

PROJETO “POTÊNCIA EMPREENDEDORA”



Entrega referente ao item:

**3.3. Relatório analítico da pesquisa
quantitativa telefônica com 1.500
entrevistas**



POTÊNCIA EMPREENDEDORA

MAPEANDO CAMINHOS PARA NOS CONECTARMOS COM OS
EMPREENDEDORES DAS CLASSES C

ETAPA QUANTITATIVA
DEZEMBRO, 2025

INSTITUTO
LOCO
MOTIVA

SEBRAE

O PROJETO “POTÊNCIA EMPREENDEDORA”

O Sebrae em parceria com o Instituto Locomotiva tem o objetivo de **mapear o comportamento, desafios e expectativas dos empreendedores da classe C.**

O projeto apoiará o desenho de estratégias para que o **Sebrae atue como um agente articulador e transformador de referência no dia a dia desses empreendedores.**



O PROJETO É COMPOSTO POR **6 ETAPAS**:



METODOLOGIA E PERFIL

Metodologia

Pesquisa
quantitativa telefônica



Amostra

1.500
entrevistas



Praça

Nacional



Donos de negócio e trabalhadores
por conta própria* de classe C

Com

18 anos
ou mais

Período de campo

**13 de outubro a
10 de novembro
de 2025**

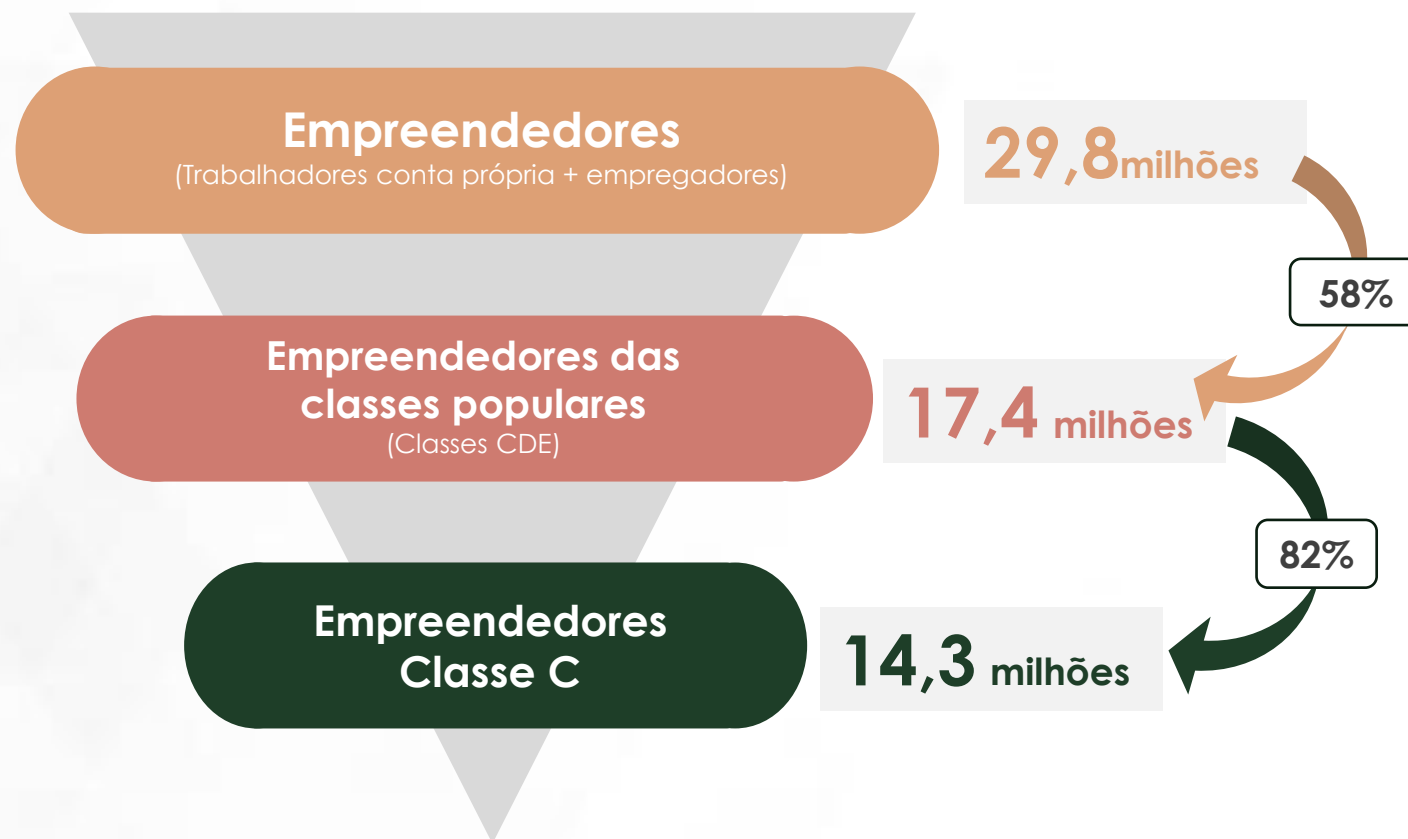
Margem de erro

2,5 p.p

*Donos de negócio ou trabalhadores por conta própria cuja atividade principal não seja diarista ou prestador individual de serviços de limpeza, entregador por aplicativo ou motorista por aplicativo.

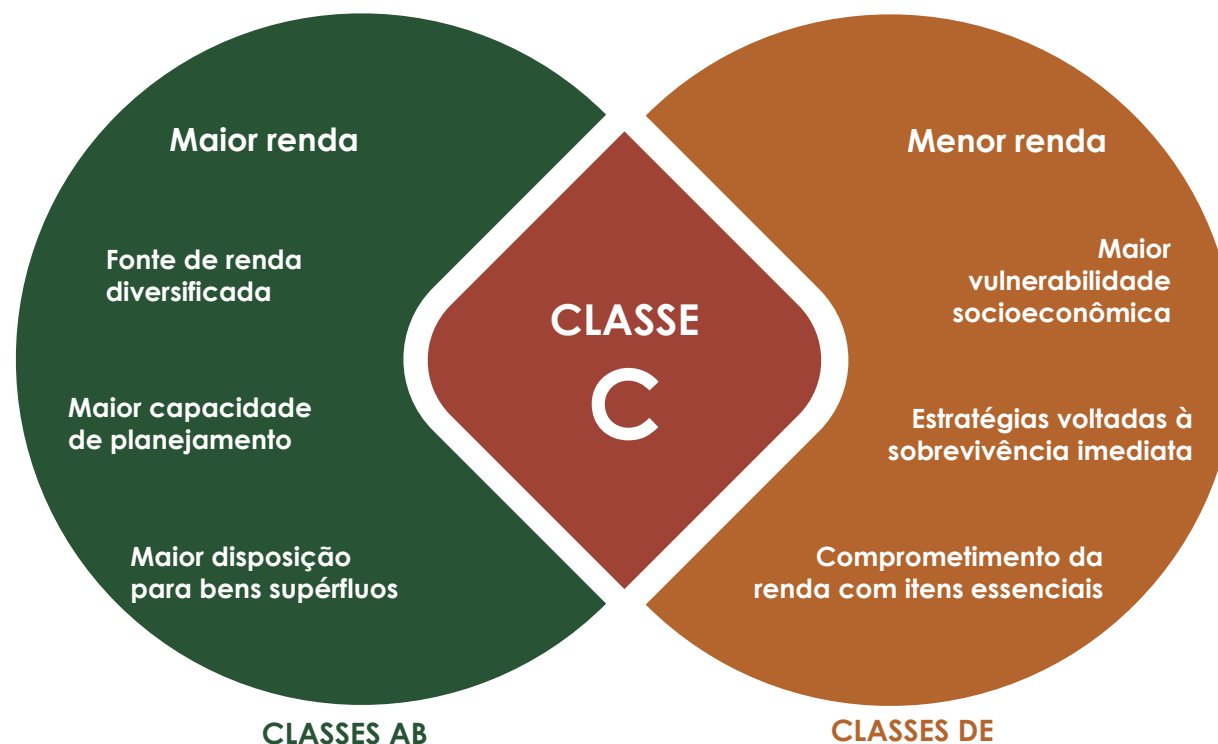
Cotas: Gênero, faixa etária, escolaridade, região e área do estado (capital/RM e Interior).

COM QUEM FALAMOS?

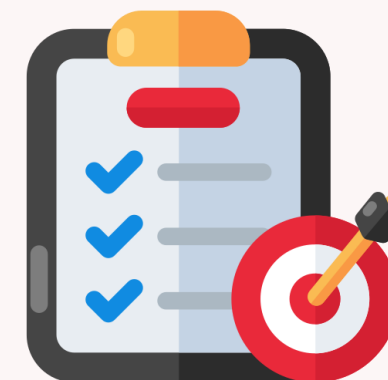
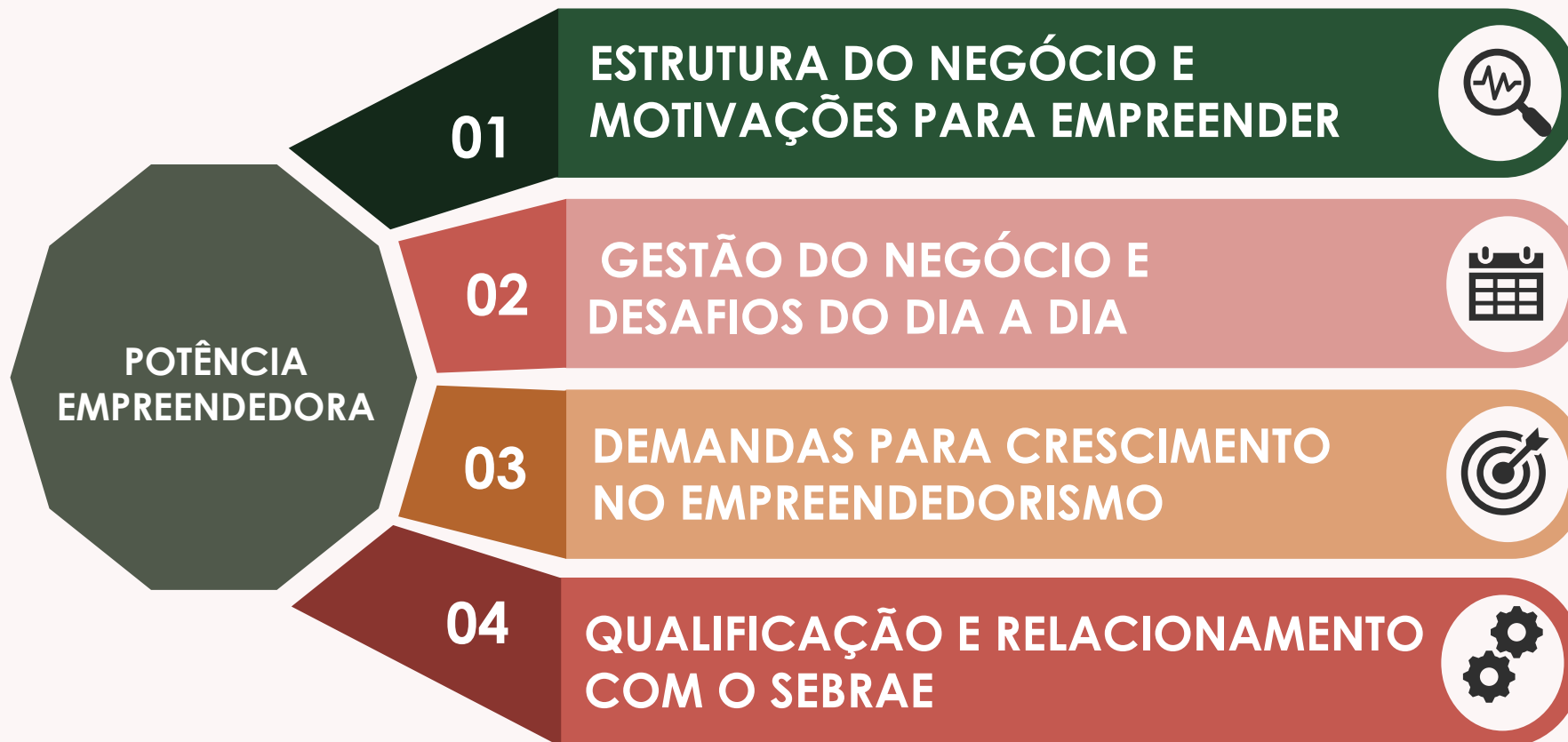


ALÉM DE REPRESENTAR A
MAIOR PARCELA DOS
EMPREENDEDORES, A
CLASSE C ENCONTRA-SE
EM UM LUGAR
DESAFIADOR NA
SOCIEDADE BRASILEIRA:

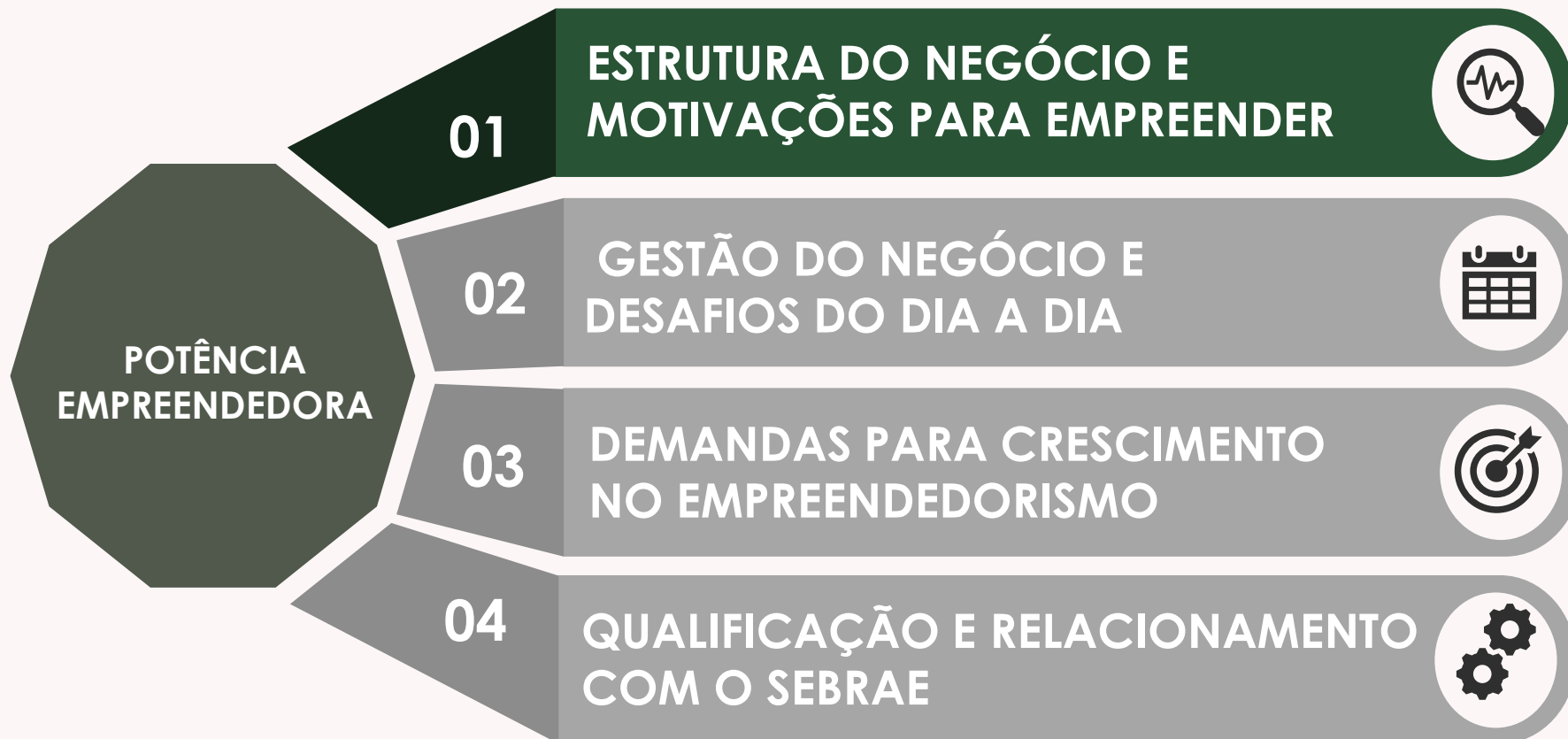
A CLASSE C NÃO DISPÕE DOS RECURSOS DA CLASSE AB, E TAMPOUCO DA REDE DE PROTEÇÃO E POLÍTICAS PÚBLICAS PREVISTAS PARA AS CLASSES DE



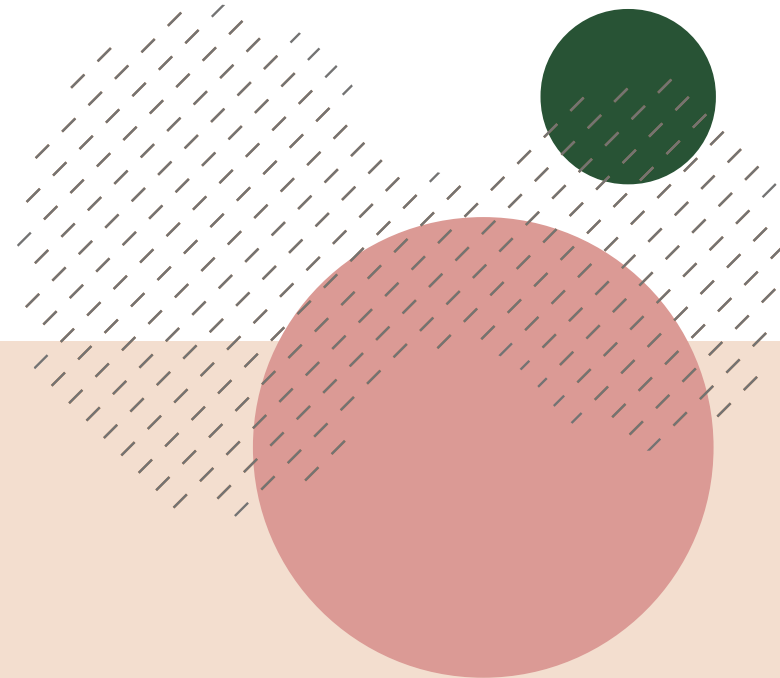
O QUE VAMOS VER HOJE?



O QUE VAMOS VER HOJE?

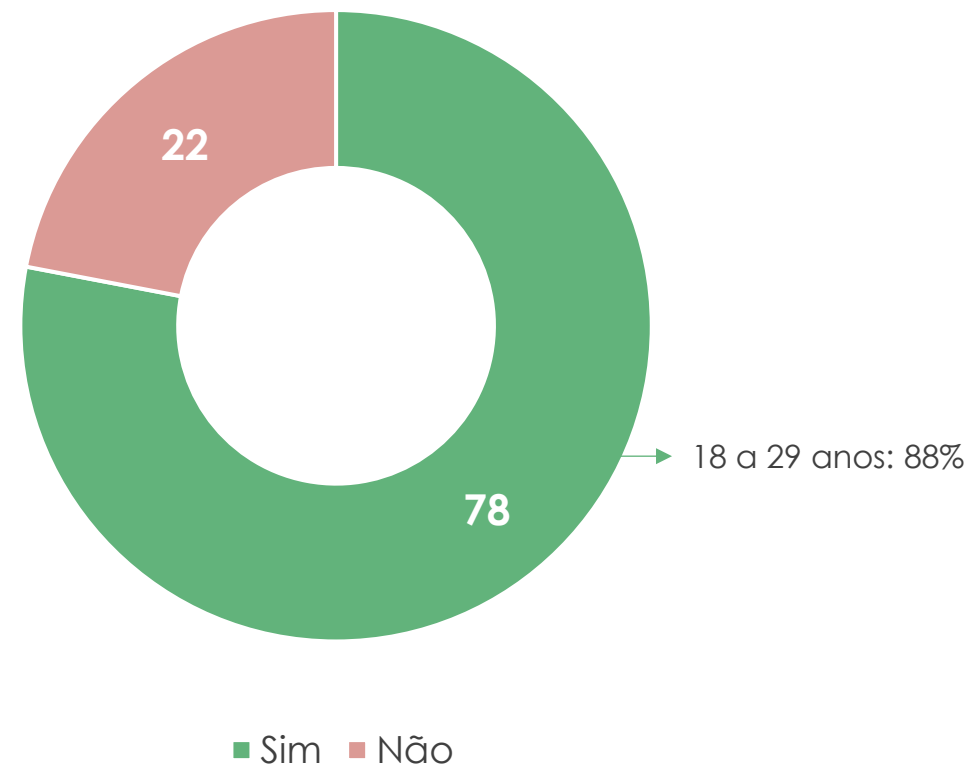


**A JORNADA DE
EMPREENDEDOR É UMA
PRÁTICA RELATIVAMENTE
RECENTE PARA OS
DONOS DE NEGÓCIO/
TRABALHADORES POR
CONTA PRÓPRIA DA
CLASSE C**



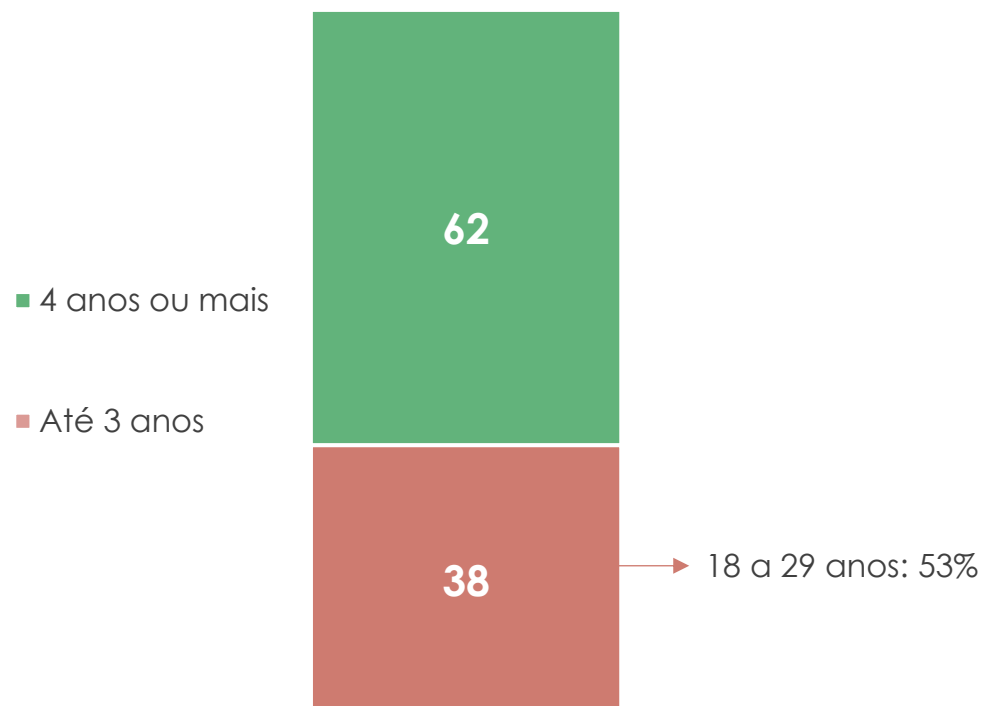
**8 EM CADA 10
EMPREENDEDORES
ESTÃO EM SEU
PRIMEIRO
NEGÓCIO/TRABALHO
CONTA-PRÓPRIA**

% PRIMEIRO NEGÓCIO



4 EM CADA 10 EMPREENDEDORES COMEÇARAM O NEGÓCIO HÁ MENOS DE 4 ANOS

% TEMPO QUE POSSUI O
NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA



**47% DOS
EMPREENDEDORES
ESTÃO NO PRIMEIRO
NEGÓCIO MAS JÁ
EM FASE
CONSOLIDADA,
ENQUANTO 30%
ESTÃO NO PRIMEIRO
NEGÓCIO EM FASE
INICIAL**

% EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA

Primeiro
negócio

30%

Primeiro negócio
em fase inicial

47%

Primeiro negócio em
fase consolidada

Já teve
outros
negócios

7%

Experiente com
novo negócio em
fase inicial

15%

Experiente com
novo negócio em
fase consolidada

Negócio atual
até 3 anos

Negócio atual com
4 anos ou mais

SETORES DE ATIVIDADE

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

39%

PRINCIPAL ÁREA POR SETOR

23%

Beleza e Estética

PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE ITENS DE FABRICAÇÃO PRÓPRIA

29%

Mulheres: 37%

57%

Alimentação e bebidas

PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE ITENS FEITOS POR OUTRAS PESSOAS

28%

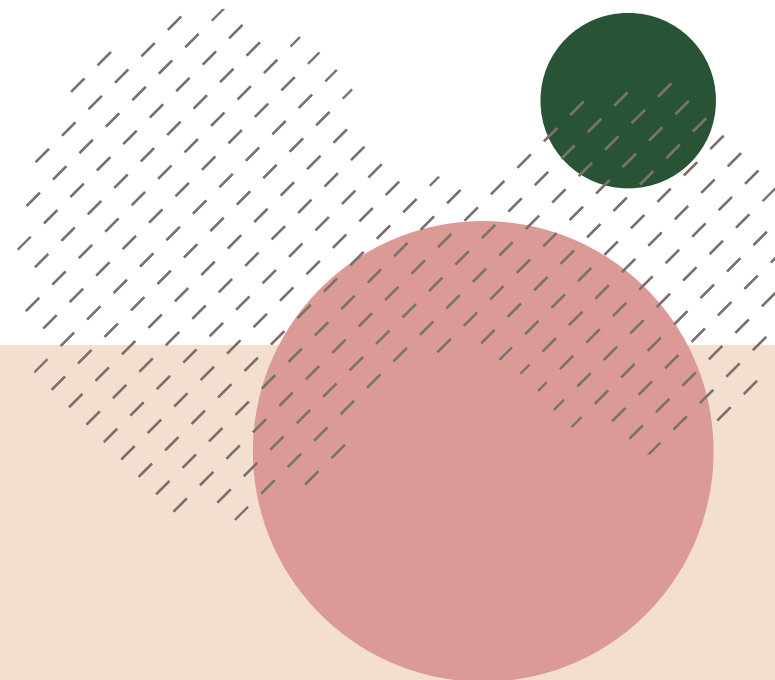
Homens: 32%

44%

Alimentação e bebidas

Produção de bens ou produtos artesanais (incluindo comida), sem vender para o cliente final (vendendo pra outras lojas ou empresas): 2%
Produção de produtos agrícolas, sem vender para o cliente final (vendendo pra outras lojas ou empresas): 1%

**O EMPREENDEDORISMO É
A BASE DE SUSTENTO DA
MAIORIA DAS FAMÍLIAS**



HÁ UMA GRANDE
DEPENDÊNCIA DO
FATURAMENTO DO NEGÓCIO
PARA A RENDA DA CASA.

