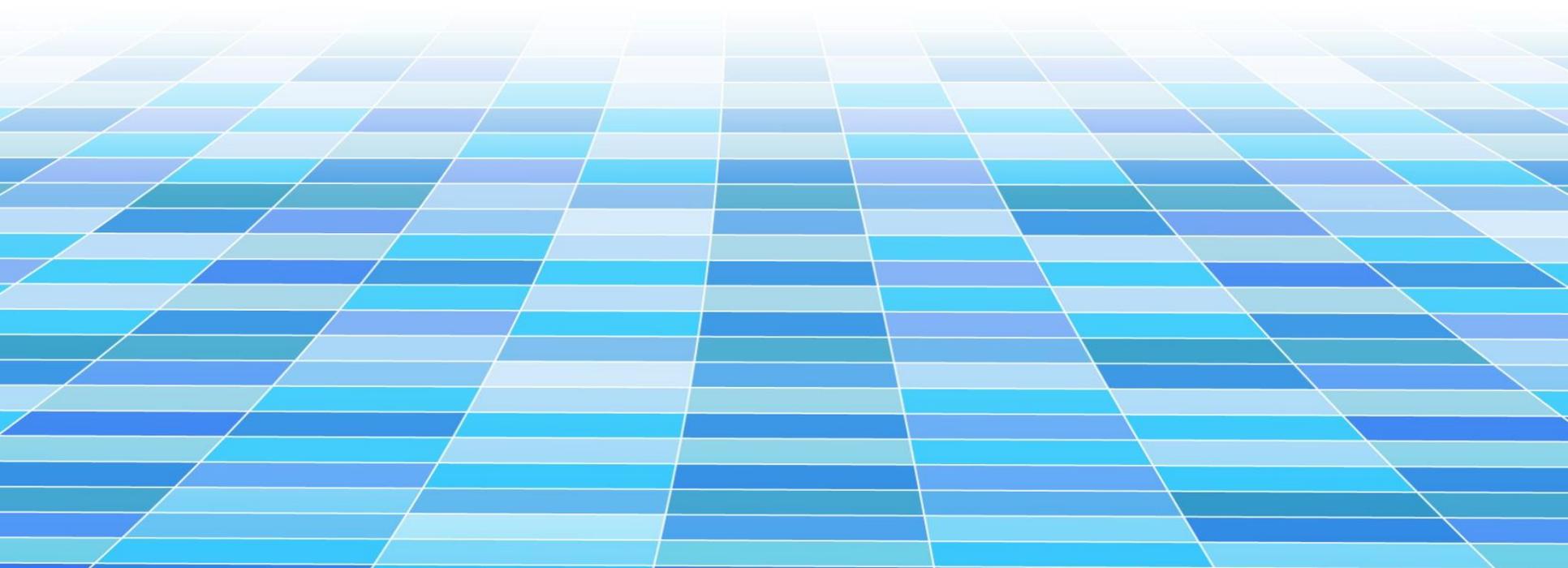


---

# PERFIL MEI

---



**1**

## **Objetivo:**

**Delinear o perfil dos  
Microempreendedores Individuais.**

## **Metodologia:**

**Aplicação da pesquisa via  
telefone (C.A.T.I)**

**2**

**3**

**Nº total de entrevistas:  
9.657**

## **Período de realização:**

**De 02/04 a 30/04 de 2015**

**4**

# AMOSTRA POR UF

Nº total de entrevistas:  
9.657



- Norte
- Nordeste
- Centro-Oeste
- Sudeste
- Sul

UF	f	%
AC	374	3,9
AM	295	3,1
AP	254	2,6
PA	253	2,6
RO	338	3,5
RR	211	2,2
TO	381	3,9
<b>Total</b>	<b>2106</b>	<b>21,8</b>

UF	f	%
AL	382	4,0
BA	384	4,0
CE	384	4,0
MA	313	3,2
PB	382	4,0
PE	384	4,0
PI	339	3,5
RN	382	4,0
SE	380	3,9
<b>Total</b>	<b>3330</b>	<b>34,6</b>

UF	f	%
DF	383	4,0
GO	384	4,0
MS	383	4,0
MT	383	4,0
<b>Total</b>	<b>1533</b>	<b>16,0</b>

UF	f	%
ES	383	4,0
MG	384	4,0
RJ	384	4,0
SP	385	4,0
<b>Total</b>	<b>1536</b>	<b>16,0</b>

UF	f	%
PR	384	4,0
RS	384	4,0
SC	384	4,0
<b>Total</b>	<b>1152</b>	<b>12,0</b>

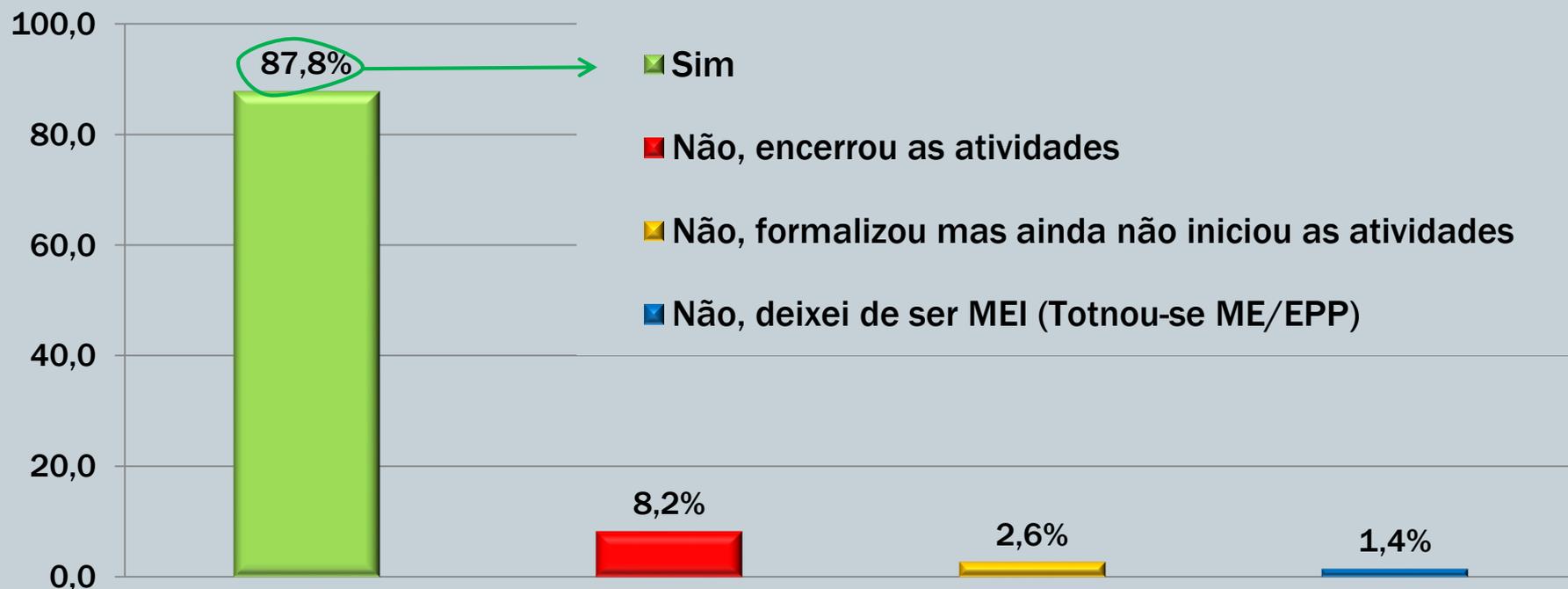
# Apresentação dos resultados



1

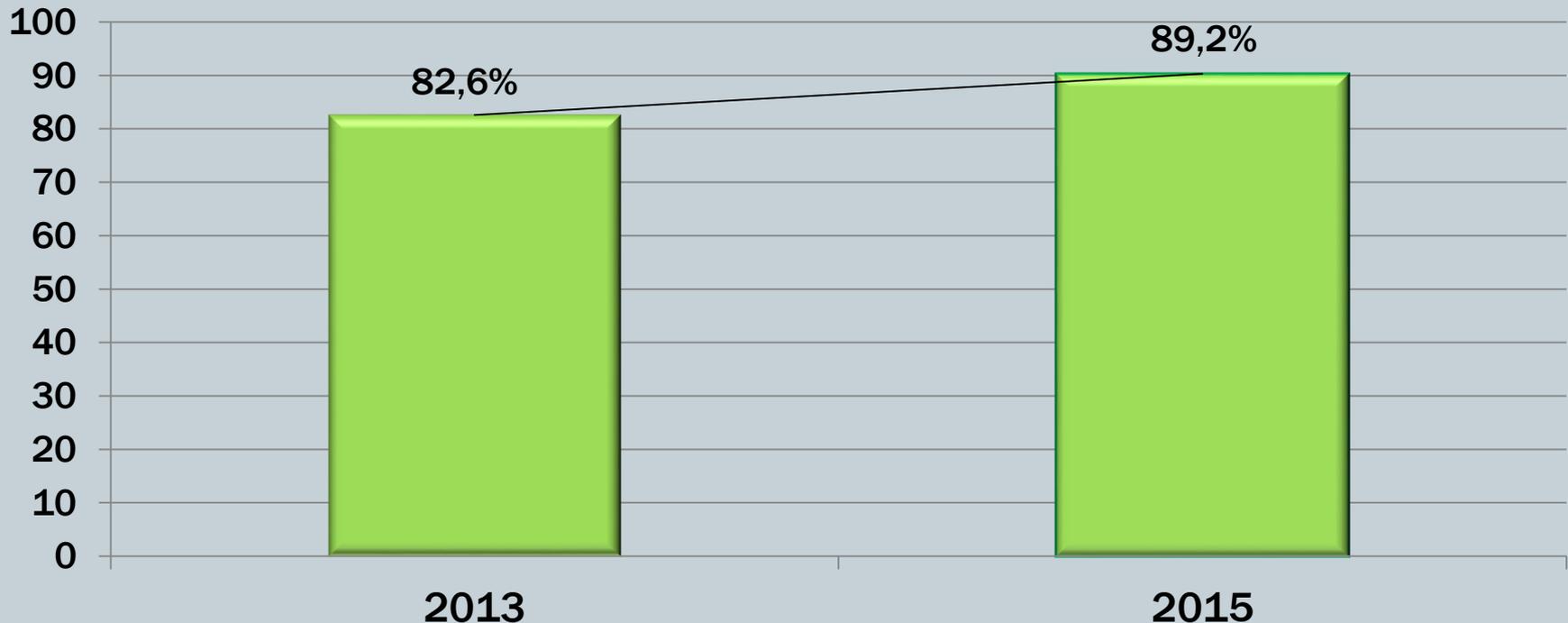
# ATIVIDADE COMO MEI ATUALMENTE

Uma expressiva maioria dos entrevistados relatou estar em atividade como Micro Empreendedor Individual atualmente.



# ATIVIDADE COMO MEI 2013 E 2015

A linha de tendência do gráfico demonstra o crescimento do percentual de MEI's em atividade no período 2013 e 2015. Explicita-se, assim, o fomento e trabalho para o desenvolvimento e solidificação do empreendedorismo no país.



# Entrevistados inativos como MEI



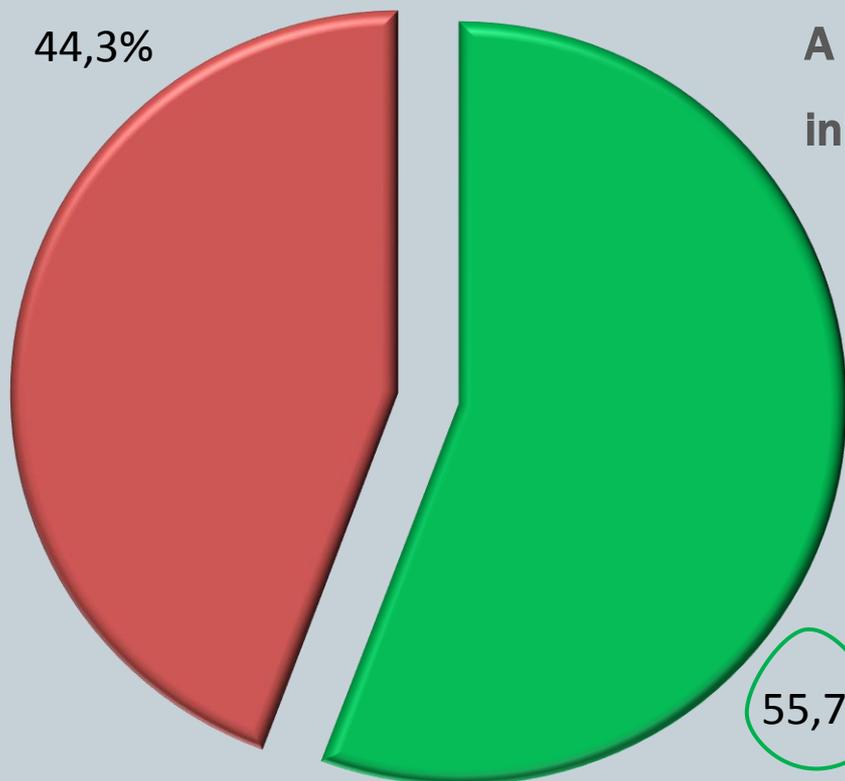
2

# MOTIVO DE TER ENCERRADO AS ATIVIDADES COMO MEI

A falta de retorno financeiro foi o principal motivo para o encerramento das atividades como MEI.



# PRETENSÃO DE INICIAR SUAS ATIVIDADES COMO MEI



■ Sim

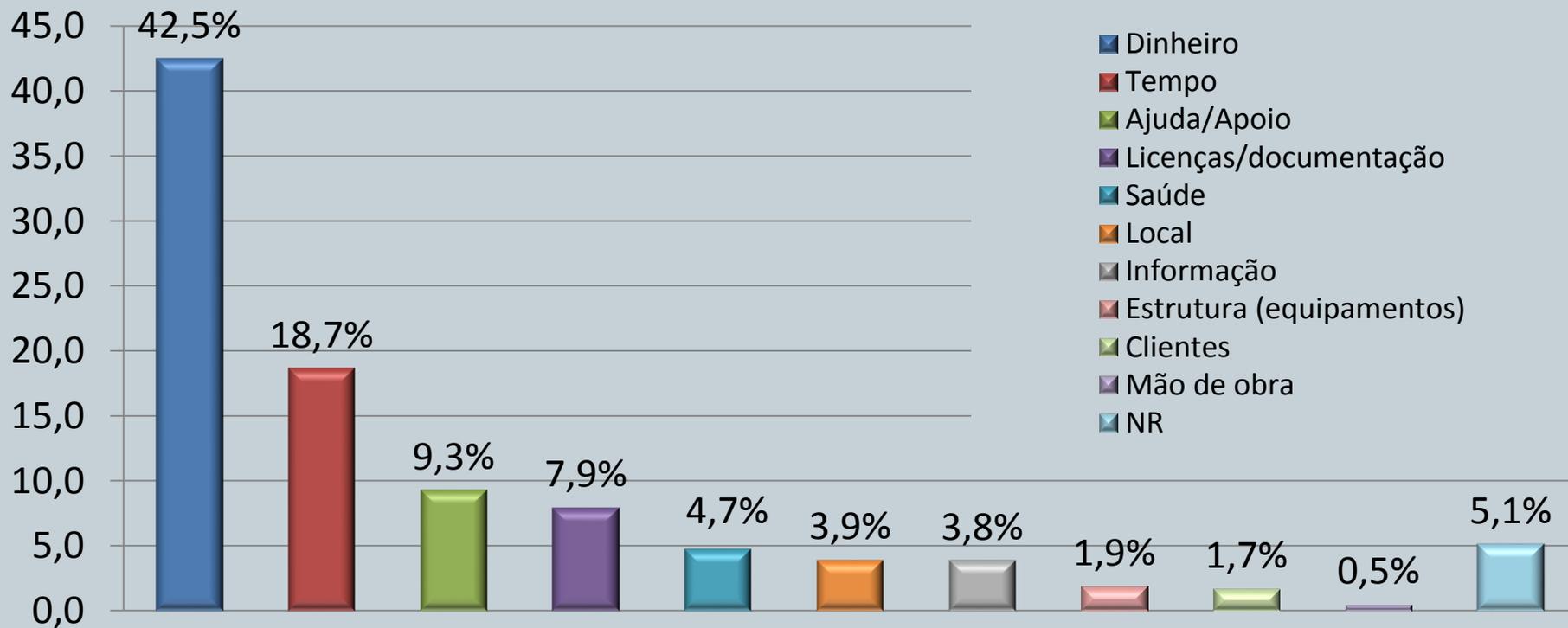
■ Não

A maioria dos entrevistados ainda pretende iniciar suas atividades como MEI.

55,7%

# O QUE FALTA PARA INICIAR SUAS ATIVIDADES COMO MEI

Dinheiro e tempo são os dois principais impedimentos para se iniciar as atividades como MEI.



# RESUMO SOBRE OS EMPRESÁRIOS INATIVOS COMO MEI



- **Falta de retorno financeiro e falta de tempo, foram as principais queixas dos MEI's que encerraram suas atividades.**
- Já os empresários formalizados como MEI, mas que ainda não iniciaram suas atividades, expressaram - em sua maioria (73,1%) - vontade de iniciar o trabalho com sua Empresa.

