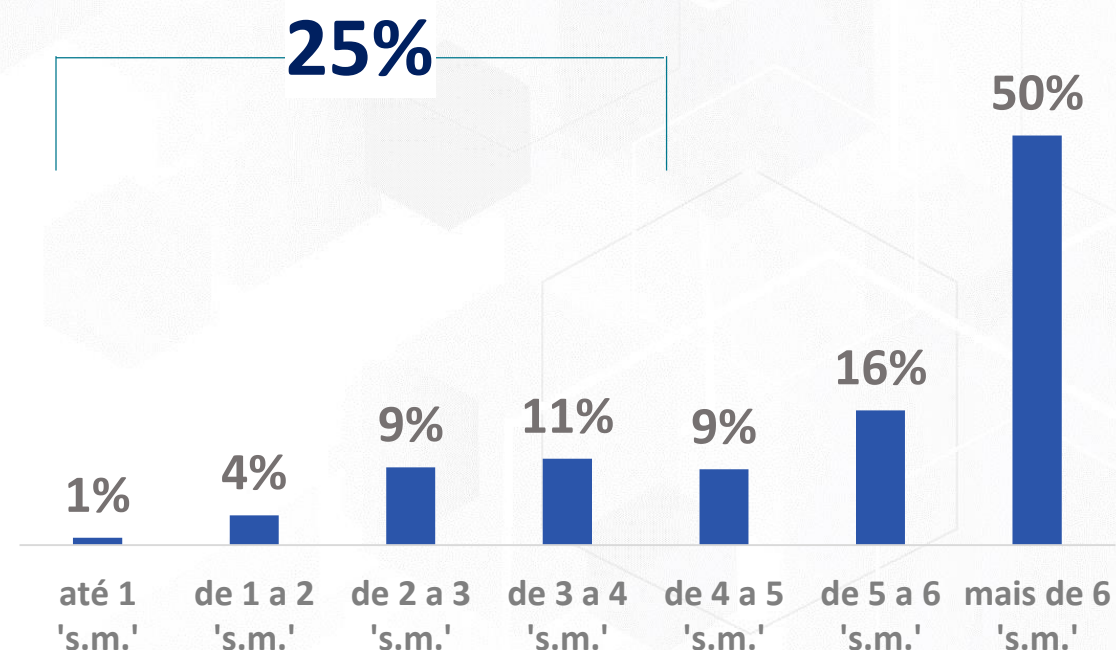


renda familiar (de todas as pessoas que moram na casa)



média
R\$8.507

- dentre os que continuam com as suas respectivas empresas ativas, a renda média familiar alcançou R\$ 8.507 (p38)
- mas, apesar da longevidade e dos portes dessas empresas, 1 em cada 4 desses empreendedores declara uma renda familiar igual ou inferior a 4 salários mínimos



base: 7.028



P34 Somando todas as rendas de todas as pessoas que moram na sua casa, o(a) Sr.(a) diria que a sua renda familiar mensal, incluindo salários, "bicos", aposentadorias etc. é de quanto, aproximadamente? (ESP – RU)

renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
até 1 's.m.'	1%	0%	1%	1%	1%	0%
de 1 a 2 's.m.'	4%	4%	4%	4%	4%	3%
de 2 a 3 's.m.'	10%	6%	10%	9%	11%	6%
de 3 a 4 's.m.'	11%	7%	12%	10%	12%	7%
de 4 a 5 's.m.'	10%	7%	11%	8%	10%	7%
de 5 a 6 's.m.'	16%	17%	17%	16%	17%	15%
mais de 6 's.m.'	47%	59%	45%	52%	46%	61%
média	R\$ 7.940	R\$ 10.705	R\$ 7.345	R\$ 9.143	R\$ 7.525	R\$ 11.241
<i>base:</i>	5.486	1.542	4.061	2.967	4.848	2.180



renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	S	SE	CO	NE	N
<i>até 1 's.m.'</i>	1%	1%	1%	2%	1%
<i>de 1 a 2 's.m.'</i>	2%	3%	3%	6%	6%
<i>de 2 a 3 's.m.'</i>	9%	9%	8%	13%	10%
<i>de 3 a 4 's.m.'</i>	11%	9%	12%	12%	14%
<i>de 4 a 5 's.m.'</i>	10%	8%	10%	11%	12%
<i>de 5 a 6 's.m.'</i>	19%	17%	15%	13%	11%
<i>mais de 6 's.m.'</i>	48%	53%	50%	42%	46%
<i>média</i>	R\$ 7.990	R\$ 9.115	R\$ 8.417	R\$ 7.471	R\$ 7.885
<i>base:</i>	815	1.013	1.184	2.355	1.661



renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	SC	RS	PR	SP	RJ	MG	ES	DF	GO	MS	MT	SE	RN	PI	PE	PB	MA	CE	BA	AL	TO	AM	AC	PA	AP	RR	RO
até 1 's.m.'	--	1	1	--	1	3	2	--	1	1	1	2	2	2	0	2	1	0	4	1	2	1	1	1	--	0	0
de 1 a 2 's.m.'	2	2	3	3	4	3	4	1	4	2	3	4	6	9	3	6	4	11	5	11	8	3	10	4	6	6	9
de 2 a 3 's.m.'	9	11	8	8	8	11	8	6	7	10	10	12	11	14	11	12	13	13	15	11	11	9	14	9	9	12	13
de 3 a 4 's.m.'	12	10	12	8	9	12	12	7	15	12	13	10	13	11	14	11	13	10	13	11	11	15	17	13	9	11	17
de 4 a 5 's.m.'	15	9	9	5	9	15	11	7	10	11	13	7	11	7	9	11	9	11	15	8	9	9	6	13	9	9	16
de 5 a 6 's.m.'	17	20	18	21	10	11	16	14	15	11	20	19	14	14	17	13	14	12	11	13	11	8	12	13	11	15	10
mais de 6 's.m.'	45	47	50	55	59	45	48	65	48	52	40	46	43	43	46	45	45	43	36	45	47	54	39	47	55	47	35
média	7.859	7.682	8.369	9.500	10.011	7.754	7.647	10.993	8.043	8.290	6.883	7.526	7.497	7.435	8.417	7.369	8.153	7.932	6.443	7.740	8.871	8.789	6.425	7.905	8.056	7.784	6.393
base:	277	270	268	240	189	282	302	286	284	286	328	240	315	264	237	284	270	264	245	236	309	245	253	237	183	188	246



quantidade de pessoas que moram na casa

3,3 pessoas



- de acordo com o último Censo realizado pelo IBGE (2010), a família brasileira é composta, em média, por 3,3 pessoas, resultado idêntico ao apurado junto aos empreendedores das empresa ativas dos portes ME & EPP (p35)

S	3,2
SE	3,2
CO	3,4
NE	3,6
N	3,7

SC	3,3
PR	3,0
RS	3,3
ES	3,2
RJ	3,1
SP	3,4
MG	3,3
DF	3,5
MT	3,4
MS	3,3
GO	3,5

MA	3,6
PI	3,5
CE	3,9
RN	3,6
PB	3,7
AL	3,9
BA	3,6
SE	3,3
PE	3,7

AP	4,2
PA	3,9
RR	3,9
AC	3,8
AM	3,8
TO	3,7
RO	3,5

base: 8.433





*para não
esquecer*

para não esquecer – empresas inativas

1

a quantidade de Microempresas (ME), que não estão mais em atividade, é praticamente duas vezes maior que a de Empresas de Pequeno Porte (17% de ME contra 9% de EPP) (p1).

