



pesquisa

perfil da ME e EPP

pesquisa quantitativa

agosto - 2019



objetivo

**levantar as principais
características do empresários
donos de Microempresas (ME)
e de Empresas de Pequeno
Porte (EPP)**



metodologia

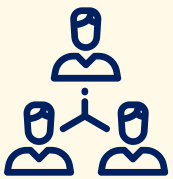
10.279 *entrevistas*

- aplicação de um questionário único (perguntas fechadas e abertas) a uma amostra de empreendedores
- pesquisa realizada via CATI (telefone)
- listagem com os nomes dos participantes fornecida pelo SEBRAE
- entrevistas realizadas entre os dias 28/05 e 05/08/2019
- margem de erro +/- 1%
- o critério de ponderação teve como base o universo de empresas por UF, porte e regime tributário

todo o estudo

obedeceu aos códigos
de ética da:

ABEP, da ESOMAR e à
norma ABNT NBR ISO
20.252:2012



entrevistas



resultados

PR	408
RS	428
SC	395
ES	412
MG	417
RJ	365
SP	358
DF	484
GO	408
MS	428
MT	418

AL	413
BA	432
CE	396
MA	429
PB	403
PE	395
PI	383
RN	401
SE	286

AC	319
AM	356
AP	218
PA	399
RO	362
RR	285
TO	281

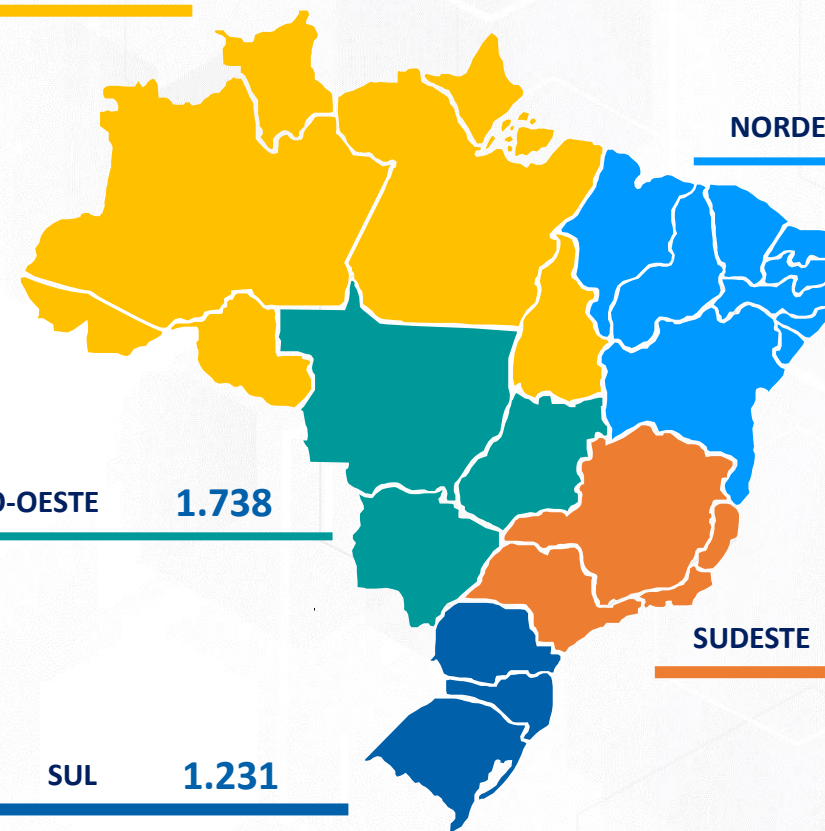
NORTE 2.220

NORDESTE 3.538

CENTRO-OESTE 1.738

SUDESTE 1.552

SUL 1.231



situação atual da empresa



75%
estão em
atividade



25%
não estão em
atividade



base 10.279

2017

84%

16%

- 1 em cada 4 empreendedores entrevistados (25%) não está com a empresa em atividade, sendo o motivo, em **20%** dos casos, devido ao **encerramento** da operação, e os demais **5%** por ainda **não** terem **iniciado** o trabalho (p1)

- Não estão em atividade: 26% das ME e 16% das EPP, perfazendo a média total ponderada de 25%.
- Das 25% das empresas que **não** estão em atividade (2.197 empresas), 86% são ME e 14% EPP.
- Das 75% que estão em atividade (8.082 empresas), 80% são ME e 20% EPP.

