



# empreender na pandemia

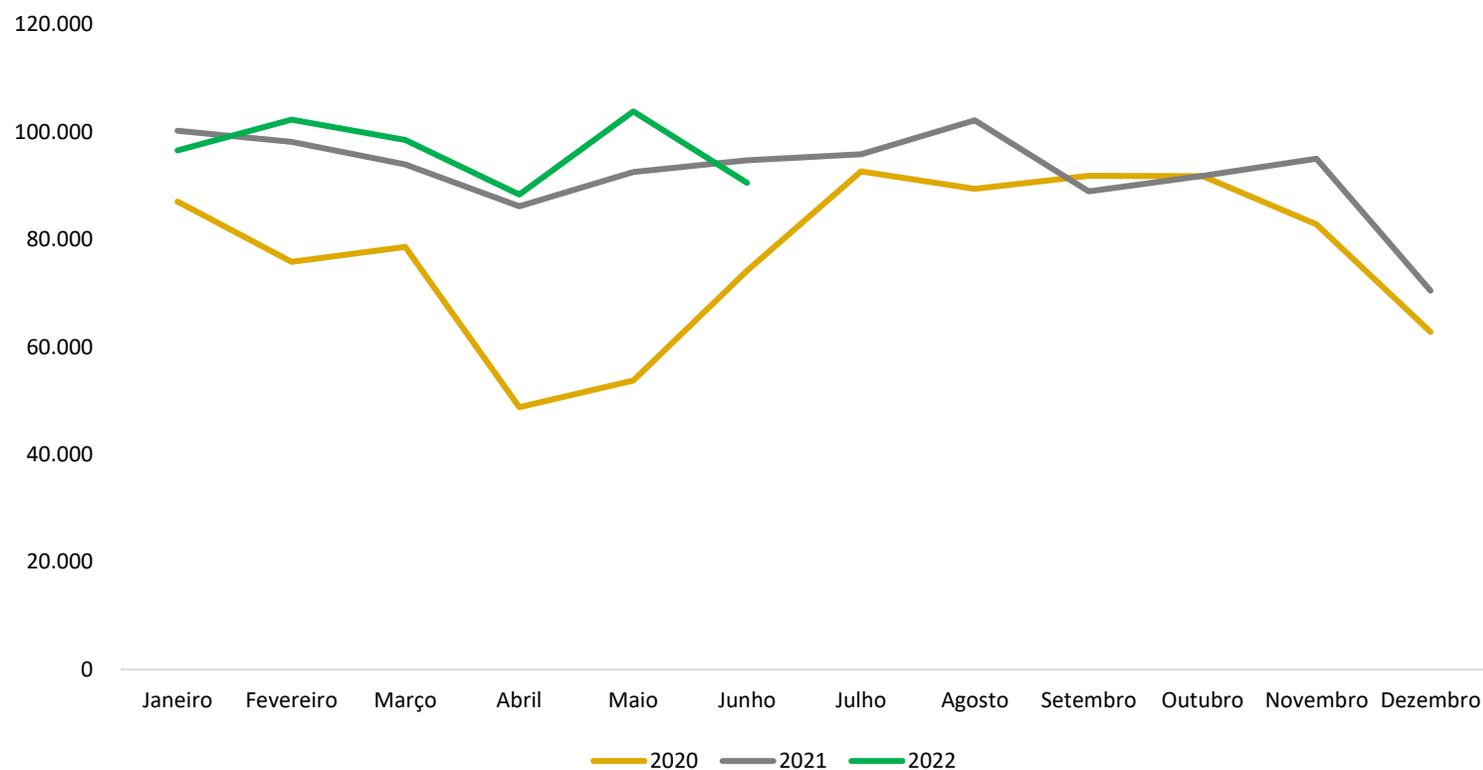
pesquisa

*julho - 2022*

---

## CONTEXTO: ABERTURA DE EMPRESAS NA PANDEMIA

Com a pandemia, houve uma queda no número de aberturas de pequenos negócios, particularmente em abril e maio de 2020. Desde o início da pandemia, até o mês de junho de 2022, foram abertos 2.618.947 de pequenos negócios no estado de São Paulo.



Mês/Ano	2020	2021	2022
Jan	87.034	100.191	96.516
Fev	75.803	98.116	102.252
Mar	78.582	93.956	98.492
Abr	48.792	86.171	88.347
Mai	53.716	92.548	103.775
Jun	74.176	94.698	90.517
Jul	92.667	95.830	
Ago	89.401	102.122	
Set	91.797	88.927	
Out	91.725	91.808	
Nov	82.795	94.978	
Dez	62.751	70.464	
Total	929.239	1.109.809	579.899
		2.618.947	

## CONTEXTO: PRINCIPAIS SEGMENTOS ABERTOS NA PANDEMIA

Número de pequenos negócios empresariais abertos ente março de 2020 e junho de 2022 <sup>1</sup>  
Por segmento e porte  
Estado de São Paulo

Segmento (descrição da subclasse CNAE)	MPE <sup>2</sup>	MEI <sup>3</sup>	Total	% Total
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	14.548	95.946	110.494	5,2%
Promoção de vendas	7.678	86.041	93.719	4,4%
Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente	10.929	79.616	90.545	4,3%
Cabeleireiros, manicure e pedicure	2.081	77.939	80.020	3,8%
Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	3.498	61.270	64.768	3,1%
Transporte rodoviário de carga, exceto produtos perigosos e mudanças, municipal	2.857	61.245	64.102	3,0%
Obras de alvenaria	3.060	58.709	61.769	2,9%
Restaurantes e similares	9.474	37.717	47.191	2,2%
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	8.636	34.599	43.235	2,0%
Outros segmentos	423.134	1.041.438	1.464.572	69,1%
Total	485.895	1.634.520	2.120.415	100,0%

Fonte: Sebrae-SP a partir de Ministério da Economia. Mapa de empresas

<sup>1</sup> Empresas abertas entre março de 2020 e junho de 2022 que continuam em atividade até junho de 2022

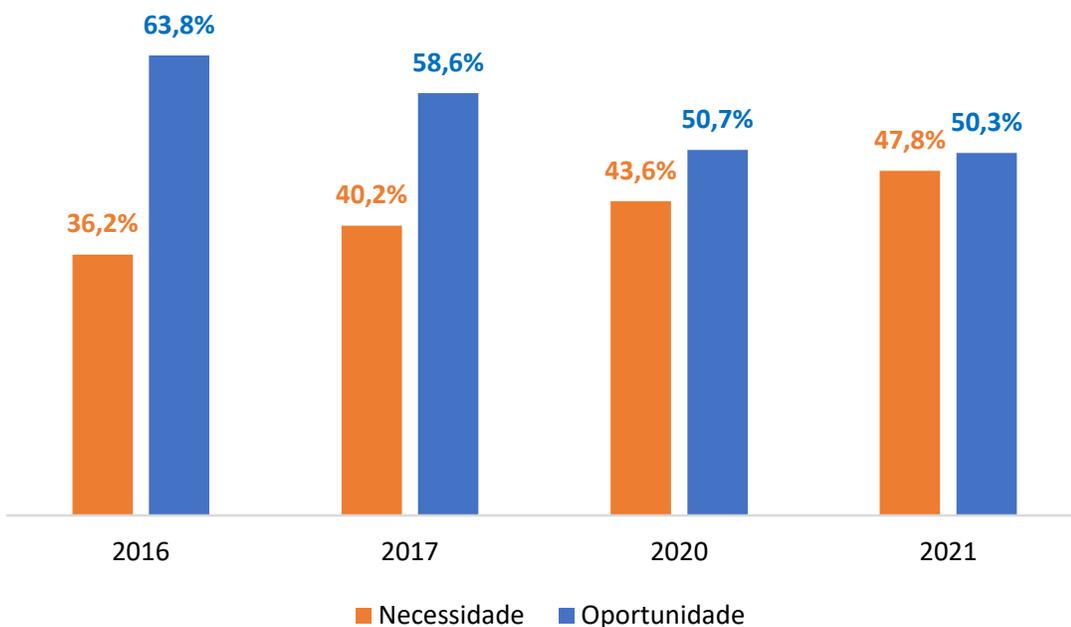
<sup>2</sup> Micro e pequenas empresas (MPEs): Microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP)

<sup>3</sup> Microempreendedores individuais

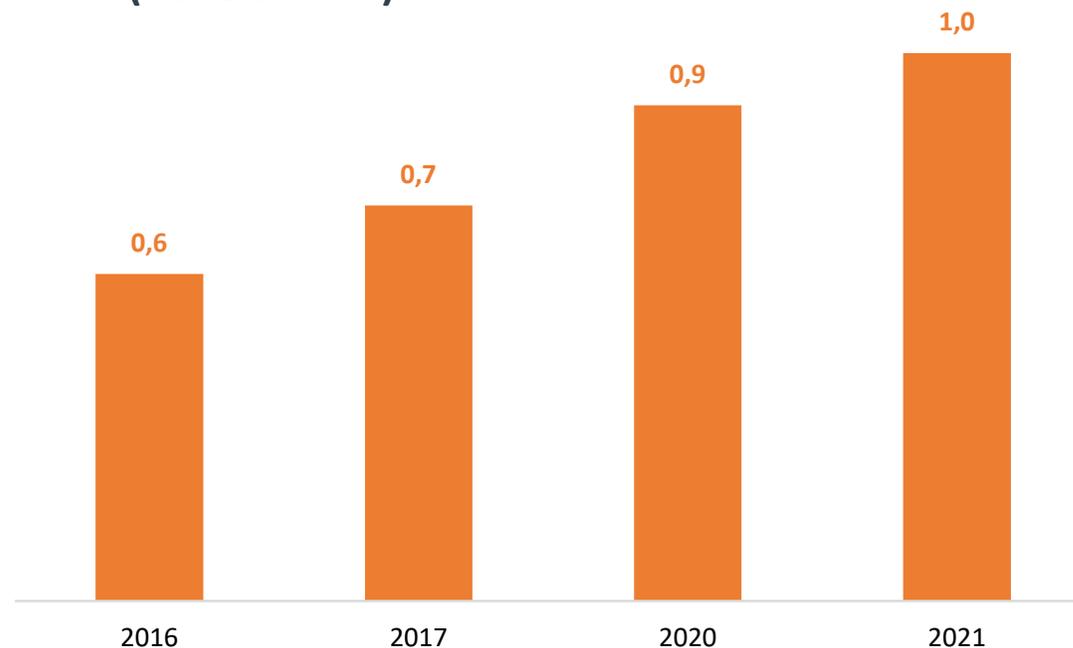
## CONTEXTO: MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDER ANTES E DURANTE A PANDEMIA

- Com a pandemia aumentou o número de empreendimentos “por necessidade”. No estado de São Paulo, para cada negócio iniciado por “oportunidade” foi iniciado um negócio por “necessidade” no ano de 2021 (relação 1:1).

**motivação do empreendedores iniciais<sup>1,2</sup>**  
**(2016 a 2021)**



**relação necessidade x oportunidade<sup>1</sup>**  
**(2016 a 2021)**



<sup>1</sup> Empreendimentos formalizados ou não

<sup>2</sup> A soma pode não totalizar 100%, pois em alguns empreendimentos não é possível distinguir a motivação para empreender



## Pesquisa com MPEs

### **Objetivo:**

Identificar o perfil dos empreendedores que abriram a sua empresa durante a pandemia.