2

o relacionamento com o Sebrae se constitui em um aspecto relevante quanto à inatividade da empresa, uma vez que os clientes que encerraram suas atividades (9%) representam quase a metade dos não clientes (18%) (p1)

3

o regime tributário é outra variável importante, dado que entre as 'optantes pelo Simples' o percentual de empresas que encerraram suas atividades corresponde a 13%, enquanto que para as 'não optantes' chega a 21% (p1)

4

os dois principais motivos para o encerramento das atividades, que praticamente correspondem à metade das justificativas ('não dar lucro' e 'não ter clientes'), são temas passíveis de serem trabalhados pela grade de soluções do Sebrae (p2)

5

O fato de apenas 1 em cada 2 empreendedores, com empresa em atividade, possuir o 'ensino superior completo', ou mesmo uma 'pós-graduação', pode representar uma certa limitação ao crescimento/sucesso da empresa (p5)

para não esquecer - ativas

1

o 'Simples' tem papel importante em relação às empresas estarem ativas, ao funcionando em estabelecimento comercial; à 'vontade de abrir um negócio'; à melhor condição para comprar; às vendas para o governo, à obtenção de empréstimos; ao atendimento às obrigações legais, à adimplência, à renegociação de dívidas e ao otimismo quanto ao futuro.

2

uma idade média de 13,5 anos para as MEs e as EPPs ativas é elevado e positivo, juntamente com o equilíbrio entre as diferentes faixas, com 23% de PJs com até 5 anos e no outro extremo 17% de empresas com mais de 20 anos (p8)

3

7 em cada 10 empreendedores das empresas ativas terem iniciado a vida profissional como funcionários de empresas explica a longevidade e o porte alcançado dessas pessoas jurídicas, mas também caracterizaria a ausência de empreendedorismo nos jovens (p10)

4

a informalidade ainda é um estágio presente na realidade empresarial e uma situação complexa de ser superada, haja vista essa parcela de empreendedores de sucesso ter necessitado, na média, de 11 anos para transpor essa dificuldade (p11)

para não esquecer - ativas

5

parece não haver um consenso generalizado quanto às vantagens que a formalização poderia proporcionar às empresas, o que ficou de certa forma evidenciado com o reduzido índice de recomendação para tal (p12, p31)

7

o crescimento da empresa alavancado por empréstimos parece ainda não ser uma alternativa devidamente considerada pela maior parte desses empreendedores, talvez sendo esse um fator limitador a ser mais atentado (p16)

6

mesmo que o governo seja um comprador importante, o comércio entre empresas (B2B) é o que se mostra mais exitoso (p15)

8

os bancos 'públicos' do sistema financeiro convencional são os mais demandados pelas empresas que buscam créditos, enquanto opções menos onerosas como o cooperativismo e as cooperativas de crédito têm papel secundário nesse contexto (p17)

para não esquecer - ativas

9

os donos de pequenos negócios, apesar de bem sucedidos, dispõem de uma margem de erro bem estreita, visto que a grande maioria depende exclusivamente da renda auferida na própria empresa para a sua sobrevivência e a da sua família (p18)

11

as principais dificuldades encontradas no dia a dia e as áreas onde carecem de capacitação são temáticas claramente passíveis de serem atendidas ou cobertas pela grade de soluções oferecidas pelo Sebrae (p21, p22)

10

o êxito dessas empresas talvez resida no baixo percentual de pessoas que tiveram como motivação para abrir o seu próprio negócio o 'empreendedorismo por necessidade', em contraponto às aspirações pessoais, à experiência acumulada e às oportunidades

12

até pela limitação de tempo dos empreendedores, a realização de cursos e de capacitação 'online' pelo Sebrae já teria um potencial superior ao próprio formato 'presencial', de preferência com a limitação de até 4 horas semanais (p23,p24)

para não esquecer - ativas

13

o otimismo seria uma outra característica marcante desse perfil de empreendedores de empresas de sucesso, haja vista a convicção ao aumento do porte nos próximos anos (p29)

14

o empreendedorismo nas MEs e EPPs (ativas e inativas) aparenta ainda ser uma atividade muito concentrada na raça branca, com a participação das demais raças muito abaixo do que seria identificado como o perfil típico da sociedade brasileira

A pesquisa **O Perfil das ME e das EPP** é produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional.

Mais informações com

Paulo Jorge de Paiva Fonseca

paulo.fonseca@sebrae.com.br