



pesquisa perfil da ME e EPP

pesquisa quantitativa

agosto - 2019



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



metodologia

10.279 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 28/05 e 05/08/2019
- 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:

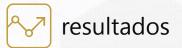
ABEP, da ESOMAR e à

norma ABNT NBR ISO

20.252:2012



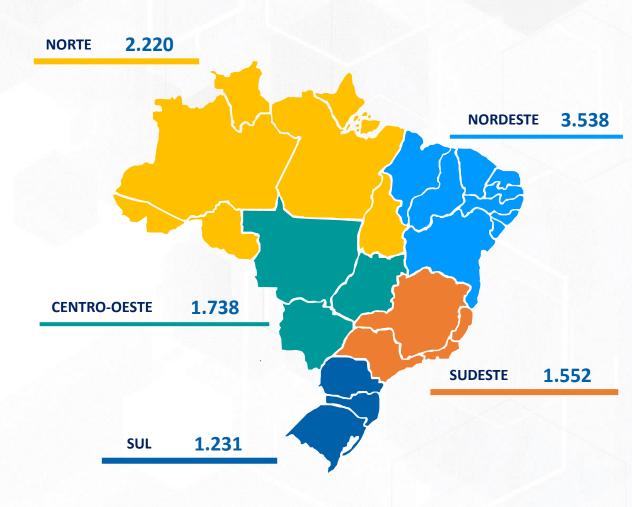
entrevistas



PR	408
RS	428
SC	395
ES	412
MG	417
RJ	365
SP	358
DF	484
GO	408
MS	428
MT	418

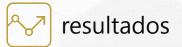
AL	413
ВА	432
CE	396
MA	429
РВ	403
PE	395
PI	383
RN	401
SE	286

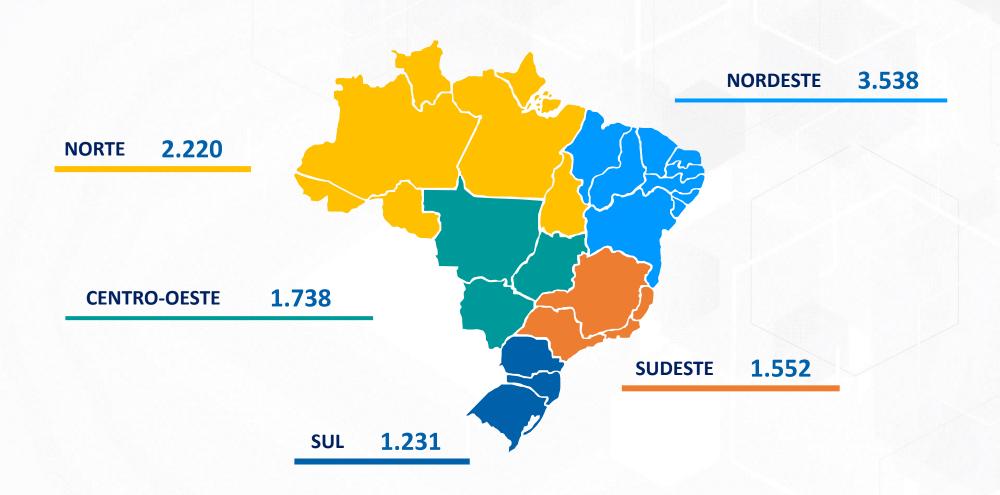
AC	319
AM	356
AP	218
PA	399
RO	362
RR	285
то	281

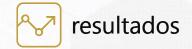




entrevistas











25%

não estão em atividade



ase **10.279**

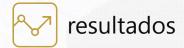
84%

1 em cada 4 empreendedores entrevistados (25%) não está com a empresa em atividade, sendo o motivo, em 20% dos casos, devido ao encerramento da operação, e os demais 5% por ainda não terem iniciado o trabalho (p1)

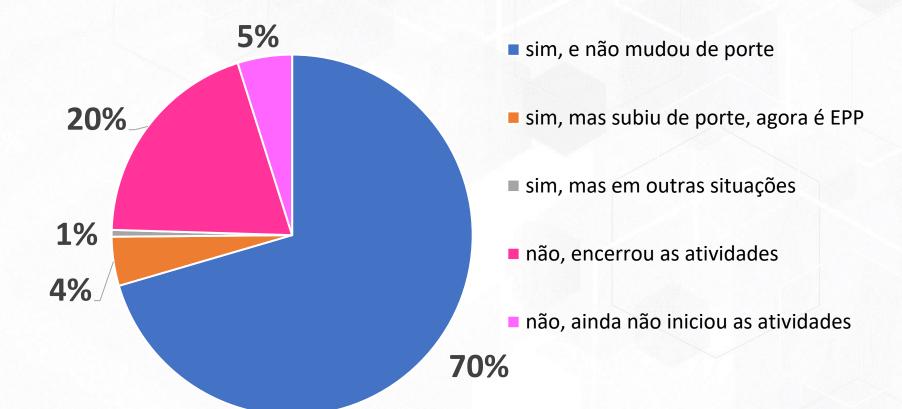
- Não estão em atividade: 26% das ME e 16% das EPP, perfazendo a média total ponderada de 25%.
- Das 25% das empresas que <u>não</u> estão em atividade (2.197 empresas), 86% são ME e 14% EPP.
- Das 75% que estão em atividade (8.082 empresas),
 80% são ME e 20% EPP.



2017

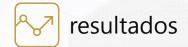


25% não estão em atividade



75% estão em atividade



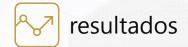




- o relacionamento com o Sebrae se constitui em um aspecto relevante, uma vez que os 'clientes' em atividade (85%) são 15% superiores àqueles ainda sem vínculo com a instituição (74%) (p1)
- o regime tributário é outra variável importante, dado que entre os 'optantes pelo Simples' o percentual de empresas em atividade supera em 26% os 'não optantes'



base:



75% operando normalmente



S	75 %
SE	79 %
СО	70 %
NE	71 %
N	68%

PR	71%
RS	78%
SC	78%
ES	76%
MG	78%
RJ	71%
SP	81%
DF	65%
GO	73%
MS	74%
MT	64%
	- 8

AL	67%
ВА	73%
CE	77%
MA	70%
РВ	70%
PE	62%
PI	79%
RN	67%
SE	67%

AC	66%
AM	71%
АР	71%
PA	64%
RO	74%
RR	66%
то	67%



só as empresas que

não estão

em atividade (excluindo-se as que ainda não iniciaram as operações)

| 20% dos entrevistados |

inativos

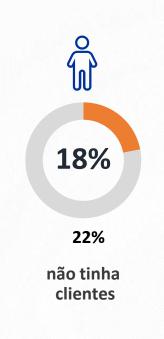
motivos para o

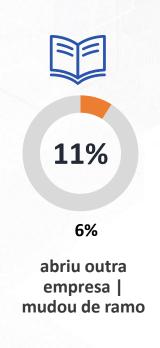
encerramento das atividades



5%











dentre os motivos para o encerramento das atividades, apenas as duas maiores correspondem à mais da metade das justificativas (53%) desses empreendedores, respectivamente 'não darem lucro' (35%) e 'não terem clientes' (18%) (p2)

+ informações

base: 1.831



inativos

motivos para o

encerramento das atividades





os quatro principais agrupamentos de motivos consistem na essência das razões para o encerramento das atividades e o foco mais racional para se trabalhar nas possíveis soluções (p2)

(i) + informações

base: 1.831



motivos para o encerramento das atividades

	ME	EPP
não dava lucro, só prejuízo	35%	34%
não tinha clientes	19%	9%
abriu outra empresa mudou de ramo	11%	10%
muita burocracia impostos	10%	7%
motivos pessoais	7%	2%
outros motivos diversos inferiores a 1%	13%	25%
consegui um emprego	6%	1%
não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores	5%	9%
problema de saúde	4%	1%
incompatibilidade problemas entre os sócios	3%	5%
em razão de dívidas falta de capital	3%	4%
crise	2%	1%
falta de mão de obra qualificada funcionários	2%	1%
dificuldades com o ponto comercial	2%	2%
base:	1.601	230

cliente Sebrae	não cliente
34%	35%
20%	18%
16%	10%
8%	10%
5%	7%
16%	13%
4%	5%
6%	5%
2%	4%
4%	3%
1%	3%
1%	2%
1%	2%
4%	2%
764	1.067

optante Simples	não optante
38%	33%
23%	14%
11%	10%
6%	12%
6%	7%
12%	14%
5%	5%
4%	5%
6%	2%
2%	4%
3%	2%
4%	1%
2%	3%
1%	3%
1.021	810





motivos para o

encerramento das atividades

	S	SE	СО	NE	N
não dava lucro, só prejui	36%	39%	24%	37%	28%
não tinha clientes	21%	18%	11%	20%	14%
abriu outra empresa mudou de ramo	10%	12%	10%	9%	13%
muita burocracia impostos	10%	8%	15%	9%	10%
motivos pessoais	5%	10%	2%	3%	6%
outros motivos diversos inferiores a 1%	12%	9%	21%	17%	20%
consegui um emprego	2%	7%	5%	6%	6%
não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores	2%	4%	8%	5%	8%
problema de saúde	1%	5%	4%	4%	1%
incompatibilidade problemas entre os sócios	5%	1%	7%	2%	2%
em razão de dívidas falta de capital	2%	4%	2%	1%	1%
crise	3%	3%	0%	2%	0%
falta de mão de obra qualificada funcionários	4%	1%	2%	3%	2%
dificuldades com o ponto comercial	2%	1%	3%	4%	5%
base:	192	242	327	632	438





motivos para o

encerramento das atividades

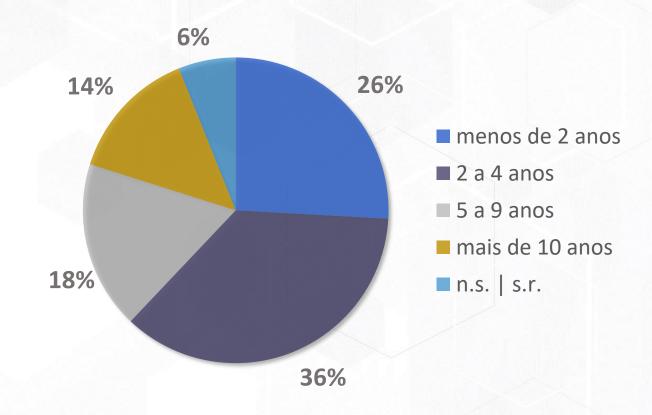
† + informações

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	TC
não dava lucro, só prejuízo	39	30	36	31	25	29	49	18	26	30	24	29	51	21	37	39	33	31	29	31	32	21	45	25	36	37	30
não tinha clientes	17	28	21	9	14	16	21	11	12	11	10	21	21	16	29	15	20	5	20	24	11	17	19	17	8	11	5
abriu outra empresa mudou de ramo	7	13	13	15	10	30	7	12	8	13	10	7	9	11	6	13	10	9	6	1	14	10	6	10	20	21	16
muita burocracia impostos	16	4	4	5	9	3	10	22	7	15	19	11	8	10	18	4	7	15	5	17	15	12	8	9	9	9	13
motivos pessoais	4	6	8		11		14	1	4	3	1		4	5		4	6	0	2	0	1	10		7	4	1	4
outros motivos diversos inferiores a 1%	11	11	16	17	4	24	5	29	25	16	11	16	9	29	12	16	20	22	26	14	14	20	14	25	18	10	1
consegui um emprego	3	0	3	3	13	3	5	2	10		3	5	5	2	7	10	7	8	3	5	2	3		5	2	8	19
não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores	3	0	3	10	5	9	2	1	15	6	5	5	1	1	14	9	9	3	6	7	18	6	8	6	11	6	6
problema de saúde	1		3	0	7	3	5	3	3	1	7	2	7	13	2	0		15		2	4	1	3	0	4	1	-
incompatibilidade problemas entre os sócios	4	11			0	7	0	9	4	4	12	5		3	4	4	0	5	5	10	3	2		2	5	5	
em razão de dívidas falta de capital	3		2	8	6		5	5		4	0	2	2	0	0	0			3	5	3	1	3	0		3	0
crise	3	3	-	4	2	0	5		0	0		2	5			2	1	5	3	2	3	-	2	0		-	
falta de mão de obra qualificada funcionários	8	0		1	4			1	2	6	0	2	5	5	5	0			5	0	1	3	2	3	2		
dificuldades com o ponto comercial	1	5	-	13	1	1		7	0		6	8	5	8	5			1	5	0	1	12	4	5	-	10	-
base:	72	61	59	73	65	51	53	118	72	66	71	79	68	63	85	78	82	56	67	54	62	73	44	90	56	57	56



tempo em atividade dessas empresas inativas

 pouco mais de 3 em cada 5 (62%) desses empreendedores inativos tiveram as suas empresas em atividade por um prazo igual ou inferior a somente 4 anos (p3)



base: 1.838





tempo em atividade dessas empresas inativas

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
menos de 2 anos	26%	17%	12%	27%	35%	19%
2 a 4 anos	36%	37%	50%	35%	34%	38%
5 a 9 anos	18%	7%	24%	17%	16%	18%
mais de 10 anos	13%	27%	9%	15%	11%	17%
n.s. s.r.	6%	12%	5%	6%	4%	8%
base:	1.607	231	768	1.070	1.023	815

base: 1.838





tempo em atividade dessas empresas inativas

	S	SE	СО	NE	N
menos de 2 anos	25	26	31	24	23
2 a 4 anos	33	37	36	37	41
5 a 9 anos	19	15	16	21	19
mais de 10 anos	14	16	11	13	12
n.s. s.r.	9	6	6	5	4
base:	192	244	328	635	439

		PR	RS	sc	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
menos de 2	anos	19	31	29	10	18	14	35	18	47	31	23	22	25	23	21	21	28	21	23	34	17	26	14	22	32	36	20
2 a 4	anos	29	39	35	37	37	51	32	40	40	24	34	42	37	28	41	47	33	56	32	43	24	49	32	45	42	34	31
5 a 9	anos	21	18	18	21	19	19	12	17	6	26	22	18	10	26	24	8	35	11	24	14	25	6	34	26	6	16	21
mais de 10) anos	19	6	12	31	16	7	18	22	3	12	11	11	23	17	9	13	1	8	17	2	30	13	17	7	13	13	19
n.s	. s.r.	12	5	6	2	11	9	3	4	5	6	11	6	6	6	6	10	4	3	3	7	3	6	3	0	7	1	9
† + informações	base:	72	61	59	73	66	52	53	118	72	67	71	79	69	63	86	78	82	56	67	55	62	73	44	91	56	57	56