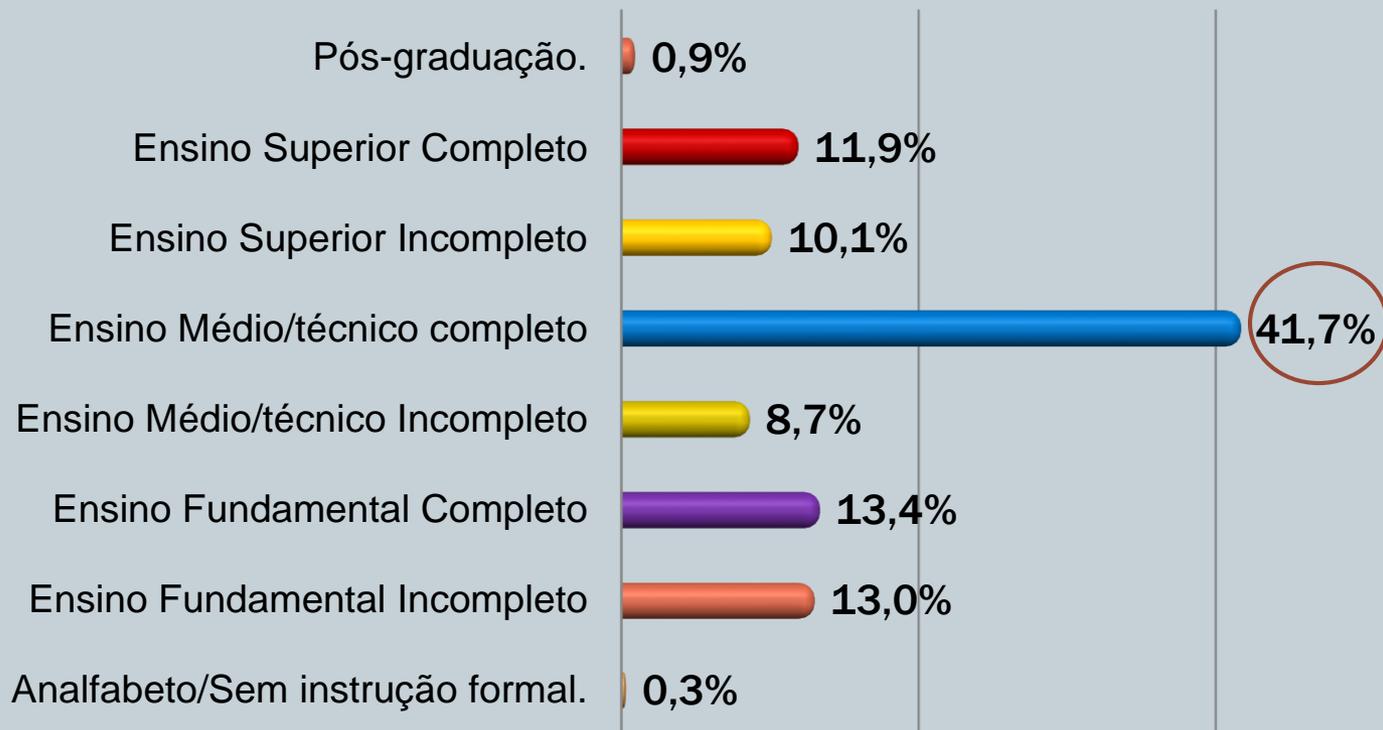
**O que falta para iniciarem suas atividades?**

**Dinheiro e tempo**

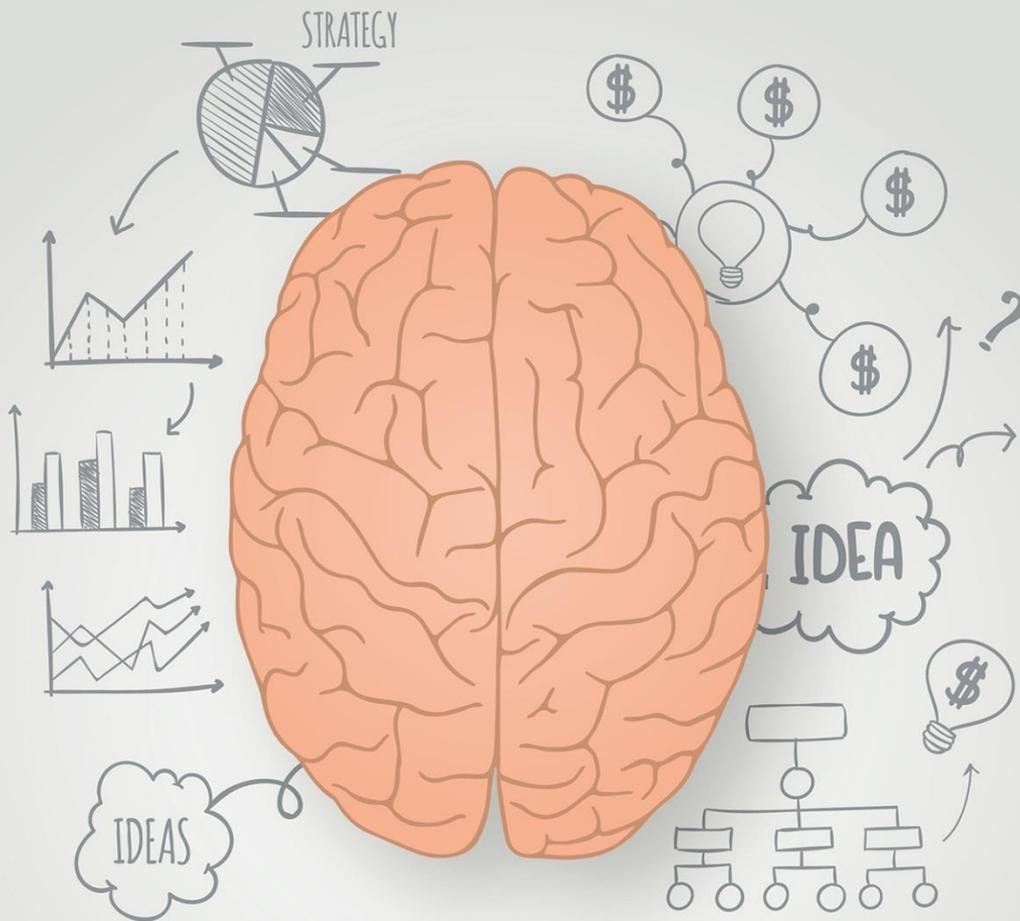


# ESCOLARIDADE DOS INATIVOS COMO MEI

A escolaridade média dos Microempreendedores inativos é o ensino médio completo



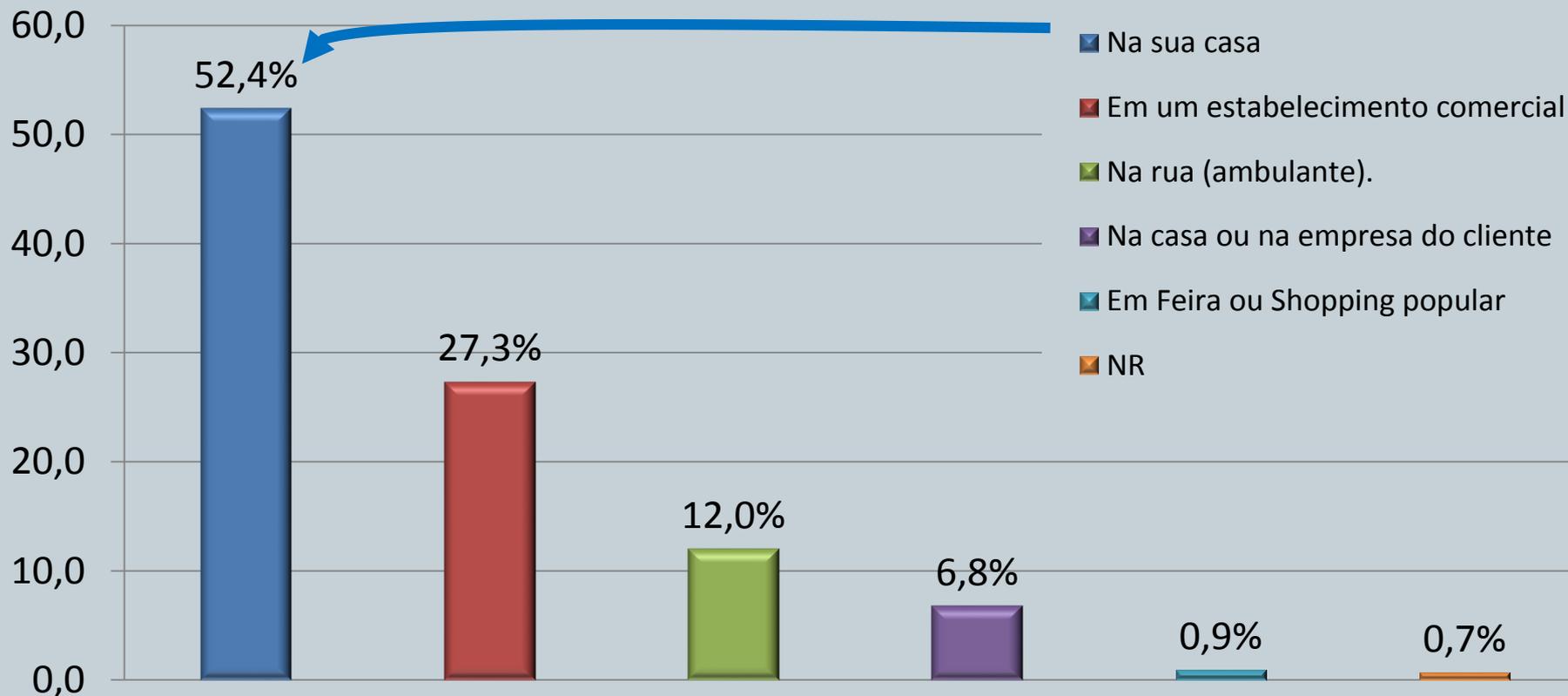
# Entrevistados ativos como MEI



3

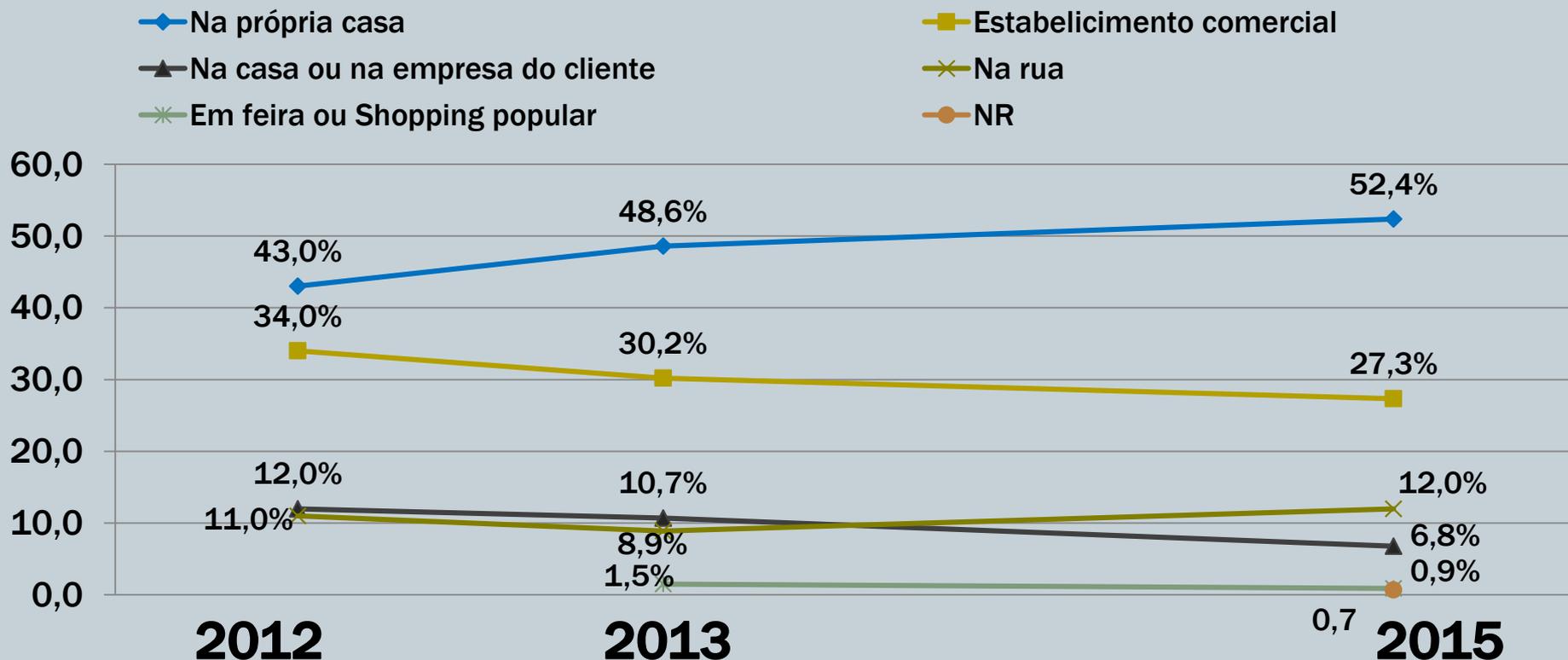
# ONDE FUNCIONA A EMPRESA MEI

A maioria dos empreendedores entrevistados tem o núcleo de seus trabalhos como MEI na sua própria casa.



# LOCAL DE FUNCIONAMENTO DA MEI NOS ANOS DE 2012-2013-2015

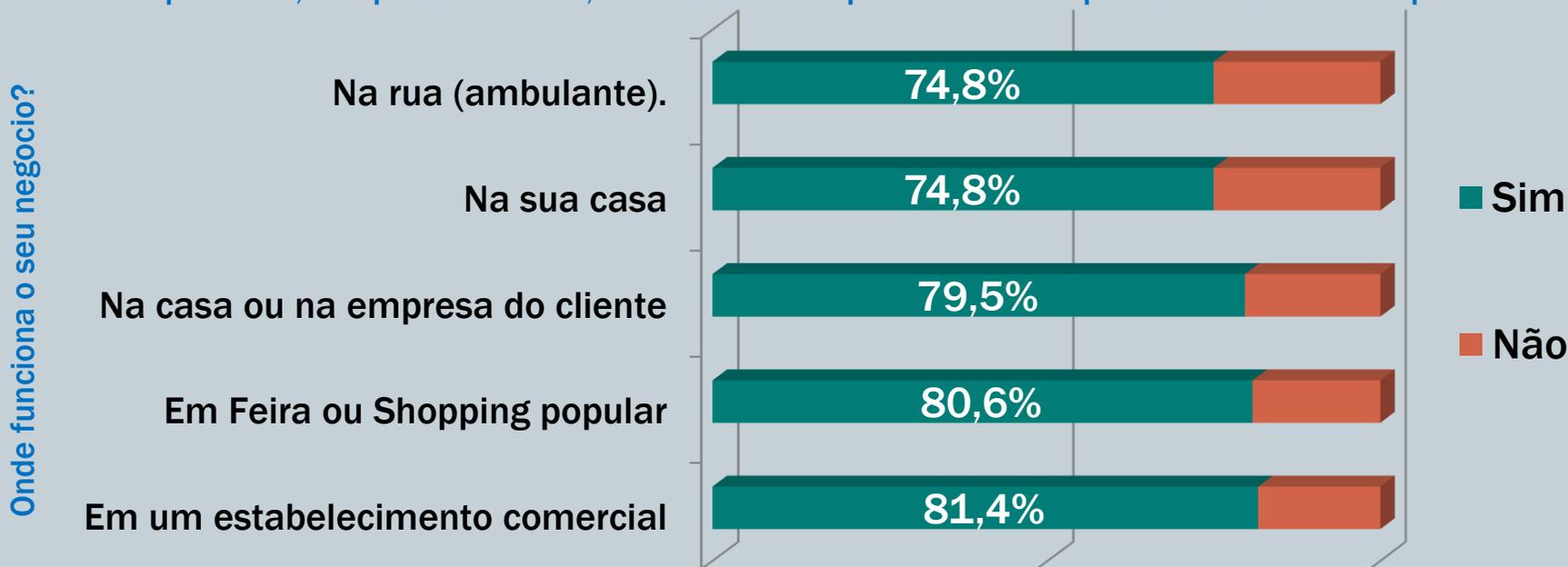
No decorrer do período analisado, percebe-se claramente uma tendência de que as microempresas estabeleçam seu centro de operações dentro da própria casa do proprietário.