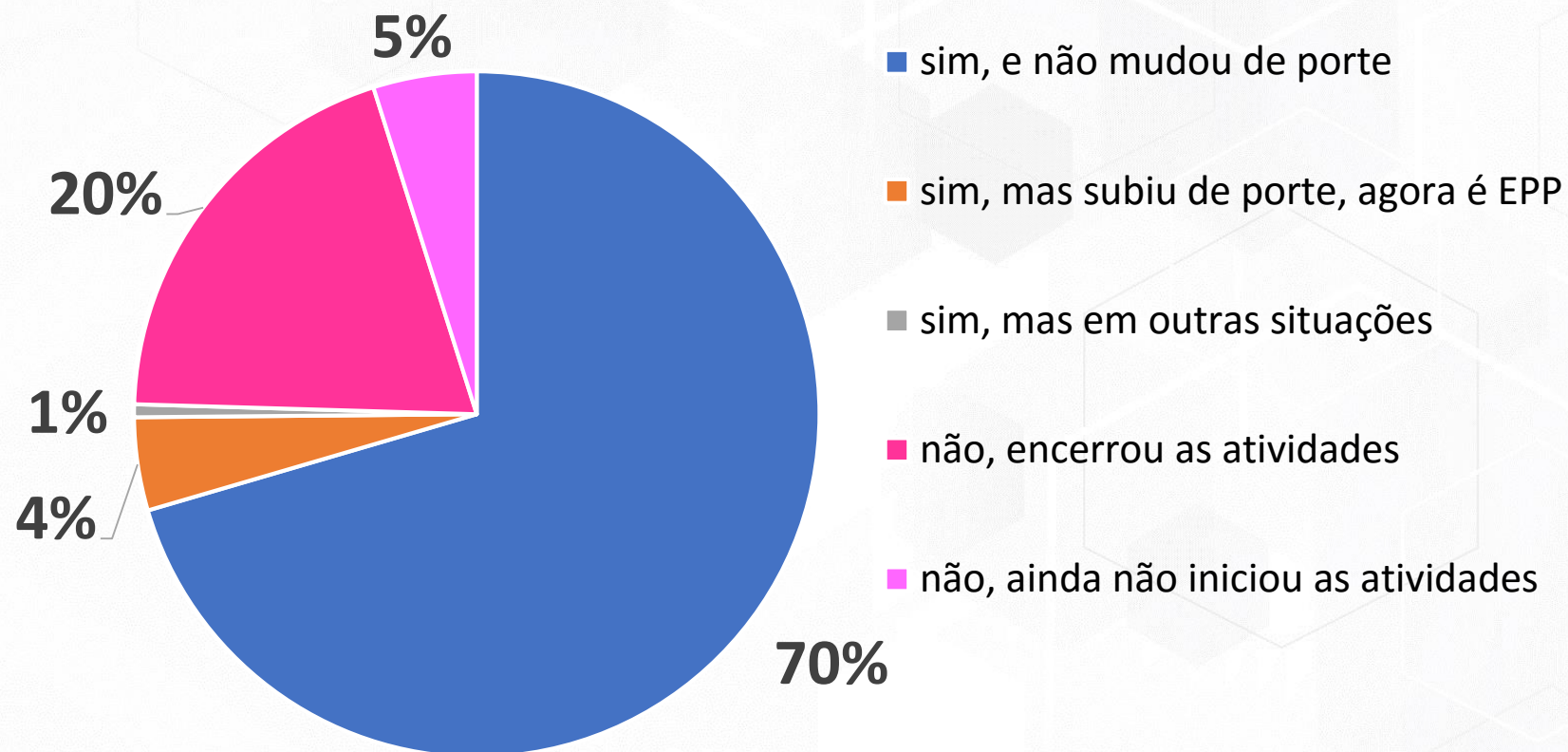
 + informações



situação atual da empresa

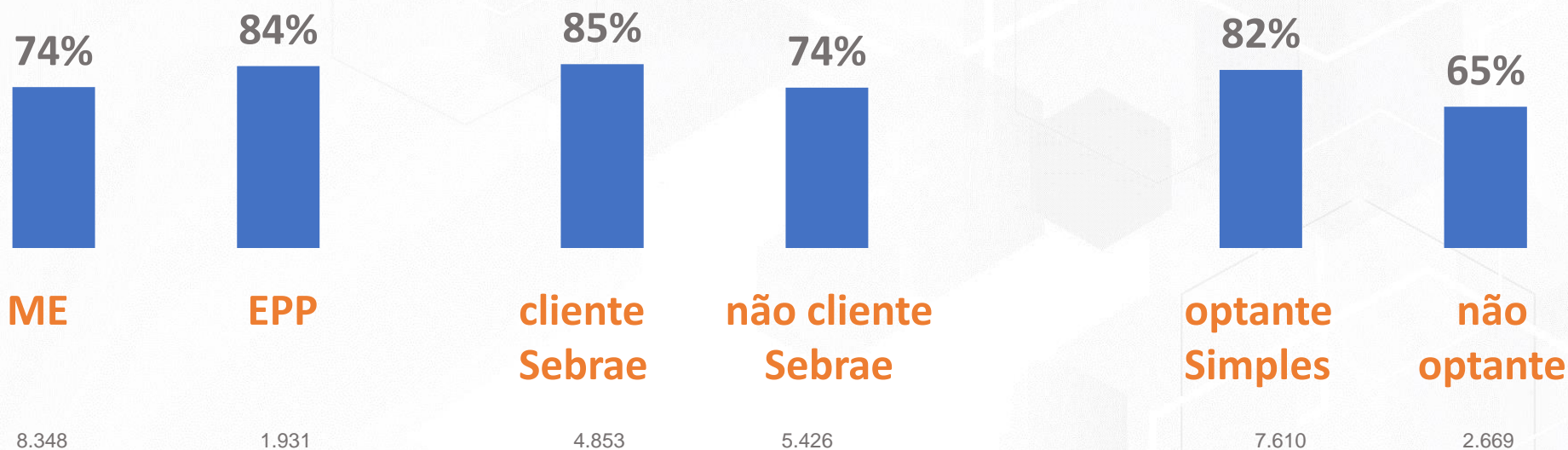
25% não estão em atividade

75% estão em atividade



situação atual da empresa

em atividade



base:

- o relacionamento com o Sebrae se constitui em um aspecto relevante, uma vez que os 'clientes' em atividade (85%) são 15% superiores àqueles ainda sem vínculo com a instituição (74%) (p1)
- o regime tributário é outra variável importante, dado que entre os 'optantes pelo Simples' o percentual de empresas em atividade supera em 26% os 'não optantes'