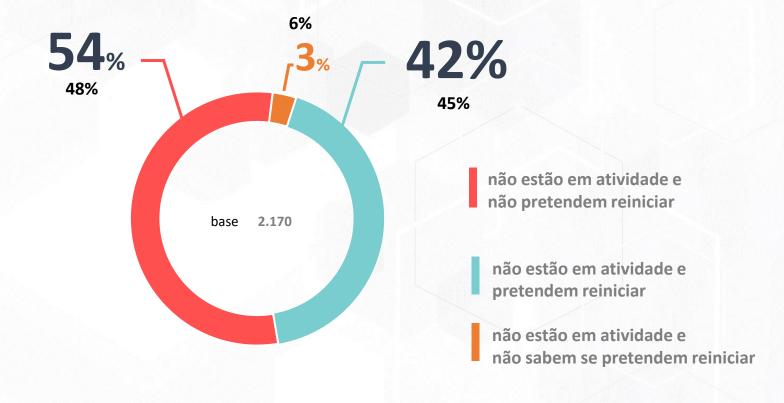
2017

pretensões dos entrevistados inativos

ver histórico

pouco mais de 2 em cada 5
 (42%) desses empreendedores
 inativos ainda pretende retomar
 as atividades empresariais em
 um futuro próximo (p4)

 mais a maioria deles (54%) não mais considera ou não pretende voltar a empreender, o que representa um volume considerável de pessoas







pretensões dos entrevistados inativos

	ME	EPP	
não estão em atividade e não pretendem reiniciar	54%	56%	
não estão em atividade, mas pretendem reiniciar	42%	43%	
não estão em atividade e não sabem se vão reiniciar	4%	1%	
base:	1.884	286	

cliente Sebrae	não cliente
61%	54%
35%	43%
3%	4%
820	1.350

optante Simples	não optante
57%	52 %
37%	46%
6%	2%
1.203	967

a intenção de voltar a empreender está igualmente presente nas 'ME's (42%) e nas 'EPP's (43%), enquanto que os 'não optantes' pelo Simples (46%) e nos empreendedores 'não clientes' Sebrae (43%) esse percentual se destaque um pouco mais (p3)

+ informações

pretensões dos entrevistados inativos

	S	SE	СО	NE	N
não estão em atividade e não pretendem reiniciar	64	56	54	44	46
não estão em atividade mas pretendem reiniciar	32	41	42	52	51
não estão em atividade e não sabem se vão reiniciar	3	4	4	4	3

base:	212	282	378	754	544

										810			500											The state of		L SEV	
	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	T
não estão em atividade e não pretendem reiniciar	66	60	67	50	54	49	59	54	53	57	55	40	53	36	42	52	37	53	39	49	45	46	30	44	53	46	5
não estão em atividade mas pretendem reiniciar	32	34	31	43	44	47	37	44	41	39	42	58	41	60	55	46	61	44	57	47	55	52	68	56	34	52	4
não estão em atividade e não sabem se vão reiniciar	2	6	2	7	2	4	4	1	6	4	4	2	6	4	3	2	1	4	4	4	0	3	2	0	13	3	2
base:	77	69	66	82	73	69	58	137	83	74	84	90	85	73	99	90	98	71	83	65	80	88	58	110	68	77	6

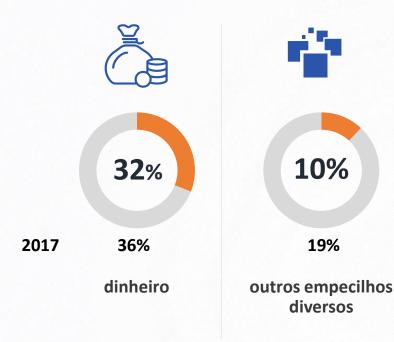




inativos

empecilhos para iniciar | reiniciar as atividades













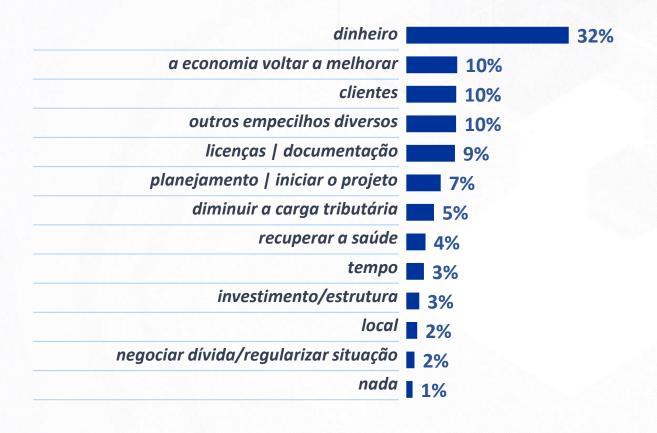
para reinício das atividades empresariais, 1 em cada 3 desses empreendedores dependeria, principalmente, de recursos financeiros (32%) e em menor medida de uma melhoria no ambiente econômico (10%) ou de apenas mais clientes/serviço (10%) (p5)

(j) + informações

base: 966



empecilhos para iniciar | reiniciar as atividades



- chama atenção o fato dos empecilhos quase sempre serem colocados como de responsabilidade de terceiros (economia, clientes, licenças) (p4)
- poucos foram os casos observados ('planejamento', 'tempo') onde as justificativas estivessem sendo de responsabilidade dos próprios empreendedores

† informações

base: 966



empecilhos para iniciar | reiniciar as atividades

† + informações

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
dinheiro	32%	23%	40%	31%	26%	35%
a economia voltar a melhorar	9%	20%	15%	10%	12%	9%
clientes	10%	9%	12%	10%	13%	8%
outros empecilhos diversos	10%	4%	3%	10%	8%	11%
licenças documentação	8%	26%	8%	10%	7%	11%
planejamento iniciar o projeto	7%	9%	4%	7%	10%	5%
diminuir a carga tributária	6%	1%	2%	6%	1%	8%
recuperar a saúde	4%	1%	0%	4%	8%	1%
tempo	4%	0%	4%	3%	3%	4%
investimento/estrutura	3%	0%	0%	3%	7%	0%
local	2%	1%	6%	2%	2%	2%
negociar dívida/regularizar situação	2%	2%	4%	1%	0%	2%
nada	1%	0%	0%	1%	2%	1%
base:	835	131	325	641	508	458



empecilhos para iniciar | reiniciar as atividades

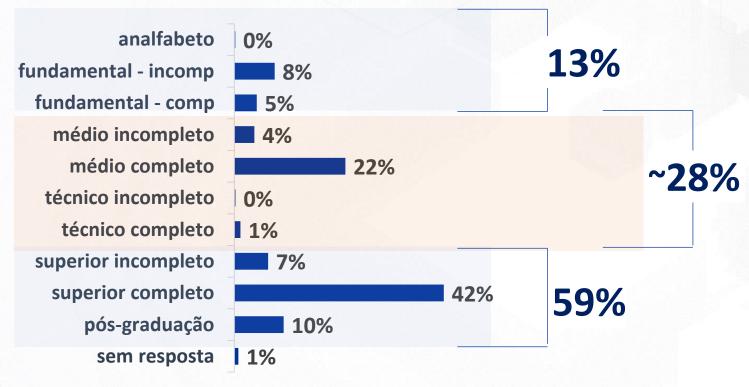
 esses mesmos dois empecilhos ('dinheiro' e 'economia voltar a melhorar') são também os mais citados pelos entrevistados nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste (p4)

	S	SE	СО	NE	N
dinheiro	20%	29%	44%	37%	31%
a economia voltar a melhorar	18%	7%	9%	12%	7%
clientes	18%	9%	8%	7 %	10%
outros empecilhos diversos	6%	13%	9%	8%	9%
licenças documentação	12%	8%	7 %	10%	15%
planejamento iniciar o projeto	5%	7%	4%	8%	10%
diminuir a carga tributária	5%	10%	1%	2%	2%
recuperar a saúde	3%	6%	4%	1%	2%
tempo	7 %	2%	3%	4%	2%
investimento/estrutura		6%	0%	1%	1%
local	4%	1%	1%	3%	3%
negociar dívida/regularizar situação	0%	2%	4%	0%	2%
nada			4%	2%	3%
base:	66	116	163	351	270









- surpreende que 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 merece atenção, por de certa forma, sinalizar a insuficiência apenas do ensino formal para uma prática empresarial de sucesso

† + informações

base: 2.170



	ME	EPP
analfabeto	0%	
fundamental - incompleto	8%	3%
fundamental completo	4%	7%
médio incompleto	4%	4%
médio completo	22%	22%
técnico incompleto	0%	
técnico completo	1%	0%
superior incompleto	7%	8%
superior completo	41%	46%
pós-graduação	10%	9%
sem resposta	1%	1%
base:	1.884	286

cliente Sebrae	não cliente
0%	0%
4%	8%
5%	5%
2%	4%
23%	22%
	0%
2%	1%
11%	7%
44%	42%
10%	10%
0%	1%
820	1.350

optante Simples	não optante
0%	0%
11%	6%
5%	4%
3%	5%
22%	23%
-	0%
1%	1%
7%	7%
40%	43%
10%	9%
1%	1%
1.203	967



	S	SE	СО	NE	N
analfabeto	1%			0%	0%
fundamental - incompleto	12%	8%	8%	5%	7%
fundamental completo	6%	4%	4%	5%	3%
médio incompleto	6%	3%	6%	3%	5%
médio completo	23%	18%	25%	30%	21%
técnico incompleto				1%	
técnico completo	0%	1%	1%	2%	3%
superior incompleto	6%	4%	7%	12 %	11%
superior completo	33%	52 %	40%	33%	37%
pós-graduação	11%	11%	8%	8%	13%
sem resposta	2%	0%	2%	1%	0%
base:	212	282	378	754	544

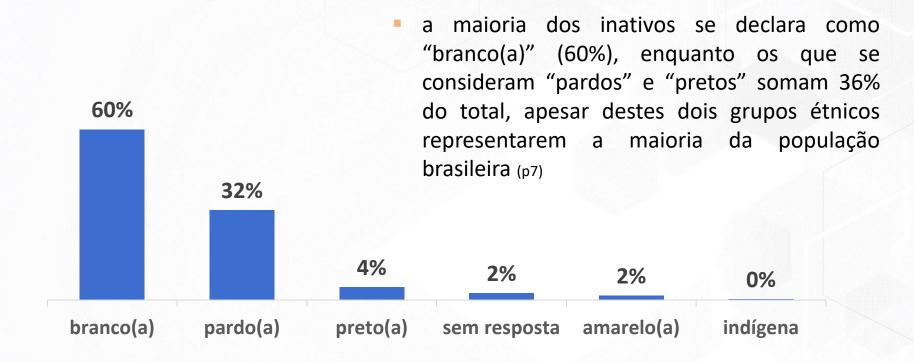
particularmente nos total dos estados do Sudeste esse percentual de empreendedores com o 'superior completo', juntamente com os 'pósgraduados' (~62%), se destaca em muito das demais regiões geográficas que alcançam no máximo a 50% (p5)

† + informações

																	ſ										
	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	BA	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	TO
analfabeto	1															1		2		4	2			0	1		
fundamental - incompleto	10	19	6	5	4	5	11	4	10	11	8	4	2	11	3	4	9	4	7	5	17	3	11	6	13	6	4
fundamental completo	4	6	9	5	12	3	1	4	4	3	5	3	7	6	2	6	4	8	1	2	10	5	1	1	7	2	5
médio incompleto	8	7	0	2	13	0		7	4	3	8	5		1	5	9	6	0	5		2	2	9	8	1	7	0
médio completo	24	26	17	35	28	21	11	15	35	25	19	38	38	23	34	24	25	15	33	30	29	28	36	14	31	26	15
técnico incompleto													2	4						-			-=				-
técnico completo			2	3	0	5	0				2	2	2		3	1	3			0		1		6		1	
superior incompleto	2	12	8	10	1	13	1	8	4	16	6	17	6	20	14	15	10	14	6	23	4	8	15	9	16	15	16
superior completo	39	16	46	36	42	35	63	52	31	36	43	28	35	25	33	31	35	50	41	26	30	35	28	40	22	34	47
pós-graduação	10	10	12	5	0	18	12	10	6	5	9	3	8	8	7	11	8	4	7	6	5	18		15	7	8	12
sem resposta	1	4				0			5	1	0	1	0	4	0	0		2	0	4	0	1			1		
base:	77	69	66	82	73	69	58	137	83	74	84	90	85	73	99	90	98	71	83	65	80	88	58	110	68	77	63

(j) + informações





† + informações

base: 2.170



	ME	EPP
branco(a)	59%	70%
pardo(a)	32%	18%
preto(a)	5%	2%
sem resposta	2%	3%
amarelo(a)	1%	7%
indígena	0%	0%
base:	1.884	286

cliente Sebrae	não cliente
60%	60%
30%	32%
5%	4%
2%	2%
1%	2%
1%	0%
820	1.350

optante Simples	não optante
65%	56%
29%	34%
3%	5%
1%	3%
1%	2%
0%	0%
1.203	967





	S	SE	СО	NE	N
branco(a)	80%	71%	41%	40%	30%
pardo(a)	14%	25%	44%	47%	53%
preto(a)	0%	3%	9%	7%	9%
sem resposta	5%	0%	2%	4%	3%
amarelo(a)	0%	1%	4%	2%	3%
indígena	<u></u>	0%		0%	1%
base:	212	282	378	754	544

 nas regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte, os entrevistados inativos que se consideram "pardos" e "pretos" já alcançam percentuais no mínimo equivalentes a 53% do total (p7)



	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
branco(a)	79	74	95	60	48	67	82	51	23	67	43	40	41	32	32	47	42	24	57	24	30	36	18	30	20	31	35
pardo(a)	18	16	2	31	42	29	16	38	56	27	41	44	43	54	53	41	51	63	31	59	62	50	69	47	66	65	52
preto(a)	0		0	6	10	2	0	6	11	4	10	10	8	4	10	10	7	8	3	5	3	5	3	15	10	2	5
sem resposta	3	10	1	1		1		0	5	1	2	5	6	4	3	1	0	4	6	10	1	6	7	3	1	-	1
amarelo(a)			2		0		2	5	5	1	3	1	2	6	1	0		0	4	1	2	3	3	3	3	1	7
indígena	<u></u>			2	-						<u></u>		1		-	1	0	-	-		1		=	3		1	_
base:	77	69	66	82	73	69	58	137	83	74	84	90	85	73	99	90	98	71	83	65	80	88	58	110	68	77	63