PARA 9 EM CADA 10
EMPREENDEDORES, O
FATURAMENTO REPRESENTA
PELO MENOS METADE DA
RENDA DOMICILIAR.

PARA 69%, O NEGÓCIO
REPRESENTA A MAIOR PARTE
DA RENDA DE CASA.

% REPRESENTAÇÃO DO FATURAMENTO DO NEGÓCIO NA RENDA DOMICILIAR



Para **29%**, o faturamento representa
toda a renda da casa



Para **40%**, o faturamento representa
a maior parte da renda da casa



Para **25%**, o faturamento representa
metade da renda da casa

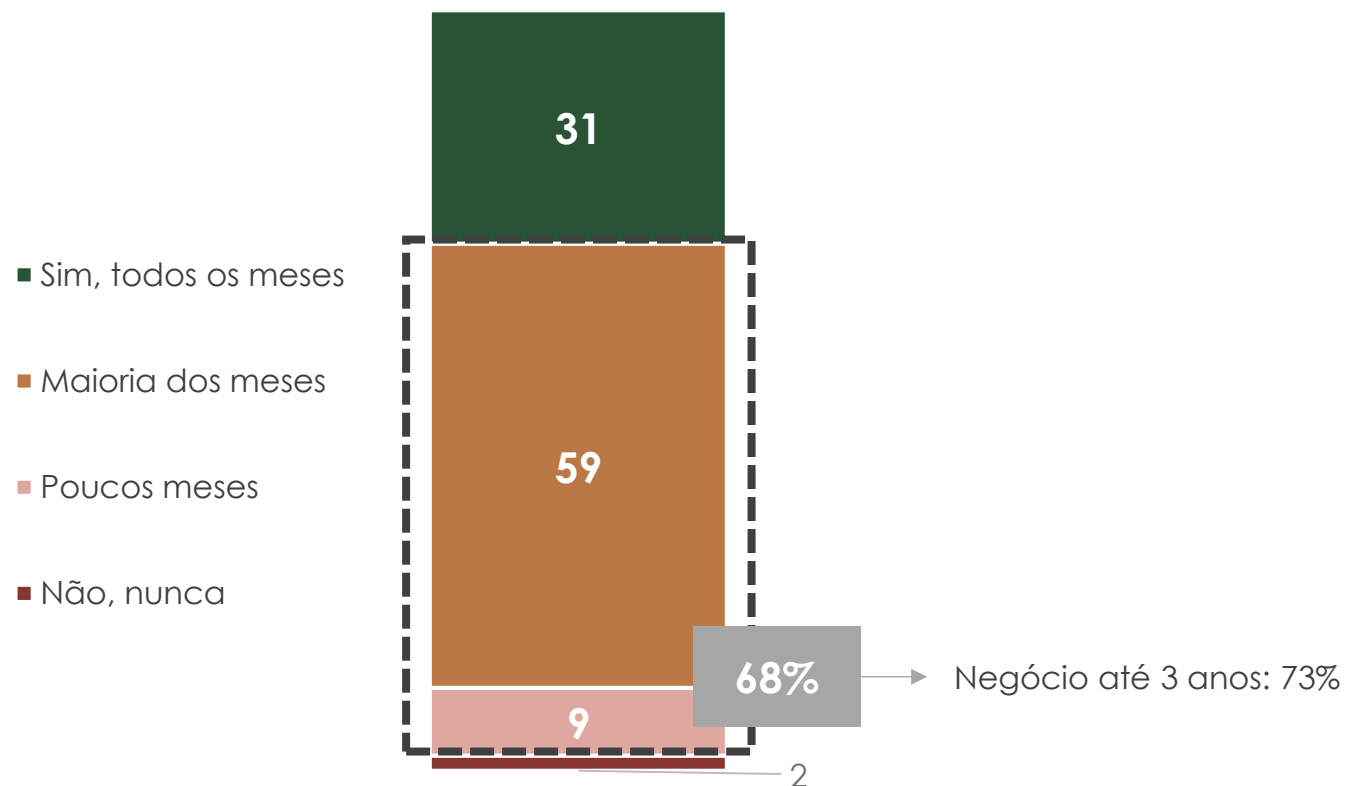


Apenas para **6%**, o faturamento representa
menos da metade da renda da casa

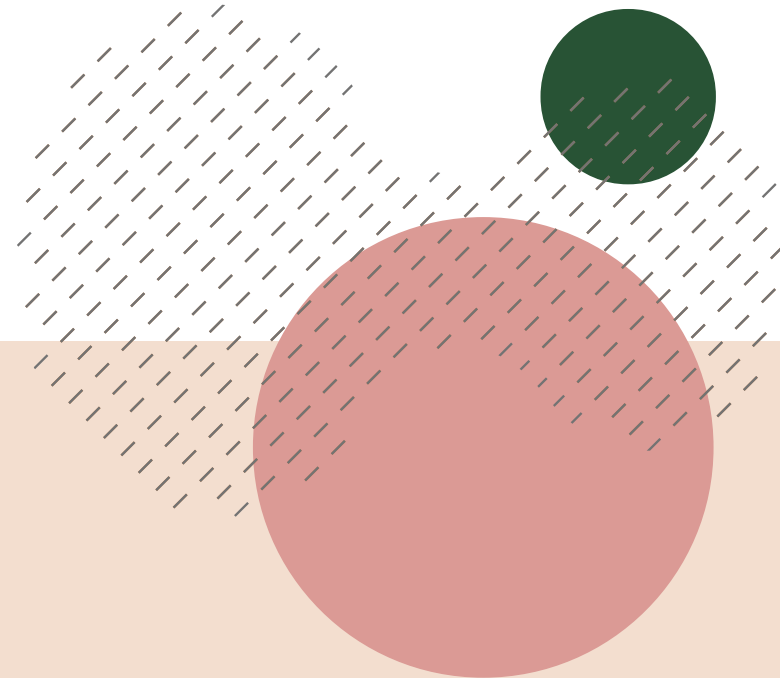
69%

POR OUTRO LADO, NEM SEMPRE O FATURAMENTO COBRE TODAS AS DESPESAS DO NEGÓCIO

% FATURAMENTO X COBERTURA DAS DESPESAS

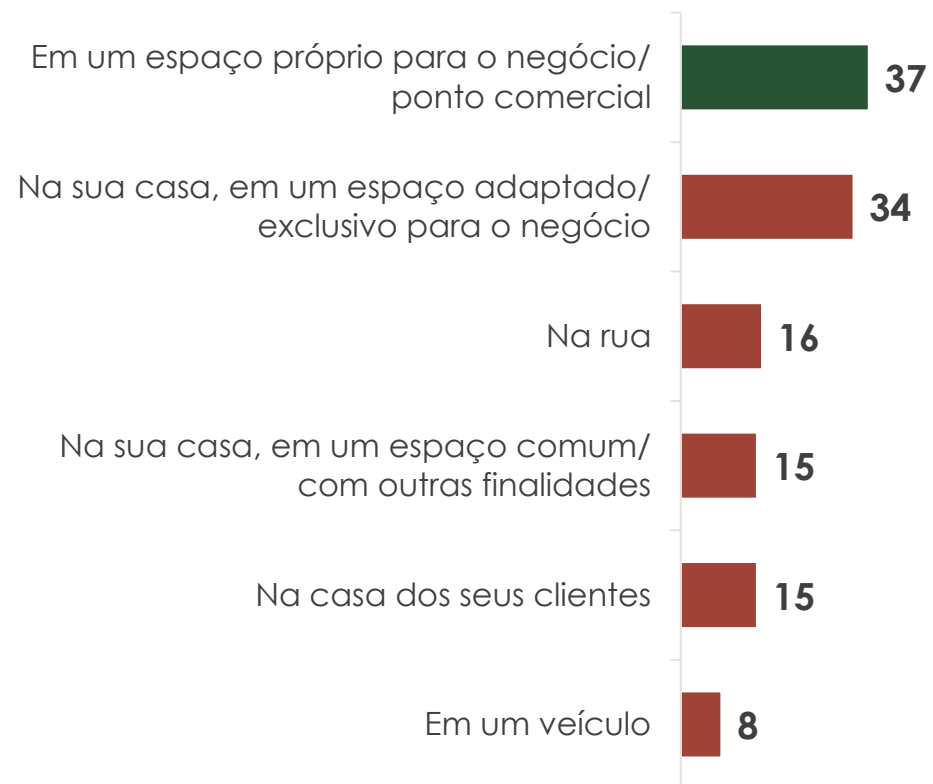


**E COMO OS
EMPREENDEDORES
DE CLASSE C
ESTRUTURAM SEUS
NEGÓCIOS?**



**APENAS 37% DOS
EMPREENDEDORES
POSSUEM UM
ESPAÇO PRÓPRIO
PARA O
NEGÓCIO/TRABALHO
CONTA PRÓPRIA,
ENQUANTO 34% TÊM
UM ESPAÇO
ADAPTADO NA
PRÓPRIA CASA**

**% LOCAL EM QUE REALIZA AS ATIVIDADES
DO NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA**



63%
não têm espaço
específico para o
negócio

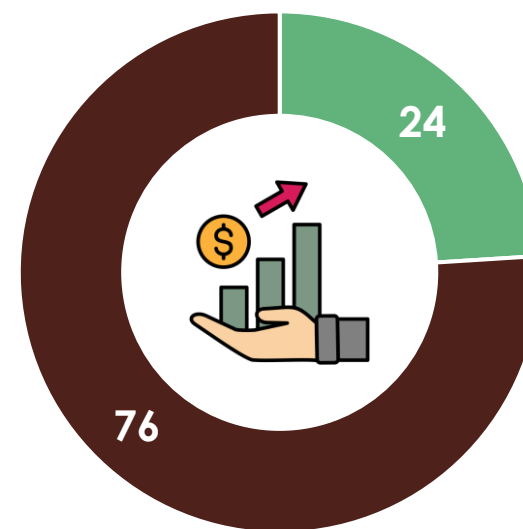
Desses,
47%
Gostariam de ter

15% Não sabe



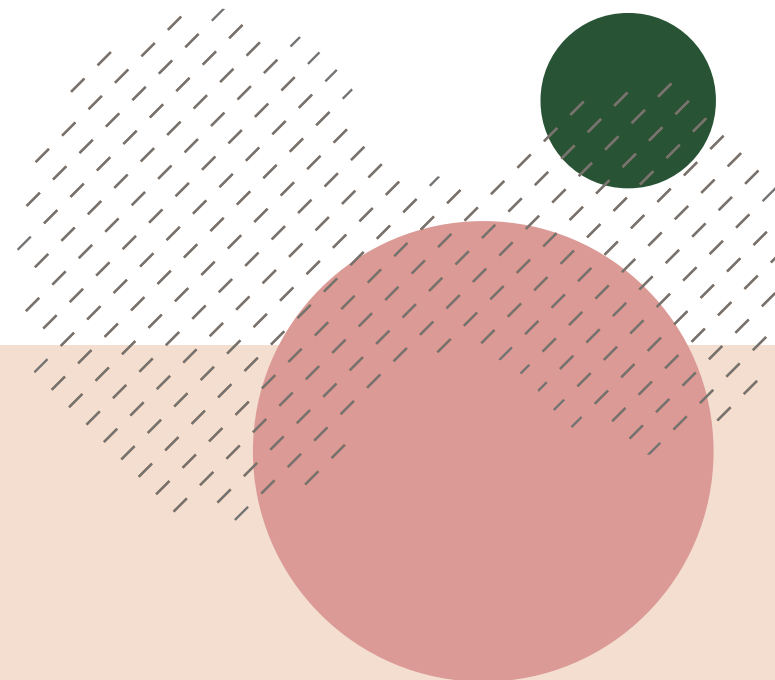
NA ETAPA INICIAL DO PROJETO VIMOS QUE APENAS 1 EM CADA 4 EMPREENDEDORES DE CLASSE C TEM CNPJ

% FORMALIZAÇÃO DOS EMPREENDEDORES DA CLASSE C



■ Possui CNPJ ■ Não possui CNPJ

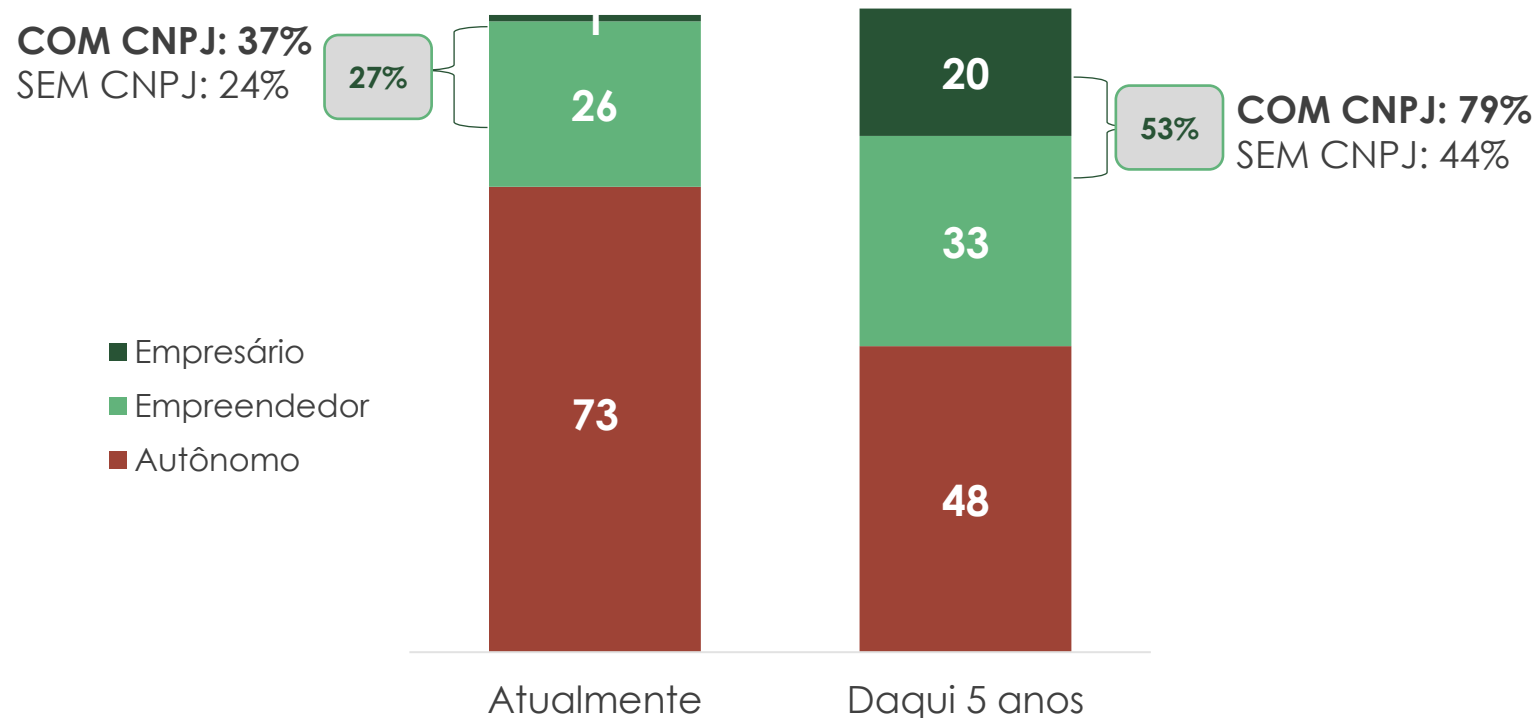
**ATUALMENTE ELES NÃO
SE ENXERGAM COMO
EMPREENDEDORES /
EMPRESÁRIOS,
ESPECIALMENTE OS
INFORMAIS**



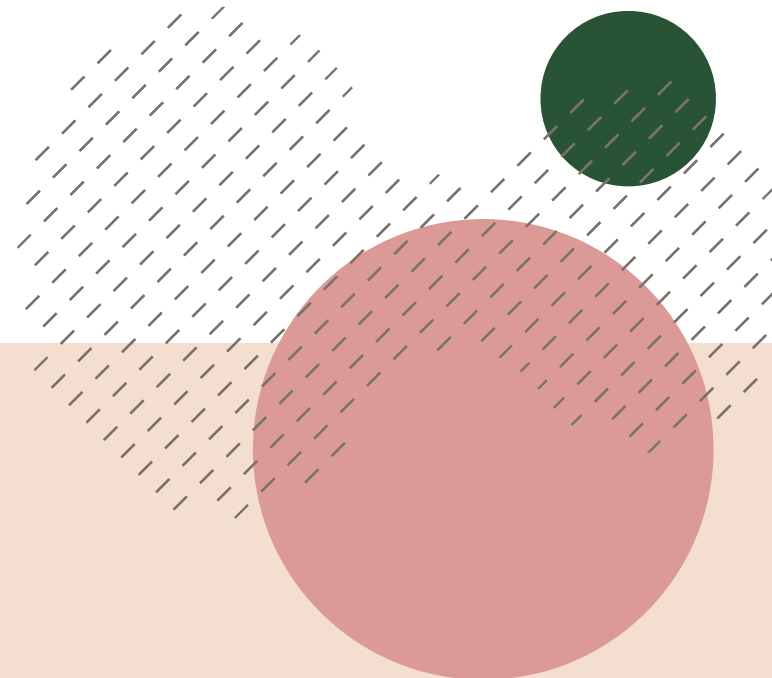
7 EM CADA 10 RESPONDENTES SE AUTO DEFINEM COMO AUTÔNOMOS

HÁ OTIMISMO NO NEGÓCIO COM 20% DELES SE VENDENDO COMO EMPRESÁRIOS EM 5 ANOS, RESULTADO PUXADO PRINCIPALMENTE PELOS FORMALIZADOS.

% RELAÇÃO COM O NEGÓCIO/ TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA

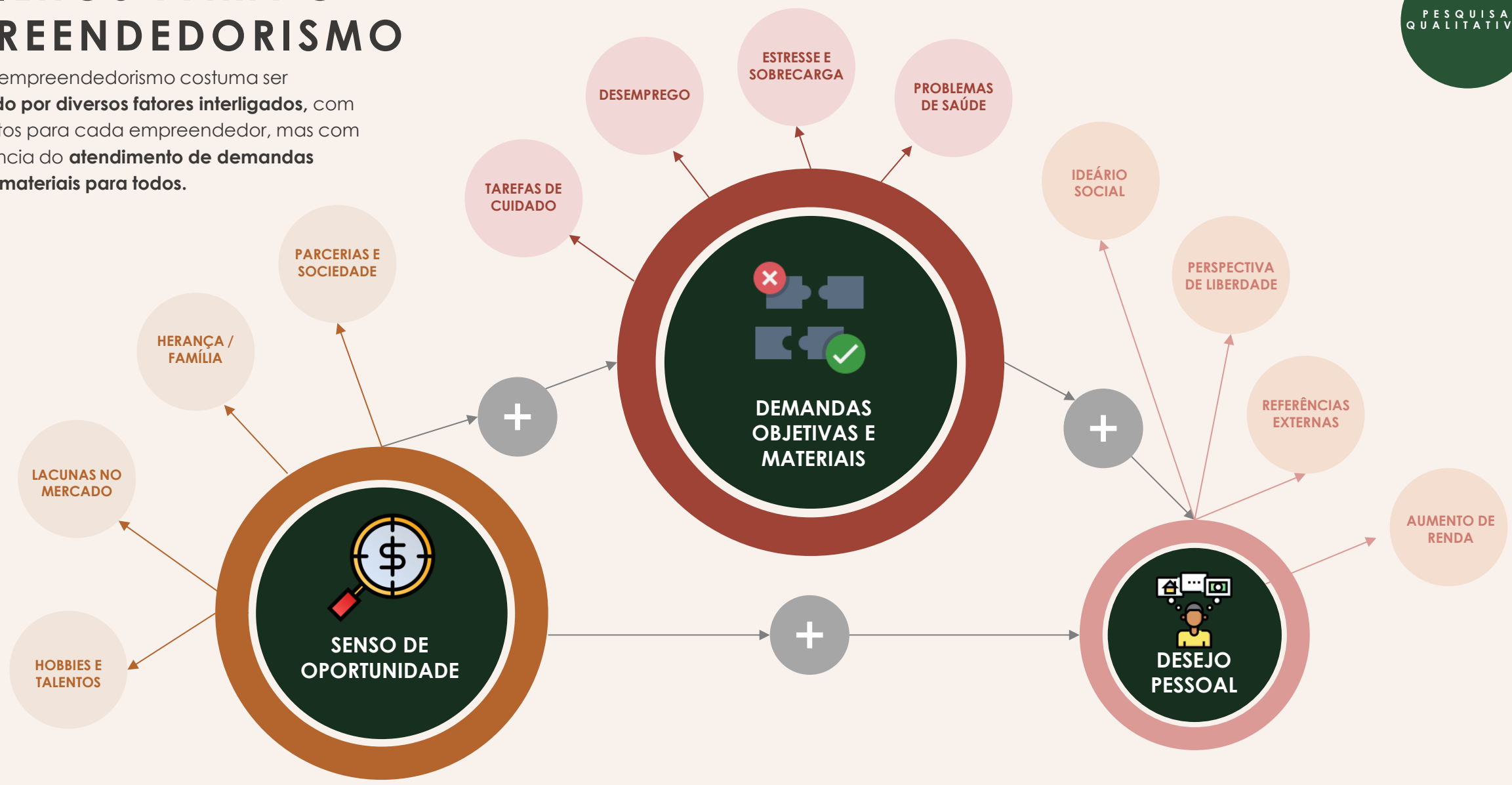


**QUAIS MOTIVOS
LEVARAM ESSES
EMPREENDEDORES A
COMEÇAR UM
NEGÓCIO/
TRABALHO CONTA
PRÓPRIA?**



GATILHOS PARA O EMPREENDEDORISMO

O início do empreendedorismo costuma ser **impulsionado por diversos fatores interligados**, com pesos distintos para cada empreendedor, mas com predominância do **atendimento de demandas objetivas e materiais para todos**.

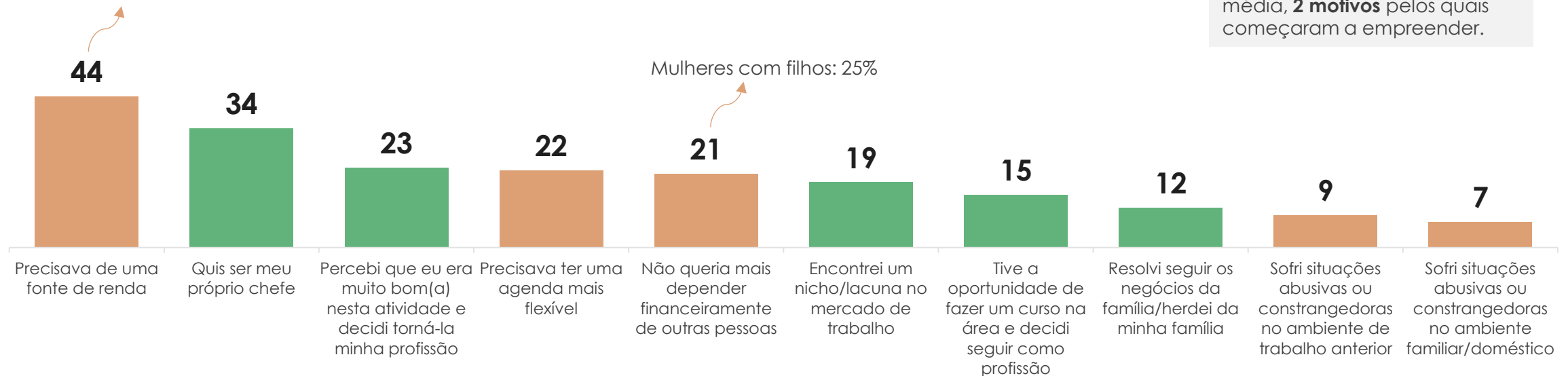


NECESSIDADE DE UMA FONTE DE RENDA É O PRINCIPAL DRIVER PARA EMPREENDER, SEGUIDO POR DESEJO DE SE TORNAR O PRÓPRIO CHEFE

% MOTIVAÇÕES PARA CRIAR NEGÓCIO/TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA

Demanda objetivas e materiais Senso de Oportunidade

Mulheres com filhos: 53%
Sem CNPJ: 49%



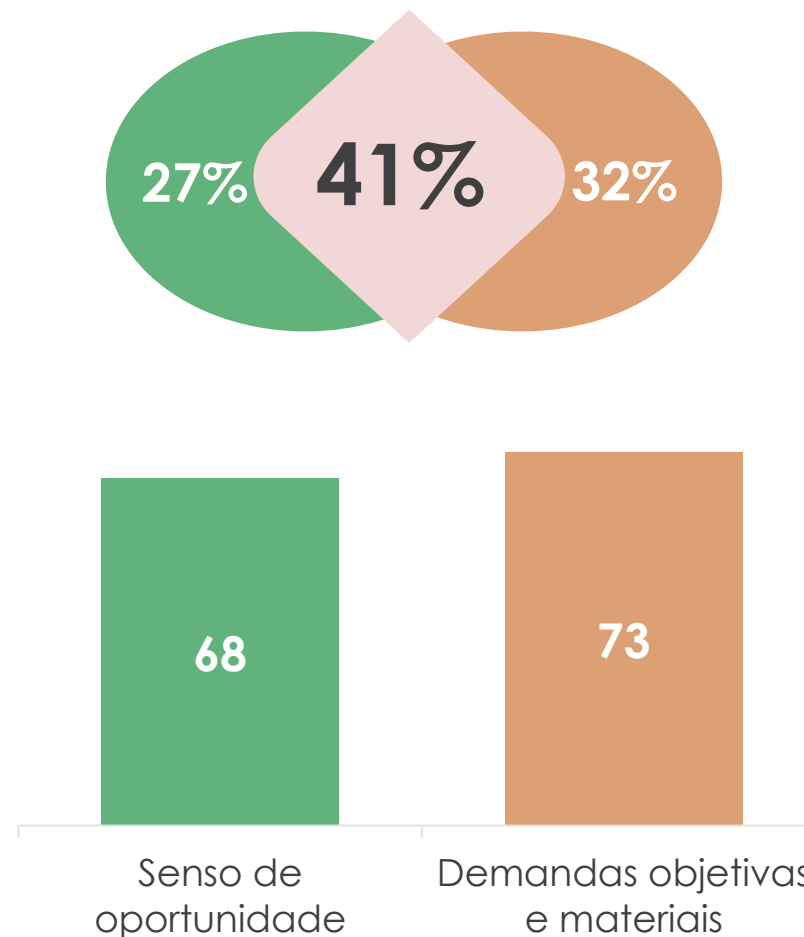
Empreendedoras citam, em média, **2 motivos** pelos quais começaram a empreender.