 + informações





situação atual da empresa

75% operando normalmente



S 75%

SE 79%

CO 70%

NE 71%

N 68%

PR	71%
RS	78%
SC	78%
ES	76%
MG	78%
RJ	71%
SP	81%
DF	65%
GO	73%
MS	74%
MT	64%

AL	67%
BA	73%
CE	77%
MA	70%
PB	70%
PE	62%
PI	79%
RN	67%
SE	67%

AC	66%
AM	71%
AP	71%
PA	64%
RO	74%
RR	66%
TO	67%





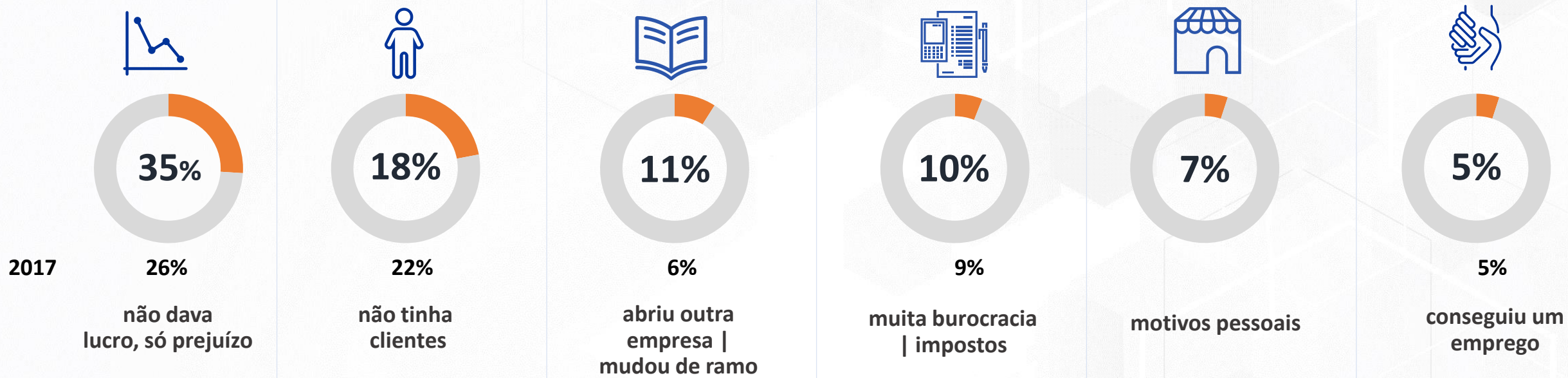
só as empresas que

não estão

em atividade (excluindo-se as que ainda não iniciaram as operações)

| 20% dos entrevistados |

motivos para o encerramento das atividades



2017

26%
não dava lucro, só prejuízo

22%
não tinha clientes

6%
abriu outra empresa | mudou de ramo

9%
muita burocracia | impostos

7%
motivos pessoais

5%
conseguiu um emprego

- dentre os motivos para o encerramento das atividades, apenas as duas maiores correspondem à mais da metade das justificativas (53%) desses empreendedores, respectivamente 'não darem lucro' (35%) e 'não terem clientes' (18%) (p2)

+ informações

base: 1.831

motivos para o encerramento das atividades

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não dava lucro, só prejuízo</i>	35%	34%	34%	35%	38%	33%
<i>não tinha clientes</i>	19%	9%	20%	18%	23%	14%
<i>abriu outra empresa mudou de ramo</i>	11%	10%	16%	10%	11%	10%
<i>muita burocracia impostos</i>	10%	7%	8%	10%	6%	12%
<i>motivos pessoais</i>	7%	2%	5%	7%	6%	7%
<i>outros motivos diversos inferiores a 1%</i>	13%	25%	16%	13%	12%	14%
<i>consegui um emprego</i>	6%	1%	4%	5%	5%	5%
<i>não tinha dinheiro para investir pagar fornecedores</i>	5%	9%	6%	5%	4%	5%
<i>problema de saúde</i>	4%	1%	2%	4%	6%	2%
<i>incompatibilidade problemas entre os sócios</i>	3%	5%	4%	3%	2%	4%
<i>em razão de dívidas falta de capital</i>	3%	4%	1%	3%	3%	2%
<i>crise</i>	2%	1%	1%	2%	4%	1%
<i>falta de mão de obra qualificada funcionários</i>	2%	1%	1%	2%	2%	3%
<i>dificuldades com o ponto comercial</i>	2%	2%	4%	2%	1%	3%

