SEBRAE

Integridade nas MPE

novembro de 2018

pesquisa quantitativa

checon pesquisa

objetivo

identificar a situação atual das MPE quanto à questão da integridade das empresas

introdução

pesquisa

quantitativa

2.000

entrevistas

metodologia quantitativa, com o emprego da técnica de pesquisa via CATI

margem de erro de +/- 2,1%, para um intervalo de confiança de 95%, para os resultados gerais

valores ponderados

entrevistados os sócios proprietários de Micro e Pequenas Empresas no Brasil

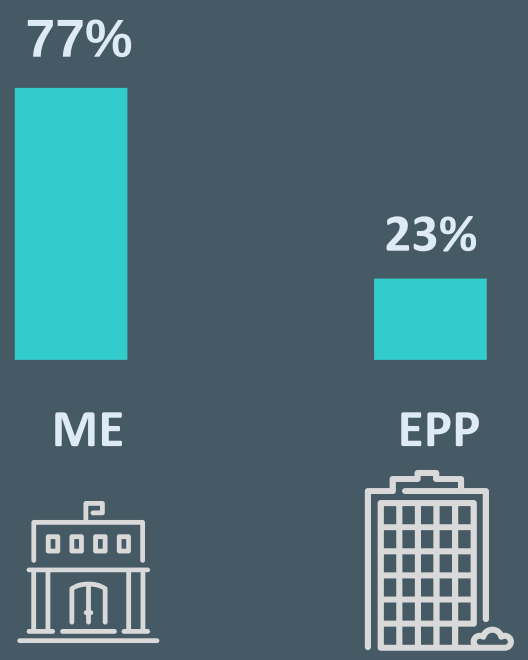
coleta de dados: entre 22/10 e 14/11 de 2018

os valores foram arredondados para facilitar a leitura

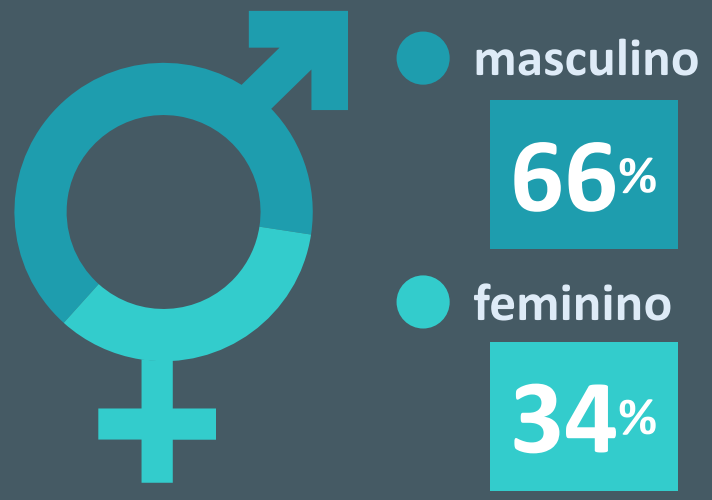
o estudo obedeceu aos códigos de ética da:
ABEP, ESOMAR e à norma ABNT NBR **ISO 20.252:2012**

perfil da amostra entrevistada (empresas/empresários)

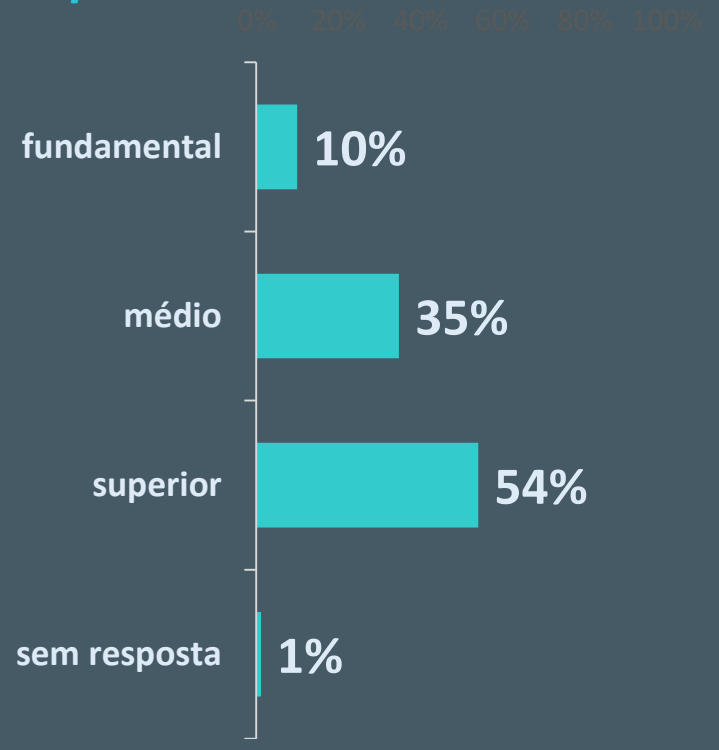
por porte



por sexo



por escolaridade

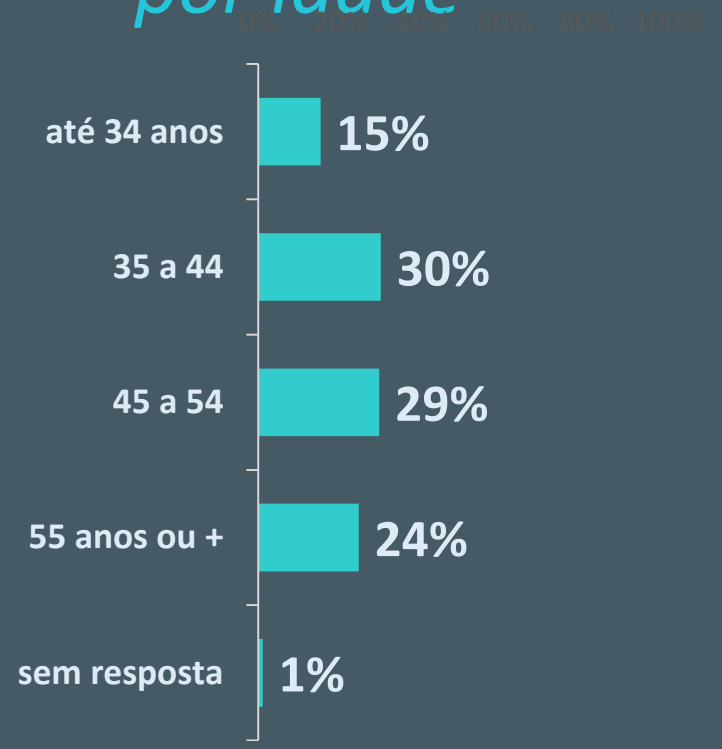


valores não ponderados

base: 2.000

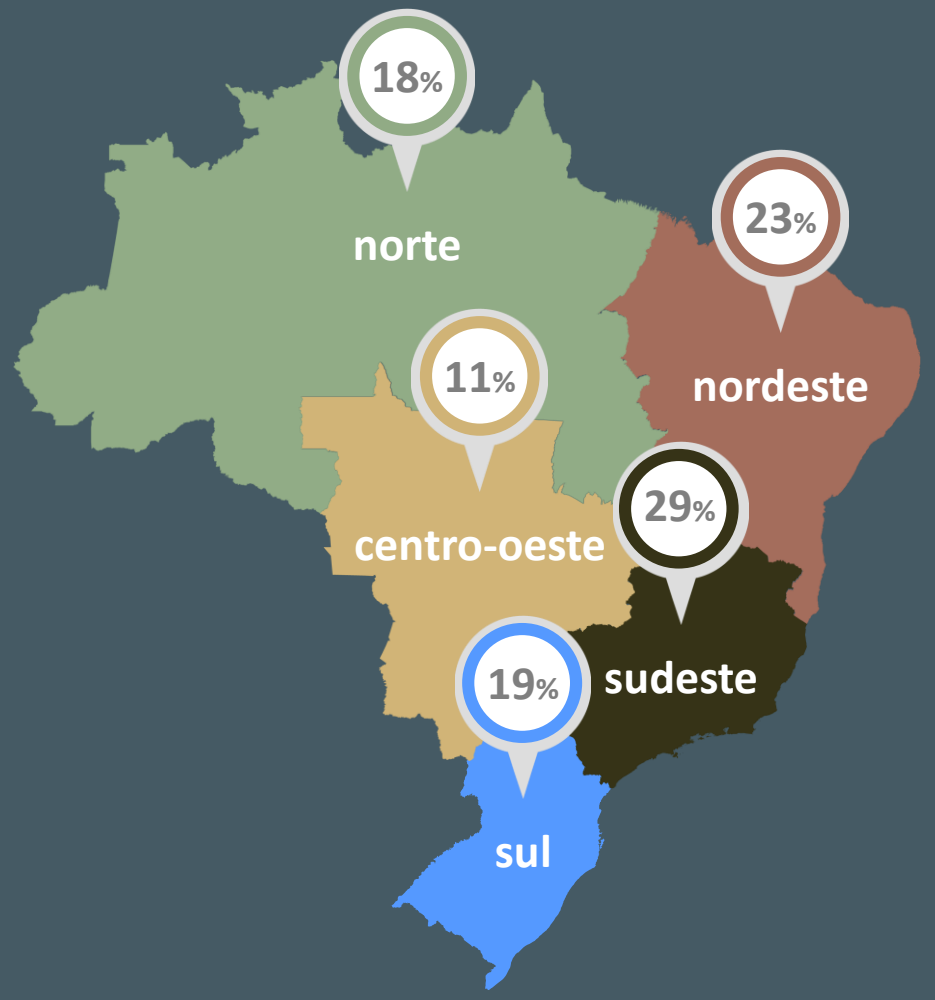
perfil da amostra entrevistada (empresas/empresários)

por idade



por estado

AC	50	PB	50
AL	50	PE	60
AM	51	PI	50
AP	50	PR	140
BA	50	RJ	156
CE	55	RN	50
DF	50	RO	50
ES	50	RR	50
GO	75	RS	140
MA	50	SC	101
MG	170	SE	50
MS	50	SP	201
MT	51	TO	50
PA	50		



valores não ponderados

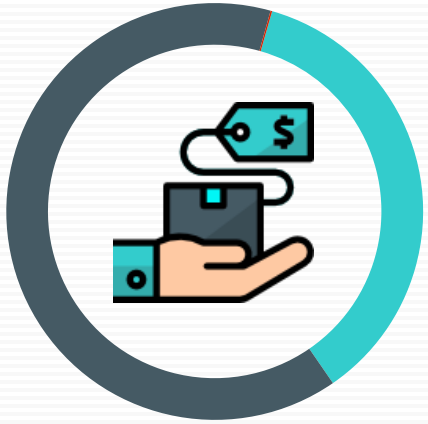
base: 2.000

clientela

- na média, apenas um pouco mais do que 1 em cada 3 (36%) entrevistadas costuma vender para ‘grandes empresas’, o que, no mínimo indica um considerável espaço para crescimento nessa direção (p1)

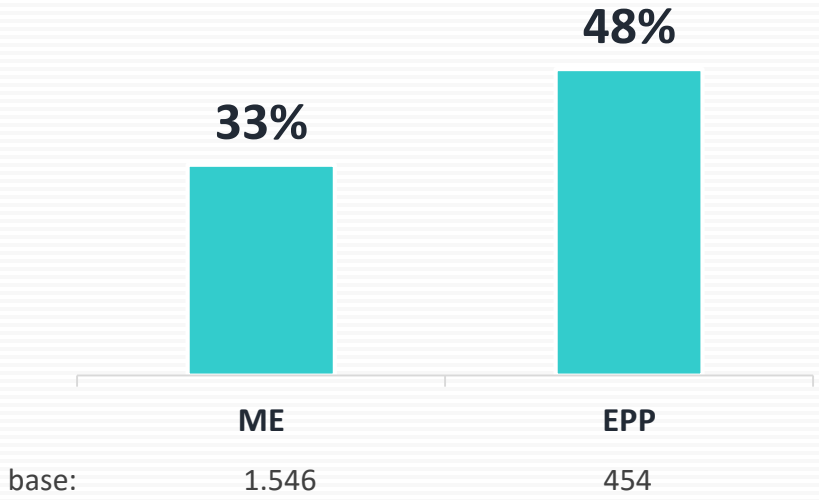
- tal situação é um pouco pior no universo das Micro Empresas (33%), mas mesmo nas EPP (48%) tal direcionamento das vendas para as ‘grandes empresas’ ainda se restringe a menos da metade desse universo

64%
não



costumam vender para grandes empresas

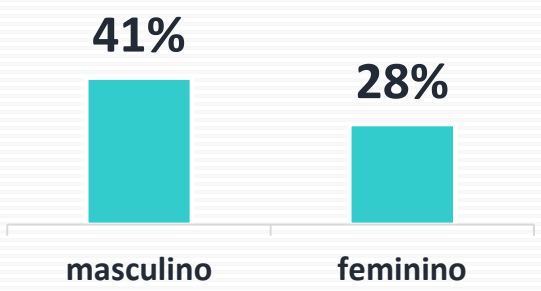
36%

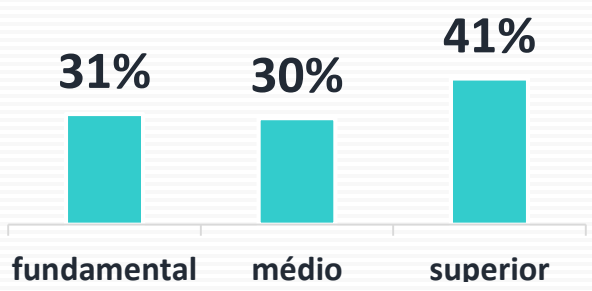


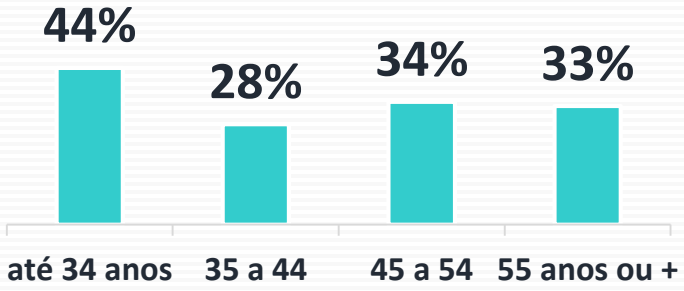
2.000

P1. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para GRANDES EMPRESAS? (RU)