## metodologia

# 1.540 entrevistas

---

- aplicação de um questionário único (perguntas fechadas e abertas) a uma amostra de empreendedores
- pesquisa realizada via CATI (telefone)
- listagem com o nome dos participantes fornecida pelo SEBRAE SP
- entrevistas realizadas entre os dias 06/06 e 28/06/2022
- margem de erro +/- 2,5%
- o critério de ponderação aplicado foi calculado e determinado pelo Sebrae

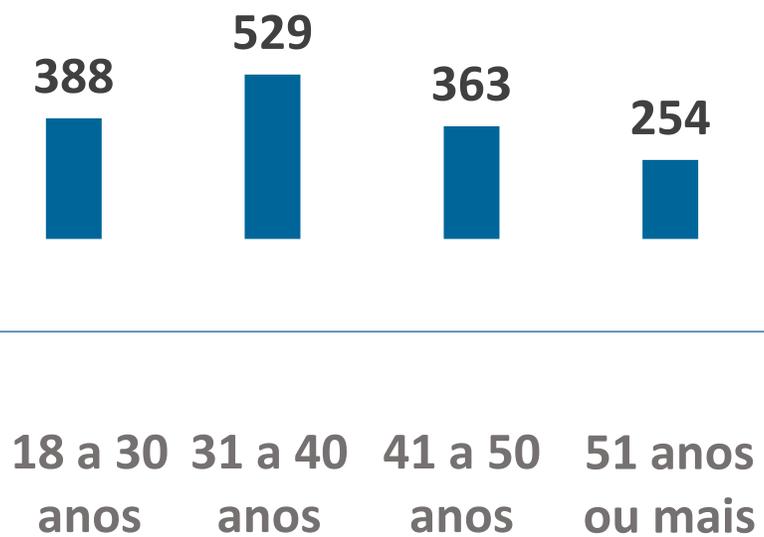
todo o estudo obedeceu aos códigos de ética da:

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

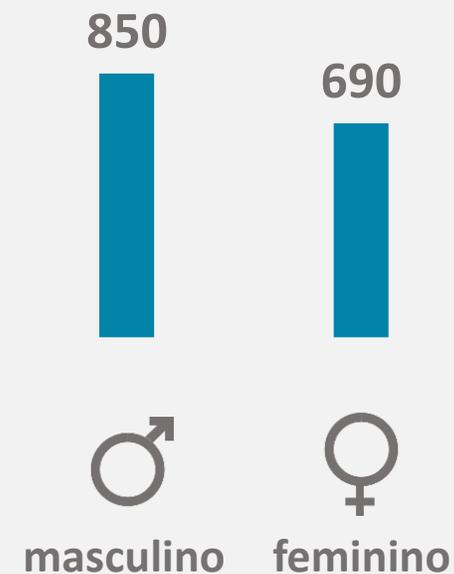


## segmentação

### faixa etária



### gênero

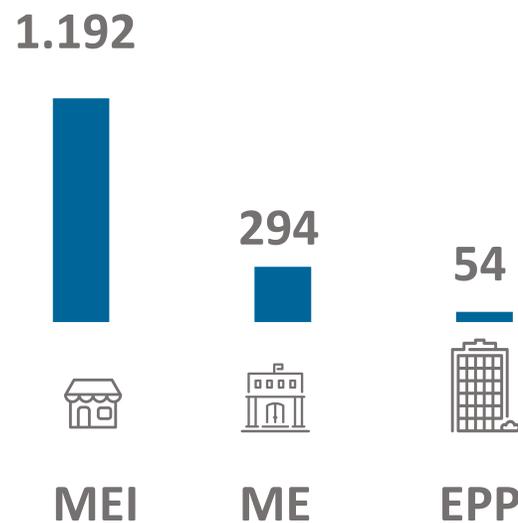


base: 1.540



## segmentação

### porte



### setor

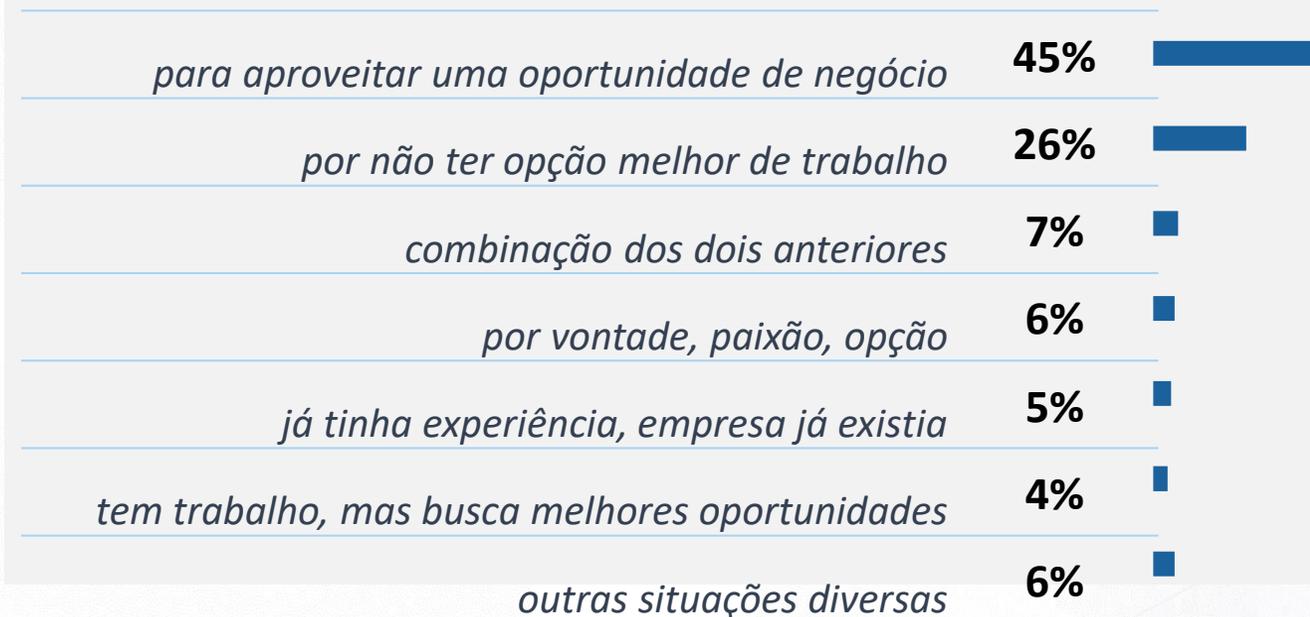


\* porte das empresas foi definido a partir da classificação das empresas recebida na base de dados

## abrindo a empresa na pandemia

- A motivação para o início de um negócio durante a pandemia **surpreende**, visto que mais de 1 em cada 2 casos (52% = 45%+7%) alegou ‘oportunidade’ e não ‘necessidade’ como seria esperado em um momento de crise. (p1)

### motivação para empreender



base: 1.527



## abrindo a empresa na pandemia



### por escolaridade

#### motivação para empreender

- Tanto o empreendedorismo por 'necessidade' assim como o motivado por 'oportunidade' se apresentam relacionados ao grau de escolaridade dessas pessoas. (p1)

	até fund.	médio	superior ou +
<i>para aproveitar uma oportunidade de negócio</i>	<b>37%</b>	<b>44%</b>	<b>50%</b>
<i>por não ter opção melhor de trabalho</i>	<b>31%</b>	<b>28%</b>	<b>22%</b>
<i>combinação dos dois acima</i>	<b>4%</b>	<b>8%</b>	<b>7%</b>
<i>tem trabalho, mas busca melhores oportunidades</i>	<b>6%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>
	185	680	656



## abrindo a empresa na pandemia

- A situação desses donos de negócio, antes de abrir a empresa na pandemia indica que os 'empregados', registrados ou não, se constituem em 41%, o equivalente a 2 em cada 5 desses empreendedores. (p2)
- Aqueles que, de alguma forma, já empreendiam antes da pandemia, seja com empresas próprias ou como autônomos, corresponderam a 35% (4%+10%+2%+19%), um percentual também elevado
- Diferentemente do esperado, esses percentuais indicam que a pandemia, em um número considerável de situações se constituiu em um **impulso** para as pessoas começarem ou darem continuidade ao desejo de empreender.

41%

35%

### situação antes de abrir

<i>empregado com registro em carteira</i>	<b>35%</b>
<i>empregado sem registro em carteira</i>	<b>6%</b>
<i>dono ou sócio de outra empresa COM CNPJ</i>	<b>4%</b>
<i>tinha um negócio informal, SEM CNPJ</i>	<b>10%</b>
<i>profissional liberal</i>	<b>2%</b>
<i>autônomo</i>	<b>19%</b>
<i>desempregado, procurando trabalho</i>	<b>14%</b>
<i>desempregado, e não procurando trabalho</i>	<b>5%</b>
<i>estudante</i>	<b>2%</b>
<i>dona de casa</i>	<b>3%</b>
<i>aposentado(a)</i>	<b>2%</b>

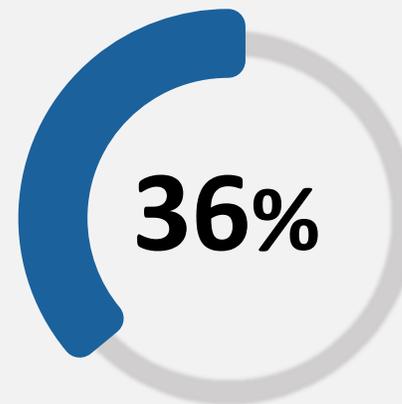
base: 1.535



## abrindo a empresa na pandemia

- Algo confirmado com a pergunta sobre a experiência com um negócio próprio, em que praticamente 2 em cada 3 entrevistados (64%) reconheceram não possuir até começarem a empreender na pandemia. (p3)

Já tinham experiência com um negócio próprio



base: 1.329



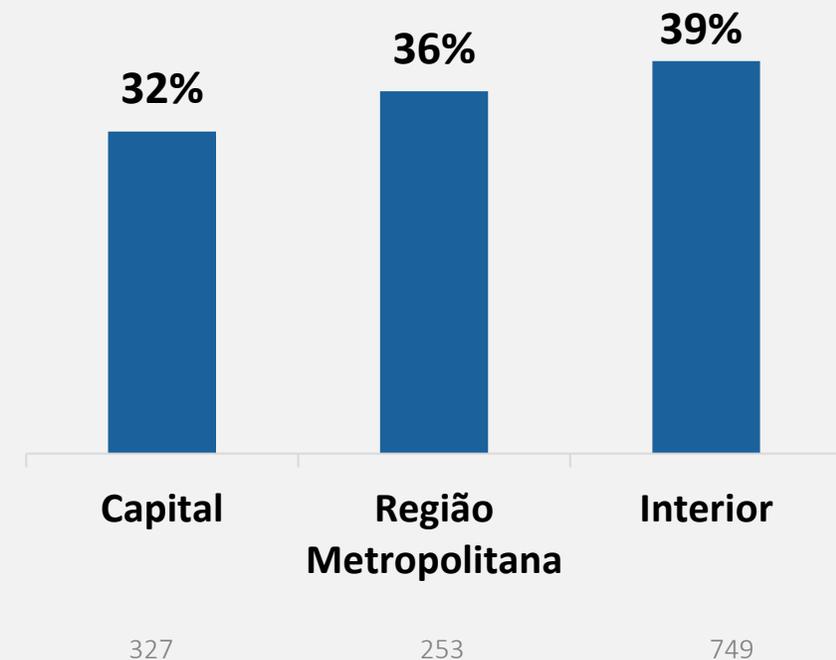
## abrindo a empresa na pandemia

- Essa falta de experiência pré-pandemia se mostra maior, em termos percentuais nas entrevistas de empreendedores da Capital, decrescendo no Interior, ainda que a variação não seja muito expressiva. (p3)



por região

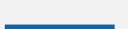
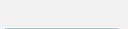
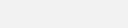
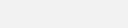
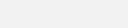
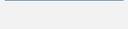
Já tinham experiência com um negócio próprio



## abrindo a empresa na pandemia

- As avaliações que os empreendedores fazem quanto ao preparo ou estudo dos aspectos considerados indicam resultados que, em uma situação normal seriam reduzidos, mas dada a excepcionalidade do momento até que são razoáveis. (p4/13)
- Contudo, dado esse preparo ou estudo ter sido aparentemente inferior ao desejável (ou ao necessário), o risco desses empreendedores enfrentarem dificuldades tende a ser maior do que o normal.