Mulheres com filhos: 25%

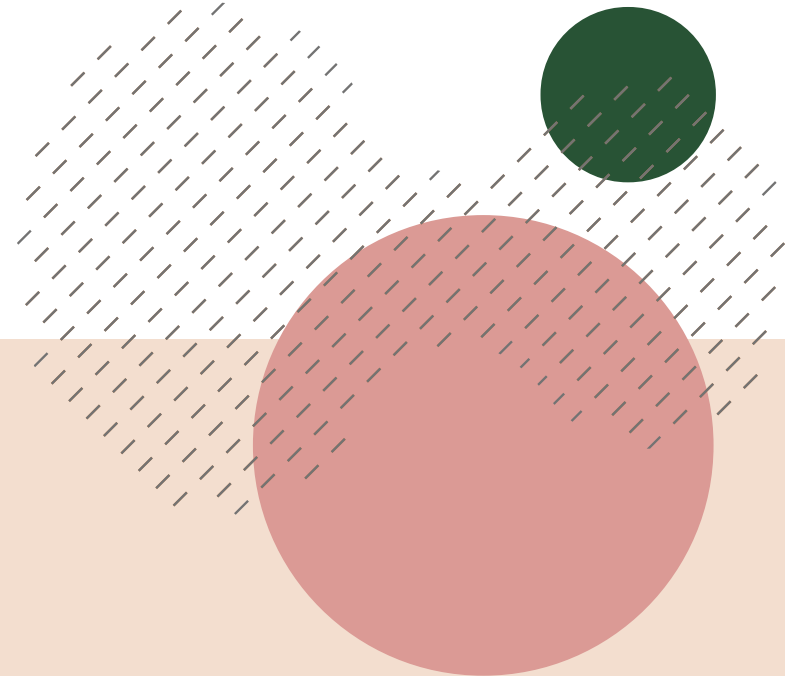
**AO MESMO TEMPO,
MOTIVAÇÕES PARA
EMPREENDER SÃO
VARIADAS.**

**4 EM CADA 10
EMPREENDEDORES DE
CLASSE C MENCIONAM
SIMULTANEAMENTE
MOTIVAÇÕES
RELACIONADAS AO
SENSO DE OPORTUNIDADE
E DEMANDAS OBJETIVAS E
MATERIAIS**

**% MOTIVAÇÕES PARA CRIAR
NEGÓCIO/TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA**



**PARA ALÉM DE
ASPIRAÇÕES PESSOAIS E
DEMANDAS MATERIAIS
OBJETIVAS, A FAMÍLIA
FIGURA COMO UM PILAR
IMPORTANTE NA
JORNADA DOS
EMPREENDEDORES**



74%

Concordam que

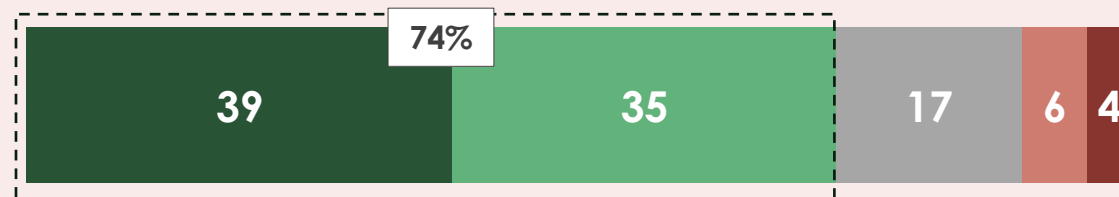
“**Contei com apoio emocional da minha família para começar meu negócio/trabalho por conta própria**”

Homens sem filhos: 82%
Mulheres com filhos: 66%



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Contei com apoio **emocional** da minha família para começar meu negócio/trabalho por conta própria”



■ Concordo totalmente

■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

66%

Concordam que

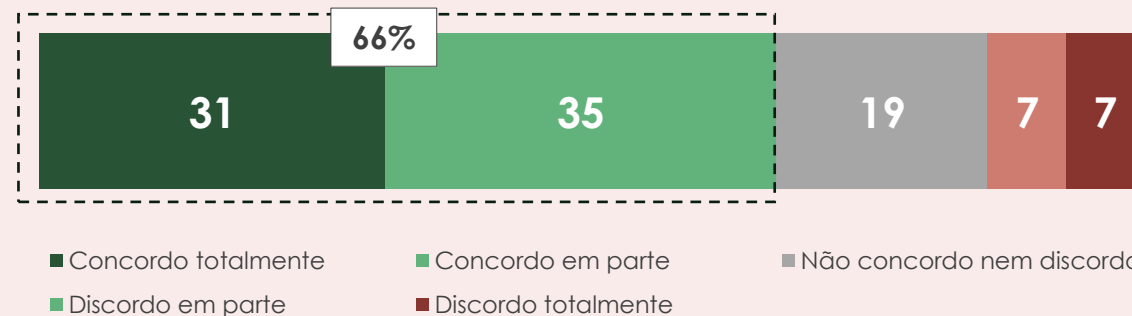
“**Contei com apoio financeiro da minha família para começar meu negócio/trabalho por conta própria**”

Homens sem filhos: 76%
Mulheres com filhos: 59%

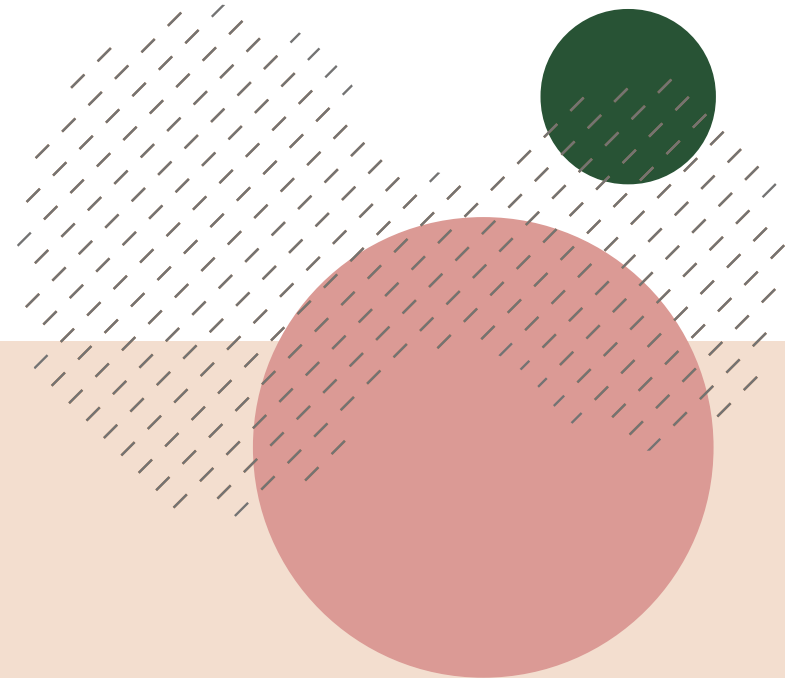


% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Contei com apoio **financeiro** da minha família para começar meu negócio/trabalho por conta própria”



**O TERRITÓRIO TAMBÉM
TEM PAPEL CENTRAL
PARA O ANDAMENTO
DOS NEGÓCIOS DE
EMPREENDEDORES DA
CLASSE C**



75%

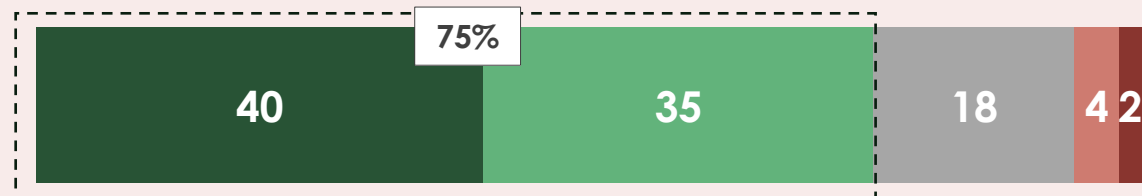
Concordam que

“**Clientes do meu bairro são fundamentais para o meu negócio/trabalho por conta própria**”



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Clientes do meu bairro são fundamentais para o meu negócio/trabalho por conta própria.”



■ Concordo totalmente

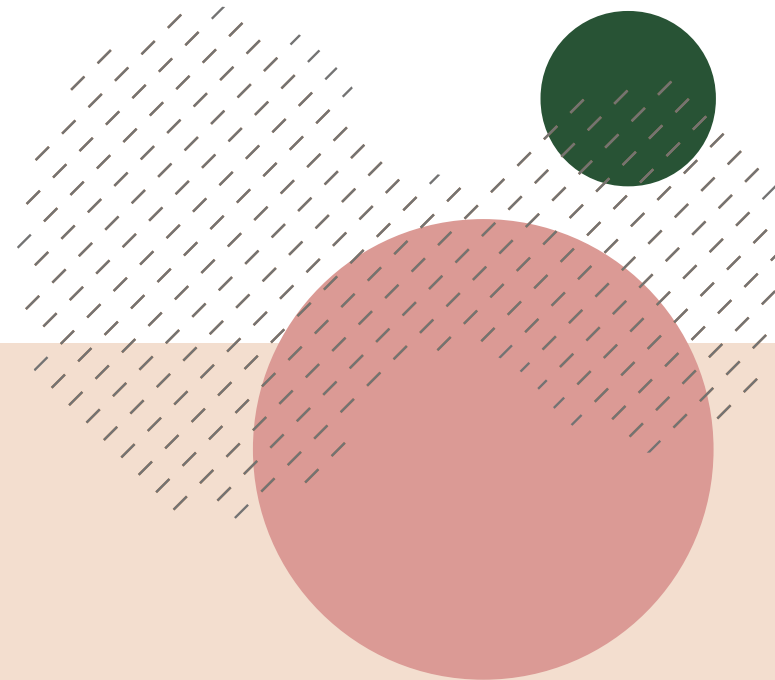
■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

**ALÉM DO APOIO FAMILIAR E
DOS CLIENTES DO BAIRRO, A
FIGURA DE OUTROS
EMPREENDEDORES TAMBÉM
APARECE COMO FONTE DE
INSPIRAÇÃO NESSA
JORNADA**



70%

Concordam que

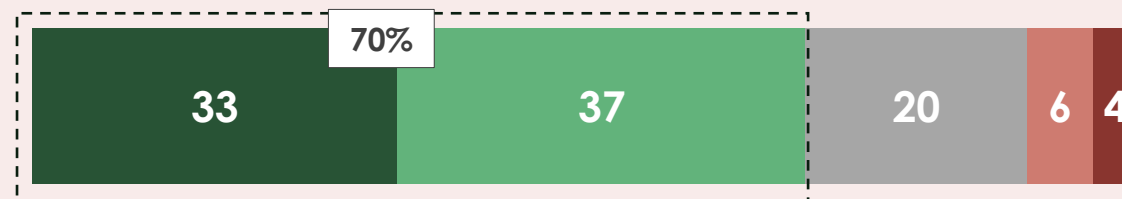
“**Antes de começar meu negócio/ trabalho por conta própria, me inspirei em empreendedores do meu convívio**”

Ensino Superior: 83%



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Antes de começar meu negócio/ trabalho por conta própria, me inspirei em empreendedores do meu convívio”



■ Concordo totalmente

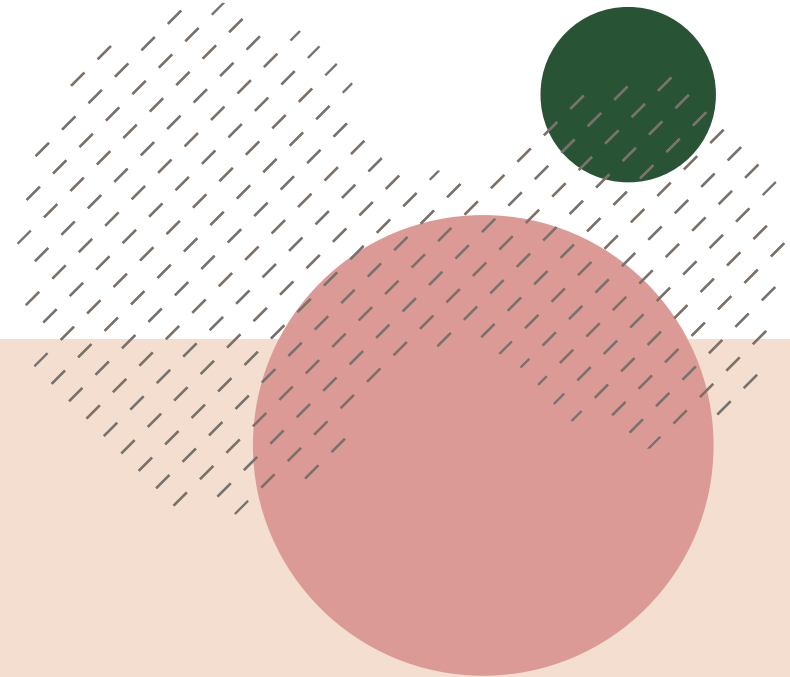
■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

**E QUAIS AS
VANTAGENS E
DESVANTAGENS EM
EMPREENDER?**





SER O PRÓPRIO CHEFE E TER FLEXIBILIDADE DE HORÁRIO SÃO AS PRINCIPAIS VANTAGENS APONTADAS PELOS EMPREENDEDORES PARA TER UM NEGÓCIO

% VANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

55%

Ser meu próprio chefe/ não responder para terceiros

54%

Flexibilidade de horários

36%

Trabalhar com o que se gosta

32%

Poder estabelecer metas financeiras e trabalhar para alcançá-las

19%

Ter mais tempo com a família

13%

Autonomia para inovar/ ser criativo

10%

Não perder tempo no deslocamento/ trânsito

8%

Aprendizado contínuo

Nenhuma – 5%

NÃO TER UM RENDA MENSAL COM QUE POSSA SE PROGRAMAR E AUSÊNCIAS DE BENEFÍCIOS SÃO AS PRINCIPAIS DESVANTAGENS DO EMPREENDEDORISMO

% DESVANTAGENS DE TER UM NEGÓCIO / TRABALHAR POR CONTA PRÓPRIA

50%

Não ter uma renda mensal fixa

39%

Ausência de benefícios (VA, VR, VT, Plano de saúde)

32%

Ter que arcar com os custos de estrutura, transporte, matéria prima etc.

21%

Incerteza e instabilidade do mercado

15%

Não contribuir para a aposentadoria / previdência social

14%

Carga horária extensa/dificuldade de separar tempo para o trabalho e pessoal

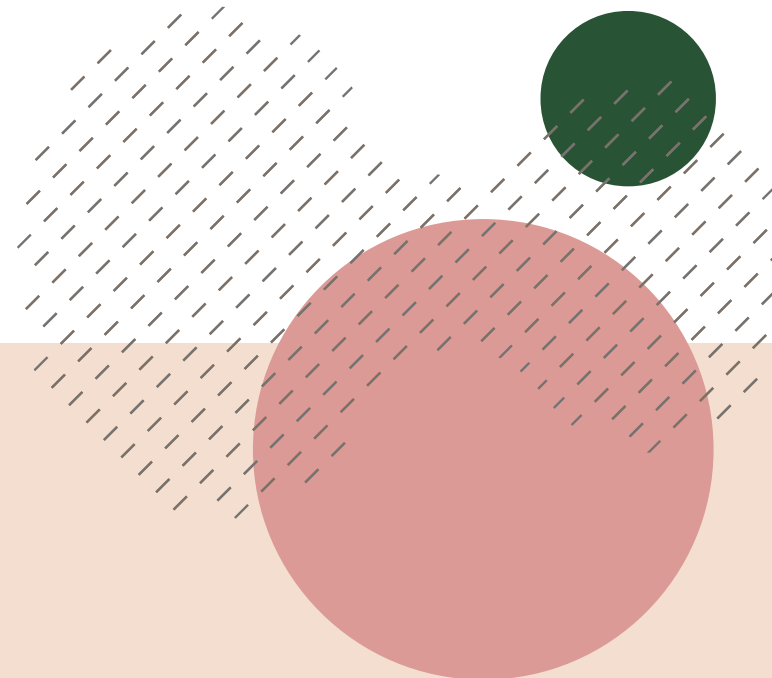
12%

Falta de troca de aprendizado com colegas

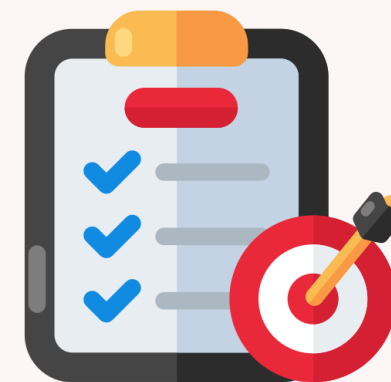
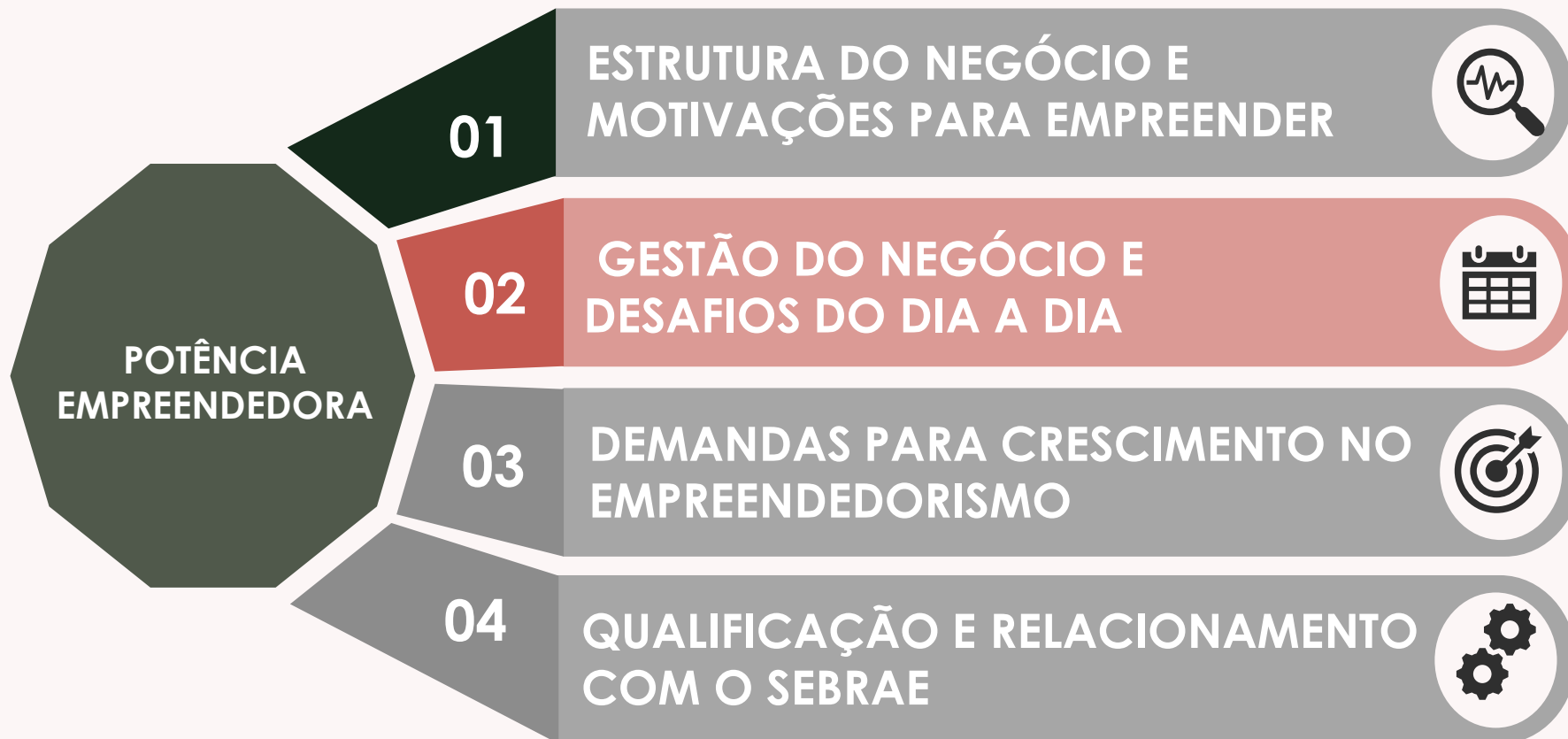
Nenhuma – 12%
Não Sabe/Não Respondeu – 3%



**COMO OS
EMPREENDEDORES DE
CLASSE C CONDUZEM
SEUS NEGÓCIOS/
TRABALHO CONTA
PRÓPRIA NO DIA A
DIA?**

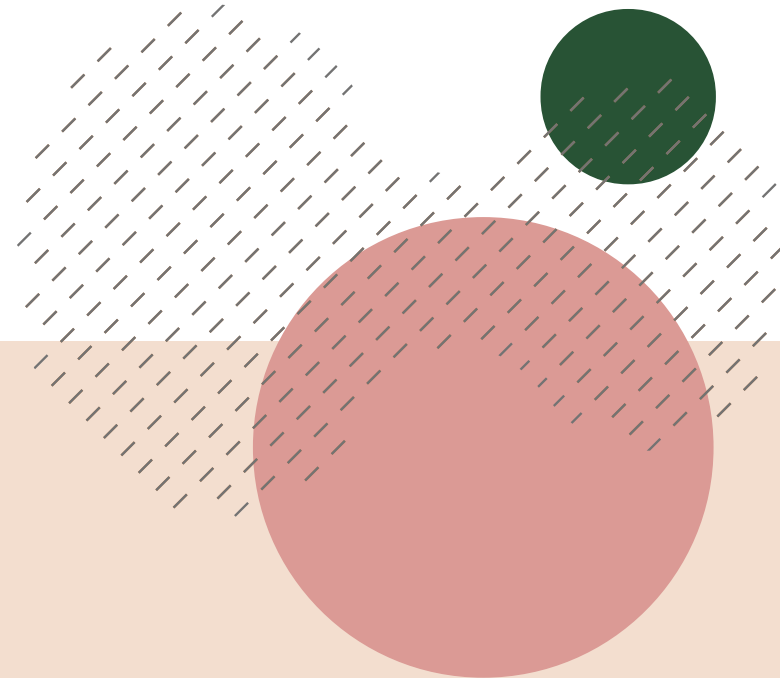


O QUE VAMOS VER HOJE?