+ informações





apenas empresas

em atividade

| 75% dos entrevistados |

endereço comercial





 pouco mais de 7 em cada 10 dessas empresas (71%) que estão em atividade já estavam operando em um estabelecimento comercial / industrial (p7)

 apenas 1 em cada 5 delas (22%) funciona na própria residência do(a) empreendedor(a)

base: 8.109

endereço comercial

		ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	opta Simp		não optante	
	em um estabelecimento comercial/industrial	70%	80%	82%	70%	74	%	66%	
	em casa	23%	13%	13%	24%	20	%	27%	
	outro lugar de funcionamento	5%	5%	3%	6%	5%	6	6%	
22222	em feira ou shopping popular	1%	2%	2%	1%	19	6	1%	
	base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.40	07	1.702	

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 (p8)





endereço comercial

		S	SE	СО	NE	N
	em um estabelecimento comercial/industrial	74%	69%	72%	75%	74%
	em casa	23%	24%	21%	18%	20%
	outro lugar de funcionamento	3%	6%	6%	5%	5%
22222	em feira ou shopping popular	0%	1%	2%	2%	1%
	base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





endereço comercial

		PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
	em um estabelecimento comercial/industrial	77	71	73	74	76	73	66	72	67	81	73	71	76	72	70	74	76	82	74	84	69	66	79	72	81	74	85
	em casa	19	27	23	17	18	20	27	23	22	14	20	20	16	22	25	18	16	14	21	9	26	28	18	20	15	20	10
	outro lugar de funcionamento	3	3	4	8	5	6	6	2	9	4	7	9	5	5	3	4	7	2	4	8	3	5	3	8	3	3	6
22222	em feira ou shopping popular	0	0	0	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	2	2	4	1	1	1	0	1	1	1	1	1	3	
	base:	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218





tempo de existência da empresa

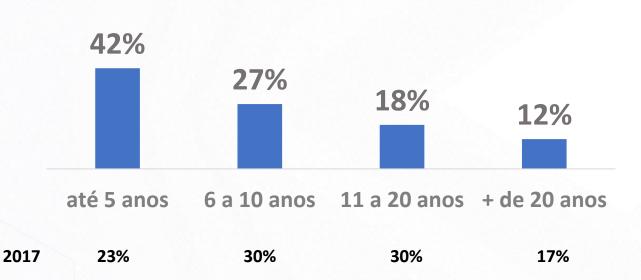




10 anos

14 anos

Mediana: 7 anos



frente à reduzida taxa de sobrevivência das empresas no Brasil, é positivo constatar que o tempo médio de existência dessas empresas corresponde a aproximadamente uma década, principalmente se levarmos em conta que ~31% delas já atuam há mais de 11 anos (p9)

por outro lado, em que pese o tempo médio de existência haver diminuído consideravelmente em comparação com 2017, o elevado percentual de novas empresas (42%) não deixa de ser um sinal positivo

base: 7.993

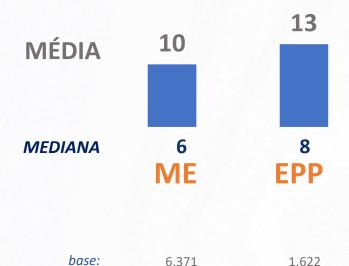




tempo de existência da empresa



10 anos mediana 7 anos







apesar de uma considerável diferença (28%) entre as idades médias das empresas, em função do porte, é bastante auspicioso as MEs terem um tempo médio de existência de 10 anos (p8)

merece também destaque o fato de as empresas 'clientes' do Sebrae terem
 9% a mais de tempo de atividade do que as 'não clientes'

tempo de existência da

empresa





ver em ordem decrescente(UF)

1 /	

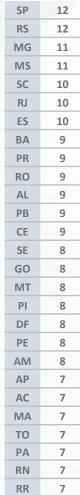
tempo em anos

por	reg	ião

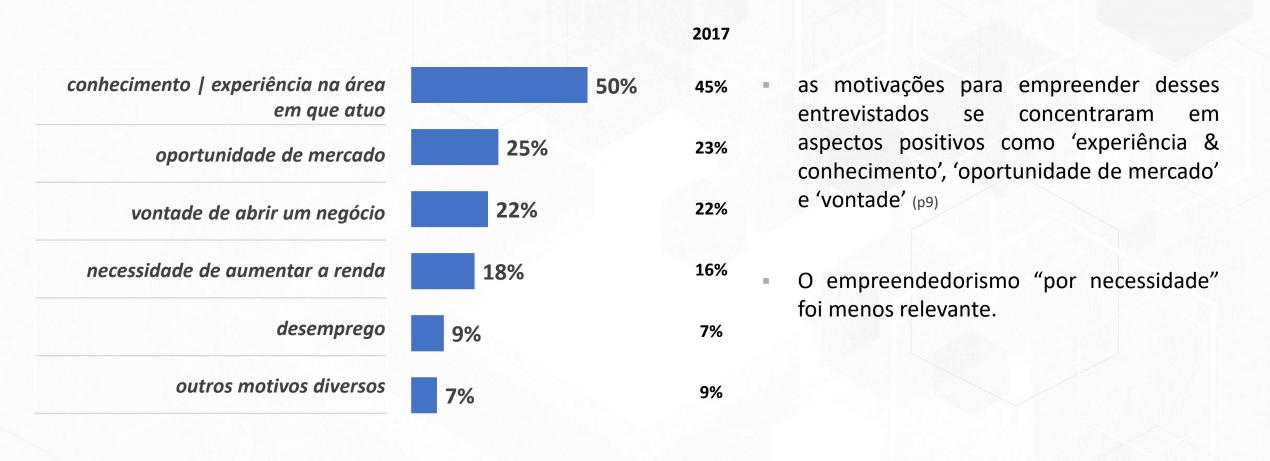
base:

	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	
	10	11	9	8	8	
2:	1.010	1.254	1.344	2.736	1.649	









base: 8.109



+ informações

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
conhecimento experiência na área em que atuo	50%	47%	46%	50%	48%	53%
oportunidade de mercado	25%	24%	24%	25%	26%	23%
vontade de abrir um negócio	21%	24%	33%	20%	22%	21%
necessidade de aumentar a renda	18%	16%	18%	18%	18%	18%
desemprego	9%	8%	10%	9%	9%	9%
outros motivos diversos	7%	11%	6%	7%	6%	9%
base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

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





	S	SE	СО	NE	N
conhecimento experiência na área em que atuo	51%	51%	46%	47%	48%
oportunidade de mercado	26%	25%	27%	22%	25%
vontade de abrir um negócio	28%	17%	24%	26%	28%
necessidade de aumentar a renda	19%	16%	20%	21%	20%
desemprego	8%	10%	8%	10%	9%
outros motivos diversos	4%	10%	5%	5%	6%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	BA	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	TC
conhecimento experiência na área em que atuo	58	44	53	49	46	49	53	54	45	46	42	48	48	49	42	46	46	47	43	54	46	42	43	52	45	45	5
oportunidade de mercado	19	26	37	29	31	27	22	23	27	29	29	27	18	25	23	25	21	22	28	15	21	24	24	28	22	34	2
vontade de abrir um negócio	27	29	27	20	25	26	12	24	21	29	27	26	26	22	31	24	27	28	26	29	25	31	28	27	32	26	2
necessidade de aumentar a renda	18	19	22	21	14	15	16	17	24	16	19	19	23	23	24	19	15	21	19	21	25	22	22	16	20	18	2
desemprego	11	5	8	7	12	11	9	7	9	5	9	11	8	12	12	9	8	11	17	7	12	12	13	7	6	6	
outros motivos diversos	5	4	4	12	5	8	11	5	5	3	7	5	6	6	1	4	8	6	4	5	9	5	4	6	6	6	
base:	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	2



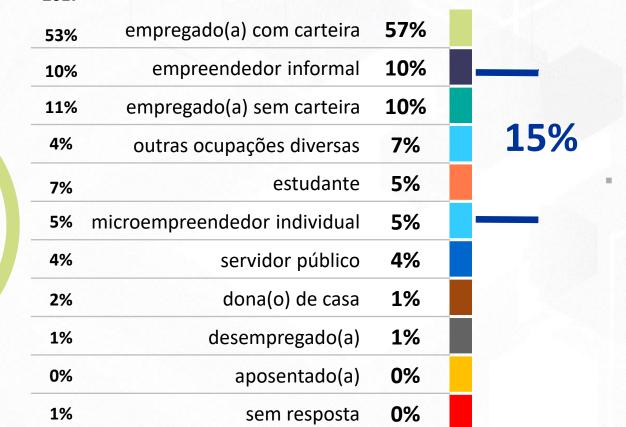


principal ocupação antes de abrir a empresa

2017



2 em cada 3 empreendedores (~66%) iniciaram a vida profissional como funcionário de alguma empresa, o que talvez explique a longevidade e o porte alcançado pelas mesmas (p11)



por outro lado, aproximadamente 1 em cada 7 (15%) iniciou as atividades por conta própria, sem a experiência de trabalhar em outra empresa, o que, de alguma forma espelharia o empreendedorismo de sucesso no Brasil

base: 8.109



principal ocupação antes

de abrir a empresa

os percentuais, mais uma vez, se apresentam razoavelmente similares, independentemente do critério de segmentação considerado (p11)

	ME	EPP		cliente Sebrae	não cliente Sebrae		optante Simples	não optante
empregado(a) com carteira	57%	53%		59%	57 %		59%	54%
empreendedor informal	11%	6%	_	7%	11%	-	10%	12%
empregado(a) sem carteira	10%	8%		9%	10%		9%	10%
outras ocupações diversas	7%	9%		7 %	7%		6%	9%
estudante	4%	11%		5%	5%	-	5%	5%
microempreendedor individual	5%	7%		5%	5%	-	5%	4%
servidor público	4%	4%		3%	4%		3%	4%
dona(o) de casa	1%	2%		2%	1%	-	2%	0%
desempregado(a)	1%	1%		1%	1%	-	1%	1%
aposentado(a)	0%	0%		1%	0%	-	0%	0%
sem resposta	0%	0%		0%	0%	_	0%	0%
(i) + informações base:	6.464	1.645		4.033	4.076		6.407	1.702



principal ocupação antes de abrir a empresa

	S	SE	СО	NE	N
empregado(a) com carteira	56%	61%	57%	49%	46%
empreendedor informal	11%	9%	10%	12%	13%
empregado(a) sem carteira	7 %	9%	10%	12%	13%
outras ocupações diversas	10%	6%	8%	6%	6%
estudante	7 %	4%	4%	6%	6%
microempreendedor individual	5%	5%	5%	4%	4%
servidor público	3%	2%	4%	6%	6%
dona(o) de casa	1%	2%	2%	1%	2%
desempregado(a)	1%	1%	1%	2%	2%
aposentado(a)	0%	0%	0%	0%	0%
sem resposta	0%	0%	0%	0%	1%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





principal ocupação antes de abrir a empresa

+ informações

				100																							
	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
empregado(a) com carteira	56	54	58	60	55	48	66	57	56	56	59	50	51	48	40	42	55	47	45	50	42	51	43	47	48	37	38
empreendedor informal	13	9	13	7	12	15	7	9	10	14	9	13	11	11	14	9	16	13	15	13	12	10	18	15	14	13	12
empregado(a) sem carteira	8	7	7	5	8	13	9	9	11	9	8	12	14	12	19	8	8	12	10	10	10	13	10	12	12	11	18
outras ocupações diversas	8	11	9	14	4	6	7	5	8	8	9	7	3	7	6	7	8	8	9	12	6	3	5	8	8	8	7
estudante	5	10	4	4	6	6	3	6	3	3	5	6	4	8	4	12	5	6	6	5	10	5	8	6	5	3	4
microempreendedor individual	6	3	6	3	5	4	5	4	6	4	4	7	5	2	6	5	4	4	6	2	3	3	4	3	5	7	10
servidor público	3	4	2	4	5	3	1	7	3	5	4	2	8	8	8	10	2	4	6	6	11	5	10	7	3	16	7
dona(o) de casa	0	0	2	1	2	0	2	1	3	1	1	0	1	0	2	3	0	3	4	1	5	4	-	1	3	2	2
desempregado(a)	0	1	0	2	1	6		1	0	0	2	3	2	3	1	3	2	3	1	0	1	5	2	1	1	2	
aposentado(a)	1	-	-	0	2	0	0			0	0	0	0	1			1	0	0	0	-		-	-		1	-
sem resposta	0				0			0		0	0		0	0		2		-				1		1			1
base:	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218



tempo trabalhado

informalmente

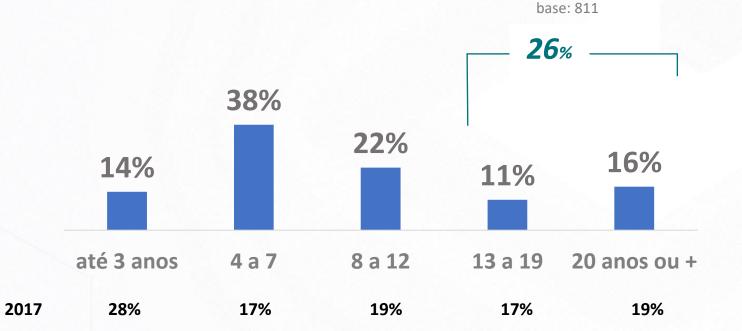




10 anos

11 anos

Mediana: 8 anos



a informalidade ainda é uma realidade bastante presente nas empresas brasileiras e aparentemente uma situação complexa de ser superada (p10)

prova disso seria que uma boa parte desses empreendedores de sucesso ficaram, na média, 10 anos nesse "estágio"

