Uso Interno

Pesquisa
Perfil MPE

5ª edição

Julho de 2026

SEBRAE

A pesquisa

OBJETIVO: Atualizar o Perfil das MPE brasileiras.

METODOLOGIA: Pesquisa quantitativa, com técnica de entrevistas por telefone.

COLETA DOS DADOS: A coleta de dados foi realizada através de entrevistas por telefone (C.A.T.I.), entre 21 de maio e 10 de julho de 2026.

AMOSTRA: Foram realizadas 7.155 entrevistas por telefone. O mailing foi fornecido pelo SEBRAE, contendo cerca de 200.000 contatos.

ERRO AMOSTRAL: O erro amostral é de 1,35% para resultados gerais. O intervalo de confiança é de 95%.

PONDERAÇÃO: Os dados foram ponderados por cotas de UF, porte e setor.

A distribuição da amostra

Empresas entrevistadas
7.155

Empresas em atividade
6.910

Empresas fora de atividade
245

Porte

EPP	ME
2.868	4.287

Setor

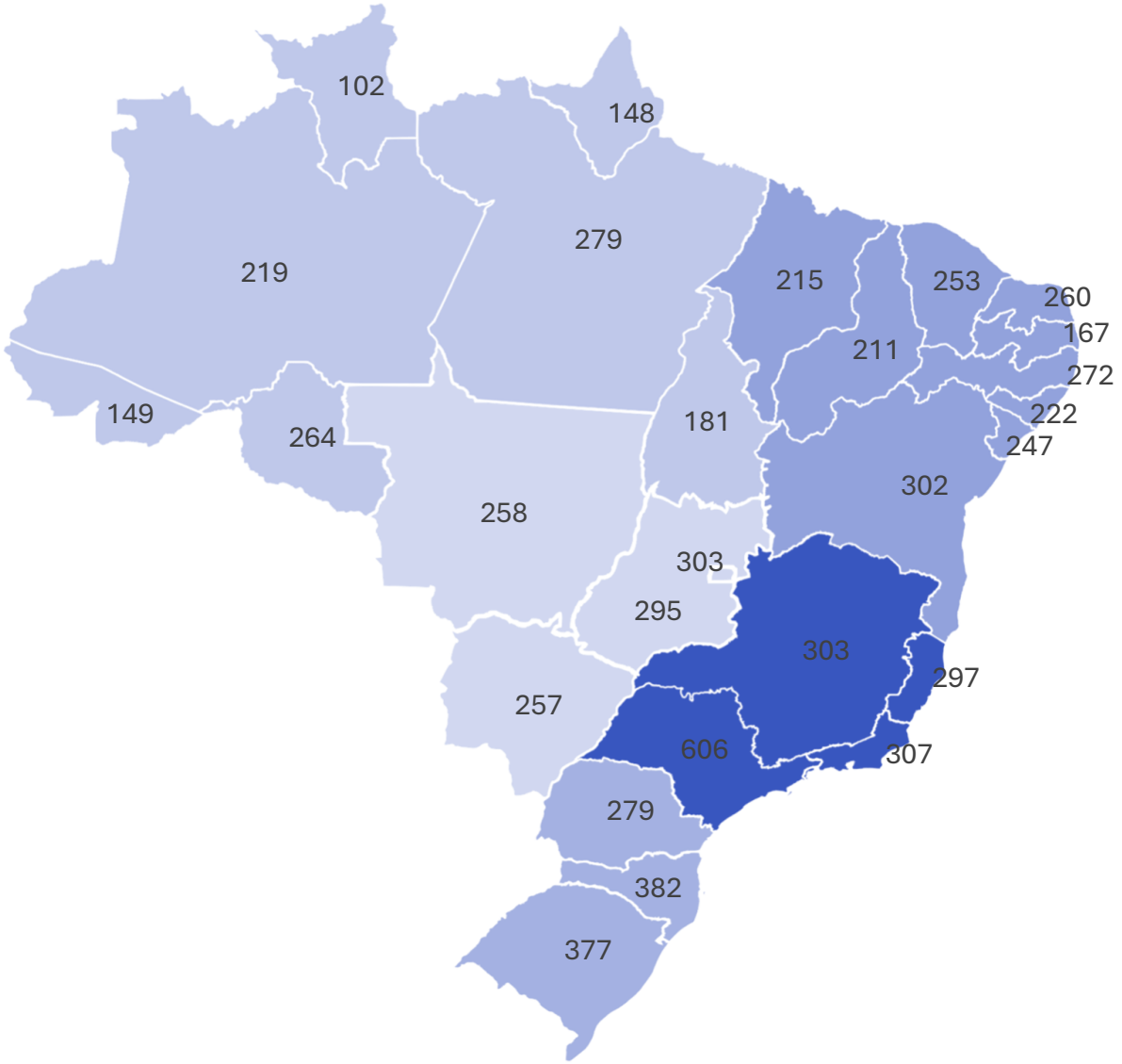
Comércio	Serviços	Indústria
2.767	3.197	1.191

Entrevistas por região

Sul	Sudeste	Centro-Oeste	Norte	Nordeste
1.038	1.513	1.113	1.381	2.110

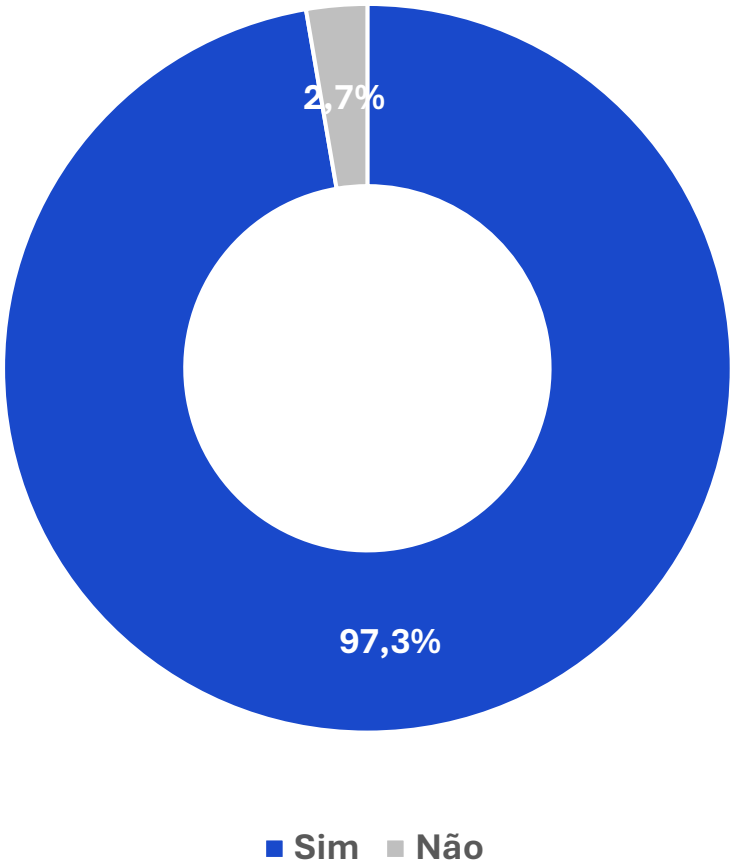
Uso Interno

A distribuição da amostra



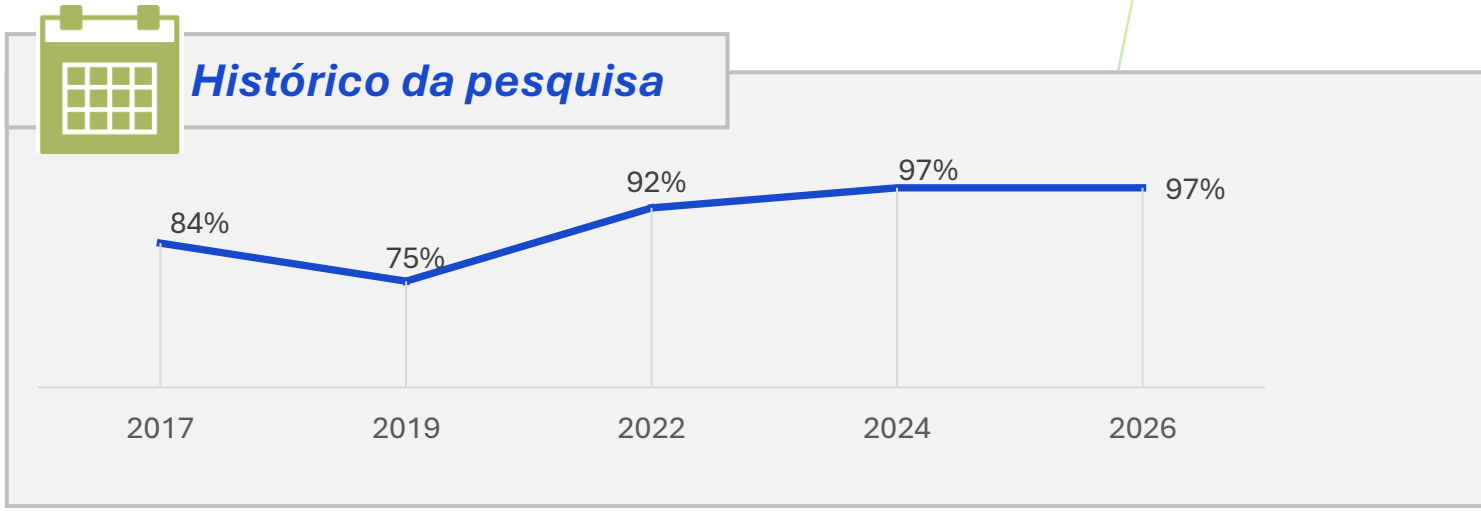
RESULTADOS

Status atual da empresa



97% da empresas pesquisadas estão em atividade, operando normalmente.

Após o avanço observado nas últimas edições, o indicador se mantém estável em seu melhor patamar histórico, com 97% das empresas em atividade.

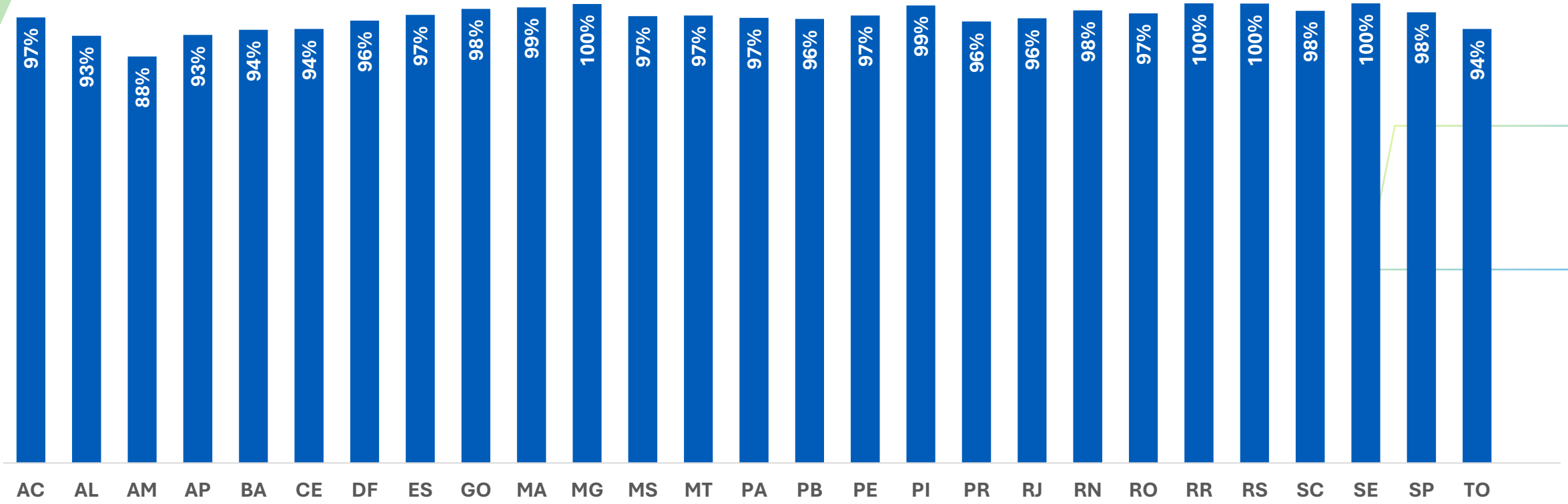


P1. Atualmente, sua empresa está em atividade, operando normalmente? (ESP-RU)

n=7155

Status atual da empresa

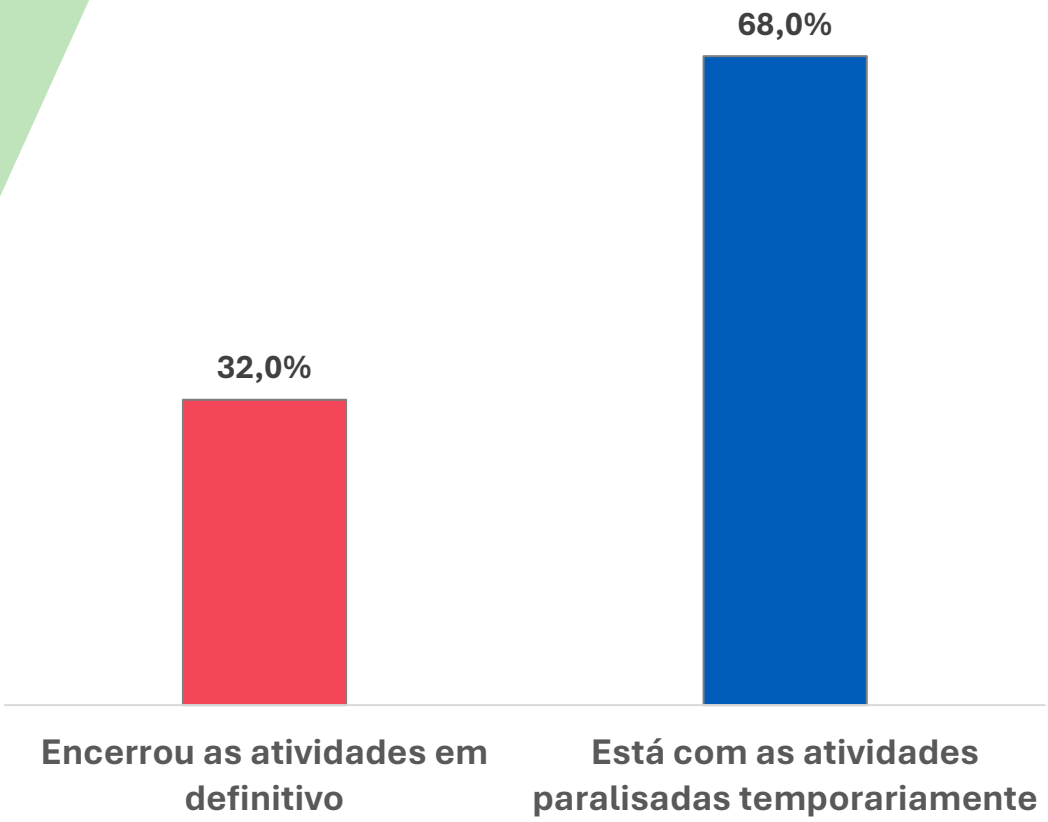
% de empresas em atividade



P1. Atualmente, sua empresa está em atividade, operando normalmente? (ESP-RU)

MPEs INATIVAS 2026

EMPRESAS QUE NÃO ESTÃO EM ATIVIDADE



Entre as empresas que não estavam em atividade, cerca de um terço encerrou definitivamente suas operações.

n=245

P1.2 O que aconteceu com a sua empresa? (EST-RU)

MOTIVOS PARA TER ENCERRADO DEFINITIVAMENTE AS ATIVIDADES

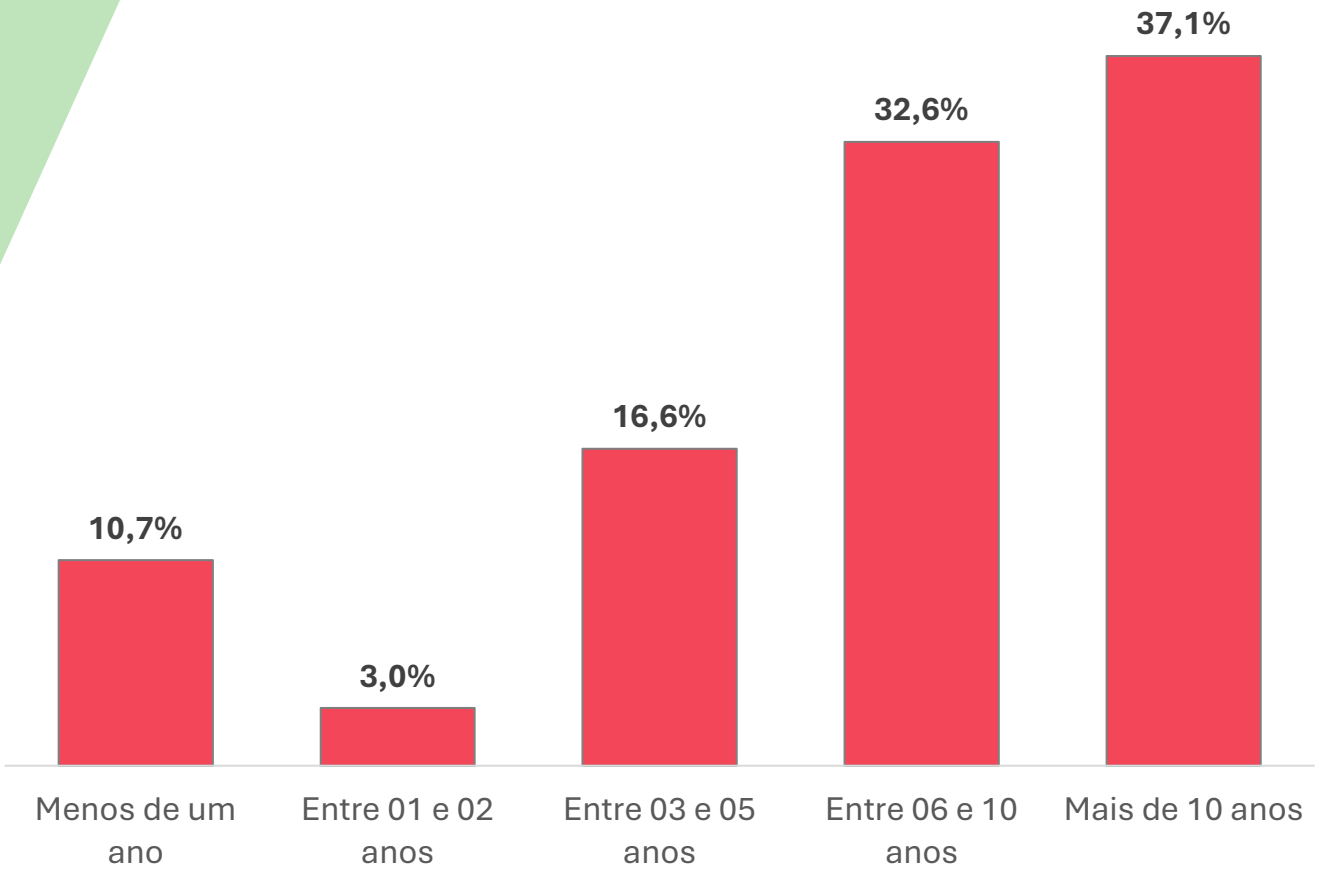
O encerramento definitivo das empresas está associado, principalmente, à dificuldade de tornar o negócio financeiramente sustentável. Além da baixa rentabilidade, fatores como custos, burocracia e restrições de capital aparecem com mais frequência do que questões relacionadas à demanda ou ao acesso a crédito.

P2. Por que o(a) Sr.(a) encerrou suas atividades? (ESP-RM)

n=69

TEMPO QUE A EMPRESA PERMANECEU EM ATIVIDADE

Empresas que encerraram definitivamente suas atividades



O fechamento definitivo concentra-se principalmente entre empresas mais maduras: quase 70% permaneceram em atividade por mais de cinco anos antes de encerrar as operações, sendo que 37% sobreviveram por mais de uma década.