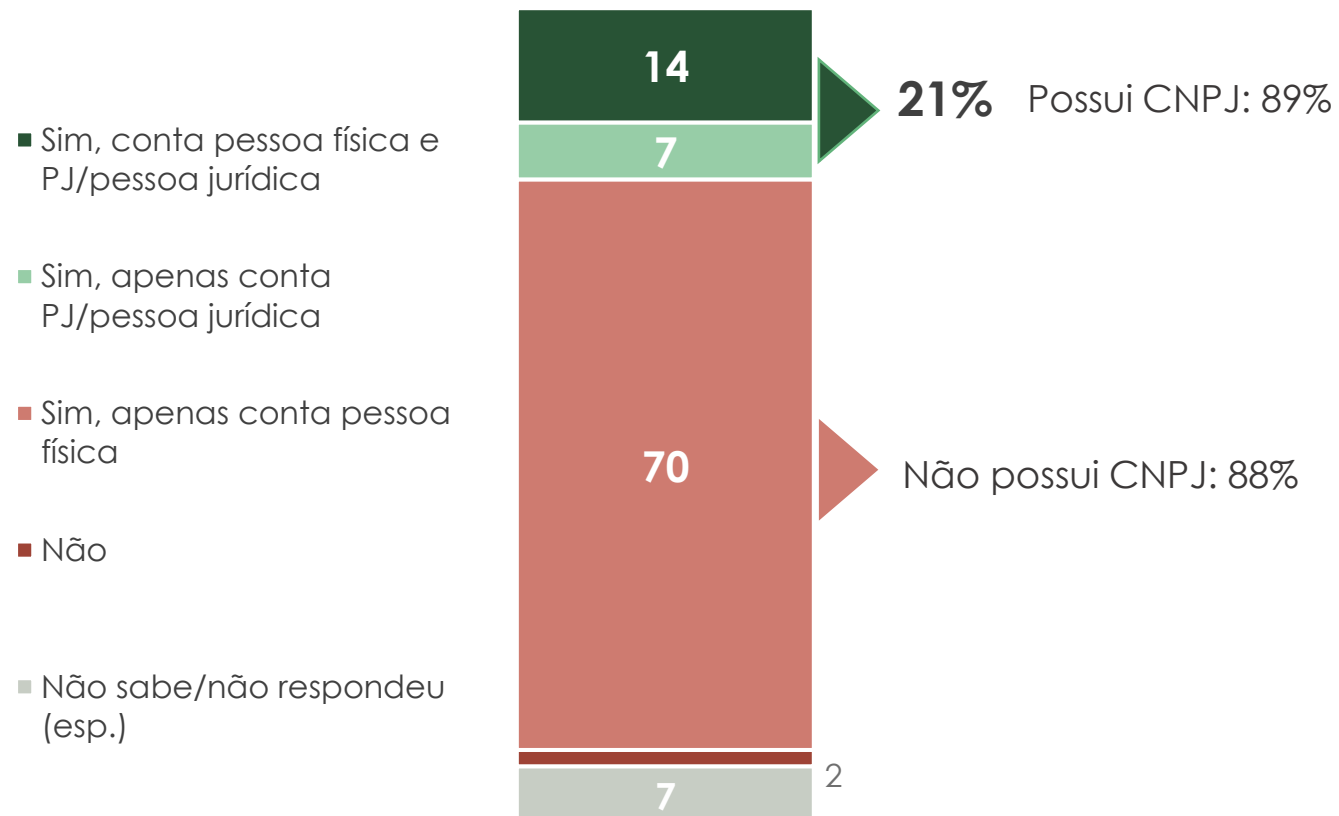
GESTÃO FINANCEIRA

**MAIORIA DOS
EMPREENDEDORES SÃO
BANCARIZADOS, MAS
APENAS 2 EM CADA 10
TÊM CONTA PJ**



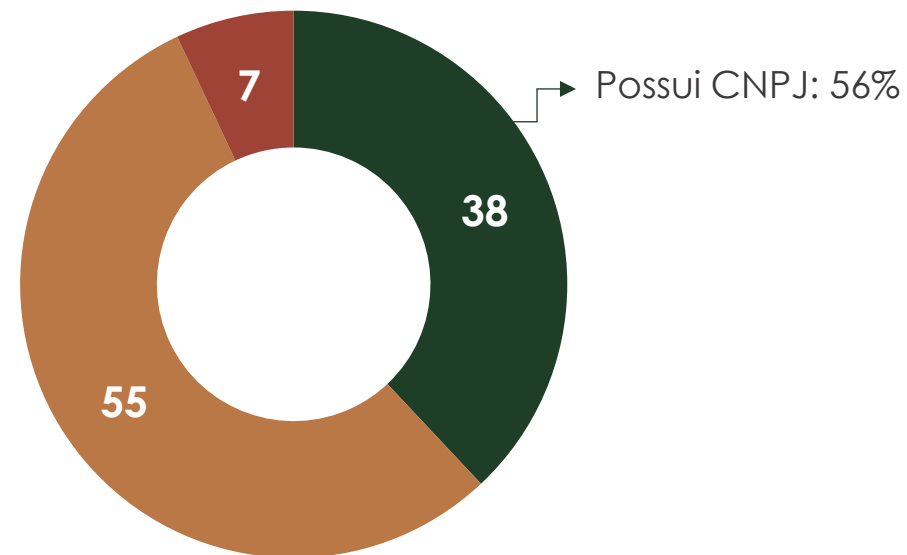
9 EM CADA 10
EMPREENDEDORES SÃO
BANCARIZADOS, MAS
APENAS 21% TÊM
CONTA PJ, O QUE
IMPACTA, POR
EXEMPLO, NO ACESSO
AO CRÉDITO E
CONTROLE FINANCEIRO

% BANCARIZAÇÃO



APENAS 4 EM CADA 10 SEPARAM COMPLETAMENTE AS DESPESAS DE CASA E DO NEGÓCIO

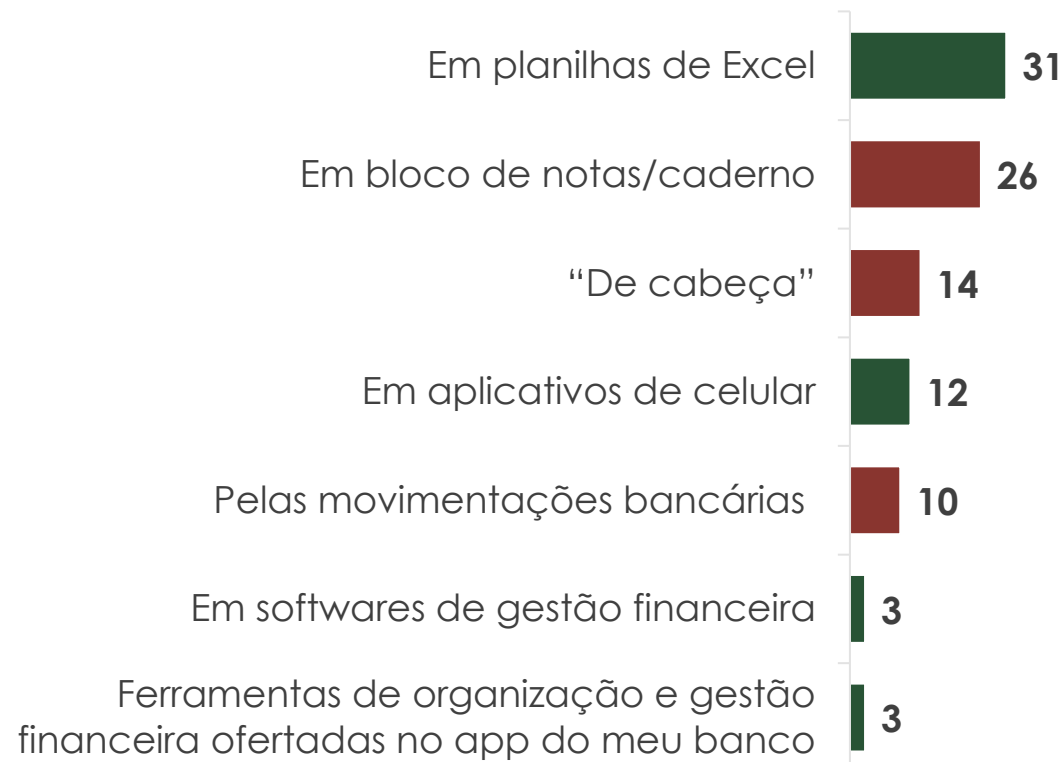
% SEPARAÇÃO DE DINHEIRO PARA DESPESAS DA CASA E DO NEGÓCIO



- Sim, separo totalmente
- Sim, separo em parte
- Não separo

PLANILHA DE EXCEL É A FORMA MAIS COMUM DE ORGANIZAREM GANHOS E DESPESAS DO NEGÓCIO

% ORGANIZAÇÃO DAS DESPESAS E GANHOS DO NEGÓCIO



GESTÃO FINANCEIRA

NEM SEMPRE OS EMPREENDEDORES CONSEGUEM REGISTRAR O QUE ENTRA OU SAI DO CAIXA DA EMPRESA

% PRÁTICA FINANCEIRA ADOTADA NO NEGÓCIO

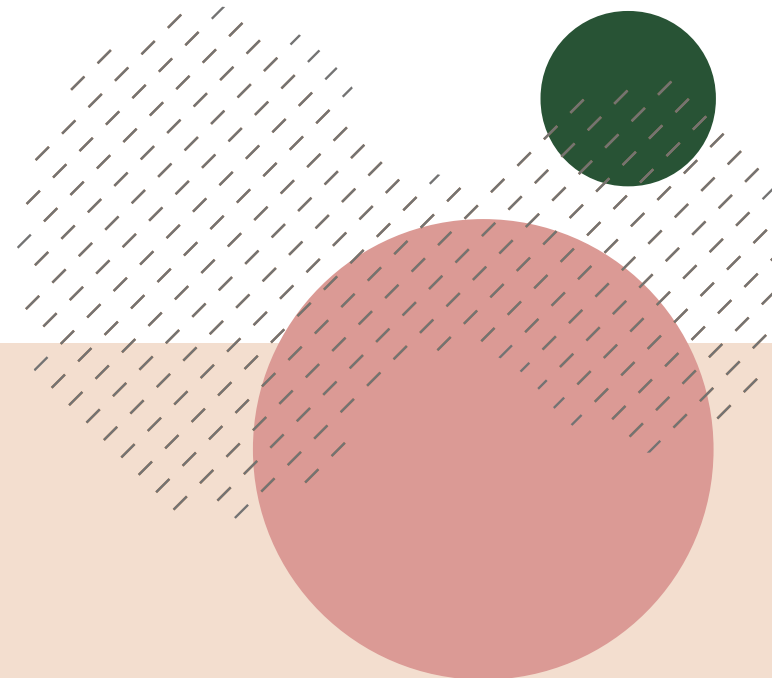
Mantenho um registro das
entradas e saídas do caixa



■ Sim, sempre

■ Às vezes

■ Não, nunca

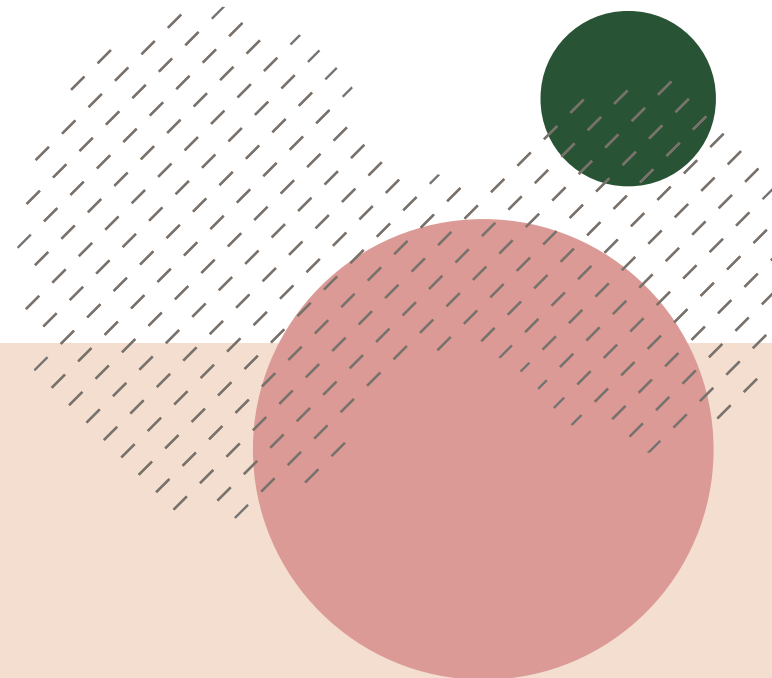


GESTÃO FINANCEIRA

REINVESTIMENTO NO NEGÓCIO TAMBÉM NÃO É UMA PRÁTICA QUE A MAIORIA CONSEGUE ADOTAR SEMPRE

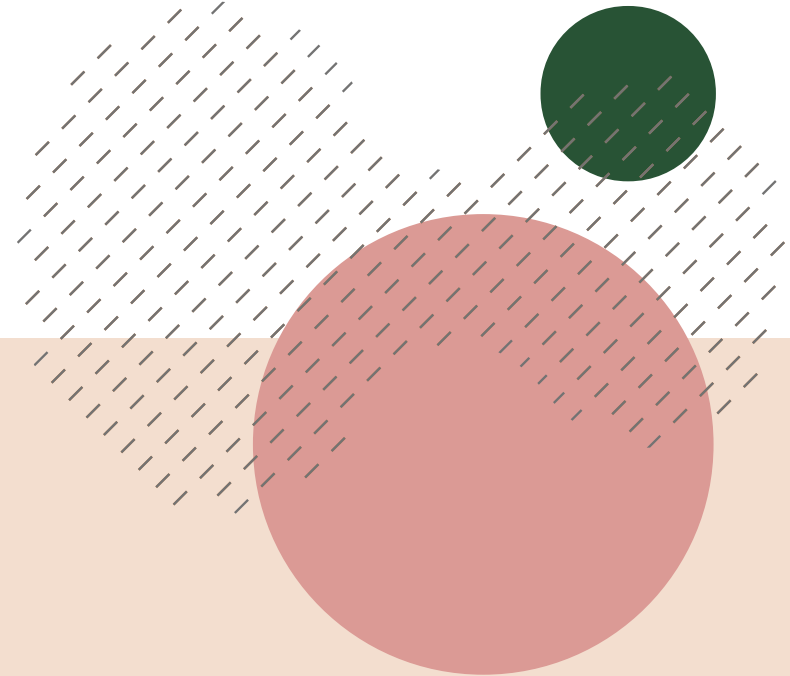
% PRÁTICA FINANCEIRA ADOTADA NO NEGÓCIO

Reservo parte dos lucros
para reinvestir no próprio
negócio



DIVULGAÇÃO

**EMPREENDEDORES DE
CLASSE C ADOTAM
ESTRATÉGIAS DE
DIVULGAÇÃO BUSCANDO
DESTACAR SEU
NEGÓCIO/TRABALHO POR
CONTA PRÓPRIA**



% ESTRATÉGIAS DE DIVULGAÇÃO DO NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA

59% Têm um nome específico, que os clientes conhecem

COM CNJP: 78% | SEM CNPJ: 53%

58% Possuem logomarca ou alguma identidade visual

COM CNJP: 78% | SEM CNPJ: 52%

55% Possuem um cartão de visitas/apresentação

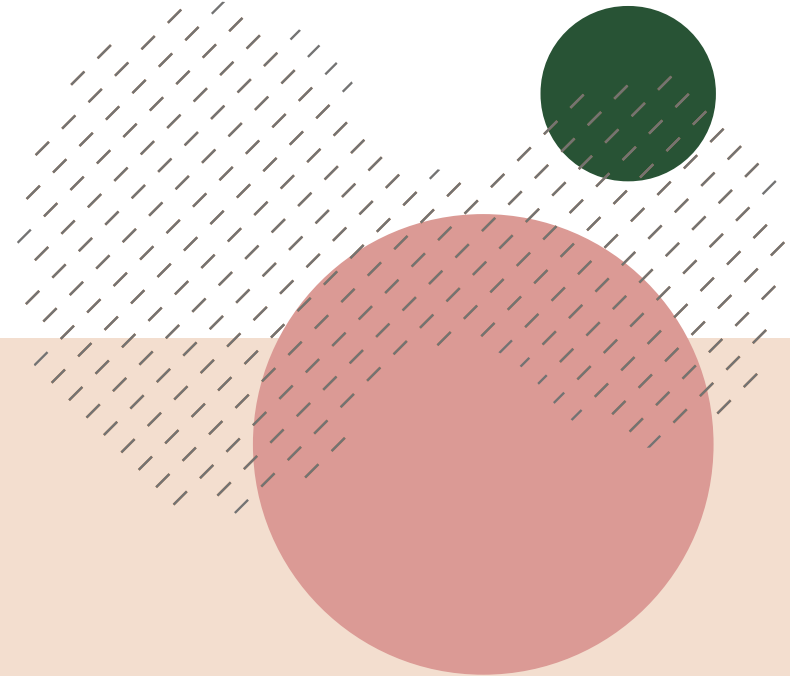
COM CNJP: 74% | SEM CNPJ: 49%

45% Possuem panfletos, flyers ou outros materiais de divulgação impressos

COM CNJP: 69% | SEM CNPJ: 38%

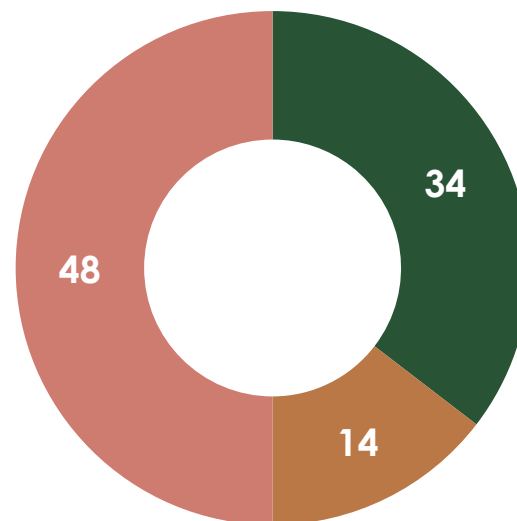
DIGITALIZAÇÃO

**O USO DE FERRAMENTAS
DIGITAIS É UMA
REALIDADE, MAS PODERIA
ESTAR MAIS PRESENTE DE
FORMA ESTRATÉGICA NO
COTIDIANO DE MAIS
EMPREENDEDORES**



ENTRE EMPREENDEDORES DE CLASSE C PREDOMINA O ATENDIMENTO PRESENCIAL. 1/3 ATENDE DE FORMA HÍBRIDA

% ATENDIMENTO AOS CLIENTES



82% atendem presencialmente

48% atendem online { COM CNJP: 59%
SEM CNJP: 45%

- Presencialmente e online
- Apenas online / pela internet
- Apenas presencialmente/ fisicamente

4% Não sabe/Não Respondeu

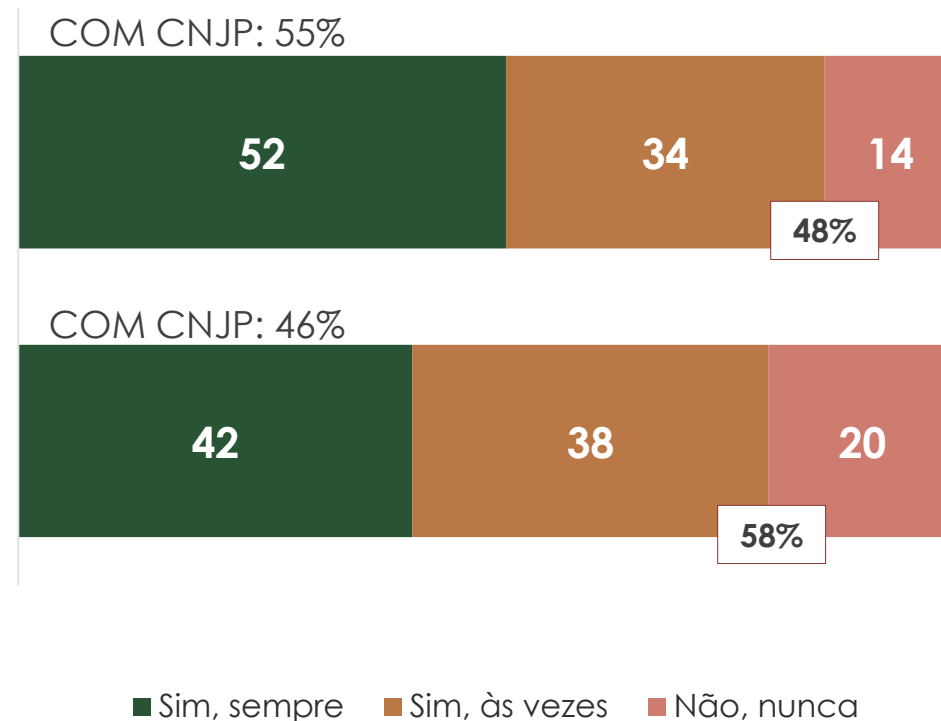
MAIORIA DOS EMPREENDEDORES UTILIZA APLICATIVOS DE MENSAGENS PARA DIVULGAR OU VENDER SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS, MAS MENOS DA METADE FAZ USO CONSTANTE DAS REDES SOCIAIS COM ESSA FINALIDADE

% USO DE REDES SOCIAIS E APPS DE MENSAGEM PARA DIVULGAÇÃO OU VENDAS



Aplicativos de mensagens, como WhatsApp, Messenger, Telegram

Redes sociais, como Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn



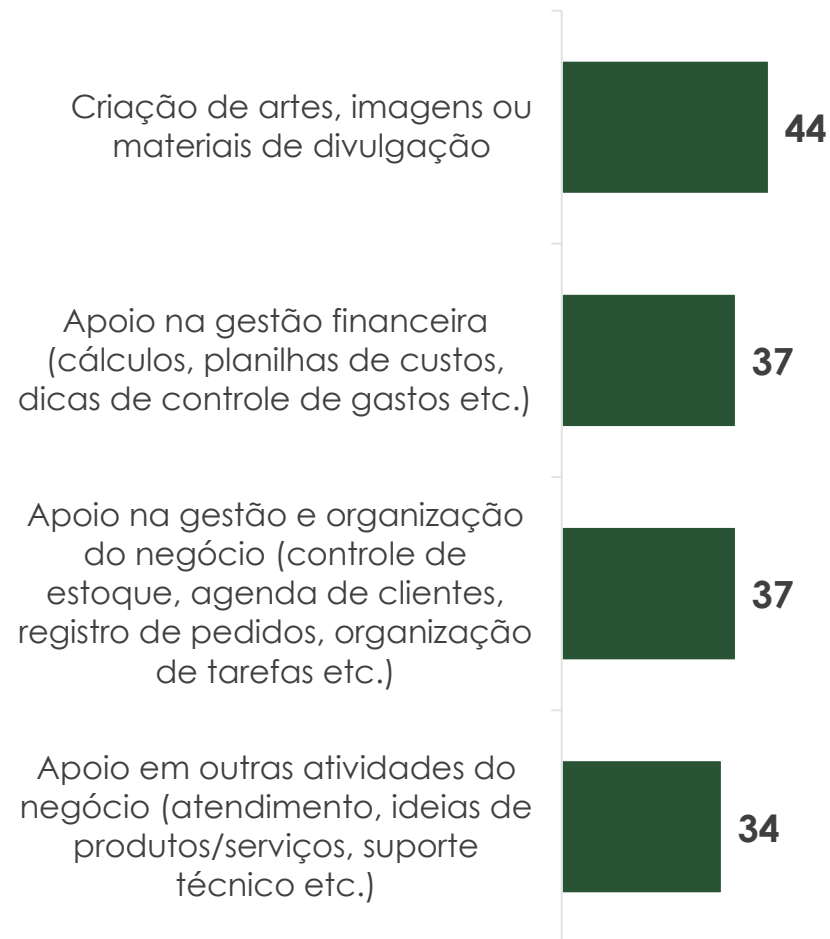
59%

**já usaram ferramentas
de inteligência
artificial na condução
do negócio**

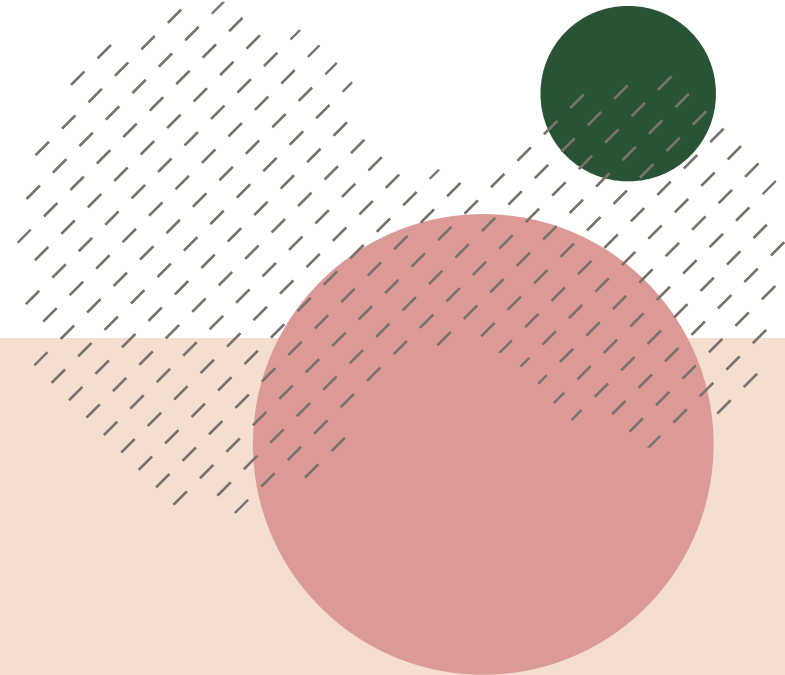
COM CNJP: 95%

SEM CNJP: 48%

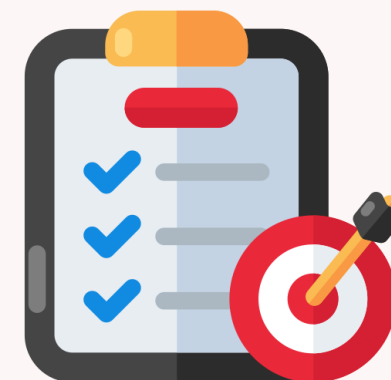
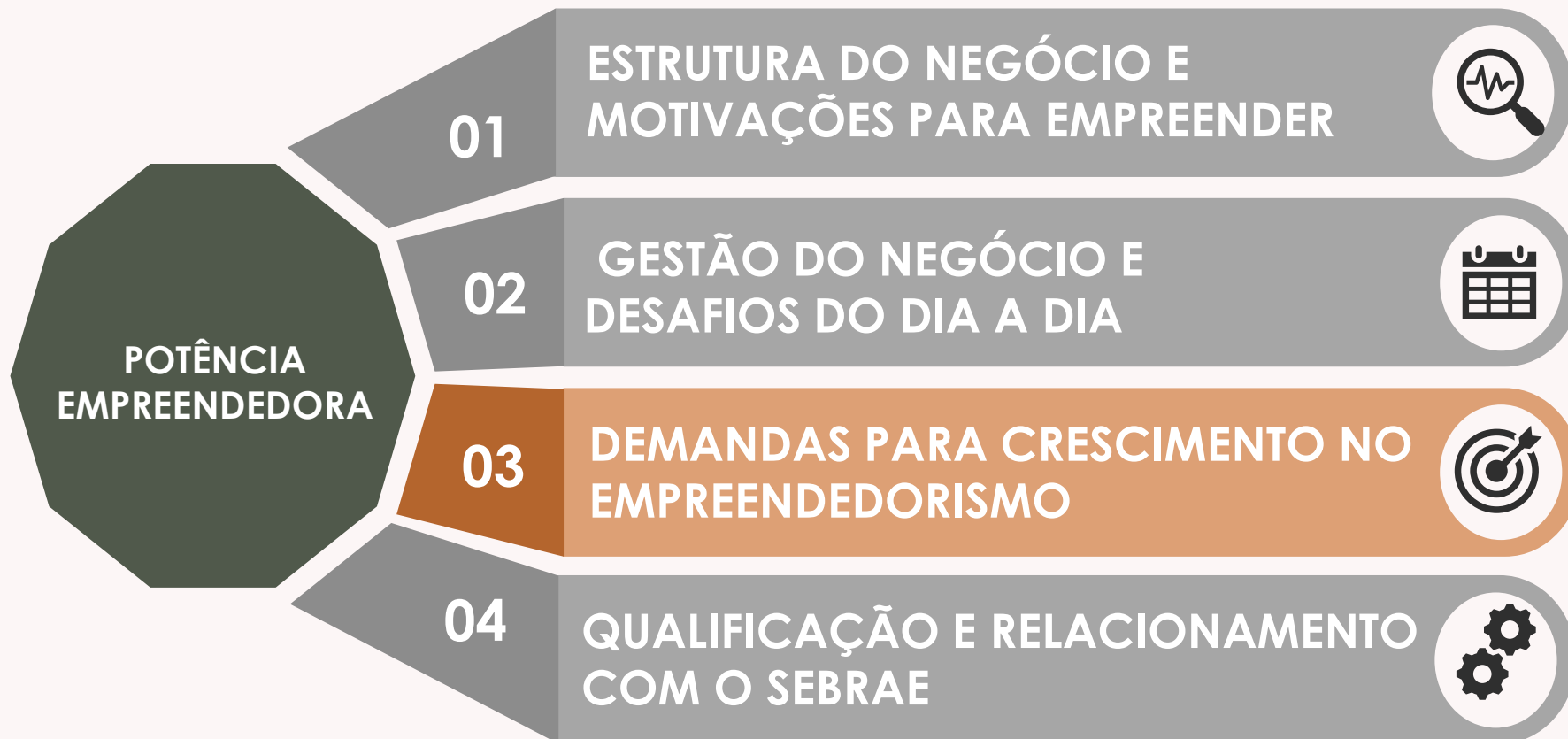
% JÁ USOU FERRAMENTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



**ALÉM DOS DESAFIOS DE
GESTÃO, QUAIS AS
PRICIPAIS DIFICULDADES
ENFRENTADAS PELOS
EMPREENDEDORES NA
CONDUÇÃO DOS
NEGÓCIOS/TRABALHO
CONTA PRÓPRIA?**



O QUE VAMOS VER HOJE?



