Uso Interno

Pesquisa qualitativa

Dores dos Pequenos Negócios

Grupos de Discussão

Julho de 2026

A pesquisa

Objetivo

Identificar as principais dores enfrentadas por potenciais empreendedores e empresários, explorando as dificuldades relacionadas à abertura da empresa e à gestão cotidiana dos pequenos negócios.

Metodologia

Realização de oito grupos de discussão entre os dias 15 e 24 de junho de 2026, distribuídos por:

- **Potenciais empreendedores** [10 participantes]
- **MPE – Setor Comércio** [10 participantes]
- **MEI – Setor misto** [10 participantes]
- **MPE – Setor Serviços** [10 participantes]
- **MPE – Setor misto** [10 participantes]
- **MPE – Setor Indústria** [9 participantes]
- **MEI – Setor Misto** [8 participantes]
- **MPE – Setor Misto** [8participantes]

RESULTADOS

ANTES DE ABRIR O NEGÓCIO

Antes de abrir o negócio, a maior dificuldade é saber por onde começar.

As principais inseguranças estão relacionadas à **formalização**, aos **custos** envolvidos e ao desconhecimento sobre como **transformar uma ideia em uma empresa**.

- Abertura da empresa é percebida como um processo complexo e pouco conhecido.
- Há receio de errar na escolha do enquadramento, na formalização e nas obrigações legais.
- Custos iniciais, impostos e capital necessário geram insegurança antes mesmo da abertura.
- Muitos participantes relatam dificuldade para transformar uma ideia em um negócio viável.

Dentre os perfis pesquisados, essa dor impacta especialmente **POTENCIAIS EMPREENDEDORES.**

"Na escola te prepara para você trabalhar para o mercado de trabalho, mas não para você ser empreendedor. Então é por isso que parece tão assustador as burocracias e tudo mais." *[Potencial empreendedor]*

APRENDER A GERIR O NEGÓCIO

Aprendizado acontecendo por tentativa e erro.

A abertura da empresa marca o início de uma nova etapa, em que surgem dúvidas sobre gestão, finanças, pessoas e organização que **nem sempre foram antecipadas pelos empreendedores**.

- Aprender a administrar a empresa enquanto ela já está funcionando.
- Organizar as finanças do negócio.
- Definir preços e controlar custos.
- Entender impostos e obrigações fiscais.
- Organizar processos e rotina administrativa.
- Descobrir erros apenas depois que eles acontecem.
- **Querem ajuda na transição: logo após abrir o negócio muitas dúvidas surgem.**

Dentre os perfis pesquisados, essa dor impacta especialmente **POTENCIAIS EMPRENDEDORES e MEIs.**

"Eu gostaria de ter tido um encaminhamento... umas dicas para incrementar o negócio, para a gente crescer, para não fazer coisas erradas. (...) Eu queria que pegassem na minha mão e caminhassem comigo até onde pudessem." *[Comércio]*

CONTRATAR É UMA DAS PRINCIPAIS DORES

Formar equipes é um dos maiores desafios

Encontrar profissionais preparados, comprometidos e alinhados ao negócio aparece como uma dificuldade recorrente, independentemente do perfil da empresa.

- Dificuldade para encontrar profissionais qualificados e comprometidos.
- Dificuldade de desenvolver e treinar novos colaboradores.
- Dificuldade para manter equipes.
- Dificuldade para delegar responsabilidades.
- Dificuldade em lidar com os custos envolvidos na contratação.
- Na indústria, o desafio está principalmente na mão de obra especializada.

MPEs e Serviços > Capacidade de formar equipes condiciona o crescimento.
Indústria > Dificuldade para encontrar mão de obra especializada.
Comércio > Dor menos presente, mas se relaciona à dificuldade em adquirir confiança e encontrar funcionários comprometidos.