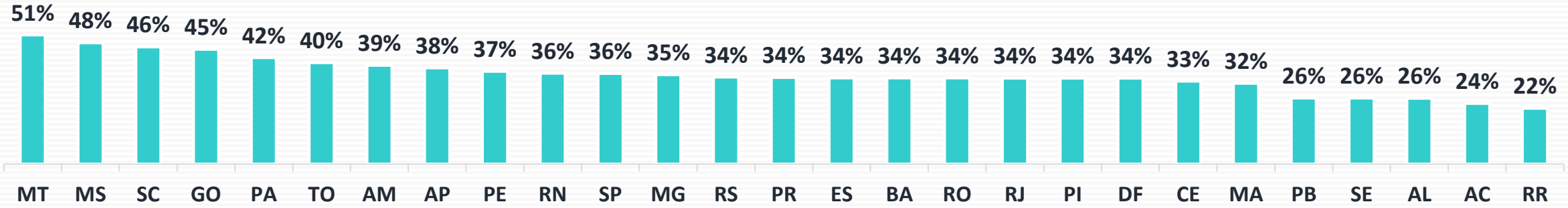
costumam vender para grandes empresas







base:	masculino	feminino	fundamental	médio	superior	até 34 anos	35 a 44	45 a 54	55 anos ou +
	1.315	685	199	696	1.082	303	597	589	489



base:	MT	MS	SC	GO	PA	TO	AM	AP	PE	RN	SP	MG	RS	PR	ES	BA	RO	RJ	PI	DF	CE	MA	PB	SE	AL	AC	RR
	50	50	50	50	50	50	55	50	50	156	50	50	50	140	140	170	201	50	60	50	51	50	50	75	101	50	51

P1. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para GRANDES EMPRESAS? (RU)

clientela

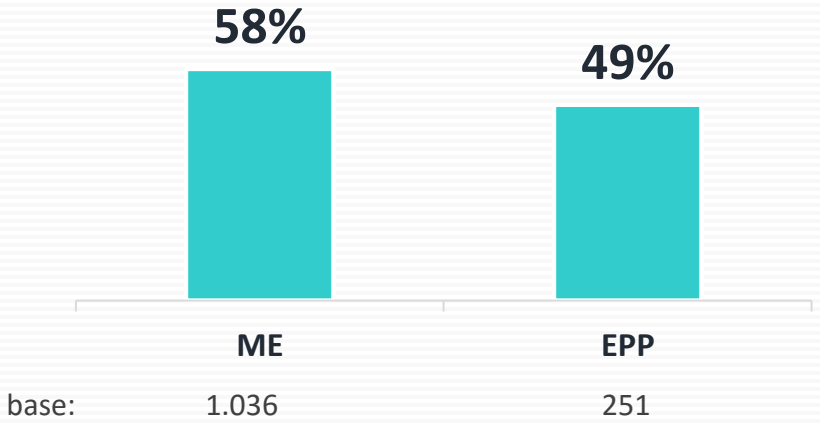
- entre as MPEs que não costumam vender para as ‘grandes empresas’, a maioria (56%) gostaria de começar a fazê-lo (p2)

- a aspiração de ampliar o mercado vendendo para as grandes empresas é um pouco maior nas MEs (58%) se comparado às EPPs (49%)

2%
não sabem | sem resposta

41%
não

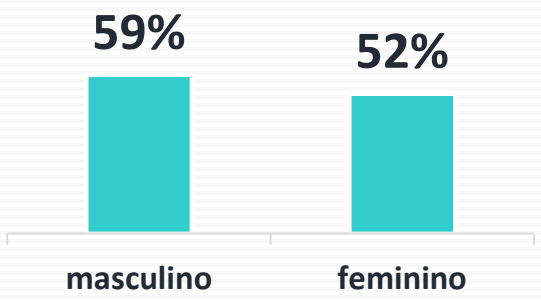
56%
gostariam de começar a vender para grandes empresas

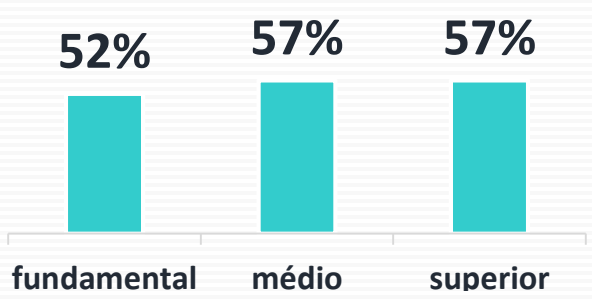


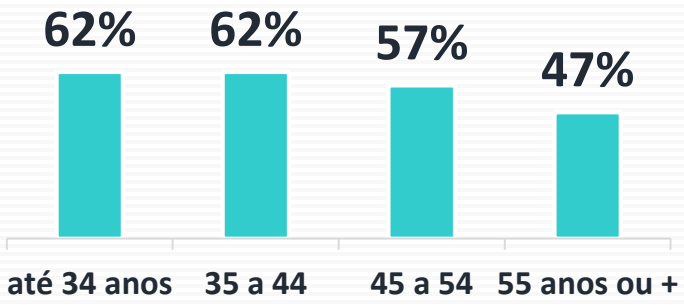
1.287

P2. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos e serviços para grandes empresas? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não costuma vender para grandes empresas

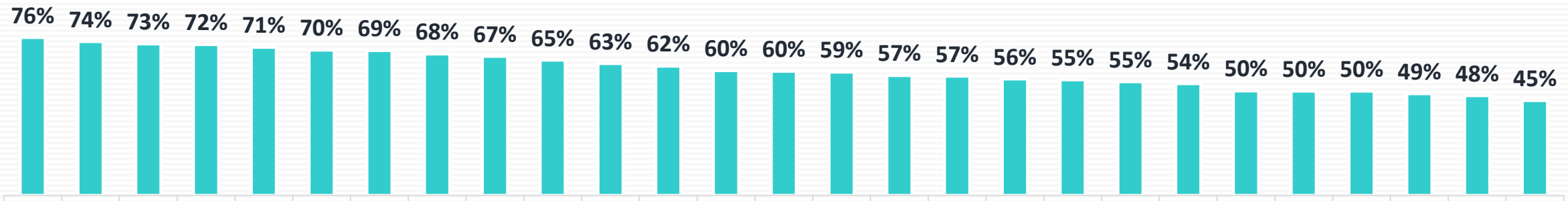
gostariam de começar a vender para grandes empresas







base:	masculino	feminino	fundamental	médio	superior	até 34 anos	35 a 44	45 a 54	55 anos ou +
	795	492	136	483	649	168	380	382	339



base:	AL	MA	DF	PA	AP	RO	MS	AM	RR	PB	PE	CE	MT	SE	MG	SC	PI	SP	PR	ES	TO	AC	RS	RN	GO	RJ	BA
	33	103	41	32	92	38	30	33	92	129	33	54	110	37	25	37	38	37	39	31	26	33	31	29	33	34	37

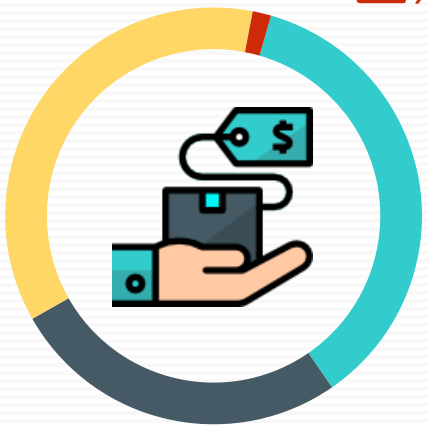
P2. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos e serviços para grandes empresas? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não costuma vender para grandes empresas

clientela

- a análise conjunta de ambas respostas indica que:
  - a proporção de MPE que não costuma vender mas que gostaria de vender para as grandes empresas (36%) equivale àquela que já vende para grandes empresas (36%)
  - cerca de 1 em cada 4 MPE (26%) não está interessada em fornecer para às 'grandes empresas' (p1/p2)

36% já vendem para grandes empresas

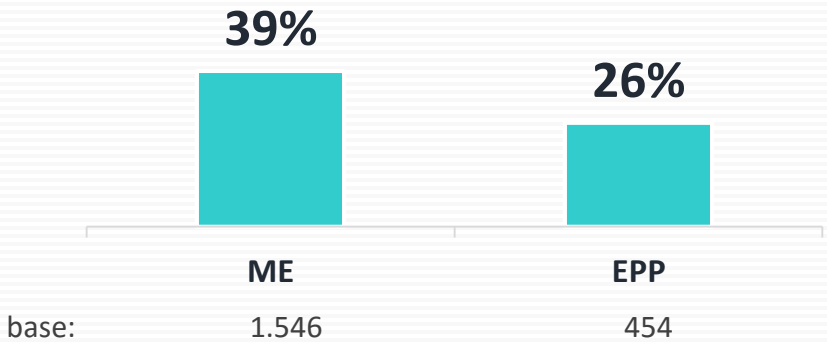
2% não sabem | sem resposta



36% não costumam, mas gostariam de vender para grandes empresas

26% não vendem e não gostariam de vender para as grandes empresas

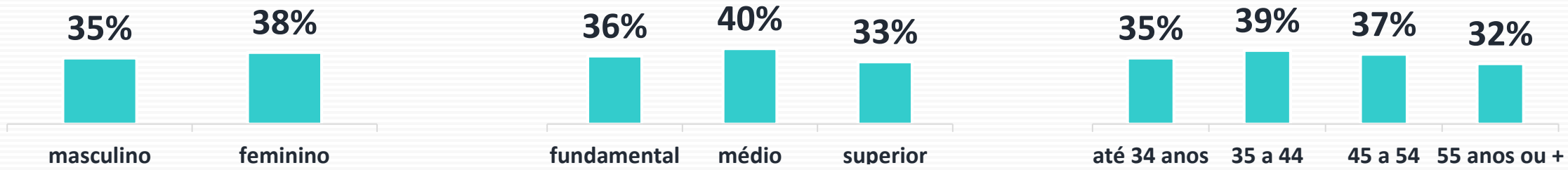
- o percentual de ME (39%) que não costuma vender, mas que se interessa em começar a vender para 'grandes empresas' é 50% maior do que o de EPP (26%) com esse mesmo intuito



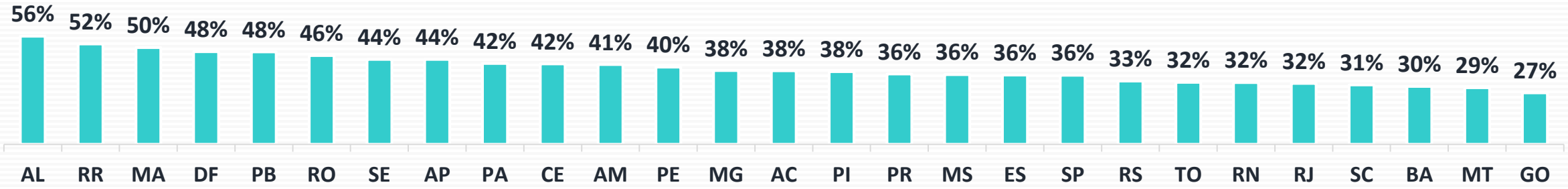
2.000

P1. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para GRANDES EMPRESAS? (RU)
P2. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos e serviços para grandes empresas? (RU)

não costumam, mas gostariam de vender para grandes empresas



base:	masculino	feminino	fundamental	médio	superior	até 34 anos	35 a 44	45 a 54	55 anos ou +
	1.315	685	199	696	1.082	303	597	589	489



base:	AL	RR	MA	DF	PB	RO	SE	AP	PA	CE	AM	PE	MG	AC	PI	PR	MS	ES	SP	RS	TO	RN	RJ	SC	BA	MT	GO
	75	51	50	101	156	50	50	140	201	50	50	140	50	50	170	60	51	55	50	50	50	50	50	50	50	50	50

P1. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para GRANDES EMPRESAS? (RU)
P2. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos e serviços para grandes empresas? (RU)

governo

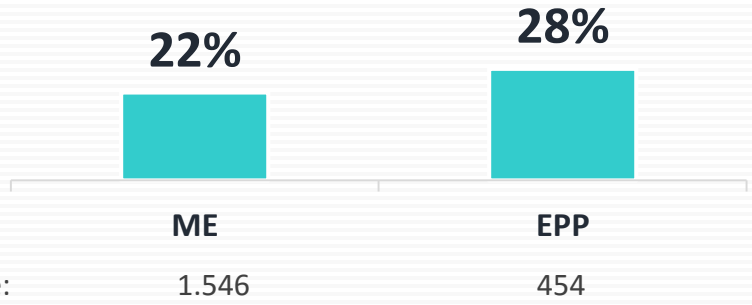
- o cliente ‘governo’ é ainda menos presente enquanto mercado das MPE, e apenas 1 em cada 4 MPE (24%) costuma vender ao governo (p3)