PRINCIPAIS DESAFIOS NA CONDUÇÃO DO NEGÓCIO/TRABALHO

45%
GESTÃO

43%
CAPITAL

42%
INSERÇÃO
COMPETITIVA

40%
BUROCRACIA

25%
EQUILÍBRIO ENTRE
VIDA PESSOAL E
PROFISSIONAL

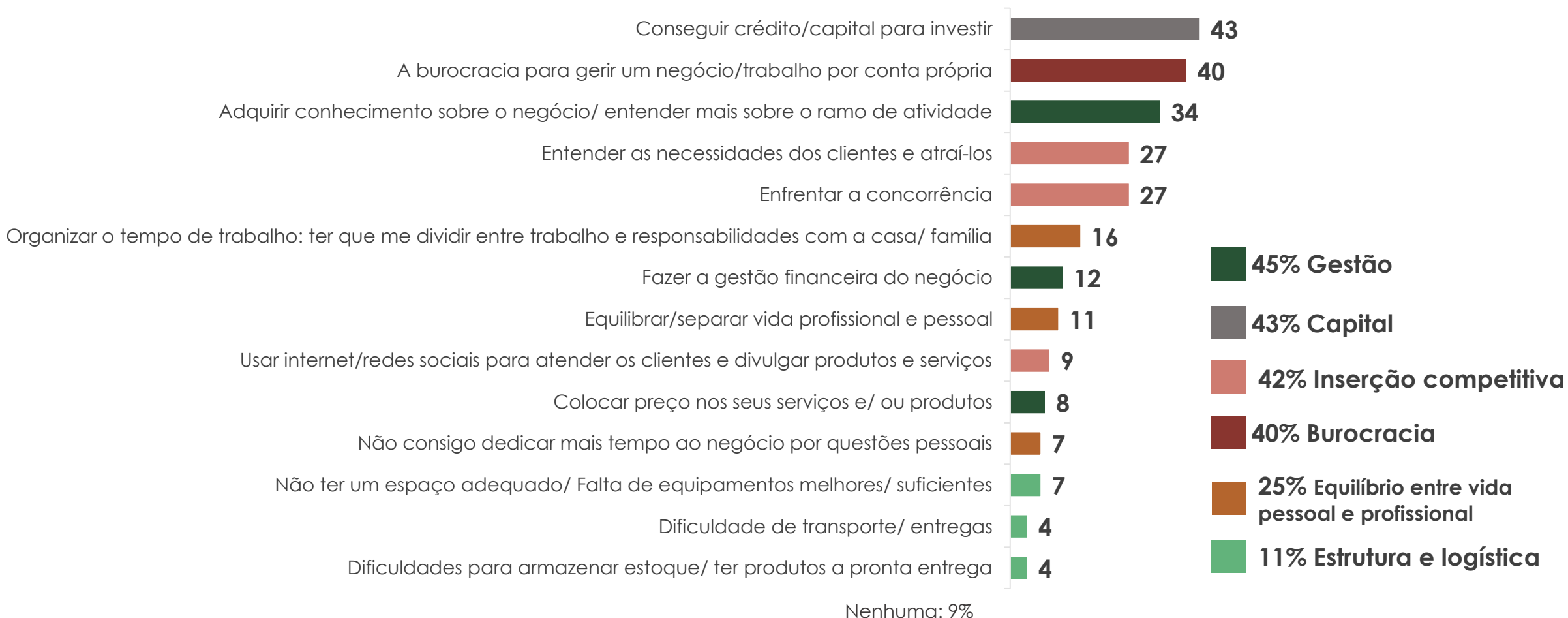
11%
ESTRUTURA E
LOGÍSTICA



Nenhuma: 9%

OBTENÇÃO DE CAPITAL PARA INVESTIR, BURORACIA E AQUISIÃO DE CONHECIMENTO SOBRE O RAMO DE ATIVIDADE SÃO OS PRINCIPAIS DESAVIOS NA CONDUÇÃO DOS NEGÓCIOS PARA EMPREENDEDORES DE CLASSE C

% DIFICULDADES NA CONDUÇÃO DAS ATIVIDADES DO SEU NEGÓCIO/ TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA



56%

Concordam que

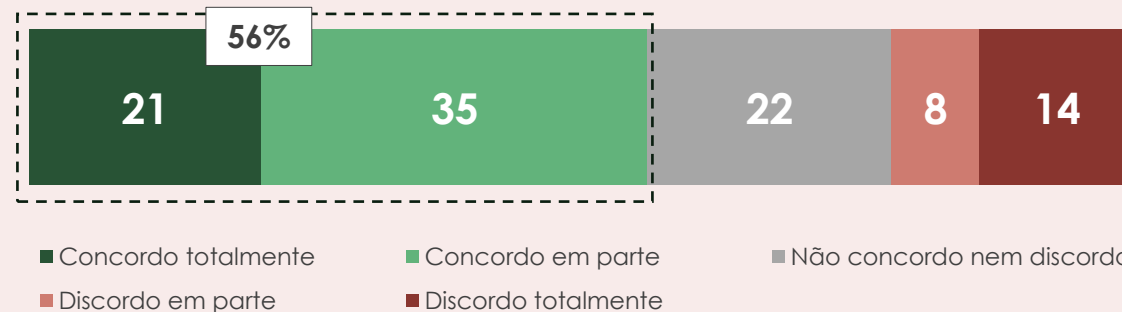
“ Eu poderia me dedicar mais ao trabalho se não tivesse tantas tarefas de casa e da família ”

Homens: 55% | **Mulheres: 59%**

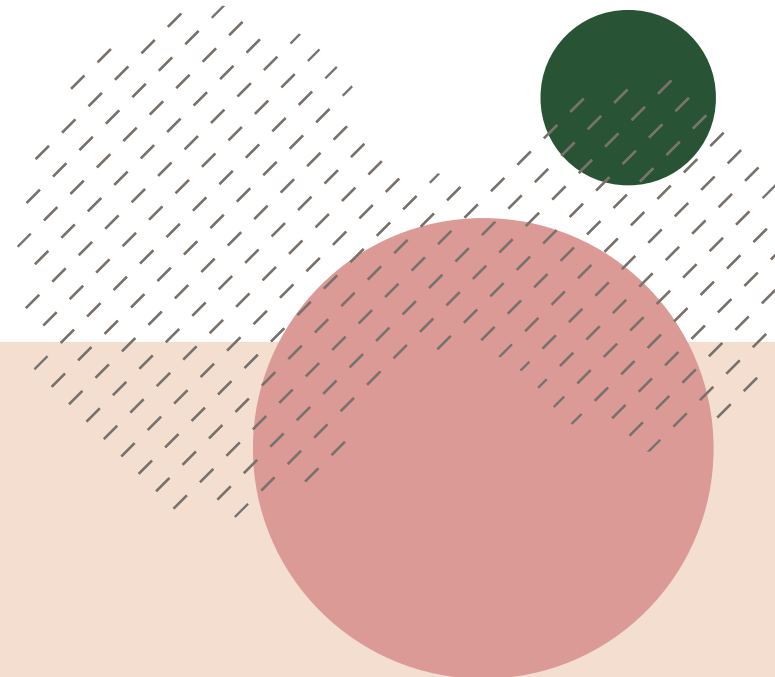


% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Eu poderia me dedicar mais ao trabalho se não tivesse tantas tarefas de casa e da família”



**APESAR DAS
DIFICULDADES
ENFRENTADAS, A
MAIORIA ESTÁ
SATISFEITA COM O
EMPREENDEDORISMO E
DESEJA CRESCER**



**METADE DOS
EMPREENDEDORES ESTÃO
SATISFEITOS COM SEU
NEGÓCIO/TRABALHO
CONTA PRÓPRIA. PORÉM,
PARA 1/3 A SATISFAÇÃO É
PARCIAL**

**% SATISFAÇÃO GERAL COM SEU
NEGÓCIO/TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA**

■ 8 a 10 - Satisfeitos

53

■ 5 a 7 - Parcialmente
satisfeitos

32

■ 0 a 4 - Insatisfeitos

15

SATISFAÇÃO COM O NEGÓCIO/TRABALHO CONTA PRÓPRIA



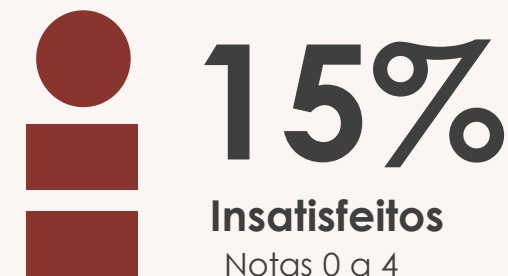
Eles são

- + Região Sul (70%)
- + Mais escolarizado (65%)
- + Mais velho (60%)
- + Com CNPJ (63%)
- + Feminino (58%)



Eles são

- + Região Nordeste (43%)



Eles são

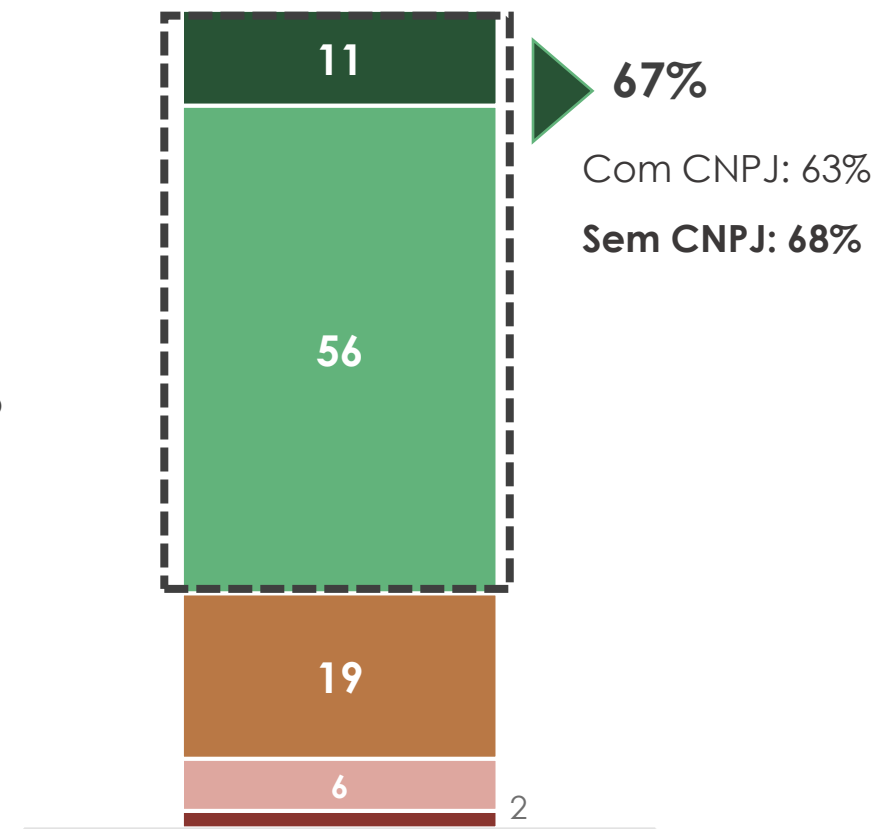
- + Jovem (23%)
- Escolarizado (23%)
- + Sem CNPJ (18%)
- + Masculino (18%)

67% DOS EMPREENDEDORES TÊM OBJETIVO DE AMPLIAR / CRESCER NO EMPREENDEDORISMO NOS PRÓXIMOS 12 MESES

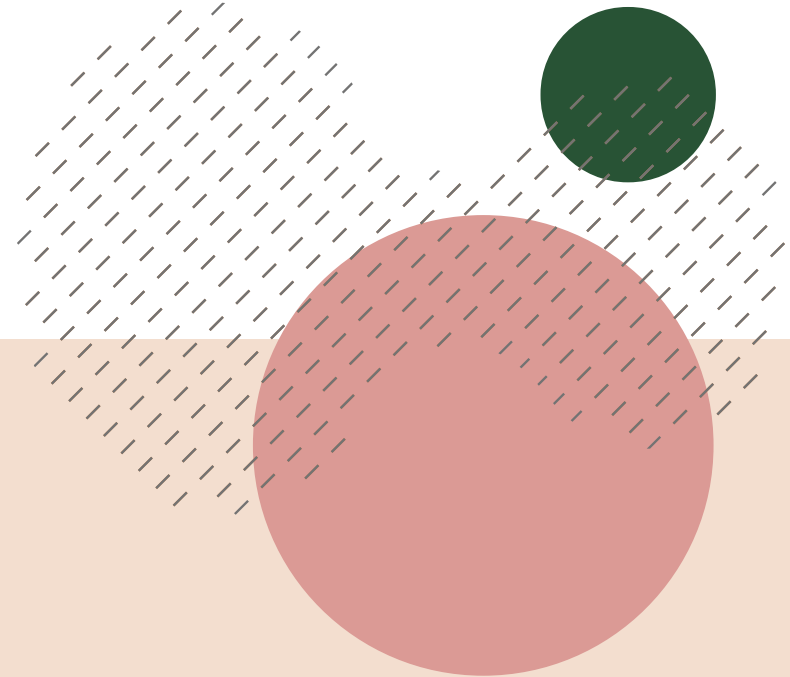
APESAR DOS DESAFIOS MAIS INTENSOS, A VONTADE DE CRESCIMENTO DOS INFORMAIS É ATÉ MAIOR DO QUE A DOS FORMALIZADOS

% EXPECTATIVAS PROFISSIONAIS PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES

- Abrir um novo negócio
- Crescer/ampliar meu negócio/trabalho por conta própria
- Seguir com o meu negócio/trabalho por conta própria do jeito que está
- Conseguir um emprego com carteira assinada (CLT)
- Deixar o mercado de trabalho

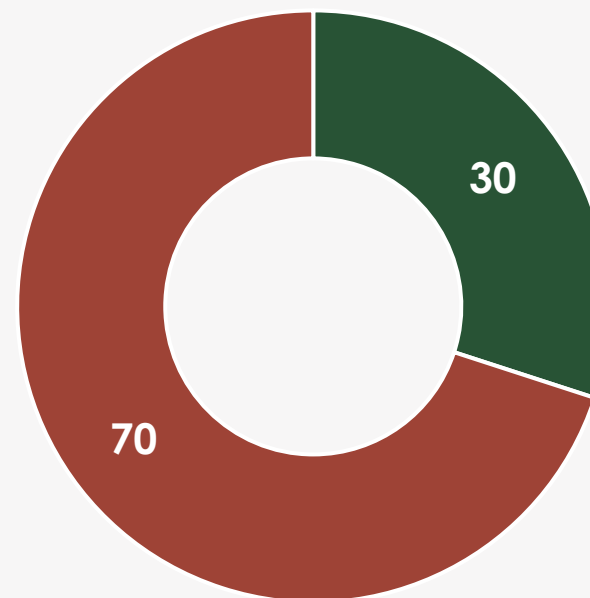


**O DESEJO DE
CRESCIMENTO NÃO
PASSA
NECESSARIAMENTE
PELA FORMALIZAÇÃO**



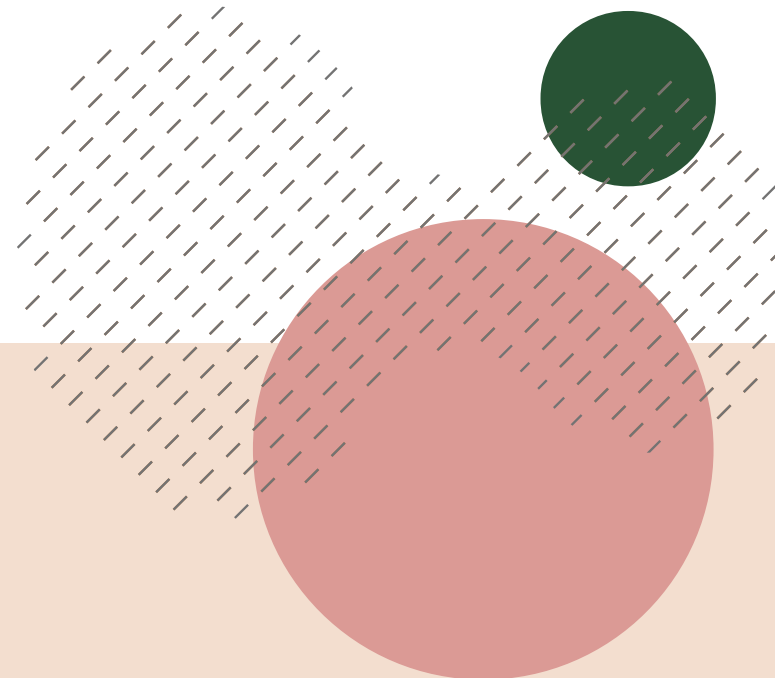
ENTRE EMPREENDEDORES INFORMAIS, MAIORIA NÃO DESEJA TER CNPJ

% DESEJO DE TER CNPJ
(ENTRE EMPREENDEDORES SEM CNPJ)



■ Gostaria de ter ■ Não gostaria de ter

**MENÇÃO ÀS
DESVANTAGENS DE TER UM
CNPJ, SOBRETUDO
ÀQUELAS RECIONADAS A
CUSTO, ULTRAPASSAM
MENÇÕES AOS BENEFÍCIOS
DA FORMALIZAÇÃO**



VANTAGENS E DESVANTAGENS DO CNPJ

TOP 3 VANTAGENS

56%

Pode emitir nota fiscal para empresas ou clientes

46%

Garantir benefícios previdenciários

36%

Acesso facilitado a serviços bancários e linhas de crédito voltados para empresas/PJ



TOP 3 DESVANTAGENS

57%

Custos envolvidos para abertura da empresa ou em um possível fechamento da empresa

55%

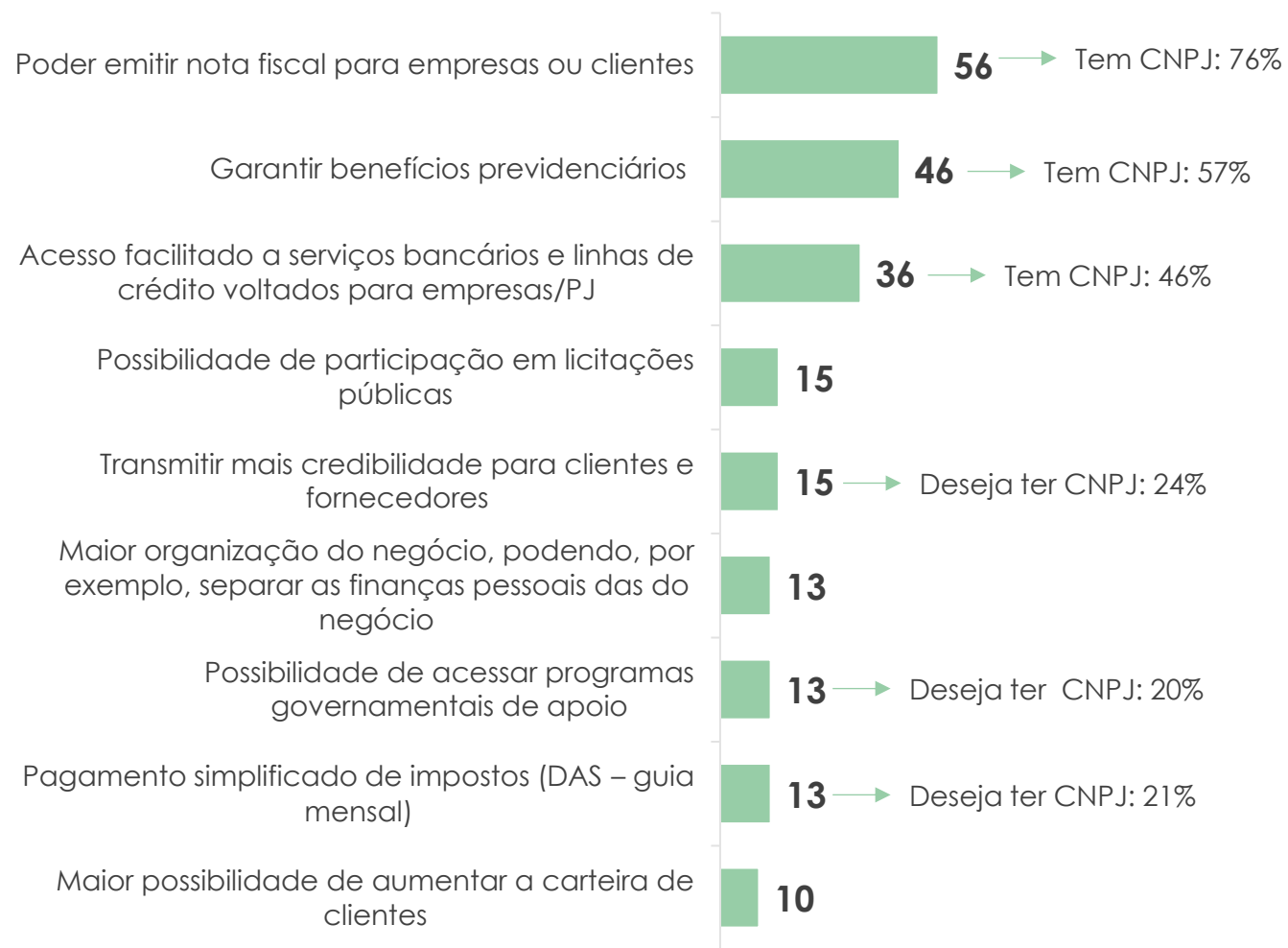
Custos envolvidos na contratação de um contador

53%

Custos envolvidos na manutenção da empresa

EMISSÃO DE NOTA FISCAL, GARANTIA DE BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS E ACESSO FACILITADO À SERVIÇOS BANCÁRIOS SÃO APONTADOS COMO AS PRINCIPAIS VANTAGENS DA FORMALIZAÇÃO

% VANTAGENS DE SE TER UM CNPJ



Nenhuma 12%

JÁ CUSTOS GERAIS DE ABERTURA, CONTRATAÇÃO DE CONTADOR E MANUTENÇÃO DA EMPRESA SÃO TIDAS COMO AS PRINCIPAIS DESVANTAGENS

% DESVANTAGENS DE SE TER UM CNPJ



Nenhuma 9%

57%

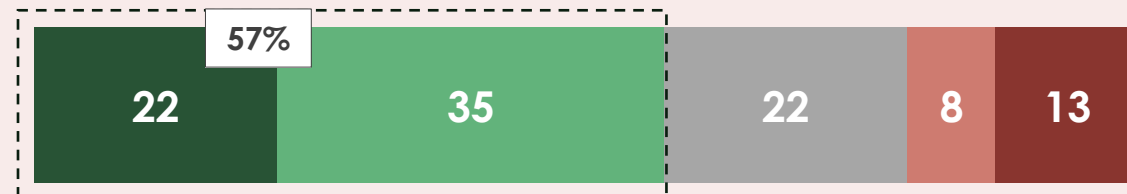
Concordam que

“ Tenho medo de que, ao crescer, meu negócio/trabalho por conta própria enfrente burocracias que não consiga lidar ”



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Tenho medo de que, ao crescer, meu negócio/trabalho por conta própria enfrente burocracias que não consiga lidar”



■ Concordo totalmente

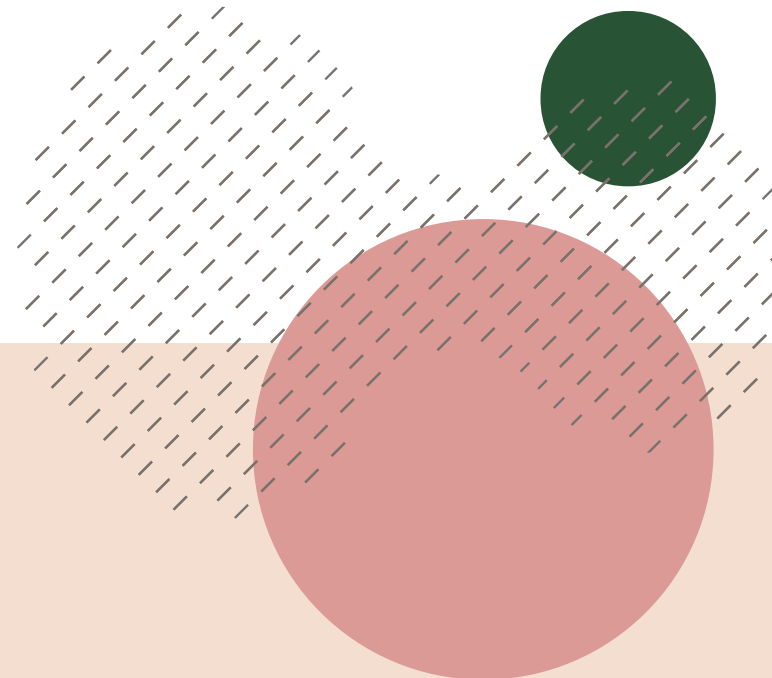
■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

