

SONDAGEM ECONÔMICA MEI QUESITOS ESPECIAIS

SEBRAE – FGV

Abril/2026

Crédito para o Negócio

15/05/2026



SEBRAE

Aspectos Metodológicos



Período de coleta:

01/04 a 30/04/2026

Total de respondentes no mês:

No período, foram recebidas 1.971 respostas ao questionário, das quais **1.934** foram consideradas válidas por atenderem ao critério de elegibilidade estabelecido: ter exercido atividades como MEI nos últimos 12 meses.

Forma de Coleta:

A aplicação do questionário ocorreu por meio de dois canais:

- 45% das respostas coletadas por telefone
- 55% das respostas coletadas por e-mail

Universo e população-alvo:

Microempreendedor Individual (MEI), empresas com até duas pessoas ocupadas, dos setores de Indústria da Transformação, Comércio e Serviços, em todo o país. As ocupações são organizadas de acordo com os segmentos da CNAE 2.0 do IBGE e pela lista oficial de atividades permitidas ao MEI. A pesquisa também aborda os setores nas diferentes regiões brasileiras: Norte e Centro-Oeste (NCO), Nordeste (NE), Sudeste (SD), Sul (S).



Quesitos Especiais **MEI**

Abril 2026

Quesitos especiais – Abril/26



1. Nos últimos 12 meses, você tentou pegar crédito para o seu negócio?

- Sim, e consegui tudo que precisava
- Sim, mas consegui só uma parte
- Sim, mas meu pedido foi negado
- Não tentei pegar crédito

2. Para qual motivo você pediu crédito? (Assinale uma ou mais opções)

(Responder somente se assinalou a opção "sim" na pergunta sobre pegar crédito para seu negócio)

- Manter o negócio funcionando (capital de giro)
- Comprar máquinas, ferramentas ou equipamentos
- Reformar ou ampliar o local de trabalho
- Comprar mercadorias, materiais, matérias-primas ou contratar serviços
- Pagar dívidas do negócio
- Investir em marketing e divulgação
- Outros motivos. Quais?

Quesitos especiais – Abril/26

3. Na sua opinião, o que mais dificulta conseguir crédito como MEI? (Assinale uma ou mais opções)

(Responder somente se assinalou a opção “sim” na pergunta sobre pegar crédito para seu negócio)

- Pedem muitas garantias
- Demora para a liberação dos empréstimos
- Tem muita burocracia
- Exigência de comprovação de renda formal
- As taxas de juros nas modalidades para MEIs são muito altas
- Falta de opções de créditos feitas especificamente para os MEIs
- Falta informação sobre como conseguir crédito
- Outros motivos. Quais?

4. Se você não tentou pegar crédito, qual foi o principal motivo?

(Responder somente se assinalou a opção “não tentei pegar crédito” na pergunta sobre obter crédito para seu negócio)