- mesmo no caso das EPP o cliente ‘governo’ ainda é também bastante reduzido (28%), embora seja ¼ maior que no caso das ME (22%)

costumam vender para o governo

76% não

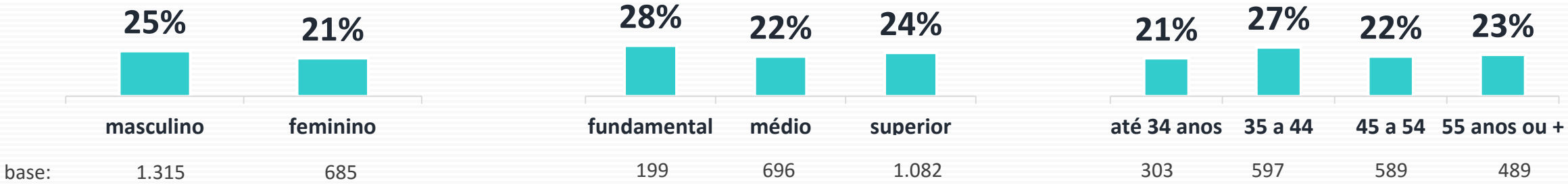
24%

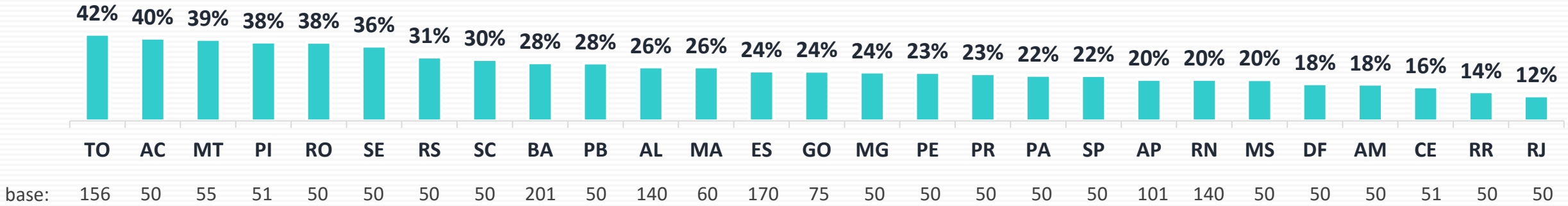


2.000

P3. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para o GOVERNO (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)

costumam vender para governo





P3. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para o GOVERNO (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)

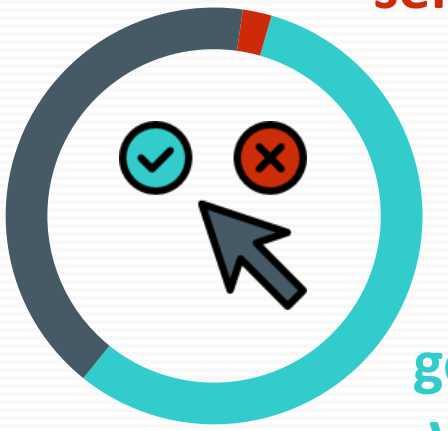
governo

- entre as MPEs que não costumam vender para as ‘grandes empresas’, quase a metade (46%) gostaria de começar a fazê-lo (p4)

- a aspiração de ampliar o mercado vendendo para o governo é praticamente igual quando analisadas as MEs (46%) e as EPPs (45%)

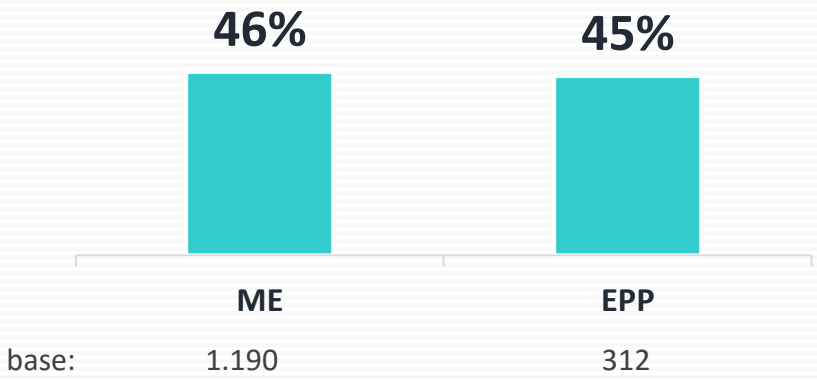
3% **não sabem | sem resposta**

51% **não**



46%

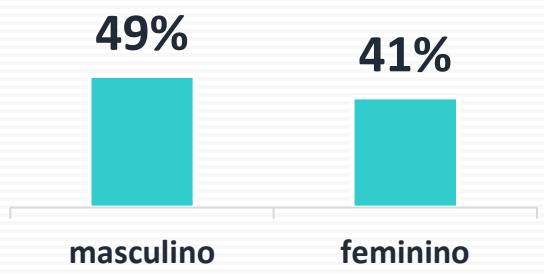
gostariam de começar a vender para o governo

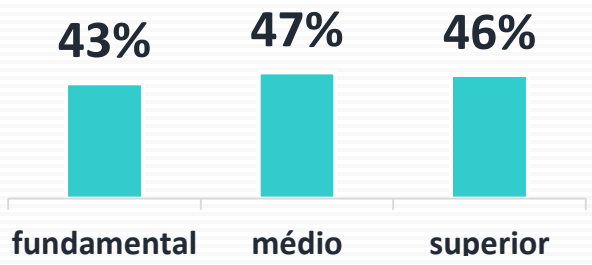


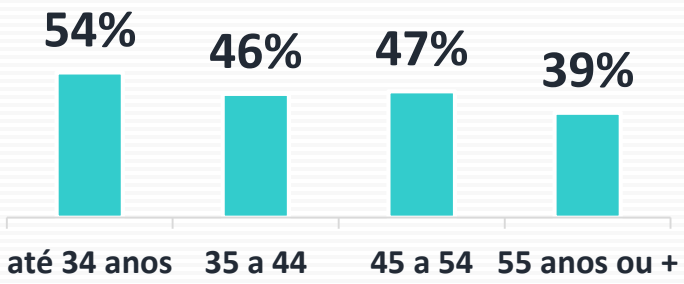
1.502

P4. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos para o governo (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não costuma vender para o governo.

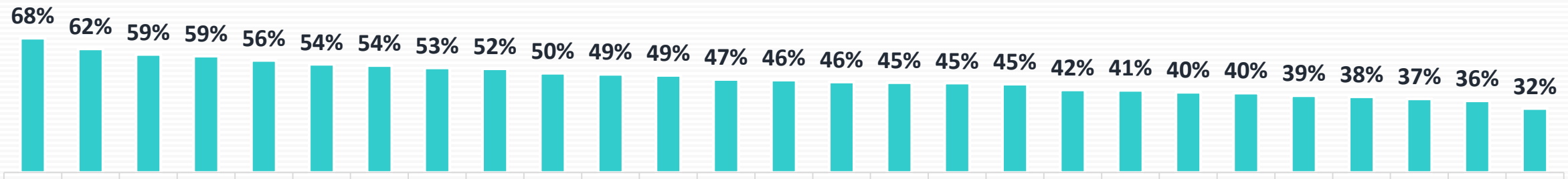
não costumam, mas gostariam de começar a vender para governo







base:	masculino	feminino	fundamental	médio	superior	até 34 anos	35 a 44	45 a 54	55 anos ou +
	966	536	150	539	794	224	413	464	383



base:	MS	MA	AL	DF	PA	MT	MG	ES	AM	AP	SC	RR	SE	SP	CE	PI	RN	PB	PR	PE	GO	AC	RJ	TO	RS	BA	RO
	31	36	97	29	137	30	57	46	108	36	40	31	46	157	32	43	71	40	42	38	130	31	39	41	37	37	40

P4. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos para o governo (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)

governo

- a análise conjunta de ambas respostas indica que:
  - a proporção de MPE que não costuma vender, mas que gostaria de vender, para o governo (35%) é bem superior àquela que já vende para o governo (24%).
  - cerca de 2 em cada 5 MPE (39%) não está interessada em fornecer para o governo (p3/p4)

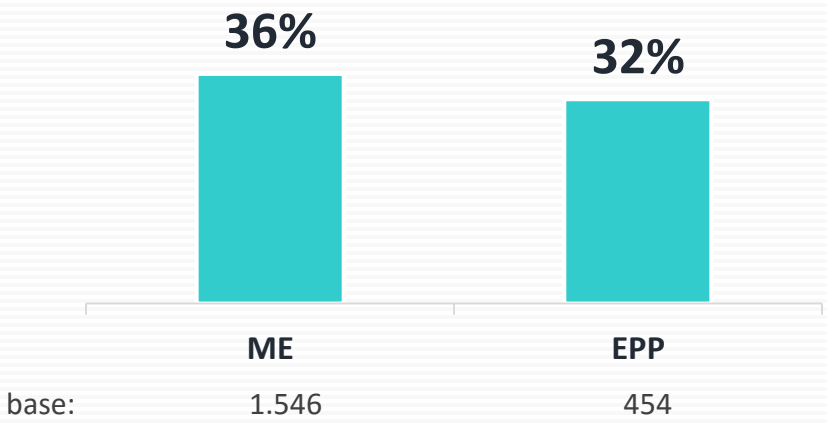
- o percentual de ME (36%) que não costuma vender, mas que está interessado, em começar a vender para o governo é maior do que o de EPP (32%) com esse mesmo intuito

24% já vendem para o governo

39% não vendem e não gostariam de vender para o governo

2% não sabem | sem resposta

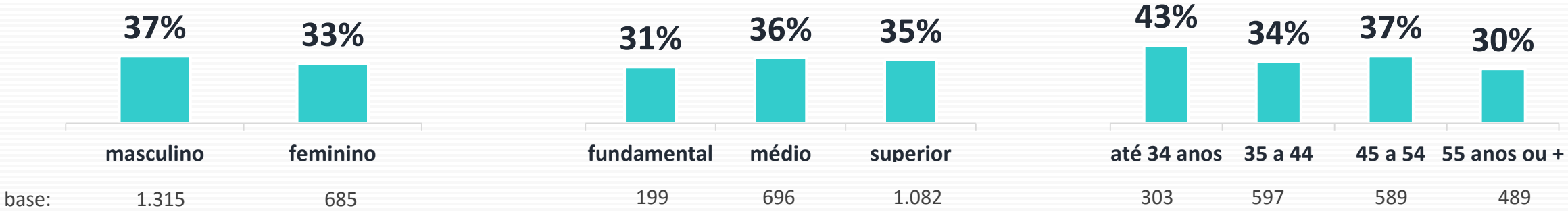
35% não costumam, mas gostariam de vender para o governo

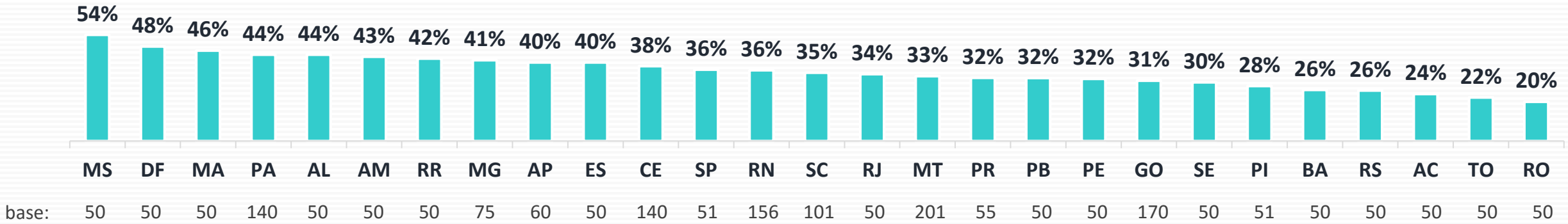


2.000

P3. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para o GOVERNO (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)
P4. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos para o governo (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)

costumam | gostariam de começar a vender para governo

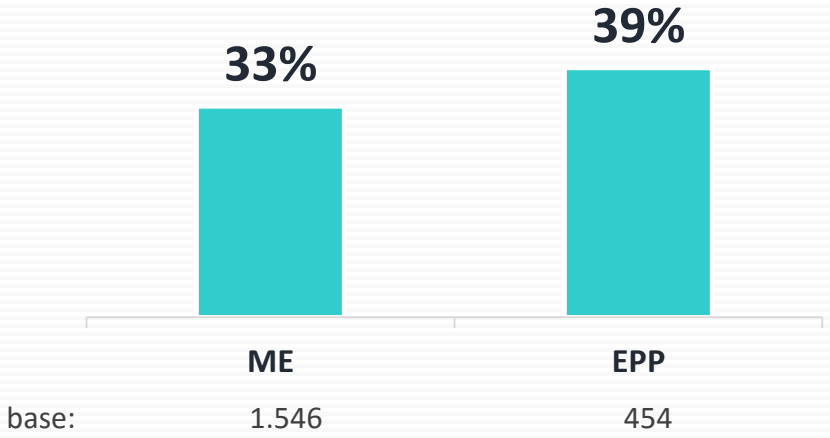




P3. Sua empresa costuma vender produtos e serviços para o GOVERNO (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)
P4. Sua empresa gostaria de começar a vender produtos para o governo (prefeitura ou governo estadual ou governo federal)? (RU)