### o quanto se prepararam e estudaram cada um dos aspectos

			base
<i>número de concorrentes que o negócio teria</i>	<b>6,9</b>		1.501
<i>número de clientes que o negócio teria</i>	<b>6,5</b>		1.498
<i>aspectos legais do negócio</i>	<b>6,2</b>		1.501
<i>sobre a melhor localização para a empresa</i>	<b>6,6</b>		1.359
<i>valor do investimento necessário</i>	<b>6,0</b>		1.482
<i>custos envolvidos no negócio</i>	<b>6,2</b>		1.494
<i>capital de giro necessário</i>	<b>5,3</b>		1.479
<i>equipe necessária de funcionários para o negócio</i>	<b>5,7</b>		1.378
<i>forma de trab. e de pagto. dos futuros fornecedores</i>	<b>6,5</b>		1.458
<i>hábitos de consumo dos potenciais clientes</i>	<b>6,5</b>		1.497



## abrindo a empresa na pandemia



### por escolaridade

- Os indicadores apontam que o preparo ou estudo para a abertura do negócio na pandemia não estão tão relacionados com a escolaridade do empreendedor, diferente do que esperado. (p4/13)
- Tanto que as média calculadas variam muito pouco entre os diferentes graus de escolaridade dos entrevistados.

### o quanto se prepararam e estudaram cada um dos aspectos

	até fund.	médio	superior ou +
<i>número de concorrentes que o negócio teria</i>	<b>7,2</b>	<b>6,8</b>	<b>6,9</b>
<i>número de clientes que o negócio teria</i>	<b>6,5</b>	<b>6,5</b>	<b>6,5</b>
<i>aspectos legais do negócio</i>	<b>6,0</b>	<b>5,9</b>	<b>6,6</b>
<i>sobre a melhor localização para a empresa</i>	<b>6,8</b>	<b>6,5</b>	<b>6,6</b>
<i>valor do investimento necessário</i>	<b>6,0</b>	<b>5,8</b>	<b>5,3</b>
<i>custos envolvidos no negócio</i>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,4</b>
<i>capital de giro necessário</i>	<b>5,4</b>	<b>5,1</b>	<b>5,6</b>
<i>equipe necessária de funcionários para o negócio</i>	<b>5,3</b>	<b>5,5</b>	<b>6,9</b>
<i>forma de trab. e de pgto. dos futuros fornecedores</i>	<b>6,4</b>	<b>6,4</b>	<b>6,7</b>
<i>hábitos de consumo dos potenciais clientes</i>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>6,6</b>
<b>média</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,3</b>



## abrindo a empresa na pandemia



por porte

- Diferentemente no que se refere ao porte, onde existe uma relação entre o tamanho da empresa e o preparo ou estudo realizado, ainda que não necessariamente em todos os aspectos essa tendência se confirme. (p4/13)
- De qualquer forma, o perfil dos negócios com o porte EPP é aquele com os indicadores mais elevados em todos os aspectos avaliados, com a média geral refletindo com mais força essa situação.

### o quanto se prepararam e estudaram cada um dos aspectos

	MEI	ME	EPP
<i>número de concorrentes que o negócio teria</i>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>	<b>8,2</b>
<i>número de clientes que o negócio teria</i>	<b>6,4</b>	<b>6,1</b>	<b>7,5</b>
<i>aspectos legais do negócio</i>	<b>6,1</b>	<b>6,7</b>	<b>7,6</b>
<i>sobre a melhor localização para a empresa</i>	<b>6,5</b>	<b>6,9</b>	<b>8,3</b>
<i>valor do investimento necessário</i>	<b>6,0</b>	<b>5,7</b>	<b>7,0</b>
<i>custos envolvidos no negócio</i>	<b>6,1</b>	<b>6,5</b>	<b>7,0</b>
<i>capital de giro necessário</i>	<b>5,2</b>	<b>5,2</b>	<b>7,0</b>
<i>equipe necessária de funcionários para o negócio</i>	<b>5,5</b>	<b>5,6</b>	<b>7,7</b>
<i>forma de trab. e de pgto. dos futuros fornecedores</i>	<b>6,4</b>	<b>6,8</b>	<b>8,0</b>
<i>hábitos de consumo dos potenciais clientes</i>	<b>6,5</b>	<b>6,2</b>	<b>7,9</b>
<b>média</b>	<b>6,2</b>	<b>6,3</b>	<b>7,6</b>



## abrindo a empresa na pandemia

- Os resultados referentes às empresas atuando na construção civil se destacam por serem os mais elevados em todos os quesitos de preparo ou estudo considerados.  
(p4/13)



### por setor

#### o quanto se prepararam e estudaram cada um dos aspectos

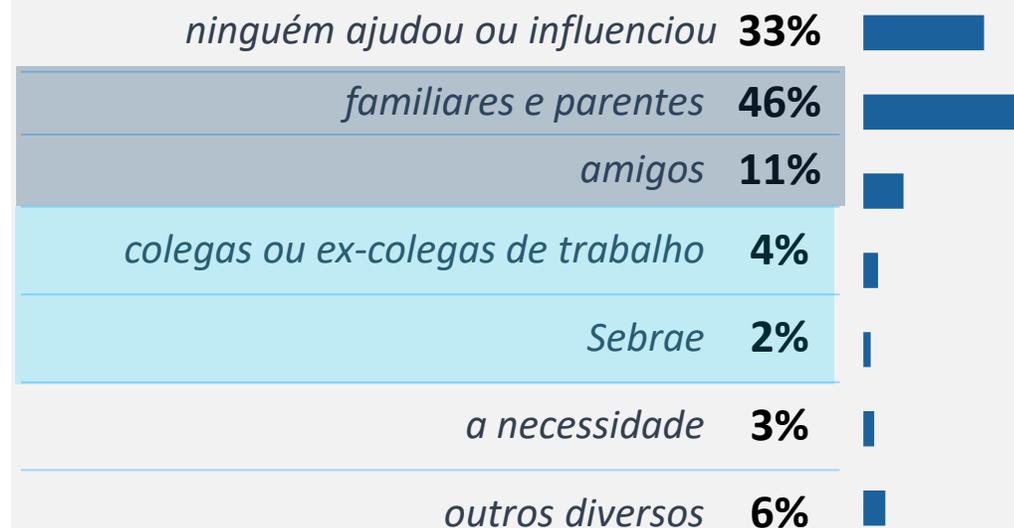
	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>número de concorrentes que o negócio teria</i>	<b>7,0</b>	<b>7,5</b>	<b>6,7</b>	<b>6,3</b>
<i>número de clientes que o negócio teria</i>	<b>6,4</b>	<b>7,0</b>	<b>6,2</b>	<b>6,3</b>
<i>aspectos legais do negócio</i>	<b>6,1</b>	<b>6,7</b>	<b>5,9</b>	<b>6,1</b>
<i>sobre a melhor localização para a empresa</i>	<b>6,7</b>	<b>6,9</b>	<b>6,3</b>	<b>6,6</b>
<i>valor do investimento necessário</i>	<b>6,0</b>	<b>6,3</b>	<b>5,9</b>	<b>5,9</b>
<i>custos envolvidos no negócio</i>	<b>6,2</b>	<b>6,5</b>	<b>6,0</b>	<b>5,9</b>
<i>capital de giro necessário</i>	<b>5,2</b>	<b>5,7</b>	<b>5,1</b>	<b>5,3</b>
<i>equipe necessária de funcionários para o negócio</i>	<b>5,7</b>	<b>6,2</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>
<i>forma de trab. e de pgto. dos futuros fornecedores</i>	<b>6,4</b>	<b>7,1</b>	<b>6,3</b>	<b>6,1</b>
<i>hábitos de consumo dos potenciais clientes</i>	<b>6,7</b>	<b>7,0</b>	<b>6,4</b>	<b>6,1</b>
<b>média</b>	<b>6,2</b>	<b>6,8</b>	<b>6,0</b>	<b>6,2</b>



## abrindo a empresa na pandemia

- A tomada de decisão por parte dos empreendedores mesmo, sem se deixar influenciar por terceiros, é bastante presente. (p14)
- A exemplo de outros estudos similares, a ajuda ou influência de empreender na pandemia por parte de familiares ou parentes foi expressiva, reforçando a ideia de ser uma decisão mais 'emocional' do que 'profissional'.

### ajuda | influencia na DECISÃO de empreender na pandemia

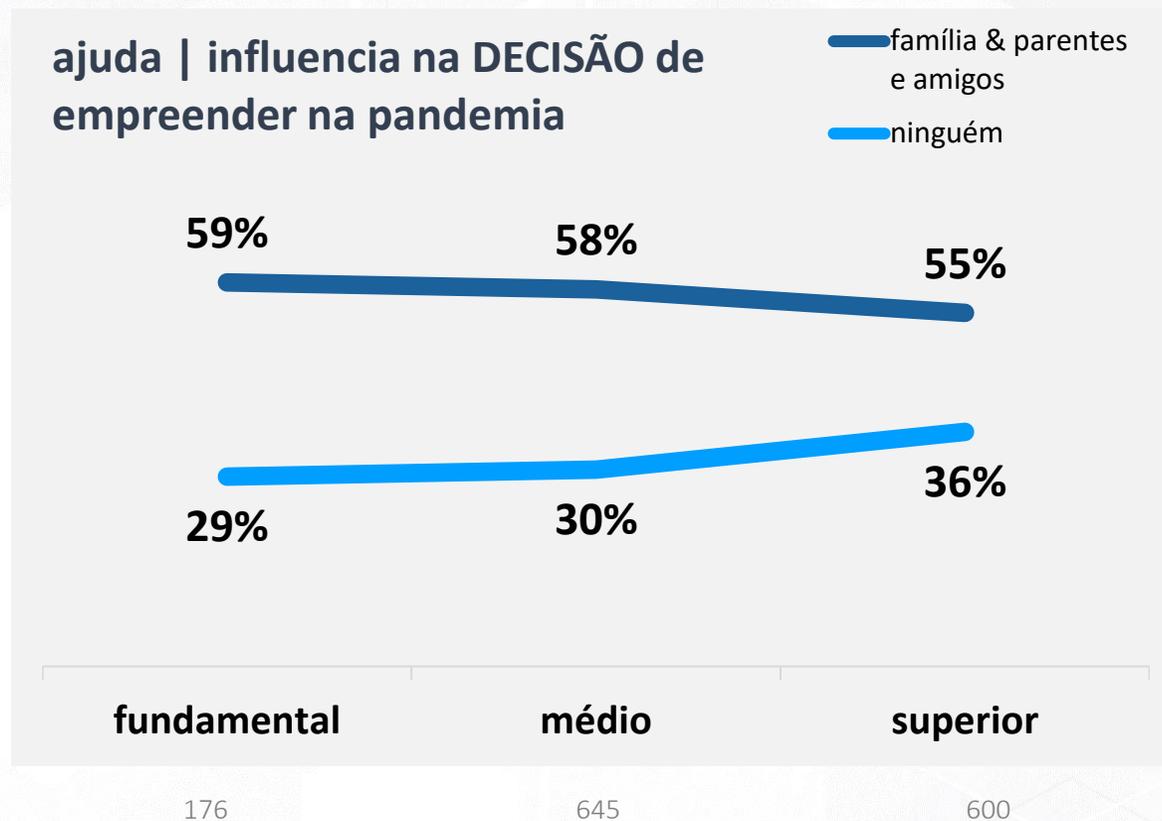


base: 1.422



## abrindo a empresa na pandemia

- O grau de escolaridade sugere que quanto mais anos de estudo do empreendedor, menor a influência de 'família, parentes & amigos'. (p14)
- Simultaneamente o percentual de decisões pessoais (sem ser ajudado ou influenciado por ninguém) cresce em função do total de anos de estudo.