Por outro lado, 14% fecharam antes de completar dois anos de atividade.

n=69

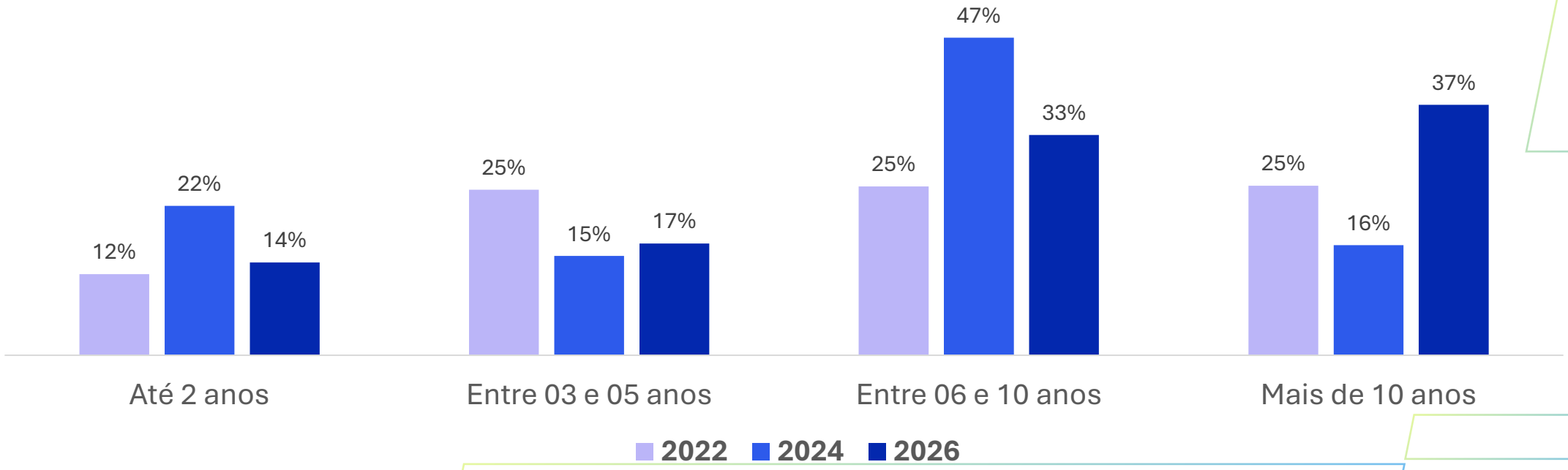
P3. Por quanto tempo a sua empresa ficou em atividade? (ESP_RU)

TEMPO QUE A EMPRESA PERMANECEU EM ATIVIDADE

Empresas que encerraram definitivamente suas atividades

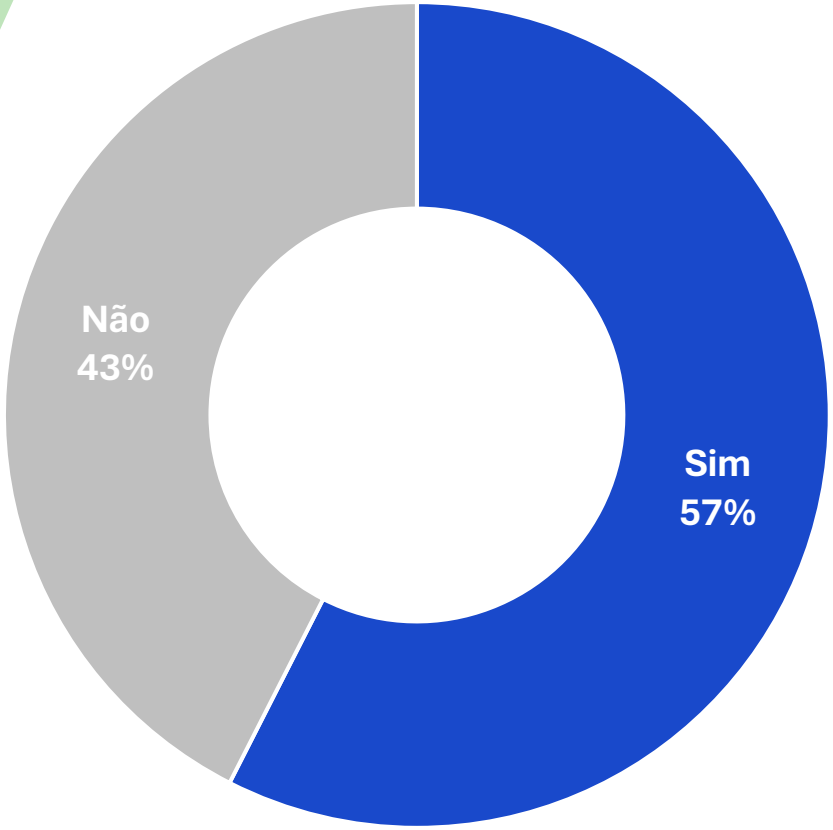
Histórico da pesquisa

Em relação a 2024, aumenta a participação de empresas com mais de dez anos entre os negócios encerrados, enquanto diminui a representatividade das empresas com seis a dez anos.

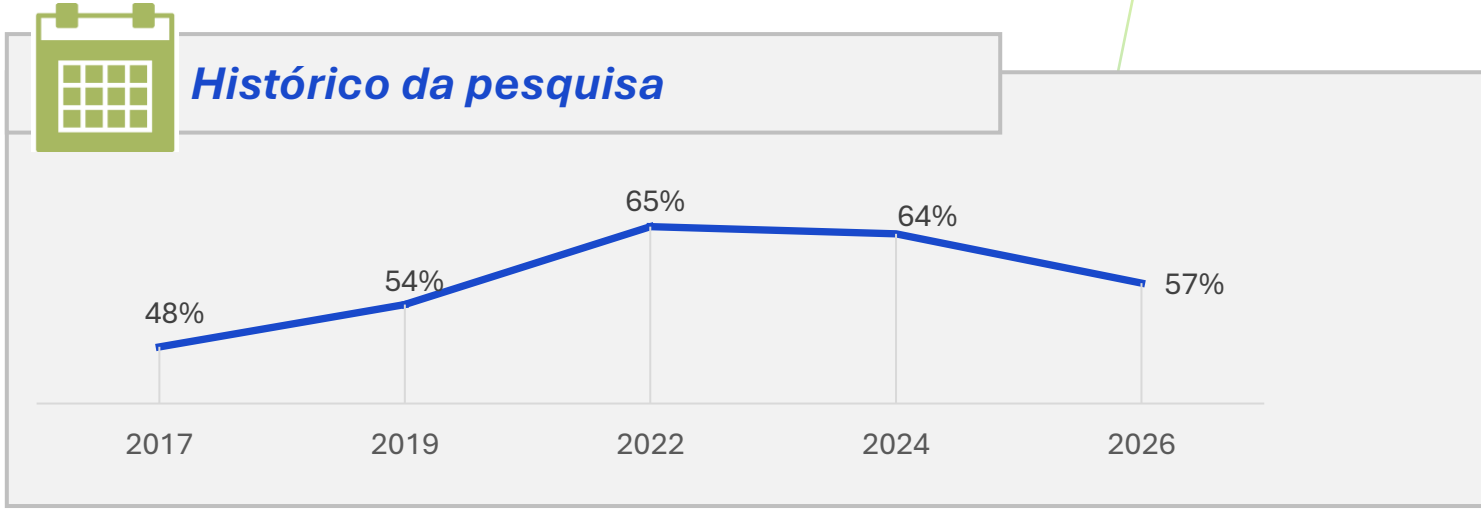


P3. Por quanto tempo a sua empresa ficou em atividade? (ESP_RU)

PERSPECTIVA DE REINICIAR AS ATIVIDADES



A maioria das empresas inativas pretende retomar suas atividades (57%), embora esse percentual tenha diminuído em relação às últimas edições da pesquisa.

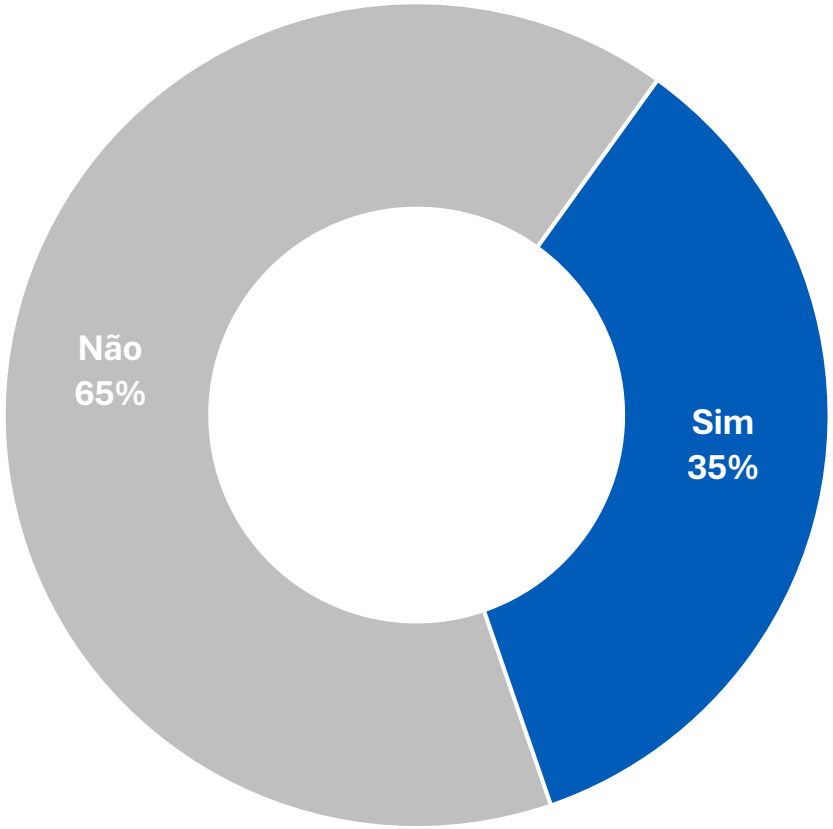


n=245

P4. O(A) Sr.(a) ainda pretende iniciar/reiniciar suas atividades, no futuro próximo? (ESP-RU)

BAIXA NO REGISTRO DA EMPRESA

Empresas que não estão em atividade



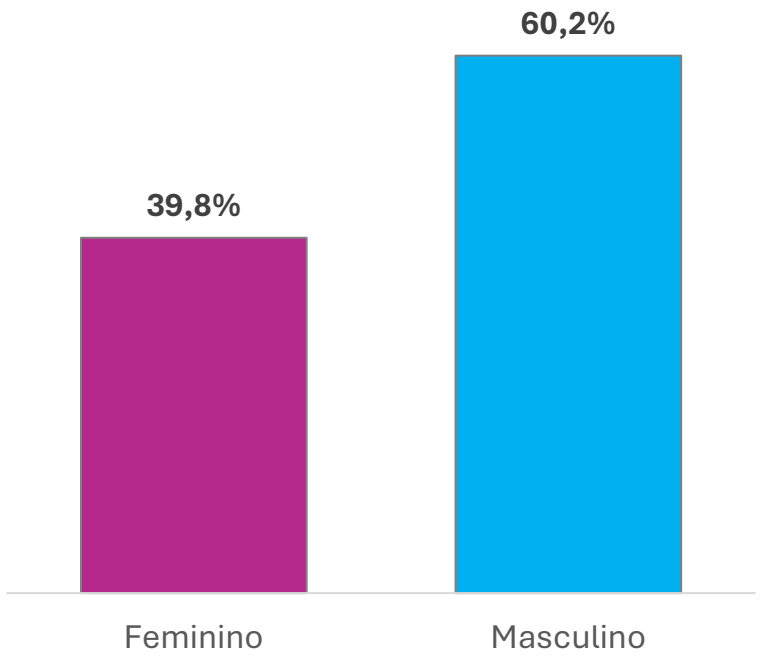
Cerca de um terço das empresas inativas realizou a baixa do CNPJ.

P5. Você deu baixa no registro da empresa, ou seja, no CNPJ? (ESP_RU)

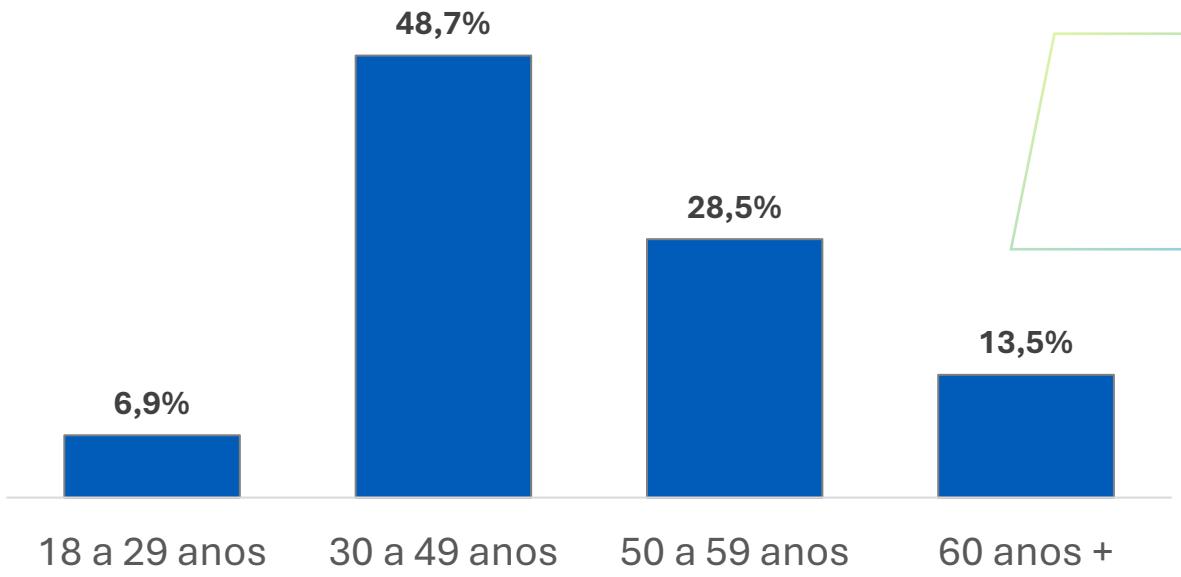
n=69

O perfil da MPE que encerrou o negócio

Sexo



Idade

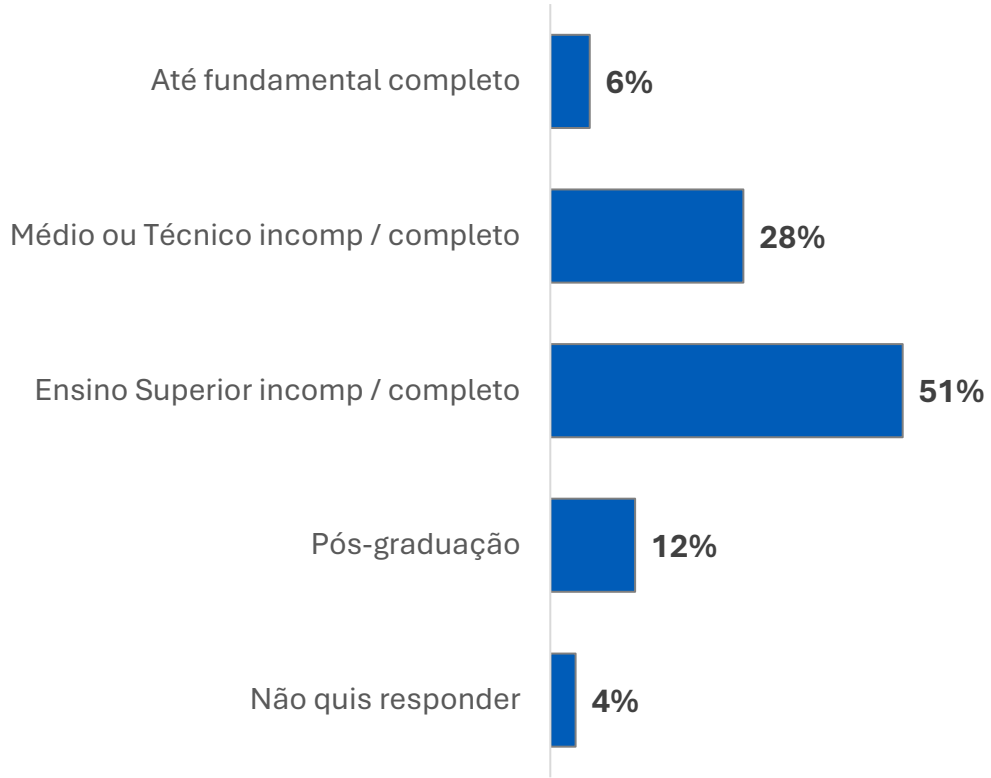


P9.Sexo (anotar sem perguntar)

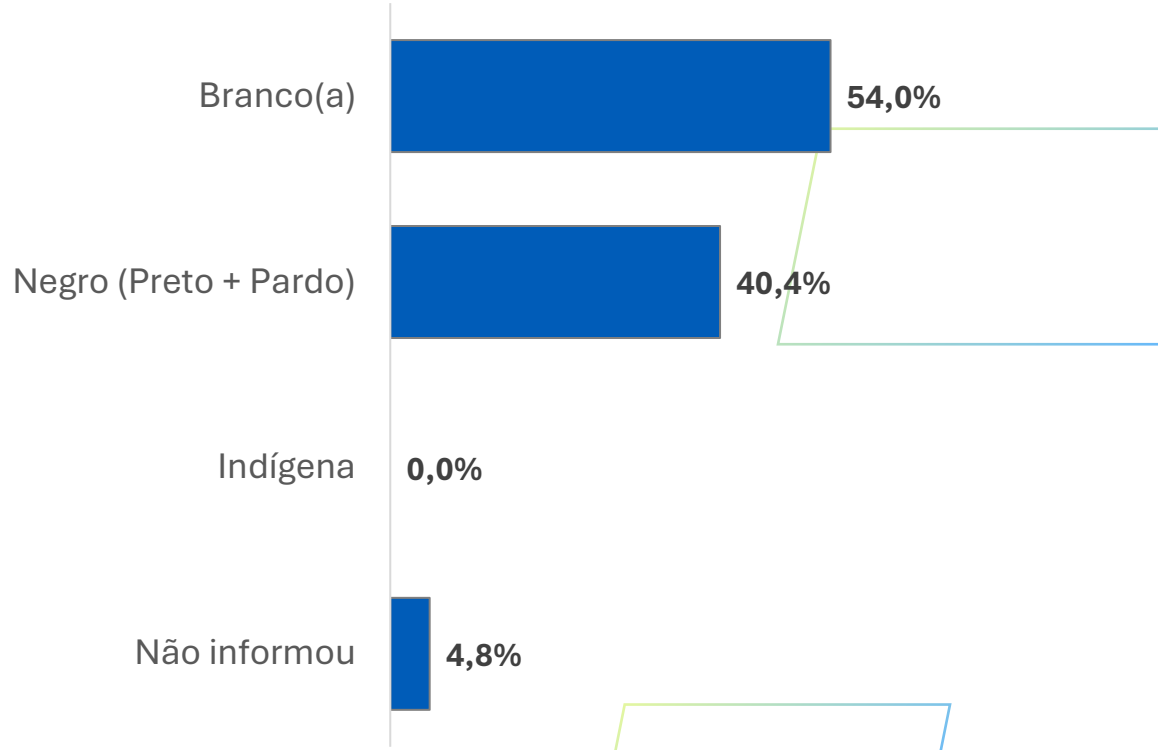
P8. Qual a sua faixa de idade? (ESP-RU)

O perfil da MPE que encerrou o negócio

Escolaridade



Cor / raça

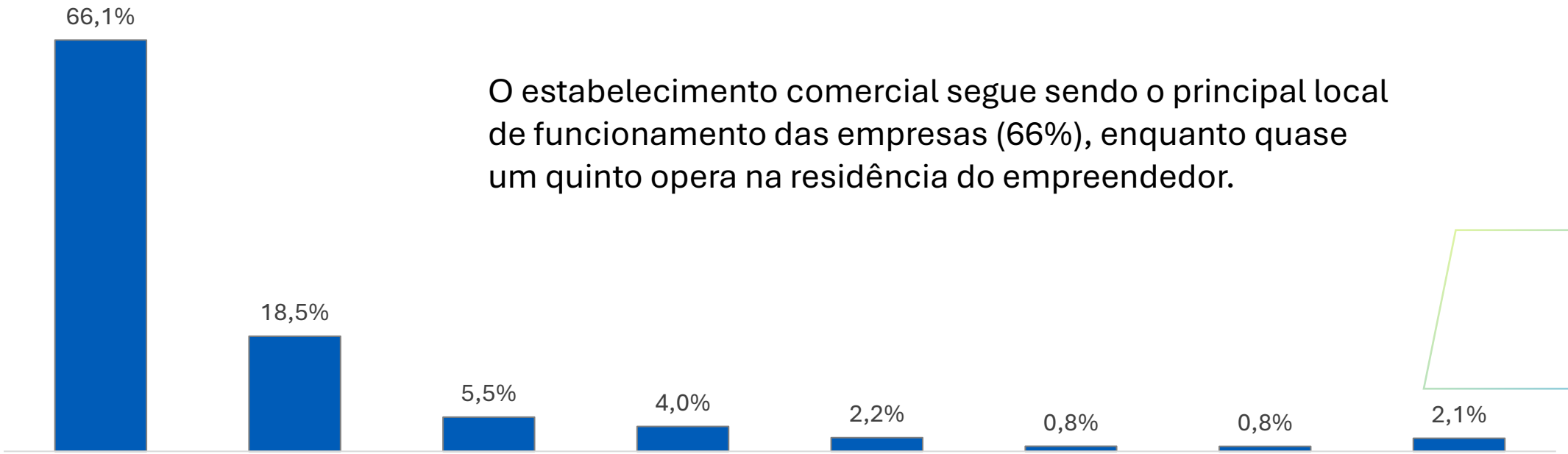


P6. Qual a sua escolaridade? (ESP-RU)

P7. Em termos de cor ou raça, como o(a) Sr.(a) se classificaria? (EST-RU)

MPEs ATIVAS 2026

Local onde funciona a empresa



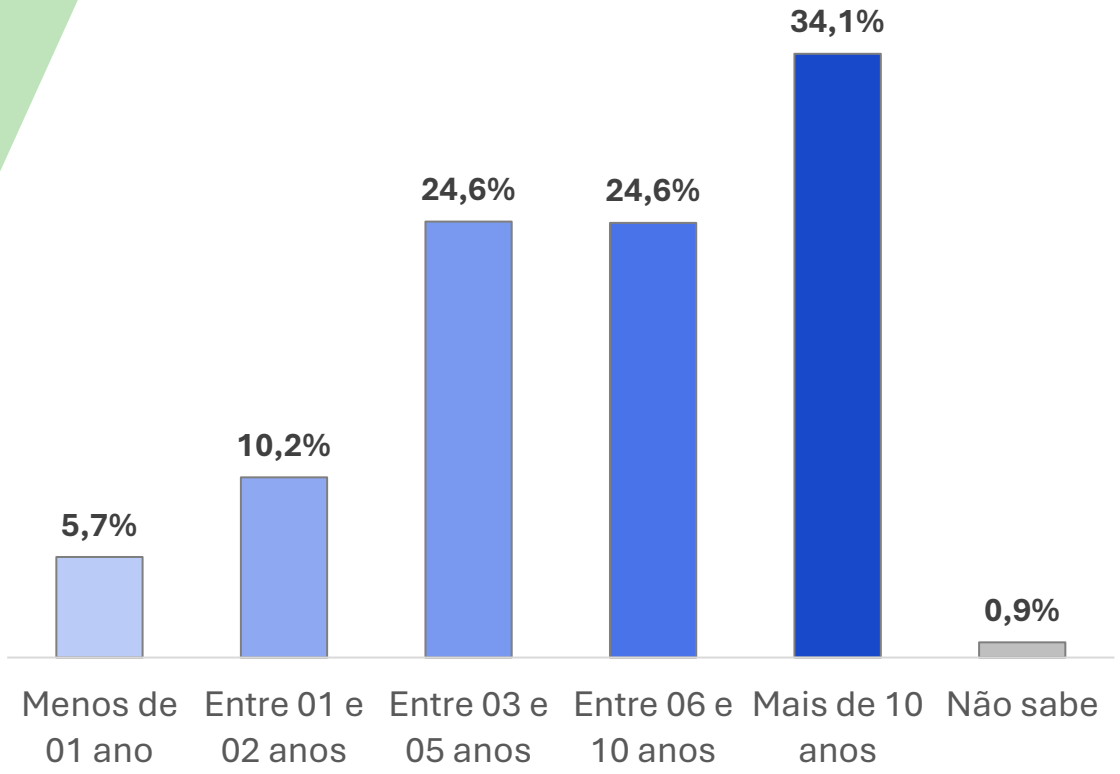
O estabelecimento comercial segue sendo o principal local de funcionamento das empresas (66%), enquanto quase um quinto opera na residência do empreendedor.