# PRETENDE FATURAR MAIS DE R\$ 60 MIL ANUALMENTE X ONDE FUNCIONA O SEU NEGÓCIO

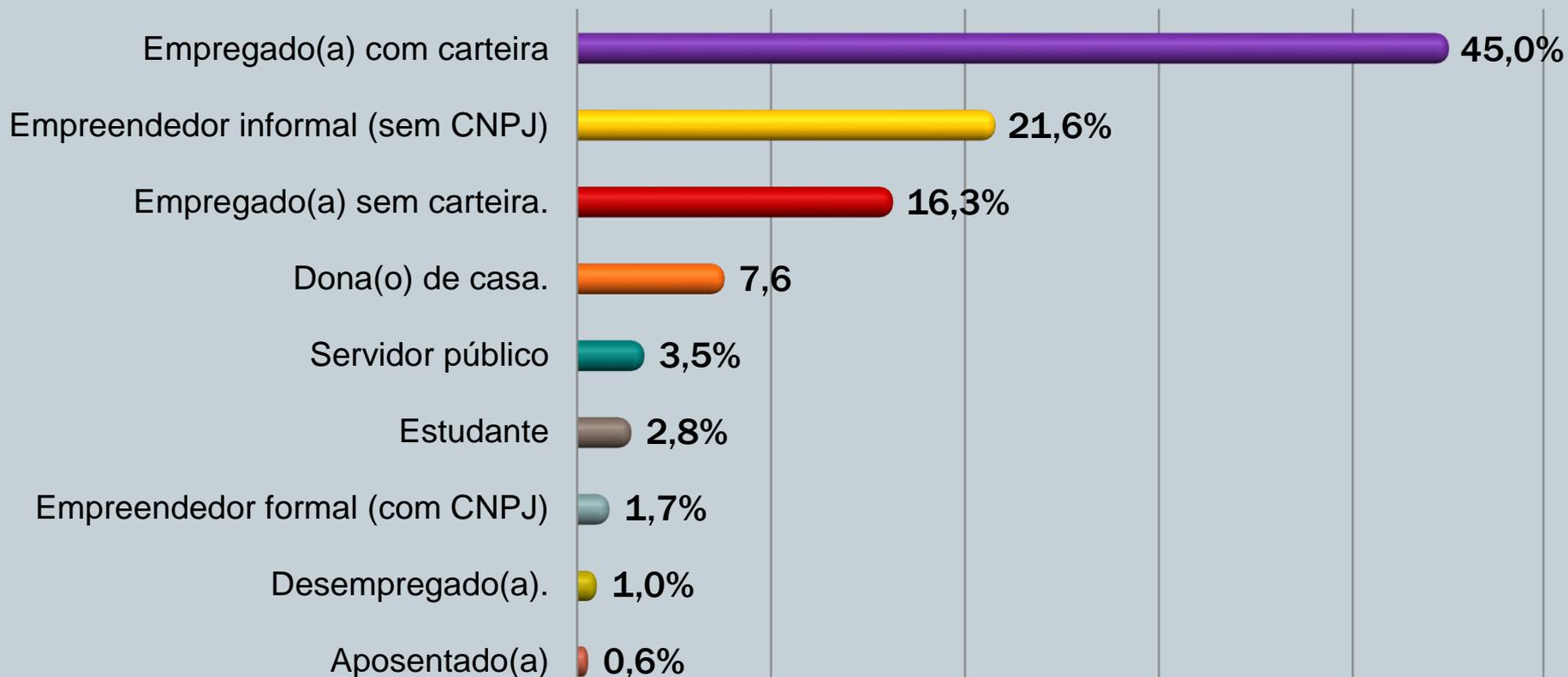
Quem parece estar mais estruturado, como por exemplo os microempreendedores que trabalham em um estabelecimento comercial ou em feiras e shoppings populares, está mais otimista com o futuro faturamento. O crucial é criar estratégias para estes outros empreendedores menos estruturados e tentar oferecer caminhos para seu desenvolvimento.

Você pretende, nos próximos anos, faturar mais do que 60 mil reais por ano com a sua empresa?



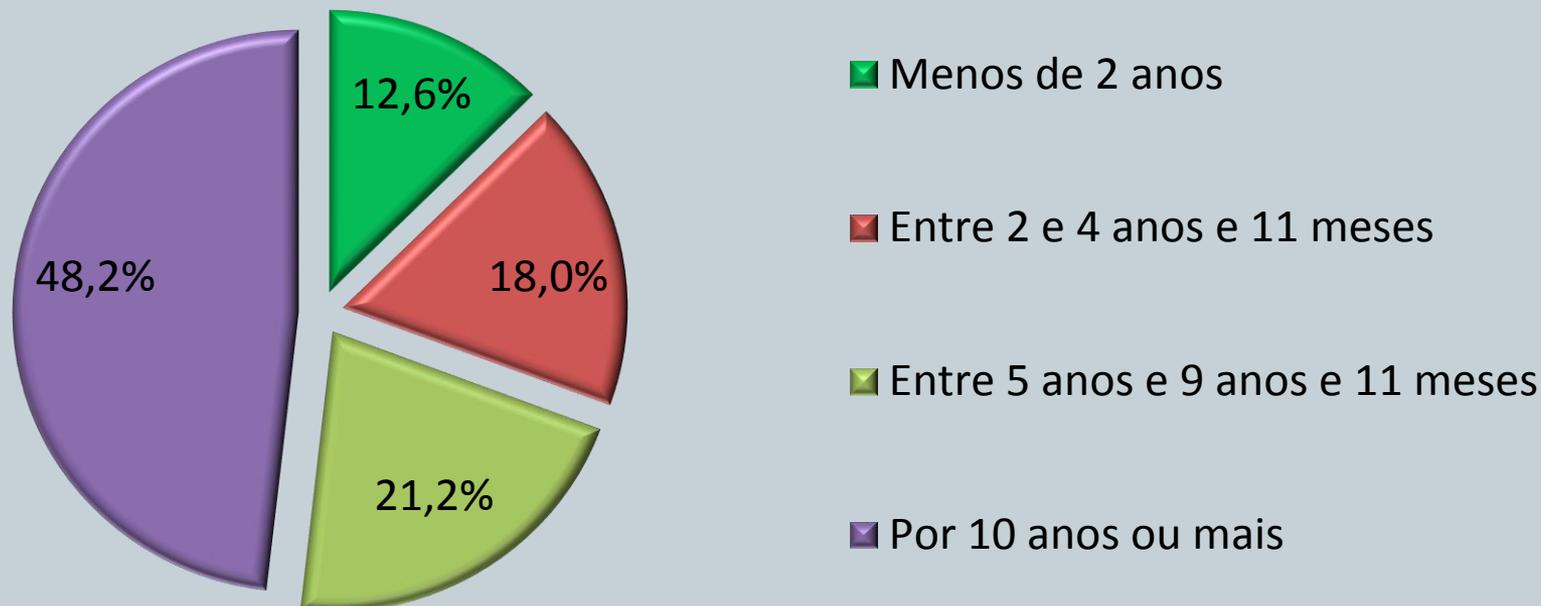
# OCUPAÇÃO ANTES DE SER MEI

Empregado com carteira assinada e empreendedorismo informal (sem CNPJ) eram as principais ocupações dos entrevistados no período anterior a formalização como MEI.



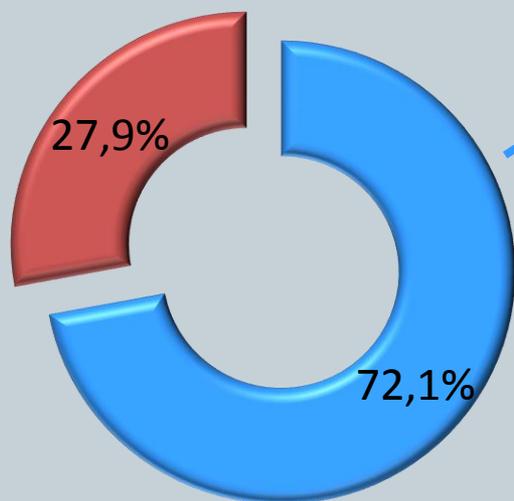
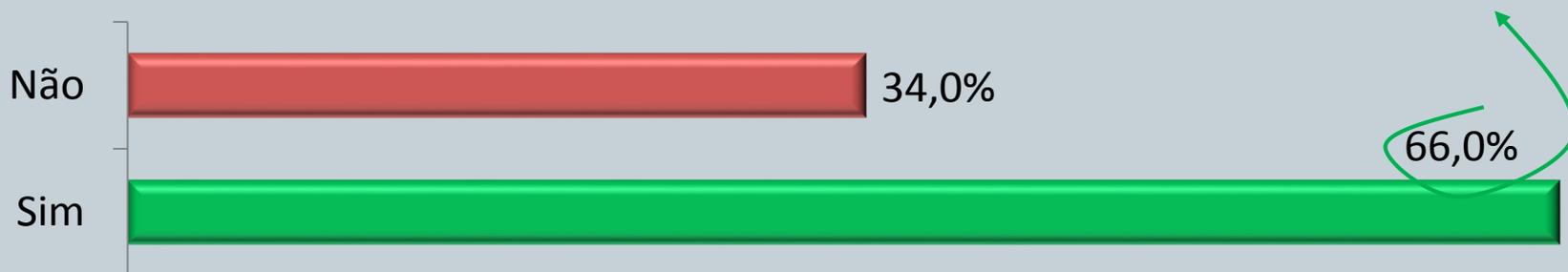
# PERÍODO DE TEMPO NA INFORMALIDADE

A maior parcela dos entrevistados, que mantiveram seus negócios na informalidade antes da formalização como MEI, permaneceram sem CNPJ por 10 anos ou mais.



# IMPLICAÇÕES DA FORMALIZAÇÃO

A formalização como MEI, segundo os entrevistados, ajudou a vender mais.



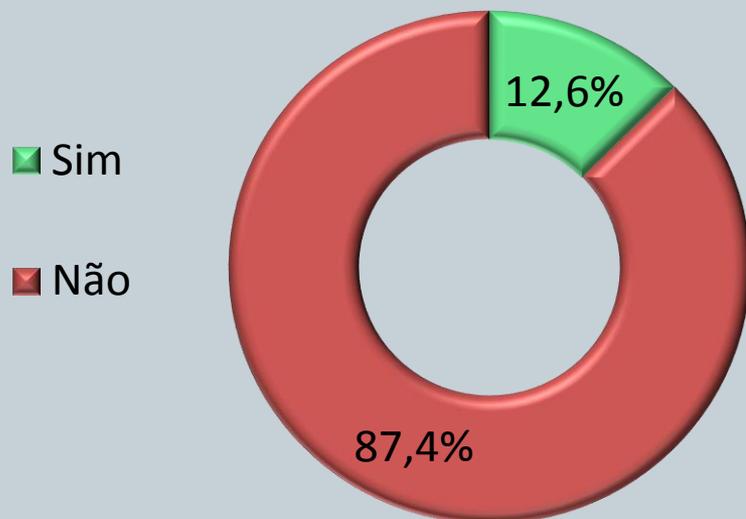
Os entrevistados também acreditam que a formalização favorece o relacionamento com os fornecedores, conseguindo melhores condições para comprar seus produtos.

■ Sim ■ Não

# VENDAS PARA PREFEITURAS E EMPRESAS

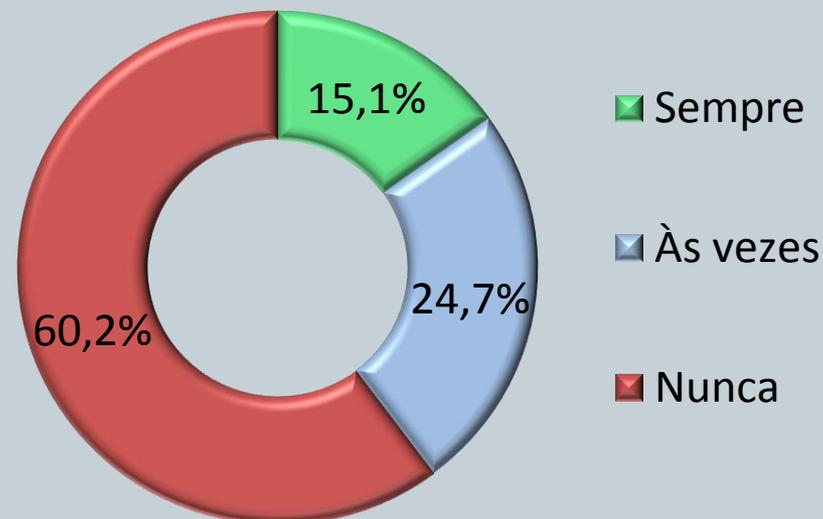
## Prefeitura

Observa-se que um percentual bastante pequeno de empreendedores já vendeu seus produtos ou serviços para a prefeitura.



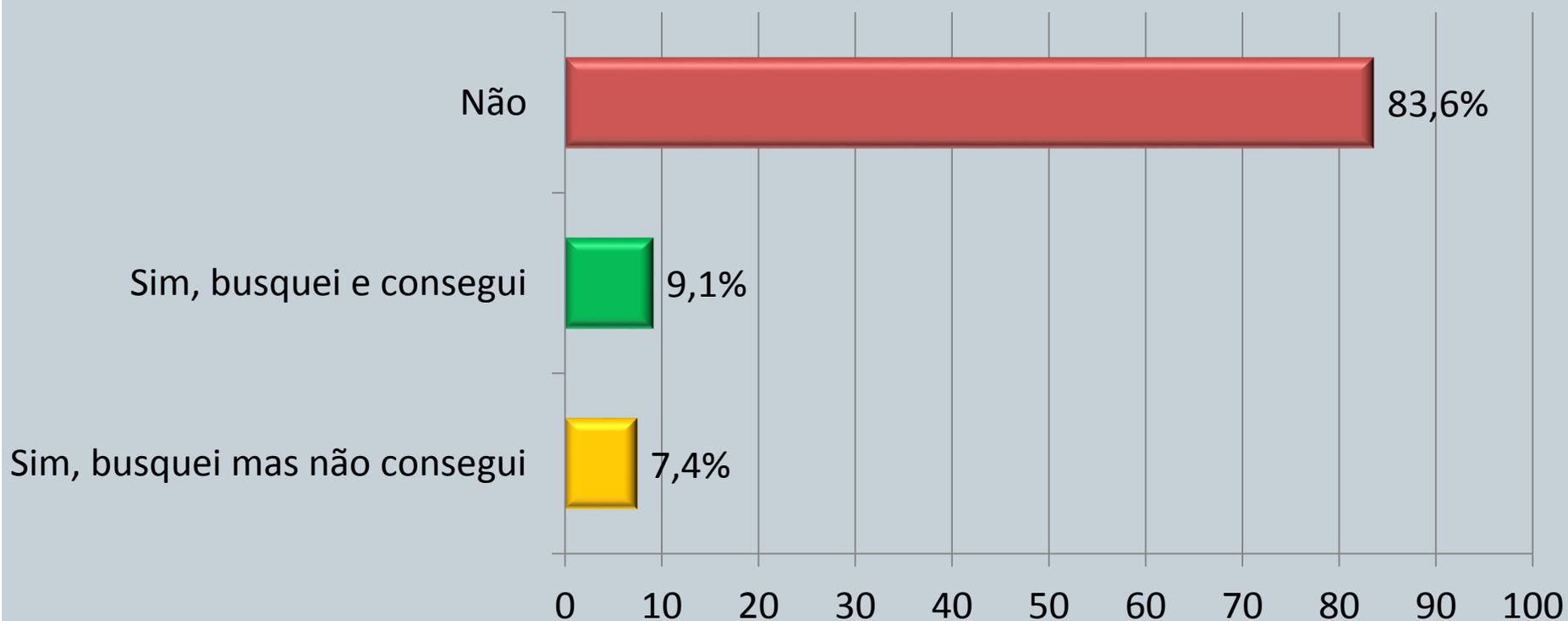
## Empresas

A venda de seus produtos e serviços para outras empresas também não é muito recorrente, como demonstra o gráfico abaixo.



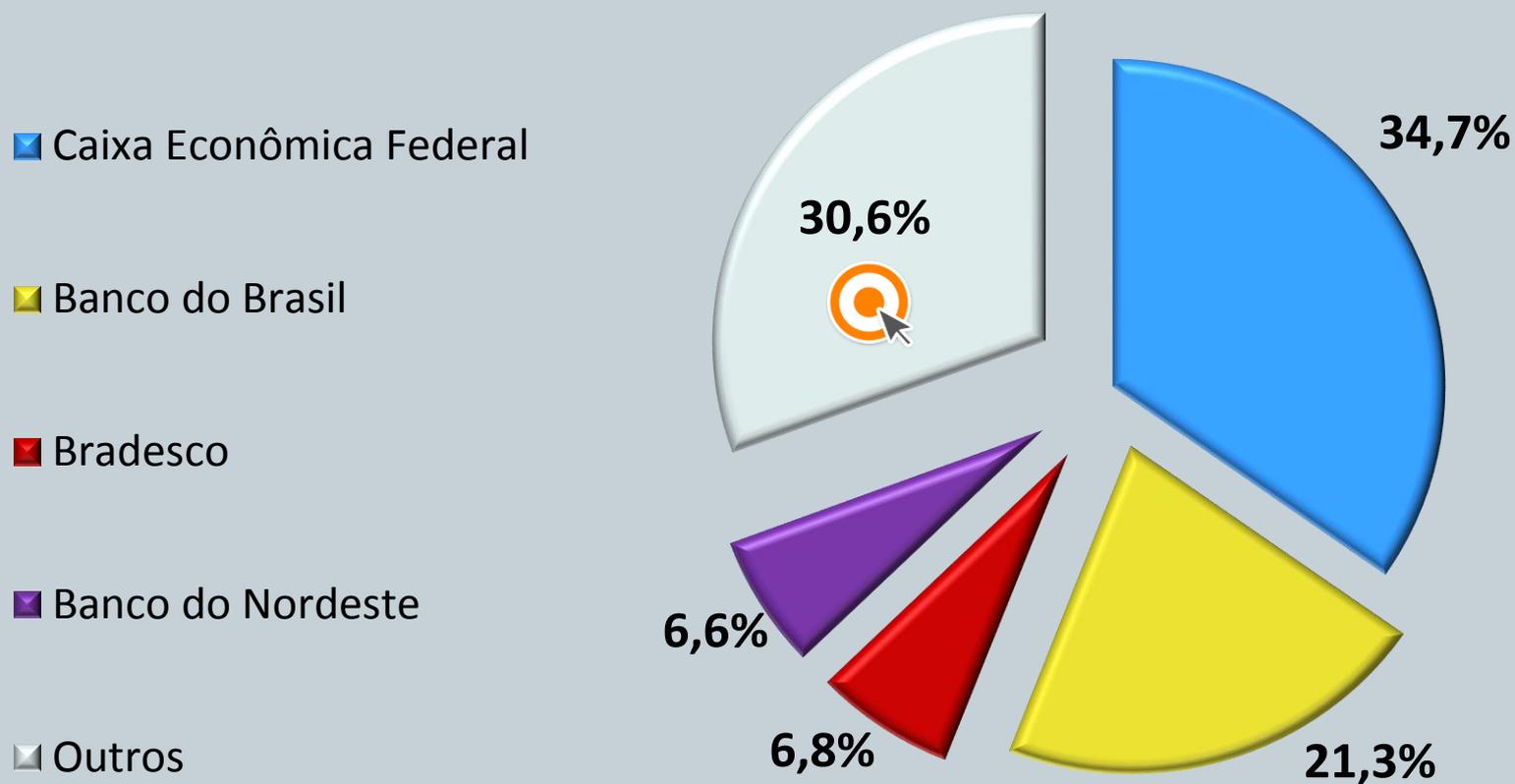
# BUSCA POR EMPRÉSTIMO APÓS A FORMALIZAÇÃO COMO MEI

Após a formalização como MEI, os empresários – em sua maioria – disseram não ter buscado financiamento para investir em seus negócios. Não obstante, aqueles que buscaram tiveram o pedido de financiamento negado ou aceito em números bastante semelhantes