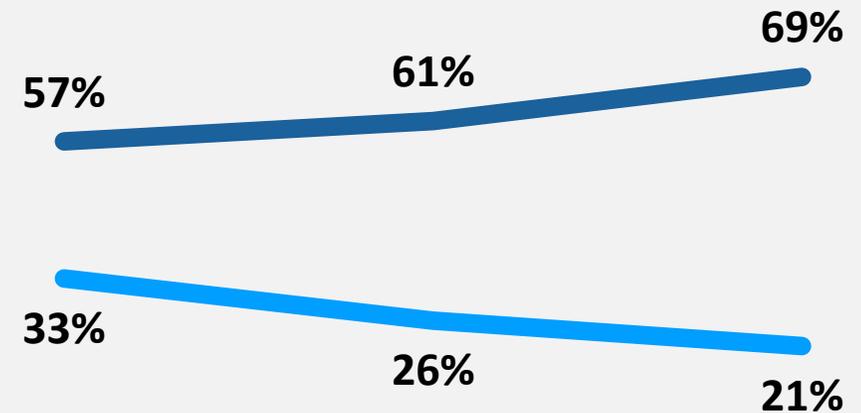


## abrindo a empresa na pandemia

- As empresas que, no momento, mais faturam foram as que mais se valeram da ajuda e da influência de ‘familiares, parentes e amigos’ na decisão de empreender, algo de certa forma inesperado por poder sinalizar uma menor ‘profissionalização’. (p14)
- Por outro lado, as empresas que mais faturam foram as que menos dependeram somente da opinião do empreendedor para iniciar o negócio na pandemia.

### ajuda | influencia na DECISÃO de empreender na pandemia

— família & parentes e amigos  
— ninguém



fatura até R\$ 81.000

de R\$ 82.000 a R\$ 360.000

de R\$ 361.000 a R\$ 4.800.000

931

181

43



## abrindo a empresa na pandemia

- A busca por informações para a abertura da empresa na pandemia destaca tanto o 'Sebrae' quanto o 'contador', 'Prefeitura' e 'especialistas' com uma parcela considerável (44%) tenha resolvido essa dificuldade por 'conta própria'. (p15)
- Ao mesmo tempo em que a busca por informações para a abertura por conta própria, sem depender de ninguém também foi expressiva (30%).

44%

30%

### fontes de informações para abertura

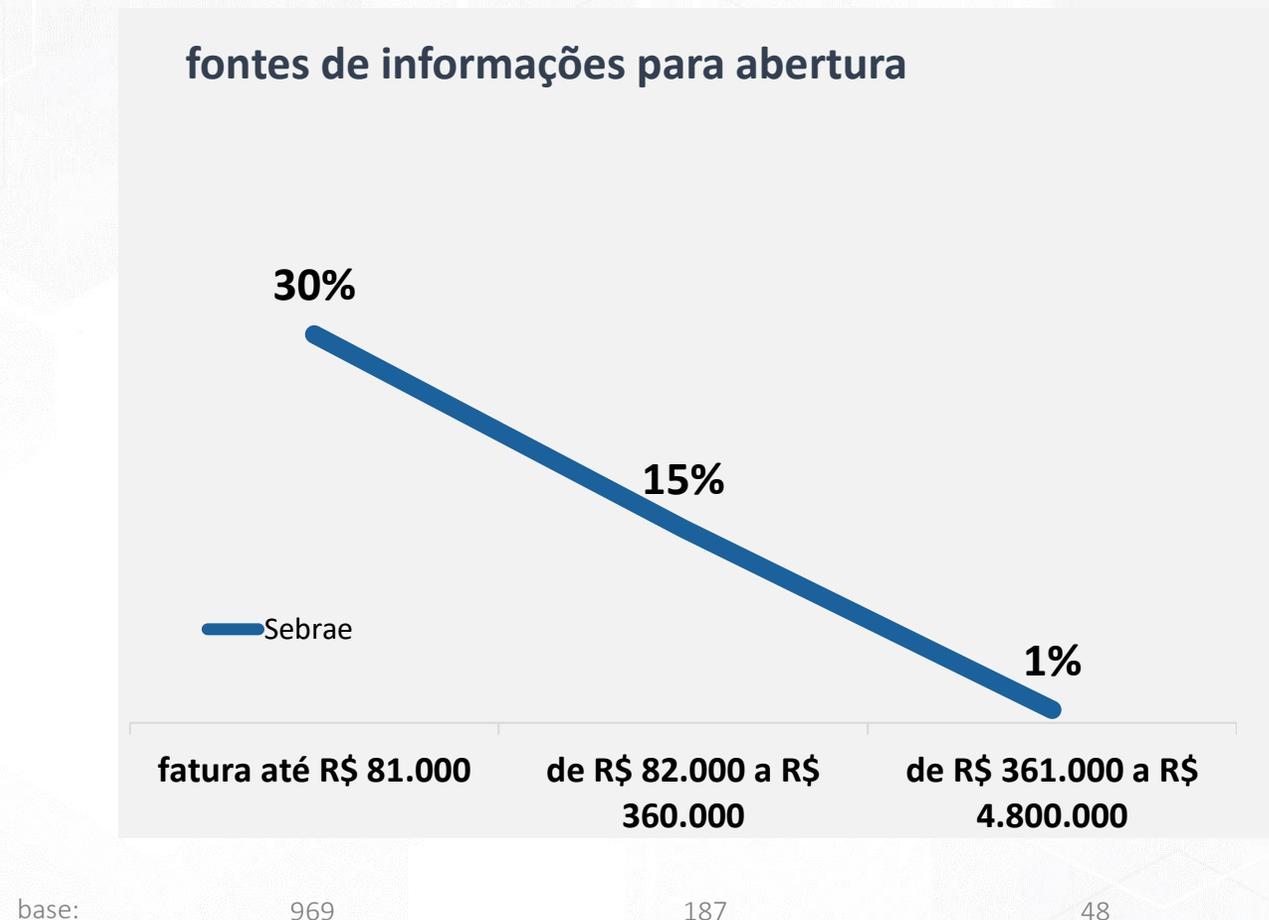
<i>Sebrae</i>	<b>28%</b>	
<i>contador</i>	<b>12%</b>	
<i>Prefeitura</i>	<b>3%</b>	
<i>advogados / especialistas</i>	<b>1%</b>	
<i>amigos</i>	<b>12%</b>	
<i>colegas ou ex-colegas de trabalho</i>	<b>5%</b>	
<i>família e parentes</i>	<b>12%</b>	
<i>Youtube</i>	<b>3%</b>	
<i>Internet   Google   Redes sociais</i>	<b>21%</b>	
<i>ninguém</i>	<b>6%</b>	

base: 1.484



## abrindo a empresa na pandemia

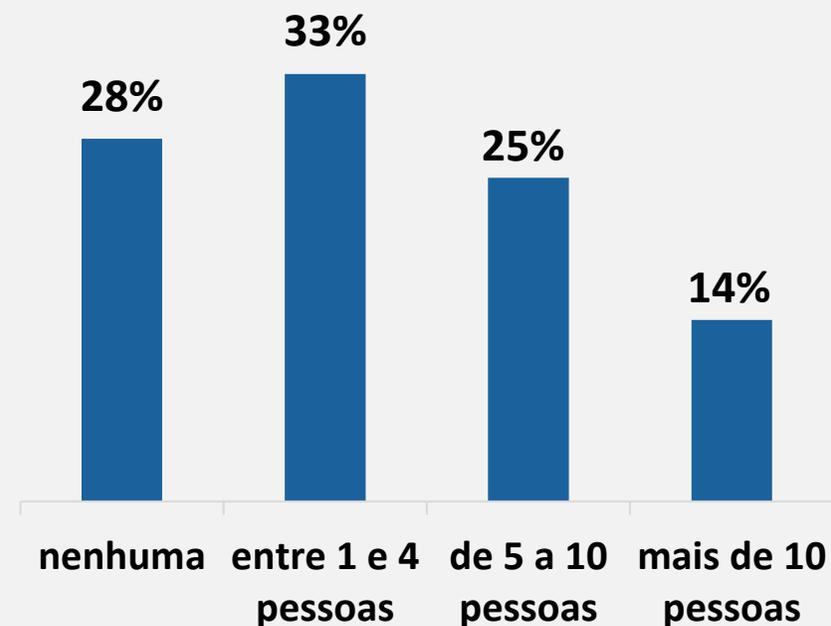
- A busca de informações junto ao Sebrae, para a finalidade de abertura da empresa na pandemia, se apresenta muito relacionada ao porte desses negócios, algo de certa forma esperado, mas talvez não desejado. (p15)



## momento das empresas abertas na pandemia

- O fato desses entrevistados terem conhecimento pessoal de outros empreendedores que também iniciaram seus negócios na pandemia é bem presente, tanto que pouco mais de 2 em cada 3 (72%) deles se enquadravam nesse perfil. (p16)
- Essa situação, de certa forma, reforça a ideia já apresentada da abertura de empresas naquele momento ter se tratado de ‘empreender por oportunidade’ e de haver se constituído em uma motivação ‘conjuntural’ para essas pessoas.

### conhecidos que abriram empresa na pandemia



base: 1.475



## momento das empresas abertas na pandemia

- A influência do relacionamento pessoal desses entrevistados se mostra inversamente proporcional ao porte das empresas. (p16)
- Principalmente se observados os percentuais da opção 'nenhuma pessoa', em que os resultados são claros ao expor essa tendência.



*por porte*

### conhecidos que abriam empresa na pandemia

	MEI	ME	EPP
<i>mais de 10 pessoas</i>	<b>14%</b>	<b>18%</b>	<b>12%</b>
<i>de 5 a 10 pessoas</i>	<b>26%</b>	<b>20%</b>	<b>18%</b>
<i>de 1 a 4 pessoas</i>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>29%</b>
<i>nenhuma pessoa</i>	<b>27%</b>	<b>29%</b>	<b>41%</b>

1.137

284

54



## momento das empresas abertas na pandemia

- As respostas quanto aos desafios para a abertura da empresa na pandemia abarcaram uma grande variedade de argumentos, sem que nenhum deles alcançasse, em termos percentuais, um maior destaque. (p17)
- Mas, mesmo assim, o ‘capital’ seja para giro, para investimentos em pessoas, material ou reformas, foi o aspecto mais citado.