	Estabelecimento comercial	Em casa	Casa ou empresa do cliente	Na rua	Feira ou Shopping popular	Não tem local, faz transporte / frete	Motorista de aplicativo	Outro
2024	76%	14%	3%	3%	1%	0%	0%	2%
2022	68%	20%	5%	4%	1%	0%	-	1%
2019	71%	22%	-	-	1%	-	-	5%
2017	75%	21%	-	-	1%	-	-	4%

P10 Onde funciona o seu negócio? (EST - RU)

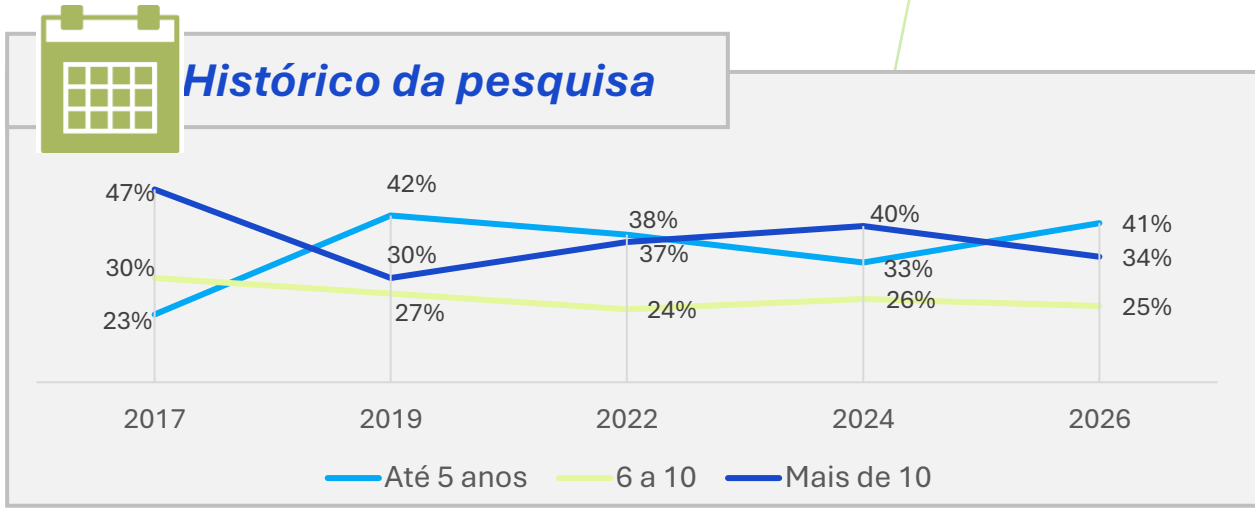
n=6910

Tempo de atividade da empresa



Mais de um terço das empresas está em atividade há mais de dez anos.

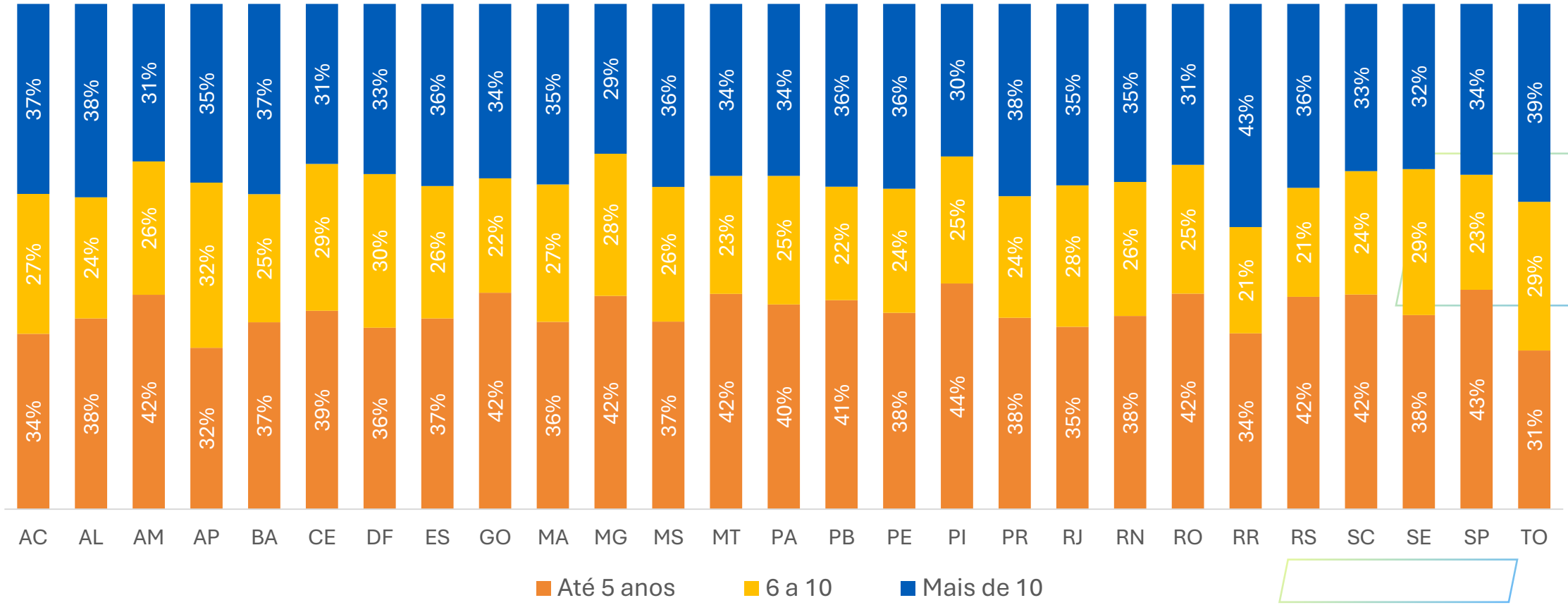
A série histórica apresenta oscilações na composição da base. Em 2026, aumenta a participação de empresas com até cinco anos de atividade, enquanto as empresas com mais de dez anos reduzem sua representatividade em relação a 2024.



P11. A sua empresa está em atividade há quanto tempo? (ESP-RU)

n=6910

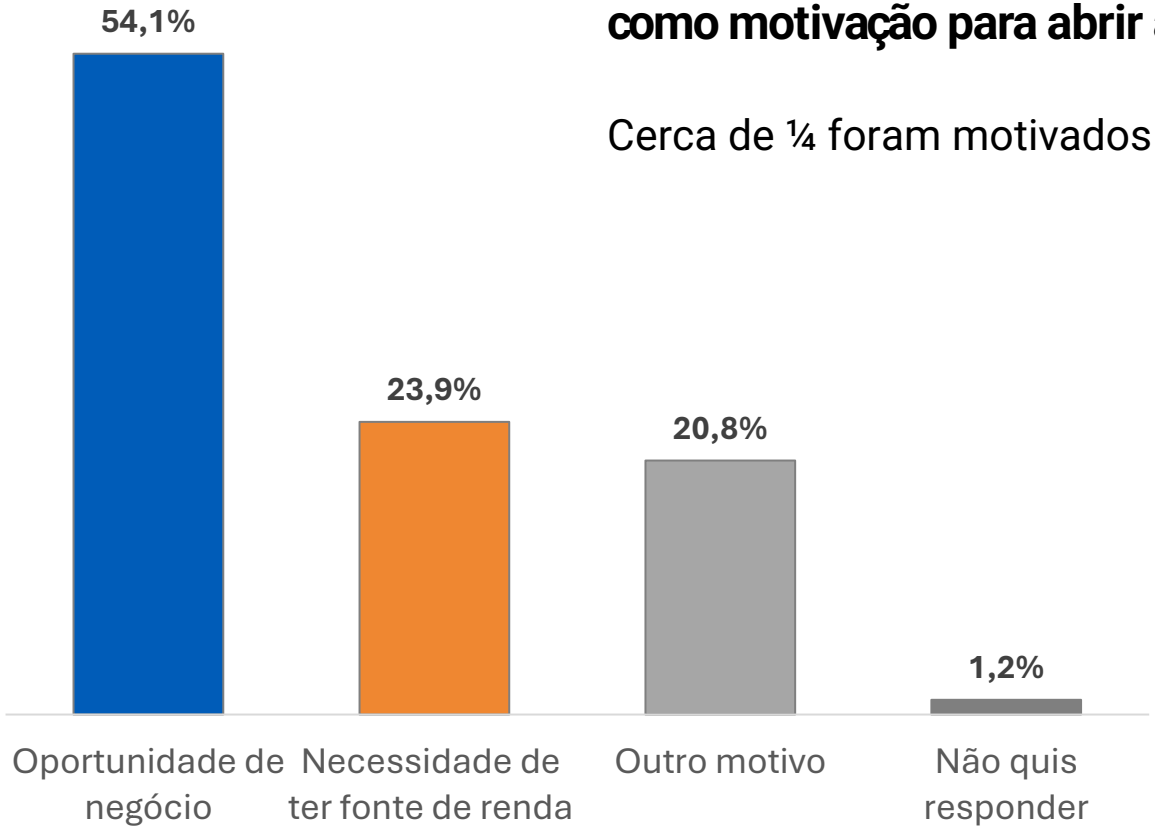
Tempo de atividade da empresa



P11. A sua empresa está em atividade há quanto tempo? (ESP-RU)

n=6910

Motivação para ser empresário



Oportunidade de negócio foi o motivo mais citado pelos empresários como motivação para abrir a empresa.

Cerca de ¼ foram motivados pela necessidade de ter uma fonte de renda.

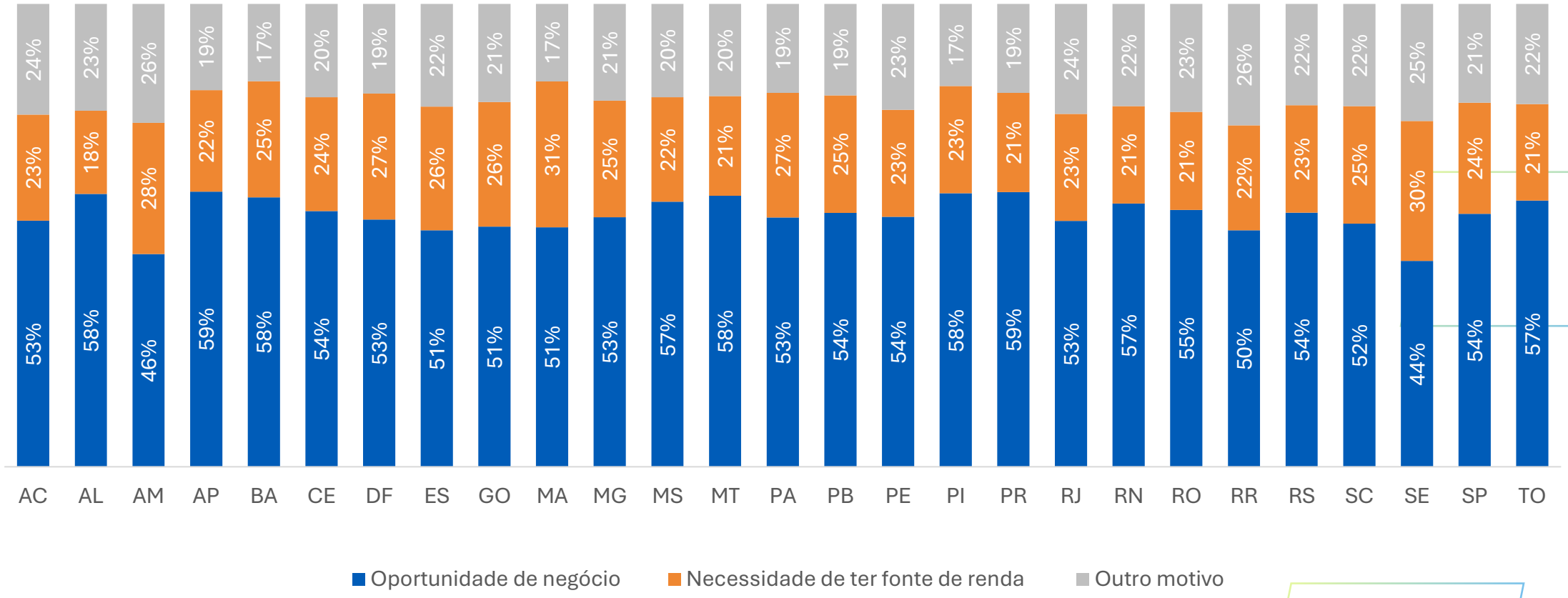
Histórico da pesquisa

	2024	2026
Oportunidade	51%	54%
Necessidade	26%	24%
Outro	22%	21%

P12. O que levou o(a) Sr.(a) a se tornar um(a) empresário(a)? (EST-RU)

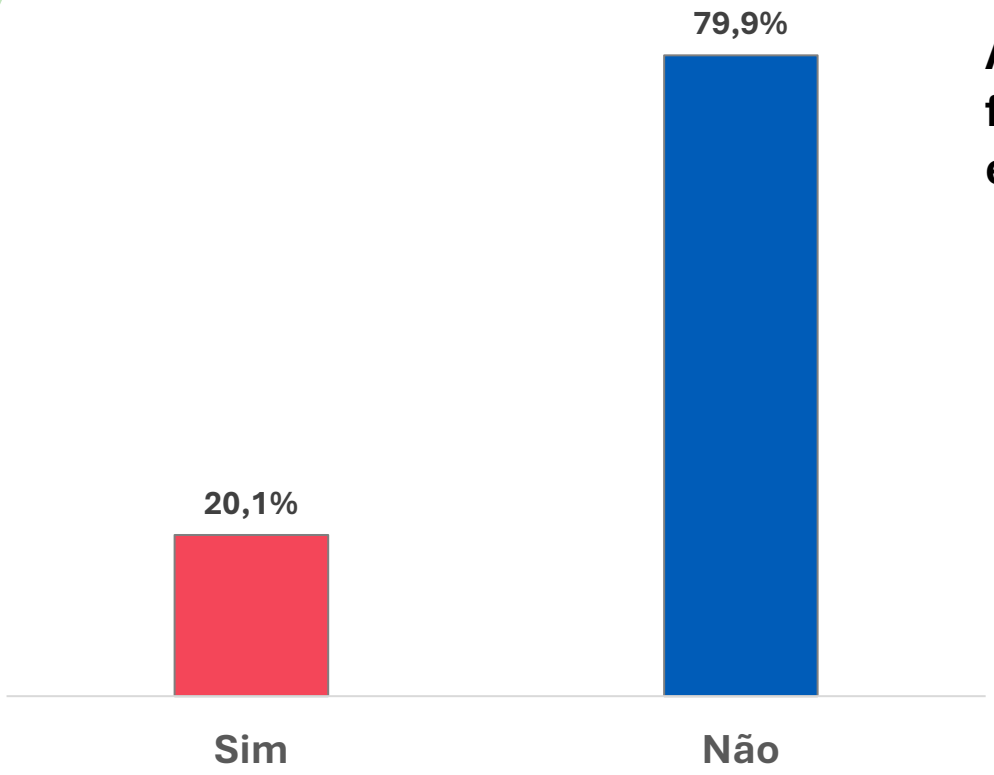
n=6910

Motivação para ser empresário



P12. O que levou o(a) Sr.(a) a se tornar um(a) empresário(a)? (EST-RU)

Fecharia a empresa se recebesse proposta de trabalho?



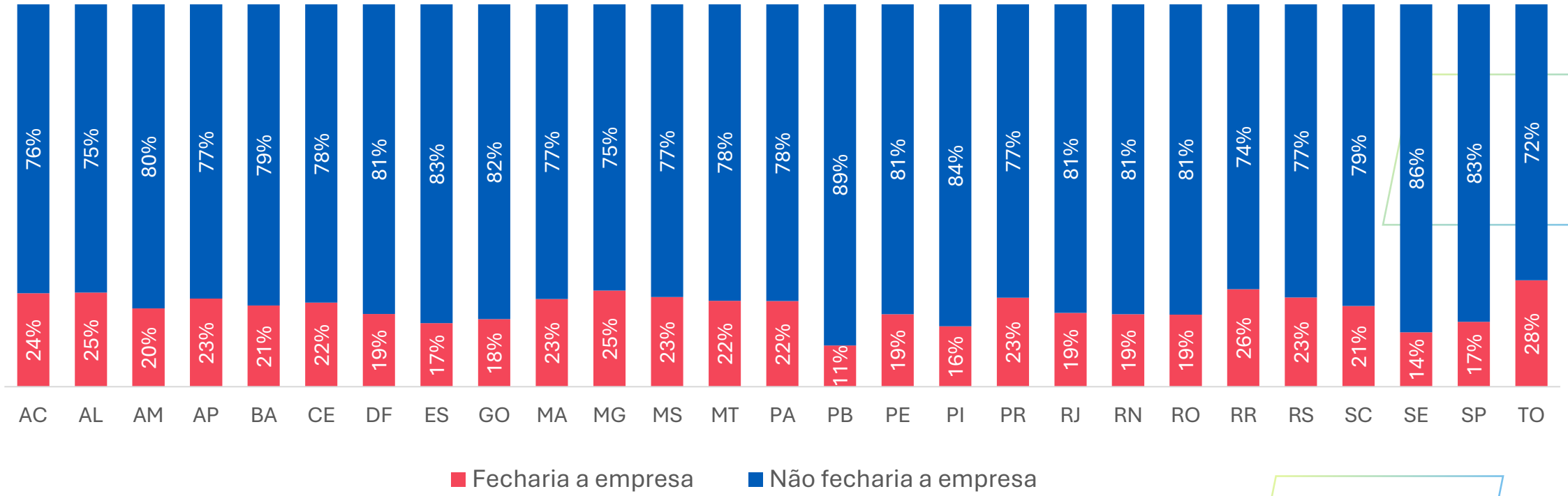
A grande maioria dos empresários não cogitaria fechar seu negócio para atuar como funcionário em outra empresa.