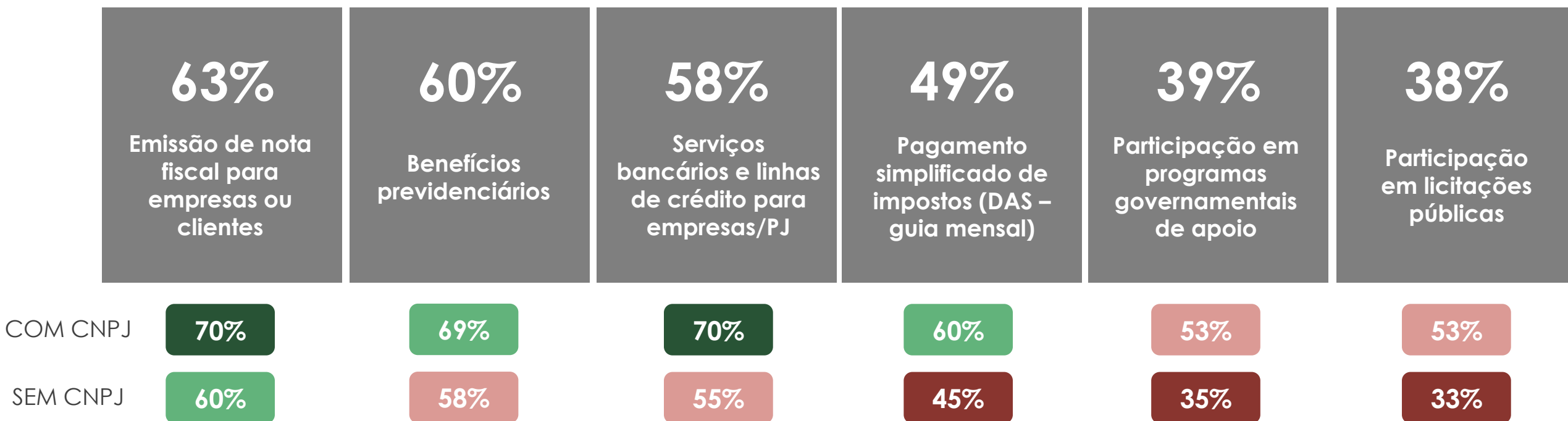
■ Discordo totalmente

**QUAIS BENEFÍCIOS DA
FORMALIZAÇÃO OS
EMPREENDEDORES
CONHECEM E COMO
PERCEBEM A
FACILIDADE DE
UTILIZAÇÃO DELES?**



EMISSÃO DE NOTA FISCAL, BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS E ACESSO A SERVIÇOS BANCÁRIOS E LINHAS DE CRÉDITO PARA EMPRESAS SÃO OS BENEFÍCIOS DA FORMALIZAÇÃO MAIS CONHECIDOS

% CONHECIMENTO SOBRE BENEFÍCIOS DE TER CNPJ

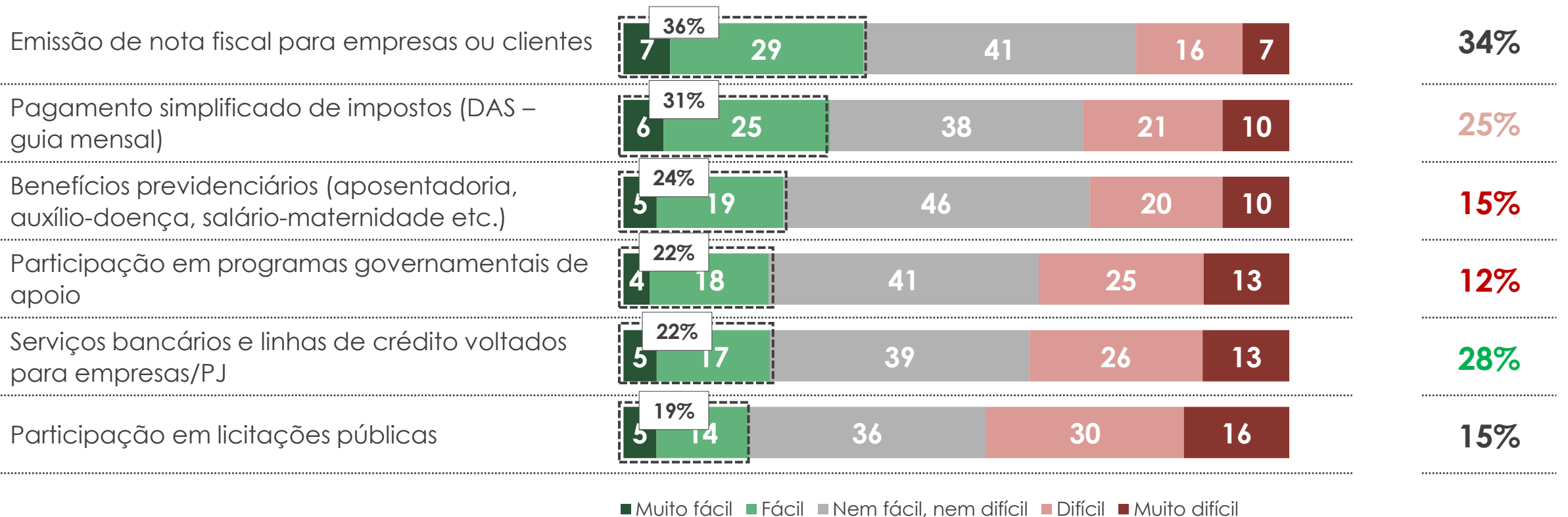


■ ≥70% ■ 60% a 69% ■ 50% a 59% ■ <50%

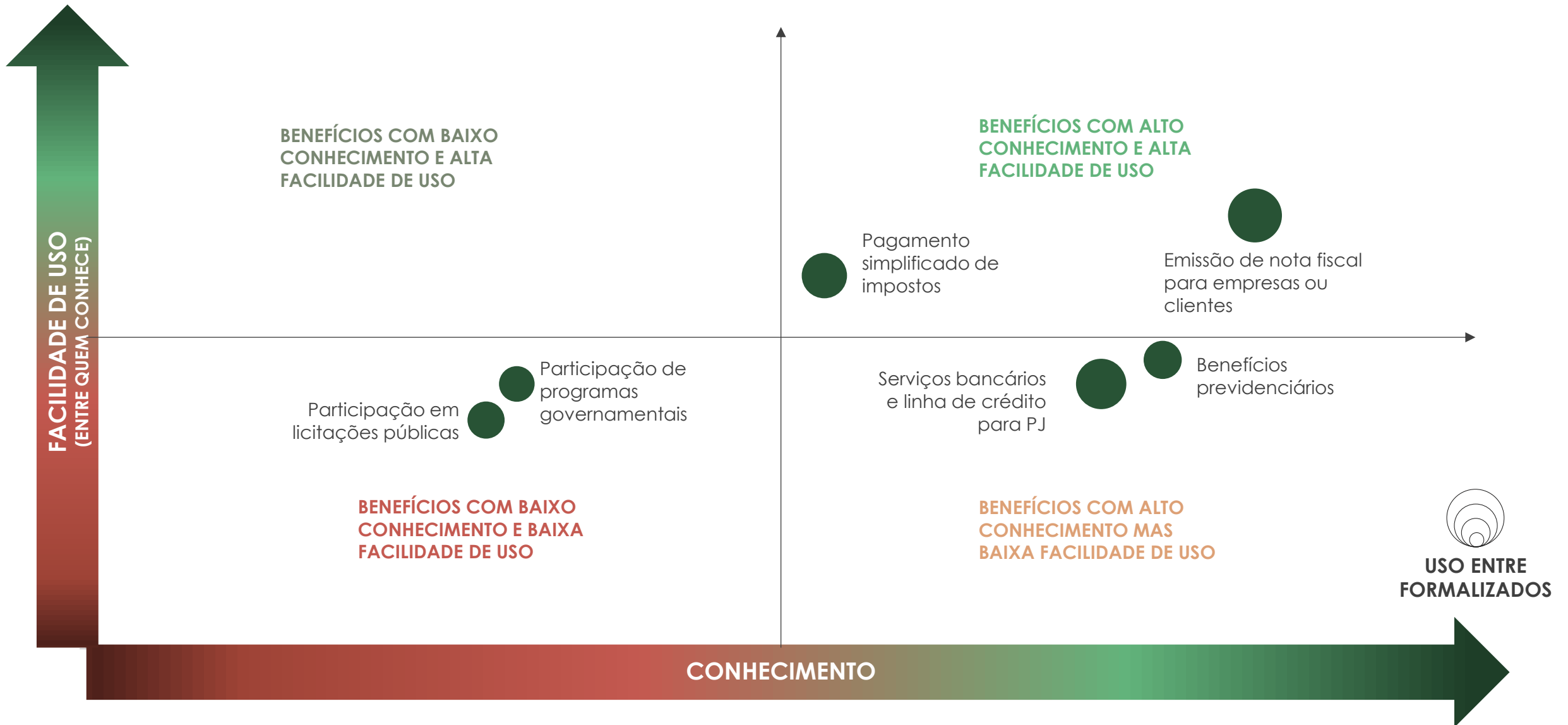
PERCEPÇÃO DE QUE É FÁCIL UTILIZAR OS BENEFÍCIOS CONHECIDOS É RELATIVAMENTE BAIXA

% PERCEPÇÃO SOBRE A FACILIDADE DE UTILIZAÇÃO DO BENEFÍCIO
(ENTRE QUEM CONHECE)

% FÁCIL + MUITO FÁCIL ENTRE QUEM JÁ UTILIZOU

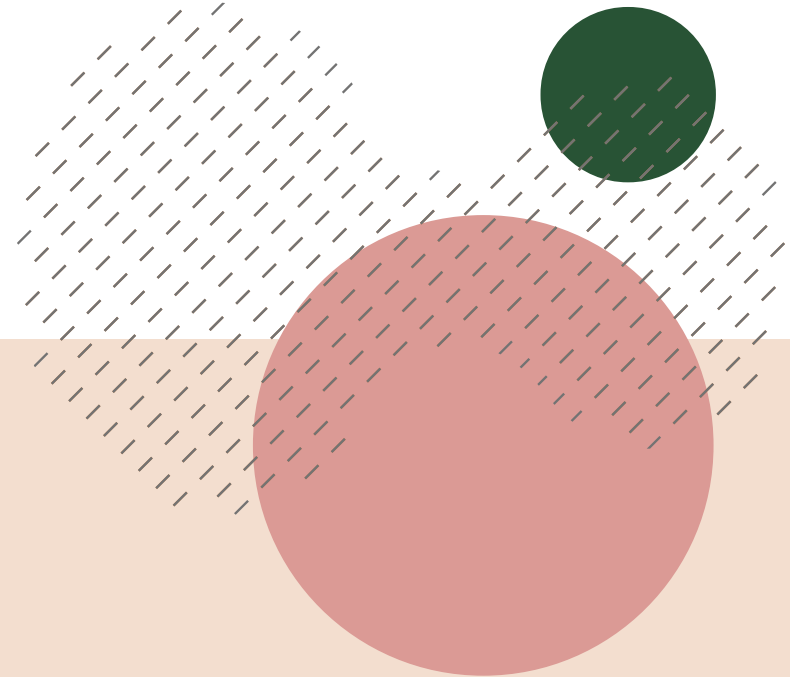


MATRIZ DE RELACIONAMENTO COM BENEFÍCIOS DO CNPJ



D4. (PARA TODOS) Quais desses benefícios em ter um CNPJ você conhece? (RU POR LINHA)
D2A. Qual a percepção sobre a facilidade de utilizar esses benefícios? (RU POR LINHA)

**QUAL A PERCEPÇÃO
DOS EMPREENDEDORES
FRENTE AO ESTADO E
POLÍTICAS PÚBLICAS
PARA A CATEGORIA?**



8 em cada 10

não se sentem reconhecidos
enquanto empreendedores
pelo governo

COM CNPJ: 43%
SEM CNPJ: 16%

ESQUERDA: 31%
CENTRO: 30%
DIREITA: 14%



% SE SENTE RECONHECIDO ENQUANTO EMPREENDEDOR PELO GOVERNO

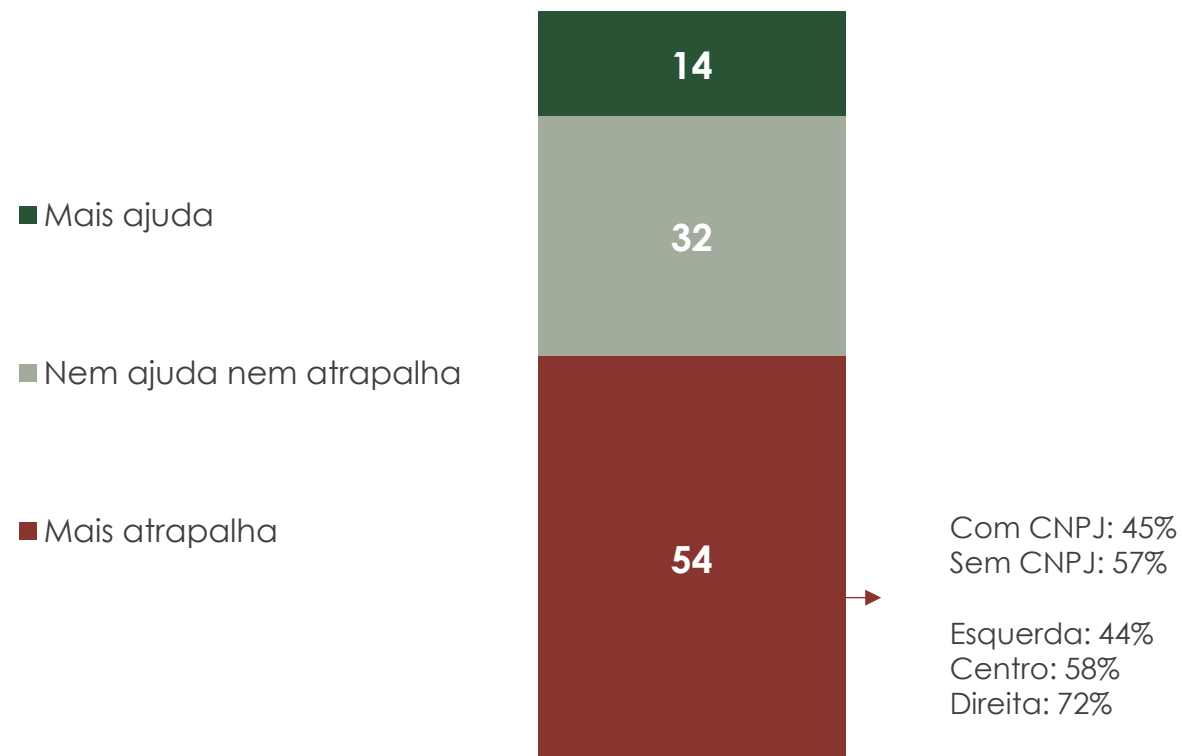


■ Sim ■ Não

EMPREENDEDORES NÃO
PERCEBEM O GOVERNO
COMO ALIADO.

ENTRE FORMALIZADOS
PERCEPÇÃO É
LIGEIRAMENTE MENOS
NEGATIVA

% APOIO DO GOVERNO



62%

sentem que a burocracia do governo atrapalha o crescimento do seu negócio



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“A burocracia do governo atrapalha o crescimento do meu negócio”



■ Concordo totalmente

■ Discordo em parte

■ Concordo em parte

■ Discordo totalmente

■ Não concordo nem discordo

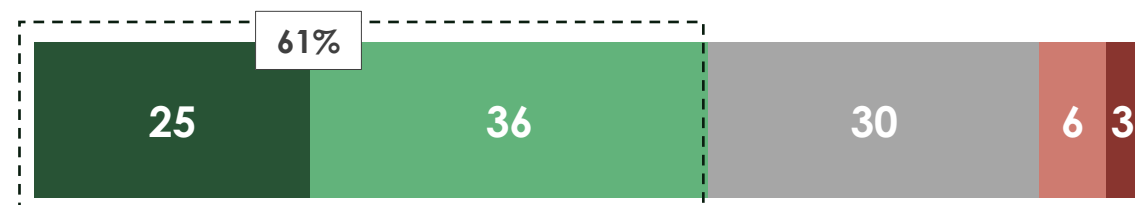
61%

sentem que o governo tem iniciativas voltadas para os muito ricos ou muito pobres, mas não para empreendedores como eles



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Sinto que o governo tem iniciativas voltadas para os muito ricos ou muito pobres, mas não para empreendedores como eu”



■ Concordo totalmente

■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

APESAR DE UMA DECLARAÇÃO DE CONHECIMENTO ALTA AOS PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS, A UTILIZAÇÃO É BAIXA

% CONHECIMENTO DE PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS VOLTADOS PARA EMPREENDEDORES

72%
conhecem pelo menos um dos programas.

Mas apenas **25%** já utilizaram



64%
conhecem

14%
já utilizaram



62%
conhecem

12%
já utilizaram



62%
conhecem

11%
já utilizaram



55%
conhecem

11%
já utilizaram



55%
conhecem

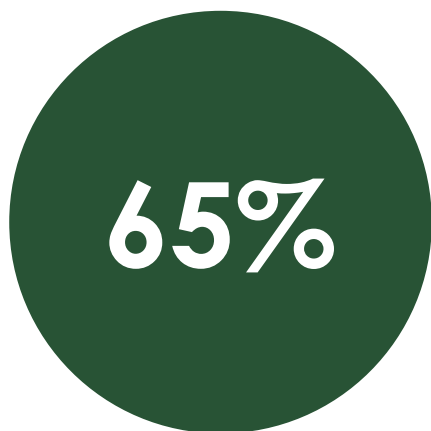
11%
já utilizaram

SIMPLIFICAÇÃO DE BUROCRACIA, REDUÇÃO DE IMPOSTOS E FACILITAÇÃO DE CRÉDITO SÃO AS PRINCIPAIS FORMAS DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDEDORES

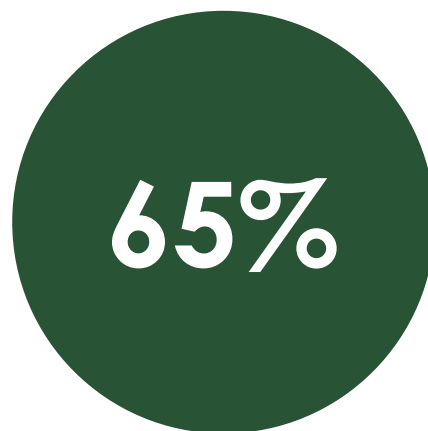
% COMO O GOVERNO PODE APOIAR PEQUENOS EMPREENDEDORES



SIMPLIFICAR
BUROCRACIAS



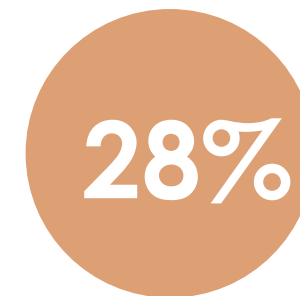
REDUZIR
IMPOSTOS



FACILITAR O
ACESSO A CRÉDITO

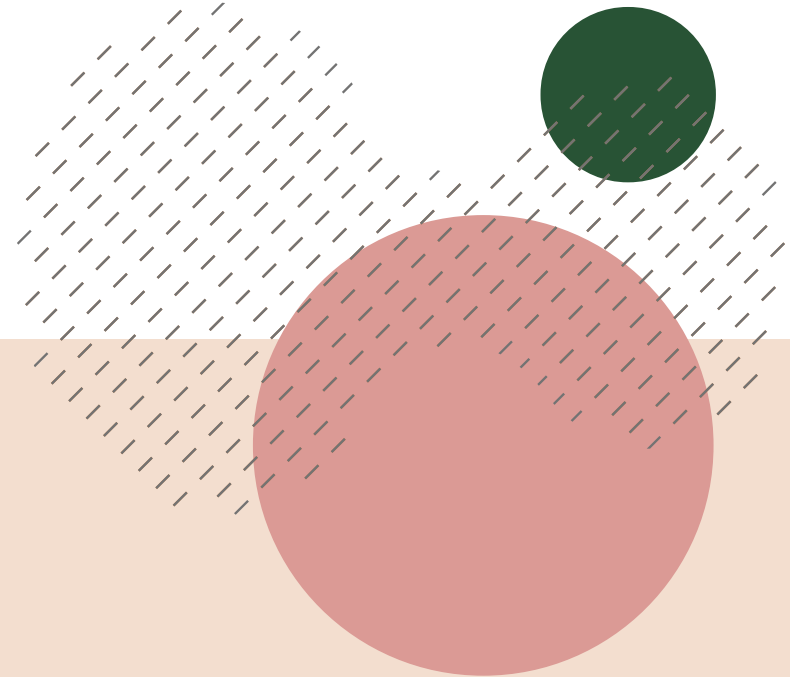


OFERECER
CAPACITAÇÃO E
CURSOS

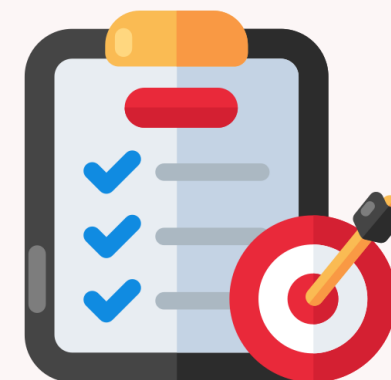
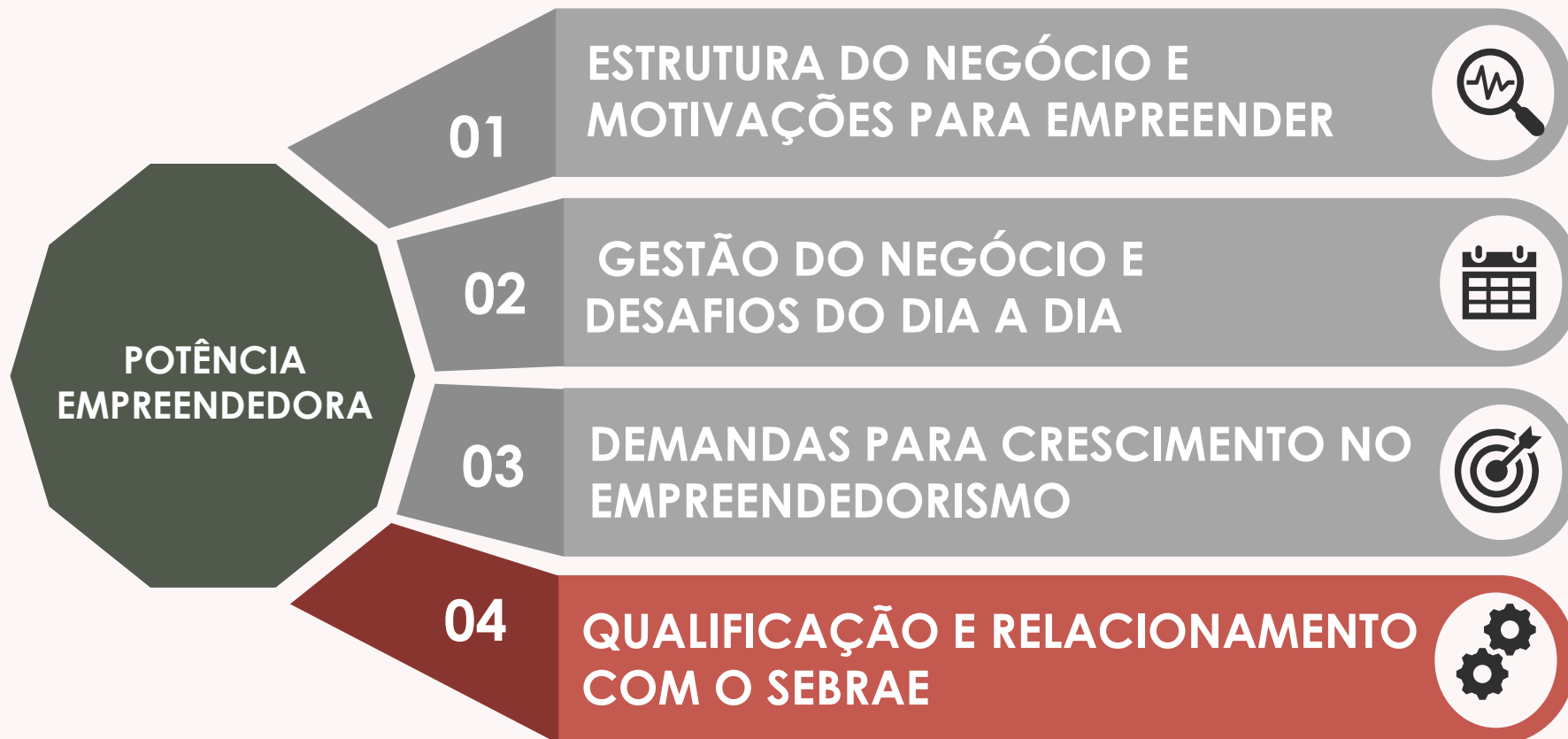


AMPLIAR
BENEFÍCIOS SOCIAIS
LIGADOS AO CNPJ

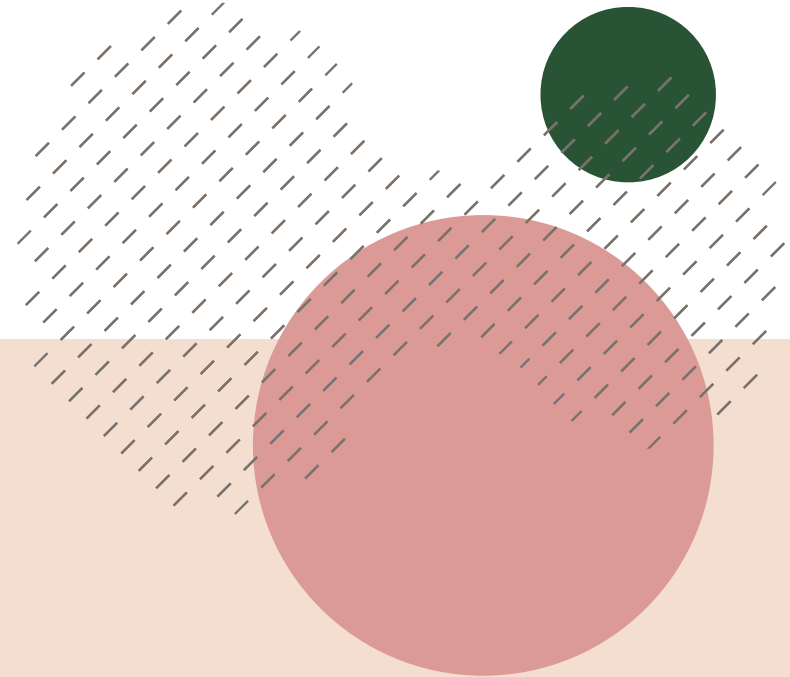
**O QUE FAZEM OS
EMPREENDEDORES
DIANTE DOS DESAFIOS
COTIDIANOS E
ESTRUTURAIS?**



O QUE VAMOS VER HOJE?