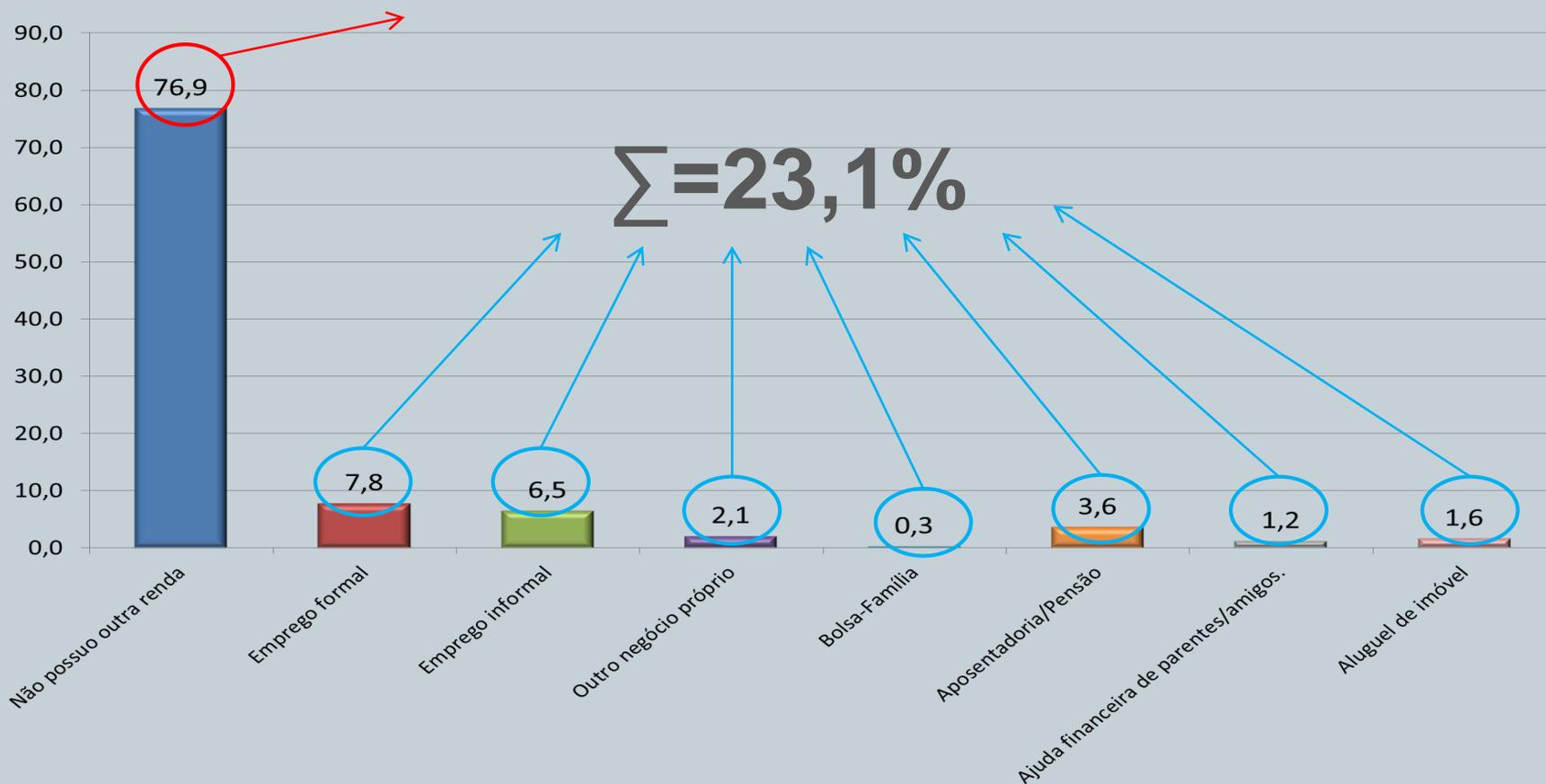
# INSTITUIÇÃO EM QUE BUSCOU EMPRÉSTIMO ENQUANTO MEI

As 4 principais instituições em que os entrevistados buscaram empréstimo para investir em seus negócios como MEI são:



# OUTRA FONTE DE RENDA ALÉM DA ATIVIDADE COMO MEI (%)

Os empresários MEI entrevistados, em ampla maioria, relataram não ter outra fonte de renda além de sua própria atividade empresarial como microempreendedor.



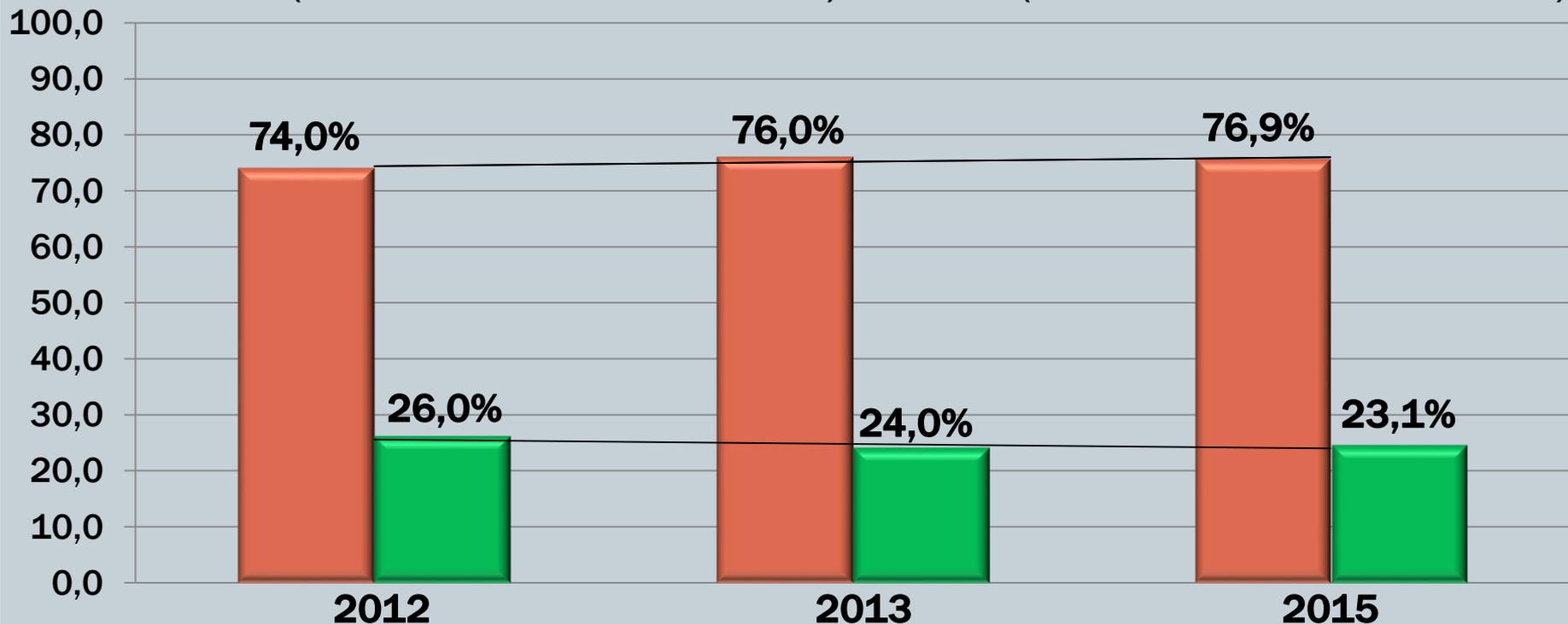
# OUTRA FONTE DE RENDA ALÉM DA ATIVIDADE COMO MEI (2012-2013-2015)

O gráfico abaixo demonstra de forma bastante clara a importância da microempresa para o sustento do proprietário.  $\frac{3}{4}$  não têm outra fonte de renda além da própria MEI.

■ Não tem outra fonte de renda

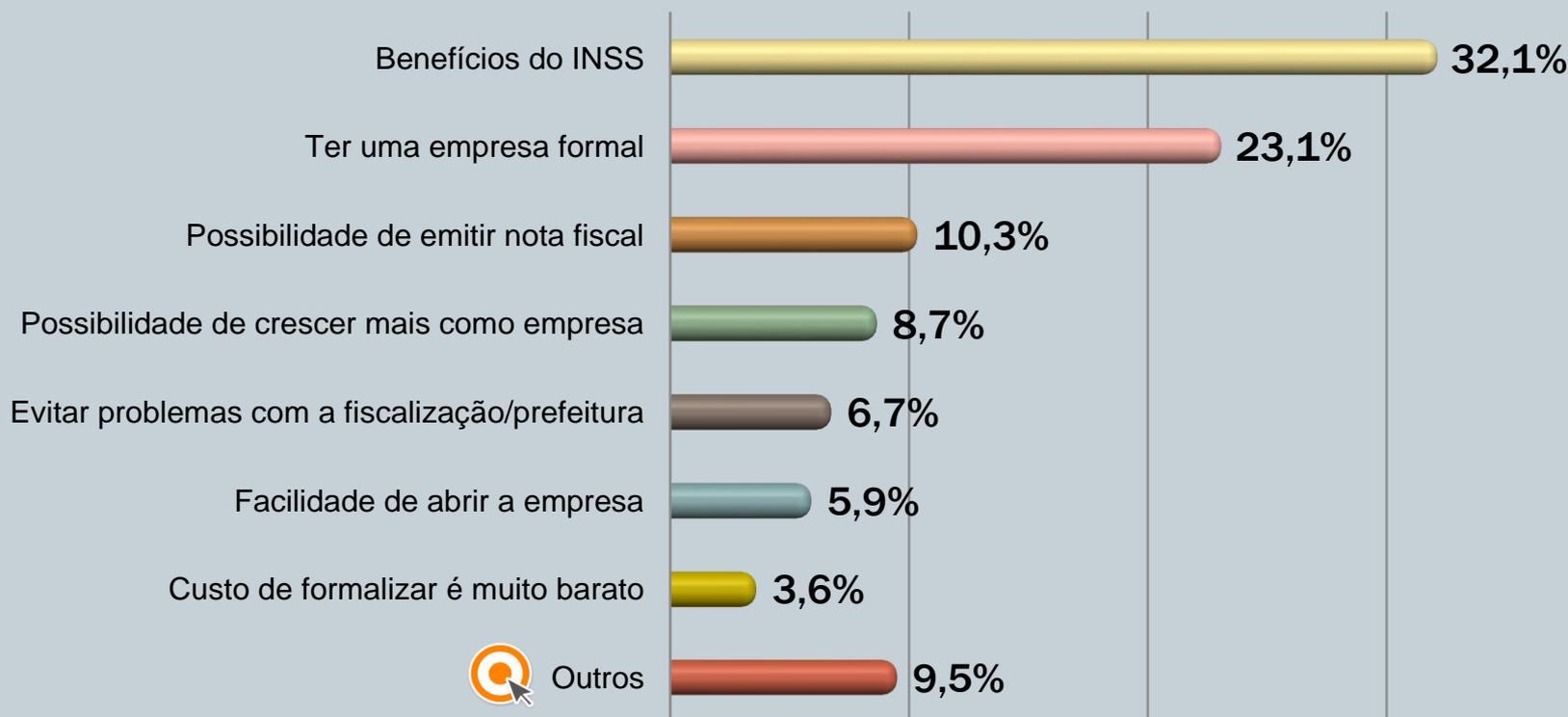
■ Tem outra fonte de renda

— Linear (Não tem outra fonte de renda) — Linear (Não tem outra fonte de renda)



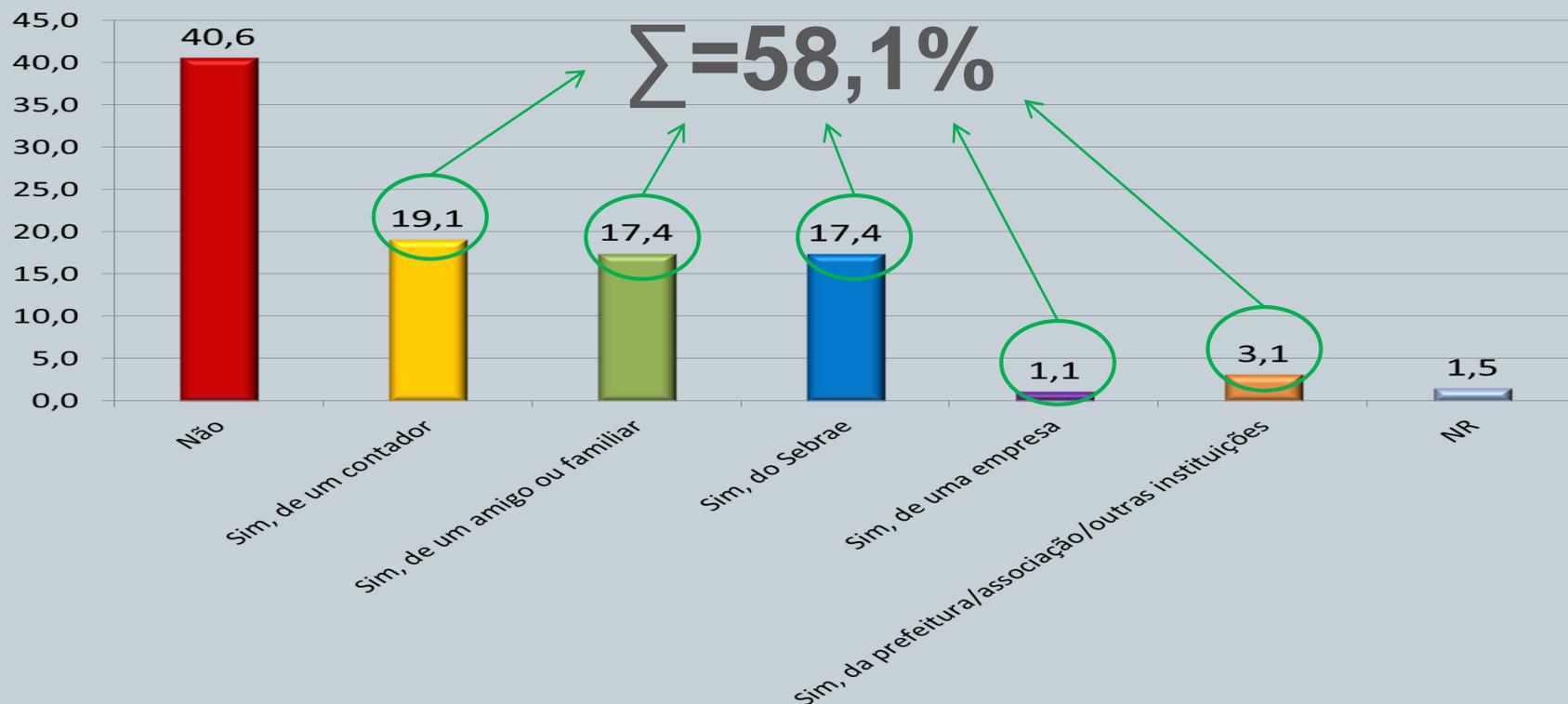
# FATORES PARA SE FORMALIZAR COMO MEI

Tornar-se MEI, para os empresários, tem como fundamentações principais os benefícios do INSS e a própria ideia de se ter uma empresa formal.