Histórico da pesquisa

	2024	2026
Fecharia a empresa	18%	20%
Não fecharia a empresa	82%	80%

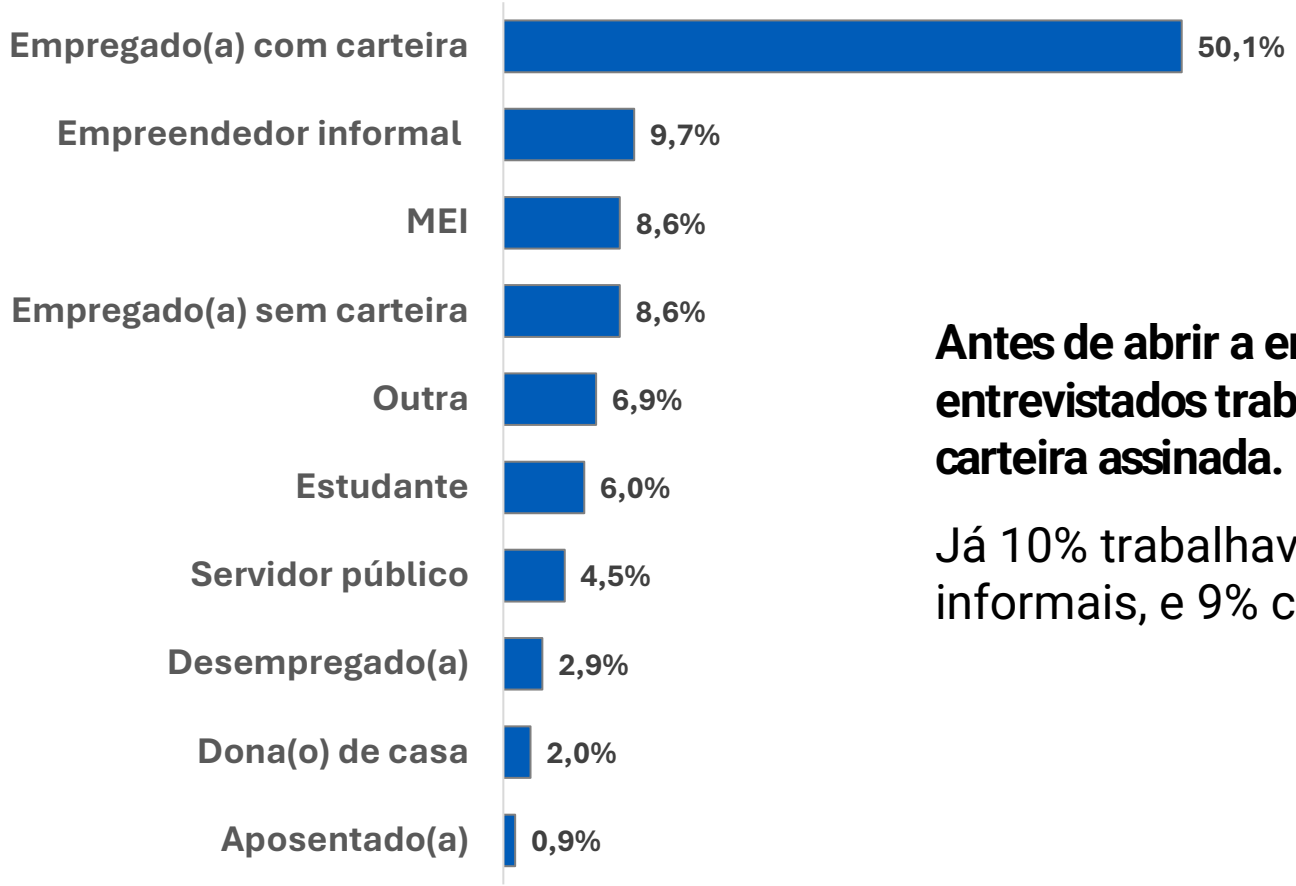
P13. Se o(a) Sr.(a) recebesse uma proposta hoje para trabalhar como funcionário de uma empresa na sua área de atuação, ganhando o que o senhor ganha hoje, você fecharia a sua empresa e aceitaria a proposta? (ESP-RU)

Fecharia a empresa se recebesse proposta de trabalho?



P13. Se o(a) Sr.(a) recebesse uma proposta hoje para trabalhar como funcionário de uma empresa na sua área de atuação, ganhando o que o senhor ganha hoje, você fecharia a sua empresa e aceitaria a proposta? (ESP-RU)

Ocupação antes de abrir a empresa



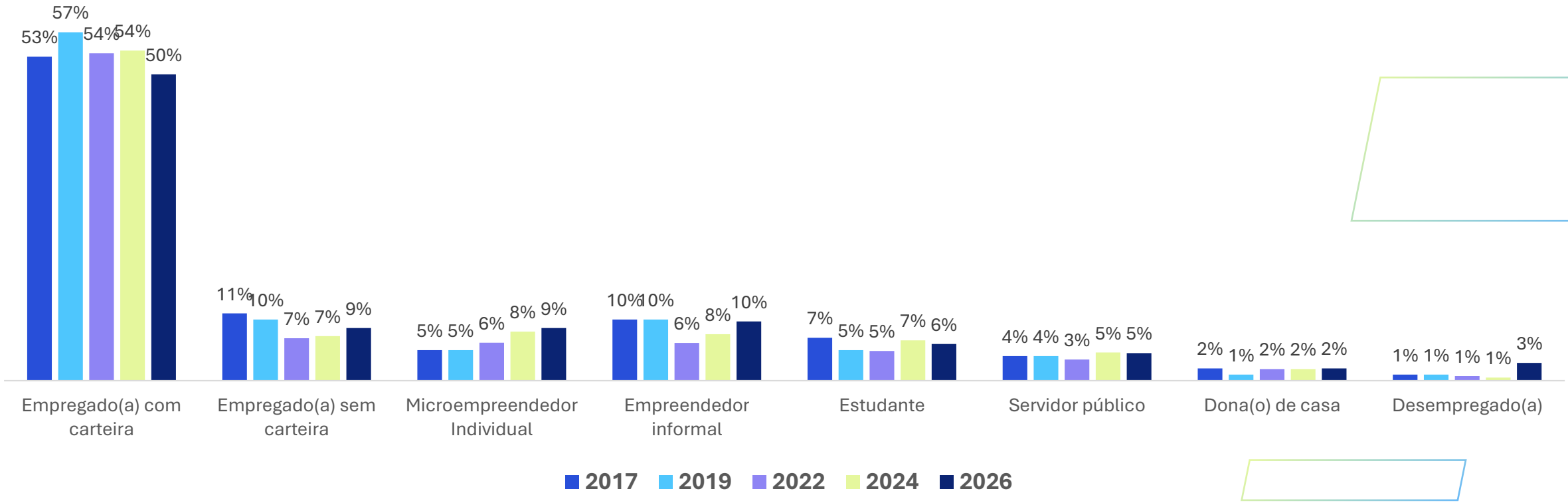
Antes de abrir a empresa, metade dos entrevistados trabalhava como empregado com carteira assinada.

Já 10% trabalhavam como empreendedores informais, e 9% como MEIs.

13.1 Qual era a sua principal ocupação antes de abrir sua empresa? (ESP-RU)

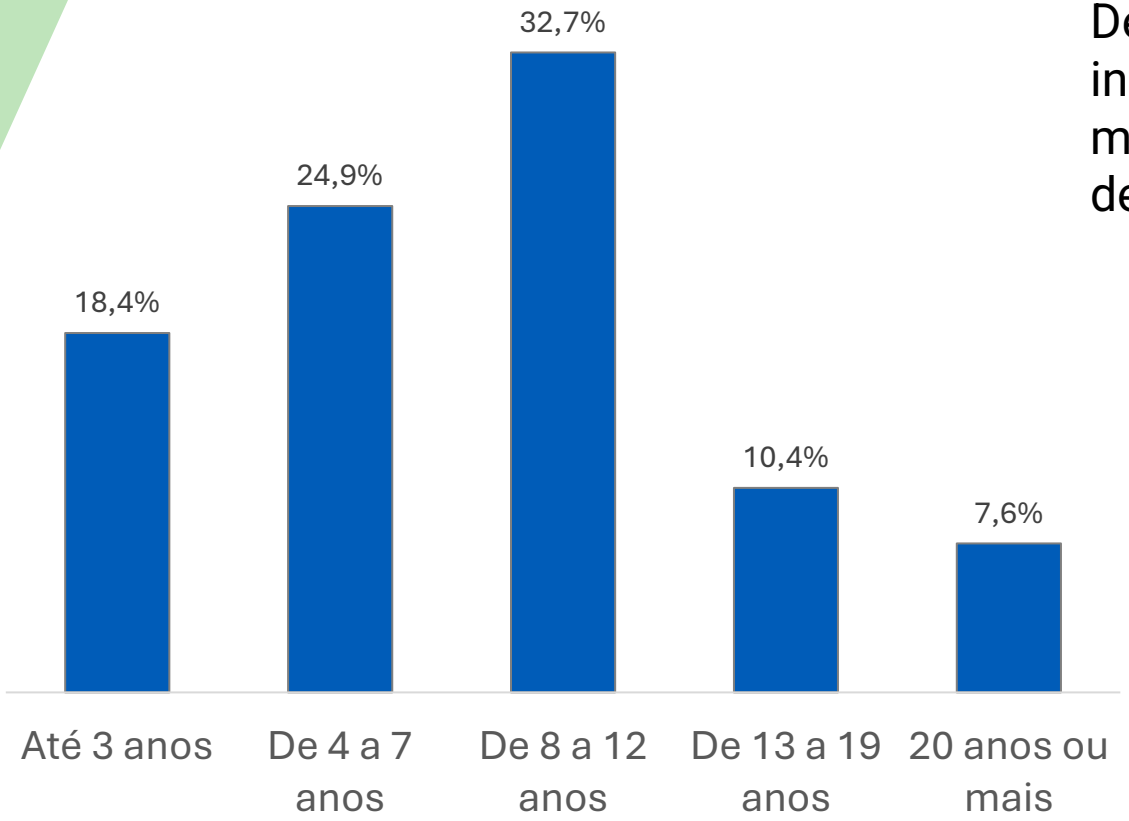
Ocupação antes de abrir a empresa

Histórico da pesquisa

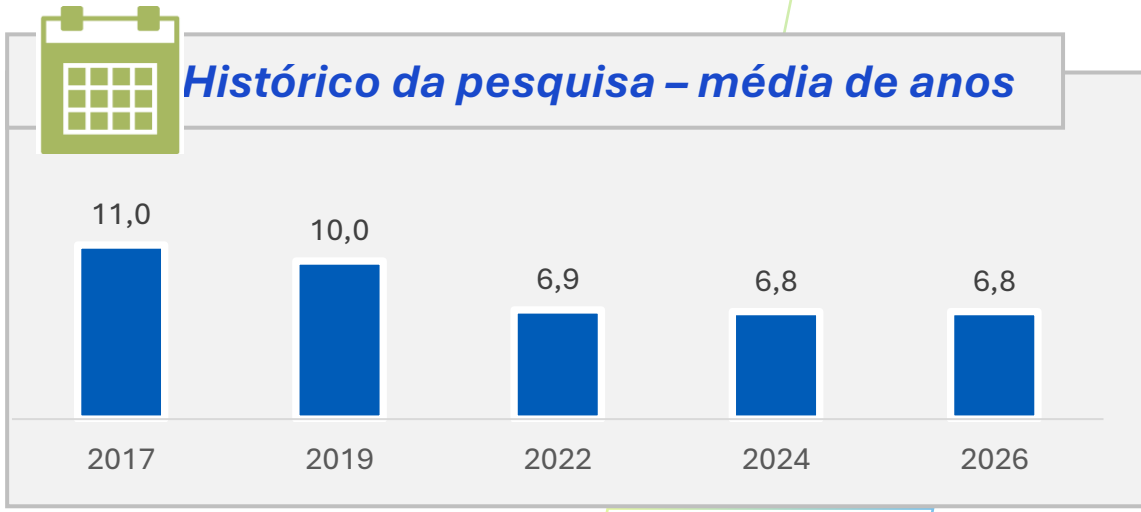


13.1 Qual era a sua principal ocupação antes de abrir sua empresa? (ESP-RU)

Tempo do negócio sem CNPJ

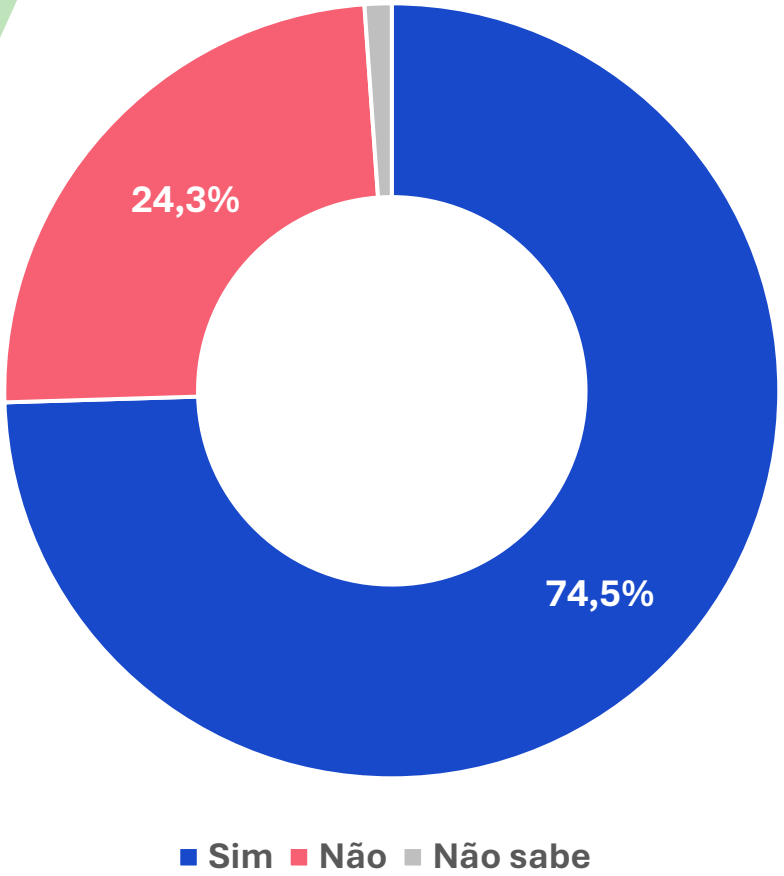


Dentre aqueles quer eram empreendedores informais antes de formalizar a empresa, a média de tempo que permaneceu informal foi de 6,8 anos.

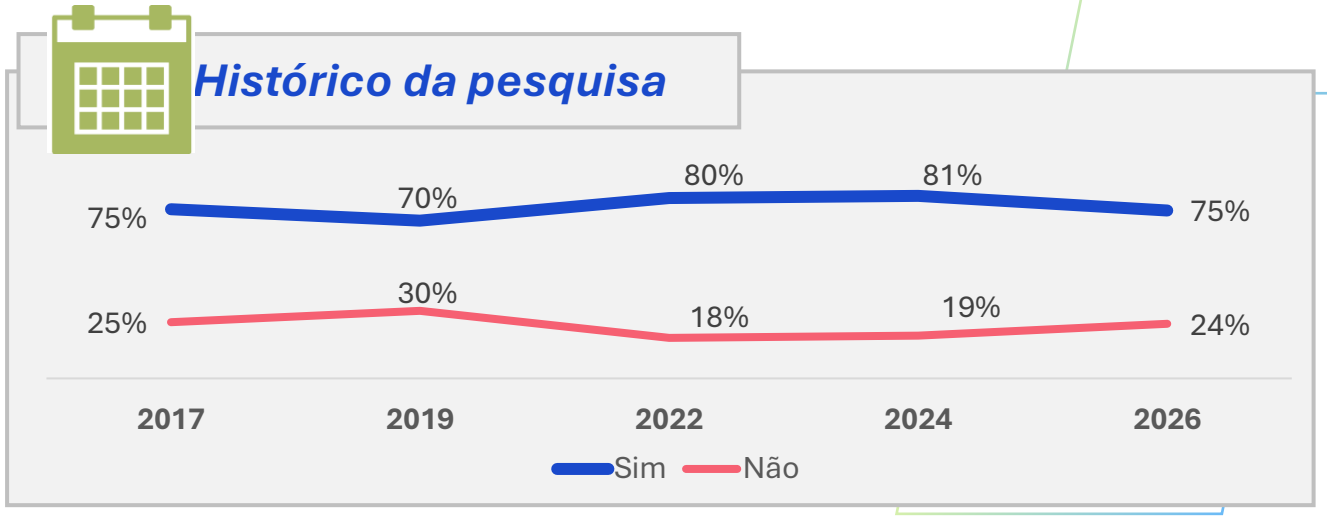


P13. Por quanto tempo o(a) Sr.(a) teve um negócio sem CNPJ? (ESP-RU)

Abertura da empresa e faturamento



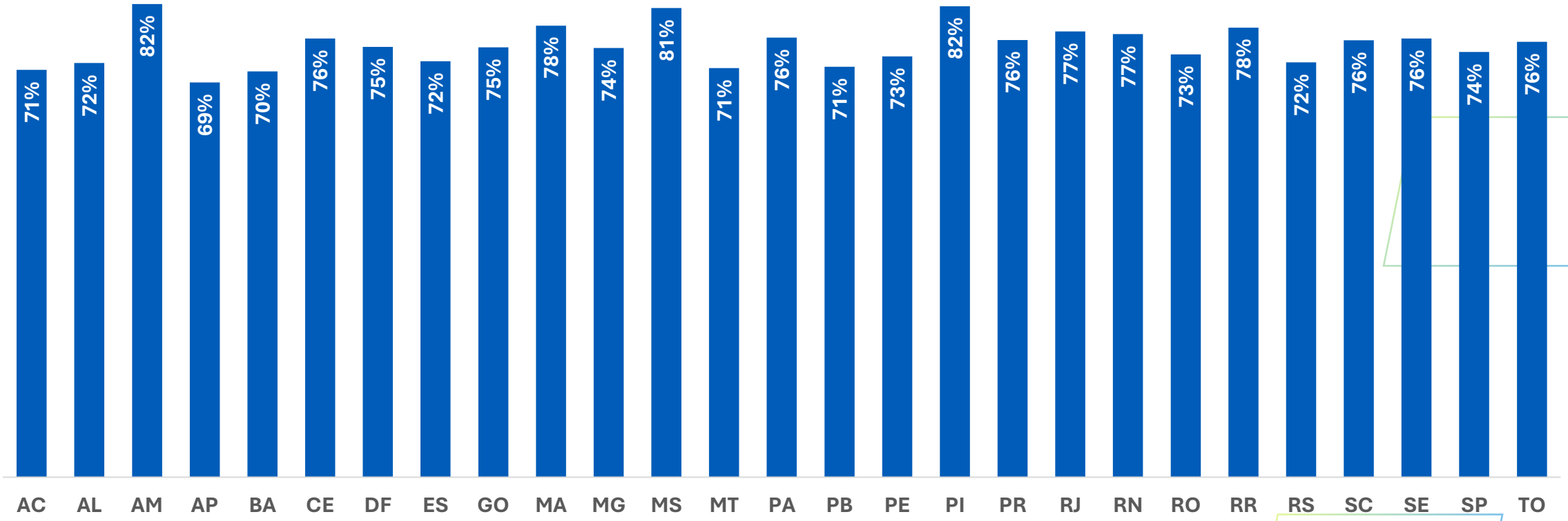
Para 75% dos empresários, a abertura da empresa representou aumento de renda.



P15. Na sua visão, a abertura da sua empresa fez o(a) Sr.(a) ganhar mais? (ESP-RU)

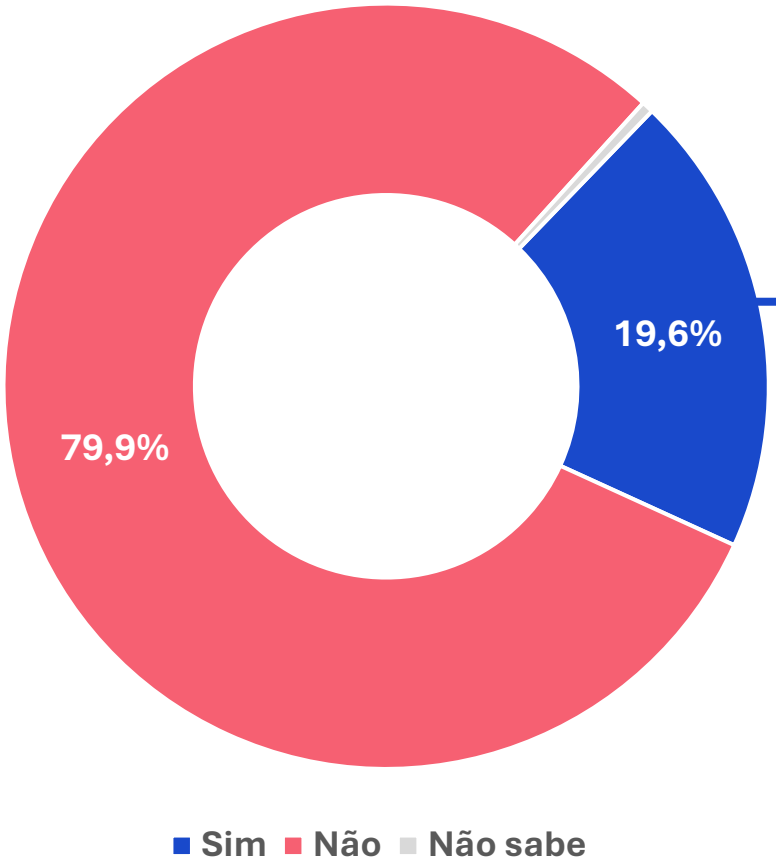
Abertura da empresa e faturamento

% de respostas “sim”



P15. Na sua visão, a abertura da sua empresa fez o(a) Sr.(a) ganhar mais? (ESP-RU)

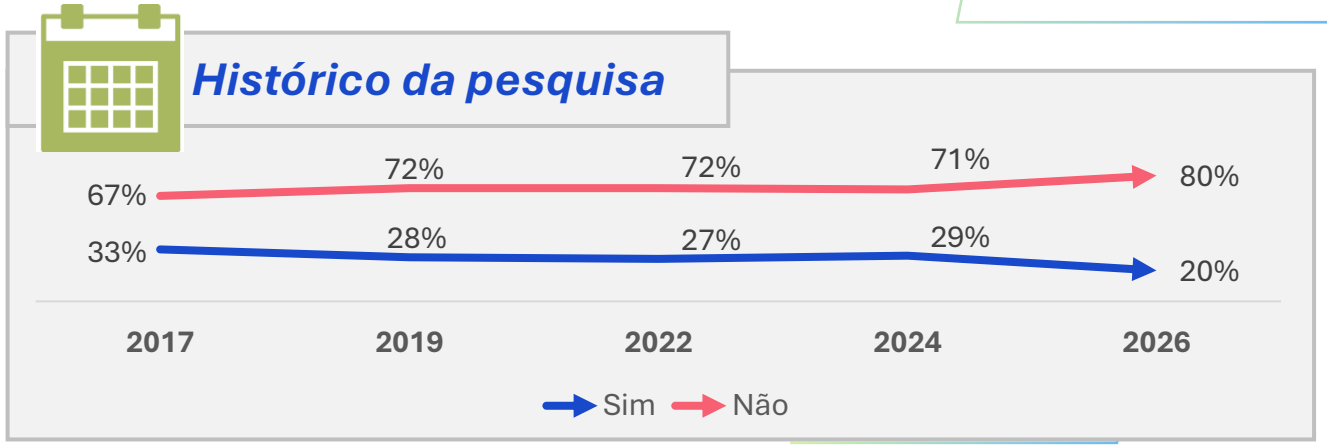
Venda para prefeituras ou governo



Menos de 20% dos empresários já venderam produtos ou serviços para prefeituras ou governos.