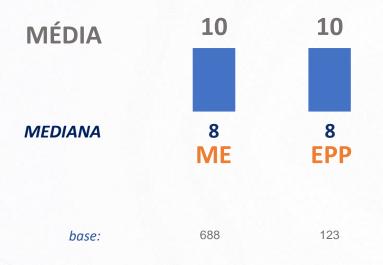




tempo trabalhado informalmente



10 anos







+ informações

tempo trabalhado

informalmente



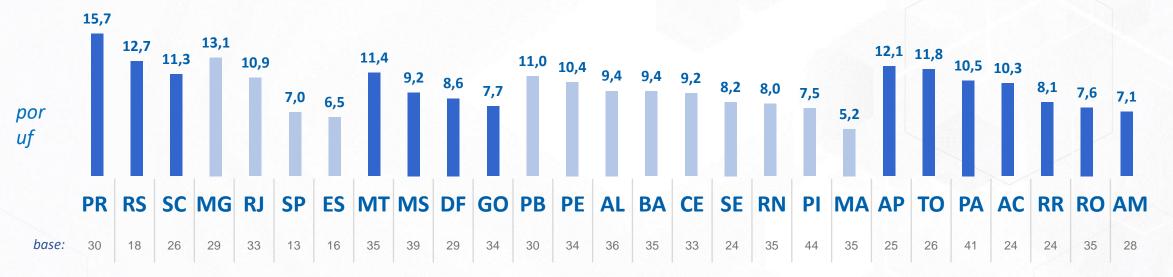


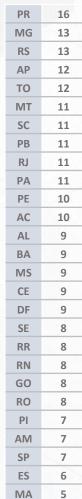
ver em ordem decrescente(UF)

- 1		П	2)
1	Ċ	Ŧ	1	Ĺ
	`	÷	_	/

tempo em anos

or região				
Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
14	9	9	9	10
74	91	137	306	203





base:

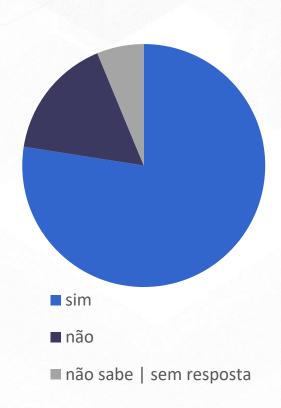
condições de compra em função do CNPJ



CNPJ deu melhores condições para comprar de fornecedores

77%

2017 60%



- pouco mais de 3 em cada 4 (77%) dos entrevistados consideram que a formalização tenha propiciado melhores condições de compra (p13)
- mas de qualquer forma, ainda para 20% desses empreendedores advindos da informalidade, as vantagens da formalização nas compras com fornecedores não são perceptíveis

† + informações

base: 874 – apenas os que eram 'informais' – p11



melhores condições de compra em função do CNPJ

formalização deu melhores condições para comprar







as diferenças dos percentuais quanto às melhorias nas condições de compra em função do CNPJ, em nenhum desses três critérios de segmentação chegam a ser muito expressivas (p13)

(j) + informações

base:

melhores condições de compra em função do CNPJ





ver em ordem decrescente(UF)

95

93

87 87

86

85

84

80

80 78

77

77

76

76

76

74

74

73 73

72

71

66

63

61

60

57

MA

RJ

CE

MG

AP

AL

ES

RO

PB

SE AC

MS

PI

PR

SC SP

RS

PA

RN BA

RR

MT

DF

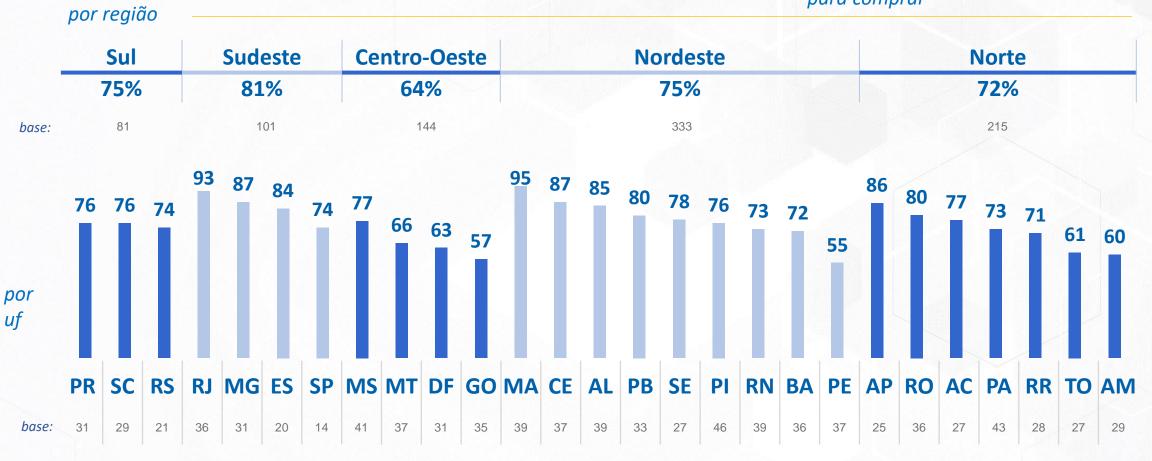
TO

AM

GO

PE

formalização deu melhores condições para comprar





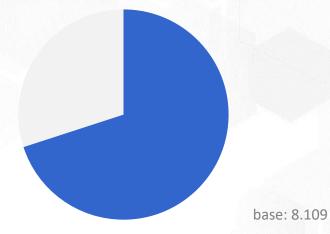
implicações da formalização no faturamento



formalização ajudou a ganhar mais

70%

2017 75%



7 em cada 10 desses empreendedores consideram que a abertura da empresa possibilitou maior ganho financeiro à empresas, resultado apenas razoável, visto indicar uma diminuição frente ao resultado de 2017 (p14)

† + informações



implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais



quanto maior o porte da empresa, tanto mais elevado o percentual de concordância, sendo as diferenças relativas à opção (ou não) pelo Simples e frente ao relacionamento com o Sebrae também consideráveis (p13)

(i) + informações



implicações da formalização no faturamento

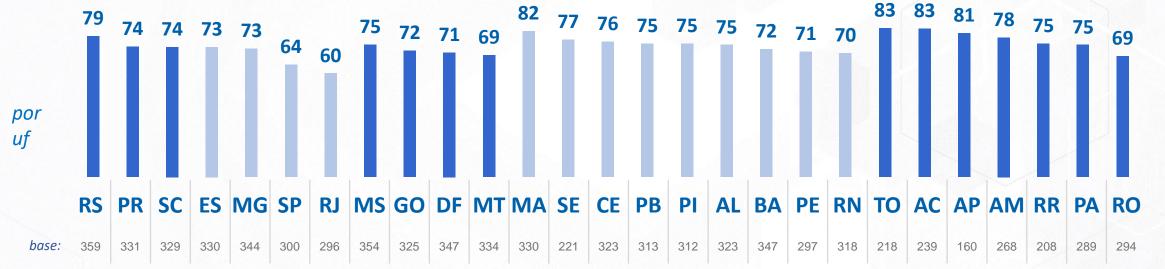


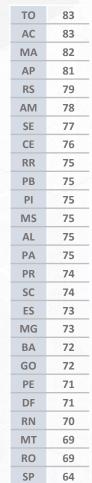


ver em ordem decrescente(UF)

formalização ajudou a ganhar mais

por região				
Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
76%	66%	71%	74%	76%
1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





base:

60

RJ

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo





já venderam produtos ou serviços para prefeitura/ governo

28%

2017 33%

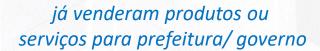
o poder público, nas suas diferentes instâncias, continua sendo um relevante *player* para essas empresas, tanto que 1 em cada 3 empreendedores (28%) já realizou vendas para prefeituras ou governo (p15)



base: 8.109



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo





nas segmentações por porte ou em função do relacionamento com o Sebrae, as diferenças são consideráveis, enquanto que com no que tange à opção (ou não) pelo Simples a variação percentual já seria menor (p14)





produtos ou serviços para a prefeitura ou governo





ver em ordem decrescente(UF)

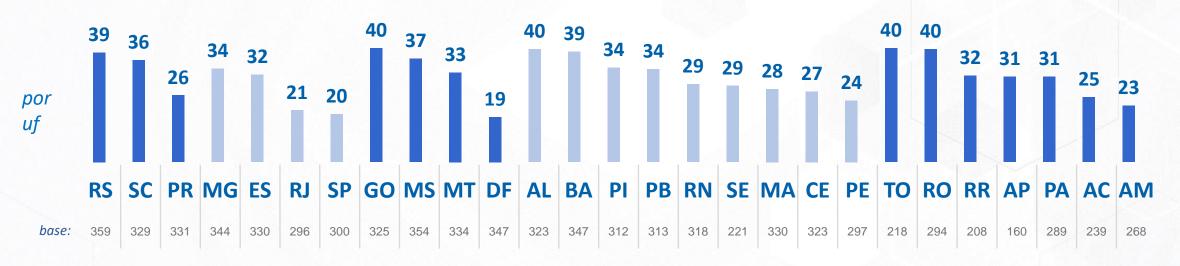
1	2	1
۲	1)
7	خ	/

já venderam para prefeitura / governo

	.~	
nor	realan	
וטט	região	
1	9	

base:

	Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	
	33%	24%	34%	32%	31%	
0.	1.010	1 270	1 360	2.784	1 676	



ТО	40
GO	40
AL	40
RO	40
ВА	39
RS	39
MS	37
SC	36
PI	34
MG	34
РВ	34
MT	33
ES	32
RR	32
AP	31
PA	31
RN	29
SE	29
MA	28
CE	27
PR	26
AC	25
PE	24
AM	23
RJ	21
SP	20
DF	19

2017

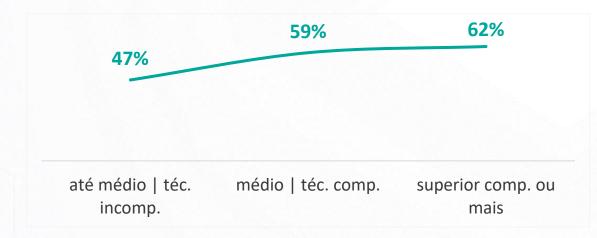


base: 8.109

frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

as vendas para outras empresas são o destino mais frequente desses produtos e serviços comercializados pelas pessoas jurídicas entrevistadas (p16)

os volumes de vendas para outras empresas (B2B) crescem quanto maior a escolaridade desses empreendedores, aparentemente, sinalizando a necessidade de maior apoio do Sebrae junto aos menos instruídos





13% 14% às vezes





frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
sempre	58%	66%	56%	59%	56%	64%
às vezes	13%	13%	16%	13%	14%	12%
nunca	29%	22%	29%	28%	30%	25%
base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

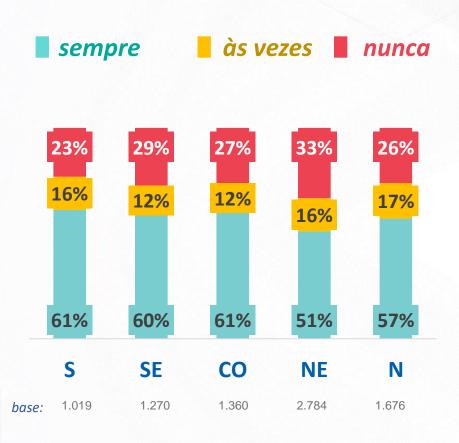
 os resultados por perfil indicam que, independentemente do critério de segmentação adotado, as vendas para outras empresas seriam sempre o principal mercado (p16)





frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

por região ———



 com exceção dos estados do Nordeste, e talvez do próprio Norte, as demais regiões apresentam resultados bem similares com relação às vendas de produtos e serviços para outras empresas (p16)



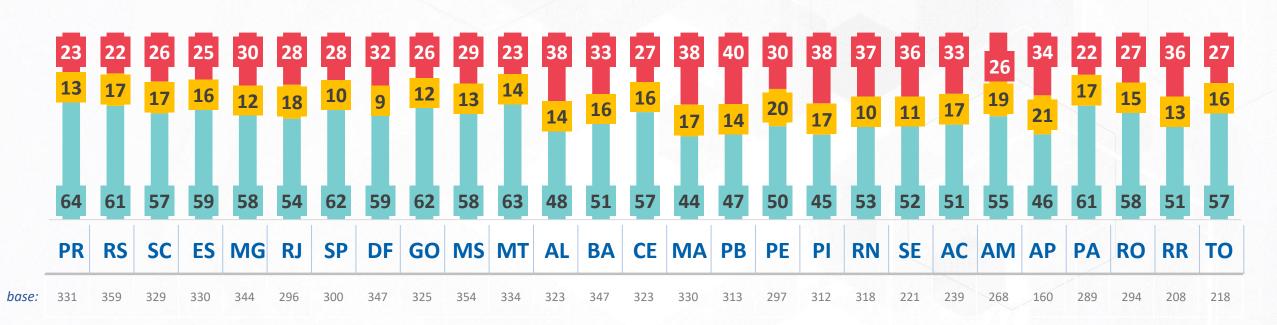


em atividade

frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas



por UF







em atividade

2017



empréstimo em nome da empresa

36%

buscaram e não conseguiram empréstimo

57%

62%

não buscaram

buscaram e conseguiram empréstimo

31%

- mesmo não se tratando de empresas do perfil MEI, e apesar de já terem uma certa longevidade, a realidade é que a maioria delas ainda não alavanca os seus negócios com recursos oriundos do sistema financeiro (p17)
- de qualquer forma, dentre os empreendedores que recorreram a uma fonte de recursos, somente 1 em cada 5 (19%) não teve êxito ao buscar empréstimo em nome da respectiva empresa

† + informações

base: 8.075



empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente
buscou e conseguiu o empréstimo	30%	42%	43%	30%
buscou e não conseguiu	7%	6%	10%	7%
não buscou	63%	52%	48%	63%
base:	6.436	1.639	4.010	4.065

as 'EPP's são mostram como mais bem sucedidas enquanto demar	ndantes
de crédito do que as 'ME's, algo também perceptível nos 'clientes'	Sebrae
e um pouco menos acentuadamente com relação às 'optante	s' pelo
Simples (p17)	

optante Simples	não optante
33%	27%
7%	8%
59%	65%
6.379	1.696





empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
buscou e conseguiu o empréstimo	30%	42%	43%	30%	33%	27%
buscou e não conseguiu	7%	6%	10%	7%	7%	8%
não buscou	63%	52%	48%	63%	59%	65%
total buscaram	37%	48%	52%	37%	41%	35%
taxa de insucesso (buscou e não conseguiu/ total buscaram)	20%	13%	18%	19%	17%	22%
base:	6.436	1.639	4.010	4.065	6.379	1.696