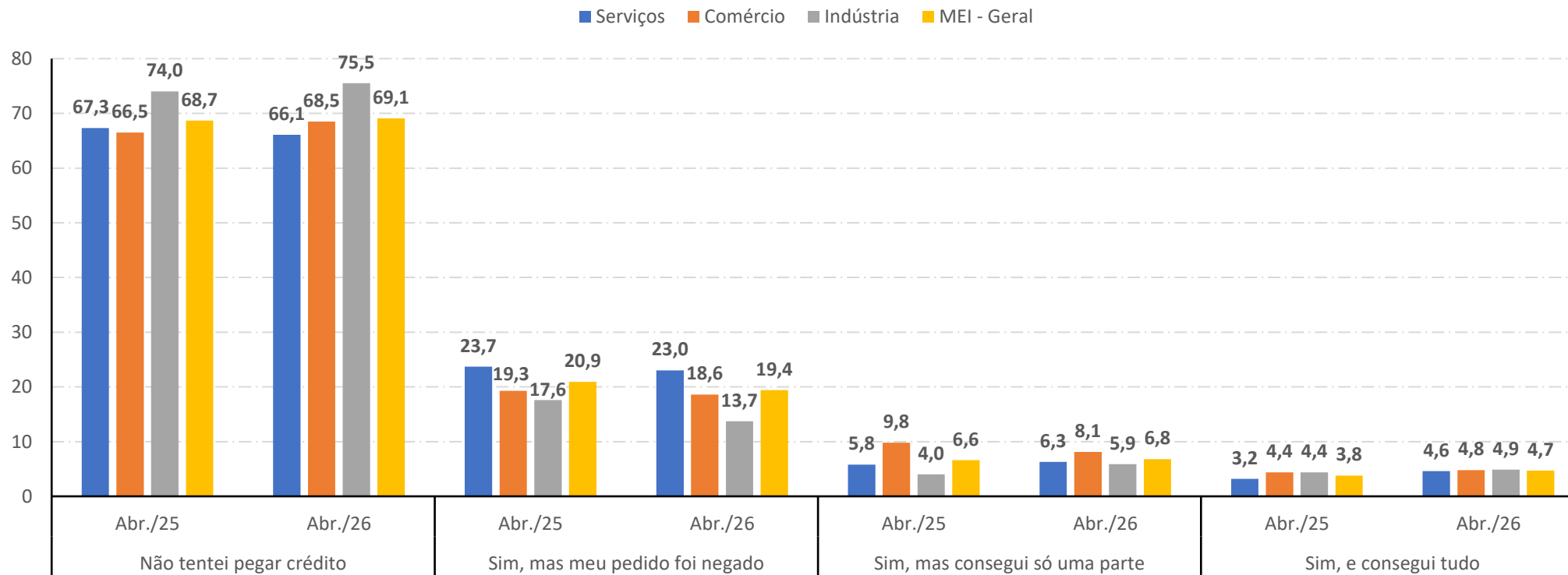
- Não precisei
- Acho que não conseguiria aprovação
- As taxas de juros são muito altas
- O processo é muito burocrático
- Não sei onde ou como pedir crédito
- Outros motivos. Quais?

Resultado por setores – MEI

Abril 2026

Setores - MEI

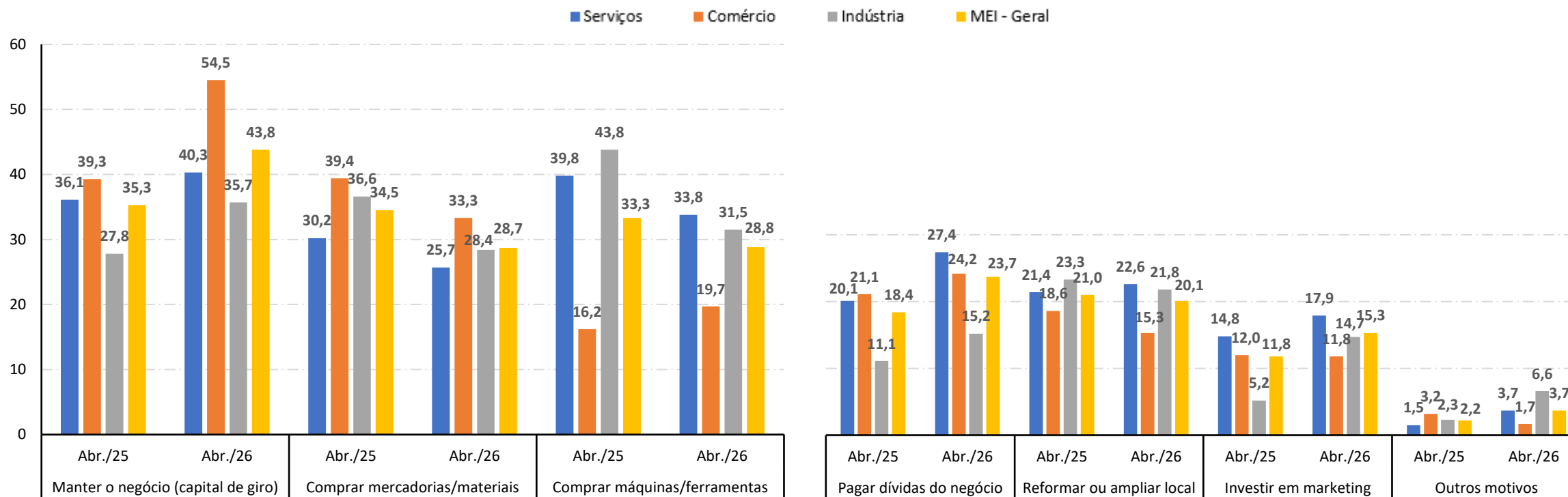
1. Nos últimos 12 meses, você tentou pegar crédito para o seu negócio? (em %)



Observa-se na comparação entre 2025 e 2026, que houve leve aumento no percentual de empresários que não tentaram obter crédito. Ao mesmo tempo, houve redução dos pedidos negados, leve avanço nas concessões parciais e na obtenção completa do crédito.