"Eu contratei, já demiti muita gente... Hoje eu não contrato mais ninguém. Se aparecer alguém indicado, aí sim eu faço um teste. Porque a gente perdeu muito tempo tentando aumentar a equipe e não deu certo." [Serviços]

"Antigamente, a gente também produzia EPIs. Mas, com a dificuldade de encontrar costureiras, a gente deu um passo para trás. A gente parou e começou a mexer só com a matéria-prima mesmo". [Indústria]

A CENTRALIZAÇÃO NO EMPREENDEDOR

Compartilhar responsabilidades é um grande desafio.

O crescimento exige que o empreendedor divida responsabilidades, mas a dificuldade para contratar, desenvolver equipes e delegar faz com que muitas atividades continuem centralizadas.

- O empreendedor continua acumulando funções estratégicas e operacionais.
- Delegar exige confiança, preparo da equipe e adaptação dos processos.
- A dependência do empreendedor dificulta ampliar a capacidade do negócio.
- Em alguns casos, os próprios clientes reforçam essa centralização.

MEI > O empreendedor concentra praticamente todas as atividades.
Serviços > Desafio é delegar mantendo a qualidade.
MPEs > Centralização limita o crescimento.

"Hoje eu não consigo atender mais que sete ou oito clientes. Eu sei que, para crescer, vou precisar de alguém comigo, mas ainda não encontrei a pessoa certa." *[Serviços]*

"Lá no meu salão também é basicamente tudo comigo. Desde o atendimento até o marketing e a divulgação. Eu tiro as fotos, faço a divulgação e cuido de toda a outra parte." *[Serviços]*

ESTRUTURA PARA CRESCER

Expandir o negócio exige assumir novos custos e responsabilidades.

Contratar, investir e ampliar a estrutura representam compromissos de longo prazo. Esse cenário faz com que muitos empresários adotem uma postura mais cautelosa em relação à expansão.

- Contratar pessoas aumenta custos fixos e responsabilidades do negócio.
- O crescimento exige investimentos em estrutura, equipamentos e capital de giro.
- Muitos empresários avaliam cuidadosamente o momento de expandir. Em alguns casos, o crescimento é adiado até que a empresa tenha condições de sustentá-lo.

MPEs > Dor central: sustentar a expansão.
Serviços > Crescimento condicionado à capacidade de atender mais clientes.
Indústria > Crescimento condicionado aos custos da operação e produção.

"A gente vai crescendo aos poucos, porque contratar e aumentar a estrutura é um compromisso muito grande". [MPE]

"A gente tem projetos ambiciosos (...), a gente está crescendo aos poucos. E a gente quer buscar, mas, assim, devagar, como a minha mãe diz: o santo é de barro." [MEI]

ROTINA OPERACIONAL

Manter a operação funcionando consome tempo, recursos e energia

Fazer a empresa funcionar no dia a dia exige lidar com imprevistos, fornecedores, equipes e demandas da operação, muitas vezes deixando outras prioridades em segundo plano.

- A operação diária exige respostas rápidas e capacidade de adaptação.
- Grande parte do tempo é consumida por demandas operacionais e imprevistos.
- O crescimento passa a depender da capacidade de manter a operação funcionando.
- Em alguns casos, a empresa muda processos ou até o modelo de negócio para lidar com as limitações da operação.

Comércio > Rotina domina o dia a dia do empreendedor.
MEI > Sobrecarga do empreendedor.
MPEs > Preocupação com a cadeia de suprimentos e a continuidade da produção.

"Na operação, acho que todo mundo aqui é assim, a gente, empreendedor, é meio camaleônico... você se ajusta à realidade". [MPE]

"Nada na vida de um restaurante é simples. É tudo muito corrido, tudo para ontem, sempre apagando incêndio." [Comércio]

BUROCRACIA

Manter a empresa também significa lidar com burocracia e obrigações legais

Embora não apareça como a principal dor, questões relacionadas a impostos, obrigações fiscais, legislação e contratação de funcionários aumentam a complexidade da gestão e exigem tempo, organização e acompanhamento constante.

- Impostos e exigências trabalhistas são percebidos como fatores que aumentam o custo e a complexidade da gestão.
- Contratar funcionários amplia responsabilidades e demandas burocráticas.
- Muitos empresários relatam insegurança para lidar com mudanças na legislação e cumprir todas as exigências.