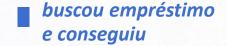
- a taxa de insucesso (buscou e não conseguiu / total dos empreendedores que buscaram empréstimo) apresenta uma variação maior em função do porte das empresas, onde as MEs (20%) apresentam um índice 61% maior do que o das EPPs (13%) (p16)
- nos demais critérios de segmentação as variações já foram um pouco mais reduzidas





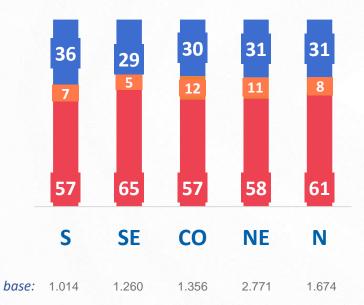
empréstimo em nome da empresa

por região









a postura de "não buscar" por empréstimos permanece sendo a característica mais presente em todas as regiões geográficas, com maior destaque das empresas localizadas na região Sudeste (p16)





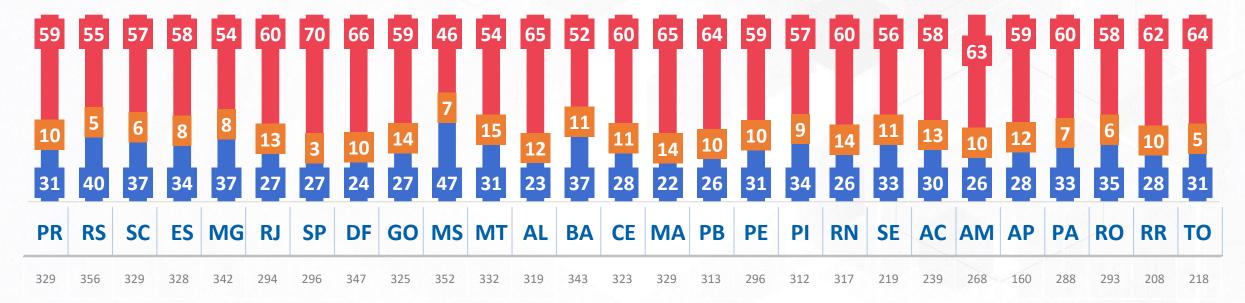
empréstimo em nome da

empresa

buscou empréstimo e conseguiu

buscou empréstimo e não conseguiu não buscou

por UF



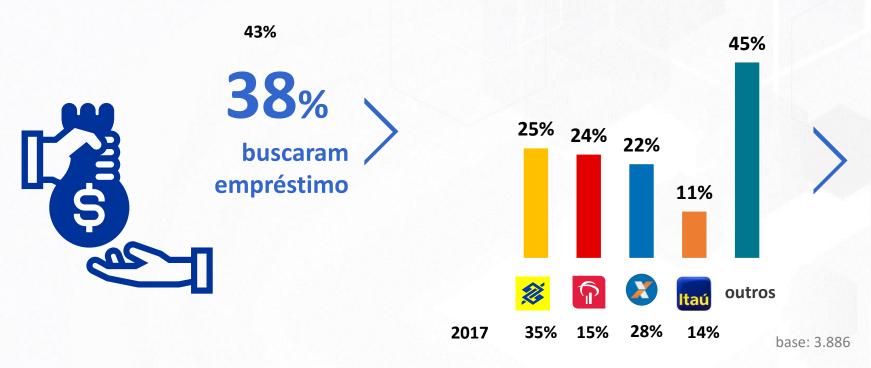
importante destacar que apenas dois estados (RS e MS) apresentam percentuais de empreendedores que 'buscaram e conseguiram empréstimo' iguais ou superiores à 40% (p17)

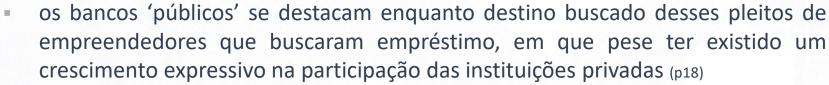




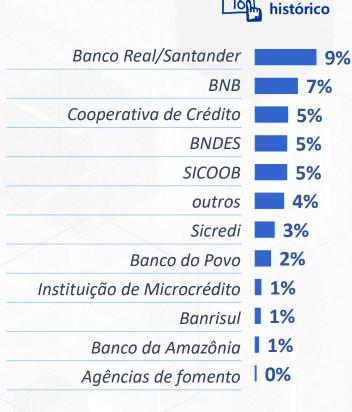
em atividade

onde buscou o empréstimo





chama atenção a ainda tímida presença das cooperativas de crédito ou similares





onde buscou o empréstimo

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
ВВ	22%	40%	28%	24%	26%	23%
Bradesco	24%	19%	18%	25%	20%	31%
CEF	21%	26%	24%	21%	21%	23%
Itaú/Unibanco	10%	19%	13%	11%	10%	14%
Banco Real/Santander	9%	9%	7%	10%	10%	8%
BNB	7%	6%	6%	7 %	7%	6%
Cooperativa de Crédito	5%	4%	7%	5%	5%	5%
BNDES	5%	5%	9%	4%	5%	5%
SICOOB	5%	4%	6%	5%	6%	2%
Sicredi	3%	2%	2%	3%	4%	2%
Banco do Povo	3%	0%	2%	3%	1%	5%
base:	2.961	925	2.193	1.693	3.125	761





onde buscou o empréstimo

		S	SE	СО	NE	N
	ВВ	28%	20%	38%	23%	30%
	Bradesco	13%	32%	19%	17%	26%
	CEF	22%	20%	25%	24%	24%
	Itaú/Unibanco	8%	14%	10%	8%	10%
Banco	Real/Santander	6%	14%	6%	5%	6%
	BNB	0%	2%		31%	1%
Cooper	ativa de Crédito	16%	1%	6%	1%	4%
	BNDES	7%	5%	4%	3%	1%
	SICOOB	7 %	5%	5%	2%	4%
	Sicredi	8%	2%	5%	0%	1%
	Banco do Povo	0%	5%	2%	0%	0%
	base:	533	573	700	1.297	783
	privado	64%	73%	54%	37%	58%
	público	65%	53%	74%	82%	69%

com exceção dos estados do Sudeste, os bancos 'públicos' ainda se destacam nas demais regiões, mas esse gap aparentemente vem se reduzindo (p18)

+ informações

onde buscou o empréstimo

† + informações

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	BA	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
ВВ	32	28	23	15	27	14	19	40	32	43	44	30	20	19	37	25	19	37	33	13	21	11	42	37	30	35	35
Bradesco	17	10	10	4	23	34	38	15	23	19	16	8	18	24	17	10	20	12	12	5	24	36	18	25	20	18	32
CEF	21	21	22	35	28	8	18	27	36	17	11	19	26	25	23	20	18	28	19	24	26	25	33	24	21	30	21
Itaú/Unibanco	16	3	6	5	14	27	12	22	9	7	4	7	8	2	7	11	13	5	7	3	7	10	10	9	17	9	7
Banco Real/Santander	8	5	4	2	3	14	20	4	2	10	11	9	6	7	0	11	6	2	3	2	6	2	10	13	0	8	1
BNB		0	0	6	5							30	20	31	31	31	46	39	43	43	-		-	1	3		
Cooperativa de Crédito	9	21	20	3	3	0	0	1	1	8	16	1	2	0	2	0	0	1	4		2	1	1	3	12	1	2
BNDES	11	5	6	6	11	6	3	5	3	4	3	5	5	1	0	2	0	1	4	2	2	1	8	0	0	3	0
SICOOB	9	1	16	31	11	4	0	4	5	4	6	1	2		3	9			0	0	4	3	6	0	15	3	3
Sicredi	5	13	3		0	0	3		1	7	15	0		2		2		_			0	-	-	3	2		2
Banco do Povo		0					9		4	0			0									2	-	-	0		
base:	174	183	176	156	157	134	126	152	155	203	190	147	180	138	146	135	136	152	150	113	118	121	70	127	157	90	100



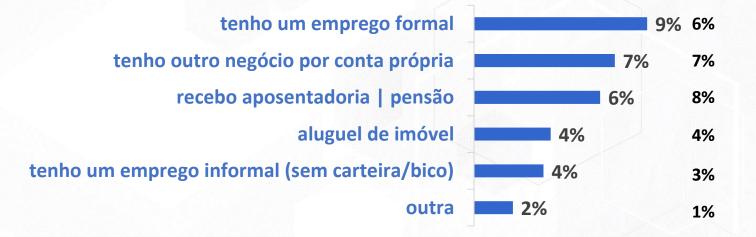
fonte de renda



atividade como empresário sendo a única fonte de renda



 a atividade empresarial consiste na única fonte de renda para a maioria das pessoas entrevistadas (69%), situação não muito distante da observada também na pesquisa de 2017 (p19)





base: 8.075



fonte de renda

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	opta Sim		não optante
não têm outra fonte de renda	69%	71%	76%	68%	72	2%	65%
tenho um emprego formal	9%	7%	5%	10%	89	%	12%
tenho outro negócio por conta própria	7%	8%	6%	7%	69	%	10%
recebo aposentadoria pensão	6%	6%	5%	7%	89	%	4%
aluguel de imóvel	4%	6%	4%	4%	39	%	5%
tenho um emprego informal ^{(sem} carteira/bico)	4%	3%	2%	4%	39	%	5%
outra	2%	2%	2%	2%	19	%	2%
base:	6.437	1.638	4.016	4.059	6.	383	1.692

 tal dependência da própria atividade enquanto empresário varia pouco nos diferentes critérios de segmentação considerados, sempre se destacando com um percentual bem mais elevado (p18)





1.670

160

fonte de renda

1.265

nor região

1.015





ver em ordem decrescente(UF)

GO

MS

RO

MT

RS

MA SP

AM

PE AP

MG

DF

SC

PR PA

BA

RJ

ES

AL

TO

AC

PI

RR

CE

RN

SE

PB

78

76

72

72

71

71

71

71

70

70 69

69

68

68 68

68

68

66

66

65

65

65

61

60

56

55

atividade como EMPRESÁRIO é a única fonte de renda

Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte
69%	70%	75%	66%	69%

2.770

346

319

308

322

317 221

uf

por



330

1.355

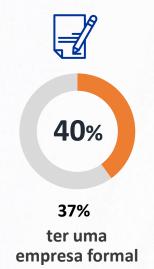
333

346

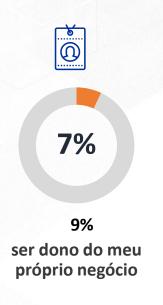
330

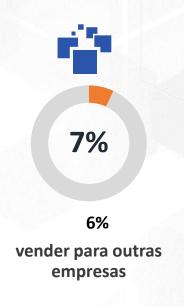
296



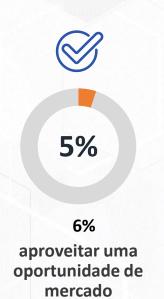












as motivações para formalizar a própria empresa se distribuem em diferente justificativas, mas, a exemplo de 2017, poder ter uma empresa formal (42%), se destaca de longe de qualquer outra resposta (p20)





base: 8.109



2017



não deixa de ser surpreendente que os motivos que, na prática, deveriam estar por trás da decisão (emitir nota, vender para outras empresas, comprar melhor, vender para governo, conseguir empréstimos,...), quando muito alcançam apenas a 23% dessas citações (p20)

40%

(j) + informações

base: 8.109



	ME	EPP	Sebrae	cliente	Simple	s optante
ter uma empresa formal	39%	47%	46%	39%	42%	36%
possibilidade de emitir nota fiscal	11%	6%	6%	11%	8%	15%
possibilidade de vender para outras empresas	7%	6%	5%	7 %	7%	7 %
ser dono do meu próprio negócio	6%	11%	7%	7 %	7%	6%
fazer compras mais baratas/melhores	6%	4%	7%	5%	7%	3%
aproveitar uma oportunidade de mercado	5%	5%	4%	5%	5%	6%
evitar problemas com a fiscalização/prefeitura	5%	2%	3%	5%	5%	5%
necessidade de obter/aumentar renda	4%	6%	5%	5%	5%	4%
comprou a empresa formalizada herdou a empresa	2%	2%	2%	2%	2%	2%
sem resposta	2%	2%	2%	2%	1%	3%
possibilidade de vender para o governo	2%	2%	2%	2%	2%	3%
aproveitar meu conhecimento/experiência	2%	2%	2%	2%	1%	3%
contratar funcionários/gerar empregos	2%	1%	2%	1%	2%	1%
† + informações base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702



	S	SE	СО	NE	N
ter uma empresa formal	38%	41%	43%	38%	39%
possibilidade de emitir nota fiscal	10%	12%	8%	9%	8%
possibilidade de vender para outras empresas	7 %	7 %	6%	8%	8%
ser dono do meu próprio negócio	9%	6%	5%	8%	6%
fazer compras mais baratas/melhores	4%	5%	4%	8%	10%
aproveitar uma oportunidade de mercado	6%	5%	6%	4%	4%
evitar problemas com a fiscalização/prefeitura	4%	5%	8%	5%	4%
necessidade de obter/aumentar renda	6%	4%	5%	5%	6%
comprou a empresa formalizada herdou a empresa	1%	3%	1%	1%	1%
sem resposta	3%	2%	1%	2%	1%
possibilidade de vender para o governo	2%	2%	2%	3%	2%
aproveitar meu conhecimento/experiência	1%	2%	2%	2%	3%
contratar funcionários/gerar empregos	1%	1%	2%	2%	2%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676

 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 (p20)