Setores - MEI

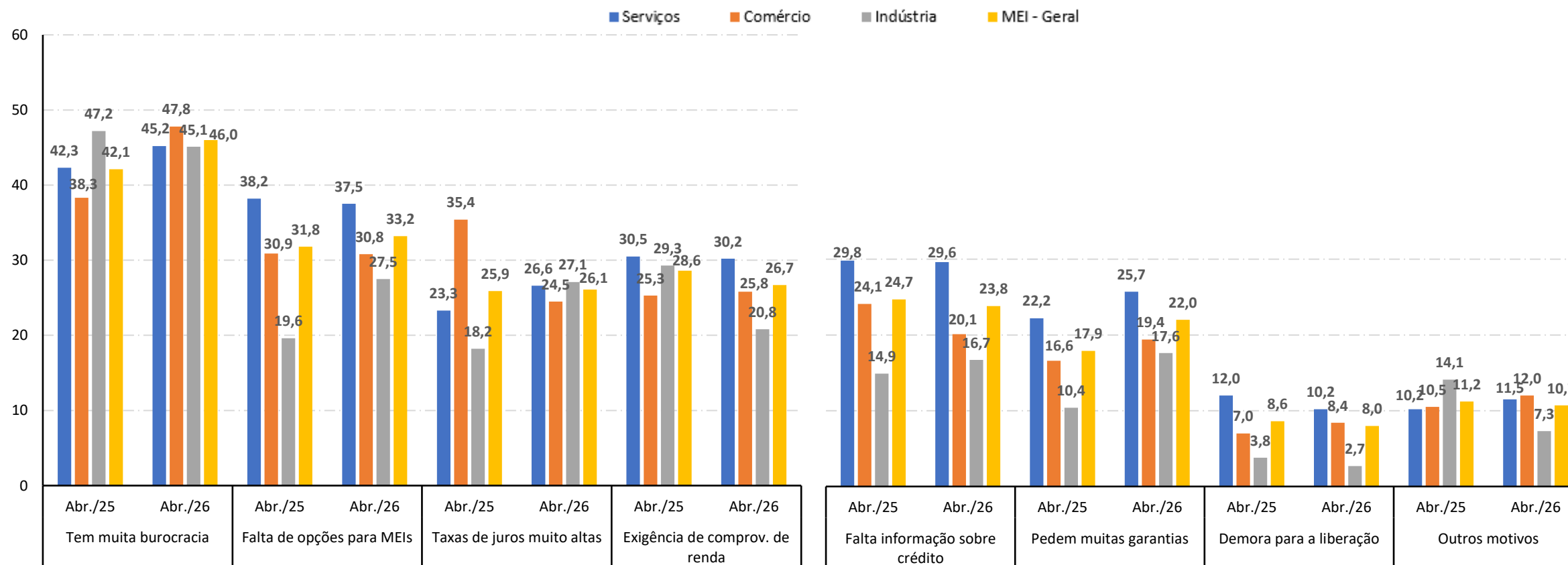
2. Para qual motivo você pediu crédito? (em %)



Em 2026, o principal motivo para solicitar crédito segue sendo manter o negócio, com aumento em relação a 2025, especialmente no Comércio. Observa-se redução na intenção de crédito para compra de máquinas e materiais, enquanto motivos como pagar dívidas do negócio subiu relevantemente.