A participação de empresas que já realizaram transações com órgãos públicos recuou para menor patamar da série histórica.

Dos que já venderam para prefeituras ou governos, **89%** estão cadastrados em algum sistema de compras governamentais.

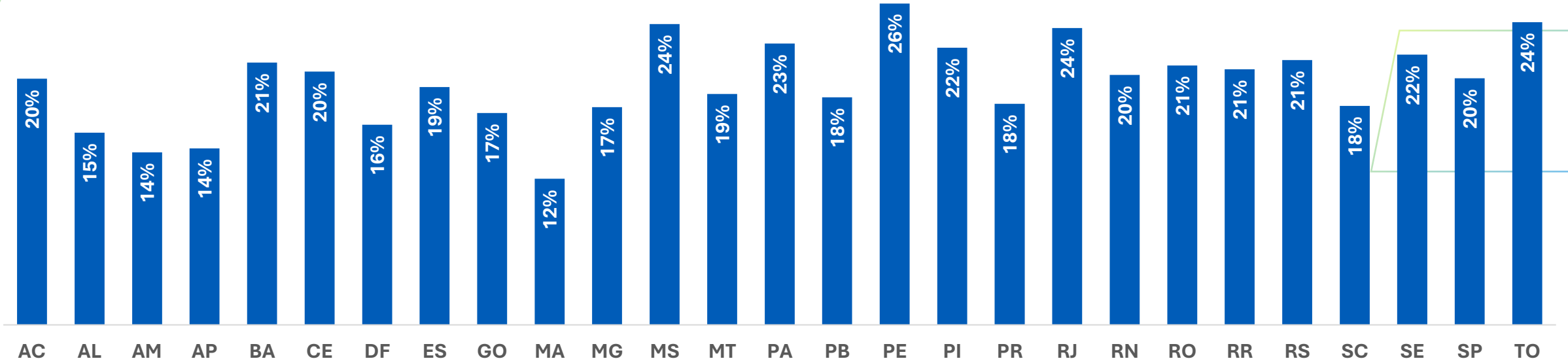


P16. A sua empresa já vendeu produtos ou serviços para a prefeitura ou governo? (ESP-RU)

P18. O(A) Sr(a) já se cadastrou em algum sistema de compras governamentais? (ESP-RU)

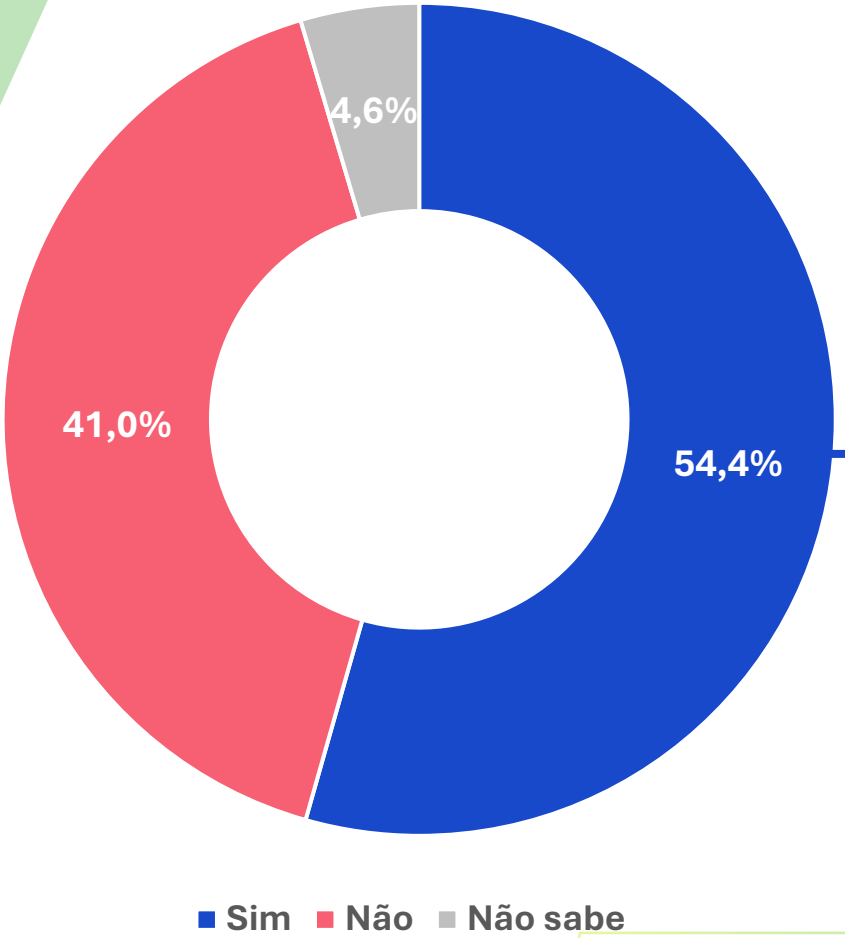
Venda para prefeituras ou governo

% de respostas “sim”

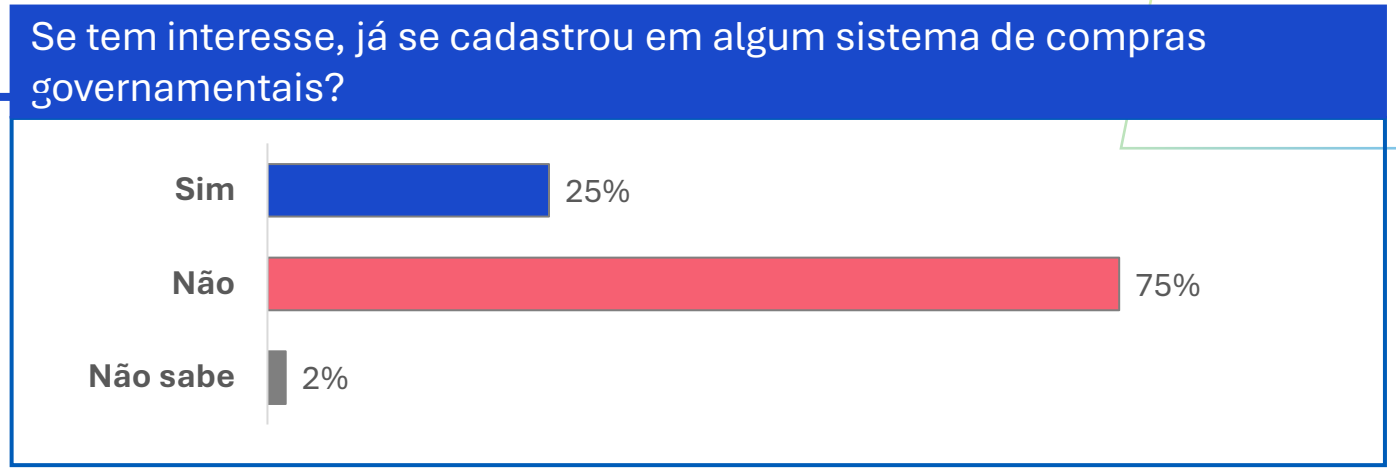


P16. A sua empresa já vendeu produtos ou serviços para a prefeitura ou governo? (ESP-RU)

Interesse em vender para o governo



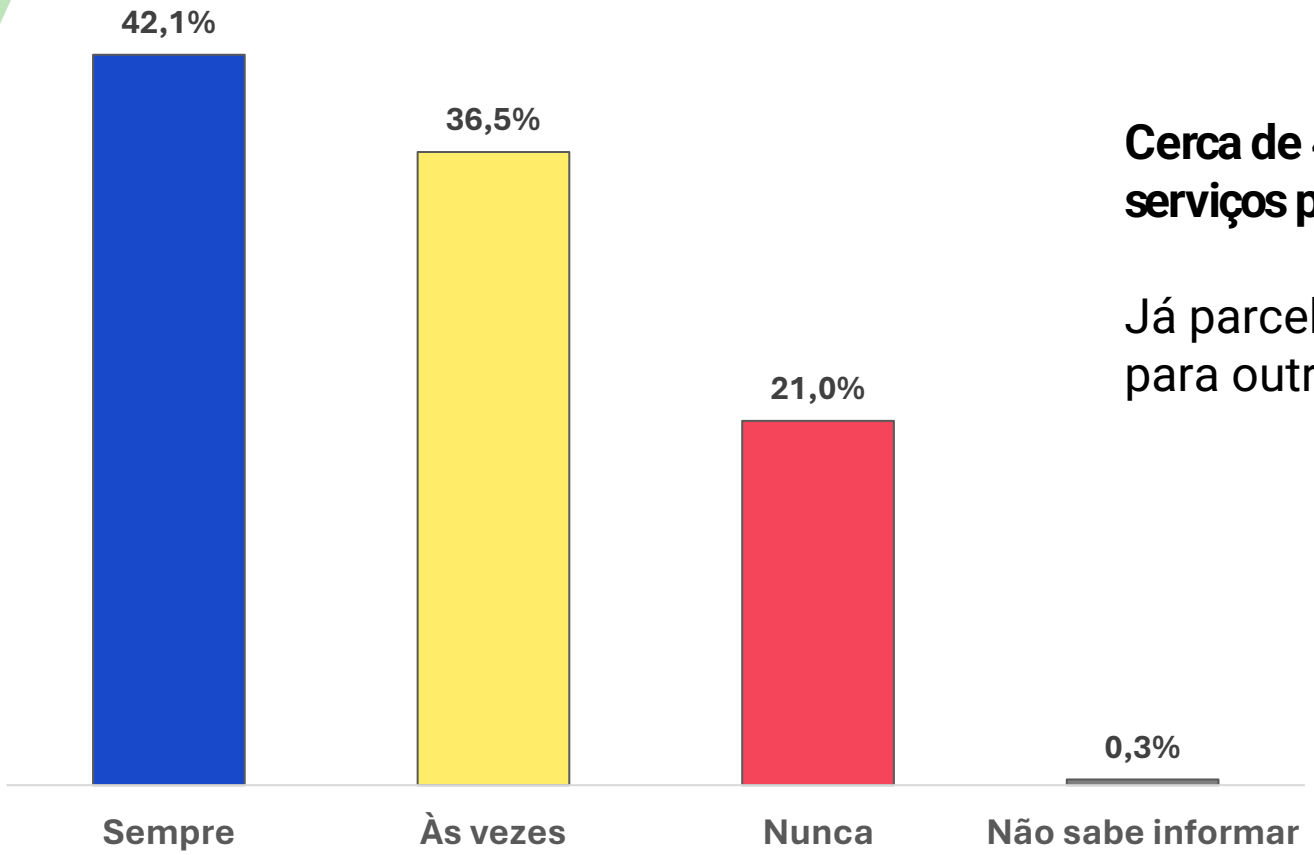
Daquelas empresas que nunca venderam produtos ou serviços para prefeituras ou governo, mais de metade tem interesse em vender. No entanto, destas, apenas uma em cada quatro possui cadastro em sistemas de compras governamentais.



P17. O(A) Sr.(a) tem interesse em vender para a prefeitura ou governo? (ESP-RU)

P18. O(A) Sr(a) já se cadastrou em algum sistema de compras governamentais? (ESP-RU)

Venda para outras empresas



Cerca de 40% dos empresários vende produtos e serviços para outras empresas com frequência.

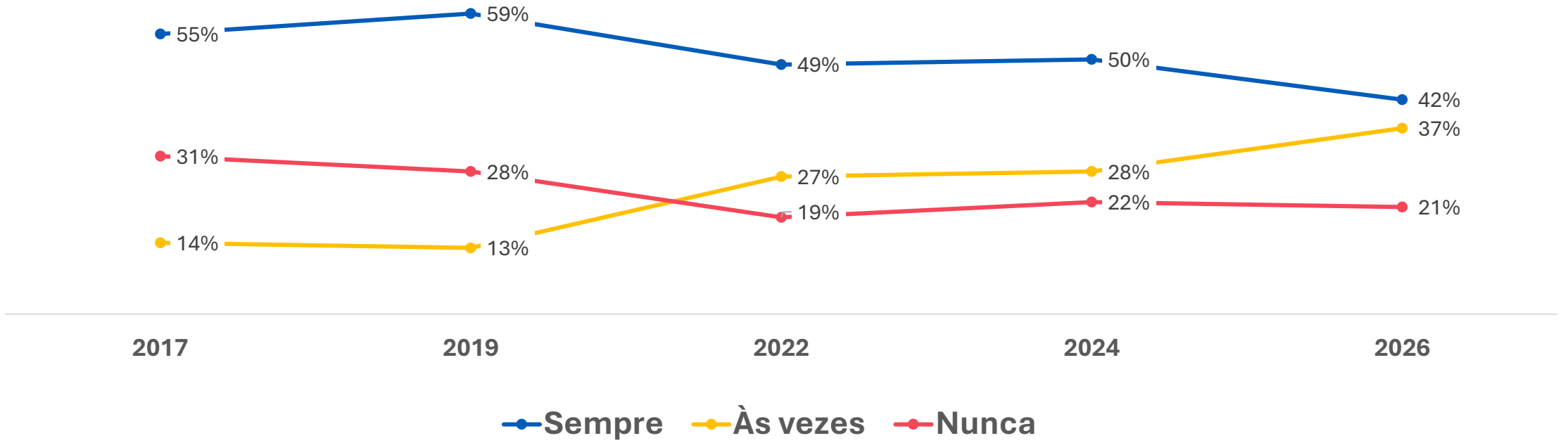
Já parcela considerável – 21% - nunca vende para outras empresas.

P19. Com que frequência sua empresa vende produtos ou serviços para outras empresas? (EST-RU)

Venda para outras empresas

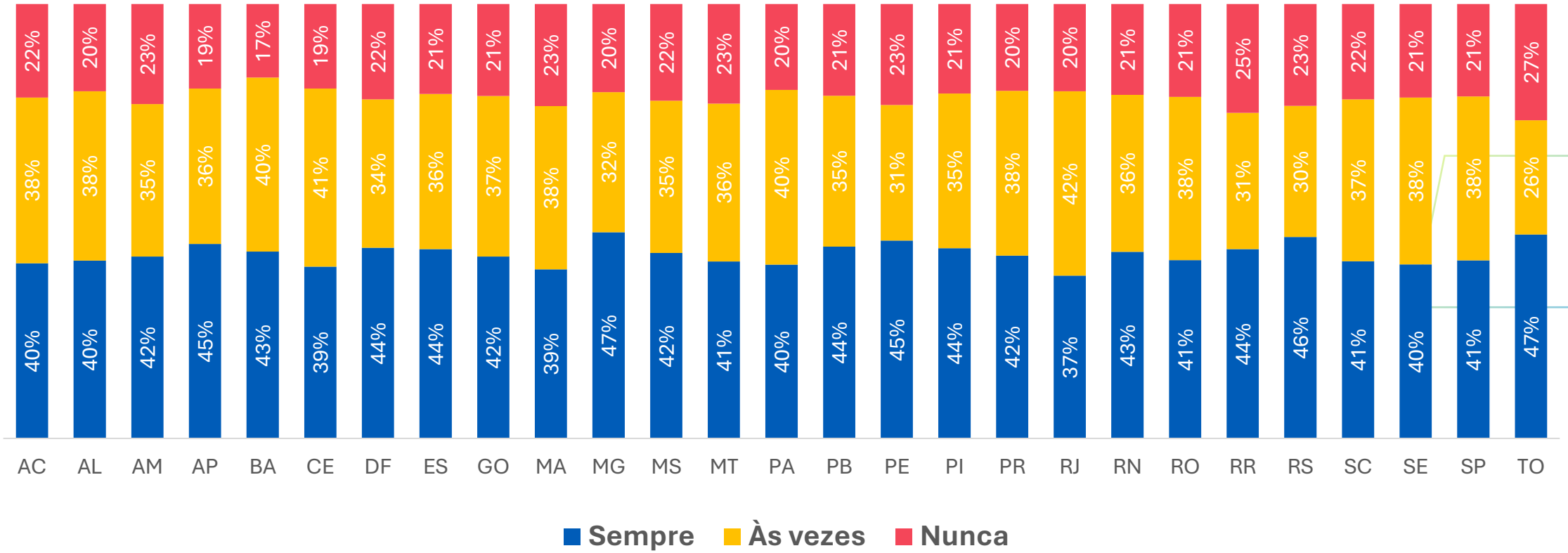
Histórico da pesquisa

A venda recorrente para outras empresas perde força ao longo da série histórica. Em 2026, cai a proporção de empresas que sempre vendem para outras empresas (42%), enquanto cresce a das que às vezes realizam esse tipo de venda (37%).



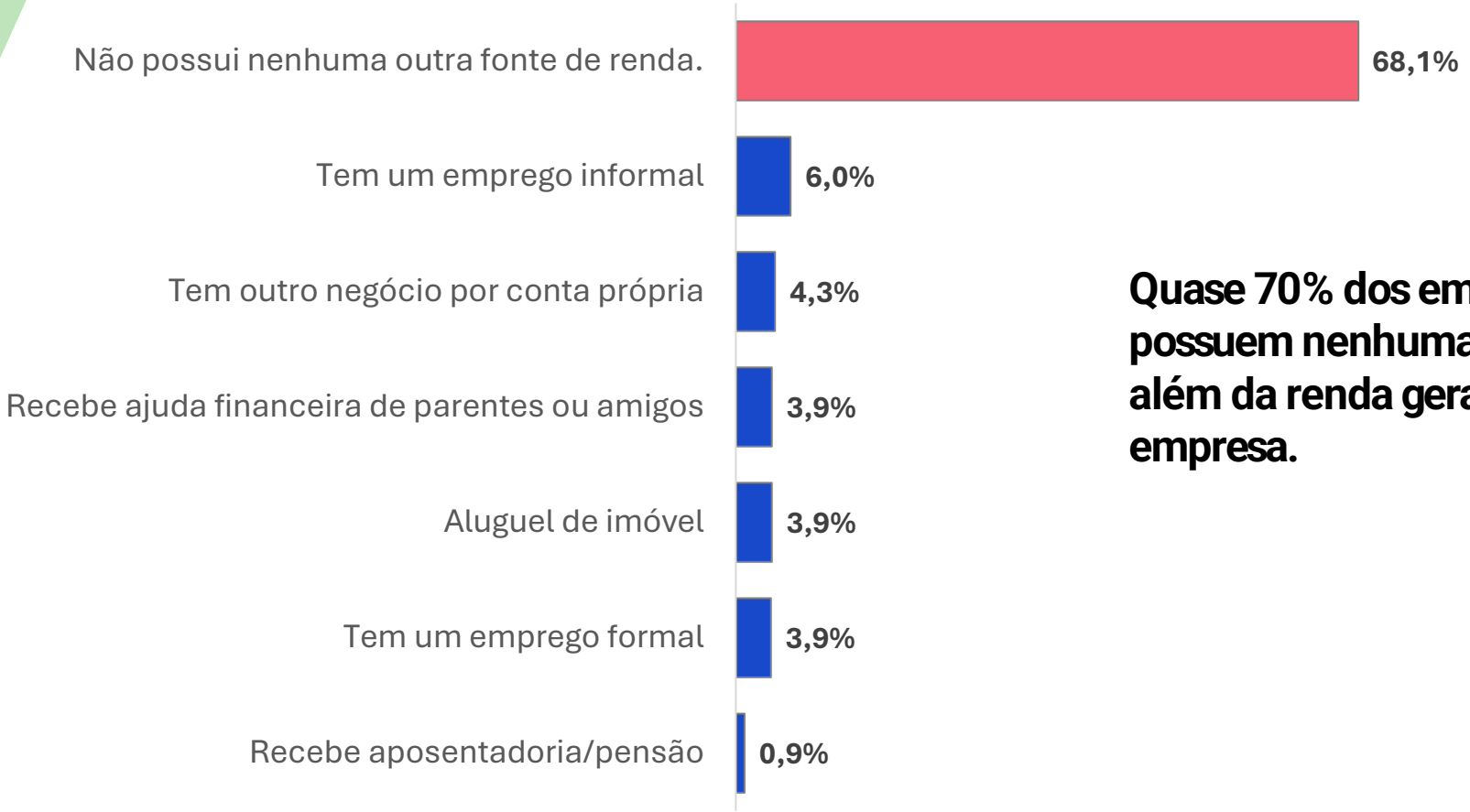
P19. Com que frequência sua empresa vende produtos ou serviços para outras empresas? (EST-RU)

Venda para outras empresas



P19. Com que frequência sua empresa vende produtos ou serviços para outras empresas? (EST-RU)

Outra fonte de renda



Quase 70% dos empresários não possuem nenhuma outra fonte de renda além da renda gerada pela própria empresa.

P20. O(A) Sr.(a) tem outra fonte de renda, além da sua atividade como empresário(a)? (ESP-RM)

Outra fonte de renda

Histórico da pesquisa

	2017	2019	2022	2024	2026
Não possuo nenhuma outra fonte de renda	70%	69%	71%	71%	68%
Recebo Aposentadoria/Pensão	8%	6%	6%	4%	1%
Tenho outro negócio por conta própria	7%	7%	5%	6%	4%
Tenho um emprego formal	6%	9%	5%	6%	4%
Aluguel de imóvel	4%	4%	4%	5%	4%
Tenho um emprego informal (sem carteira/bico)	3%	4%	3%	4%	6%
Recebo ajuda financeira de parentes ou amigos	0%	0%	0%	0%	4%

P20. O(A) Sr.(a) tem outra fonte de renda, além da sua atividade como empresário(a)? (ESP-RM)

Motivo para formalizar a empresa

A formalização foi motivada principalmente pelo desejo de ter uma empresa formal (30%), seguida pela possibilidade de emitir nota fiscal (14%). Os demais motivos aparecem de forma mais pulverizada, sem predominância expressiva.