**EMPREENDEDORES
BUSCAM ESTRATÉGIAS
VARIADAS PARA SE
ATUALIZAR EM RELAÇÃO
AO NEGÓCIO,
RECORRENDO
SOBRETUDO AO MEIO
DIGITAL**



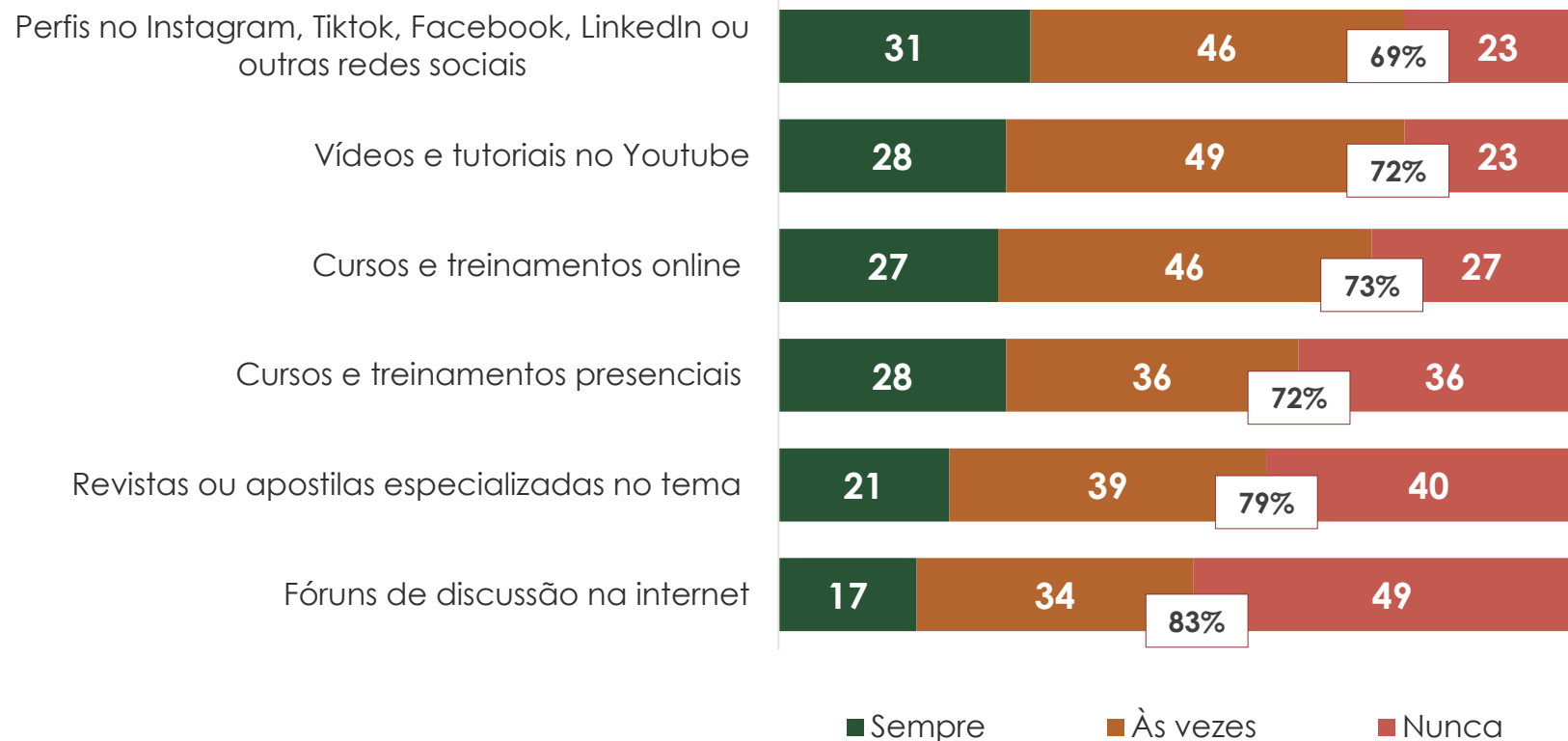
EMPREENDEDORES RECORREM A ESTRATÉGIAS VARIADAS PARA SE ATUALIZAR, MAS APENAS METADE FAZ USO DE FORMA RECORRENTE



COM CNJP: 84%

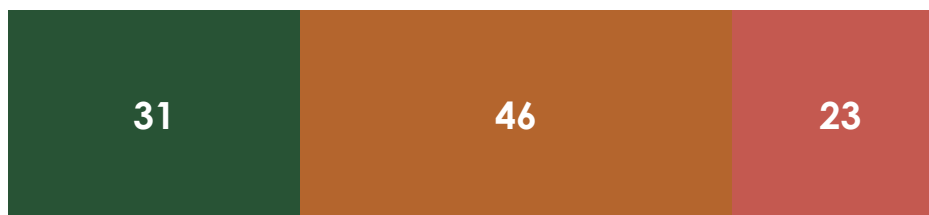
SEM CNJP: 44%

% USO DE ESTRATÉGIAS DE ATUALIZAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO/SETOR DE ATUAÇÃO



1 EM CADA 3
EMPREENDEDORES
TAMBÉM RECORRE
COM FREQUÊNCIA
AO DIÁLOGO COM
OUTROS
EMPREENDEDORES
COMO FONTE DE
INFORMAÇÃO E
ATUALIZAÇÃO SOBRE
A ÁREA DE ATUÇÃO

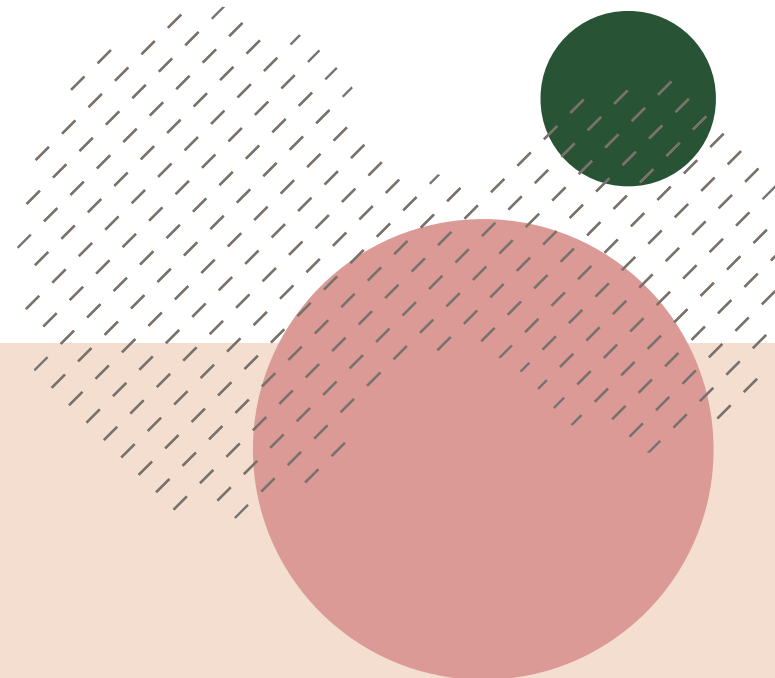
% CONVERSA E TROCA DE IDEIAS COM OUTROS EMPREENDEDORES
COMO ESTRATÉGIA DE ATUALIZAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO



■ Sempre ■ Às vezes ■ Nunca

Destes, **57%** participam de grupos com outros empreendedores para trocar experiências e aprendizados sobre o empreendedorismo.

**POR OUTRO LADO, NEM
SEMPRE DISPÕEM DOS
RECURSOS
NECESSÁRIOS PARA
AMPLIAR SUA
QUALIFICAÇÃO**



46%

nunca fizeram cursos
que pudessem
auxiliar no negócio

% REALIZAÇÃO DE CURSOS DE GESTÃO OU ÁREA DE ATUAÇÃO

51% já fizeram cursos focados na área de atuação

34% já fizeram cursos focados em gestão do negócio

54%



EMPREENDEDORES DE CLASSE C TÊM MAIOR PARTICIPAÇÃO EM CURSOS NA ÁREA DE ATUAÇÃO DO QUE FOCADOS NA GESTÃO DO NEGÓCIO

64%

Concordam que

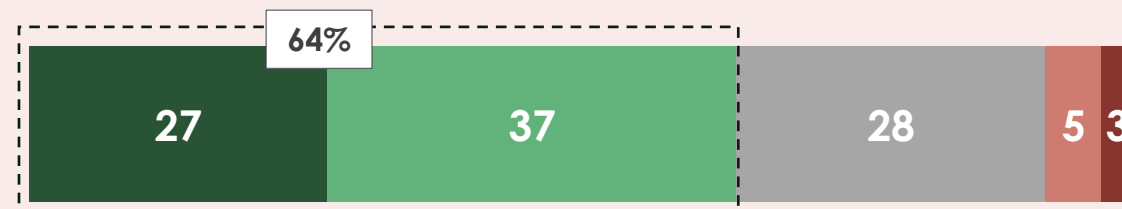
“ Acho importante me especializar mais, mas não tenho tempo nem dinheiro para fazer os cursos disponíveis no mercado atualmente ”

Mulheres: 71%



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Acho importante me especializar mais, mas não tenho tempo nem dinheiro para fazer os cursos disponíveis no mercado atualmente”



■ Concordo totalmente

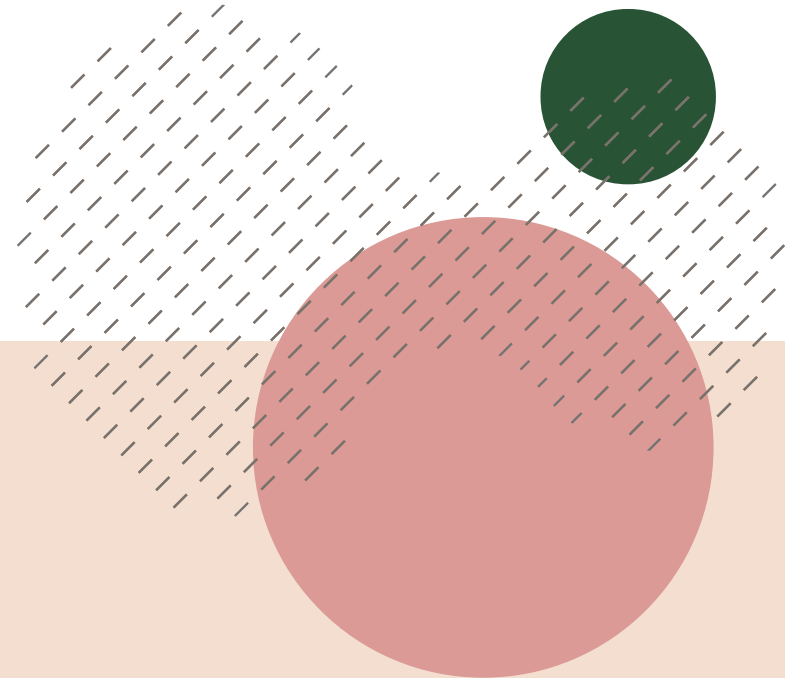
■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

**LINGUAGEM POUCO
ACESSÍVEL E
DISTANCIAMENTO DAS
PRÁTICAS DO DIA A DIA
TAMBÉM AFASTAM OS
EMPREENDEDORES DE
CURSOS**



61%

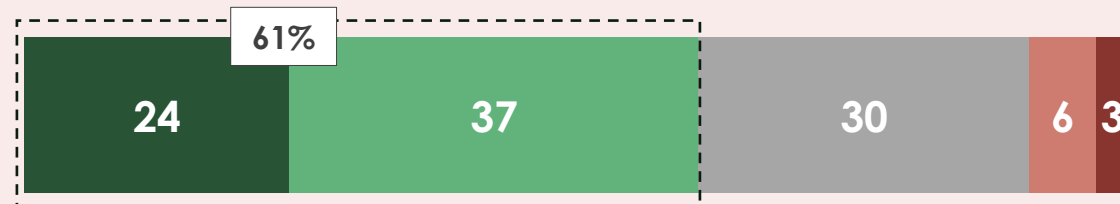
Concordam que

“ Os cursos sobre gestão de negócio utilizam uma linguagem difícil com exemplos muito distantes do meu negócio / trabalho por conta própria ”



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Os cursos sobre gestão de negócio utilizam uma linguagem difícil com exemplos muito distantes do meu negócio / trabalho por conta própria”



■ Concordo totalmente

■ Concordo em parte

■ Não concordo nem discordo

■ Discordo em parte

■ Discordo totalmente

62%

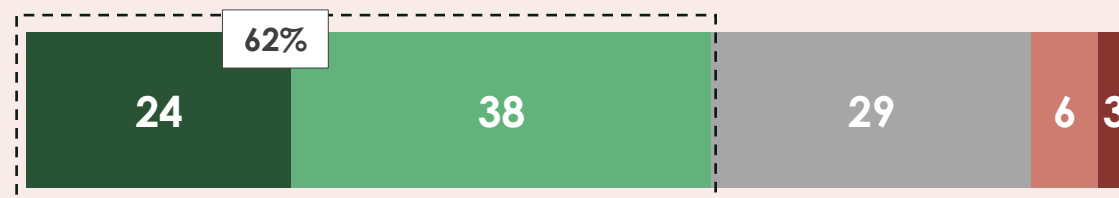
Concordam que

“ Eu gostaria de ter acesso a cursos que mostrassem exemplos reais e mais parecidos com o meu negócio / trabalho por conta própria, com uma linguagem simples, fácil de entender ”



% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Eu gostaria de ter acesso a cursos que mostrassem exemplos reais e mais parecidos com o meu negócio / trabalho por conta própria, com uma linguagem simples, fácil de entender”



■ Concordo totalmente ■ Concordo em parte ■ Não concordo nem discordo
■ Discordo em parte ■ Discordo totalmente

65%

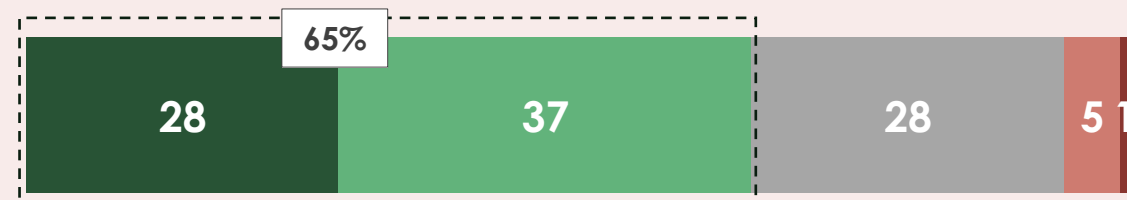
Concordam que

“**Aprendo melhor com exemplos práticos de outros empreendedores do que com conteúdos muito teóricos**”



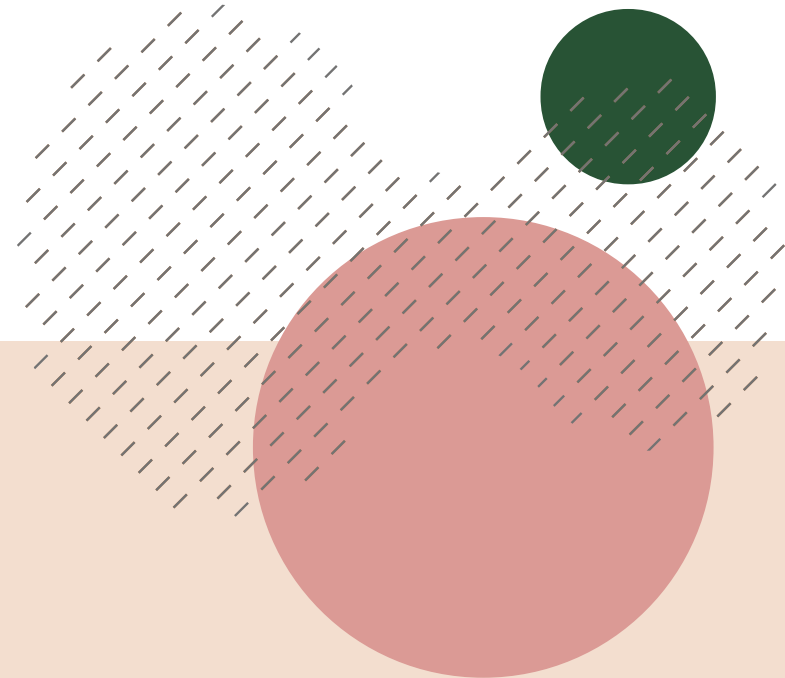
% GRAU DE CONCORDÂNCIA

“Aprendo melhor com exemplos práticos de outros empreendedores do que com conteúdos muito teóricos”



■ Concordo totalmente ■ Concordo em parte ■ Não concordo nem discordo
■ Discordo em parte ■ Discordo totalmente

**E QUAL A RELAÇÃO
DOS EMPREENDEDORES
DE CLASSE C COM O
SEBRAE?**



84%

dos empreendedores de classe C afirmam conhecer o Sebrae, mas apenas **20%** conhecem bem



% CONHECIMENTO SOBRE O SEBRAE



Entre empreendedores
que conhecem o SEBRAE

51%

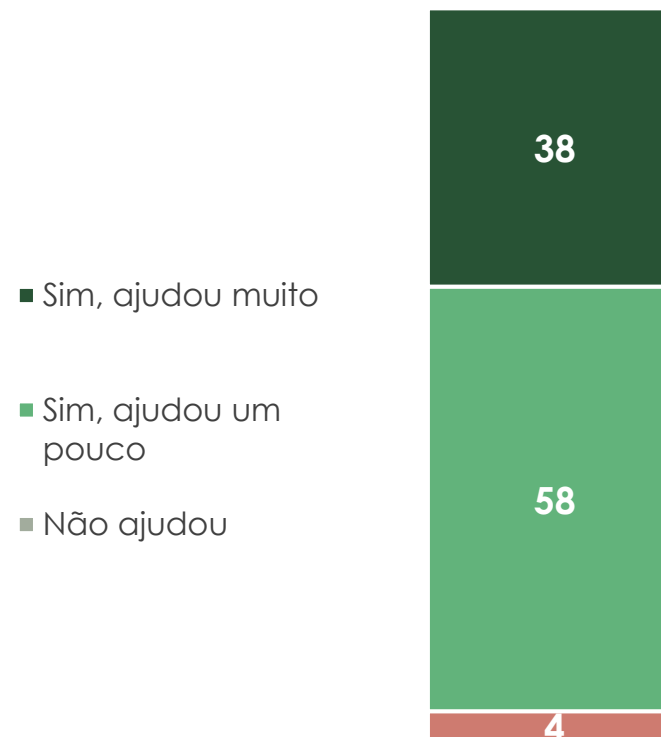
**já fizeram cursos e/ou
utilizaram serviços na
instituição**

**% REALIZAÇÃO DE CURSOS OU USO DE
SERVIÇOS DO SEBRAE**
(Entre quem conhece)



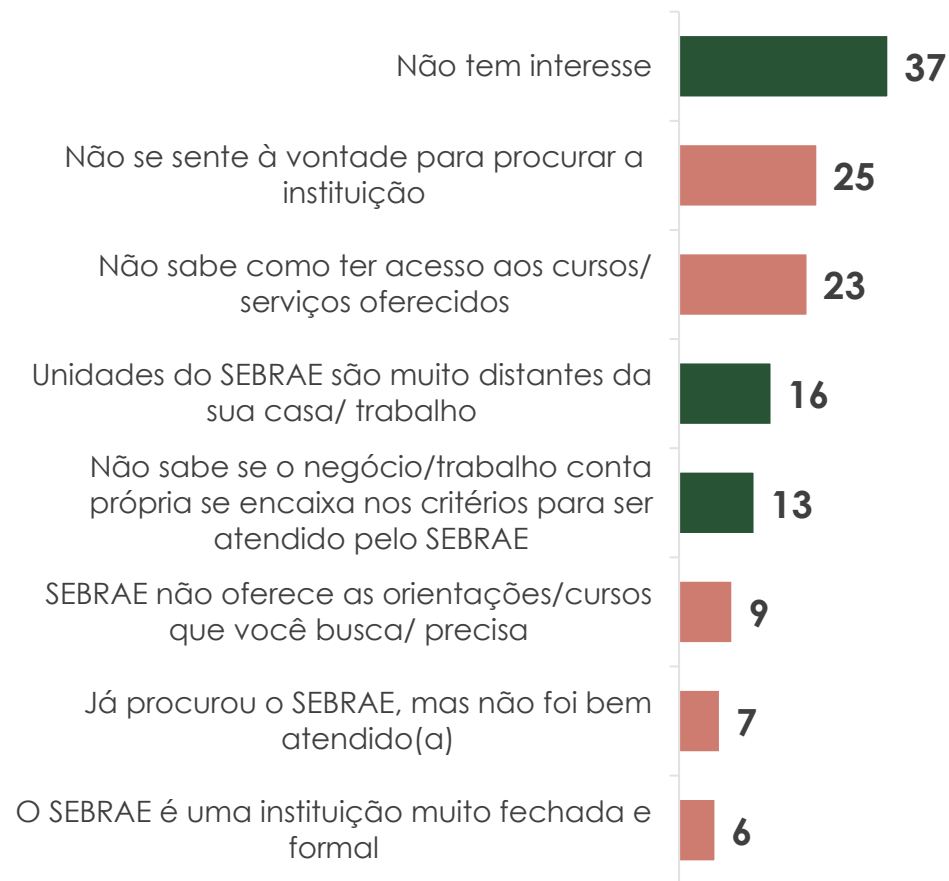
PARA A GRANDE MAIORIA O CURSO / SERVIÇO DO SEBRAE AJUDOU EM ALGUMA MEDIDA

**% CONTRIBUIÇÃO DA EXPERIÊNCIA COM
SEBRAE PARA A GESTÃO DO NEGÓCIO**
(ENTRE QUEM FEZ CURSOS OU UTILIZOU
SERVIÇOS DA INSTITUIÇÃO)



PARA ALÉM DA FALTA DE INTERESSE, METADE DOS EMPREENDEDORES CITAM BARREIRAS RELACIONADAS À PERCEPÇÃO QUE TÊM DO SEBRAE COMO MOTIVOS PARA NÃO TER FEITO CURSOS OU UTILIZADO SERVIÇOS DA INSTITUIÇÃO

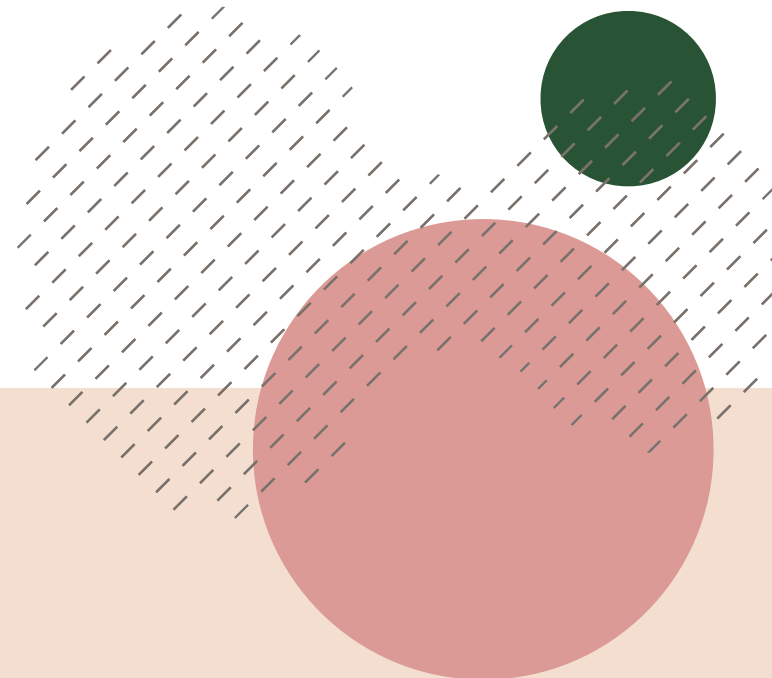
% MOTIVOS PELOS quais NUNCA FEZ CURSOS OU UTILIZOU SERVIÇOS DO SEBRAE (ENTRE CONHECE MAS NUNCA FEZ CURSOS OU UTILIZOU SERVIÇOS)



52% citam alguma barreira relacionada à imagem do Sebrae, seja pela percepção ou experiência com a instituição, ou até mesmo falta de informação

A FIM DE AVALIAR A IMPORTÂNCIA DO SEBRAE PARA PEQUENO E MICROEMPREENDEDORES, A INSTITUIÇÃO FOI APRESENTADA PARA TODOS OS RESPONDENTES

O SEBRAE é uma instituição que visa promover a competitividade e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, incentivando o empreendedorismo. A instituição oferece cursos, consultorias e orientações sobre gestão de negócios.

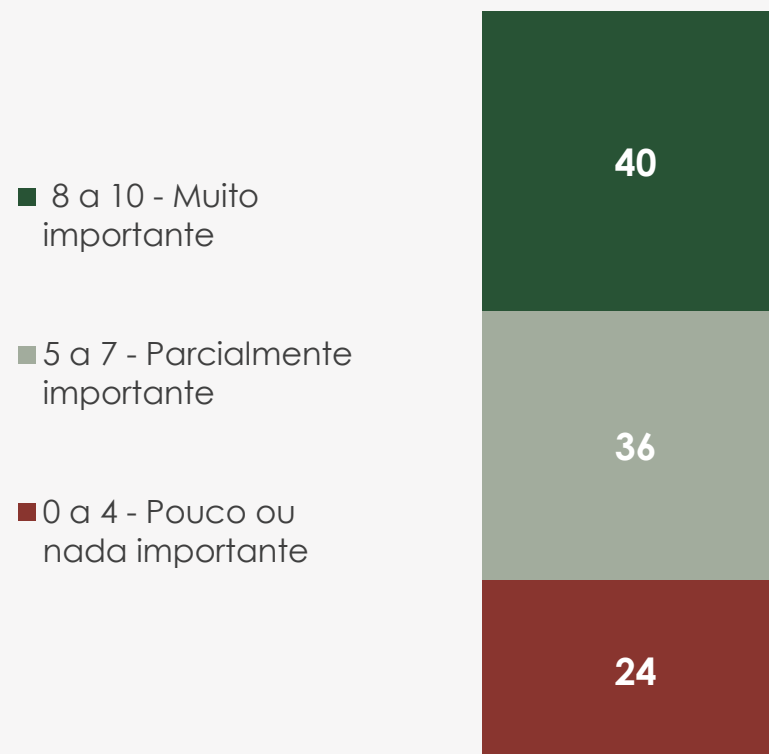


40% DOS EMPREENDEDORES DE CLASSE C CONSIDERAM O SEBRAE UMA INTTUIÇÃO MUITO IMPORTANTE PARA PEQUENOS E MICROEMPREENDEDORES.