Setores - MEI

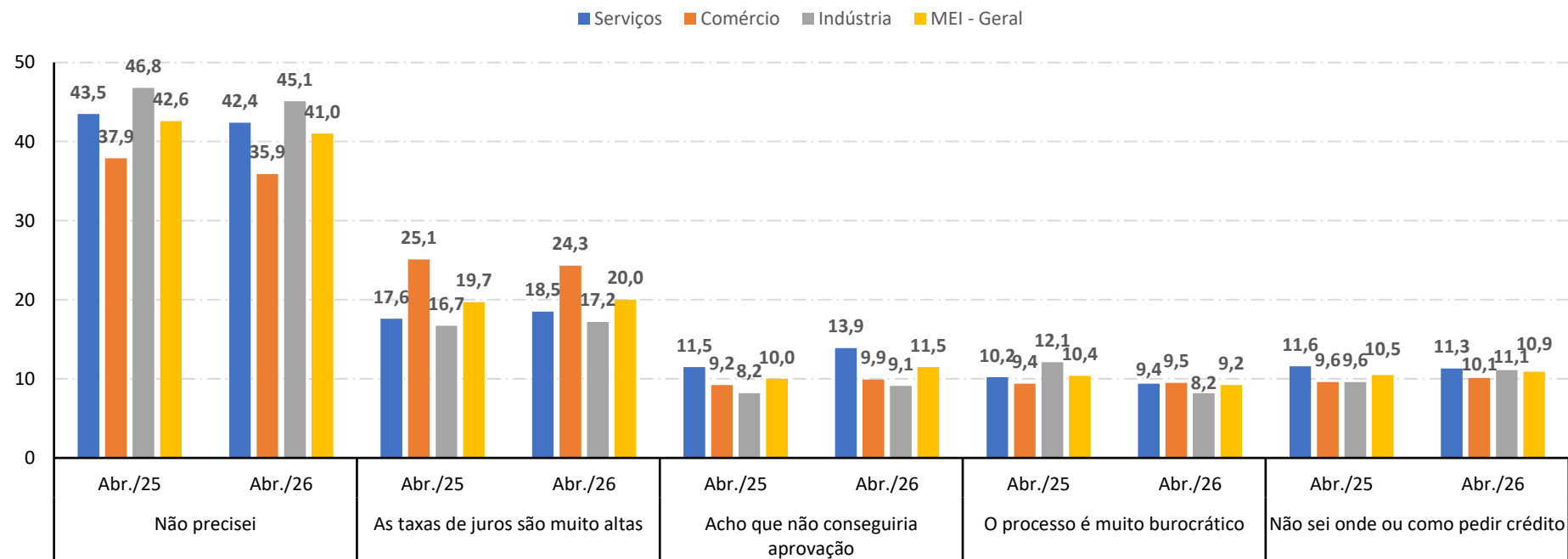
3. Na sua opinião, o que mais dificulta conseguir crédito como MEI? (em %)



Na percepção dos MEIs, as principais dificuldades para obter crédito continuam sendo a burocracia elevada e a falta de opções para MEIs.

Setores - MEI

4. Se você NÃO tentou pegar crédito, qual foi o PRINCIPAL motivo? (em %)



Entre 2025 e 2026, “não precisei” permaneceu como principal motivo, com leve estabilidade em níveis altos em todos os setores. “Taxas de juros altas” se manteve como segundo motivo mais citado, com maior ênfase no Comércio.