(j) + informações



(j) + informações

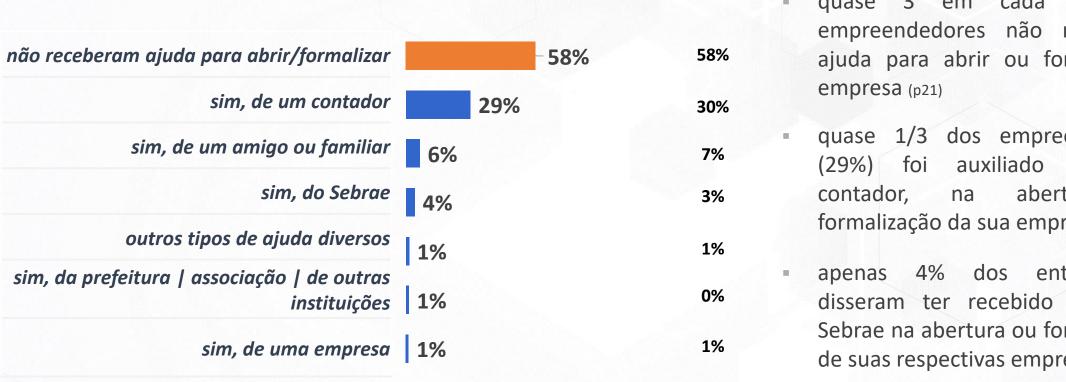


por UF —								ı	ı																		
	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
ter uma empresa formal	43	33	39	46	41	30	42	46	44	46	37	38	39	37	33	39	39	51	35	30	34	39	42	36	49	30	36
possibilidade de emitir nota fiscal	9	12	9	5	7	13	13	9	6	9	10	7	11	11	9	5	7	4	6	4	12	7	3	11	5	8	6
possibilidade de vender para outras empresas	7	6	7	6	7	8	6	2	7	8	9	9	5	7	8	15	12	5	9	7	8	12	8	8	7	6	6
ser dono do meu próprio negócio	9	8	9	5	7	3	7	5	5	4	6	5	9	9	7	5	5	7	9	4	4	7	4	6	6	11	9
fazer compras mais baratas/melhores	2	5	5	3	7	8	4	6	3	7	3	5	6	5	18	9	8	7	9	9	9	9	13	13	8	5	4
aproveitar uma oportunidade de mercado	5	6	7	4	7	10	4	3	7	5	7	5	6	2	4	4	5	4	4	4	4	3	4	3	4	10	4
evitar problemas com a fiscalização/prefeitura	4	2	6	6	3	8	4	5	9	7	7	5	5	2	1	6	7	3	5	7	5	2	6	3	3	8	6
necessidade de obter/aumentar renda	4	8	4	11	4	3	3	7	6	4	4	4	4	7	7	3	2	3	3	5	6	7	7	6	6	9	8
comprou a empresa formalizada herdou a empresa	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	2	1	1	1	0	1	1			1	2	1	2	0	1	0	2
sem resposta	4	2	4	3	2	2	2	2	1	2	0	2	0	1	1	2	5	1	1	4	2	2	1	0	1	1	3
possibilidade de vender para o governo	2	2	2	3	1	2	2	2	2	1	4	6	3	3	1	1	2	3	2	7	3	1	1	2	3	2	3
aproveitar meu conhecimento/experiência	1	1	2	2	2	4	2	3	2	1	2	1	1	4	1	2	1	2	2	1	3	3	4	3	0	0	2
contratar funcionários/gerar empregos	1	1	2	3	1	1	1	3	1	1	1	1	3	3	1	1	1	5	4	1	0	1	2	3	1	2	3
base	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218



ajuda para se abrir formalizar a empresa





2017

em cada (58%) quase 3 empreendedores não receberam ajuda para abrir ou formalizar a

quase 1/3 dos empreendedores por um abertura ou formalização da sua empresa

entrevistados disseram ter recebido ajuda do Sebrae na abertura ou formalização de suas respectivas empresas

+ informações

base: 8.109



ajuda para se abrir | formalizar a empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
não receberam ajuda para abrir/formalizar	58%	53%	54%	58%	59%	55%
sim, de um contador	28%	32%	26%	29%	27%	31%
sim, de um amigo ou familiar	6%	9%	6%	6%	5%	7 %
sim, do Sebrae	4%	4%	10%	3%	5%	2%
outros tipos de ajuda diversos	1%	2%	2%	1%	2%	1%
sim, da prefeitura associação de outras instituições	1%	0%	0%	1%	1%	2%
sim, de uma empresa	1%	1%	1%	1%	1%	2%
base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702





ajuda para se abrir formalizar a empresa



	S	SE	СО	NE	N
não receberam ajuda para abrir/formalizar	58%	58%	57 %	58%	55%
sim, de um contador	31%	27%	30%	30%	28%
sim, de um amigo ou familiar	4%	7%	5%	6%	6%
sim, do Sebrae	5%	3%	5%	4%	7%
outros tipos de ajuda diversos	1%	2%	2%	1%	1%
sim, da prefeitura associação de outras instituições	1%	2%	1%	1%	0%
sim, de uma empresa	0%	2%	1%	1%	1%
base	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676



ajuda para se abrir formalizar a empresa





	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
não receberam ajuda	60	52	63	60	69	50	55	55	59	60	52	58	60	59	54	50	60	57	56	57	56	54	45	57	56	55	60
sim, de um contador	29	34	28	26	23	33	28	34	27	28	34	26	30	28	31	34	29	27	33	31	25	29	37	27	31	28	25
sim, de um amigo/familiar	5	3	5	7	4	13	7	3	5	5	5	7	5	5	7	10	6	8	5	2	8	8	6	7	5	7	4
sim, do Sebrae	3	8	1	4	1	2	4	5	4	6	5	6	3	5	5	4	2	7	5	7	6	8	10	7	5	8	9
outros tipos de ajuda	2	1	1	0	1	1	2	2	3	1	0	1	1	2	1	0	1	0	0	1	2	1	2	1	2	0	2
sim, de uma empresa	0	1	2	1	1	0	2		1		1	2	1	1	1	1	1		0	1	1	0	-			1	0
sim, da prefeitura assoc. outras instituições	0	0	0	2	1	2	2	1	1	1	4	0	1	1	0		0	1	2	1	2	1	-	1	2	0	
base	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218









alta carga tributária



não tem dificuldade



competir com concorrentes









2017 30%

3%

10%

 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, sinalizando coerência nas respostas dessas duas questões (p21 e p2) 9%



† + informações

base: 8.109





base: 8.109



no ula a ula	ME	EPP		cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
conquistar clientes, vender mais	24%	21%	1000 000 000 1277 000 000 000 000 000 000 000 000 000	24%	24%	25%	21%
alta carga tributária	16%	25%		17%	17%	16%	18%
não tenho dificuldades	11%	6%		8%	10%	10%	10%
competir com concorrentes	9%	7 %		10%	9%	9%	9%
mão de obra/funcionários	6%	6%		7%	5%	6%	4%
inadimplência	4%	5%		6%	4%	5%	3%
conseguir crédito ou dinheiro emprestado	4%	2%		5%	4%	3%	5%
controlar/gerenciar o dinheiro da empresa	3%	4%		4%	3%	3%	4%
outras dificuldades diversas	11%	13%		11%	12%	4%	2%
falta de capital de giro dinheiro	3%	1%		2%	3%	2%	4%
burocracia	3%	2%		1%	3%	2%	5%
entender, cumprir as obrigações legais	3%	5%		4%	3%	3%	2%
prefiro não responder	3%	2%		2%	3%	3%	2%
base:	6.464	1.645		4.033	4.076	6.407	1.702





 apesar de algumas variações em termos absolutos, as duas principais dificuldades apontadas pelos empreendedores são as mesmas em todas as regiões geográficas (p22)

			NE	N
23%	26%	16%	23%	20%
21%	16%	21%	14%	16%
10%	11%	9%	10%	10%
10%	9%	9%	8%	9%
5%	5%	9%	6%	5%
6%	3%	4%	5%	4%
2%	3%	7 %	6%	5%
3%	3%	4%	4%	4%
9%	12%	12%	12%	15%
1%	3%	3%	5%	3%
2%	4%	2%	2%	3%
4%	2%	3%	3%	4%
3%	3%	1%	1%	2%
1.019	1.270	1.360	2.784	1.676
	21% 10% 10% 5% 6% 2% 3% 9% 1% 2% 4% 3%	21% 16% 10% 11% 10% 9% 5% 5% 6% 3% 2% 3% 3% 3% 9% 12% 1% 3% 2% 4% 4% 2% 3% 3%	21% 16% 21% 10% 11% 9% 10% 9% 9% 5% 5% 9% 6% 3% 4% 2% 3% 7% 3% 3% 4% 9% 12% 12% 1% 3% 3% 2% 4% 2% 4% 2% 3% 3% 3% 1%	21% 16% 21% 14% 10% 11% 9% 10% 10% 9% 9% 8% 5% 5% 9% 6% 6% 3% 4% 5% 2% 3% 7% 6% 3% 3% 4% 4% 9% 12% 12% 12% 1% 3% 3% 5% 2% 4% 2% 2% 4% 2% 3% 3% 3% 3% 1% 1%





	PR	RS	sc	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	TC
conquistar clientes, vender mais	21	28	19	19	20	28	27	23	14	16	12	24	28	22	21	24	18	22	20	19	15	21	19	23	19	13	18
alta carga tributária	19	23	19	18	21	18	13	19	18	24	29	14	10	16	12	15	24	12	10	27	18	12	10	17	19	24	19
não tenho dificuldades	12	9	8	12	9	9	11	7	10	10	11	9	8	11	15	8	8	10	10	11	14	8	14	9	11	7	9
competir com concorrentes	9	10	13	13	10	6	9	9	9	6	12	12	5	10	7	8	8	7	12	9	7	9	7	8	10	6	10
mão de obra/ funcionários	4	3	9	6	8	2	5	11	7	11	9	4	8	5	3	5	4	9	10	7	7	5	7	4	7	8	3
inadimplência	8	4	7	2	6	2	3	1	4	5	7	6	5	4	7	6	4	6	5	3	7	3	3	3	5	4	5
base	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218





áreas em que sente mais necessidade de capacitação





pelos elevados percentuais,
 percebe-se uma expressiva
 necessidade de capacitação
 em todas as áreas de conhecimento apresentadas
 aos entrevistados (p23)

com exceção dos 16% que afirmam não necessitar de treinamento, na média, cada um dos empreendedores indicou 3 dessas áreas de carência

+ informações

base: 8.109



áreas em que sente mais necessidade de capacitação

 em que pesem as diferenças dos perfis, as variações percentuais entre os mesmos não são tão expressivas (p23)

 o que pode significar talvez se tratarem de necessidades comuns a todo esse universo de empreendedores

	ME	EPP
controles / gestão financeira	52 %	46%
propaganda/marketing	47%	46%
uso de redes sociais	45%	41%
melhoria da qualidade produto/serviço	44%	42%
atendimento ao cliente	42%	42%
orientação para o crédito/financiamento	42%	36%
não sinto necessidade de me capacitar	16%	15%
outras áreas diversas	1%	2%
base:	6.464	1.645

iente ebrae	não cliente	optante Simples	
59%	51%	50%	54%
53%	46%	47%	47%
47%	44%	45%	43%
44%	44%	42%	47%
45%	42%	41%	44%
43%	42%	39%	46%
12%	16%	17%	13%
2%	1%	2%	1%
4.033	4.076	6.407	1.702





áreas em que sente mais necessidade de capacitação

	S	SE	СО	NE	N
controles / gestão financeira	50%	48%	57%	57%	63%
propaganda/marketing	39%	46%	54%	54%	57%
uso de redes sociais	39%	45%	48%	46%	47%
melhoria da qualidade produto/serviço	37%	43%	51%	51%	52%
atendimento ao cliente	40%	41%	42%	48%	48%
orientação para o crédito/financiamento	33%	39%	50%	52%	50%
não sinto necessidade de me capacitar	17%	19%	9%	12%	9%
outras áreas diversas	2%	1%	2%	1%	3%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





áreas em que sente mais necessidade de capacitação

+ informações

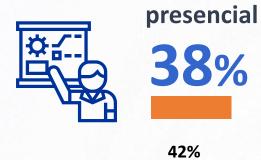
6012	
35	por UF
4	

poror																				i							
	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	ВА	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	ТО
controles financeiros	50	51	49	52	58	48	45	56	53	63	61	61	58	55	57	56	58	47	64	52	68	64	63	67	51	. 59	6
propaganda/marketing	42	36	39	52	44	57	44	61	53	47	53	47	5 9	54	52	48	53	44	56	46	51	60	57	63	45	54	5:
uso de redes sociais	38	40	39	48	39	51	46	48	50	45	44	45	47	45	47	49	44	46	44	46	44	49	47	50	41	. 51	4
melhoria da qualidade produto/serviço	40	36	34	44	47	44	41	46	52	51	52	46	53	49	51	47	49	49	56	48	53	50	54	55	48	53	4
atendimento ao cliente	41	40	39	48	43	41	39	3 9	36	46	56	41	51	46	46	50	49	43	52	40	44	50	43	49	46	44	5
orientação para o crédito/financiamento	36	31	31	39	41	41	39	39	55	45	52	51	55	53	56	45	48	52	54	51	51	54	58	50	45	48	4
não sinto necessidade de me capacitar	19	14	17	16	18	18	19	12	8	12	6	11	8	12	10	17	16	18	8	14	8	9	7	6	14	14	1
outras áreas diversas	1	2	4	2	1	3	1	1	2	1	2	1	0	4	0	3	1	1	1	1	5	2	. 1	4	2	3	



interesse em cursos/capacitação





online com encontros presenciais



26%

online



não tenho interesse



8%

 a preferência dos empreendedores por cursos/capacitação no formato 'online' (nos dois formatos) já supera o 'presencial', algo também já observado em 2017 (p24)

† + informações

base: 7.144



2017

2017

interesse em cursos/capacitação

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
presencial	38%	36%	39%	38%	40%	35%
online	30%	26%	29%	30%	28%	33%
online com alguns encontros presenciais	29%	35%	30%	30%	29%	30%
não tem interesse	3%	3%	3%	3%	3%	3%
base:	5.690	1.454	3.609	3.535	5.626	1.518





interesse em cursos/capacitação

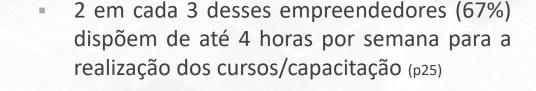
	S	SE	СО	NE	N
presencial	42	32	42	43	47
online	27	35	24	24	23
online com alguns encontros presenciais	28	30	31	29	28
não tem interesse	3	2	3	3	2
base:	866	1.089	1.215	2.458	1.516

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	BA	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
presencial	37	45	44	45	41	34	29	36	42	39	49	50	43	40	44	37	46	45	45	48	49	46	45	44	53	47	54
online	32	23	24	30	32	26	38	26	26	23	22	22	24	28	23	26	22	20	25	16	21	26	24	20	25	27	23
online com alguns encontros presenciais	30	28	26	24	22	35	32	36	29	35	25	24	28	27	32	36	30	33	28	34	24	27	28	35	20	24	20
não tem interesse	1	4	5	2	6	5	1	2	3	3	4	4	5	5	1	1	1	2	3	2	5	1	4	2	1	2	3
base:	277	313	276	284	297	256	252	311	290	311	303	286	314	286	299	268	263	262	285	195	216	243	147	274	257	181	198