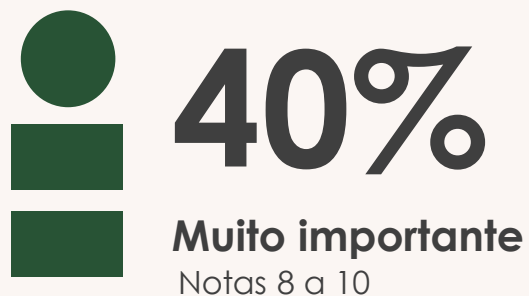
POR OUTRO LADO, 1/4 ATRIBUI BAIXA IMPORTÂNCIA À INSTITUIÇÃO PARA ESTE PÚBLICO

O SEBRAE é uma instituição que visa promover a competitividade e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, incentivando o empreendedorismo. A instituição oferece cursos, consultorias e orientações sobre gestão de negócios.

% IMPORTÂNCIA DO SEBRAE PARA PEQUENOS E MICROEMPREENDEDORES

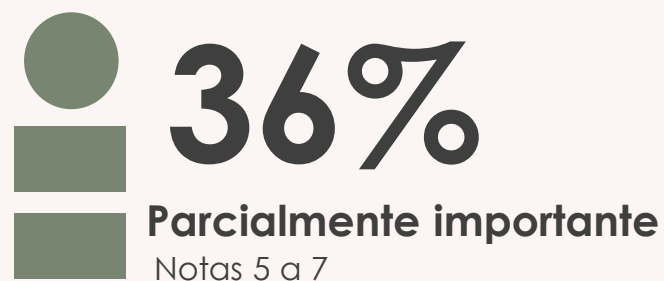


IMPORTÂNCIA DO SEBRAE PARA PEQUENOS E MICROEMPREENDEDORES



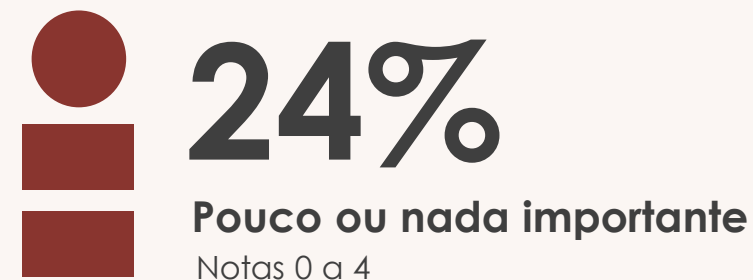
Eles são

- + Feminino (46%)
- + Região Sul (55%)
- + Escolarizado (46%)
- + Formalizado (49%)



Eles são

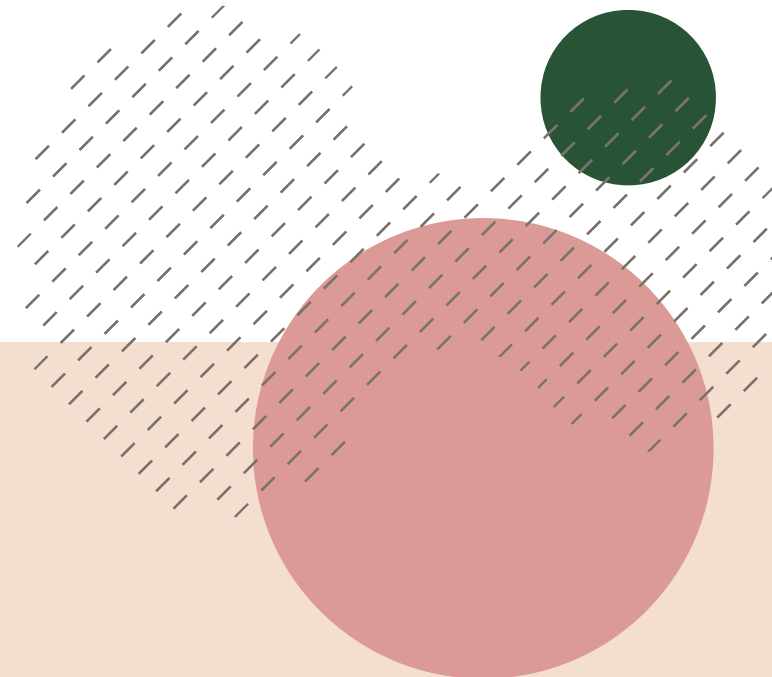
- + Região Centro-Oeste (45%)
- + Capital (46%)
- + 30 a 49 anos (42%)



Eles são

- + Masculino (29%)
- + Jovem (30%)
- Escolarizado (31%)

**DIANTE DESSES
DESAFIOS, QUAIS
INICIATIVAS DE APOIO
OS EMPREENDEDORES
DE CLASSE C
DEMONSTRAM MAIOR
INTERESSE?**



FORAM ESTIMULADAS SEIS INICIATIVAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

APOIO À DIGITALIZAÇÃO E AO USO

FERRAMENTAS CONSULTIVAS: apoio no uso de ferramentas como inteligência artificial, com acompanhamento de quais os parâmetros e prompts usados, como os retornos da IA são aplicados, quais os resultados, entre outras recomendações de recursos tecnológicos com aplicação prática para o negócio.

REDE EMPREENDEDORA: troca entre empreendedores e promoção de encontros que ofereçam trocas entre pares, criação de networking, e possibilitem experiências práticas

ACESSO À CONSULTORIA:

possibilidade de contatar um empreendedor experiente e que sirva de referência toda vez que houver uma dúvida sobre a gestão do negócio

PARCERIA COM SISTEMA S: parceria com Sebrae, Senac, Sesi e Sesc, para inclusão do MEI em suas atividades, garantindo formação técnica em suas áreas de atividade, além de acesso a atividades de lazer e saúde oferecidas pelo SESC

PARCERIA COM PLANOS DE SAÚDE:

Parceria com planos de saúde privados para contratação com descontos significativos

REGRA DE PROTEÇÃO PARA FORMALIZAÇÃO COMO MEI:

Período de “carência” dentro do qual os empreendedores não são penalizados caso deixem de pagar o DAS, ou caso ultrapasassem o limite anual de rendimento estipulado para os MEIs

80%

demonstram interesse em
pelo menos uma das
iniciativas estimuladas

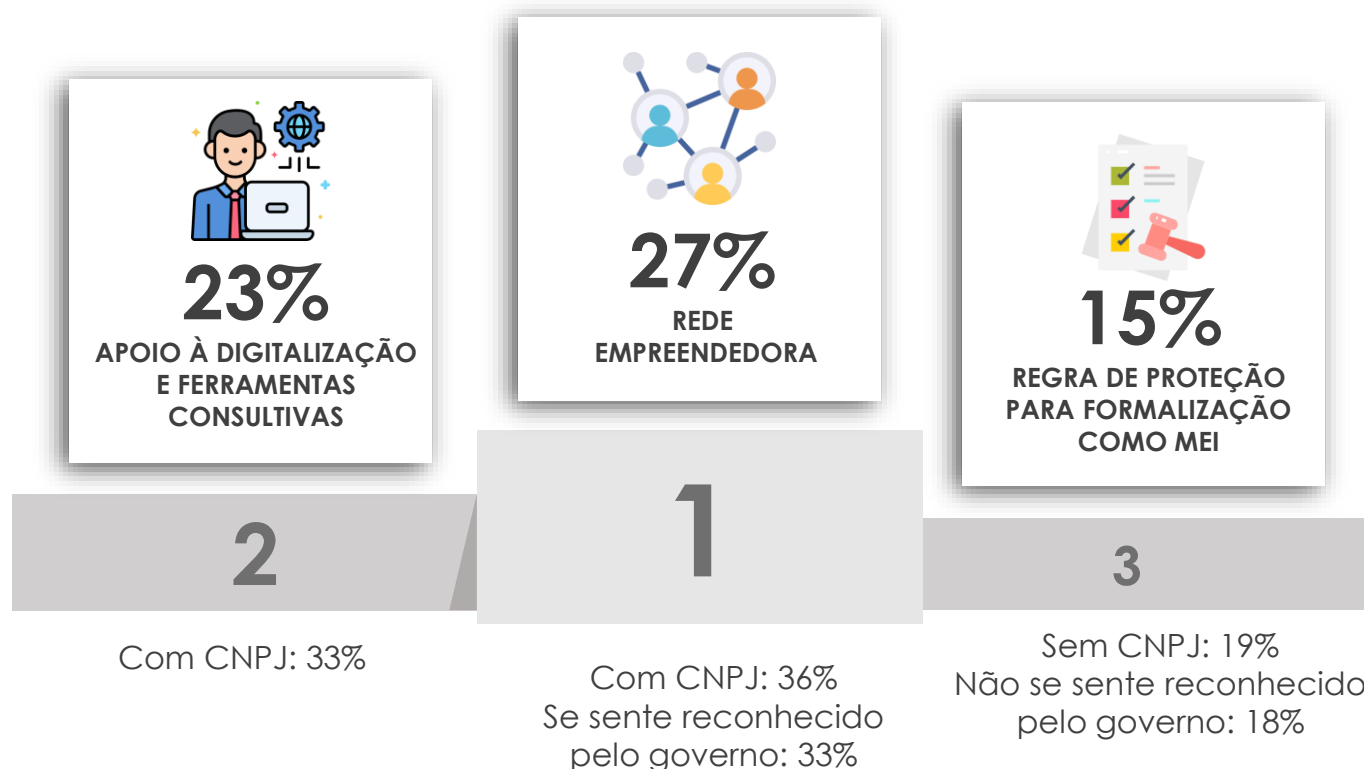
1) Apoio à digitalização e ao uso de ferramentas consultivas; 2) Rede empreendedora; 3) Acesso à consultoria; 4) Parceria com sistema S; 5) Parceria com planos de saúde; 6) Regras de proteção para formalização como MEI.

Com CNPJ: 90%
Se sente reconhecido como
empreendedor pelo governo: 87%

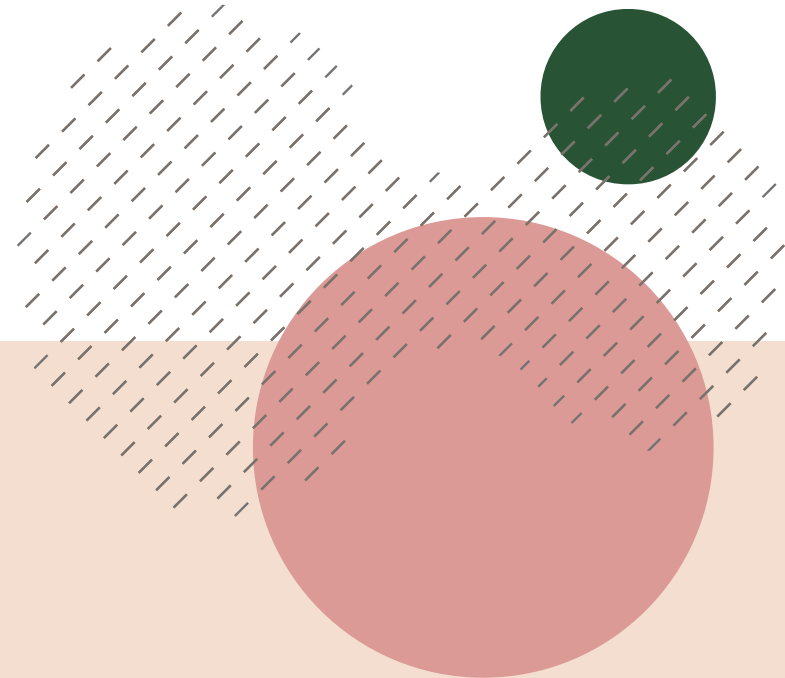


CRIAÇÃO DE UMA REDE DE EMPREENDEDORES FIGURA COMO PRINCIPAL INTERESSE PARA OS DONOS DE NEGÓCIO/TRABALHADORES CONTA PRÓPRIA DE CLASSE C, SEGUIDO POR APOIO À DIGITALIZAÇÃO E AO USO DE FERRAMENTAS CONSULTIVAS COMO INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

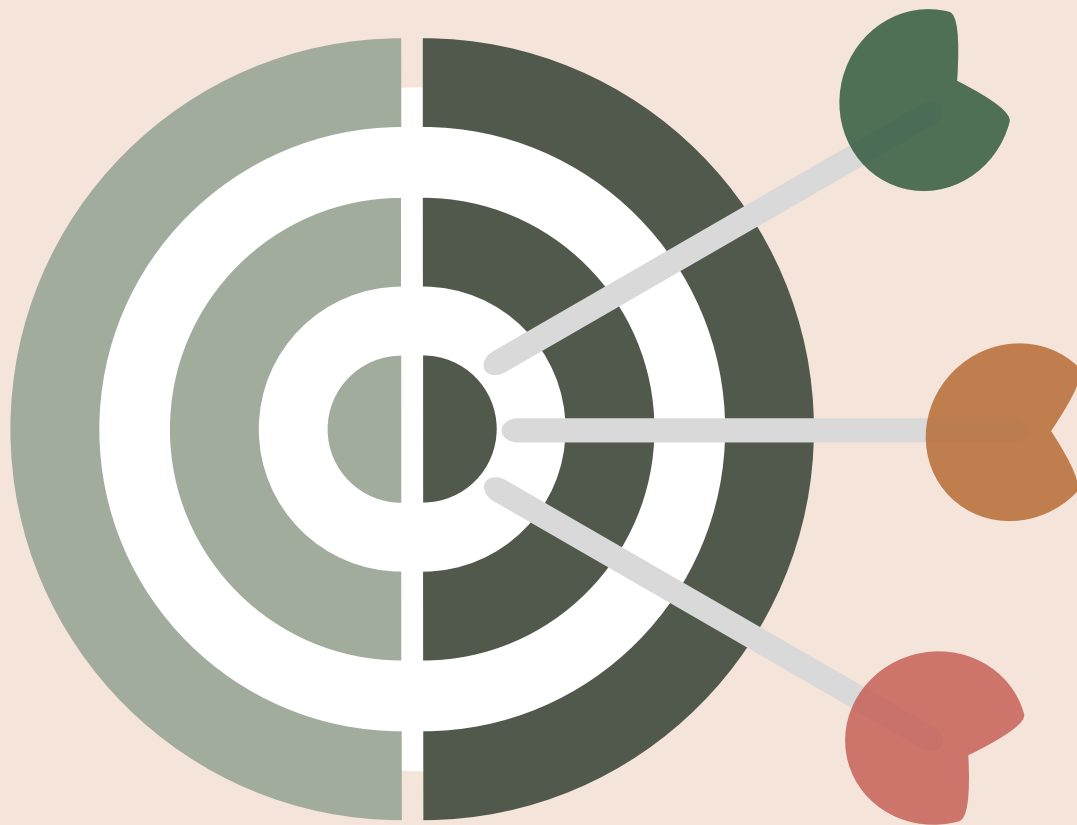
% TOP 3 INICIATIVAS EM QUE TEM INTERESSE
(MENÇÃO PRINCIPAL ENTRE QUEM TEM INTERESSE NAS INICIATIVAS)



**DIANTE DISSO, VEMOS QUE AS
HIPÓTESES PENSADAS NAS ETAPAS
ANTERIORES SE CONFIRMAM E OS
RESULTADOS QUANTITATIVOS
REFORÇAM A IMPORTÂNCIA DOS
CAMINHOS PLANEJADOS
INICIALMENTE**



EM SÍNTESE, FORTALECER O EMPREENDEDORISMO NA CLASSE C É UMA MISSÃO COMPLEXA E REQUER AÇÕES INTEGRADAS QUE COMBINEM RECONHECIMENTO SIMBÓLICO E INSTITUCIONAL, BENEFÍCIOS TANGÍVEIS E APOIO PRÁTICO À GESTÃO DO NEGÓCIO



IDENTIDADE E RECONHECIMENTO

Uma vez que muitos empreendedores **não se enxergam como parte da categoria e não se sentem valorizados pelo poder público**, iniciativas como **cartão de identificação, redes de troca e campanhas de valorização** podem reforçar **pertencimento e visibilidade**.

BENEFÍCIOS E SEGURANÇA

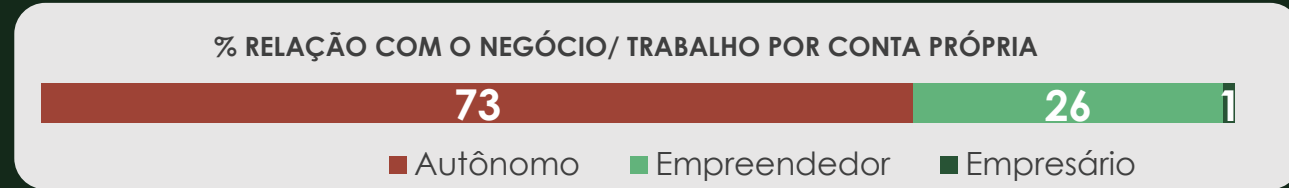
Diante do **medo da burocracia** e a **baixa atratividade da formalização** para parcela expressiva dos empreendedores, **plataformas unificadas de benefícios, parcerias com empresas, inclusão no Sistema S, planos de saúde acessíveis, regras de proteção ao MEI e subsídios de capital** ajudam **a reduzir vulnerabilidades** e tornar a **formalização mais desejável**.

SUORTE CONSULTIVO E DESENVOLVIMENTO PRÁTICO

Empreendedores demonstram maior **preferência pelo aprendizado prático e por meio de trocas** do que cursos muito teóricos e com linguagem pouco acessível. Nesse sentido, **encontros práticos, mentorias entre empreendedores e orientação no uso de ferramentas digitais e de IA** oferecem **apoio imediato e alinhado ao cotidiano**.



- **CRIAÇÃO DE CARTÃO DE IDENTIFICAÇÃO:** Atualmente eles não se enxergam como empreendedores / empresários.



- **FACILITAÇÃO DE UMA REDE EMPREENDEDORA:** Rede empreendedora destacou-se como iniciativa de apoio ao empreendedorismo de maior interesse.



- **COMUNICAR IMPORTÂNCIA DO PEQUENO EMPREENDEDOR:** 78% não se sentem reconhecidos enquanto empreendedores pelo governo.

61% sentem que o governo tem iniciativas voltadas para os muito ricos ou muito pobres, mas não para empreendedores como eles

- **REFORÇAR CAMPANHAS PARA GERAÇÃO DE MERCADO CONSUMIDOR:** Renda domiciliar depende do empreendedorismo, mas nem sempre o faturamento cobre todas as despesas do negócio.

Para **69%**, o negócio representa a maior parte da renda de casa.

MAS...

Para apenas **31%** o faturamento é sempre suficiente para cobrir todos os custos do negócio



- **UNIFICAÇÃO E CLAREZA:** Muitos benefícios ainda não são conhecidos e menos da metade enxerga facilidade em acessá-los.

PERCEPÇÃO DE MAIS DESVANTAGENS DO QUE VANTAGENS EM TER UM CNPJ

Citam em média 2 vantagens

Citam em média 3 desvantagens

- **FACILITAÇÃO DE PARCERIAS COM INICIATIVA PRIVADA:** O interesse na formalização é baixo e oferta de benefícios tangíveis pode aumentar atratividade.

ENTRE EMPREENDEDORES INFORMAIS

70%

NÃO DESEJAM TER CNPJ

- **PARCERIA COM SISTEMA S:** Os empreendedores da classe C são pouco especializados e se interessam pelo compartilhamento de experiência que parceiros do Sistema S, além do Sebrae, poderiam promover

49% nunca fizeram cursos focados na área de atuação

66% nunca fizeram cursos focados em gestão do negócio

- **PLANO DE SAÚDE:** Ausência de benefícios é uma das principais desvantagens citadas no empreendedorismo.

50%

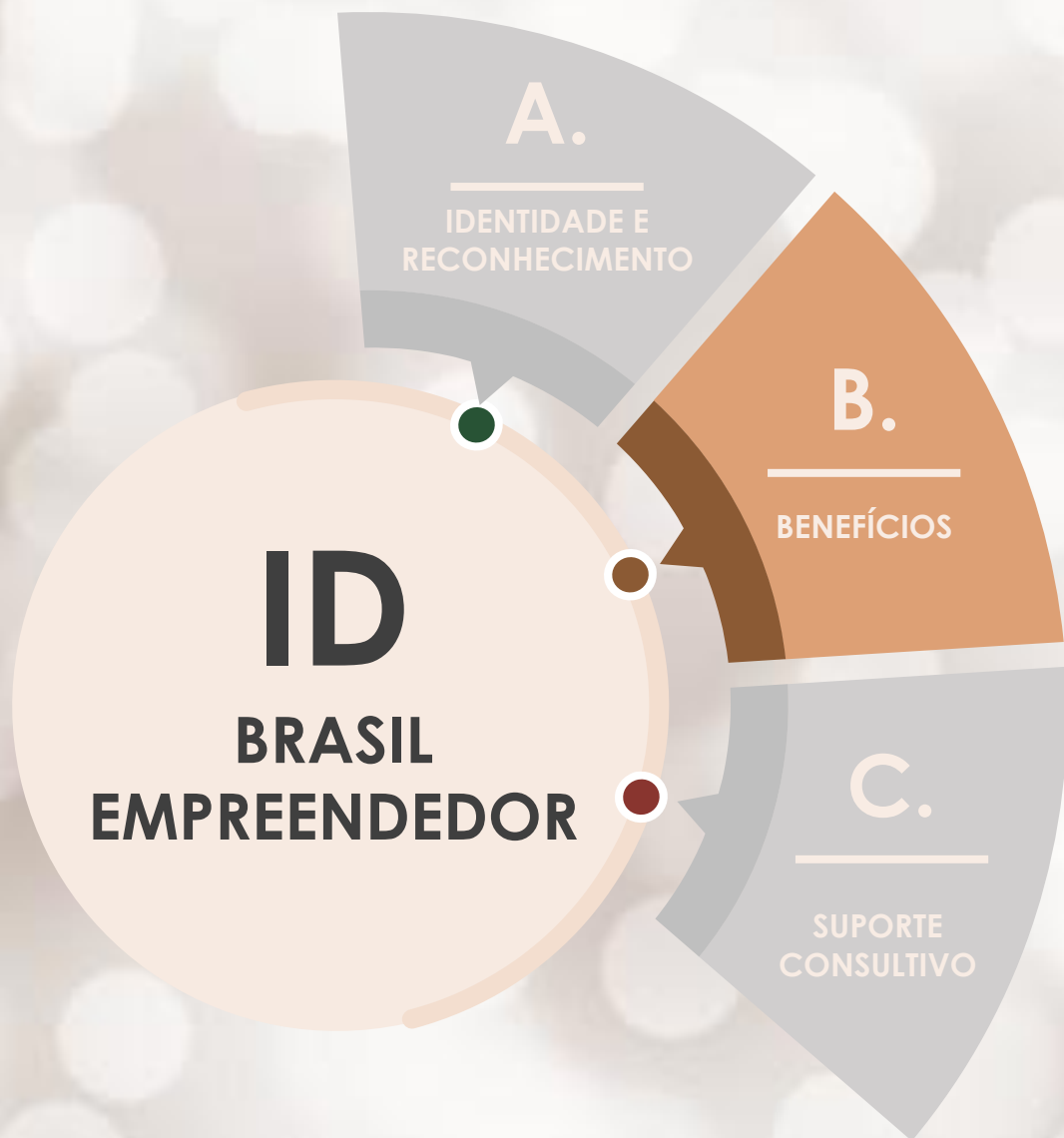
Não ter uma renda mensal fixa

39%

Ausência de benefícios (VA, VR, VT, Plano de saúde)

32%

Ter que arcar com os custos de estrutura, transporte, matéria prima etc.



- **REGRA DE PROTEÇÃO PARA MEI:** Custos são mencionados como principais desvantagens de se ter um CNPJ.

57%

Custos envolvidos para abertura da empresa ou em um possível fechamento da empresa

55%

Custos envolvidos na contratação de um contador

53%

Custos envolvidos na manutenção da empresa

- **ISENÇÃO CONTINGENTE DO DAS:** O faturamento do negócio não é estável e a falta da renda fixa é citada como principal desvantagem do empreendedorismo.

PRINCIPAL DESVANTAGEM DO EMPREENDEDORISMO

50%

Não ter uma renda mensal fixa

- **SUBSÍDIOS DE “IMPULSO”:** Conseguir crédito é a principal dificuldade apontada na condução das atividades

43% mencionam como dificuldade conseguir capital / crédito para investir



- **OFERTA DE INTERAÇÃO E EXPERIÊNCIAS PRÁTICAS:** A maior parte dos empreendedores valorizam e preferem aprender de forma prática, contando com a experiência de outros empreendedores.

65%

Aprendem melhor com exemplos práticos de outros empreendedores do que com conteúdos muito teóricos

- **APOIO AO USO DE OUTRAS FERRAMENTAS CONSULTIVAS, COMO IA:** O uso de ferramentas digitais, inclusive de inteligência artificial, é uma realidade, mas poderia estar mais presente de forma estratégica no cotidiano de mais empreendedores.

59%

já usaram ferramentas de inteligência artificial na condução do negócio

COM CNJP: 95%
SEM CNJP: 48%



OBRIGADA | OBRIGADO!

CONTATO@ILOCOMOTIVA.COM.BR
(11) 3881-2591 | ILOCOMOTIVA.COM.BR

INSTITUTO
**LOCO
MOTIVA**