MPEs > Burocracia associada à contratação e expansão.
MEI e Comércio > Burocracia sobrecarrega onde já tem pouca margem.
Indústria > Além das obrigações gerais, há burocracias relacionadas especificamente à atividade industrial.

"É uma matemática, é um desafio muito grande (...). Você tem que pensar no imposto de renda, nas notas fiscais, dependendo do CNAE da empresa, tudo isso influencia na porcentagem. A gente meio que anda num campo minado diariamente." *[MPE]*

IMPACTO DO FIM DA ESCALA 6x1

Impacto mais temido é agravar a principal dor dos negócios: **contratar e reter mão de obra qualificada.**

- Necessidade de contratar mais pessoas para manter a operação.
- Aumento dos custos.
- Repasse de preços.
- Risco para capacidade produtiva.
- Impacto na cadeia de fornecedores.
- Participantes não anteciparam ainda o que irão fazer para contornar o fim da escala 6x1.

Os efeitos são percebidos de forma desigual entre os negócios, dependendo principalmente de como a operação está organizada.

BAIXO IMPACTO	ALTO IMPACTO
Negócios organizados por produtividade, parcerias ou jornada comercial de segunda à sexta.	Indústria e negócios que dependem de operação contínua ou produção que requer muitos funcionários.

IMPACTO DO FIM DA ESCALA 6x1

Há posições favoráveis e desfavoráveis ao fim da escala 6x1.

FAVORÁVEIS

- Casos pontuais de empresários que implementaram a escala 5x2 e perceberam ganhos no negócio.
- Melhorar a qualidade de vida dos funcionários é o principal argumento a favor do fim da 6x1.

"No começo, foi um problema psicológico para mim, achar que seria um problema financeiro para minha empresa. Na prática, foi totalmente diferente. A produção da minha equipe, depois que a gente começou a fazer isso, superou as expectativas". [Comércio]

"Hoje, eu concordo com o fim da escala 6x1, mesmo no atual cenário de empresária e empreendedora, eu acho que ela dá mais condições de qualidade de vida para o funcionário, ela dá dois dias de folga para ele, consequentemente, pelo que eu já vi, um pouco sobre essa questão em outros países, tem-se relatos de que ela é produtiva, de que os funcionários trabalham mais satisfeitos, de que os funcionários têm mais tempo para lidar com a família, para ficar com a saúde, evitam colocar atestados. Então, no meu ponto de vista, é algo que adotar a escala 5x2 é algo benéfico". [Serviços]

DESFAVORÁVEIS

- **Maioria é contra o fim da escala 6x1.** Mesmo que não afete diretamente o negócio, temem que pode impactar fornecedores. Temem o aumento de preços e custos.
- Temem não encontrar funcionários. Alguns acreditam que as duas folgas semanas devam ocorrer estritamente aos sábados e domingos.

"Nas fábricas também vai ser um problema porque o custo do calçado vai aumentar devido a a condição de precisar contratar mais funcionários pra executar lá aquela capacidade produtiva né". [Comércio]

"Quem é prejudicado é o pequeno empresário, porque o empresário grande, as multinacionais é só rever... a gente vai reduzir um pouco aqui, aumentar um pouco ali... o pequeno empresário, dependendo da realidade da sua empresa, isso é muito pesado. O que me chateia é que pautas importantes para o país são levadas na valsa por causa do populismo, entendeu?". [Indústria]

Uso Interno

OUTRAS DORES

Além das dores centrais da pesquisa, os empresários também relataram outros desafios que influenciam o dia a dia da empresa ou aparecem de forma mais pontual em determinados perfis.

Conseguir clientes / vender	>	Potenciais empreendedores: preocupação em conquistar os primeiros clientes. Serviços: necessidade de ampliar a carteira para viabilizar o crescimento.
Marketing e divulgação	>	Potenciais empreendedores: necessidade de divulgar o negócio e atrair clientes. MEI: aparece pontualmente.
Acesso a crédito / financiamento	>	MPE: investimentos para expansão. Potenciais empreendedores: capital para iniciar o negócio.
Tecnologia / digitalização	>	Transversal em todos os perfis, de forma pontual, como ferramenta para ganhar eficiência e organizar processos.