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações





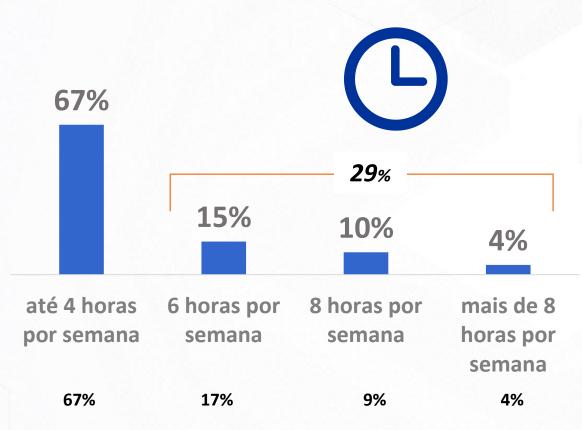
somente 3 em cada 10 empreendedores
 (29%) dispõe de 6 (ou mais) horas por semana para a realização dos cursos/capacitação



4% não souberam responder

4%





base: 6.953

2017



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
até 4 horas por semana	68%	67%	68%	67%	67%	68%
6 horas por semana	15%	15%	15%	15%	14%	16%
8 horas por semana	10%	11%	10%	10%	11%	8%
mais de 8 horas por semana	4%	5%	5%	4%	5%	3%
sem resposta	4%	3%	3%	4%	3%	5%
base:	5.530	1.423	3.523	3.430	5.475	1.478





tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações

	S	SE	CO	NE	N
até 4 horas por semana	73	69	64	62	64
6 horas por semana	13	16	14	14	15
8 horas por semana	8	10	11	12	10
mais de 8 horas por semana	3	3	5	7	6
sem resposta	3	3	6	5	4
base:	838	1.060	1.178	2.394	1.483

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	BA	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
até 4 horas por semana	75	70	72	71	64	67	70	57	67	68	62	60	64	65	59	60	57	60	60	52	62	60	60	65	67	70	66
6 horas por semana	9	17	12	10	18	21	14	17	13	11	18	14	11	11	19	17	18	18	11	25	9	14	14	19	13	6	17
8 horas por semana	9	7	9	7	8	5	11	14	9	13	10	11	9	13	14	14	11	12	17	11	16	10	17	8	13	12	6
mais de 8 horas por semana	3	2	4	7	6	2	2	10	3	2	7	9	9	4	4	8	8	4	8	11	8	10	4	4	5	8	6
sem resposta	3	3	2	5	4	5	2	1	9	6	3	6	6	7	5	2	5	7	4	1	5	6	4	3	2	4	5
† + informações base:	271	302	265	278	288	248	246	303	280	300	295	275	302	276	298	263	259	254	276	191	206	242	142	270	252	177	194



pagamento de impostos





já deixaram de pagar algum imposto 31%

2017 25%

quase 1 em cada 3 (31%) empreendedores entrevistados já deixou de pagar algum imposto, resultado esse superior (24%) ao apurado em 2017 (p26)



base: 8.109



pagamento de impostos

já deixaram de pagar algum imposto



como era de se esperar, o percentual de 'optantes' que deixou de pagar algum imposto é menor que o de 'não optantes', surpreendendo porém que a variação dessa inadimplência praticamente não exista quando os resultados são analisados em função dos portes das empresas (p26)





pagamento de impostos

por região





ver em ordem

40

40 37

36

35

35

35

35 34

33

33

33

33

32

31

31

31 30

30

30 29

26

26

25

24

23

decrescente(UF)

DF

AP

SE

GO AL

MS

CE

MT

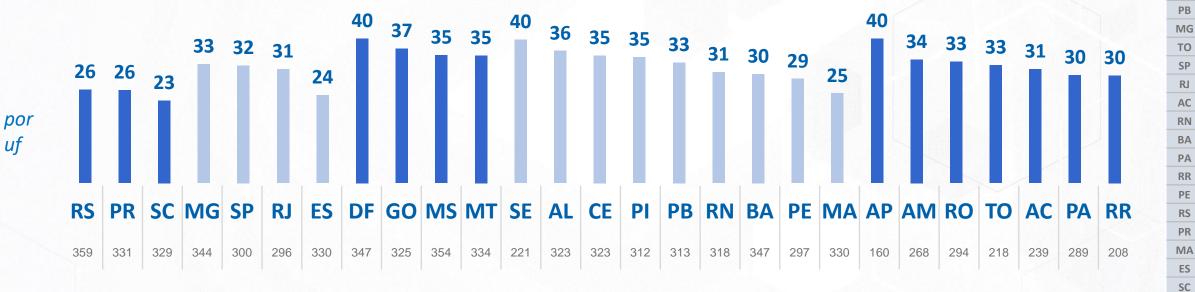
PI

AM RO

já deixaram	de	pagar	algum	imposto	

porregions					
Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	
25%	32%	37%	31%	32%	

1.019 1.270 1.360 2.784 1.676



situação atual com os impostos





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



apesar do resultado ser positivo por já representar mais da metade dos respondentes, importante observar que uma parcela expressiva desses empreendedores (43%) ainda não estavam em dia com o pagamento dos impostos (p27)



base: 2.603



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 continuaram elevados. Apesar de não serem a maioria (p27)





situação atual com os impostos

+ informações



PR

RS PB

MA AP

BA MT

SC

ES

RR PI

ver em ordem decrescente(UF)

> 70 64

> 64 63

62 61

60

60

59 59

59

58

57

56

55

54

54

53 52

51

49

37

iá deixaram de pagar algum imposto e hoje est				
em dia com o pagamento de imposto	S			

			. ~	
no	rr	20	IN	\sim
po	<i>I I</i>	cu	IUI	
-	100	- 5		_

Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	
66%	54%	52%	54%	51%	
282	400	462	898	561	



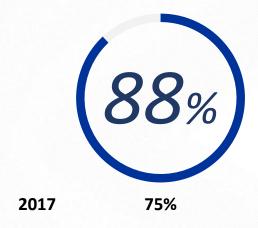


renegociação da dívida





têm condições de renegociar a dívida



- praticamente 9 em cada 10 (88%) desses empreendedores acreditavam possuir condições de renegociar as suas dívidas (p28)
- de qualquer forma, uma situação já bem melhor daquela apurada na pesquisa realizada em 2017

† + informações

base: 975



tem condições de renegociar a dívida



 independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que acreditam terem condições de renegociar as respectivas dívidas são elevados e razoavelmente homogêneos (p28)







ver em ordem decrescente(UF)

98

98

96

95

95

95

94

94

93 92

92 92

91

89

86

85

85

83

82 76

76

74

74

69

68

RJ

ES

AL

PR

SP

AC

RR

CE

DF

SC

RO

BA

GO

PE

MT

TO RS

PI

SE

tem condições de renegociar a dívida

em %

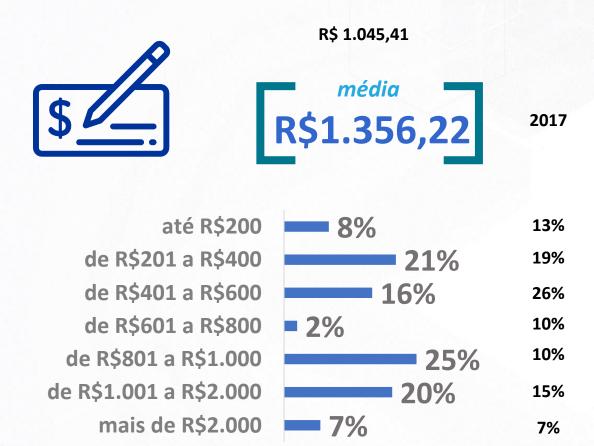
Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte	
85%	90%	86%	86%	86%	
95	142	171	340	227	





por região





- contudo, quase metade desses empreendedores (46%) ainda inadimplentes poderia arcar com um pagamento mensal no máximo até R\$ 600 (p29)
- a outra metade (52%) já seria capaz de realizar pagamentos acima de R\$ 801

) + informações

base: 558



	ME	EPP		cliente Sebrae	não cliente Sebrae		optante Simples	não optante
até R\$200	9%	5%		16%	7%		10%	7 %
de R\$201 a R\$400	22%	4%		20%	21%	_	19%	22%
de R\$401 a R\$600	17%	14%		22%	16%		19%	14%
de R\$601 a R\$800	2%	6%	_	4%	2%	_	4%	1%
de R\$801 a R\$1.000	26%	9%	-	15%	26%	_	22%	27%
de R\$1.001 a R\$2.000	21%	16%	_	16%	21%	_	20%	21%
mais de R\$2.000	4%	47%	-	7 %	7%	_	6%	7 %
média	R\$ 1.067	R\$ 5.835		R\$ 1.058	R\$ 1.404		R\$ 1.481	R\$ 1.244
base:	477	81		308	250		366	192









ver em ordem decrescente(UF)

RR

MG

MA

PR

BA

PB

MS AC

DF

PA

RS

AP

RJ

RO

SC

GO

RN

ES TO

PΙ

3220

3141

2658 2086

2039 1613

1491 1307 1196

1167

1140

1110

1035

1020

1001

970

951

940

924

917

725

530

526 520

508

por	regië	ão																								
	Sul			Sud	este)	Ce	ntro	-0e	ste				No	orde	ste						`\ \	Vort	e		
RŞ	\$ 1.2	80		R\$ 1	L .38 !	5		R\$ 1	.04	6				R	\$ 1.5	57						R\$	1.2	230		
	52				77			1	01						183								145			
R\$1.613	R\$1.007	R\$924	R\$3.141	R\$1.001	R\$951	R\$530	R\$1.307	R\$1.140	R\$1.052	R\$917	R\$2.658	R\$2.086	R\$1.491	R\$1.196	R\$1.167	R\$1.020	R\$725	R\$520	R\$508	R\$3.220	R\$2.039	R\$1.110	R\$1.035	R\$970	R\$940	R\$526
PR	RS	SC	MG	SP	RJ	ES	MT	MS	DF	GO	PE	MA	CE	BA	PB	SE	RN	PI	AL	RR	AM	AC	PA	AP	RO	ТО
19	22	11	25	22	16	14	22	29	25	25	25	21	27	22	10	17	13	18	30	13	26	31	25	12	22	16



por

porte nos próximos anos



acreditam que irão aumentar o porte da própria empresa nos próximos anos



- o discurso otimista desses empreendedores também se faz presente com a convicção quanto a empresa aumentar o porte nos próximos anos (p30)
- trata-se de uma atitude de confiança bem mais presente, se comparada com a mensurada na pesquisa de 2017

† + informações

base: 8.109



porte nos próximos anos

acreditam que irão aumentar o porte da empresa nos próximos anos



 independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que acreditam que as respectivas empresas cresceram, são elevados e razoavelmente homogêneos (p30)



porte nos próximos anos



em (UF)

1 ²	ver em order
1	decrescente(L

AP	90
RN	87
AC	87
AL	87
AM	86
MA	86
GO	85
PA	85
SE	83
MS	82
CE	82
ES	82
RR	81
SP	81
SC	81
PR	81
PE	81
ВА	81
PI	81
PB	78

acreditam que irão aumentar o porte da empresa nos próximos anos

por	regić	йo					aa empresa no									nos	proxi	imos	anos	5						
	Sul			Sud	este		Ce	ntro	-0e	ste				No	rde	ste							lort	е		
	78 %			78	3%			82	%						82 %				gir"				83%			
	1.019			1	.270			1.	360						2.784								1.676			
81	81	73	82	81	73	72	85	82	78	78	87	87	86	83	82	81	81	81	78	90	87	86	85	81	78	77
SC	PR	RS	ES	SP	MG	RJ	GO	MS	DF	MT	RN	AL	MA	SE	CE	PE	BA	PI	PB	AP	AC	AM	PA	RR	ТО	RO
329	331	359	330	300	344	296	325	354	347	334	318	323	330	221	323	297	347	312	313	160	239	268	289	208	218	294

78

TO MT RO RS MG

índice de recomendação



em atividade



com certeza recomendaria

10

histórico



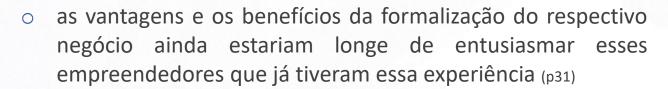
índice de recomendação

promotores
51% 56%

50%

2017

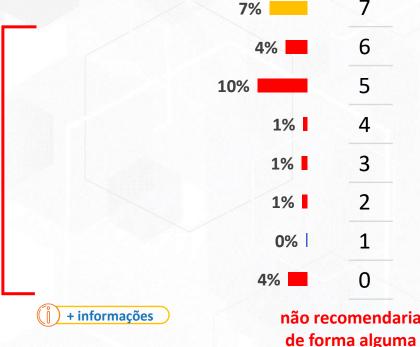




 tanto que o índice de recomendação ("promotores" – "detratores") se restringe a 36%, principalmente pelo total de 'detratores'

em que pese, a melhoria com relação à 2017
 já haver sido bem expressiva

detratores 28% 21%



base: 7.985 — 124 respondentes não souberam responder à pergunta



índice de recomendação

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
promotores	56%	61%	56%	56%	55%	58%
neutros	24%	19%	23%	23%	22%	25%
detratores	21%	20%	21%	20%	22%	17%
índice de recomendação	35%	40%	_ 35%	36%	33%	41%
base:	6.367	1.618	3.979	4.006	6.320	1.665

 o perfil dos empreendedores com empresas do porte de 'EPP', assim como os 'não optantes' foram os mais favoráveis quanto à recomendação para a formalização das empresas (p31)

† + informações



39%

índice de recomendação

38%





ver em ordem decrescente(UF)