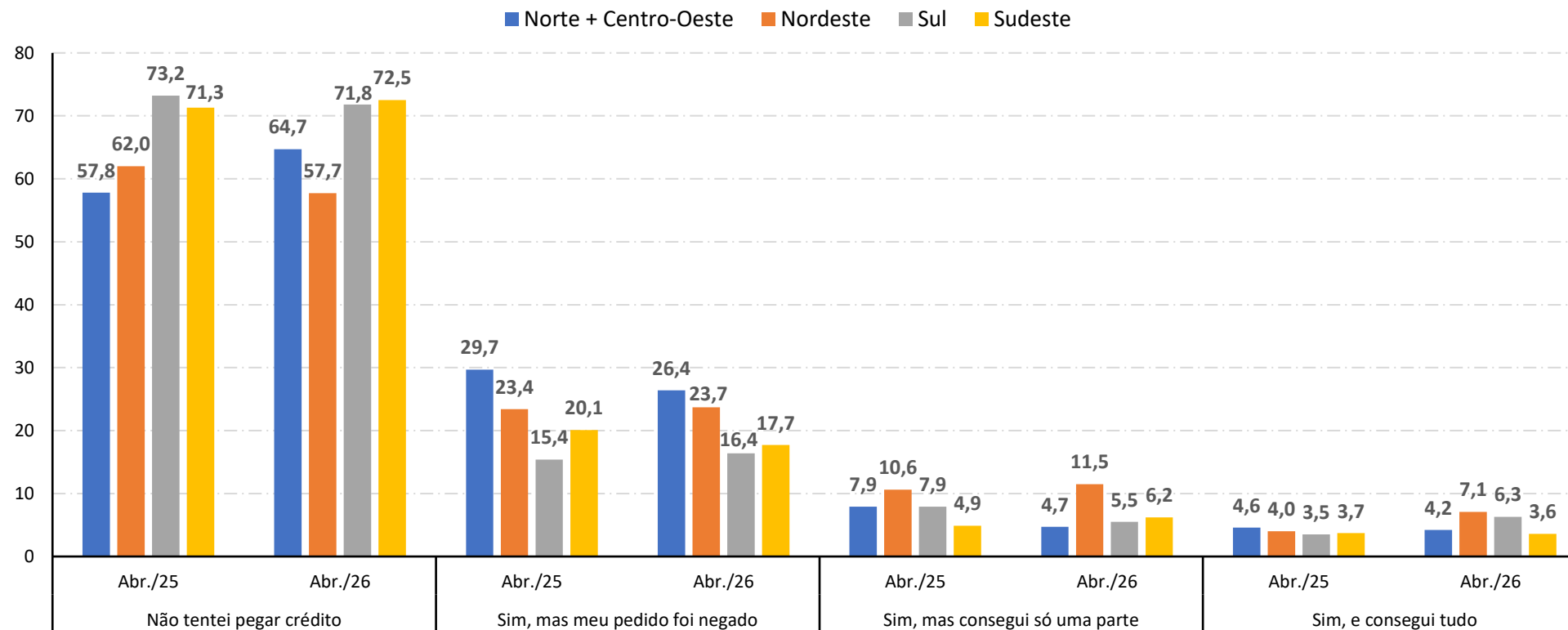
*A alternativa “Outros” em Abril/2026 possui as seguintes pontuações: 7,4% para MEI-Geral, 4,5% para Serviços, 10,3% para Comércio e 9,3% para Indústria. Em Abril/2025, as pontuações são: 6,8% para MEI-Geral, 5,6% para Serviços, 8,8% para Comércio e 6,6% para Indústria. (Fonte: FGV IBRE)

Resultado por regiões – MEI

Abril 2026

Regiões - MEI

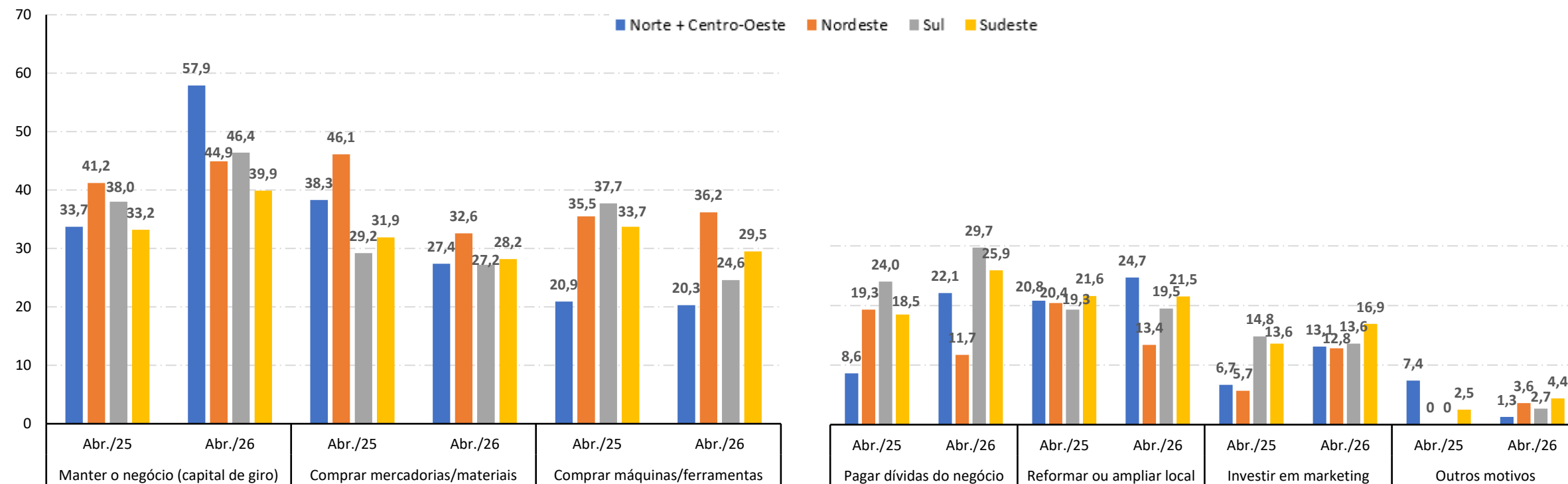
1. Nos últimos 12 meses, você tentou pegar crédito para o seu negócio? (em %)