- o conhecimento com relação à demanda de um ‘programa de integridade’ ainda é bem restrito no universo de ME e EPP, se limitando a aproximadamente 1 em cada 3 desses entrevistados (35%) (p5)

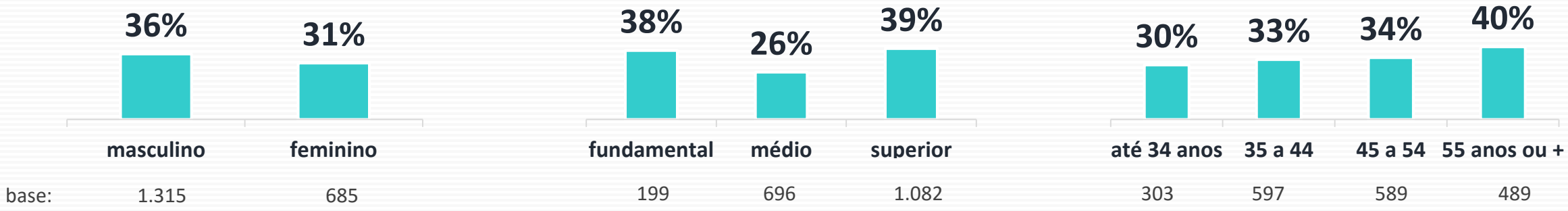
- esse conhecimento é um pouco maior (18%) junto ao perfil de EPP, mas ainda assim ambos percentuais são ainda bastante restritos

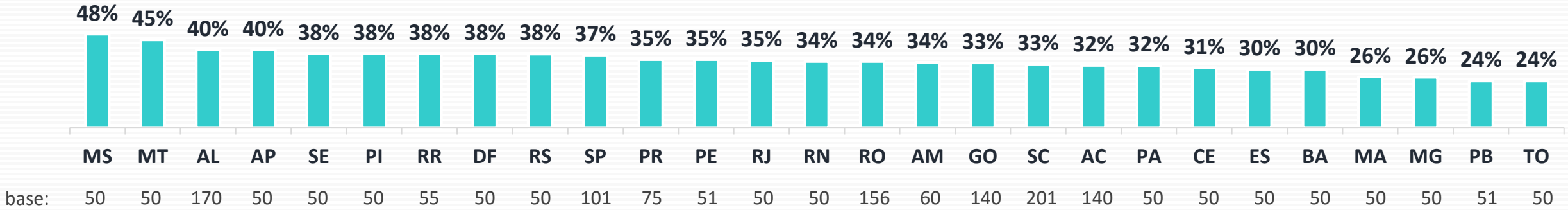


2.000

P5. O(A) Sr.(a) sabia que as grandes empresas e o governo, cada vez mais, demandam de seus fornecedores que eles criem seu próprio “Programa de Integridade”? (RU)

sabiam que as grandes empresas e governo demandam de seus fornecedores a criação do próprio “Programa de Integridade”





P5. O(A) Sr.(a) sabia que as grandes empresas e o governo, cada vez mais, demandam de seus fornecedores que eles criem seu próprio “Programa de Integridade”? (RU)

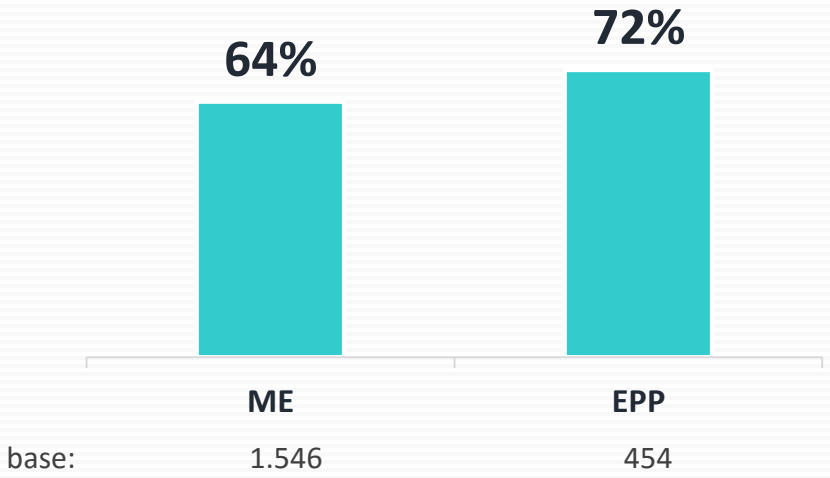
compliance

- o conhecimento com relação à responsabilização da empresa a partir de algum ato de corrupção praticado por um funcionário abarca 2 em cada 3 empreendedores (66%) (p6)

- esse conhecimento é um pouco maior (14%) no grupo das EPPs (72%), mas de qualquer forma já se tratam de percentuais robustos

34%
não sabiam

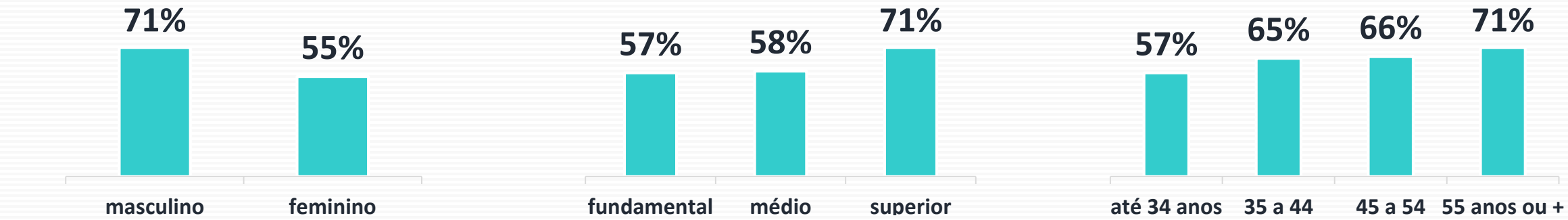
66%
sabiam que a empresa pode ser responsabilizada

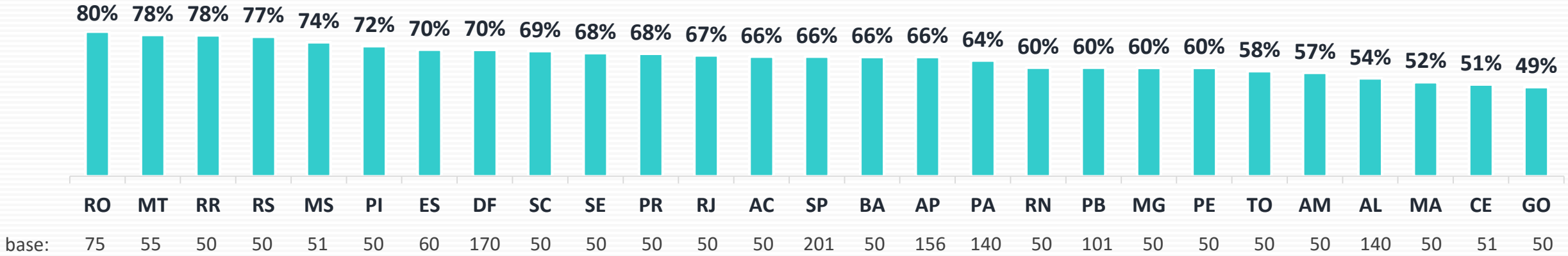


2.000

P6. O(A) Sr.(a) sabia que se um funcionário de sua empresa cometer algum ato de corrupção, no âmbito da sua empresa, a sua empresa poderia ser responsabilizada judicialmente?

sabiam que se um funcionário comete um ato de corrupção a empresa pode ser responsabilizada judicialmente





P6. O(A) Sr.(a) sabia que se um funcionário de sua empresa cometer algum ato de corrupção, no âmbito da sua empresa, a sua empresa poderia ser responsabilizada judicialmente?

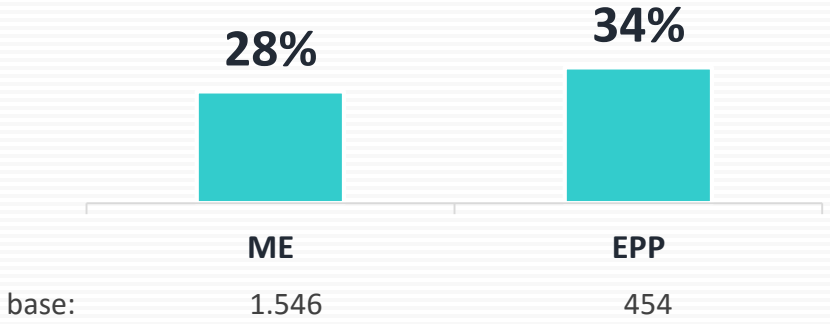
compliance

- o conhecimento com relação à abertura de novos mercados e do valor legal para atenuar penalizações já é mais reduzido, sequer alcançando 3 em cada 10 entrevistados (29%) (p7)

- esse conhecimento é maior (21%) no grupo das EPPs (34%), mas de qualquer forma ainda se tratam de percentuais tímidos frente às potenciais vantagens existentes

71%
não sabiam

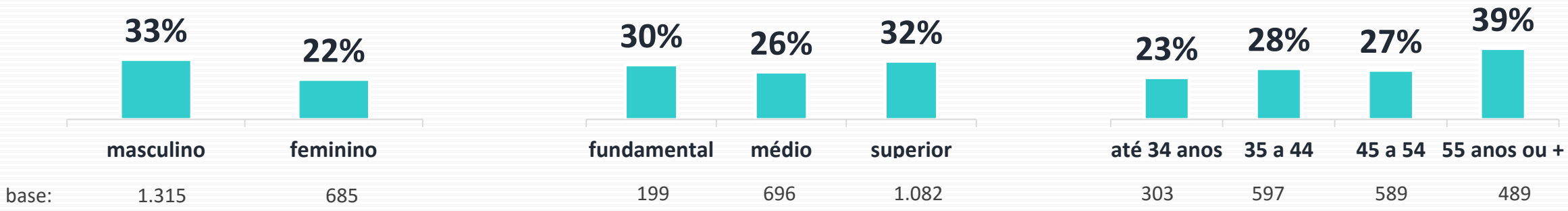
29%
sabiam que o programa pode atenuar as penas

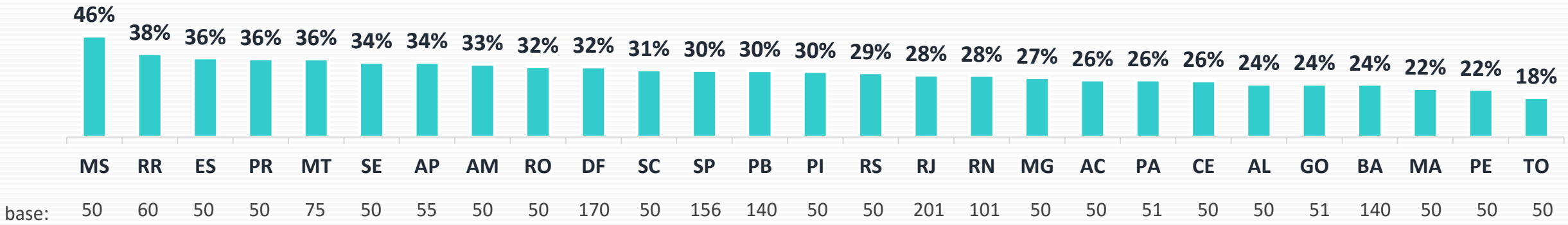


2.000

P7. O(A) Sr.(a) sabia que se sua empresa tiver um "Programa de Integridade", além de abrir novos espaços de negócios com grandes empresas e governo, ele também tem valor legal para atenuar penalizações previstas na Lei anticorrupção (Lei 12.846/2013) ?

sabiam que se a empresa tiver um “Programa de Integridade”, ele tem valor legal para atenuar penalizações





P7. O(A) Sr.(a) sabia que se sua empresa tiver um “Programa de Integridade”, além de abrir novos espaços de negócios com grandes empresas e governo, ele também tem valor legal para atenuar penalizações previstas na Lei anticorrupção (Lei 12.846/2013) ?