> 49 47

46

43

43

43

42

MA

AL CE

AM RN

MT

SP

PB

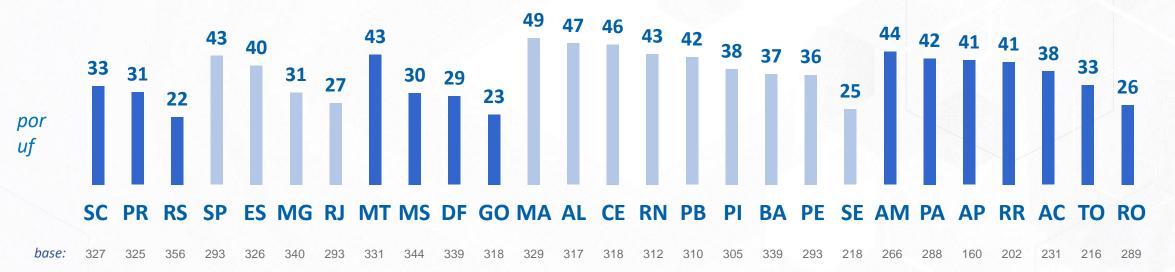
	Z	
14	7 1	L)
/	_	

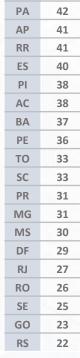
por região			índice de	recomendação
Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Nordeste	Norte

40%

1.008 1.252 1.332 2.741 1.652 base:

30%



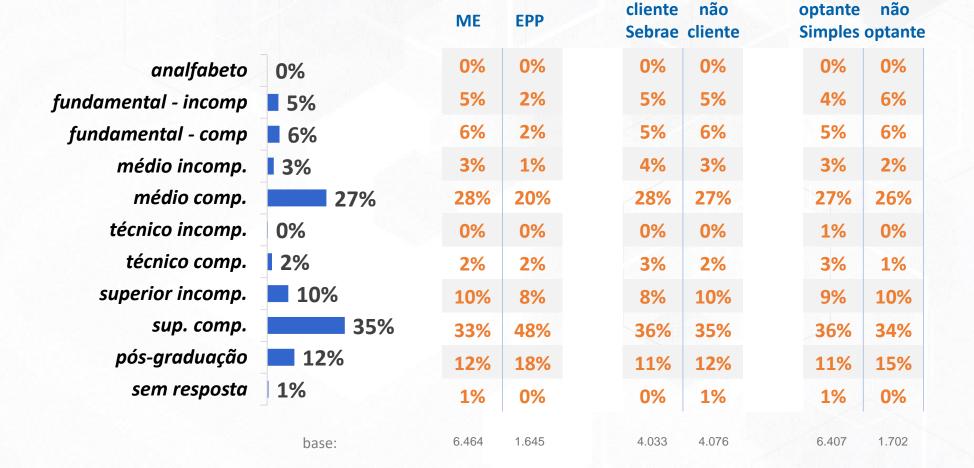




28%

escolaridade dos ativos







base: 8.109

escolaridade dos ativos



	S	SE	СО	NE	N
analfabeto		0%	0%	0%	0%
fundamental - incompleto	6%	5%	5%	5%	3%
fundamental completo	5%	6%	5%	6%	5%
médio incompleto	4%	2%	5%	4%	3%
médio completo	26%	25%	26%	30%	32%
técnico incompleto		1%	0%	0%	0%
técnico completo	2%	2%	2%	2%	3%
superior incompleto	10%	9%	13%	10%	9%
superior completo	34%	36%	34%	33%	33%
pós-graduação	12%	14%	10%	10%	8%
sem resposta		1%	0%	1%	1%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676



escolaridade dos ativos

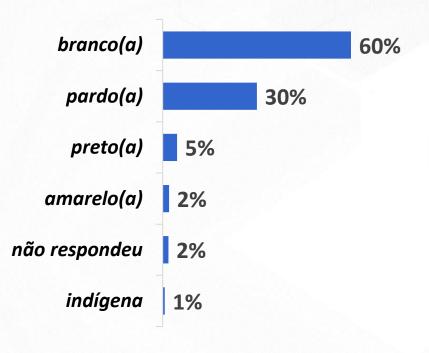
	PR	RS	sc	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	BA	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
analfabeto				0	1		0			W W W W W W W W W W W W W W W W W W W	1	0			1	0		0			1	1	0	0	0	1	
fundamental - incompleto	3	9	6	6	5	6	5	5	6	6	3	8	3	6	6	4	4	10	8	7	8	2	6	3	4	4	2
fundamental completo	3	8	5	4	7	4	6	4	5	3	7	2	7	4	6	2	7	5	3	6	5	4	1	6	5	4	9
médio incompleto	5	4	2	1	2	4	1	4	5	5	4	2	5	2	4	2	6	4	5	4	4	3	3	3	5	2	4
médio completo	31	21	27	27	30	22	24	22	27	28	26	29	37	26	33	19	24	24	28	26	36	29	33	33	32	25	31
técnico incompleto						1	1			0		1		1				0	[0	-	
técnico completo	2	1	4	3	4	3	2	1	3	2	2	1	2	3	1	1	1	2	3	2	1	2	3	5	3	2	3
superior incompleto	6	13	10	5	9	9	9	9	16	10	13	13	8	13	8	13	9	8	6	16	8	9	10	7	14	9	13
superior completo	38	31	32	35	35	40	36	40	30	33	38	34	31	35	31	43	35	34	32	29	31	39	38	32	26	42	33
pós-graduação	12	12	13	18	6	11	17	16	7	13	5	9	6	9	10	15	14	12	15	9	4	11	6	9	9	10	4
sem resposta					1	0	1	0		1	0	2	0	1	1	0	1	2		1	1		1	1	1	1	1
base:	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218

† + informações



classificação de raça dos ativos





base:

ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
59%	70%	59%	61%	63%	56%
31%	22%	32%	30%	29%	33%
5%	4%	5%	5%	4%	6%
2%	1%	2%	2%	2%	2%
2%	3%	2%	2%	1%	3%
1%	0%	0%	1%	1%	1%
6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

† + informações

base: 8.109



classificação de raça dos ativos



	S	SE	СО	NE	N
branco(a)	79%	67%	43%	37%	29%
pardo(a)	17%	23%	46%	52%	60%
preto(a)	1%	5%	7%	7%	6%
amarelo(a)	1%	3%	1%	1%	2%
não respondeu	1%	2%	2%	2%	2%
indígena	0%	1%	1%	1%	1%
base:	1.019	1.270	1.360	2.784	1.676





classificação de raça dos ativos

	PR	RS	sc	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	ВА	CE	MA	РВ	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
branco(a)	71	81	88	53	57	51	74	45	40	45	46	41	34	38	34	44	41	33	44	38	26	24	30	28	42	35	28
pardo(a)	23	15	10	39	35	38	15	41	50	41	47	46	52	53	56	46	51	53	49	53	66	71	64	60	45	51	56
preto(a)	3	0	1	5	3	6	5	8	7	7	4	6	11	6	8	4	2	7	5	6	6	2	3	7	9	7	7
amarelo(a)	2	1	0	1	1	3	4	3	0	3	1	2	0	1	1	4	2	2	1	1	0	1	0	2	1	1	6
não respondeu	1	1	1	2	2	0	2	2	3	4	1	4	1	1	2	2	4	3	1	2	1	1	1	4	1	4	2
indígena	1	1	0	1	2	2		1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	Į.	1	2		1	3	1
base:	331	359	329	330	344	296	300	347	325	354	334	323	347	323	330	313	297	312	318	221	239	268	160	289	294	208	218



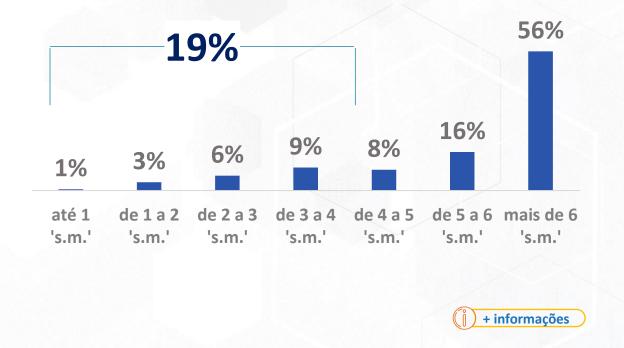


renda familiar (de todas as pessoas que moram na casa)



média R\$ 9.474

- dentre os que continuam com as respectivas empresas ativas, a renda média familiar alcançou R\$ 9.474 (p34)
- mas, apesar da longevidade e dos portes dessas empresas, 1 em cada 5 (19%) desses empreendedores declara uma renda familiar igual ou inferior a 4 salários mínimos



base: 6.382



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%	1%
de 1 a 2 's.m.'	4%	1%	3%	4%	3%	5%
de 2 a 3 's.m.'	7%	2%	6%	6%	7%	5%
de 3 a 4 's.m.'	10%	6%	11%	9%	9%	10%
de 4 a 5 's.m.'	9%	4%	10%	8%	9%	7%
de 5 a 6 's.m.'	16%	10%	14%	16%	18%	12%
mais de 6 's.m.'	54%	76%	56%	57 %	54%	60%
média	R\$ 8.882	R\$ 14.452	R\$ 8.168	R\$ 9.647	R\$ 8.871	R\$ 10.517
base:	5.105	1.277	3.140	3.242	5.029	1.353





renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	S	SE	СО	NE	N
até 1 's.m.'	0%	1%	1%	1%	1%
de 1 a 2 's.m.'	4%	3%	3%	5%	3%
de 2 a 3 's.m.'	5%	5%	6%	10%	7 %
de 3 a 4 's.m.'	8%	10%	9%	9%	12%
de 4 a 5 's.m.'	11%	7%	10%	10%	9%
de 5 a 6 's.m.'	14%	17%	14%	14%	16%
mais de 6 's.m.'	59%	58%	57 %	50%	52 %
média	R\$ 9.656	R\$ 9.443	R\$ 9.552	R\$ 9.340	R\$ 9.370
base:	812	958	1.086	2.144	1.382





renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	МТ	AL	ВА	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	то
até 1 's.m.'	0		0		1	3		0	1	1	0	1	1	1	2			1		2	1			1	1		1
de 1 a 2 's.m.'	3	7	0	9	3	3	2	2	5	2	0	5	8	6	3	2	2	7	3	5	6	2	6	1	6	3	1
de 2 a 3 's.m.'	5	5	4	2	10	9	3	4	7	8	3	4	13	11	12	13	7	9	8	4	12	4	6	8	9	7	9
de 3 a 4 's.m.'	7	7	12	6	12	2	11	7	8	10	15	14	8	9	9	7	8	12	12	12	12	9	10	11	16	12	16
de 4 a 5 's.m.'	8	13	11	11	12	3	6	9	9	10	15	9	9	8	13	13	10	10	9	8	5	9	9	9	8	9	12
de 5 a 6 's.m.'	15	15	11	17	14	20	18	15	16	14	11	16	16	16	10	12	9	15	16	12	19	14	15	20	14	14	10
mais de 6 's.m.'	61	54	62	53	49	61	61	63	55	55	56	51	44	49	52	53	63	46	53	57	45	61	53	50	47	54	51
média	10.016	8.428	10.821	9.088	9.221	9.326	9.568	10.626	8.810	9.323	10.105	8.837	8.925	8.456	13.588	8.452	10.090	7.847	9.418	7.914	7.739	10.450	10.656	9.076	8.754	9.719	9.096
base:	280	276	256	256	268	216	218	293	244	284	265	246	269	262	252	242	214	237	247	175	198	213	141	246	238	169	177

(i) + informações



quantidade de pessoas que

moram na casa

3,2 pessoas



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

3,1
3,4
3,4
3,7

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

3,5
3,3
3,4
3,7
3,6
3,4
3,8
3,4
3,2

AC	3,8
AM	3,7
AP	4,1
PA	3,6
RO	3,6
RR	3,8
ТО	3,5

base: 7.917



para não esquecer

para não esquecer – empresas inativas

- Os dois principais motivos para encerramento das atividades das empresas: "não dava lucro, só prejuízo" (35%) e "não tinha clientes" (18%) enseja uma maior atuação do Sebrae, priorizando cursos de gestão financeira, marketing e de análise de mercado.
- 2 O percentual de empreendedores inativos que pretendem reiniciar suas atividades no futuro próximo caiu de 45% (2017) para 42% (2019) no total. O Sebrae poderia apoiar esses "potenciais empreendedores" na retomada de suas atividades, pois teriam maiores chances de sucesso, devido também à experiência já adquirida.
- Considerando que 1 em cada 3 empreendedores depende de recursos financeiros para reiniciar sua atividade, o Sebrae poderia ajudá-los, por meio do FAMPE, por exemplo, assim como na intermediação com os bancos para obtenção de recursos e melhores condições de crédito.

para não esquecer - ativas

- Cerca de 70% dos empreendedores têm a sua empresa como única fonte de renda, o que reforça a importância do Sebrae na capacitação desse público, proporcionando aos mesmos uma maior longevidade.
- A redução do tempo médio de existência dos pequenos negócios, de 14 anos (2017) para 10 anos (2019), evidencia a necessidade de uma ação mais efetiva do Sebrae com esse nicho de empresas, para reverter esse quadro.
- Apenas 10% dos empreendedores alegaram como motivação para abrir sua empresa a possibilidade de emitir nota fiscal. Caberia ao Sebrae, nesse caso, um esforço para mostrar aos empresários as vantagens de se emitir notas fiscais.

- As principais áreas em que os empresários sentem mais necessidade de capacitação são as de "gestão financeira"; "Uso de redes sociais"; "Propaganda/Marketing"; "Melhoria da qualidade do produto/serviço"; "Atendimento ao cliente" e "Orientação para o crédito".
- Apenas 4% dos entrevistados disseram ter recebido ajuda do Sebrae para abrir/formalizar sua empresa. Isso mostra que o empreendedor ainda não enxerga o Sebrae como um ente que pode auxiliá-lo nesse processo. Não seria o caso de o Sebrae rever suas campanhas de marketing?

para não esquecer - ativas

A maioria dos empresários (60%) preferem cursos/treinamentos 100% online ou online com encontros presenciais, e dispõem de até 4 horas semanais para a realização dessas capacitações.

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 tratado pela área competente do Sebrae

Apesar de o índice de recomendação de formalização de empresas ter subido de 23% (2017) para 36% (2019), continua muito baixo, sinalizando que a maioria dos empresários ainda não consegue enxergar as vantagens e os benefícios da formalização. Caberia ao Sebrae reforçar com os empresários essas vantagens, seja por ocasião de cursos/treinamentos ou por campanhas de marketing.

Apenas 28% dos entrevistados disseram que já venderam produtos/serviços para prefeitura/governo. Nesse caso, o Sebrae, via UPPDT, poderia ofertar a esse público cursos/treinamentos, voltados a essa modalidade de venda.

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