Entre as regiões, aumentou em 2026 o percentual de MEIs que não tentaram obter crédito, mantendo-se como maioria. Houve redução dos pedidos negados.

Regiões - MEI

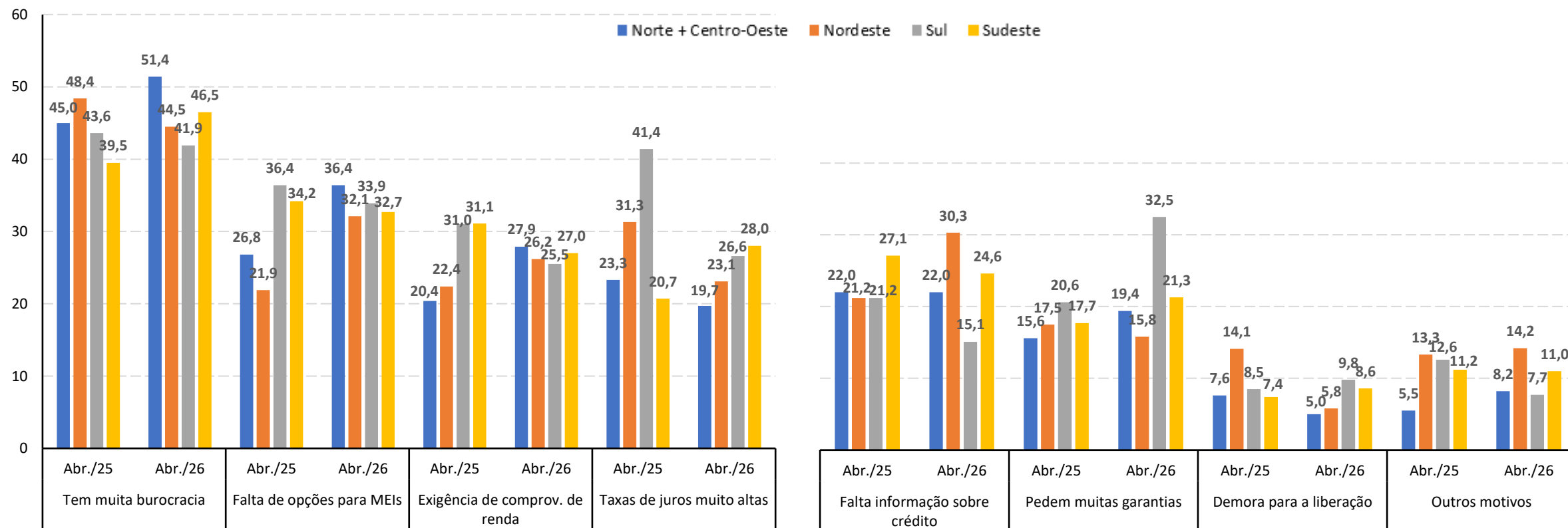
2. Para qual motivo você pediu crédito? (em %)



Em 2026, o principal motivo para crédito nas regiões continua sendo manter o negócio, com destaque para o forte aumento no Norte/Centro-Oeste. Para essa região também houve forte alta na opção pagar dívidas do negócio. Compra de mercadorias e máquinas recuou em várias regiões.