ética

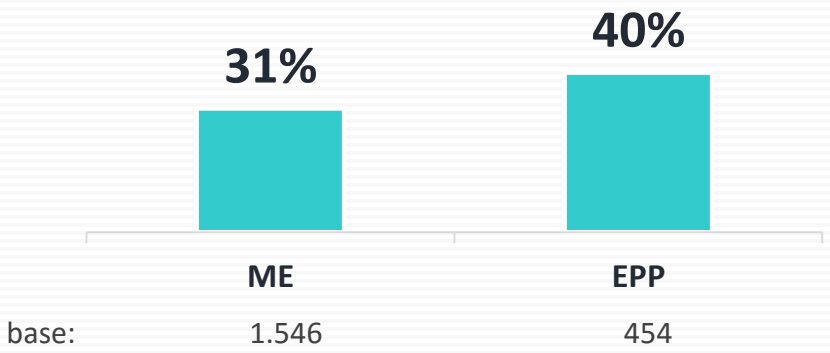
- atualmente apenas 1 em cada 3 empresas entrevistadas (33%) possuem um código de ética formal, o que não deixa de ser um resultado interessante na medida em que se tratavam apenas de ME e EPP (p8)

- tal situação é mais frequente no grupo das EPPs (40%), proporção 1/3 maior que o verificado nas MEs (31%). De qualquer forma já se trata de um bom ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

2% não sabem | sem resposta

65% não

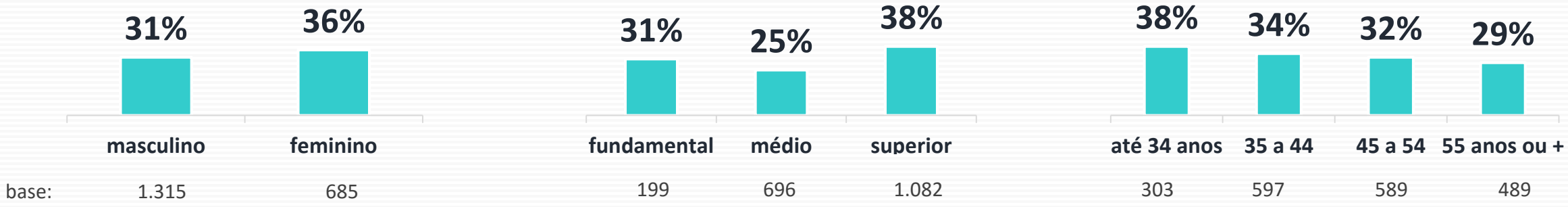
33% possuem um código de ética

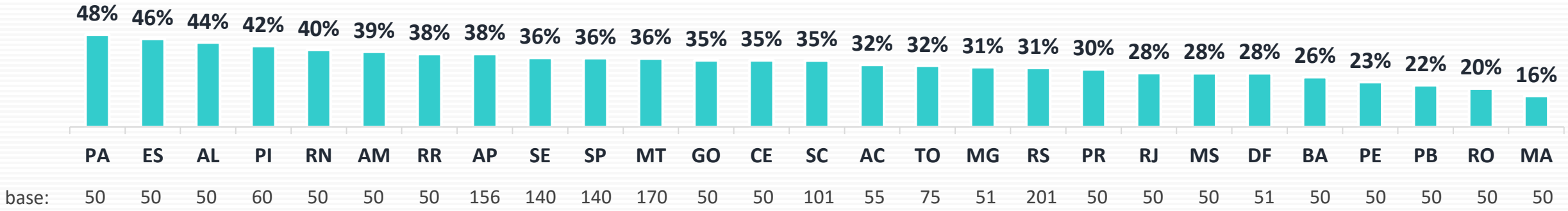


2.000

P8. Sua empresa possui um "código de ética" formal, ou seja, um documento escrito que relaciona os valores, as condutas e os comportamentos que considera importante para a manutenção da ética?

empresas que já possuem código de ética





P8. Sua empresa possui um “código de ética” formal, ou seja, um documento escrito que relaciona os valores, as condutas e os comportamentos que considera importante para a manutenção da ética?

treinamento

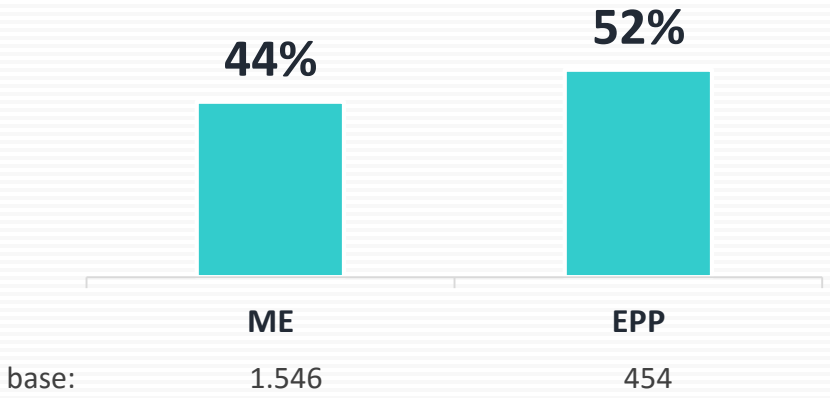
- praticamente 1 em cada 2 empresas entrevistadas (46%) já realizaria algum treinamento sobre valores, condutas e comportamentos, o que não deixa de ser um resultado bem positivo na medida em que se tratam de ME e EPP (p9)

- tal situação é mais frequente junto ao grupo das EPPs (52%), proporção 1/5 maior que nas MEs (44%). De qualquer forma já se trata de um bom ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

1% não sabe | sem resposta

53% Não

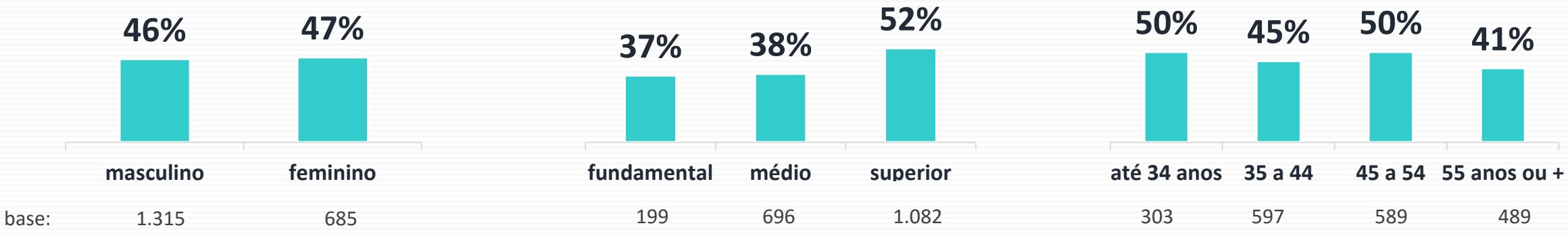
46% realizam treinamento sobre valores, condutas e comportamentos

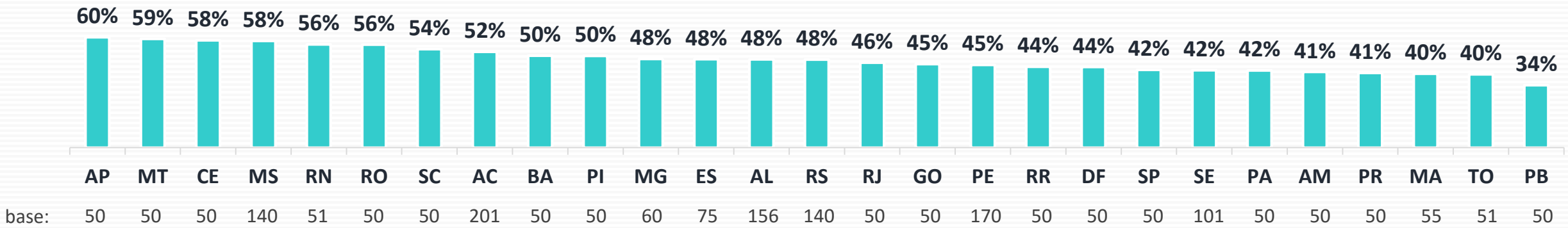


2.000

P9. Sua empresa costuma realizar algum treinamento de seus funcionários e/ou colaboradores para lhes ensinar os valores, as condutas e os comportamentos que considera importante?

empresas realizam treinamento sobre valores e condutas





P9. Sua empresa costuma realizar algum treinamento de seus funcionários e/ou colaboradores para lhes ensinar os valores, as condutas e os comportamentos que considera importante?

contabilidade

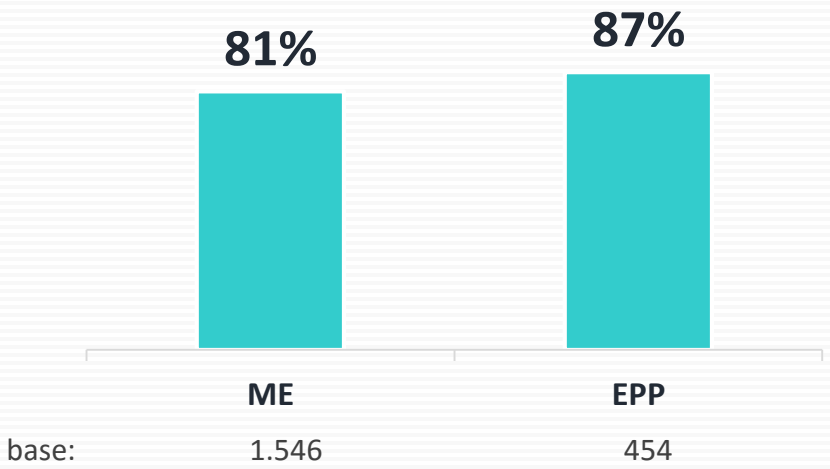
- mais de 4 em cada 5 empresas entrevistadas (83%) afirmam que fazem o registro contábil de forma ‘precisa’. Este resultado supera nossa expectativa inicial, podendo haver aí algum ‘superestimação’ (p10)

- tal situação é mais frequente junto no grupo das EPPs (87%), mas a diferença entre os portes é de apenas 8 pontos percentuais, sendo assim um bom ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

16% não

1% não sabe | sem resposta

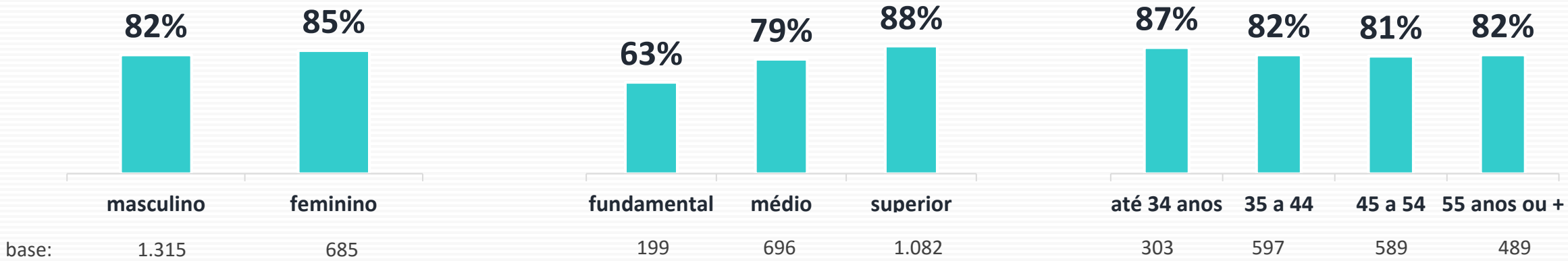
83% fazem o registro contábil

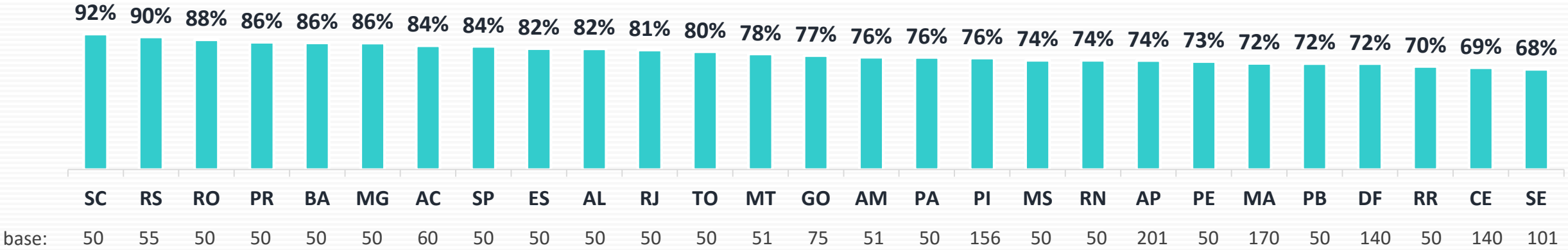


2.000

P10. Sua empresa faz o registro contábil de forma precisa, em ordem cronológica, de todas as operações de vendas, compras, empréstimos, lucros e prejuízos?

empresas que afirmam que já fazem registro contábil de forma precisa





P10. Sua empresa faz o registro contábil de forma precisa, em ordem cronológica, de todas as operações de vendas, compras, empréstimos, lucros e prejuízos?

controles

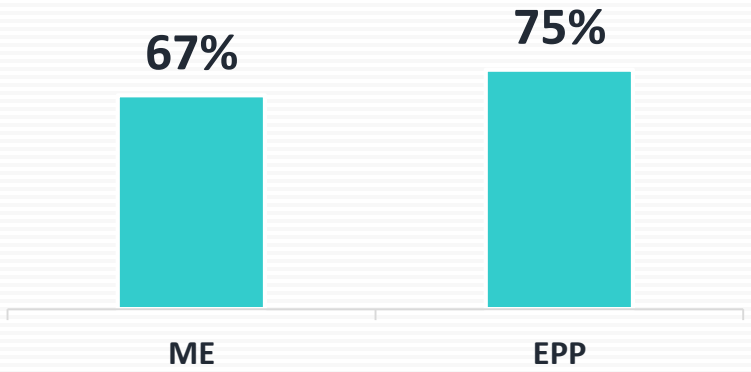
- praticamente 7 em cada 10 empresas entrevistadas (69%) já possuem controles internos formais, sobre como são realizadas as operações internas, o que não deixa de ser um resultado bastante positivo, na medida em que se tratavam apenas de MEs e EPPs (p11)

- tal situação é mais frequente no grupo das EPP (75%), mas a diferença entre os portes é de apenas 11 pontos percentuais, sendo assim um bom ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