base: 1.601 230

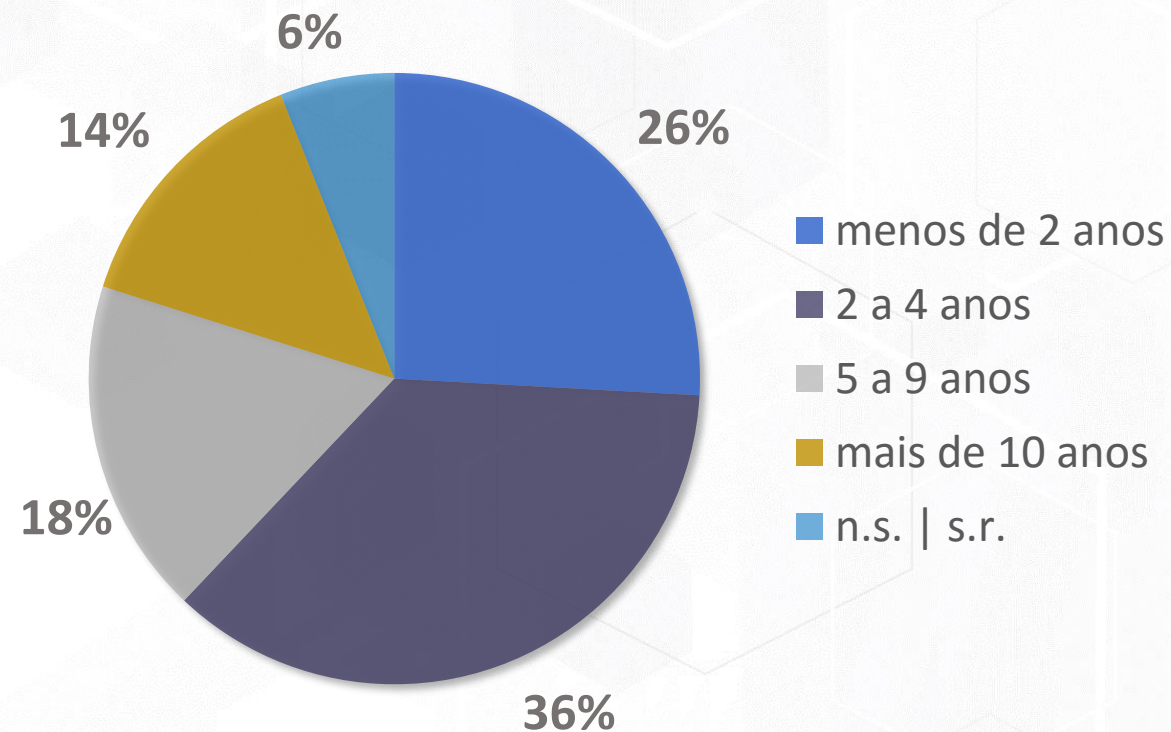
764 1.067

1.021 810



tempo em atividade dessas empresas **inativas**

- pouco mais de 3 em cada 5 (62%) desses empreendedores inativos tiveram as suas empresas em atividade por um prazo igual ou inferior a somente 4 anos ^(p3)



base: 1.838

+ informações



tempo em atividade dessas empresas **inativas**

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
menos de 2 anos	26%	17%	12%	27%	35%	19%
2 a 4 anos	36%	37%	50%	35%	34%	38%
5 a 9 anos	18%	7%	24%	17%	16%	18%
mais de 10 anos	13%	27%	9%	15%	11%	17%
n.s. s.r.	6%	12%	5%	6%	4%	8%
<i>base:</i>	1.607	231	768	1.070	1.023	815