### maior desafio para abrir a empresa

<i>capital, financeiro, investimento</i>	<b>23%</b>	■
<i>mercado, clientes, concorrência</i>	<b>14%</b>	■
<i>pandemia</i>	<b>12%</b>	■
<i>nada, nenhum</i>	<b>11%</b>	■
<i>medo, incerteza</i>	<b>9%</b>	■
<i>burocracia, documentação</i>	<b>8%</b>	■
<i>falta de experiência, de preparo</i>	<b>5%</b>	■
<i>manter aberto</i>	<b>3%</b>	■
<i>custos, inflação</i>	<b>2%</b>	■
<i>marketing, divulgação</i>	<b>2%</b>	■
<i>recursos humanos</i>	<b>1%</b>	■
<i>localização</i>	<b>1%</b>	■
<i>impostos</i>	<b>1%</b>	■
<i>diversos</i>	<b>9%</b>	■

base: 1.445



## momento das empresas abertas na pandemia

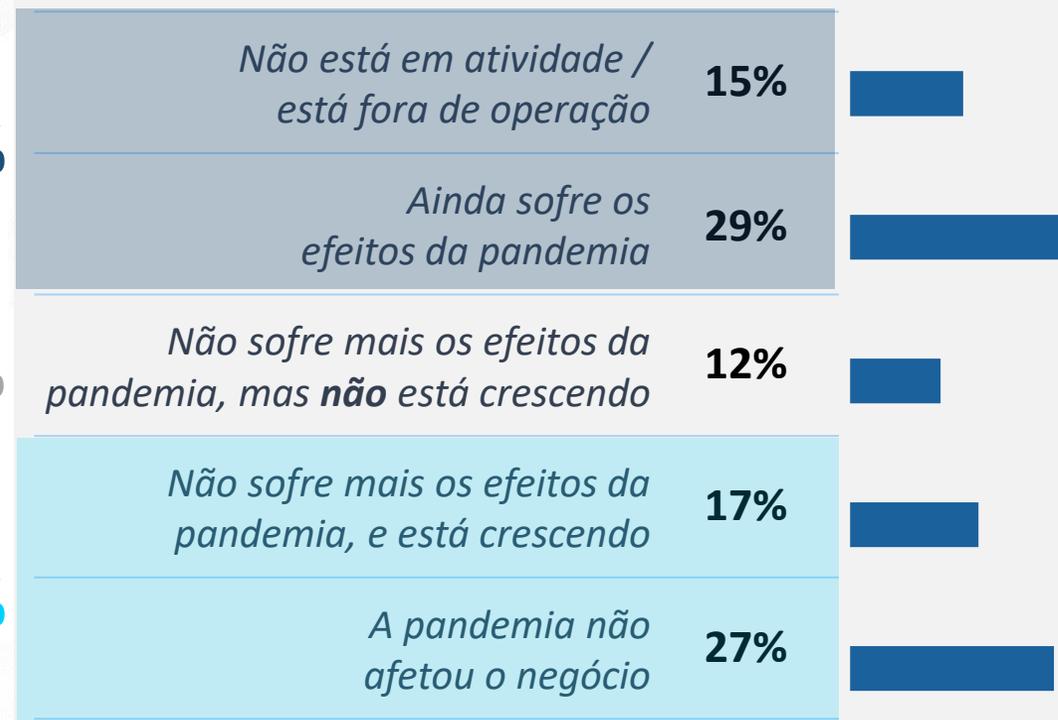
- Surpreendente o momento atual desses negócios abertos na pandemia não estar tão negativo, principalmente levando-se em conta a situação econômica nesse momento e o preparo/estudo realizado. (p18)
- Mas, de qualquer forma, 44% dessas empresas não estão em atividade ou ainda sofrem os efeitos da pandemia.
- A mesmo tempo em que 46% dessas empresas abertas no período não mais sofrem os efeitos da pandemia ou sequer foram afetadas pela mesma.

44%

12%

34%

### descrição do momento atual da empresa



base: 1.522



## momento das empresas abertas na pandemia



por porte

- A situação de momento dessas empresas abertas na pandemia sugere uma relação direta com o porte. (p18)
- Isso porque em quase todas as alternativas os percentuais apurados apontam nesse sentido.
- Mas, de qualquer maneira, os indicadores constataam ser o perfil MEI o mais afetado (5,2) enquanto a EPP (6,8) aquele que declara uma situação melhor.

### descrição do momento atual da empresa

	MEI	ME	EPP
<i>Não está em atividade / está fora de operação</i>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>6%</b>
<i>Ainda sofre os efeitos da pandemia</i>	<b>29%</b>	<b>38%</b>	<b>22%</b>
<i>Não sofre mais os efeitos da pandemia, mas <b>não</b> está crescendo</i>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>9%</b>
<i>Não sofre mais os efeitos da pandemia, e está crescendo</i>	<b>17%</b>	<b>14%</b>	<b>21%</b>
<i>A pandemia não afetou o negócio</i>	<b>26%</b>	<b>28%</b>	<b>43%</b>
<b>indicador</b>	<b>5,2</b>	<b>5,3</b>	<b>6,8</b>

base:

1.179

289

54



## momento das empresas abertas na pandemia



por idade (em anos)

- Levando-se em conta a faixa etária do empreendedor, o perfil com mais de 50 anos foi o que pior se saiu nessa avaliação, enquanto todas as demais idades apresentaram o mesmo indicador. (p18)
- A questão etária não se apresenta como tão relevante no que tange ao momento atual das empresas abertas na pandemia, diferentemente do imaginado, levando-se em conta uma possível digitalização dos negócios.

descrição do momento atual da empresa	18 a 30	31 a 40	41 a 50	+ de 50
<i>Não está em atividade / está fora de operação</i>	<b>18%</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>	<b>15%</b>
<i>Ainda sofre os efeitos da pandemia</i>	<b>25%</b>	<b>28%</b>	<b>34%</b>	<b>31%</b>
<i>Não sofre mais os efeitos da pandemia, mas não está crescendo</i>	<b>9%</b>	<b>13%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
<i>Não sofre mais os efeitos da pandemia, e está crescendo</i>	<b>18%</b>	<b>20%</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>
<i>A pandemia não afetou o negócio</i>	<b>30%</b>	<b>25%</b>	<b>29%</b>	<b>24%</b>
<b>indicador</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>	<b>5,1</b>

base: 386 524 359 248



## momento das empresas abertas na pandemia

- Para aqueles que declararam haver encerrado ou estar sem operação, a justificativa mais frequente foi relacionada à não concretização dos lucros esperados ou à inexistência & insuficiência de clientes (20%). (p19)
- Com um resultado bastante próximo (18%) foi identificado o perfil dos que optaram por voltar a atuar como funcionário, abrindo mão de continuar a empreender.

### principal motivo que o levou a encerrar as atividades da empresa

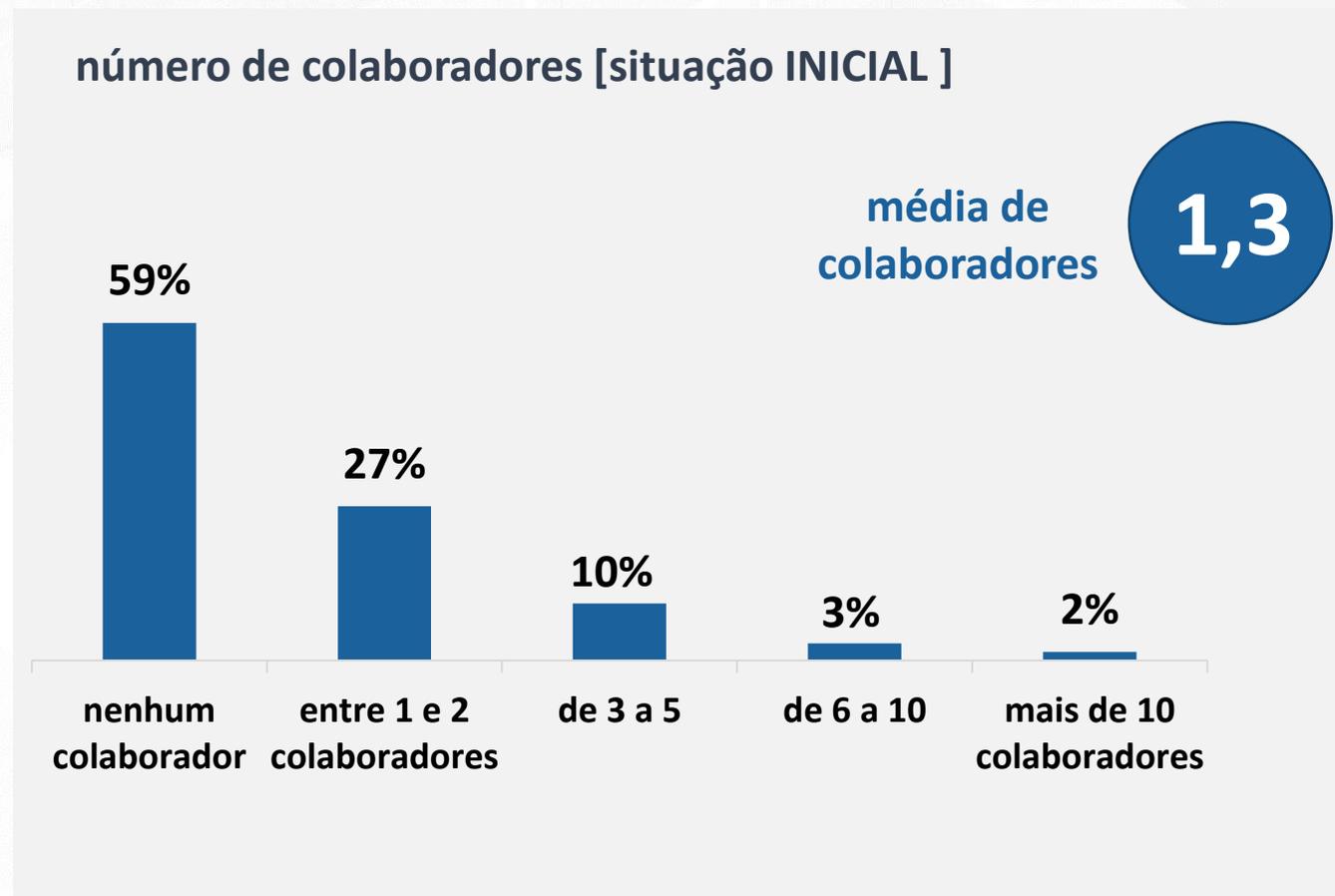
<i>sem lucros / sem clientes</i>	<b>20%</b>	■
<i>optaram por voltar a serem CLT</i>	<b>18%</b>	■
<i>decisão / problemas pessoais</i>	<b>17%</b>	■
<i>falta de capital</i>	<b>12%</b>	■
<i>não encerrou as atividades</i>	<b>6%</b>	■
<i>pandemia</i>	<b>6%</b>	■
<i>mudando de empresa / de ramo</i>	<b>6%</b>	■
<i>problema com planejamento/ com sócio</i>	<b>5%</b>	■
<i>era apenas prestação de serviços</i>	<b>2%</b>	■
<i>outras razões diversas</i>	<b>8%</b>	■

base: 208



## momento das empresas abertas na pandemia

- Por ocasião do início da operação dessas empresas na pandemia, praticamente 3 em cada 5 (59%) desses negócios começaram sem nenhum colaborador (p20)



base: 1.529



## momento das empresas abertas na pandemia

- Analisando-se os resultados em função do porte desses negócios abertos na pandemia, em termos de média as variações foram bem significativas, variando 188% entre os extremos. (p20)