1% não sabe | sem resposta

30% não

69% possuem controles formais

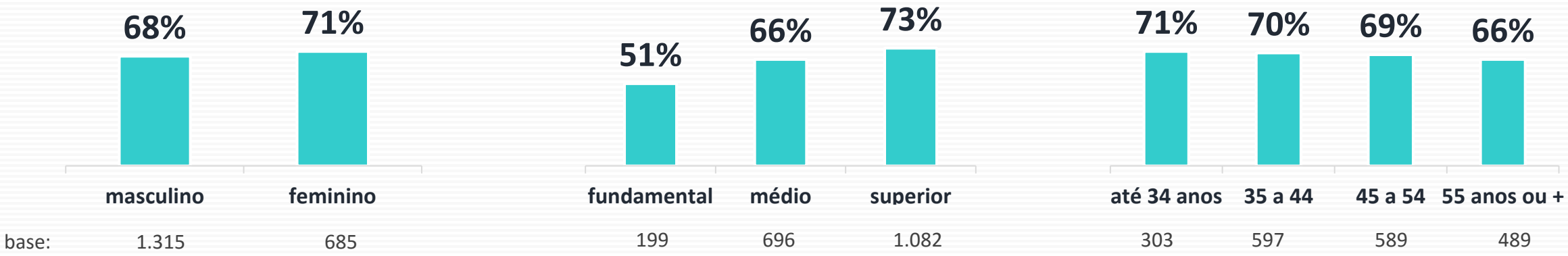


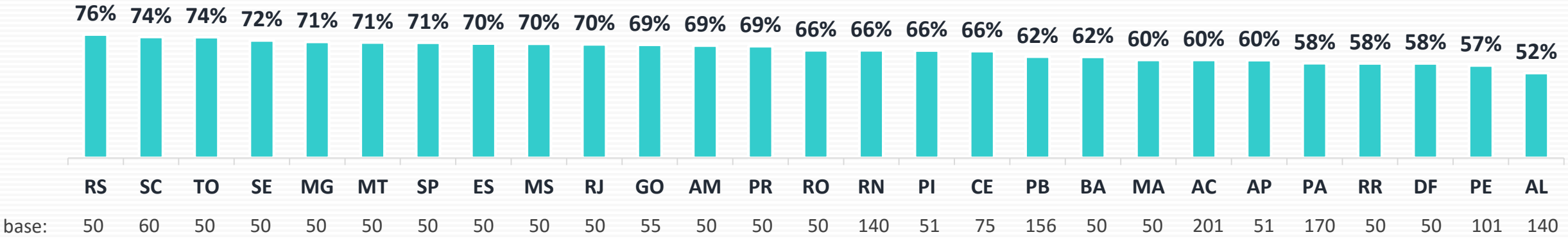
base: 1.546 454

2.000

P11. Sua empresa possui controles internos formais que verificam sistematicamente se as operações estão sendo feitas da forma correta, de acordo com as instruções da direção (p.ex. uma auditoria interna)?

empresas possuem controles internos formais





P11. Sua empresa possui controles internos formais que verificam sistematicamente se as operações estão sendo feitas da forma correta, de acordo com as instruções da direção (p.ex. uma auditoria interna)?

valores

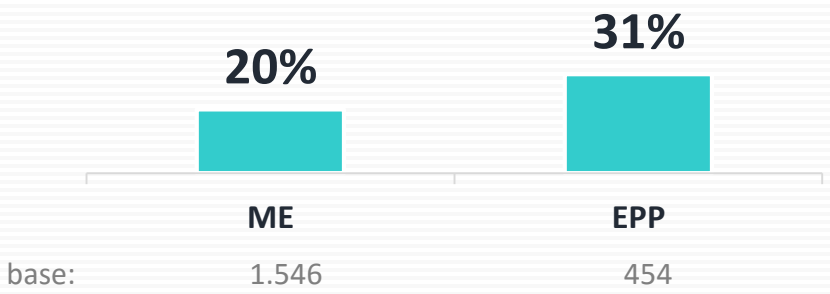
- atualmente apenas cerca de 1 em cada 5 empresas entrevistadas (22%) já publicou uma declaração sobre valores e compromisso, proporção bem inferior aos demais itens aqui utilizados para avaliar do nível de integridade dessas empresas (p12)

- tal situação é mais frequente no grupo das EPPs (31%), bem superior ao verificado nas ME (20%), mas de qualquer forma já seria um ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

1% não sabe | sem resposta

77% não

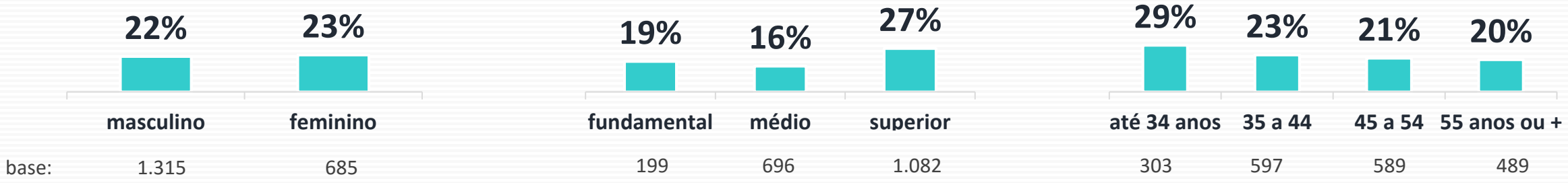
22% já publicaram declaração sobre valores e compromisso

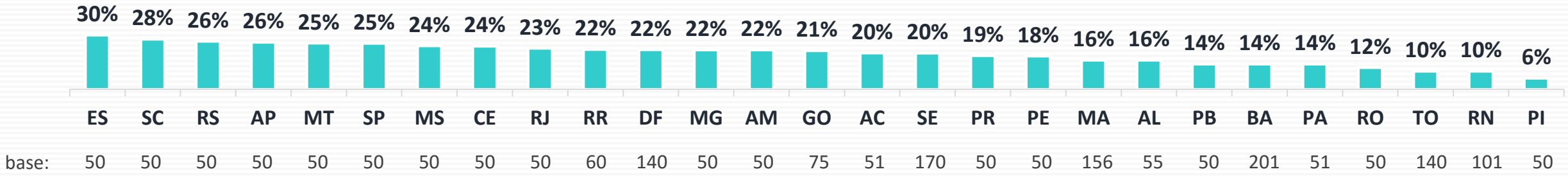


2.000

P12. Os sócios da empresa já publicaram uma declaração na internet ou em local visível, na empresa, uma declaração sobre os valores e o compromisso da empresa com a integridade nos negócios?

já publicaram declaração sobre valores e compromisso da empresa



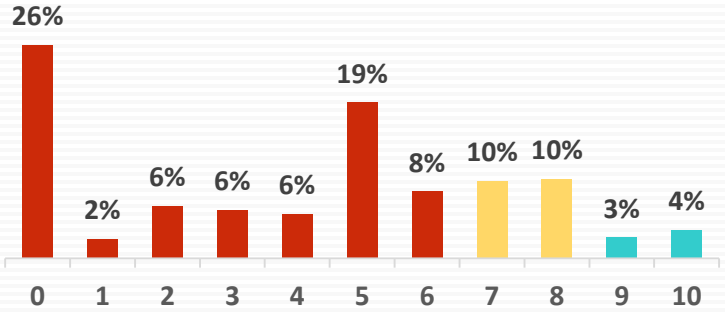


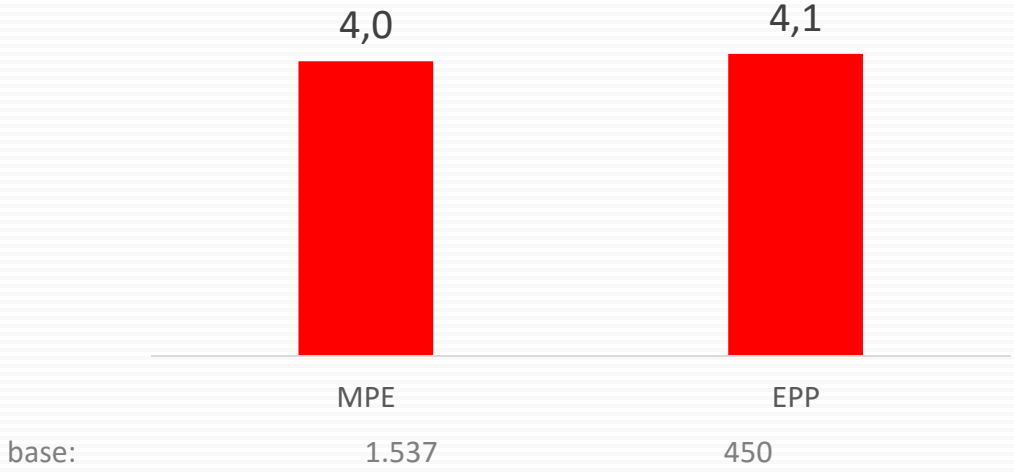
P12. Os sócios da empresa já publicaram uma declaração na internet ou em local visível, na empresa, uma declaração sobre os valores e o compromisso da empresa com a integridade nos negócios?

programa de integridade

- o desconhecimento sobre os programas de integridade, como esperado, por se tratarem de ME e EPP, é muito reduzido, tanto que mais de 1 em cada 4 entrevistados (26%) reconhece não ter nenhum conhecimento sobre o tema (p13)

nota para o **nível de conhecimento**

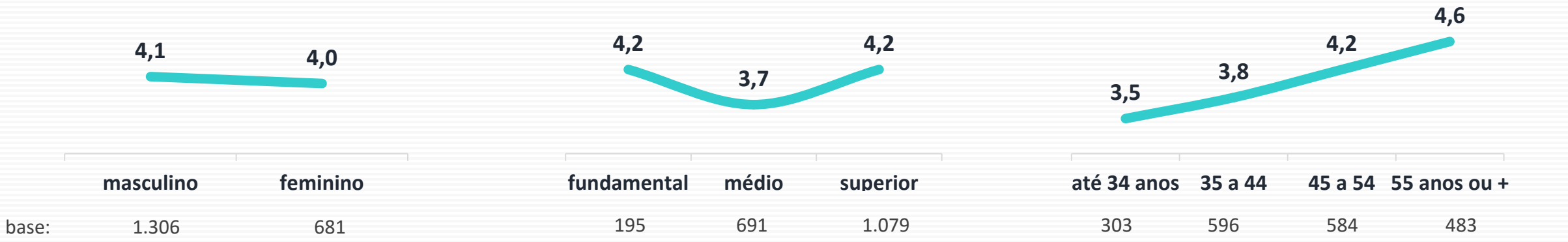


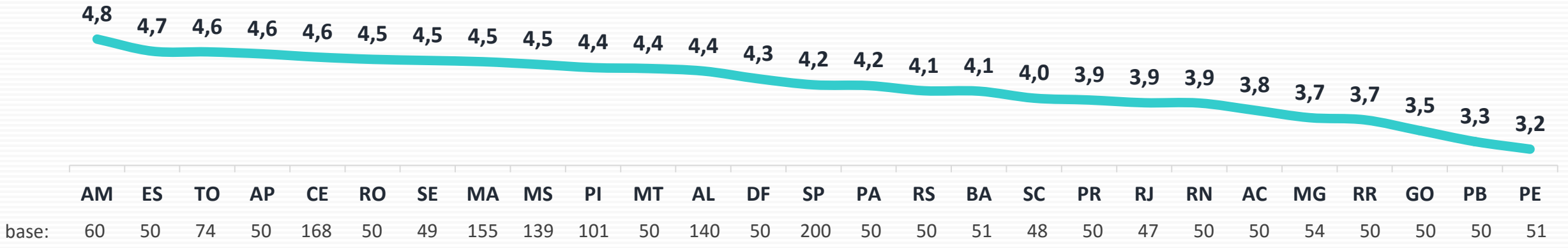


1.987

P13. Em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa “nenhum conhecimento” e 10 significa “total conhecimento”, qual era o seu nível de conhecimento sobre os “Programa de Integridade” para pequenas empresas, ANTES DESSA ENTREVISTA? (RU)

nota sobre o nível de conhecimento sobre “Programas de Integridade” (escala de 0 a 10)



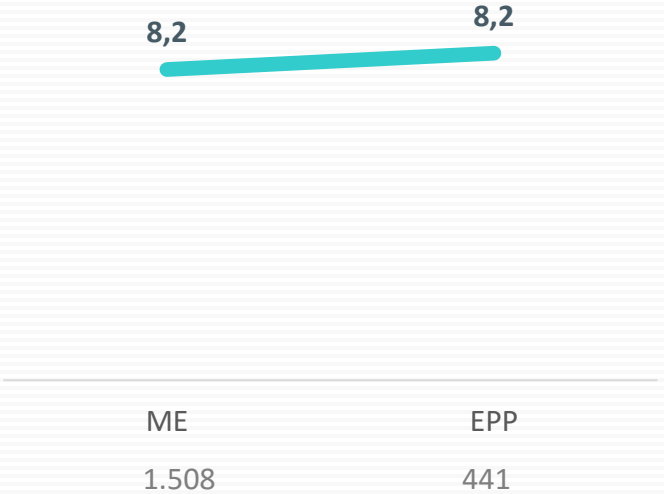


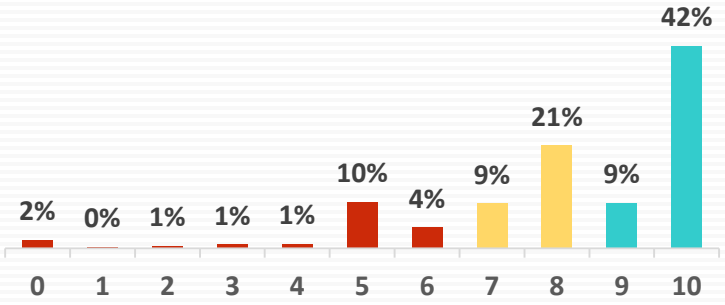
P13. Em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa “nenhum conhecimento” e 10 significa “total conhecimento”, qual era o seu nível de conhecimento sobre os “Programa de Integridade” para pequenas empresas, ANTES DESSA ENTREVISTA? (RU)

programa de integridade

- ainda que o desconhecimento sobre programas de integridade seja bem elevado, paradoxalmente é bem presente a percepção da importância das respectivas empresas possuírem o seu próprio (p24)

nota para o **nível de importância**





1.949

P14. Em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa “pouco importante” e 10 significa “muito importante”, qual é o grau de importância que o(a) Sr.(a) atribui, agora, para que sua empresa tenha seu próprio “Programa de Integridade”? (ESP- RU)

importância do “Programa de Integridade” próprio

P14. Em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa “pouco importante” e 10 significa “muito importante”, qual é o grau de importância que o(a) Sr.(a) atribui, agora, para que sua empresa tenha seu próprio “Programa de Integridade”? (ESP- RU)

programa de integridade

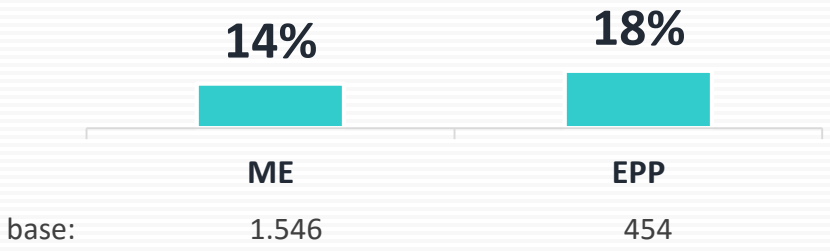
- atualmente apenas cerca de 1 em cada 7 empresas entrevistadas (15%) já possui o seu próprio programa de integridade, o que não deixa de ser um resultado interessante, na medida em que se tratavam apenas de ME e EPP (p15)