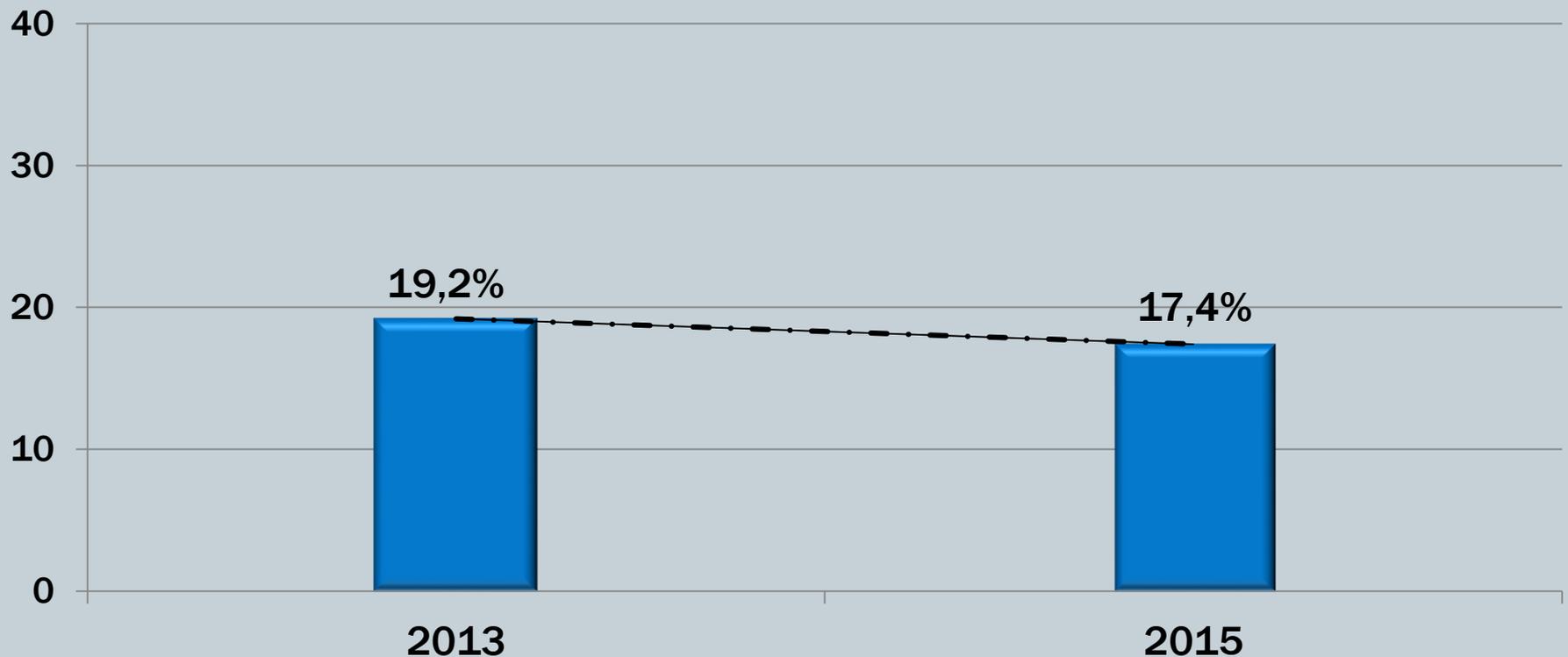
# AJUDA PARA A FORMALIZAÇÃO COMO MEI (%)

A maior parcela dos entrevistados tivera ajuda de alguma instituição ou amigos/familiares para a formalização como MEI. Todavia, uma parcela de 40,6% não teve nenhum tipo de auxílio nessa formalização.



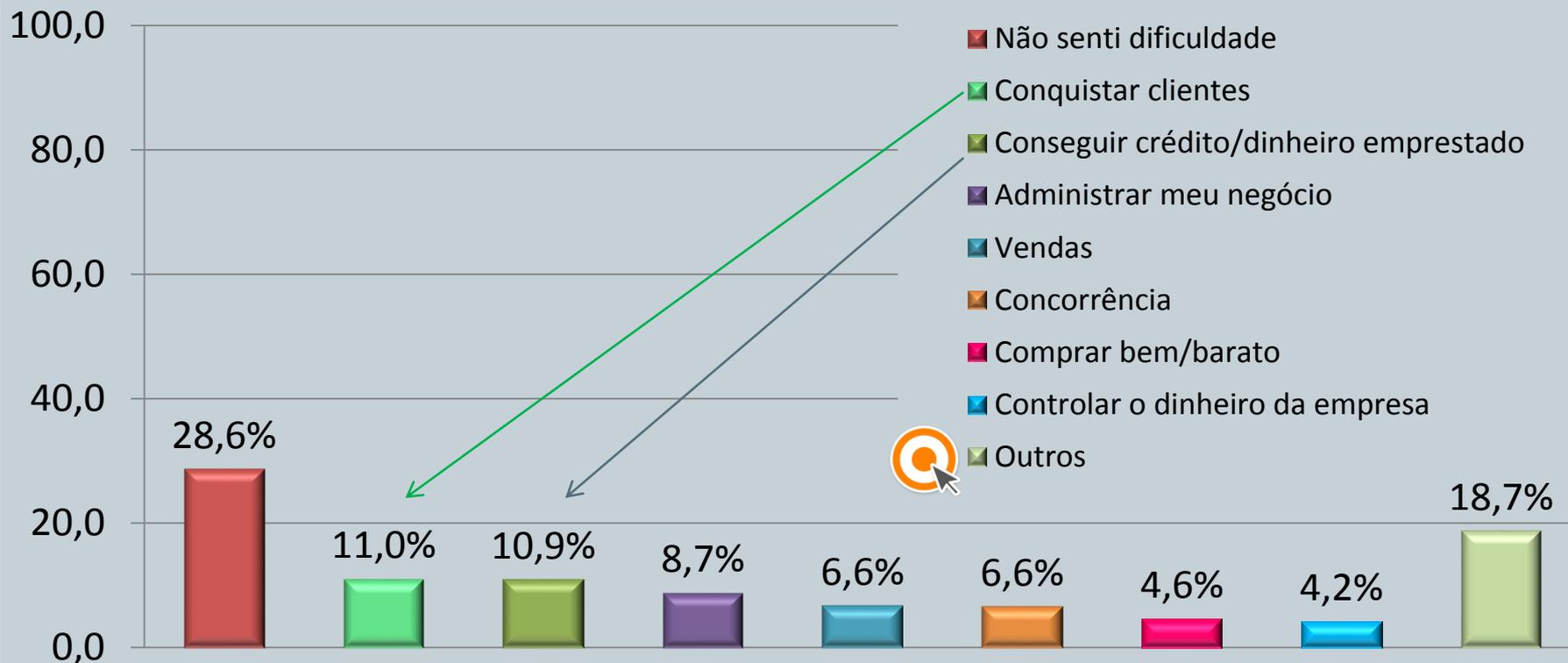
# PARTICIPAÇÃO DO SEBRAE NO APOIO À FORMALIZAÇÃO COMO MEI

A participação do SEBRAE no apoio na hora da formalização dos microempresários decresceu no período estudado. Entretanto, essa queda ainda permanece dentro do erro amostral.



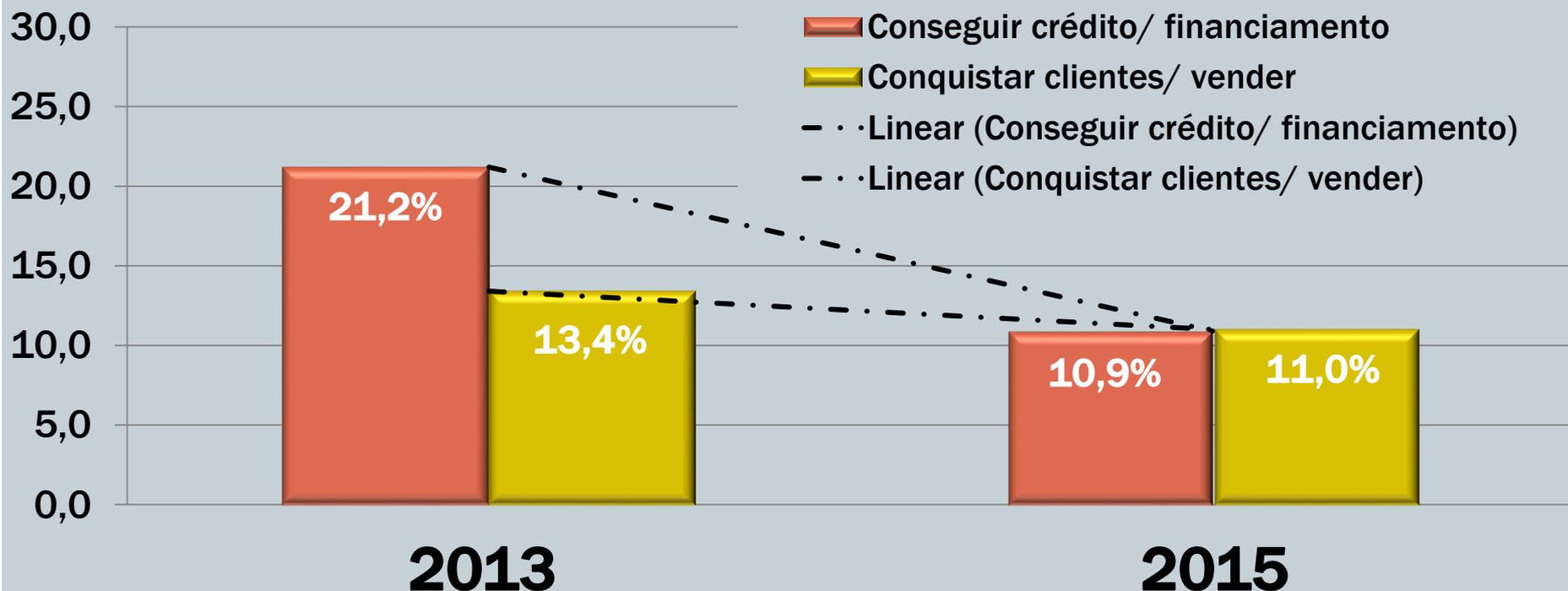
# PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS NA ATIVIDADE COMO MEI

Entre as principais dificuldades enfrentadas como MEI, os entrevistados acusaram a dificuldade de conseguir crédito (financiamento) e conquistar novos clientes.



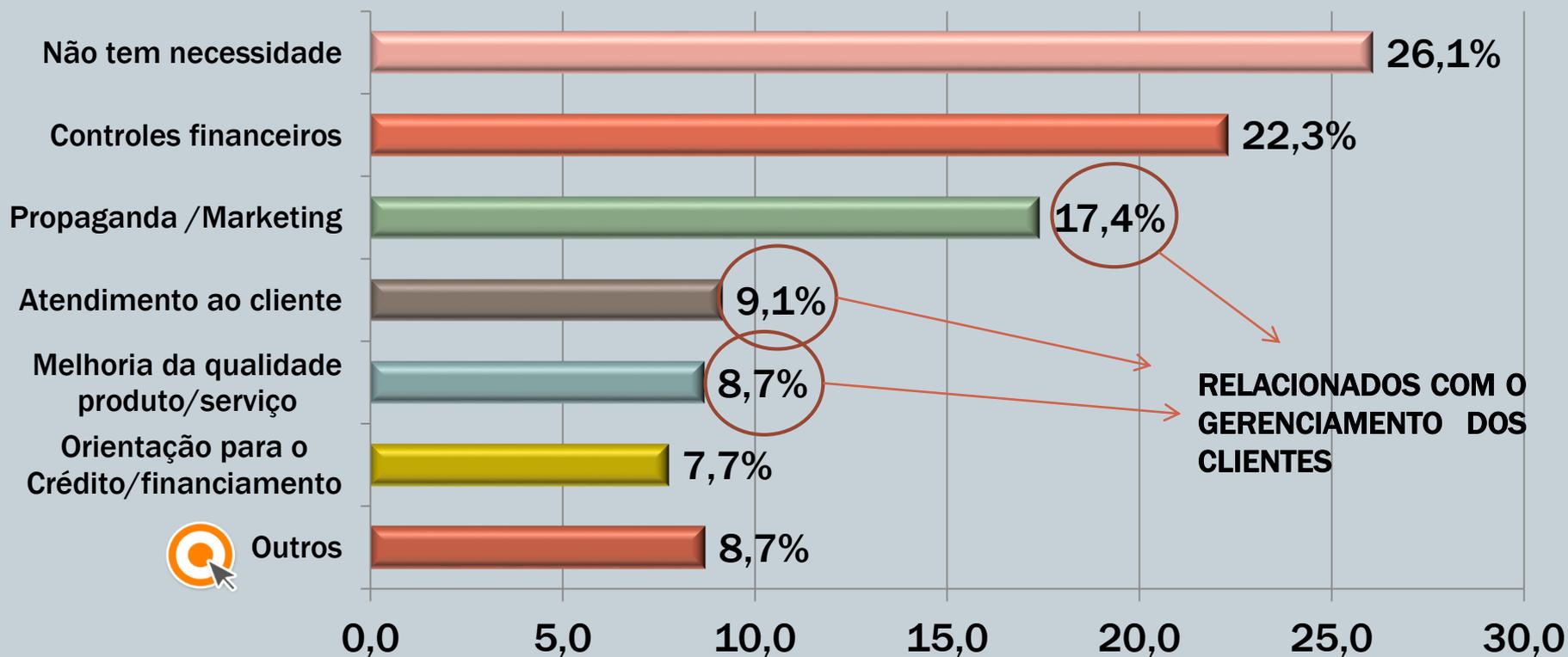
# 2 PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS COMO MEI

Desde 2013 as principais dificuldades enfrentadas enquanto MEI são: conseguir financiamento e conquistar clientes. Mas, como ilustra o gráfico, o percentual dessa dificuldade vem caindo.



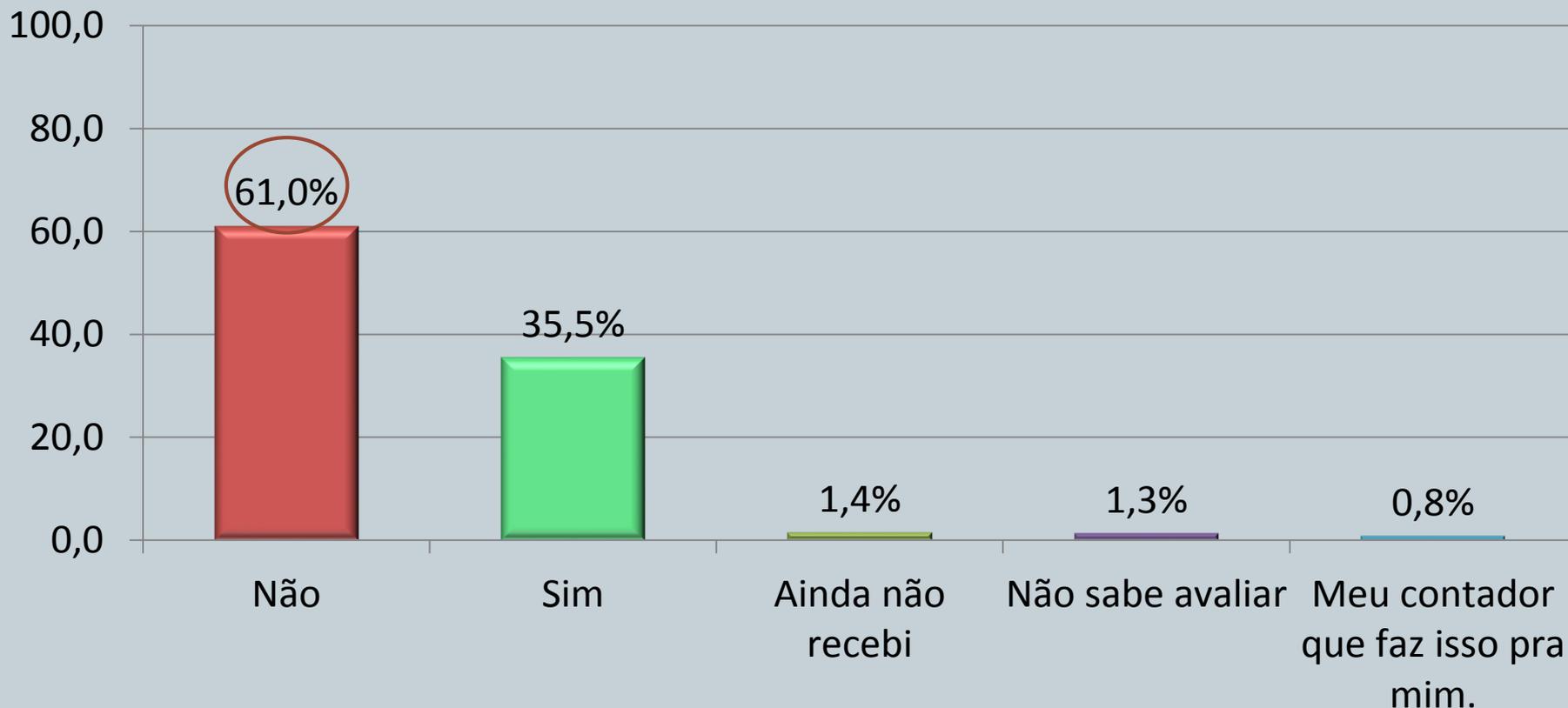
# ÁREAS EM QUE NECESSITAM CAPACITAÇÃO, CURSOS E CONSULTORIAS

A maior concentração de respostas dos entrevistados indica que não há necessidade de capacitação, cursos e consultorias em nenhuma área. Todavia, entre as matérias que necessitam ajuda estão principalmente: controles financeiros e propaganda/marketing.



# O PAGAMENTO DOS BOLETOS MENSAIS DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

61% dos entrevistados nunca deixaram de pagar o boleto mensal de MEI. Entretanto, um grupo de 35,5% já atrasou as parcelas.