*por porte*

### número de colaboradores [situação INICIAL ]

	MEI	ME	EPP
<i>nenhum</i>	<b>61%</b>	<b>49%</b>	<b>33%</b>
<i>de 1 a 2 pessoas</i>	<b>26%</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>
<i>de 3 a 5 pessoas</i>	<b>9%</b>	<b>15%</b>	<b>22%</b>
<i>de 6 a 10 pessoas</i>	<b>3%</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>
<i>mais de 10 pessoas</i>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>10%</b>
<i>média</i>	<b>1,1</b>	<b>2,1</b>	<b>3,1</b>

base: 1;184 291 54



## momento das empresas abertas na pandemia

- Com base na escolaridade do empreendedor, quanto menor o número de anos de estudo, mais elevada a média de colaboradores no início da operação na pandemia, possivelmente reflexo de uma digitalização maior desses negócios. (p20)



por escolaridade

### número de colaboradores [situação INICIAL ]

	até fund.	médio	superior ou +
<i>nenhum</i>	<b>52%</b>	<b>57%</b>	<b>63%</b>
<i>de 1 a 2 pessoas</i>	<b>27%</b>	<b>29%</b>	<b>24%</b>
<i>de 3 a 5 pessoas</i>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>
<i>de 6 a 10 pessoas</i>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>
<i>mais de 10 pessoas</i>	<b>1%</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>
<i>média</i>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>

base: 188 684 652



## momento das empresas abertas na pandemia

- Considerando-se o ramo de atuação, os negócios na construção civil foram os que mais demandaram mão de obra, na média, por ocasião do início das suas atividades na pandemia, bem acima dos demais setores. (p20)



### por setor

#### número de colaboradores [situação INICIAL ]

	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>nenhum</i>	<b>55%</b>	<b>49%</b>	<b>65%</b>	<b>67%</b>
<i>de 1 a 2 pessoas</i>	<b>31%</b>	<b>28%</b>	<b>24%</b>	<b>23%</b>
<i>de 3 a 5 pessoas</i>	<b>11%</b>	<b>15%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>
<i>de 6 a 10 pessoas</i>	<b>2%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>
<i>mais de 10 pessoas</i>	<b>1%</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>
<i>média</i>	<b>1,3</b>	<b>1,8</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>

base: 392 386 386 365



## momento das empresas abertas na pandemia

- A maior parte dos entrevistados (73%) que ainda continua com o negócio em atividade, mantém até o momento o mesmo quadro de colaboradores. (p21)
- Tal situação, consideradas as condições aparentemente adversas do início das operações, ainda assim pode ser avaliado como muito bom, principalmente se a esse resultado for adicionado o total de 20% de empresas que aumentaram a quantidade de colaboradores. (p21)

### quadro de colaboradores (início & hoje)

aumentou a quantidade de colaboradores

20%

ficou igual

73%

diminuiu a quantidade de colaboradores

7%

base: 1.326



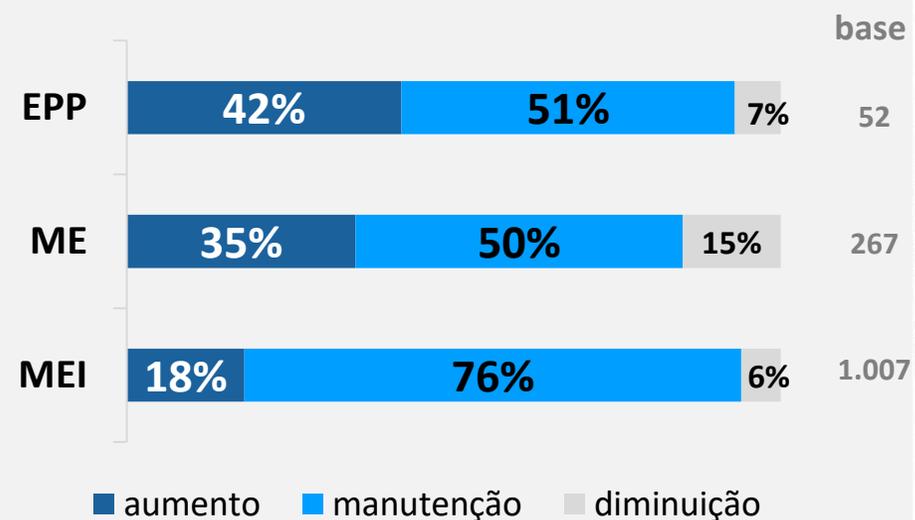
## momento das empresas abertas na pandemia

- Destacar que os percentuais de empreendedores que declararam aumento no quadro de colaboradores crescem, em termos percentuais, quanto maior o porte das empresas, desconsiderando-se as que não mais operam. (p21)
- Independentemente do porte da empresa, os percentuais das que diminuíram a quantidade de colaboradores é sempre o menor valor, dentre os três informados.



por porte

### quadro de colaboradores (início & hoje)



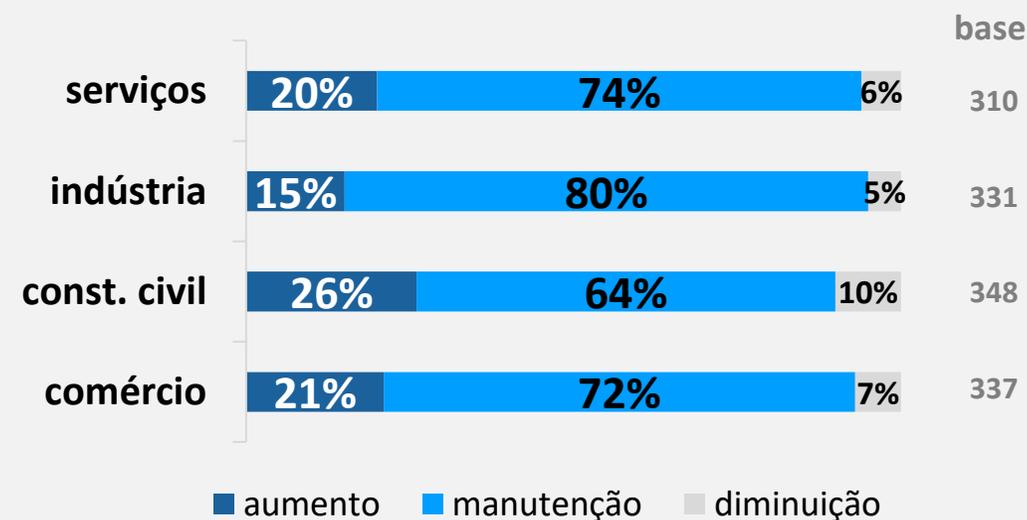
## momento das empresas abertas na pandemia

- A construção civil novamente é o setor que se destaca tanto pelo maior percentual de empresas que aumentaram o quadro de colaboradores (26%). (p21)
- Ao mesmo tempo em que as empresas que atuam na construção civil foram aquelas que mais reduziram (10%) esse contingente de pessoas. (p21)



por setor

### quadro de colaboradores (início & hoje)



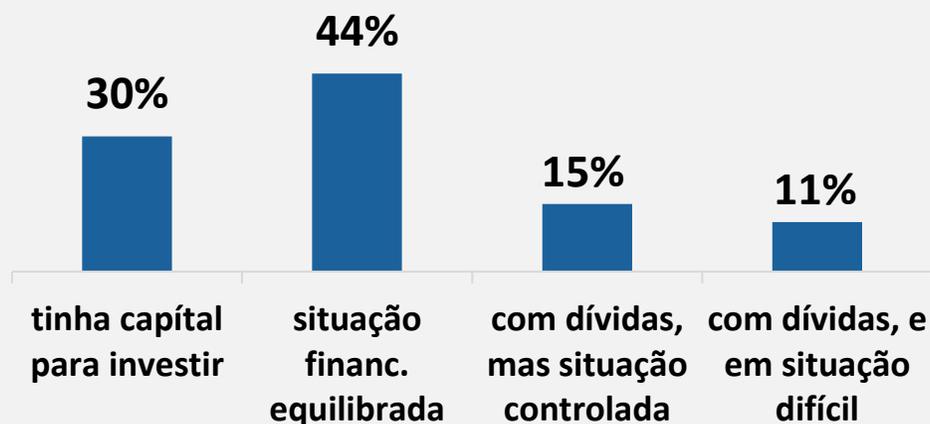
## momento das empresas abertas na pandemia

- Apenas um pouco mais de 1 em cada 10 entrevistados (11%) declarou que estava em um situação financeira difícil na empresa no momento da abertura na pandemia (p22)
- Outro dado interessante consiste em que, em um momento de crise sanitária, de lockdown e de incertezas, 30% desses entrevistados que abriram na pandemia ‘tinham capital para investir’.

### situação financeira [na abertura]

indicador

6,4



base: 1.523



## momento das empresas abertas na pandemia

- Observa-se terem sido as empresas de porte MEI aquelas em uma situação financeira menos confortável na empresa por ocasião do início das atividades na pandemia, como o indicador aponta (p22)
- Mas, de qualquer maneira, independentemente do porte, aquelas ‘com dívidas e em situação difícil’ sempre foram o perfil mais reduzido.



por porte

### situação financeira [na abertura]

	MEI	ME	EPP
<i>tinha capital para investir</i>	<b>28%</b>	<b>36%</b>	<b>58%</b>
<i>situação financeira equilibrada, mas sem capital para investir</i>	<b>45%</b>	<b>40%</b>	<b>26%</b>
<i>com dívidas, mas em situação controlada</i>	<b>15%</b>	<b>18%</b>	<b>13%</b>
<i>com dívidas, e em situação difícil</i>	<b>11%</b>	<b>6%</b>	<b>2%</b>
<b>indicador</b>	<b>6,3</b>	<b>6,8</b>	<b>8,0</b>

base: 1.178 291 54



## momento das empresas abertas na pandemia

- Destaque para as empresas de prestação de serviços que iniciaram as suas atividades na pandemia, visto apresentarem o indicador menos favorável em termos da situação financeira no começo da operação (p22)
- Em contraponto ao 'comércio' que se destaca com o maior percentual de empresas 'com capital para investir' e o menor número delas com 'dívidas e em situação difícil'.