- tal situação é mais frequente no grupo das EPPs (18%), com 4 pontos percentuais acima das MEs (14%), mas de qualquer forma já seria um ponto de partida para uma maior disseminação e para a consolidação de programas de integridade entre as MPEs

1% não sabe | sem resposta

84% não

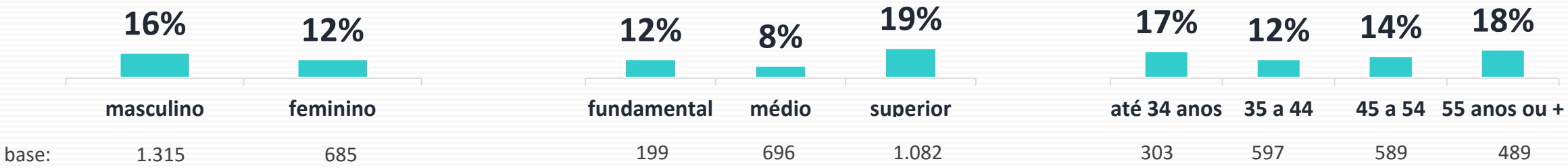
15% já possuem programa de integridade

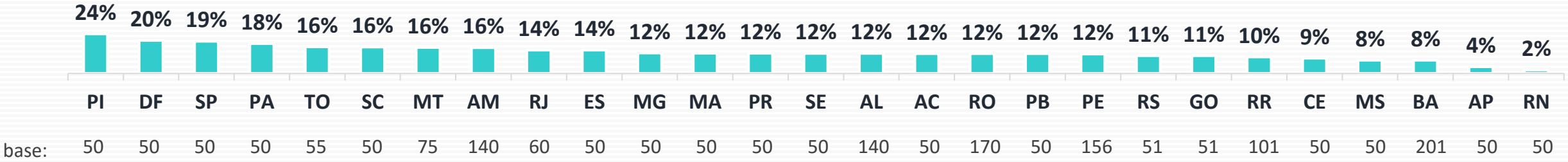


2.000

P15. A sua empresa já possui um “Programa de Integridade”? (RU)

já possuem um programa de integridade





P15. A sua empresa já possui um “Programa de Integridade”? (RU)

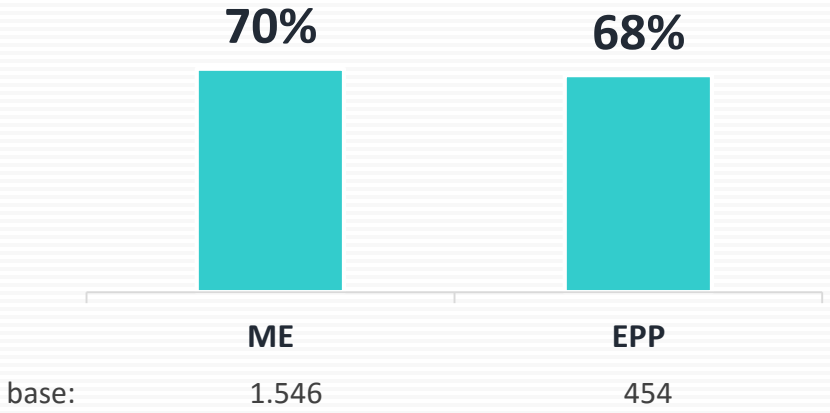
programa de integridade

- em que pese uma possível influência que o próprio questionário possa ter exercido sobre os entrevistados, não deixa de ser relevante 7 em cada 10 empreendedores considerarem o programa de integridade importante para as próprias empresas (p16)

7% não sabem | sem resposta

23% não

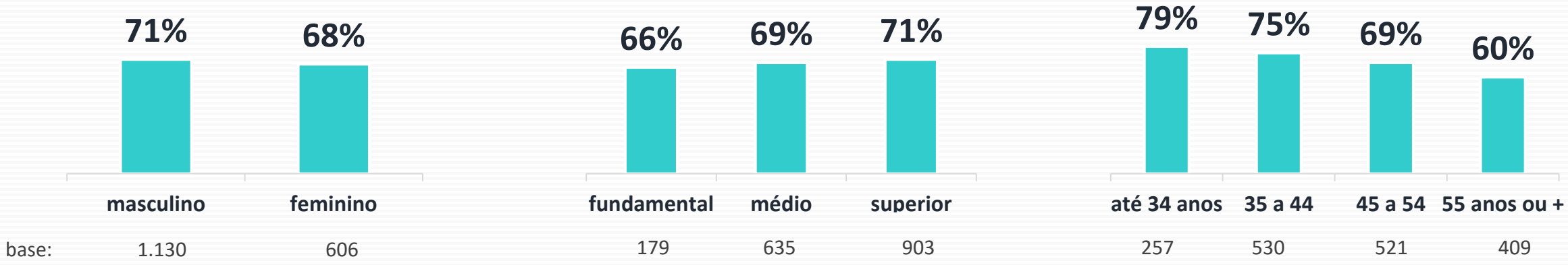
70% consideram importante ter o próprio programa de integridade

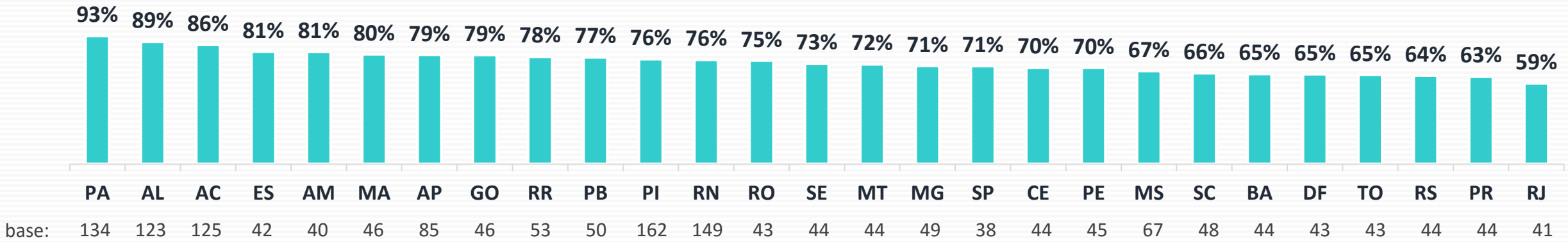


1.736

P16. Depois de tudo que conversamos, o(a) Sr.(a) acha que seria importante sua empresa ter um "Programa de Integridade" próprio? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

acham importante a empresa ter um “Programa de Integridade”





P16. Depois de tudo que conversamos, o(a) Sr.(a) acha que seria importante sua empresa ter um “Programa de Integridade” próprio? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

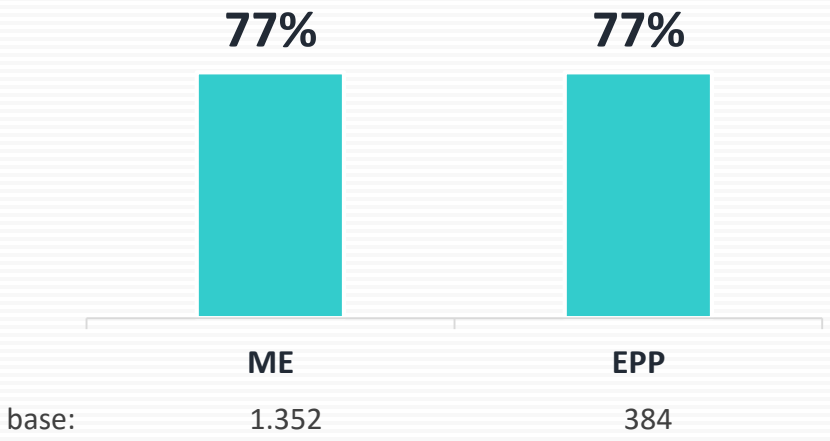
programa de integridade

- possivelmente em função do elevado desconhecimento, haveria um elevado percentual de empreendedores receptivos a um apoio na construção e desenvolvimento de um programa de integridade, inclusive que não se altera em função do porte das empresas (p17)

3% não sabem | sem resposta

20% não

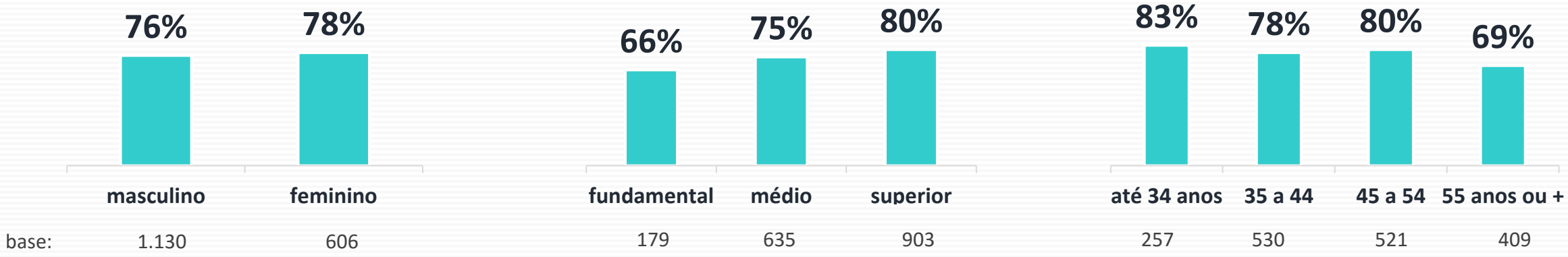
77% gostariam de apoio

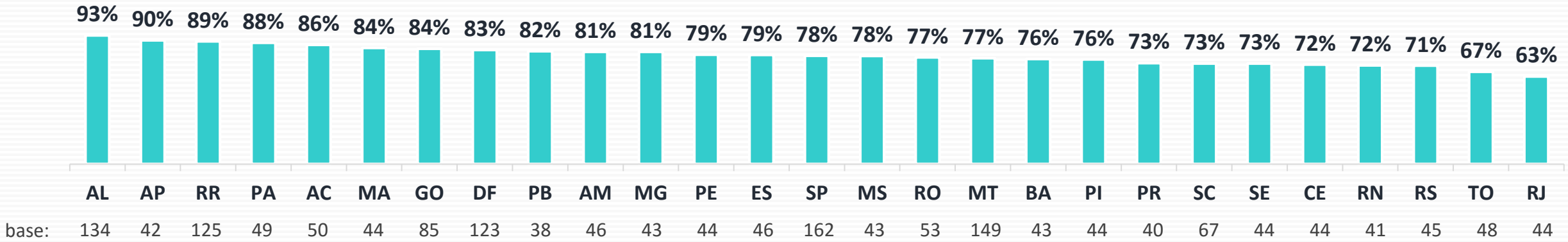


1.736

P17. O(A) Sr.(a) gostaria de ter apoio para construir ou desenvolver o “Programa de Integridade” da sua empresa? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