P21. Qual foi o principal motivo que levou o(a) Sr.(a) a formalizar sua empresa? (ESP-RU)

Motivo para formalizar a empresa

Histórico da pesquisa

	2019	2022	2024	2026
Ter uma empresa formal	40%	36%	35%	30%
Possibilidade de emitir Nota Fiscal	10%	13%	11%	14%
Necessidade de obter/aumentar renda	5%	12%	6%	8%
Ser dono do meu próprio negócio	7%	9%	13%	12%
Aproveitar uma oportunidade de mercado	5%	8%	9%	10%
Evitar problemas com a fiscalização/prefeitura	5%	5%	4%	5%
Aproveitar meu conhecimento/experiência	2%	2%	3%	3%
Possibilidade de vender para outras empresas	7%	2%	2%	4%
Possibilidade de fazer compras mais baratas/melhores	6%	1%	1%	1%
Conseguir empréstimo como empresa	-	1%	1%	1%
Possibilidade de vender para o governo	2%	1%	1%	1%
Possibilidade de aceitar cartão de crédito/débito	-	0%	0%	0%
Custo de formalizar é muito barato	-	0%	0%	0%

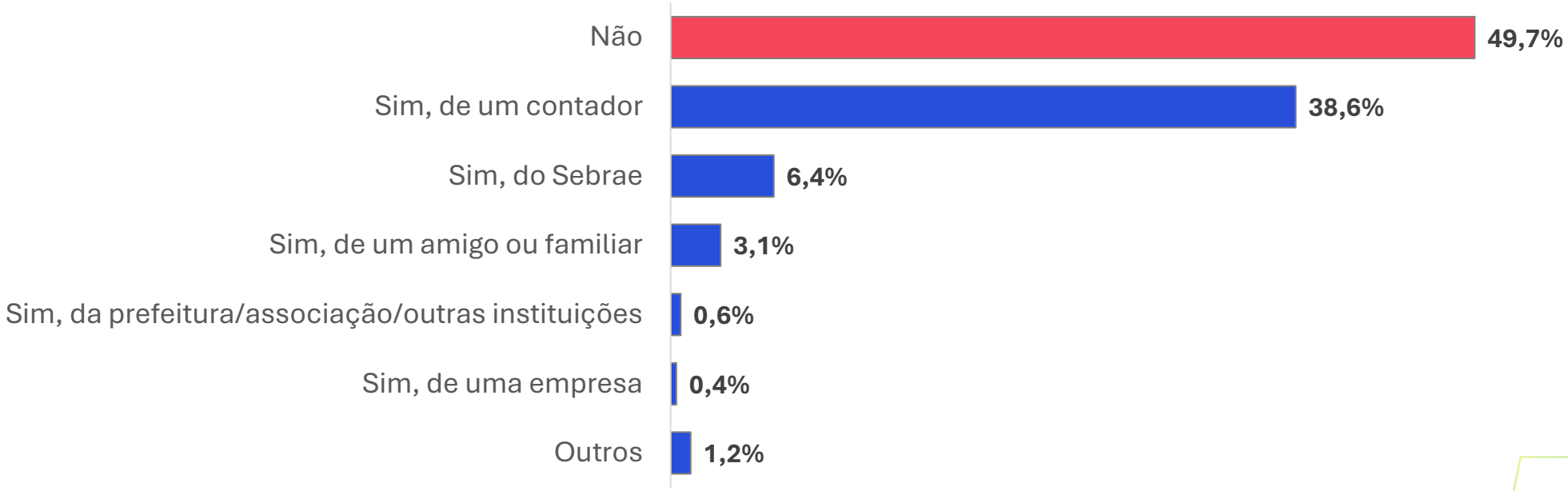
P21. Qual foi o principal motivo que levou o(a) Sr.(a) a formalizar sua empresa? (ESP-RU)

Motivo para formalizar a empresa

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	RS	SC	SE	SP	TO
Ter uma empresa formal	33%	38%	30%	33%	32%	28%	33%	31%	25%	27%	32%	31%	30%	26%	32%	29%	25%	32%	25%	32%	28%	24%	28%	31%	24%	30%	28%
Emitir Nota Fiscal	14%	13%	13%	19%	13%	13%	16%	14%	14%	17%	14%	15%	12%	11%	13%	16%	14%	14%	17%	14%	14%	10%	14%	13%	11%	14%	11%
Aproveitar uma oportunidade	10%	8%	11%	9%	10%	11%	9%	8%	9%	10%	11%	8%	12%	7%	11%	8%	10%	8%	12%	9%	12%	13%	12%	9%	12%	11%	12%
Ser dono do próprio negócio	13%	9%	10%	12%	17%	13%	7%	9%	19%	8%	12%	12%	10%	16%	7%	11%	13%	13%	10%	10%	11%	15%	17%	10%	14%	10%	11%
Necessidade de renda	6%	6%	9%	3%	11%	10%	8%	10%	8%	10%	7%	11%	3%	10%	9%	6%	6%	9%	7%	4%	6%	6%	6%	9%	10%	8%	9%
Evitar problemas com a fiscalização	6%	6%	5%	6%	1%	5%	4%	4%	4%	8%	5%	6%	3%	8%	7%	5%	4%	2%	5%	5%	7%	11%	4%	6%	4%	5%	3%
Vender para outras empresas	5%	3%	2%	1%	1%	2%	6%	6%	5%	6%	4%	2%	5%	6%	2%	4%	3%	5%	4%	7%	3%	3%	3%	3%	5%	4%	2%
Aproveitar conhecimento/experiência	1%	1%	3%	4%	2%	1%	3%	2%	3%	1%	2%	2%	6%	2%	7%	4%	3%	3%	6%	3%	2%	1%	1%	5%	2%	4%	4%
Conseguir empréstimo como empresa	2%	3%	2%	2%	1%	1%	0%	2%	2%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	1%	3%	2%	2%	1%	1%	3%	1%	2%	1%	1%	3%
Vender para o governo	0%	1%	1%	2%	1%	0%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	2%	3%	2%	0%	0%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	2%
Fazer compras mais baratas/melhores	0%	2%	1%	1%	2%	3%	0%	0%	0%	1%	0%	1%	1%	2%	2%	1%	2%	1%	0%	0%	0%	4%	0%	1%	3%	1%	1%
Facilidade de abrir a empresa	1%	0%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	1%	1%
Aceitar cartão de crédito/débito	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	2%	0%	2%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outro	9%	10%	10%	4%	10%	12%	11%	11%	9%	8%	10%	9%	12%	8%	5%	10%	13%	8%	10%	9%	13%	9%	11%	9%	12%	11%	13%

Ajuda para formalizar a empresa

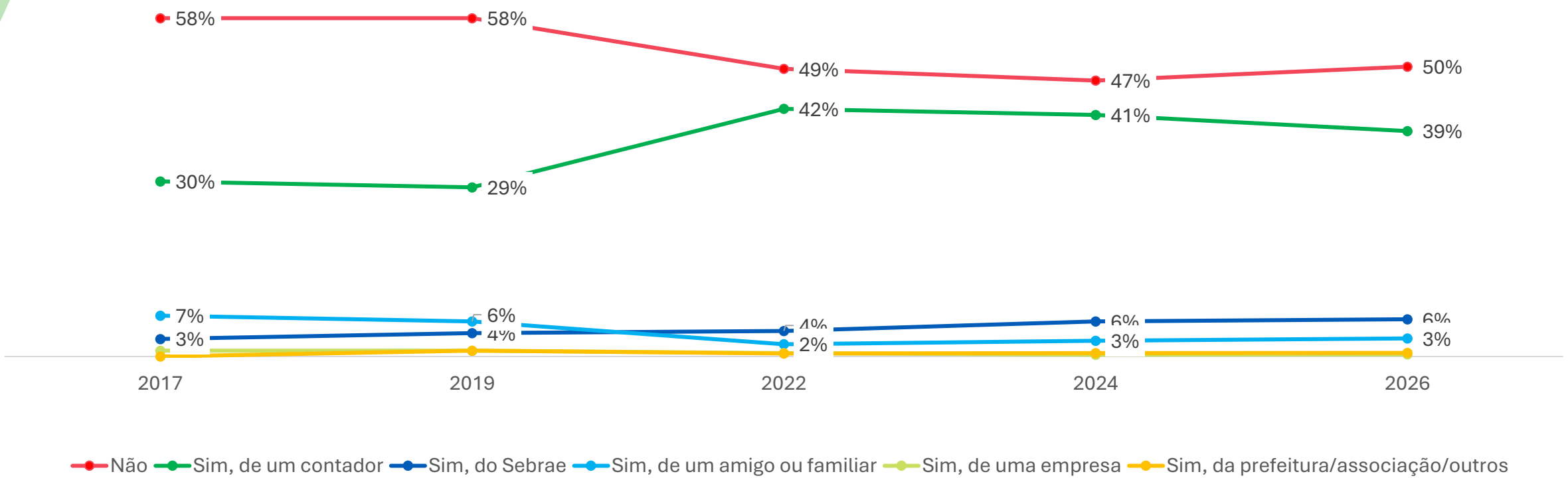
Quase metade dos empresários não recebeu nenhuma ajuda no momento de formalizar a empresa.
Já cerca de 40% foram auxiliados por um contador. Apenas 6% citaram o SEBRAE como fonte de auxílio para a formalização da empresa.



P22. O(A) Sr.(a) recebeu ajuda para abrir/formalizar sua empresa (ajuda nas burocracias para emissão do CNPJ)? (ESP-RU)

Ajuda para formalizar a empresa

Histórico da pesquisa

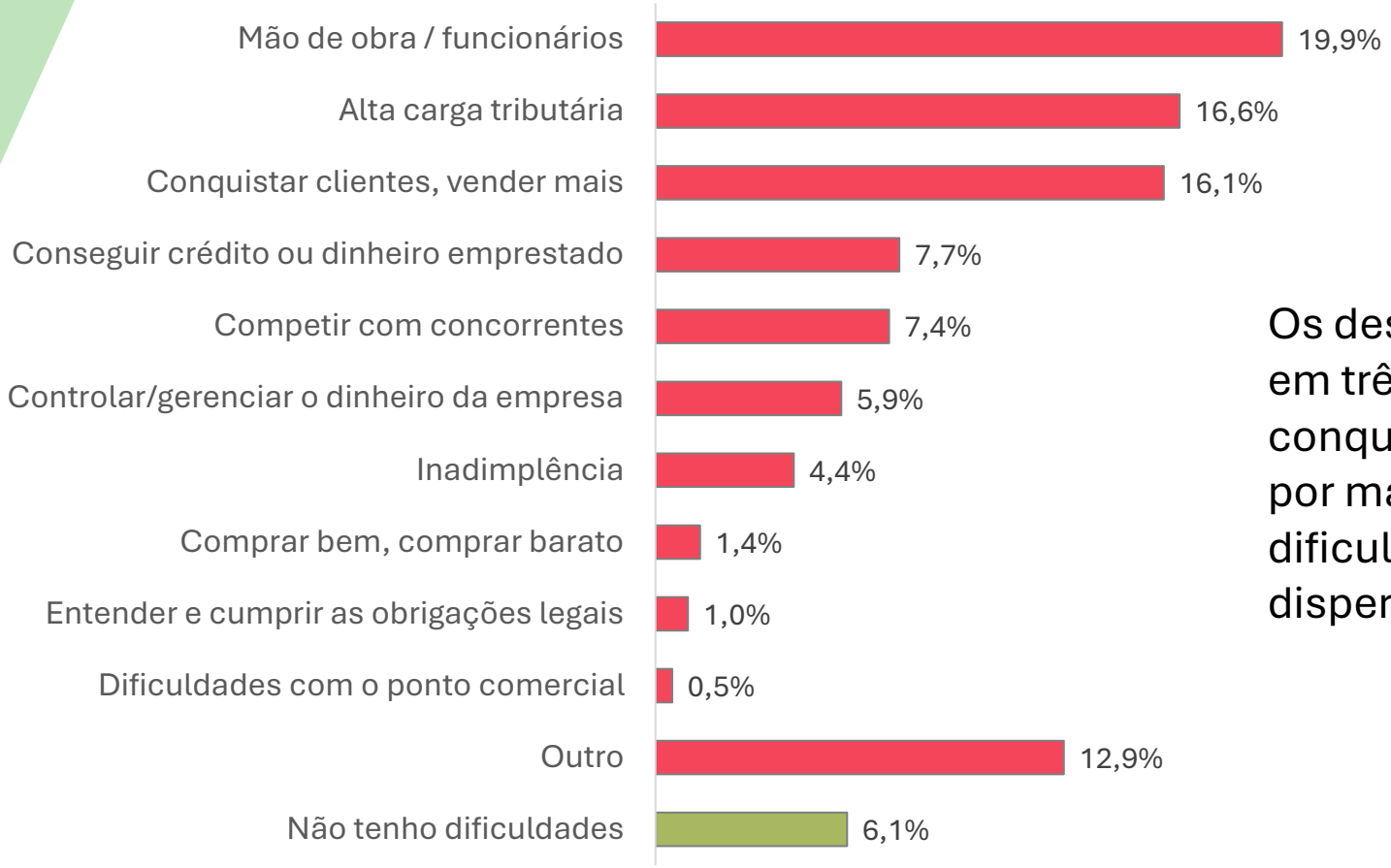


P22. O(A) Sr.(a) recebeu ajuda para abrir/formalizar sua empresa (ajuda nas burocracias para emissão do CNPJ)? (ESP-RU)

Ajuda para formalizar a empresa

	Não	Sim, de um contador	Sim, do Sebrae	Sim, de um amigo ou familiar	Prefeitura/ associação/ outras instituições	Sim, de uma empresa
AC	50%	36%	10%	3%	0%	0%
AL	46%	42%	7%	4%	0%	1%
AM	43%	45%	5%	5%	0%	1%
AP	49%	39%	9%	1%	1%	0%
BA	50%	40%	9%	0%	0%	0%
CE	53%	35%	7%	4%	0%	0%
DF	52%	33%	8%	5%	0%	0%
ES	53%	35%	9%	2%	1%	0%
GO	53%	38%	5%	1%	1%	2%
MA	47%	38%	9%	4%	1%	1%
MG	55%	34%	5%	4%	1%	0%
MS	47%	38%	8%	3%	1%	1%
MT	48%	41%	7%	3%	1%	0%
PA	49%	34%	8%	5%	1%	1%
PB	42%	47%	7%	2%	1%	1%
PE	51%	38%	6%	4%	0%	0%
PI	51%	38%	5%	3%	0%	1%
PR	55%	34%	6%	4%	1%	0%
RJ	47%	37%	10%	3%	0%	1%
RN	53%	33%	9%	3%	1%	0%
RO	55%	34%	6%	3%	1%	0%
RR	45%	44%	10%	1%	0%	0%
RS	49%	39%	7%	3%	1%	0%
SC	48%	43%	5%	1%	0%	1%
SE	43%	46%	6%	3%	1%	0%
SP	48%	41%	5%	3%	1%	0%
TO	46%	41%	10%	1%	2%	0%

Principal dificuldade no dia-a-dia



Os desafios do dia a dia estão concentrados em três frentes: mão de obra, carga tributária e conquista de clientes, que juntas respondem por mais da metade das menções. As demais dificuldades aparecem de forma mais dispersa, sem um tema predominante.

P23. Qual a principal dificuldade que o(a) Sr.(a) enfrenta no dia a dia do seu negócio? (ESP-RU)

Principal dificuldade no dia-a-dia

Histórico da pesquisa

	2019	2022	2024	2026
Não tenho dificuldades	10%	10%	7%	6%
Conquistar clientes, vender mais	24%	13%	13%	16%
Alta carga tributária	17%	12%	12%	17%
Mão de obra / funcionários	6%	12%	19%	20%
Conseguir crédito ou dinheiro emprestado	4%	7%	5%	8%
Competir com concorrentes	9%	7%	7%	7%
Controlar/gerenciar o dinheiro da empresa	3%	3%	4%	6%
Comprar bem, comprar barato	-	3%	2%	1%
Entender e cumprir as obrigações legais	3%	2%	1%	1%
Dificuldades com o ponto comercial	-	2%	2%	1%

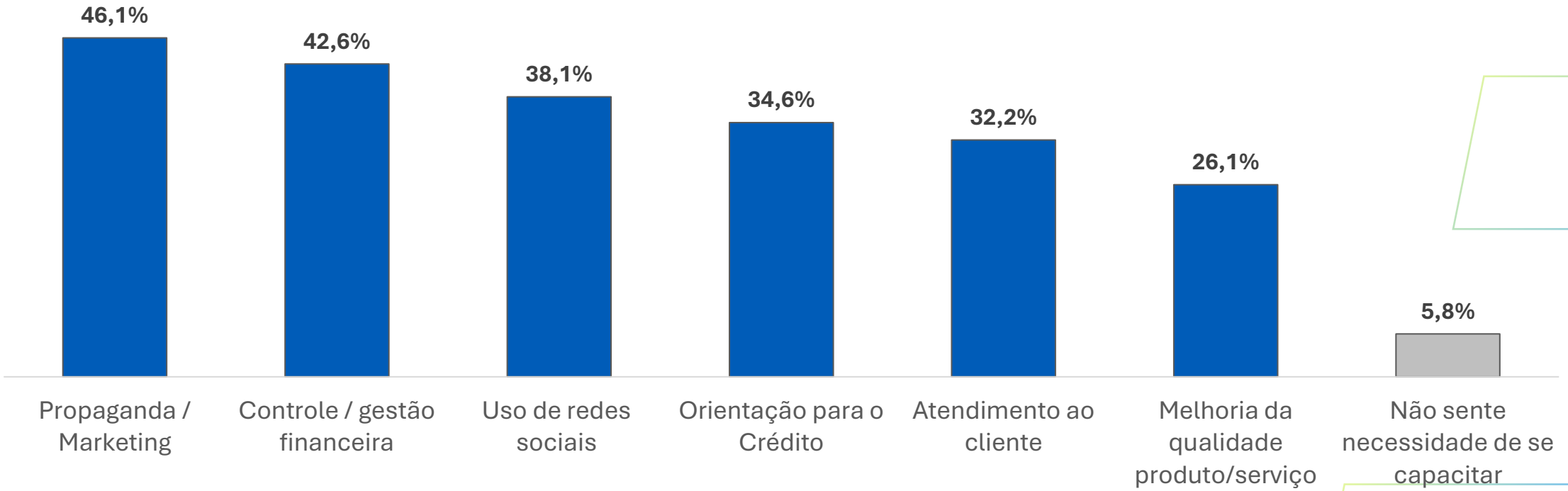
P23. Qual a principal dificuldade que o(a) Sr.(a) enfrenta no dia a dia do seu negócio? (ESP-RU)

Principal dificuldade no dia-a-dia

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	RS	SC	SE	SP	TO
Conquistar clientes, vender mais	14%	14%	18%	15%	18%	16%	20%	14%	13%	14%	14%	12%	16%	14%	14%	16%	16%	13%	14%	16%	12%	20%	17%	14%	12%	19%	11%
Mão de obra / funcionários	19%	15%	17%	19%	14%	20%	15%	18%	31%	15%	19%	22%	23%	16%	19%	17%	24%	26%	23%	15%	22%	14%	15%	27%	16%	18%	28%
Alta carga tributária	18%	23%	13%	16%	17%	15%	17%	21%	15%	15%	16%	18%	18%	22%	18%	14%	14%	13%	16%	19%	20%	17%	19%	15%	17%	17%	18%
Competir com concorrentes	8%	8%	2%	5%	7%	12%	6%	8%	7%	6%	8%	13%	5%	7%	10%	11%	5%	9%	6%	5%	5%	7%	6%	6%	7%	7%	6%
Conseguir crédito ou dinheiro emprestado	6%	6%	14%	11%	9%	9%	8%	6%	6%	6%	7%	7%	8%	8%	5%	12%	6%	8%	12%	9%	7%	9%	7%	7%	10%	7%	5%
Controlar/gerenciar o dinheiro da empresa	7%	7%	8%	7%	4%	6%	6%	7%	6%	10%	7%	6%	4%	7%	8%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	3%	7%	5%	7%	6%	2%
Não tenho dificuldades	5%	6%	10%	11%	6%	5%	7%	4%	6%	11%	7%	4%	6%	5%	5%	5%	7%	5%	6%	6%	6%	6%	8%	7%	9%	5%	9%
Inadimplência	3%	9%	5%	4%	6%	4%	5%	3%	2%	2%	6%	3%	4%	3%	9%	4%	5%	2%	3%	4%	3%	3%	5%	4%	2%	5%	7%
Entender e cumprir as obrigações legais	0%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	2%	4%	1%	0%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	3%	0%	1%	1%	1%	1%
Comprar bem, comprar barato	2%	1%	0%	3%	2%	2%	1%	2%	1%	2%	1%	1%	2%	2%	2%	3%	1%	2%	1%	1%	3%	1%	2%	1%	2%	1%	2%
Dificuldades com o ponto comercial	1%	1%	0%	1%	2%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	1%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	0%
Outro	16%	9%	13%	8%	14%	10%	15%	15%	10%	13%	13%	12%	13%	16%	10%	12%	17%	13%	14%	16%	13%	16%	12%	13%	18%	13%	10%

Necessidade de capacitação ou consultoria

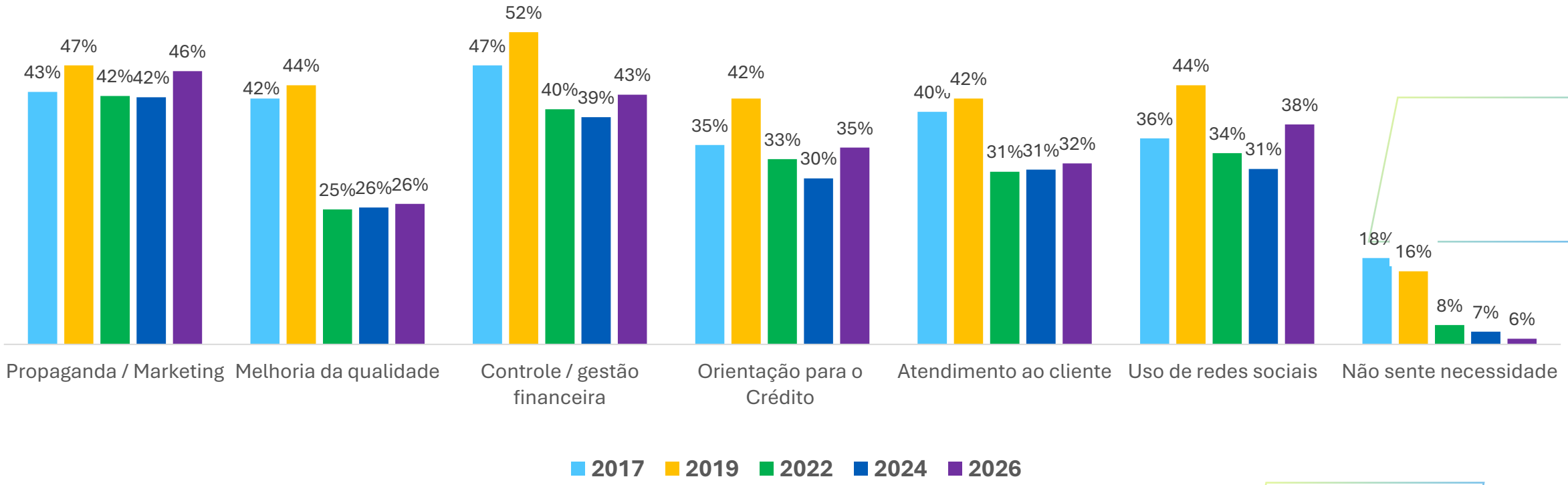
A demanda por capacitação concentra-se principalmente em marketing e propaganda (46%) e gestão financeira (43%), seguidas pelo uso de redes sociais (38%). Apenas 6% dos empresários afirmam não ter necessidade de capacitação.