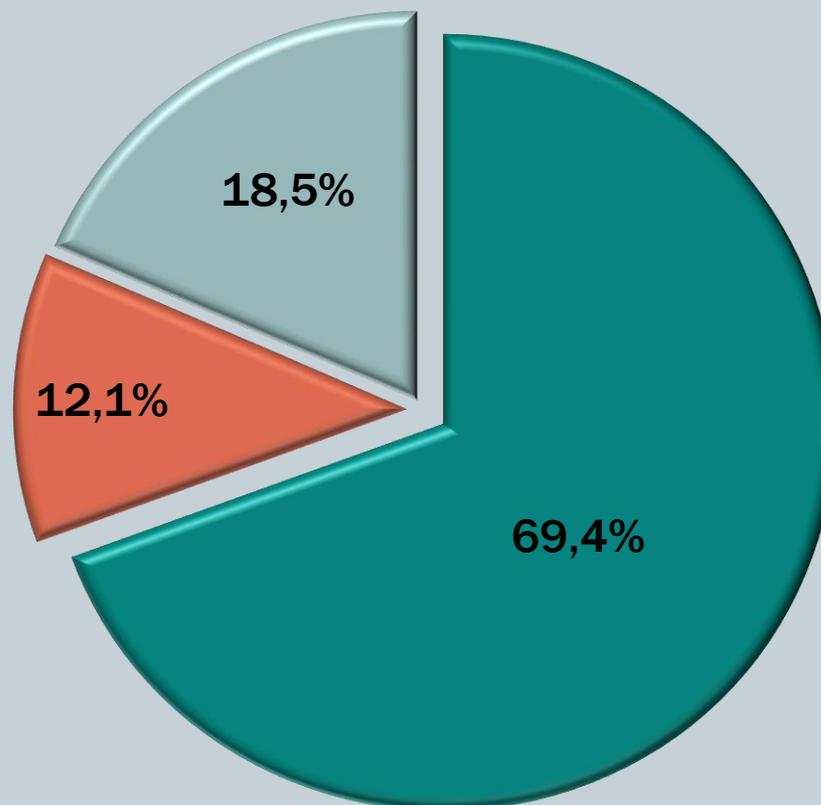
# O ENVIO DO CARNÊ PARA O ENDEREÇO DOS MICROEMPREENDEDORES FACILITOU SEU PAGAMENTO

A maioria (69,4%) acredita que o envio facilitou, sim, o pagamento das mensalidades.

■ Sim

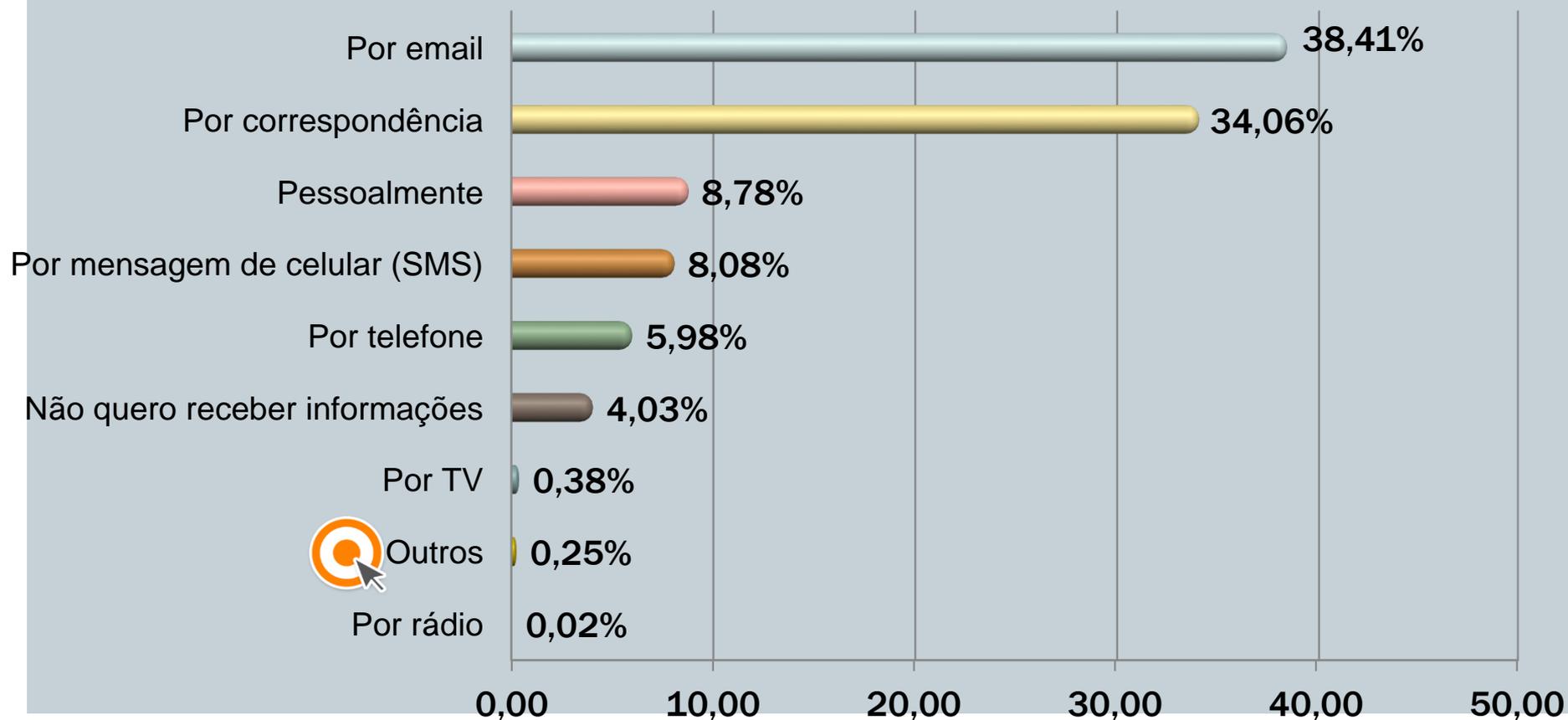
■ Não

■ Não recebi ainda



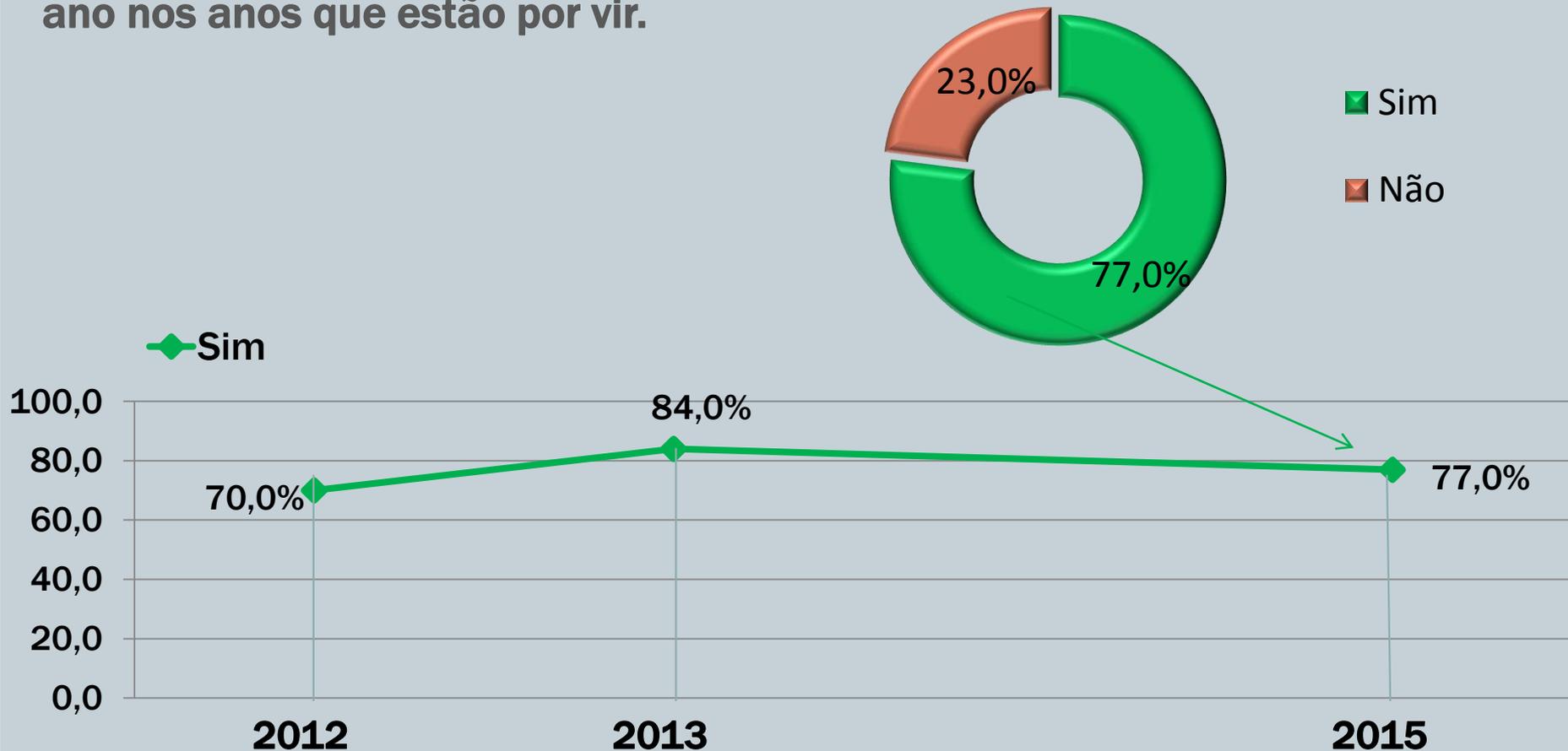
# MODOS PREFERIDOS DE RECEBER INFORMAÇÕES DO SEBRAE PARA SEUS NEGÓCIOS

E-mail foi considerado a melhor forma para receber informações importantes para seus negócios. Correspondência física também é uma possibilidade valorizada.



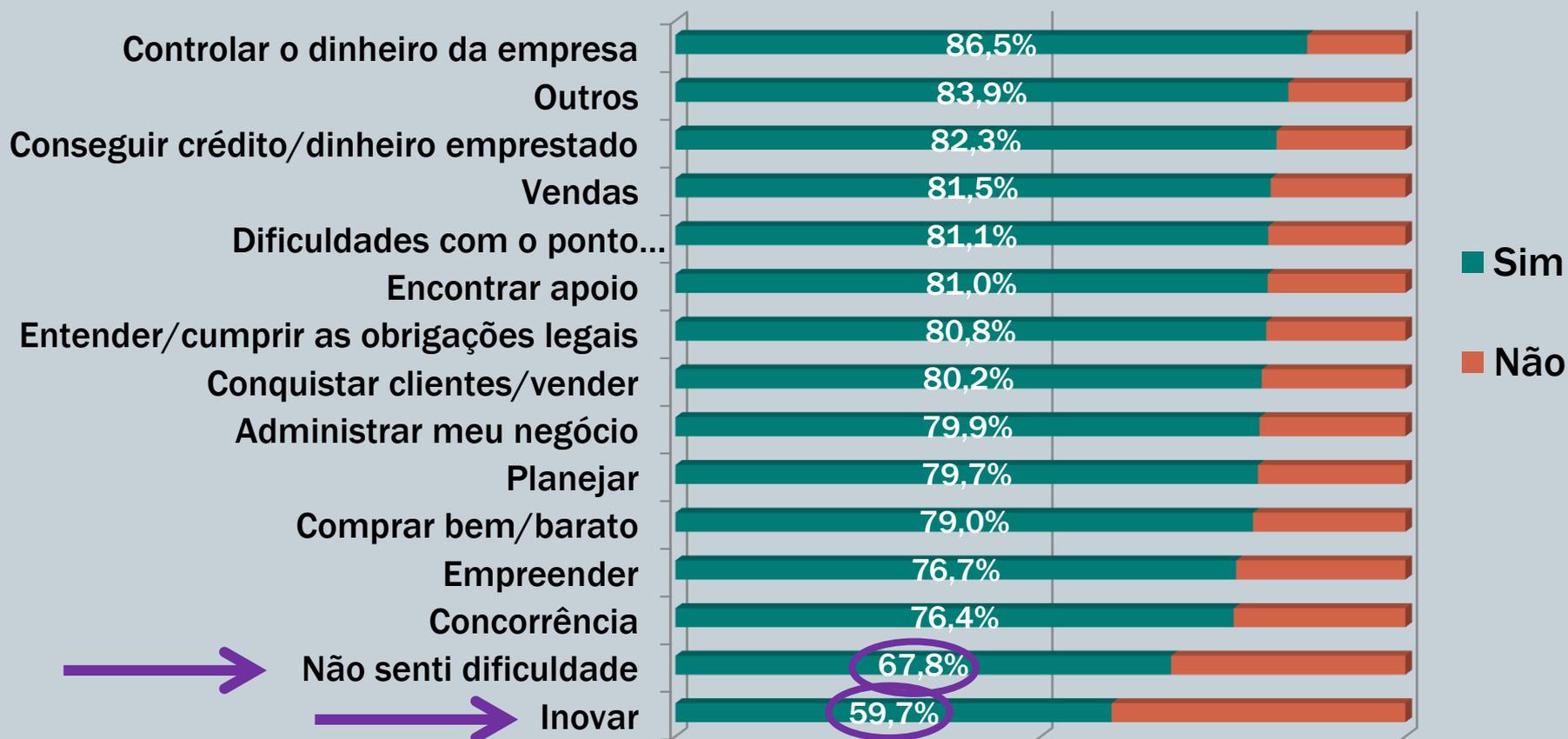
# FATURAR MAIS DE R\$ 60 MIL POR ANO

Quase 80% dos entrevistados pretendem ganhar mais de 60 mil reais por ano nos anos que estão por vir.



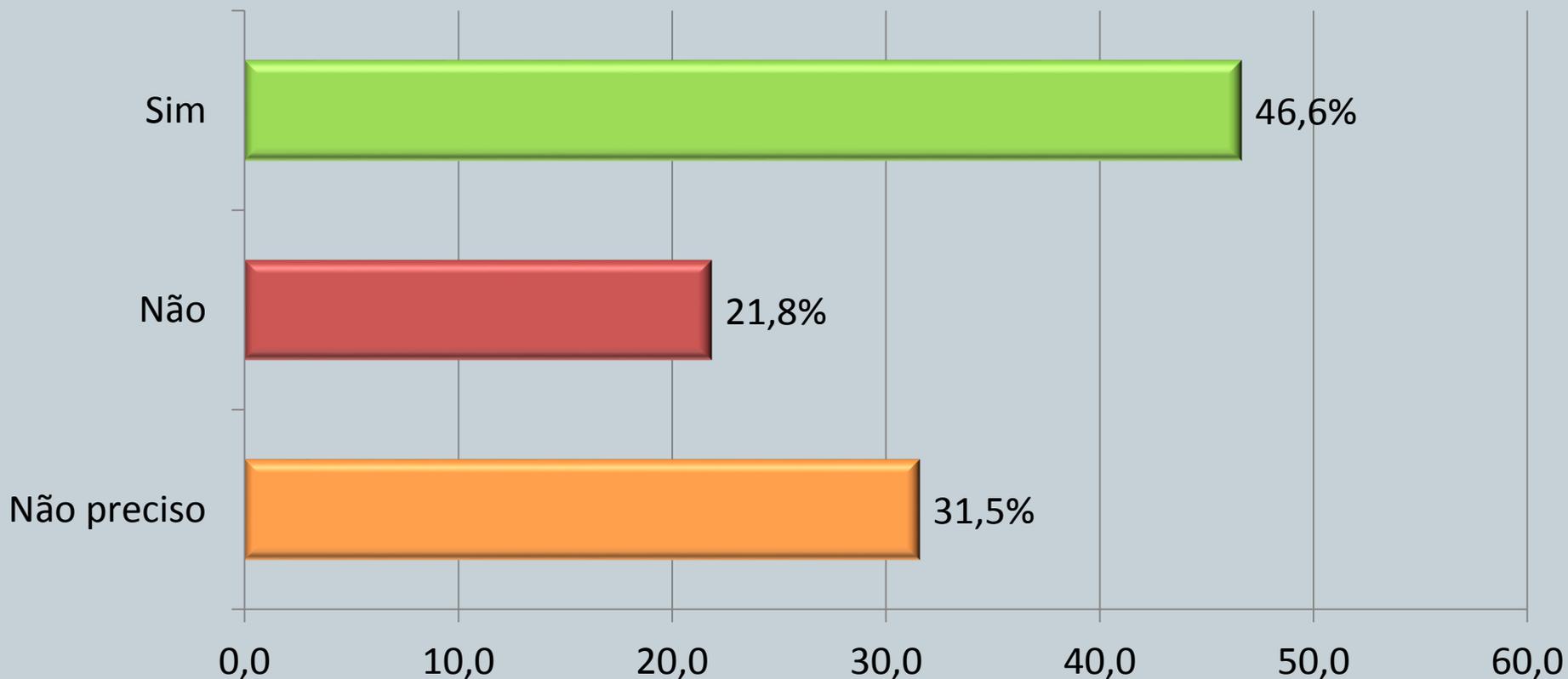
# QUAL A DIFICULDADE QUE VOCÊ ENFRENTA NO SEU NEGÓCIO? X PRETENDE, NOS PRÓXIMOS ANOS, FATURAR MAIS DE R\$ 60 MIL POR ANO COM SUA EMPRESA?

Aqueles microempresários que dizem não ter nenhuma dificuldade e aqueles com dificuldades em inovar se mostraram como os menos otimistas em relação ao faturamento de suas empresas nos próximos anos.