PRINCIPAIS ACHADOS

Uso Interno

SÍNTESE
Principais achados

QUADRO SINTÉTICO DAS PRINCIPAIS DORES

Dor	Como essa dor aparece	Mais presente em
Não saber como começar	Dúvidas sobre formalização, custos, burocracia e primeiros passos.	Potenciais empreendedores
Abrir a empresa foi só o começo	Gestão, finanças, precificação e organização passam a ser aprendidas na prática.	MEIs
Contratar continua sendo um desafio	Encontrar, desenvolver e manter profissionais qualificados e comprometidos.	MPEs, Serviços e Indústria
O negócio continua dependendo do empreendedor	Dificuldade para delegar, compartilhar decisões e reduzir a centralização.	MEIs e Serviços
Crescer exige mais estrutura	Expandir significa contratar, investir, organizar processos e assumir novos custos.	MPEs e Serviços
A operação consome o empreendedor	A rotina ocupa tempo e reduz o espaço para planejamento, gestão e crescimento.	Comércio, MEIs e Indústria
Manter a produção funcionando	Mão de obra especializada, fornecedores e continuidade da produção limitam o negócio.	Indústria
Burocracia faz parte da rotina	Impostos, obrigações fiscais, legislação e exigências trabalhistas aumentam a complexidade da gestão.	Comércio, MEIs e MPEs
Fim da escala 6x1	Receio de ter que contratar mais funcionários, sendo esta uma grande dificuldade atual, bem como medo de aumentar custos e ter que repassar para o consumidor final.	Negócios que dependem de operação contínua.
Outras dificuldades	Clientes, marketing, crédito e tecnologia aparecem de forma mais pontual.	Conforme o perfil

Uso Interno

DORES POR PERFIL DE EMPREENDEDOR

POTENCIAL EMPREENDEDOR

O principal desafio está em **tirar a ideia do papel**. A insegurança concentra-se na formalização, nos custos e na falta de clareza sobre como iniciar o negócio.