Regiões - MEI

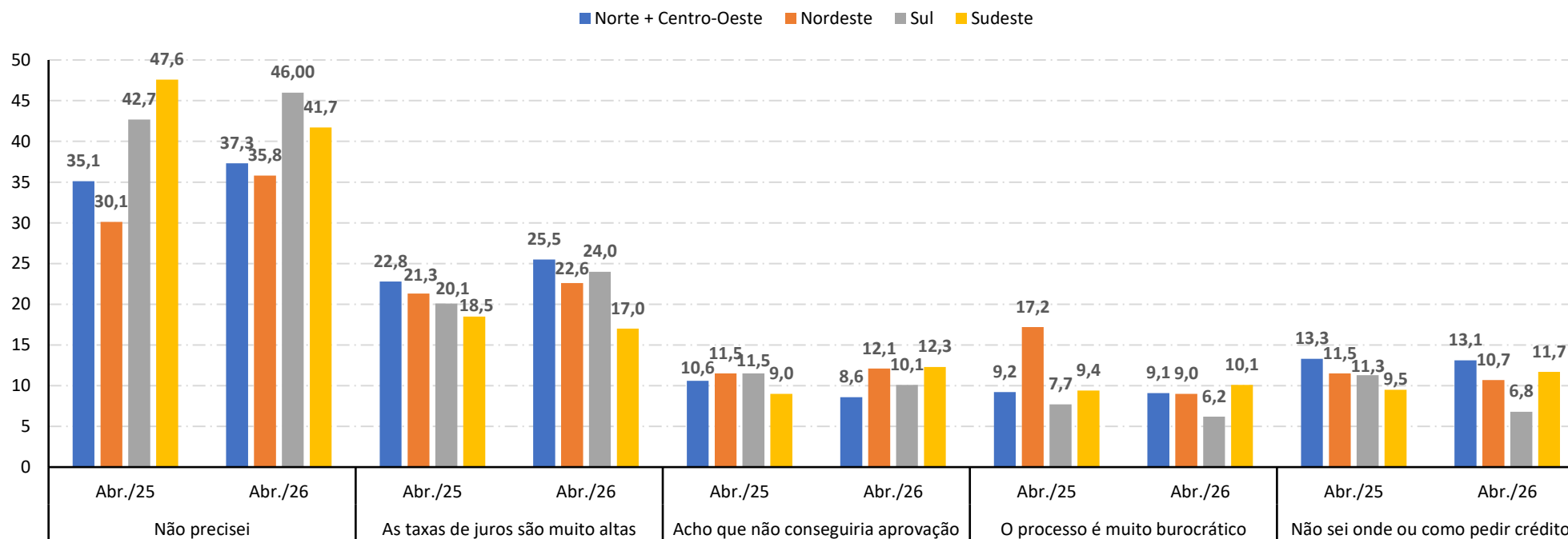
3. Na sua opinião, o que mais dificulta conseguir crédito como MEI? (em %)



Entre as regiões, burocracia continuou sendo o principal fator e ‘Falta de opções para MEIs’ registrou forte alta em 2026 no Norte/Centro-Oeste e Nordeste; Para a região Sul, também houve forte aumento da desistência por excesso de garantias solicitadas.

Regiões - MEI

4. Se você NÃO tentou pegar crédito, qual foi o PRINCIPAL motivo? (em %)



Entre 2025 e 2026, “não precisei” segue como principal motivo em todas as regiões, mas em um nível muito menor no Nordeste e no Norte/Centro-Oeste. O fato das taxas de juros serem muito elevadas também aumentou de um ano para o outros em todas as regiões, exceto no Sudeste.

*A alternativa “outros” em Abril/2026 possui as seguintes pontuações: 6,4% para Norte + Centro-Oeste, 9,8% para Nordeste, 6,9% para Sul e 7,2% para Sudeste. Para Abril/2025, as pontuações são: 9,0% para o Norte + Centro-Oeste, 6,7% para Sul e 6,0% para o Sudeste. Fonte: FGV IBRE

Realização

A pesquisa **Sondagem Econômica MEI** é um produto da **Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência** do Sebrae Nacional, com apoio da **Fundação Getulio Vargas**.

Equipe UGE

Kennyston Lago kennyston.lago@sebrae.com.br

Marco Bedê abrco.bede@sebrae.com.br

Dênis Nunes denis.pedro@sebrae.com.br

Equipe Competitividade

Alberto Vallim alberto.vallim@sebrae.com.br



Equipe FGV

Luiz Gustavo Medeiros Barbosa

Aloisio Campelo Jr.

Rodolpho Guedon Tobler

Patricia Meziat Pina

Anna Carolina Gouveia

Ique Lavatori

Raphael Vianna

Carlos André Alzemand F. Vieira