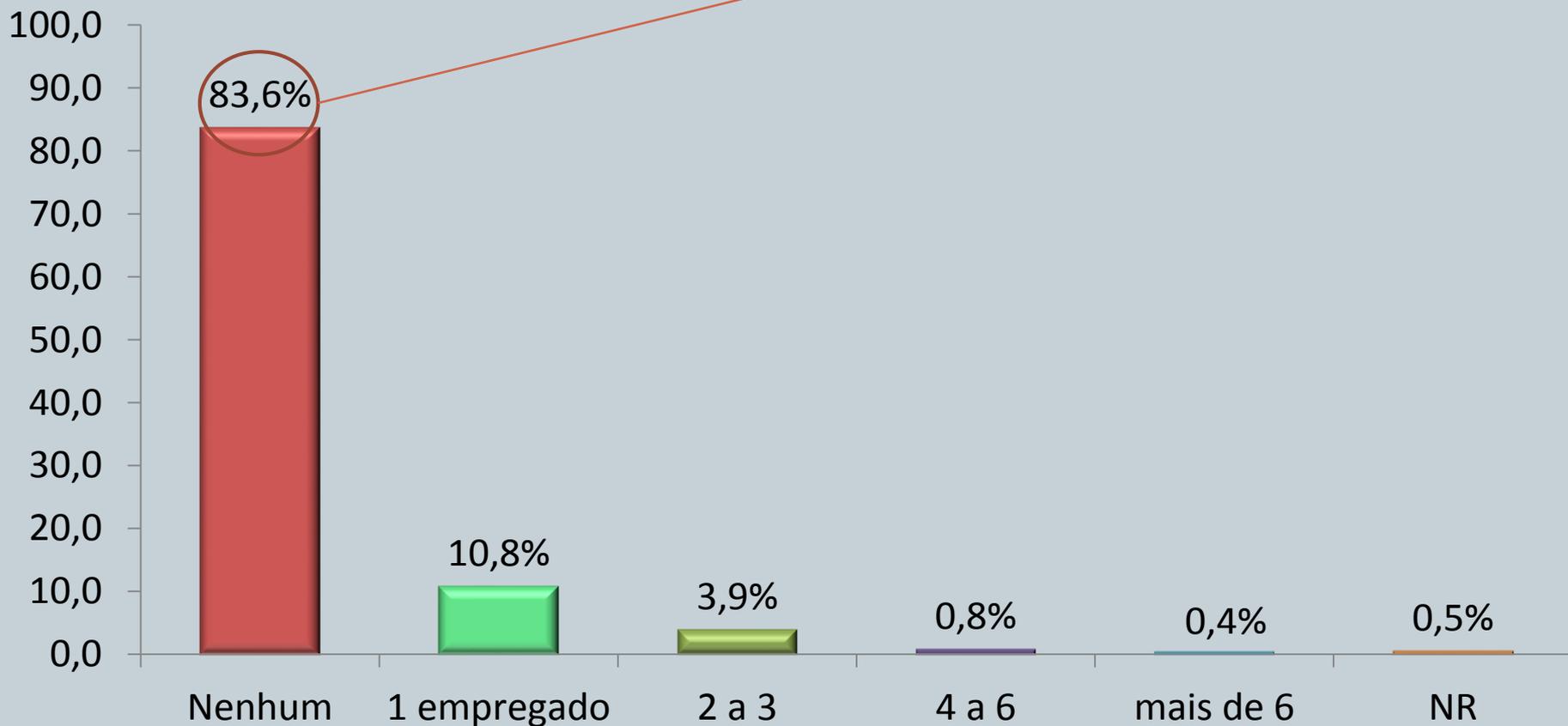
# DIFICULDADE NA CONTRATAÇÃO DE EMPREGADOS COM CARTEIRA ASSINADA

Os empresários MEI consideram difícil contratar novos empregados com carteira assinada.



# QUANTIDADE DE EMPREGADOS

A ampla maioria dos MEI não possui empregados.

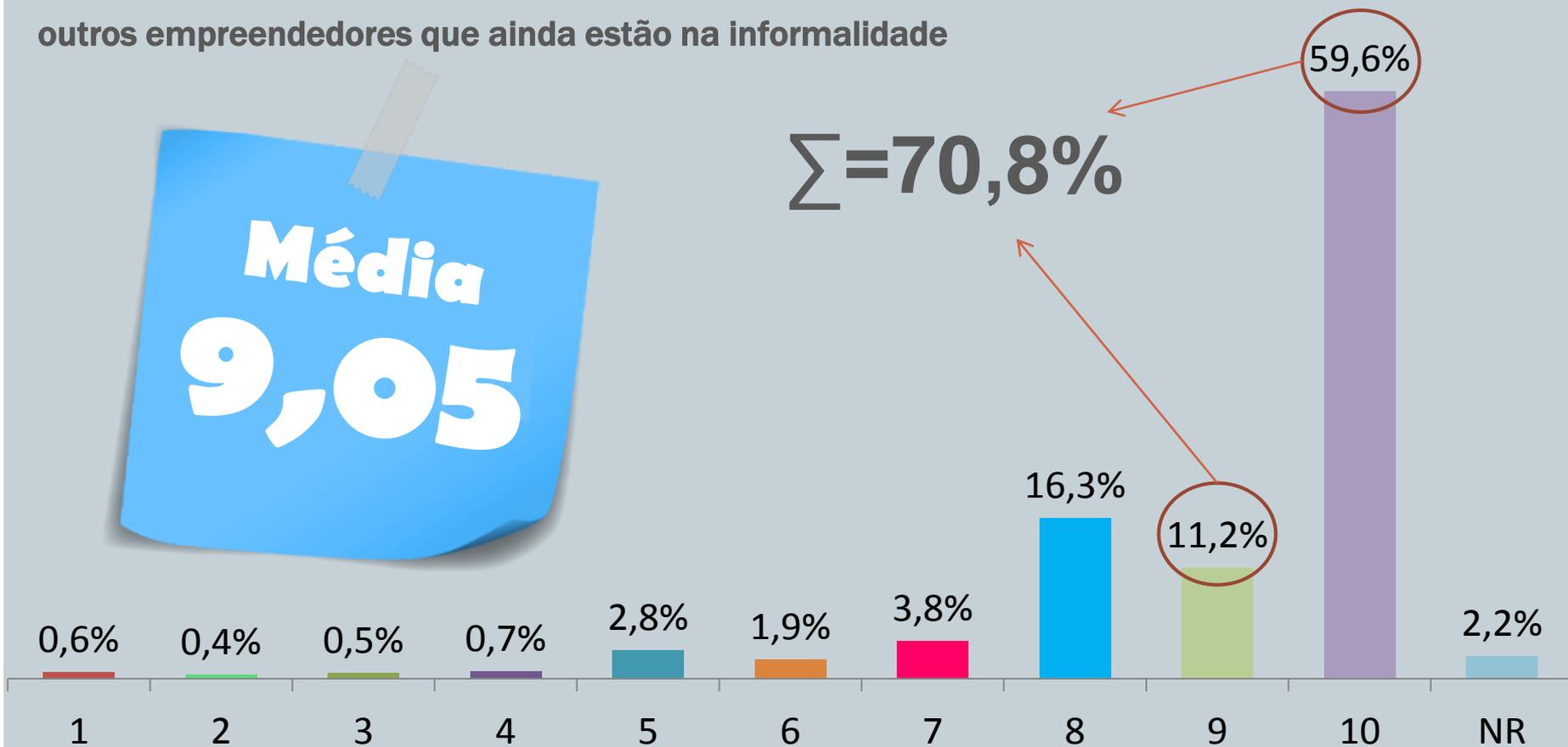


# NOTA: RECOMENDARIA O REGISTRO COMO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Aproximadamente 7 a cada 10 MEI recomendaria fortemente o registro formal para outros empreendedores que ainda estão na informalidade

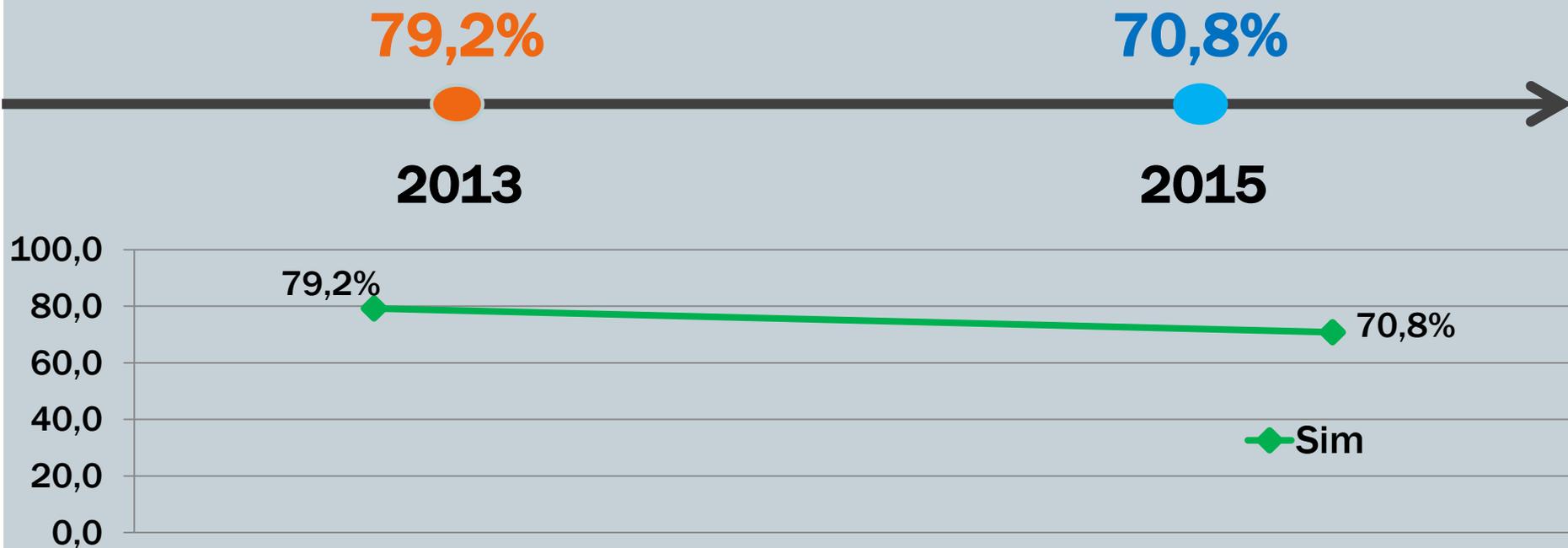
**Média**  
**9,05**

$\Sigma = 70,8\%$



# RECOMENDARIA A FORMALIZAÇÃO COMO MEI

Houve queda no percentual de microempresários que indicariam a formalização como MEI para outros empresários que trabalham na informalidade. A explicação pode não residir diretamente no processo de formalização ou suas consequências –vistas como positivas–, mas, sim, em termos conjunturais do país, que enfrenta atualmente dificuldades na economia.



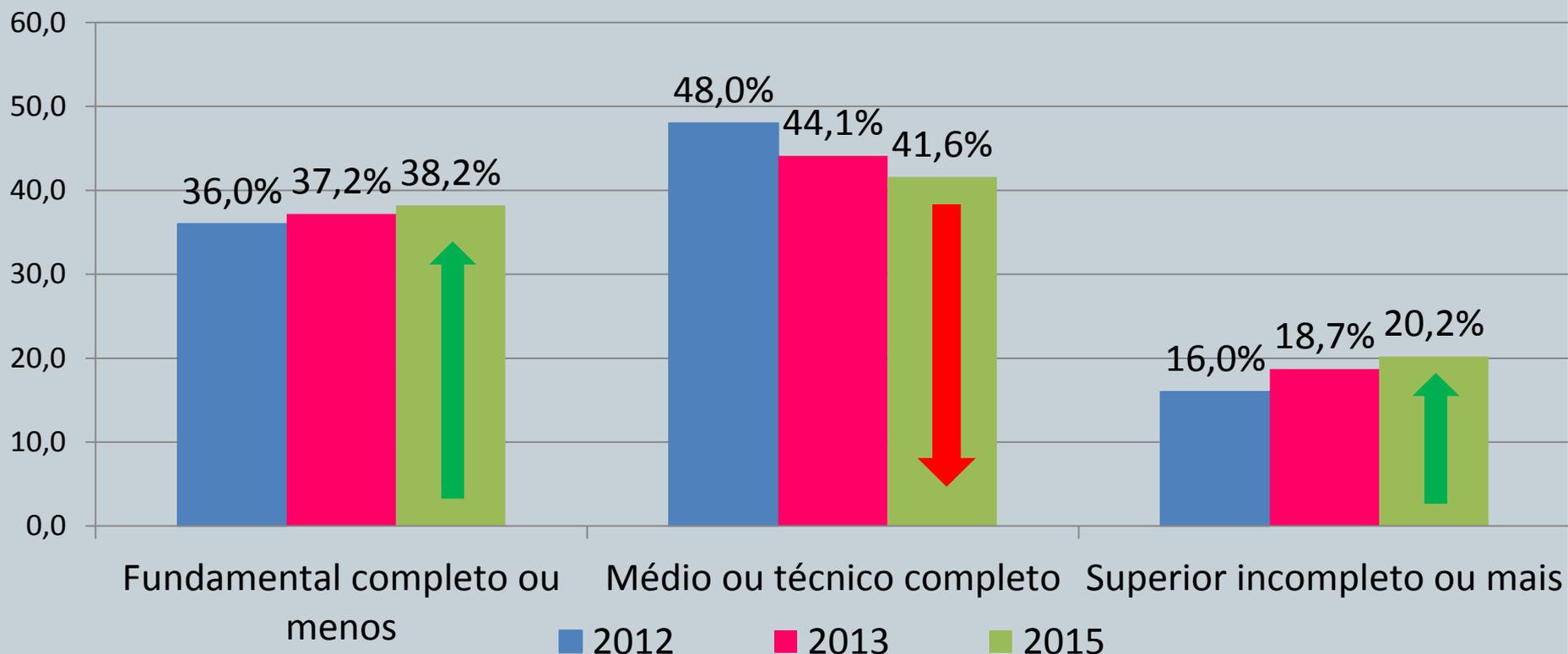
## Perfil dos respondentes



4

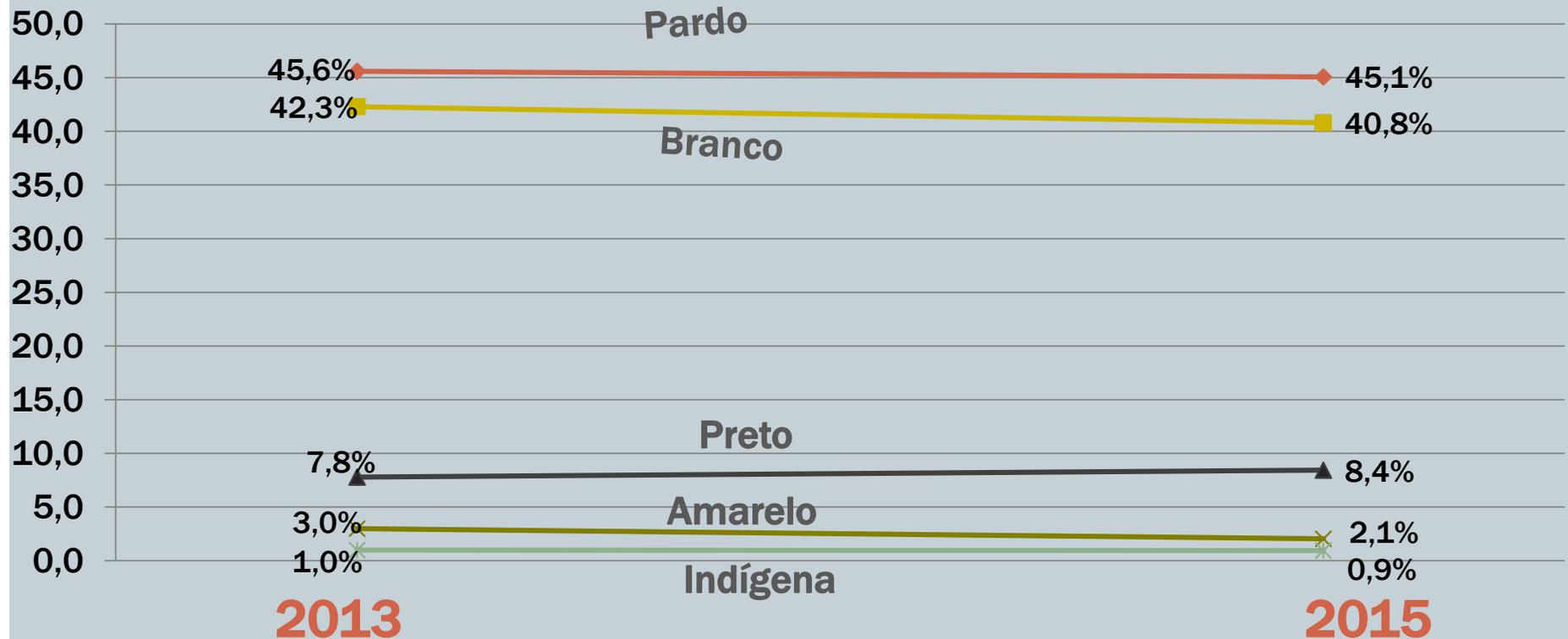
# Escolaridade

Percebe-se uma modificação no perfil da escolaridade dos proprietários de MEI. No decorrer dos anos, há uma tendência de queda no nível escolar, isso, porém, não pode ser visto de forma estritamente negativa. Assim, pode-se estabelecer que a legalização está aumentando sua abrangência de público.