por setor

### situação financeira [inicial]

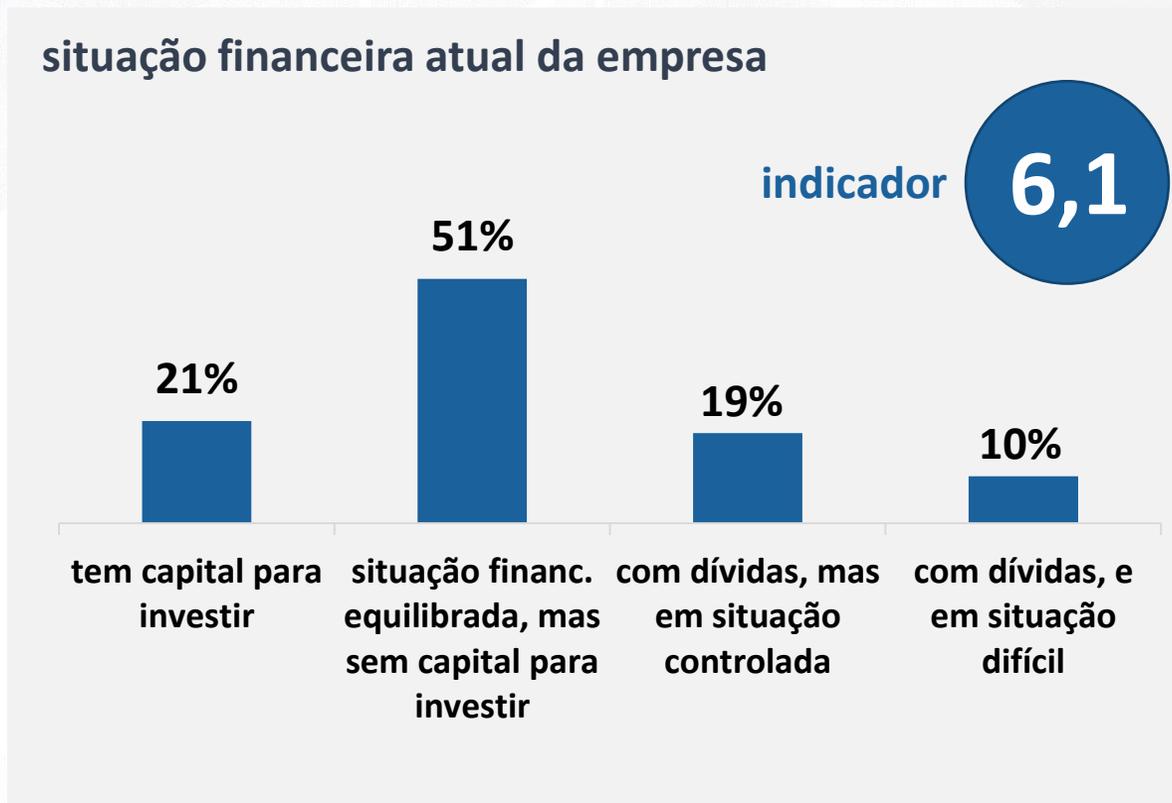
	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>tinha capital para investir</i>	<b>40%</b>	<b>27%</b>	<b>30%</b>	<b>24%</b>
<i>situação financeira equilibrada, mas sem capital para investir</i>	<b>34%</b>	<b>43%</b>	<b>49%</b>	<b>49%</b>
<i>com dívidas, mas em situação controlada</i>	<b>17%</b>	<b>19%</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>
<i>com dívidas, e em situação difícil</i>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>
<b>indicador</b>	<b>6,8</b>	<b>6,2</b>	<b>6,6</b>	<b>6,1</b>

base: 392 380 386 365



## momento das empresas abertas na pandemia

- Ainda que o percentual de empresas com dívidas e em uma situação financeira difícil hoje (10%) seja um pouco menor do que o apurado no momento da abertura, no geral, o indicador aponta uma piora significativa de 6,6 para 6,1 (p23)



base: 1.320



## momento das empresas abertas na pandemia

- Repete-se a situação das empresas do tipo MEI (abertas na pandemia) serem aquelas em situação financeira menos confortável no momento atual. (p23)
- Além também dos indicadores, de todos os portes, serem hoje inferiores aos declarados no momento da abertura, como apresentado no slide 35.



por porte

### situação financeira atual da empresa

	MEI	ME	EPP
<i>tinha capital para investir</i>	<b>20%</b>	<b>25%</b>	<b>31%</b>
<i>situação financ. equilibrada, sem capital p/ investir</i>	<b>51%</b>	<b>45%</b>	<b>50%</b>
<i>com dívidas, mas em situação controlada</i>	<b>19%</b>	<b>21%</b>	<b>17%</b>
<i>com dívidas, e em situação difícil</i>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>
<b>indicador</b>	<b>6,0</b>	<b>6,1</b>	<b>6,9</b>

base: 1.005 265 50



## momento das empresas abertas na pandemia

- A exemplo do comentário anterior quanto aos portes, as empresas abertas na pandemia desses setores, enfrentam hoje uma situação financeira menos favorável do que a existente por ocasião do seus respectivos inícios. (p22)
- E mais uma vez, as empresas de 'serviços' foram aquelas com o menor indicador, algo também verificado por ocasião do início das operações.



por setor

### situação financeira atual da empresa

	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>tem capital para investir</i>	<b>25%</b>	<b>20%</b>	<b>22%</b>	<b>17%</b>
<i>situação financeira equilibrada, mas sem capital para investir</i>	<b>47%</b>	<b>50%</b>	<b>54%</b>	<b>52%</b>
<i>com dívidas, mas em situação controlada</i>	<b>19%</b>	<b>20%</b>	<b>16%</b>	<b>19%</b>
<i>com dívidas, e em situação difícil</i>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>13%</b>
<b>indicador</b>	<b>6,3</b>	<b>5,9</b>	<b>6,3</b>	<b>5,7</b>

base: 336 348 327 309



## momento das empresas abertas na pandemia

- No que diz respeito às vendas, 1 em cada 2 dessas empresas abertas na pandemia (50%) declara estar vendendo atualmente mais do que por ocasião do momento da respectiva abertura. (p24)
- O indicador de referência, para efeito de comparação sobre a situação das vendas na abertura da operação e agora correspondeu a 2,4.

### comparação entre as vendas na abertura e agora



base: 1.297



## momento das empresas abertas na pandemia

- Essa situação favorável no que diz respeito às vendas comparadas (entre o início da operação e o momento atual) se manifesta com mais intensidade quanto maior o porte da empresa considerada. (p24)
- Além disso, tanto o indicador do perfil da ME (3,1) quanto da EPP (5,0) se situaram bem acima da média geral (2,4), tornando claro ser o MEI o responsável por esse valor mais reduzido.



por porte

### comparação entre as vendas na abertura e agora

	MEI	ME	EPP
<i>vende <b>mais</b> do que na abertura</i>	<b>48%</b>	<b>56%</b>	<b>65%</b>
<i>vende <b>o mesmo</b> do que na abertura</i>	<b>25%</b>	<b>18%</b>	<b>21%</b>
<i>vende <b>menos</b> do que na abertura</i>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>15%</b>
<b>indicador</b>	<b>2,1</b>	<b>3,1</b>	<b>5,0</b>

base: 982 263 52



## momento das empresas abertas na pandemia

- Sob a ótica das vendas, as empresas de serviços (indicador = 1,5) foram aquelas com a situação menos confortável no que se refere à comparação das vendas. (p24)
- Em contraposição às empresas classificadas como indústria (indicador = 2,7), com o melhor resultado dessa comparação.



### por setor

#### situação financeira atual da empresa

	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>vende <b>mais</b> do que na abertura</i>	<b>52%</b>	<b>48%</b>	<b>54%</b>	<b>44%</b>
<i>vende <b>o mesmo</b> do que na abertura</i>	<b>22%</b>	<b>29%</b>	<b>19%</b>	<b>27%</b>
<i>vende <b>menos</b> do que na abertura</i>	<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>	<b>29%</b>
<b>indicador</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>2,7</b>	<b>1,5</b>

base: 330 343 322 302



## momento das empresas abertas na pandemia

- Sem perder de vista que esse conjunto de empresas entrevistadas teve o início das suas operações na pandemia seria de se esperar que o percentual de atendimento digital representasse mais do que 41%. (p25)
- Ainda que, em se tratando de MPE e das limitações e dificuldades em abraçar a transformação digital, tal resultado não deveria necessariamente ser considerado de todo ruim.
- Mas, de qualquer forma, trata-se de uma oportunidade para o Sebrae a existência de 59% de atendimento presencial por parte das empresas abertas na pandemia.

### tipo de atendimento do negócio

presencial

59%

digital

41%

base: 1.536



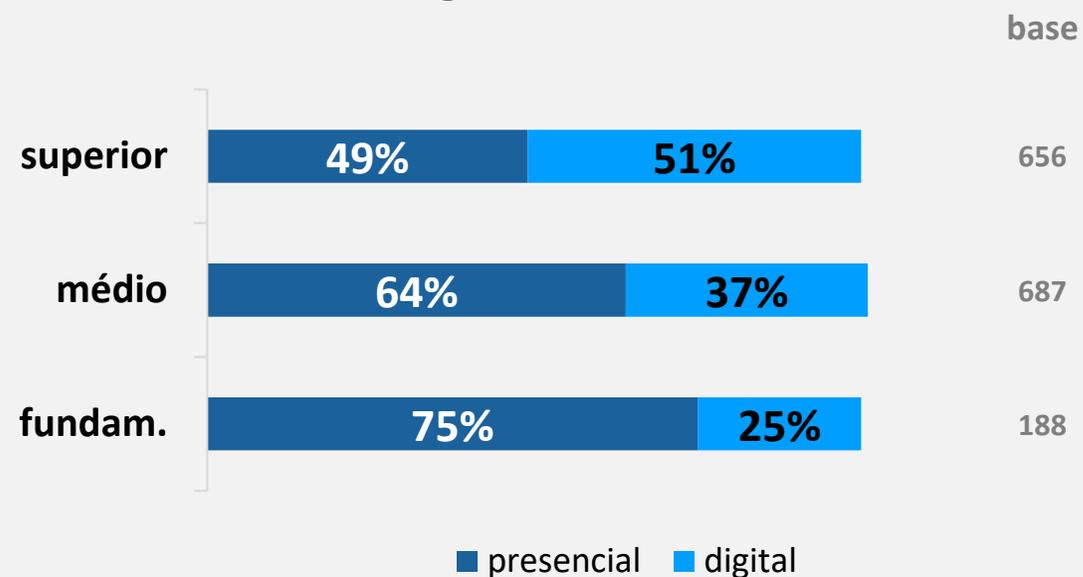
## momento das empresas abertas na pandemia

- A escolaridade desses empreendedores com certeza é uma variável determinante nessa jornada rumo ao atendimento digital, como os percentuais apresentados tornam claro (p25)
- Com exceção dos empreendedores com o ensino superior, nas demais a maior parte do atendimento ainda é presencial.