P24. Quais são as áreas em que sente mais necessidade de capacitação, cursos ou consultoria atualmente? (EST – RM -RANDOM)

Necessidade de capacitação ou consultoria

Histórico da pesquisa



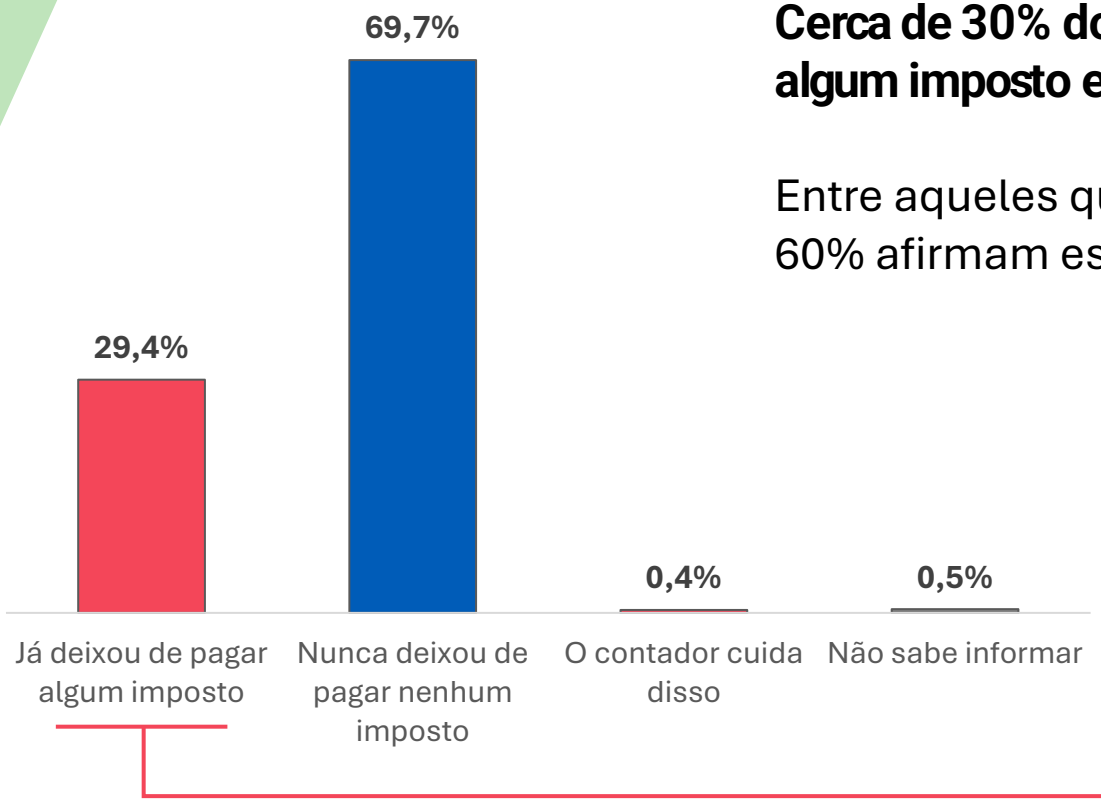
P24. Quais são as áreas em que sente mais necessidade de capacitação, cursos ou consultoria atualmente? (EST – RM -RANDOM)

Necessidade de capacitação ou consultoria

	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	RS	SC	SE	SP	TO
Propaganda /Marketing	46%	54%	42%	45%	51%	42%	46%	45%	47%	46%	43%	45%	45%	47%	34%	44%	40%	48%	47%	43%	46%	50%	43%	48%	53%	48%	47%
Melhoria da qualidade produto/serviço	27%	26%	30%	20%	28%	26%	25%	32%	32%	31%	24%	27%	28%	26%	17%	25%	29%	26%	27%	25%	26%	25%	27%	28%	32%	24%	23%
Controle/gestão financeira	45%	47%	46%	48%	41%	42%	45%	44%	45%	49%	43%	42%	42%	42%	41%	42%	50%	43%	45%	37%	44%	53%	42%	46%	43%	40%	44%
Orientação para o Crédito/financiamento	36%	33%	40%	36%	36%	29%	32%	34%	35%	34%	39%	41%	32%	39%	41%	34%	39%	36%	35%	32%	36%	41%	33%	37%	37%	32%	33%
Atendimento ao cliente	30%	37%	37%	32%	29%	32%	27%	34%	34%	35%	33%	34%	35%	34%	31%	36%	34%	31%	36%	32%	31%	38%	31%	36%	33%	30%	30%
Uso de redes sociais	39%	43%	41%	38%	38%	36%	38%	45%	41%	43%	38%	41%	37%	37%	41%	40%	37%	40%	41%	39%	36%	43%	35%	39%	40%	36%	46%
Não sinto necessidade de me capacitar	6%	7%	5%	5%	2%	9%	5%	6%	4%	6%	7%	8%	7%	8%	5%	7%	5%	4%	5%	8%	5%	6%	8%	7%	4%	6%	4%

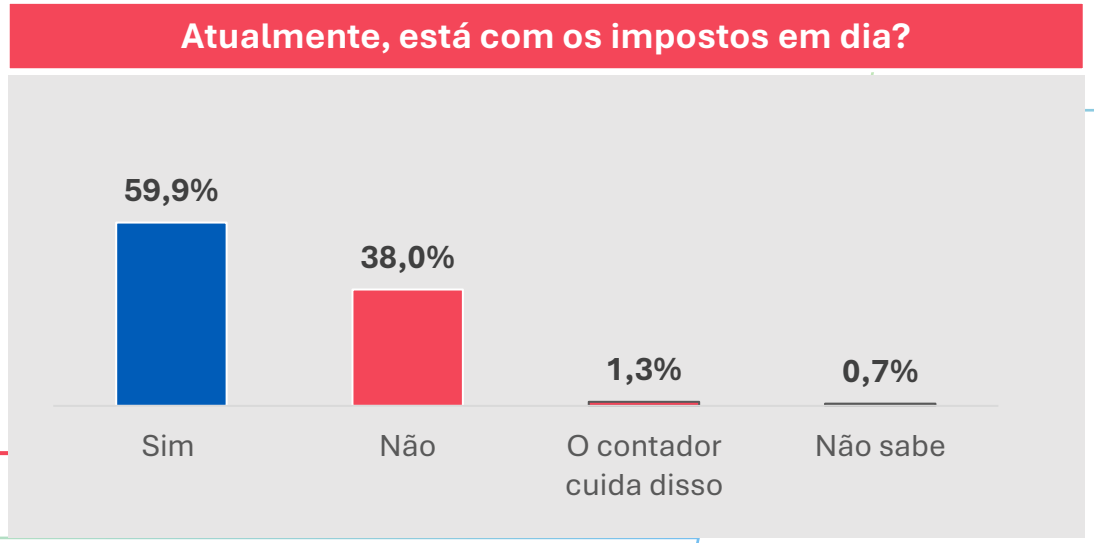
P24. Quais são as áreas em que sente mais necessidade de capacitação, cursos ou consultoria atualmente? (EST – RM -RANDOM)

Pagamento de impostos



Cerca de 30% dos empresários já deixaram de pagar algum imposto em algum momento.

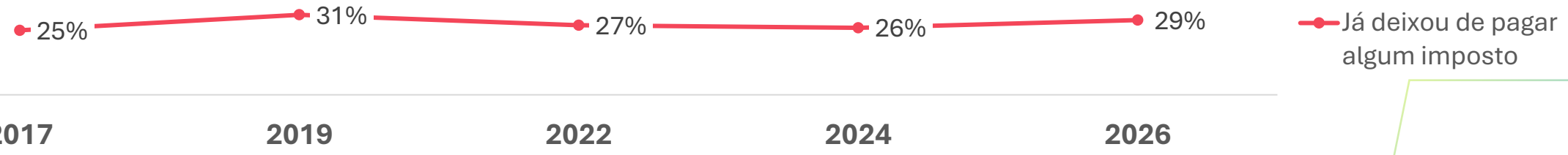
Entre aqueles que já deixaram de pagar impostos, 60% afirmam estar em dia atualmente.



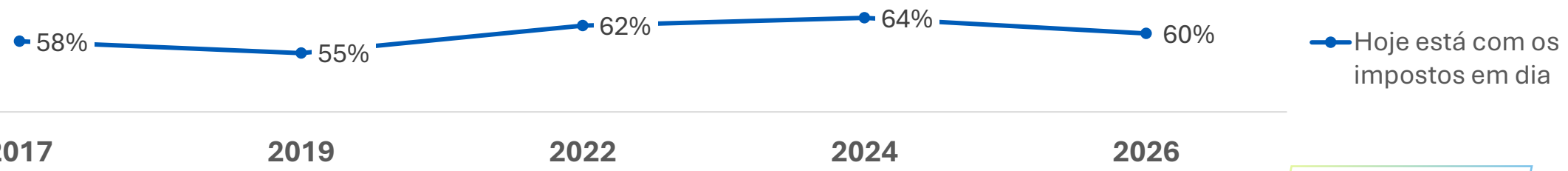
P25. O(A) Sr.(a) já deixou de pagar algum imposto? (ESP-RU) | P26. E hoje? O(A) Sr.(a) está em dia com o pagamento de seus impostos? (ESP-RU)

Pagamento de impostos

Histórico da pesquisa – *Já deixou de pagar algum imposto?*



Histórico da pesquisa – *Atualmente está com os impostos em dia?**

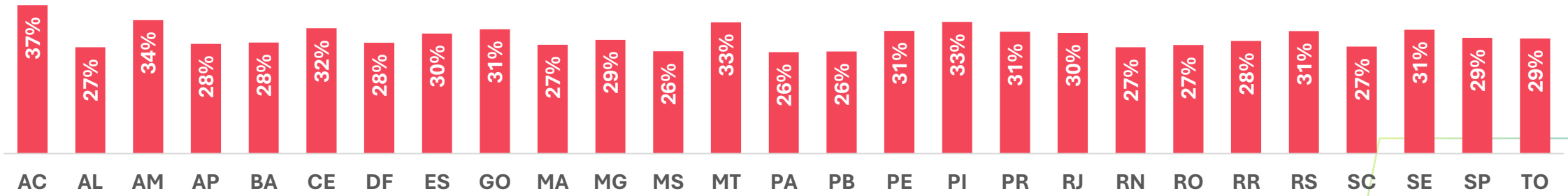


P26. E hoje? O(A) Sr.(a) está em dia com o pagamento de seus impostos? (ESP-RU)

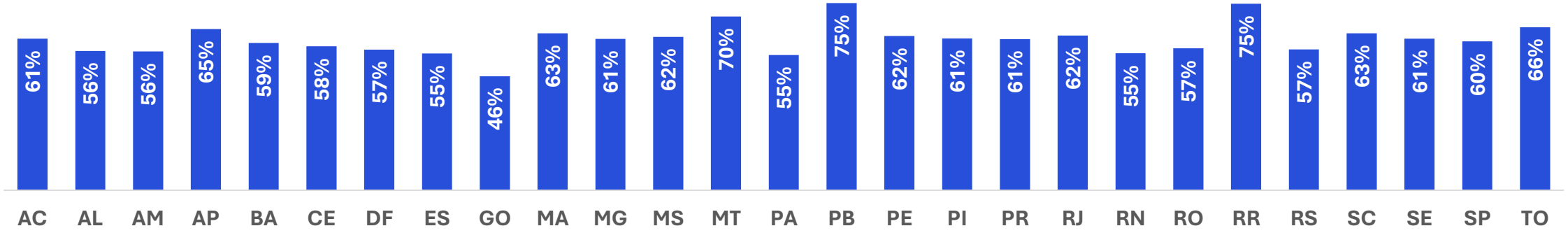
**para quem já havia deixado de pagar algum imposto*

Pagamento de impostos

Já deixou de pagar algum imposto? % de respostas "sim"



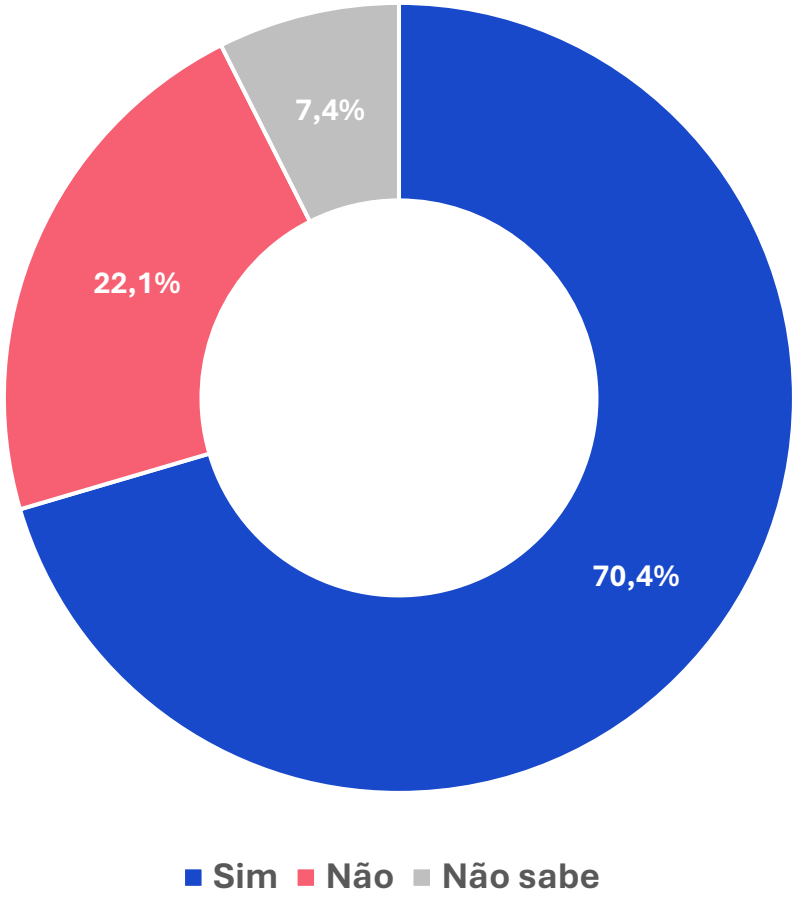
*Atualmente está com os impostos em dia?** % de respostas "sim"



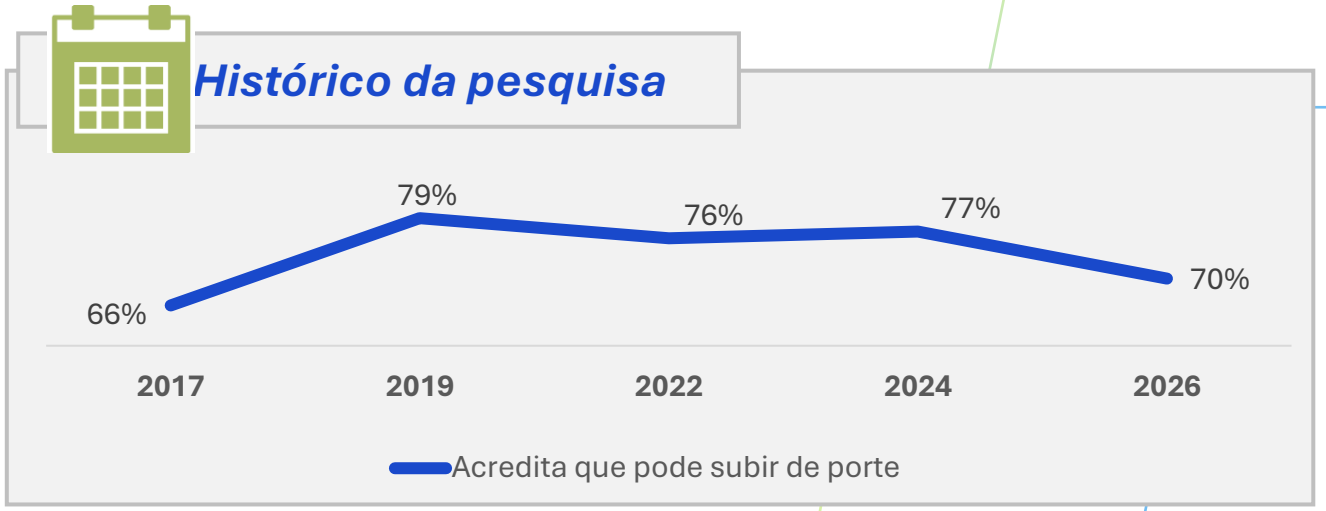
P25. O(A) Sr.(a) já deixou de pagar algum imposto? | P26. E hoje? O(A) Sr.(a) está em dia com o pagamento de seus impostos?

**para quem já havia deixado de pagar algum imposto*

Perspectiva de subir de porte



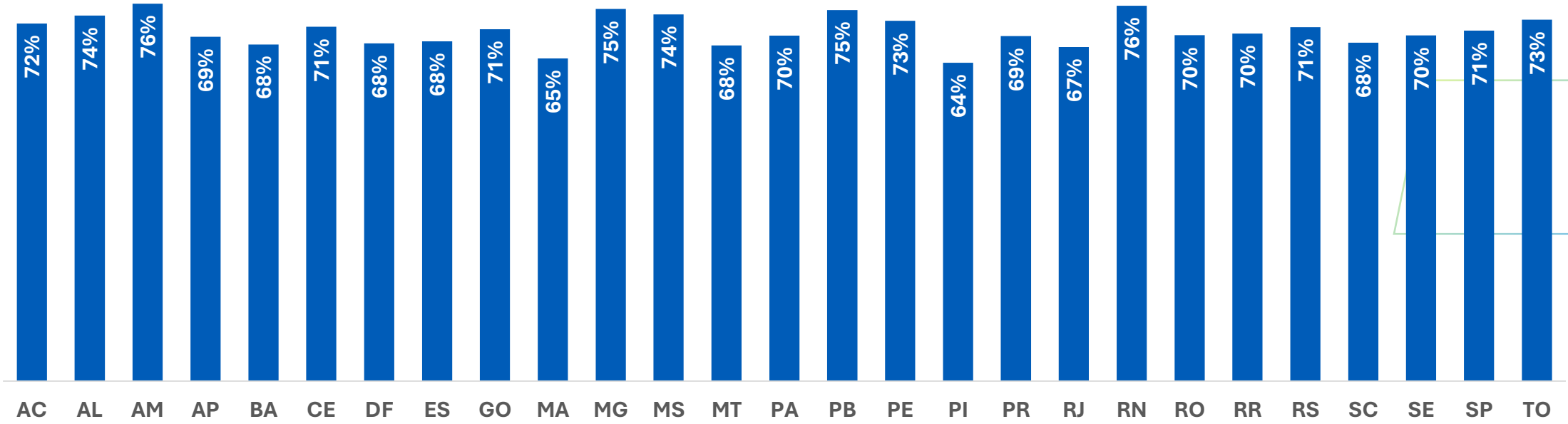
A expectativa de crescimento permanece elevada: sete em cada dez empresários acreditam que seu empreendimento poderá subir de porte nos próximos anos. Apesar da retração em relação a 2024, o indicador permanece acima dos níveis observados no início da série histórica.