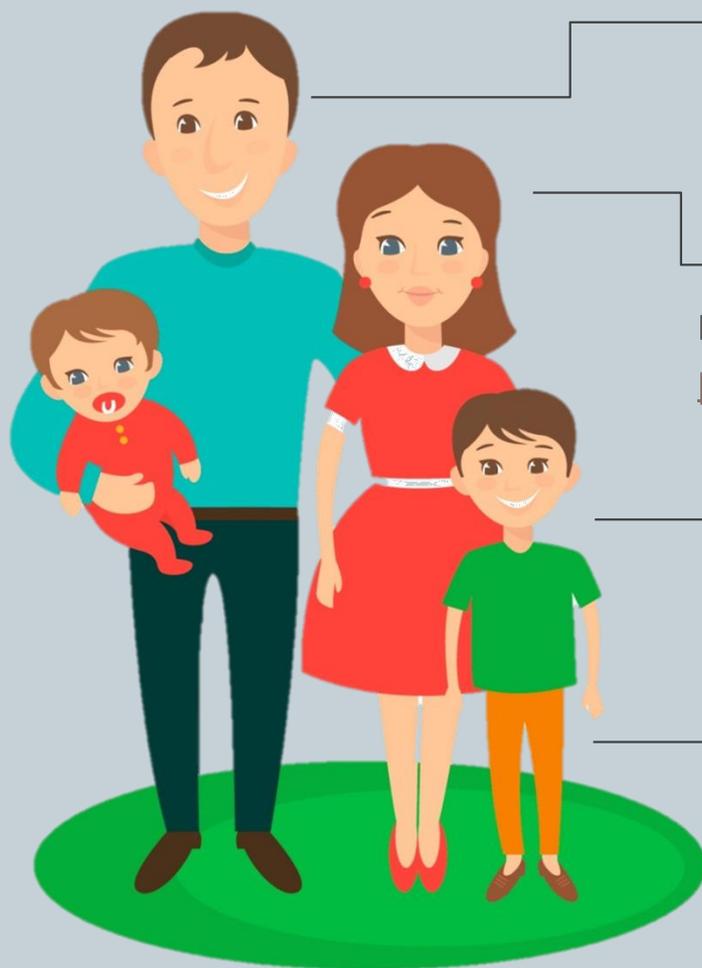


# Raça

Há uma – leve – diferença no perfil racial dos proprietários de MEI. Nesse sentido, observa-se que aumentou a proporção de pardos e negros como proprietários de microempresas.



# PERFIL SOCIOECONÔMICO MEI



1. - O faturamento médio, somando todos os integrantes da família que residem juntos, é de **R\$ 3.464,76**.

2. - Residem na mesma casa dos microempreendedores, em média, **3,41 pessoas**.

3. - Renda média per capita: **R\$ 1.016,00**.

4. - **45,1%** se consideraram **pardos**, **40,8%** brancos, **8,4%** pretos.

# PERFIL E COMPORTAMENTO PADRÃO DO EMPRESÁRIO MEI

1.

## Local do negócio:

Na própria casa do MEI

2.

## Ocupação antes da formalização como MEI:

Carteira assinada e empreendedorismo informal (sem CNPJ e por 10 anos ou mais)

3.

## Vendas para a prefeitura:

Poucos já fizeram este tipo de negócio

4.

## Busca por empréstimo:

Os microempreendedores, em sua maioria, não buscam empréstimos após a formalização como MEI

5.

## Renda:

Em geral, não possui outra fonte de renda além da atividade como MEI

6.

## Formalização:

O Sebrae é a principal instituição que ajuda na formalização dos empresários.





Conclusões

e

sugestões



# EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO E MACROECONOMIA

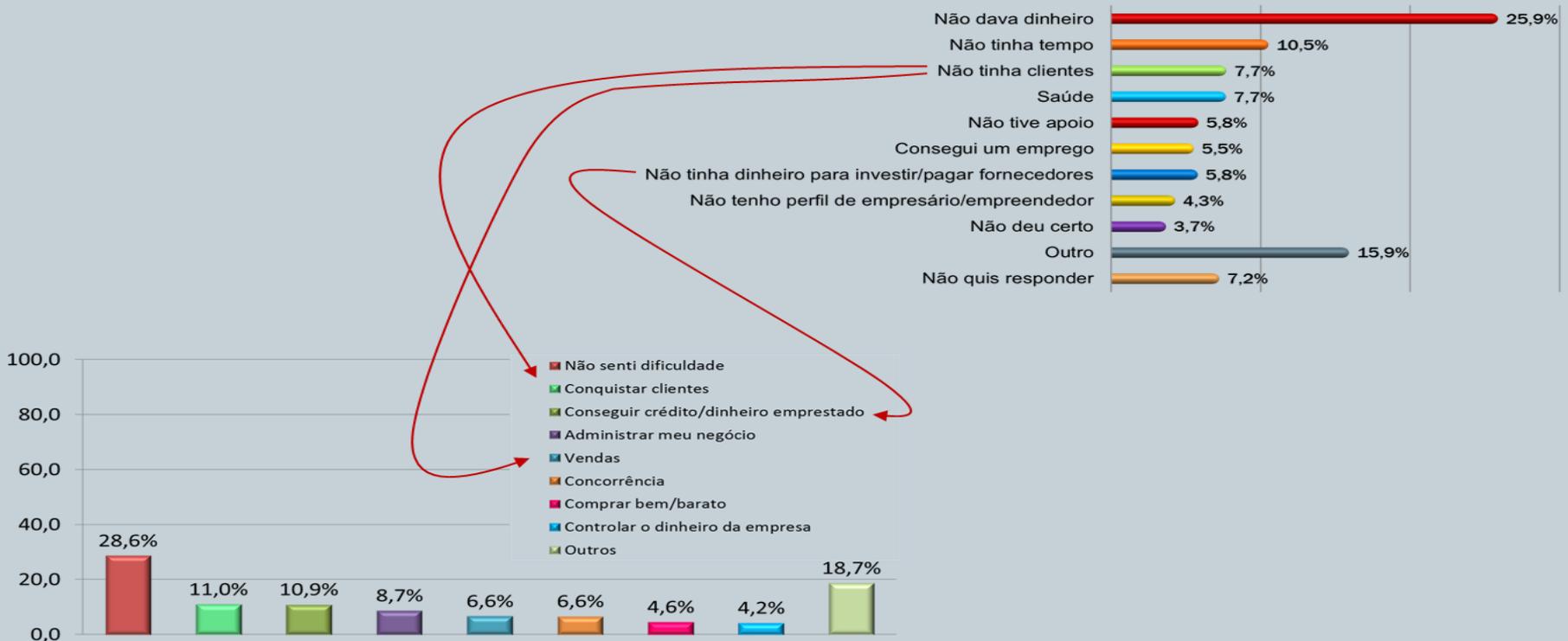
A expectativa de alcançar um faturamento anual de mais de R\$ 60 mil, como MEI, nos próximos anos, embora tenha subido de 2012 para 2013, caiu em 2015.

Necessitar-se-ia de outro estudo para conhecer as raízes da queda do otimismo entre os microempreendedores, porém é importante continuar monitorando essa expectativa, pois influi diretamente na macroeconomia. Empresários pessimistas não investem, e, sem investimento não há crescimento.



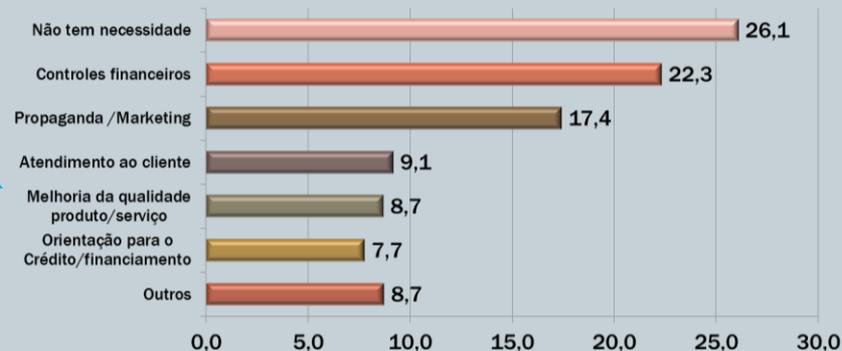
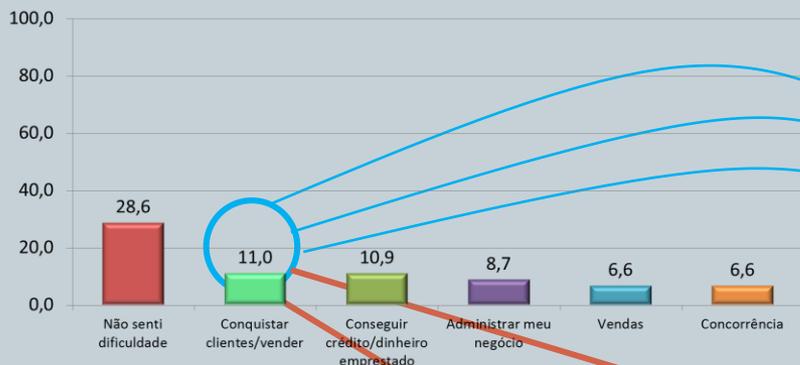
# MOTIVO DE TER ENCERRADO A MEI X DIFICULDADES ENFRENTADAS COMO MEI

A base dos problemas de muitos MEI's reside exatamente nas questões de clientela . Há uma necessidade premente de fornecer apoio especializado nessa área. Evitar-se-ia, assim, que muitos microempreendedores abandonassem suas atividades.



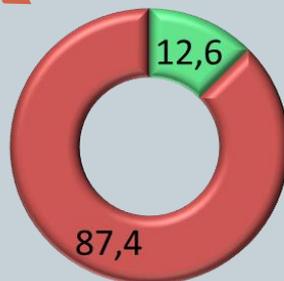
# DIFICULDADES VS NECESSIDADES

Uma das principais dificuldades dos empresários MEI é a conquista de novos clientes. Por isso, entre as áreas que necessitam mais palestras, cursos e orientações estão Propaganda/Marketing e atendimento ao cliente. Desse modo, pode-se estabelecer também, uma relação com a baixa frequência de vendas para o governo e outras empresas.

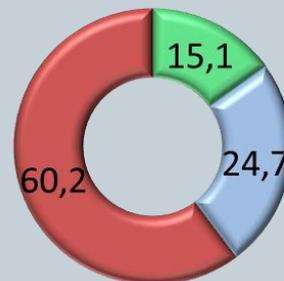


Vendas para o Governo

- Sim
- Não

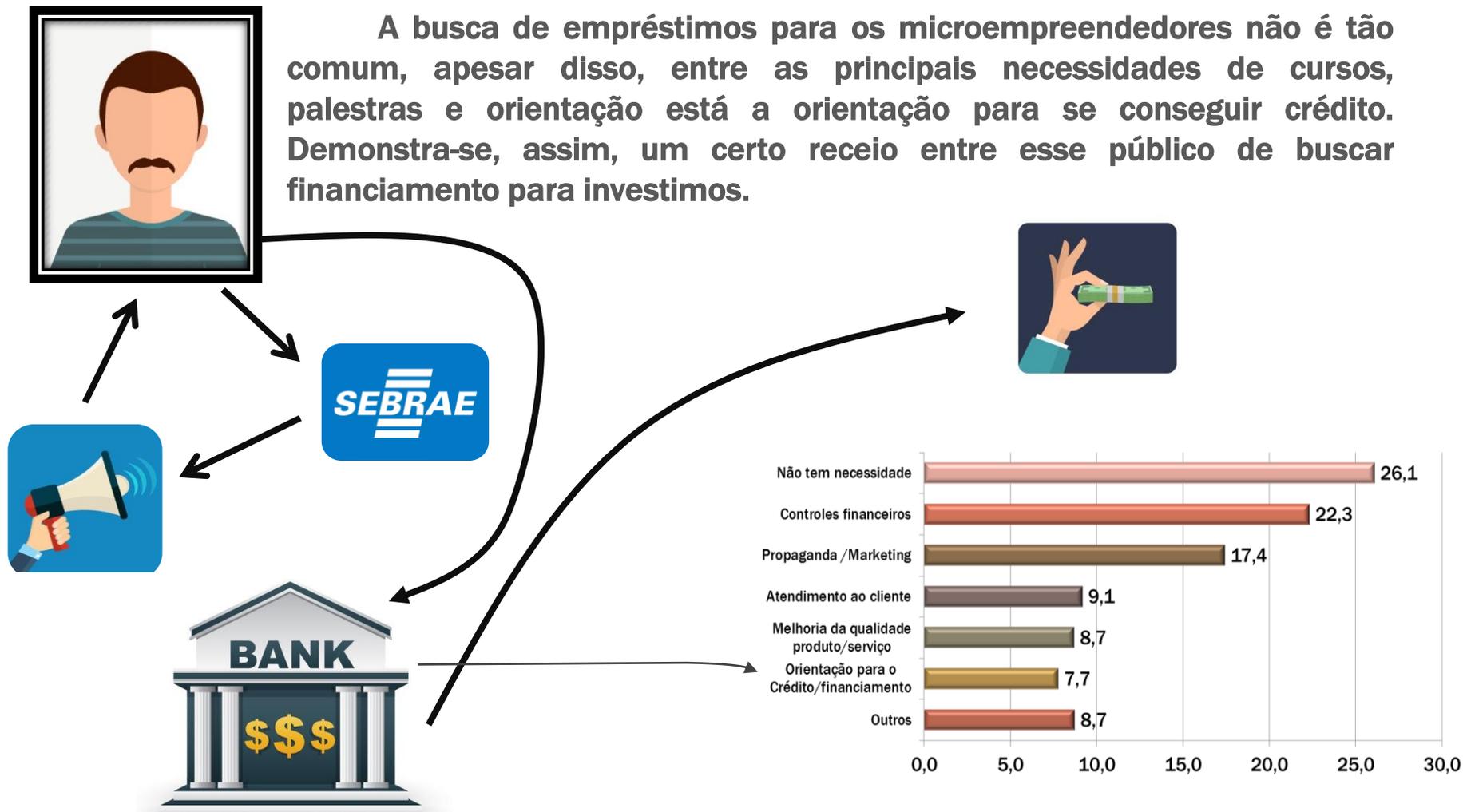


Vendas para outras empresas



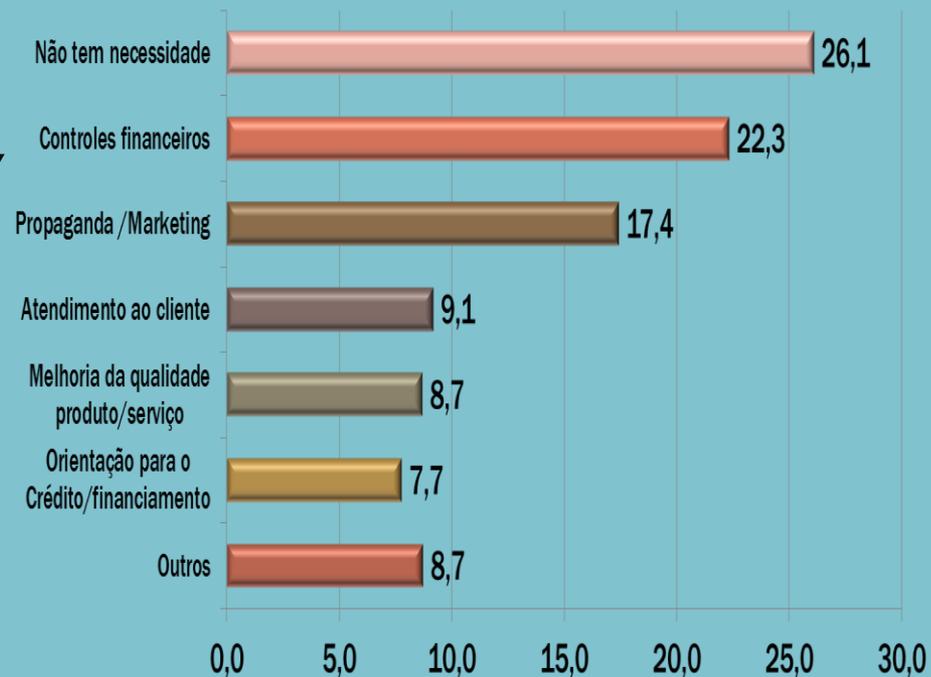
# FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

A busca de empréstimos para os microempreendedores não é tão comum, apesar disso, entre as principais necessidades de cursos, palestras e orientação está a orientação para se conseguir crédito. Demonstra-se, assim, um certo receio entre esse público de buscar financiamento para investimos.



# PROCURA POR FINANCIAMENTO

Outro fator que pode fazer com que os microempreendedores não busquem crédito para investir em seus negócios decorre da necessidade de ajuda para controle financeiro em sua própria empresa.



# Formalização como MEI

**Há uma notória aprovação dos resultados e avanços conquistados a partir da formalização como MEI**

**Ajudou a vender mais**



**Favorece o relacionamento com fornecedores**



**Recomendaria o registo para outros empreendedores informais?**



# Preferência do empresário MEI

**Envio do carnê mensal para o endereço do empreendedor facilitou o pagamento**



**Melhor modo de receber informações do SEBRAE**

**E-mail**  
**Ou**  
**Correspondência**

**Recomendaria o registro para outros empreendedores informais?**



# Vendas como MEI

Os empresários relataram entre as principais dificuldades enfrentadas como MEI a concorrência no seu setor de negócios e as vendas. Contudo, não vendem para clientes como governo e empresas que poderiam representar um avanço muito significativo para suas microempresas.

**Já vendeu para a prefeitura**



**Venda de produtos e/ou serviços para outras empresas**



# Comportamento e situação financeira atual e futura do MEI

Os resultados da pesquisa demonstraram que os microempreendedores, em sua maioria, não buscaram empréstimos para investimento em suas empresas após o registro como MEI.

**Busca empréstimo após a formalização como MEI**



**Os microempreendedores têm outra fonte de renda além da atividade como MEI**



**Pretende ganhar mais de R\$ 60,000 por ano nos próximos anos**





**UNIDADE DE GESTÃO ESTRATÉGICA  
SEBRAE NACIONAL**

**Coordenação da pesquisa  
Dênis Pedro Nunes**

**Tel. 061-3348-7180**

*meta*  

---

**pesquisa de opinião**