*por escolaridade*

### tipo de atendimento do negócio



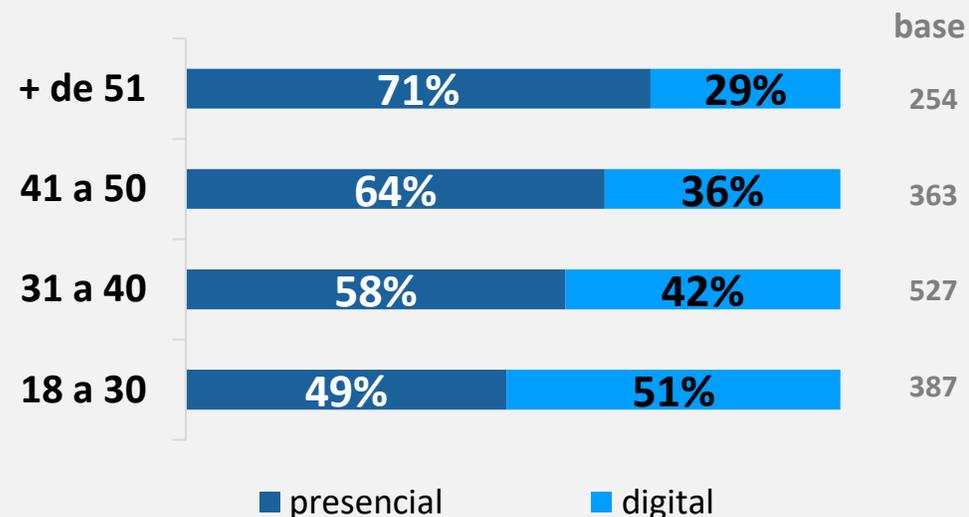
## momento das empresas abertas na pandemia

- A faixa etária, como esperado, se constitui também em outra variável muito importante para explicar o ritmo de adoção do atendimento digital nas empresas, ainda que tenham começado a operar na pandemia. (p25)
- Com exceção dos empreendedores com idades entre 18 e 30 anos, nas demais a maior parte do atendimento ainda é presencial.



por idade (em anos)

### tipo de atendimento do negócio



## momento das empresas abertas na pandemia

- Da mesma forma com relação às vendas, cujos percentuais de vendas presenciais e digitais equivaleram aos próprios resultados dos atendimentos prestados, como apresentado na questão anterior. (p26)

### tipos de vendas

presencial

59%

digital

41%

base: 1.538



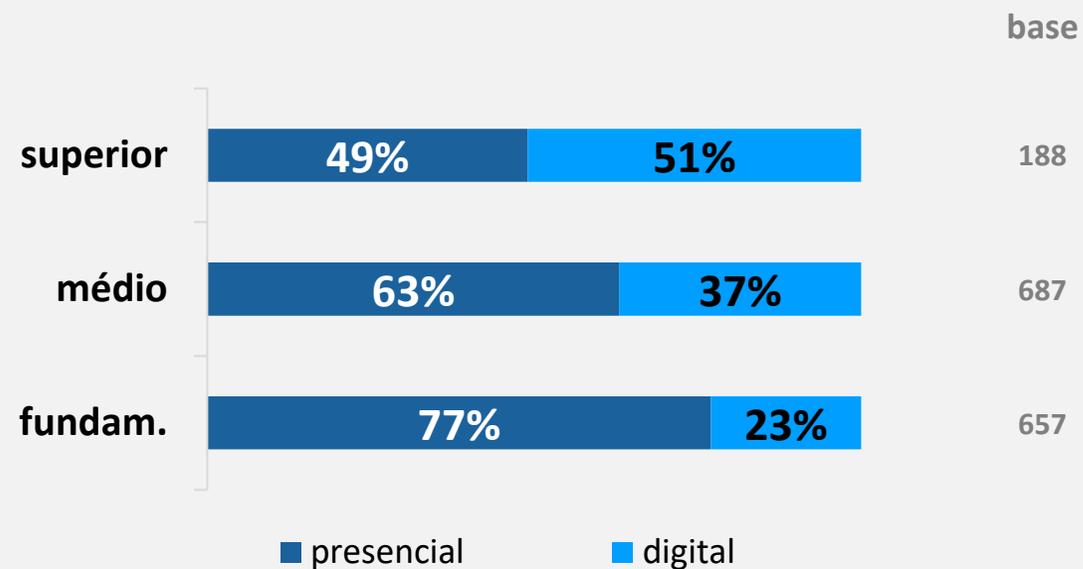
## momento das empresas abertas na pandemia

- A escolaridade dos empreendedores, mais uma vez, é uma variável chave nessa jornada rumo ao digital, como os percentuais apresentados explicitam, inclusive de forma coerente com os resultados quanto aos atendimentos prestados. (p26)
- Com exceção dos empreendedores com o ensino superior, nas demais empresas a maior parte das vendas ainda é presencial.



por escolaridade

### tipos de vendas



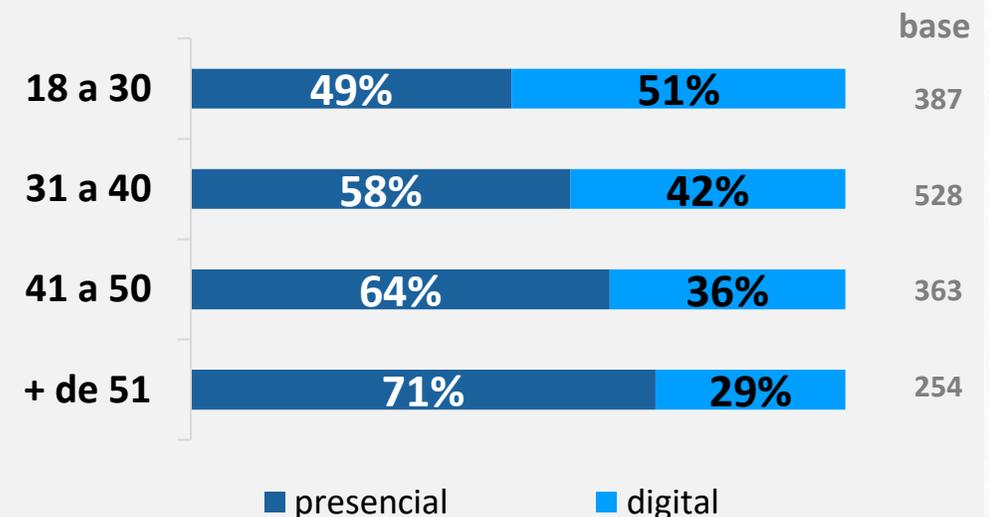
## momento das empresas abertas na pandemia

- A faixa etária, como esperado, se constitui também em outra variável muito importante para explicar o ritmo de adoção das vendas pelo digital nas empresas, ainda que tenham começado a operar na pandemia. (p26)
- Com exceção dos empreendedores com idades entre 18 e 30 anos, nas demais a maior parte das vendas permanece sendo presencial.



*por idade (em anos)*

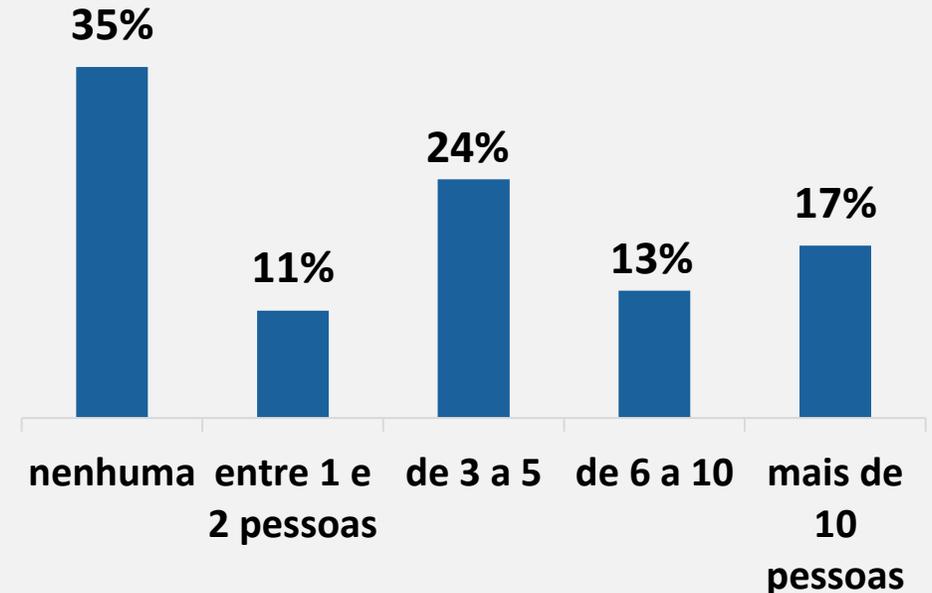
### tipos de vendas



## momento das empresas abertas na pandemia

- Os empreendedores conhecidos (pessoalmente) que fecharam as respectivas empresas ou negócios em função da pandemia se constituem em uma parcela bastante expressiva (65%). (p27)

### pessoas conhecidas (pessoalmente) que FECHARAM empresa durante a pandemia



base: 1.465



## momento das empresas abertas na pandemia

- Em particular os empreendedores com negócios enquadrados como do porte ME são os que mais conhecem pessoas (73%) que fecharam o seu próprio negócio durante a pandemia. (p27)



por porte

**pessoas conhecidas  
(pessoalmente) que FECHARAM  
empresa durante a pandemia**

	MEI	ME	EPP
<i>mais de 10 pessoas</i>	16%	28%	21%
<i>de 6 a 10 pessoas</i>	13%	12%	11%
<i>de 3 a 5 pessoas</i>	24%	22%	28%
<i>de 1 a 2 pessoas</i>	11%	11%	7%
<i>nenhuma pessoa</i>	<b>36%</b>	<b>27%</b>	<b>33%</b>

base: 1.128 287 50



## momento das empresas abertas na pandemia



por setor

- Os empreendedores com negócios enquadrados como de serviços são os que mais conhecem pessoas (68%) que fecharam o seu próprio negócio durante a pandemia. (p27)

### pessoas conhecidas (pessoalmente) que FECHARAM empresa durante a pandemia

	comércio	const. civil	indústria	serviços
<i>mais de 10 pessoas</i>	15%	18%	16%	20%
<i>de 6 a 10 pessoas</i>	16%	11%	10%	14%
<i>de 3 a 5 pessoas</i>	22%	25%	26%	22%
<i>de 1 a 2 pessoas</i>	12%	6%	13%	12%
<i>nenhuma pessoa</i>	<b>36%</b>	<b>40%</b>	<b>35%</b>	<b>32%</b>

base: 376 363 372 354





*para não  
esquecer*

## todos os para não esquecer

- 1 o efeito da pandemia difere do esperado para um momento de crise, dado que o percentual de oportunidade é bem superior ao da necessidade. (p1/2)
- 2 seria como se a pandemia houvesse proporcionado o estímulo faltante para vários empreendedores darem finalmente início aos respectivos negócios. (p1,2)
- 3 merece atenção a situação dessas empresas, no momento estar pior do que quando deram início às atividades, oportunidade para o Sebrae.
- 4 em que pese, mesmo assim, em termos de vendas os empreendedores declararem estar faturando mais do que quando iniciaram a operação.
- 5 aparentemente a transformação digital dessas novas empresas ainda encontram dificuldades apesar das características do seu momento de início que já demandaria esse formato.
- 6 o menor cuidado com o preparo e o estudo prévio para a abertura dos negócios pode ser a razão de algumas das dificuldades agora identificadas ou enfrentadas.

## todos os para não esquecer

7

trata-se de mais uma abrangente área em que uma atuação mais incisiva do Sebrae poderia (ou deveria) se fazer necessária.

z

## ficha técnica

---

**Projeto:** Pesquisa Empreender na Pandemia

**Objetivo:** Identificar o perfil dos empreendedores que abriram empresa durante a pandemia

**Universo:** pessoas jurídicas atendidas e não atendidas pelo Sebrae

**Amostra:** 1.540 entrevistas

**Metodologia:** Quantitativa (com entrevistas telefônicas)

**Período de Coleta de Dados:** de 06/06 a 28/06/2022

**Local:** Estado de São Paulo

### Unidade Gestão Estratégica

**Gerente:** Thaís Leal Piffer

**Coordenação:** Carolina Fabris Ferreira

**Equipe Técnica:** Alexandre Sousa Nascimento, Anderson Nunes, Bianca Concelles, Eduardo Borba, Felipe Ferreira de Barros, Giovanna Raminelli, Márcia Shizue Kikuchi, Nicollas Poletto e Pedro João Gonçalves

**Fornecedor:** Checon Pesquisa

Rua Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-  
SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: 3177-4500 ramais  
4874/4654/4574