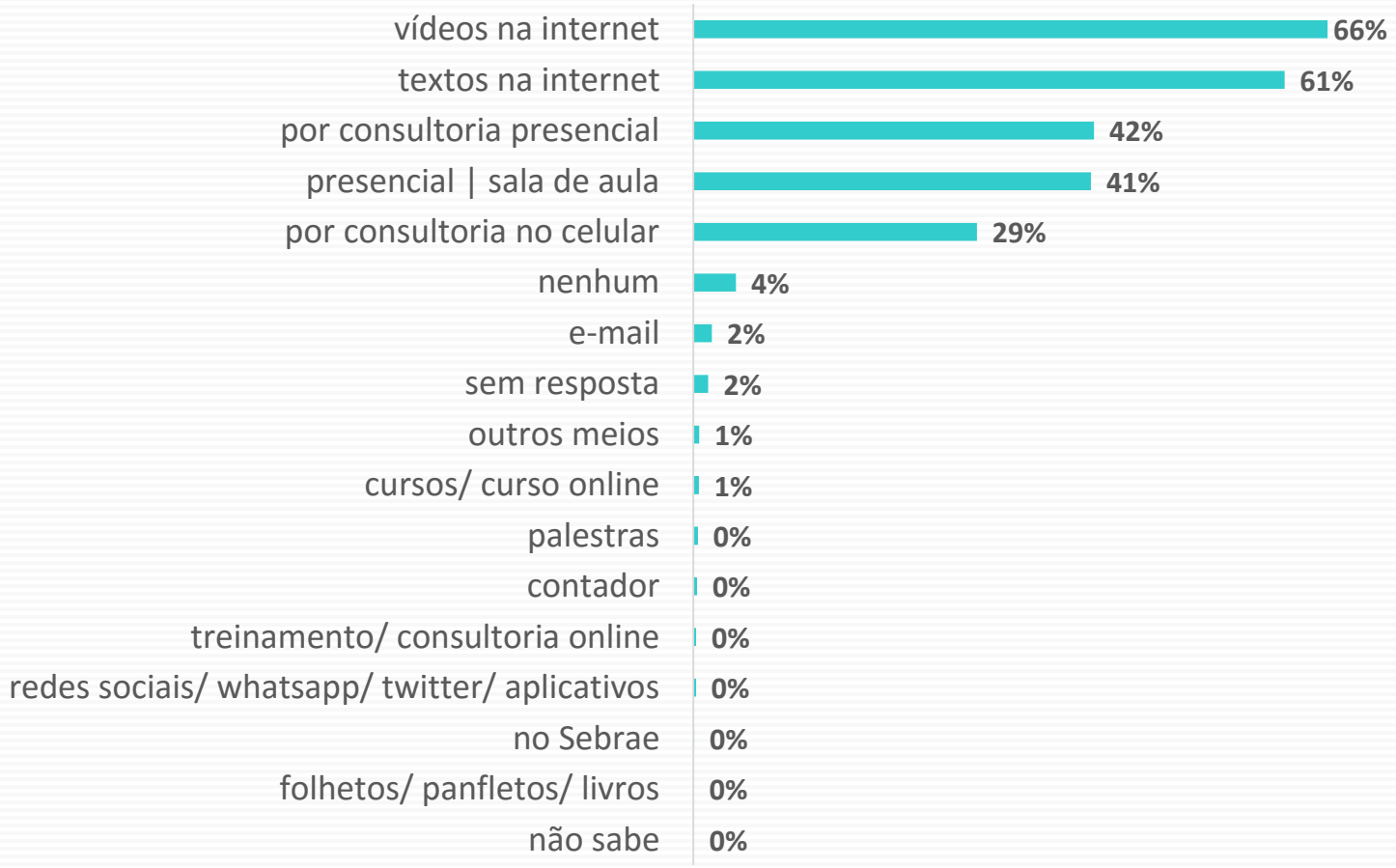
gostariam de apoio para construir ou desenvolver o programa de integridade





P17. O(A) Sr.(a) gostaria de ter apoio para construir ou desenvolver o “Programa de Integridade” da sua empresa? (RU)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

formatos



- a ‘internet’, seja com ‘vídeos’ ou com ‘textos’, se destaca como o canal de preferência para o acesso a tais conhecimentos (p18)

1.736

P18. Por qual(is) meio(s) o(a) Sr.(a) prefere ter acesso a novos conhecimentos, nessa área? (EST- RM)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

formatos

	ME	EPP
vídeos na internet	65%	69%
textos na internet	61%	62%
consultoria presencial	41%	43%
presencial | sala de aula	43%	36%
consultoria no celular	29%	31%
nenhum	5%	3%
base:	1.352	384

- as variações dessas preferências, na maior parte das vezes são sempre reduzidas (p18)

	masculino	feminino
vídeos na internet	65%	68%
textos na internet	60%	63%
consultoria presencial	42%	41%
presencial | sala de aula	41%	41%
consultoria no celular	27%	33%
nenhum	4%	4%
base:	1.130	606

P18. Por qual(is) meio(s) o(a) Sr.(a) prefere ter acesso a novos conhecimentos, nessa área? (EST- RM)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

formatos

	até 34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 anos ou +
vídeos na internet	70%	70%	67%	58%
textos na internet	60%	65%	63%	57%
consultoria presencial	52%	46%	42%	30%
presencial | sala de aula	47%	42%	45%	34%
consultoria no celular	38%	33%	28%	23%
nenhum	3%	2%	2%	11%
base:	257	530	521	409

	fundamental	médio	superior
vídeos na internet	47%	66%	70%
textos na internet	43%	61%	65%
consultoria presencial	29%	41%	45%
presencial | sala de aula	37%	42%	42%
consultoria no celular	26%	31%	29%
nenhum	16%	5%	2%
base:	179	635	903

P18. Por qual(is) meio(s) o(a) Sr.(a) prefere ter acesso a novos conhecimentos, nessa área? (EST- RM)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

formatos

	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
vídeos na internet	80	67	68	67	60	76	72	60	64	72	54	64	67	63	66	55	55	64	43	73	66	52	64	71	62	51	75
textos na internet	71	63	67	64	55	70	51	43	54	63	63	59	57	50	68	50	48	54	48	64	50	44	52	63	48	44	66
consultoria presencial	39	42	41	41	26	47	40	40	43	50	33	50	33	48	43	48	59	48	43	59	50	37	66	49	50	51	52
presencial | sala de aula	37	33	43	34	38	49	53	40	49	50	42	59	35	37	43	45	57	50	52	57	45	53	59	51	58	58	50
consultoria no celular	25	23	26	31	24	33	35	30	31	37	28	25	33	34	43	30	25	28	24	36	31	30	27	34	33	38	30
nenhum	6	3	5	4	9	1	--	5	3	4	9	2	4	13	6	2	9	10	4	--	5	9	5	--	--	4	5
base:	85	125	123	162	134	149	43	40	67	46	43	44	49	38	53	44	44	50	46	44	42	43	44	41	48	45	44

valores em porcentagem

P18. Por qual(is) meio(s) o(a) Sr.(a) prefere ter acesso a novos conhecimentos, nessa área? (EST- RM)
Nota: Respondido apenas por quem não possui programa de integridade.

programa de integridade

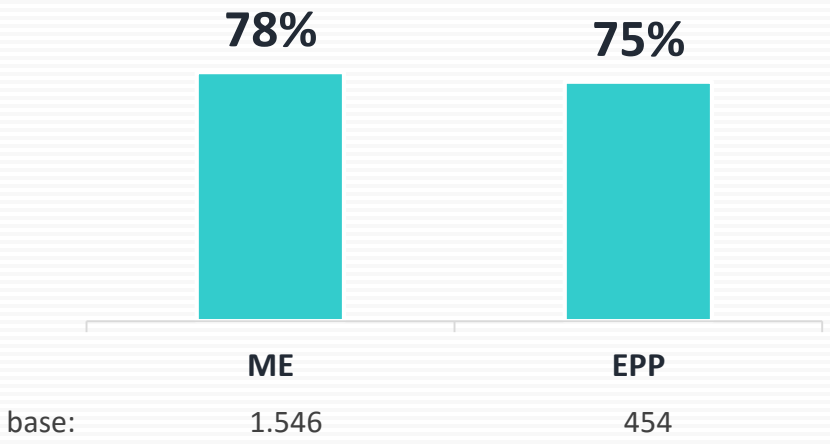
- parcela expressiva das MPEs (77%) gostaria que a empresa fosse reconhecida por ter um programa de integridade (p19)

4% não sabem | sem resposta

19% não

77%

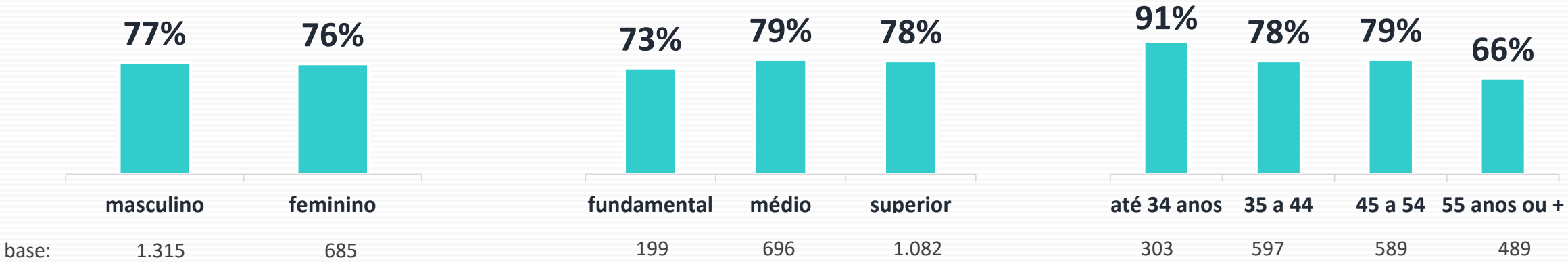
gostariam que a empresa fosse reconhecida por ter um programa de integridade

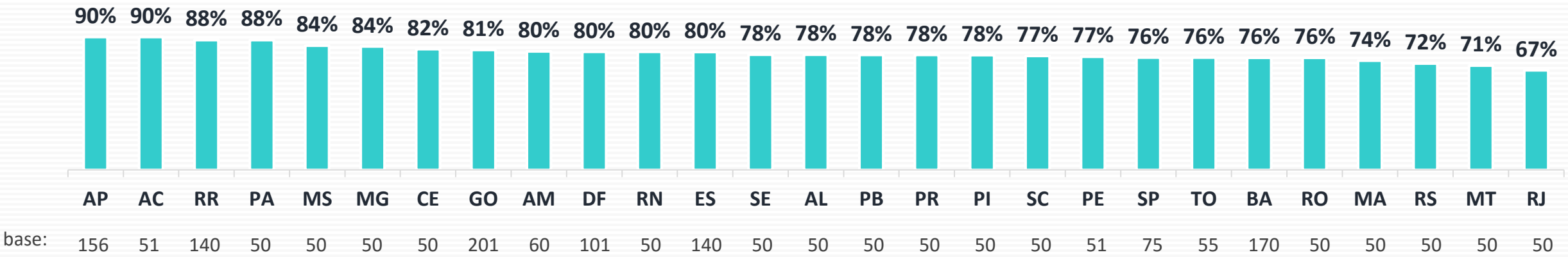


2.000

P19. O(A) Sr.(a) gostaria que sua empresa fosse reconhecida, no mercado, por ter um “Programa de Integridade” próprio? (EST- RU)

gostariam que a empresa fosse reconhecida por ter o “Programa de Integridade”





P19. O(A) Sr.(a) gostaria que sua empresa fosse reconhecida, no mercado, por ter um “Programa de Integridade” próprio? (EST- RU)

para não esquecer

para não esquecer

1 Existe grande interesse das MPEs em expandir suas vendas para as “grandes empresas” e para o “governo”. No limite, é possível dobrar a proporção das MPEs que vendem para estes mercados.

- 36% das MPEs já vendem para “grandes empresas”, ... e 36% ainda não vendem mas gostariam de começar a vender para este mercado;
- 24% das MPEs já vendem para o “governo”, ... e 35% ainda não vendem mas gostariam de começar a vender para este mercado.

2 É baixo o grau de conhecimento das MPEs sobre o tema “integridade”: 71% das MPEs não sabiam que a existência de um “Programa de Integridade” (“PI”) pode atenuar penas em processos de corrupção; 65% não sabiam que os “PI” são cada vez mais demandados por “grandes empresas” e pelo “governo”; 34% não sabiam que atos de corrupção de funcionários podem levar a empresa a responder judicialmente pelos mesmos.

3 O segmento dos empresários com “até 34 anos” é o que demonstra maior interesse em expandir suas vendas para “grandes empresas” e para o “governo” e, ao mesmo tempo, maior falta de informação sobre o tema “integridade”;

4 Portanto, embora quase todo o Universo de MPE possa ser beneficiário de ações nessa área, o segmento dos empresários com “até 34 anos” poderia ser o *target* principal de uma campanha de conscientização sobre “Programas de Integridade”.

para não esquecer

5

Ainda é baixo o grau de implantação de “PI” nas MPEs:

- só 15% das MPEs afirmam possuir “Programa de Integridade”;
- 4,1 é a nota média que as MPEs atribuem a si em termos de conhecimento sobre “PI” (em uma escala de 0 a 10).

6

Já existe um volume considerável de empresas com condições de iniciar um programa de integridade no que tange a ter código de ética, fazer treinamento sobre valores, conduta e comportamento, registro contábil e controle internos (p8...p11)

7

Em que pese o conhecimento sobre “Programa de Integridade” ainda ser reduzido, independentemente da escolaridade, idade, sexo ou porte, existe um reconhecimento substancial da importância do mesmo:

- 8,2 é a nota média que as MPEs atribuem à importância da sua empresa possuir um “PI” (em uma escala de 0 a 10);
- 77% das MPEs gostaria de ter sua empresa reconhecida por ter um programa de “PI”;
- 70% das MPEs que ainda não têm um “PI” considera importante a sua empresa passar a ter;

8

Entre as MPEs que não possuem “PI”: 77% gostariam de ter apoio para implantação de um “PI”; 66% têm interesse em acessar vídeos sobre “PI” na internet; 61% têm interesse em acessar textos sobre “PI” na internet; 42% têm interesse em ter consultoria presencial sobre “PI”.

obrigado!

Sebrae Nacional

Unidade de Gestão Estratégica – UGE

Marco Aurélio Bedê
marco.bede@sebrae.com.br

Dênis Nunes
Denis.Pedro@sebrae.com.br

(61) 2107-0800

checonpesquisa@checonpesquisa.com.br