P27. O(A) Sr.(a) acredita que nos próximos anos, sua empresa pode aumentar de porte? (ESP-RU)

Perspectiva de subir de porte

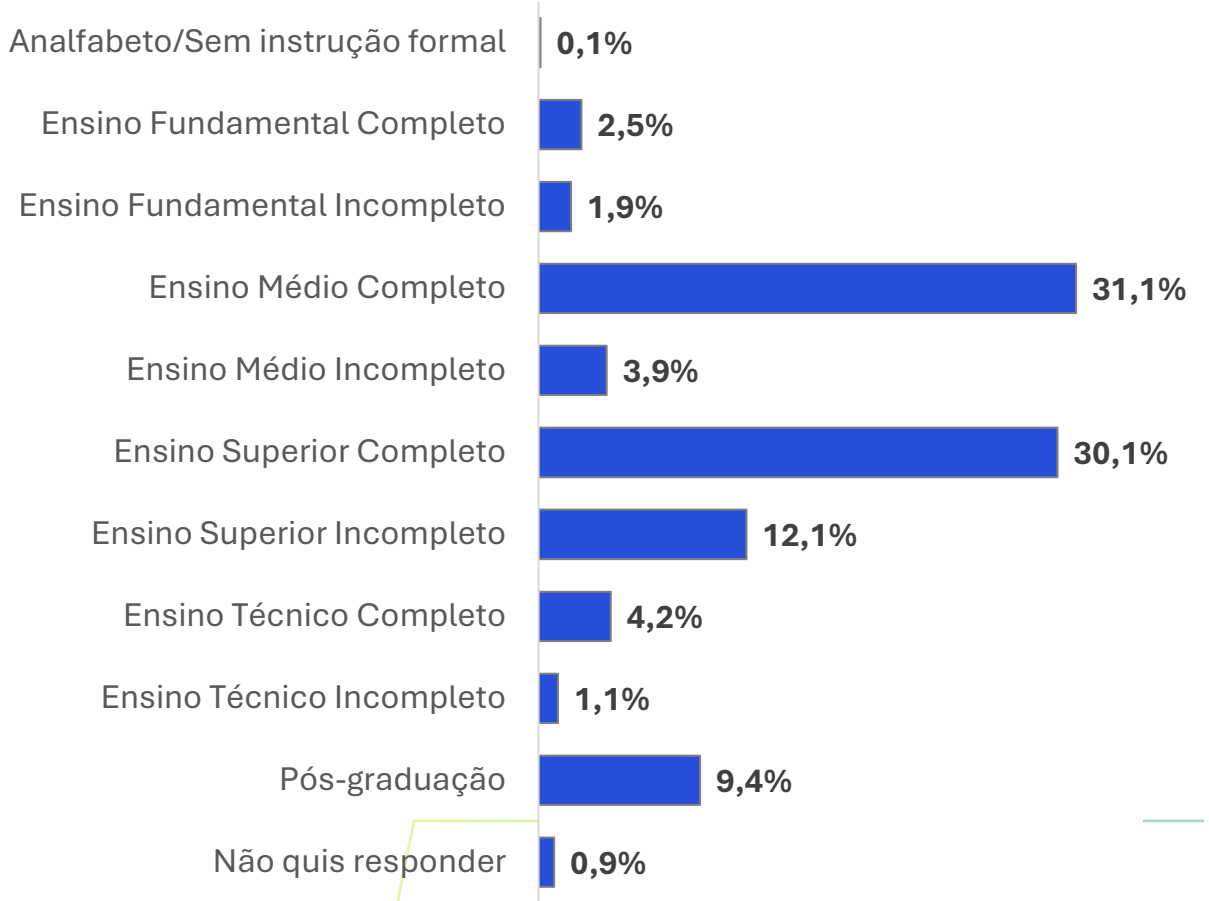
% de respostas “sim”



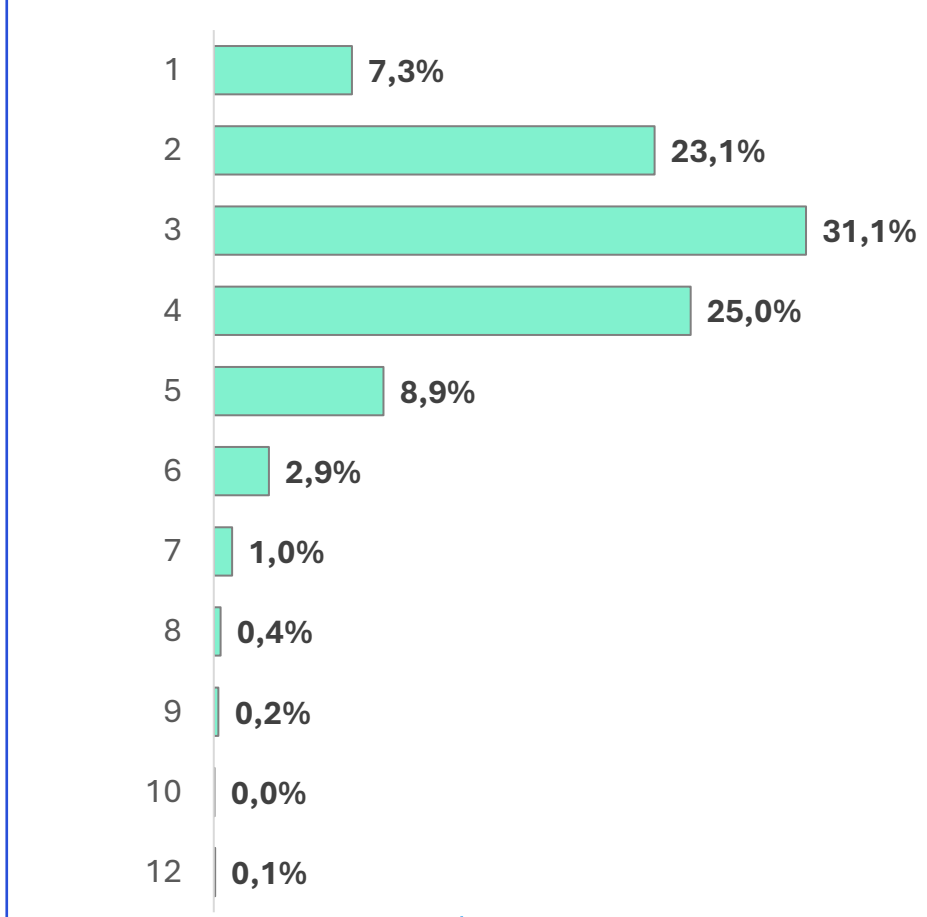
P27. O(A) Sr.(a) acredita que nos próximos anos, sua empresa pode aumentar de porte? (ESP-RU)

O perfil da MPE em atividade

Escolaridade

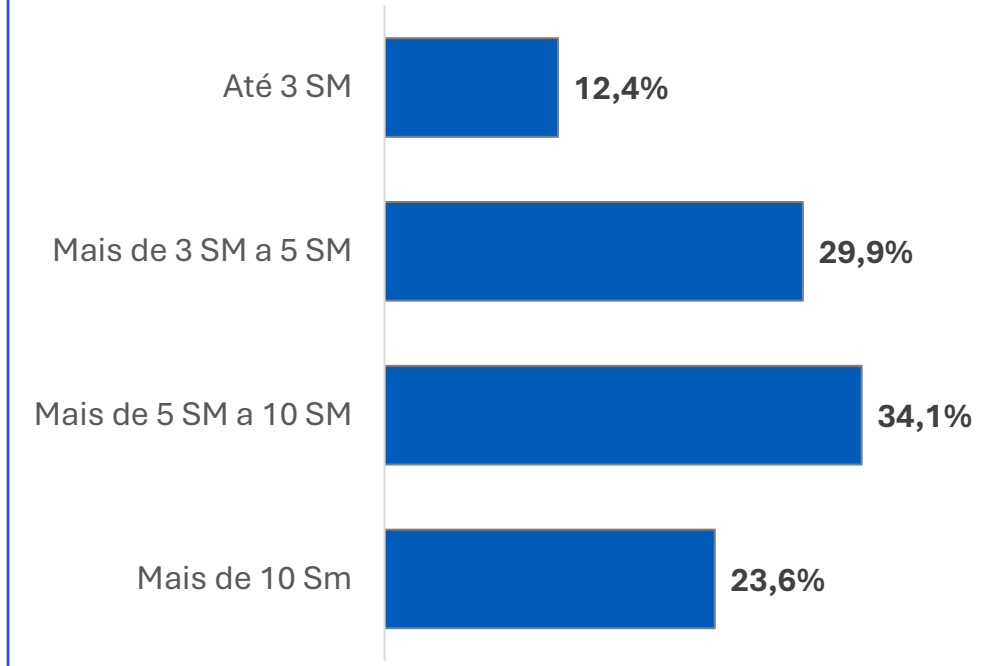


Nº pessoas na residência – Média: 3,16

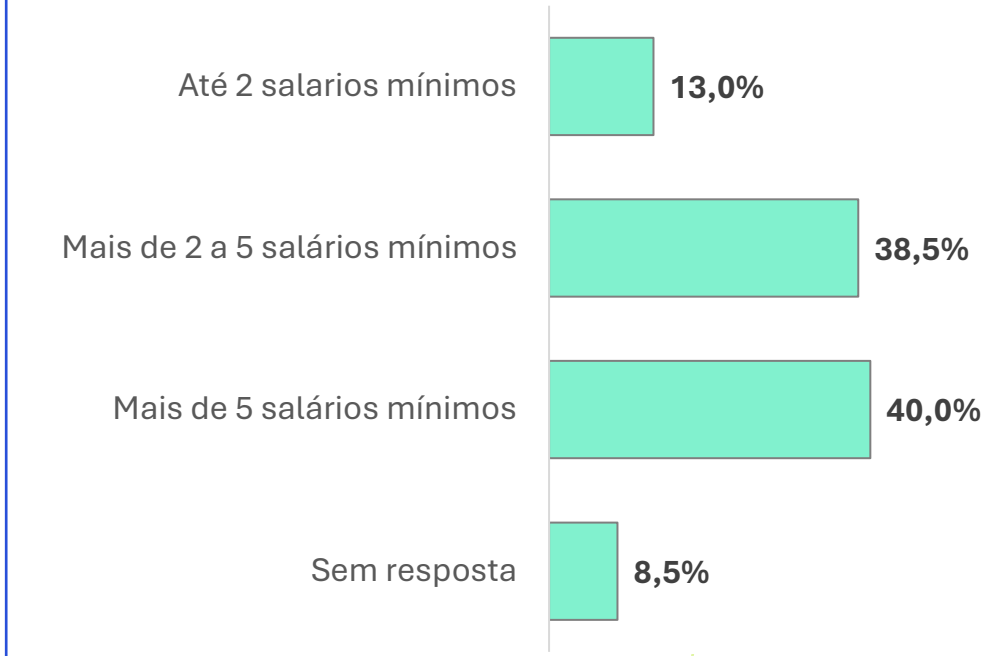


O perfil da MPE em atividade

Renda familiar – Média: R$13.779,88

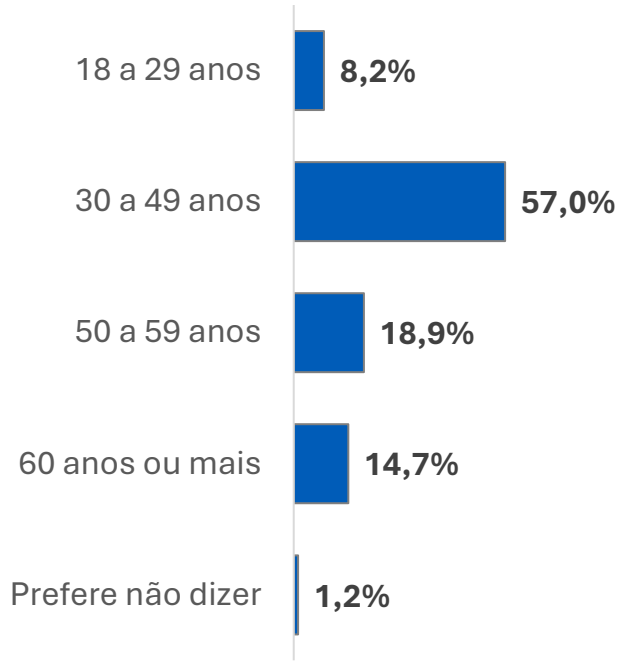


Renda pessoal

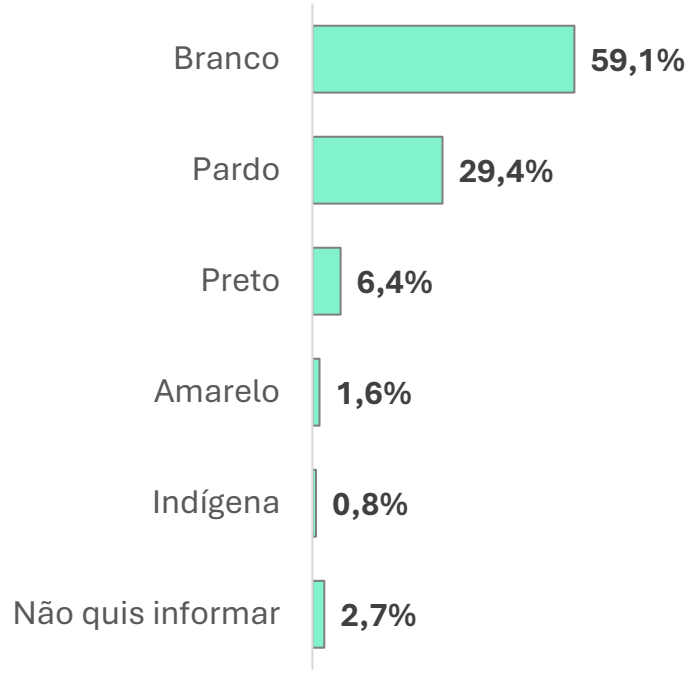


O perfil da MPE em atividade

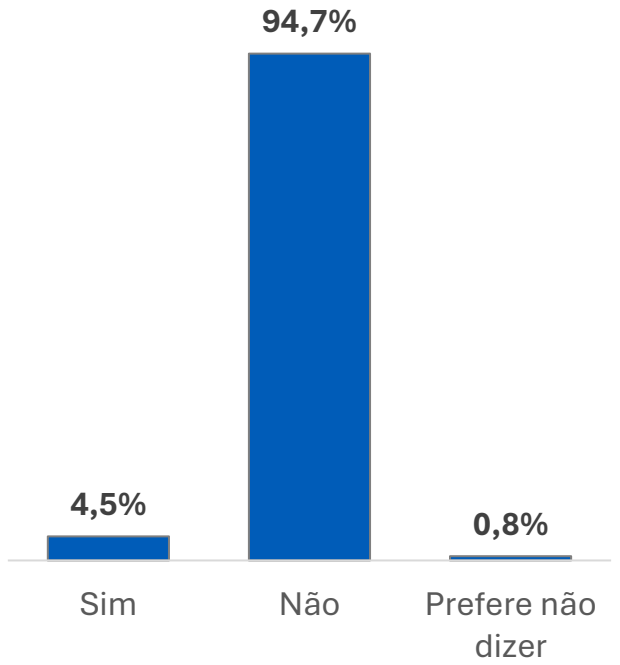
Faixa etária



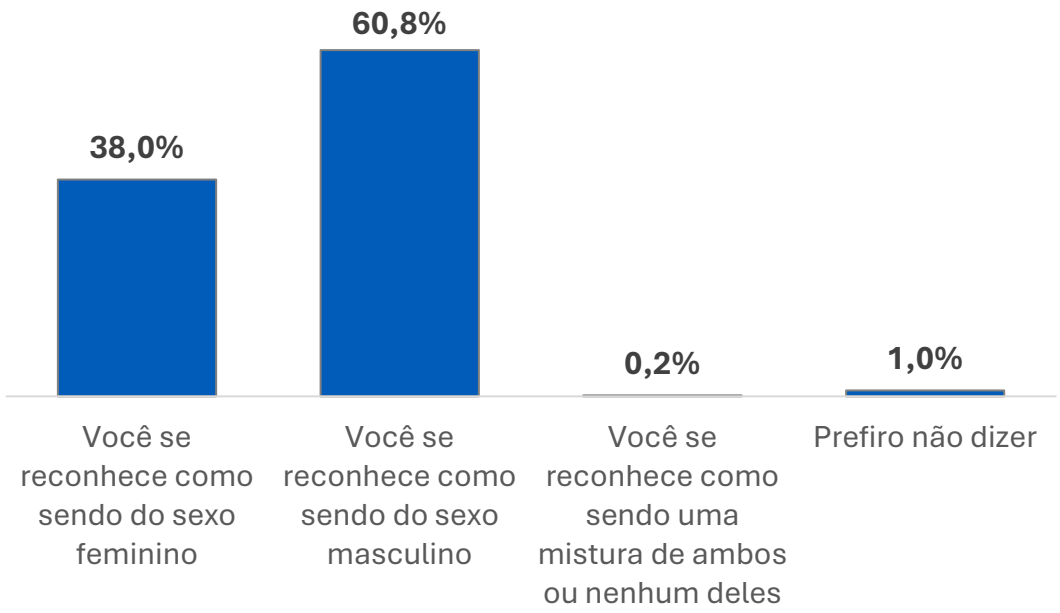
Cor / raça



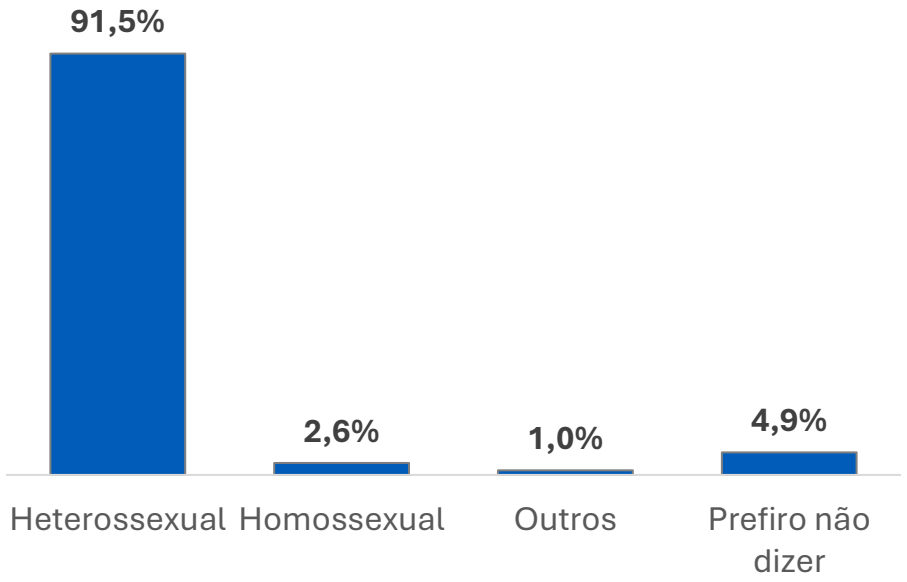
Deficiência física, auditiva ou de mobilidade



Gênero



Orientação sexual



SÍNTESE DOS RESULTADOS

Cenário das empresas

- No momento da pesquisa, **97% das empresas estavam em atividade**, mantendo o melhor patamar da série histórica.
- Entre as empresas inativas, **predominam paralisações temporárias**, embora cerca de um terço tenha encerrado as atividades definitivamente.
- Entre os negócios encerrados definitivamente, a maioria permaneceu em atividade por mais de cinco anos, indicando que os encerramentos também atingem empresas já consolidadas.
- A intenção de retomar as atividades entre empresas paralisadas diminuiu em relação às últimas edições da pesquisa.

Perfil das empresas

- Um terço dos empreendimentos está em atividade há mais de dez anos.
- A série histórica mostra aumento da participação de empresas com até cinco anos de atividade em relação a 2024, acompanhado de redução das empresas com mais de dez anos.
- O estabelecimento comercial permanece como principal local de funcionamento das empresas, embora quase um quinto opere na residência do empreendedor.
- A oportunidade de negócio continua sendo a principal motivação para empreender.
- Antes de abrir a empresa, metade dos empresários trabalhava com carteira assinada.

Formalização

- Para três em cada quatro empresários, a abertura da empresa representou aumento da renda.
- A venda para prefeituras e governos atingiu o menor nível da série histórica, alcançando cerca de uma em cada cinco empresas. Entre as empresas que nunca venderam para o poder público, mais da metade demonstra interesse em acessar esse mercado.
- A venda recorrente para outras empresas perdeu participação ao longo da série histórica, enquanto aumentou a proporção de empresas que vendem apenas ocasionalmente.
- A formalização continua sendo motivada principalmente pelo desejo de possuir uma empresa formal e pela possibilidade de emitir nota fiscal.
- Quase metade dos empresários formalizou a empresa sem receber apoio, enquanto o contador permanece como a principal fonte de auxílio nesse processo.

Desafios e perspectivas

- Os principais desafios do dia a dia concentram-se em **mão de obra, carga tributária e conquista de clientes**.
- Marketing, gestão financeira e uso de redes sociais são as áreas com maior demanda por capacitação.
- Sete em cada dez empresários acreditam que seu empreendimento poderá subir de porte nos próximos anos, indicando uma percepção positiva sobre as perspectivas de crescimento.

Uso Interno

Realização

A 5ª Edição do **PERFIL MPE 2026** é um produto da **Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência** do Sebrae Nacional.

Equipe UGE

Kennyston Lago kennyston.lago@sebrae.com.br
Dênis Nunes denis.pedro@sebrae.com.br
Marco Bedê marco.bede@sebrae.com.br

SEBRAE

Pesquisa realizada pela: meta pesquisa de opinião