MEI

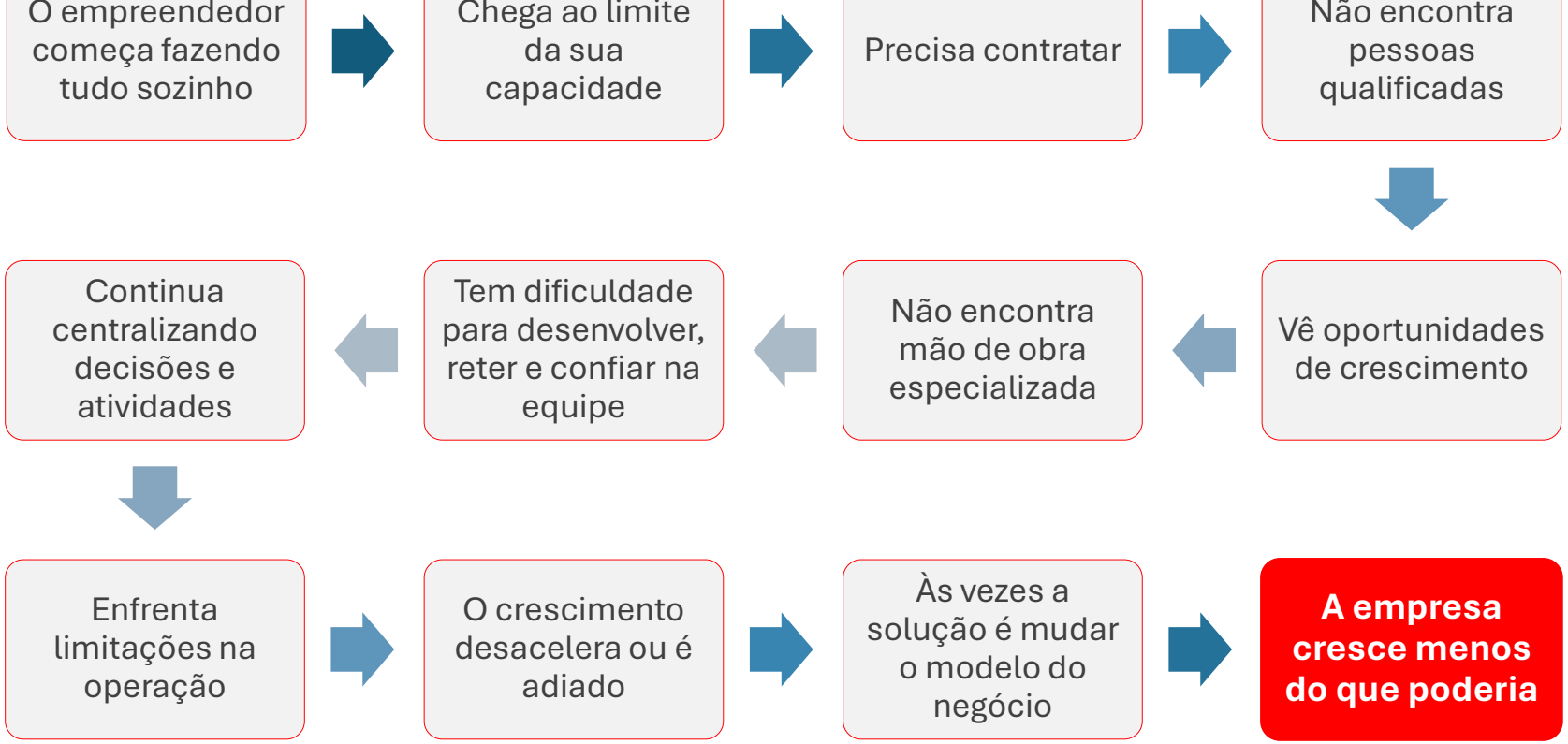
O negócio depende quase exclusivamente do empreendedor. **Fazer tudo sozinho** dificulta a gestão, aumenta a sobrecarga e limita o desenvolvimento da empresa.

MPE

O desafio deixa de ser conquistar clientes e passa a ser **estruturar a empresa para crescer**. Contratações, investimentos e organização tornam a expansão mais complexa.

PESSOAS NO CENTRO DAS DORES

As dificuldades relacionadas às pessoas **conectam boa parte das dores** dos empreendimentos.



Uso Interno

O QUE A PESQUISA MOSTRA?

Os empreendedores falam muito mais sobre os **desafios de manter e estruturar o negócio** do que sobre vender ou conquistar clientes.

1. Pessoas são o principal fator limitador do crescimento.
2. Crescer depende menos da demanda e mais da capacidade de estruturar o negócio.
3. Empreendedores querem apoio ao longo de toda a jornada, e não apenas a abertura da empresa.
4. As dores se acumulam ao longo da jornada do empreendedor.
5. A rotina operacional reduz o espaço para gestão e planejamento.
6. O crescimento é tratado com cautela por envolver novos custos, riscos e responsabilidades.
7. As principais dores estão conectadas e tendem a se retroalimentar, dificultando o desenvolvimento do negócio.
8. O fim da escala 6x1 é visto com preocupação pela maioria dos empresários que seriam afetados, especialmente em relação à dificuldade de contratar e ao aumento de custos operacionais. No entanto, alguns empresários relatam experiências positivas com jornadas reduzidas.

Uso Interno

Realização

A pesquisa **Dores dos Pequenos Negócios** é um produto da **Unidade de Estratégica e Transformação** do Sebrae Nacional.

Equipe UGE
Dênis Nunes denis.pedro@sebrae.com.br

Equipe META
Flávio Eduardo Silveira
Jalcira das Virgens
Daiana Hermann
Moderadora: Regina Baron

SEBRAE

Pesquisa realizada pela: meta pesquisa de opinião