base: 1.838

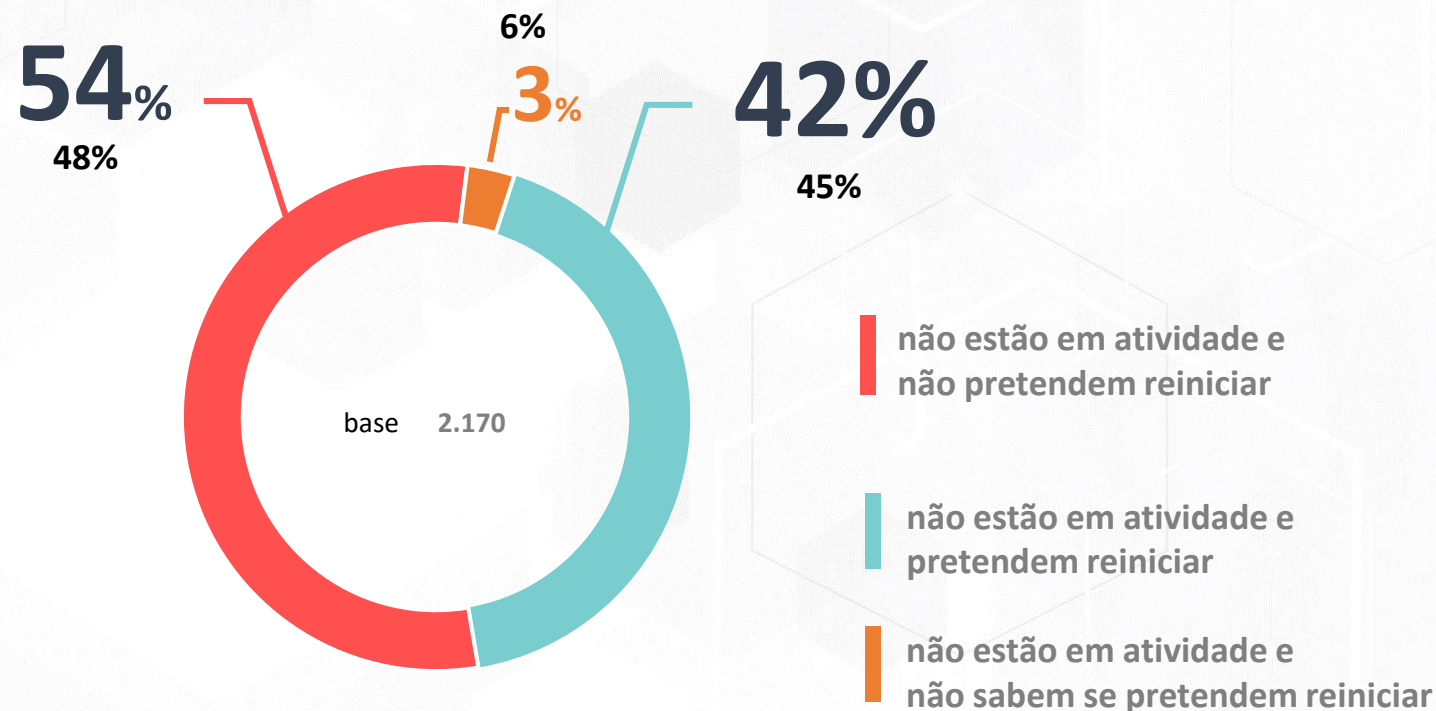
 [+ informações](#)



pretensões dos entrevistados **inativos**

2017

- pouco mais de 2 em cada 5 (42%) desses empreendedores inativos ainda pretende retomar as atividades empresariais em um futuro próximo (p4)
- mais a maioria deles (54%) não mais considera ou não pretende voltar a empreender, o que representa um volume considerável de pessoas

 + informações

pretensões dos entrevistados **inativos**

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não estão em atividade e não pretendem reiniciar</i>	54%	56%	61%	54%	57%	52%
<i>não estão em atividade, mas pretendem reiniciar</i>	42%	43%	35%	43%	37%	46%
<i>não estão em atividade e não sabem se vão reiniciar</i>	4%	1%	3%	4%	6%	2%
base:	1.884	286	820	1.350	1.203	967

- a intenção de voltar a empreender está igualmente presente nas 'ME's (42%) e nas 'EPP's (43%), enquanto que os 'não optantes' pelo Simples (46%) e nos empreendedores 'não clientes' Sebrae (43%) esse percentual se destaca um pouco mais (p3)

 + informações



empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades



- para reinício das atividades empresariais, 1 em cada 3 desses empreendedores dependeria, principalmente, de recursos financeiros (32%) e em menor medida de uma melhoria no ambiente econômico (10%) ou de apenas mais clientes/serviço (10%) (p5)

[+ informações](#)

base: 966

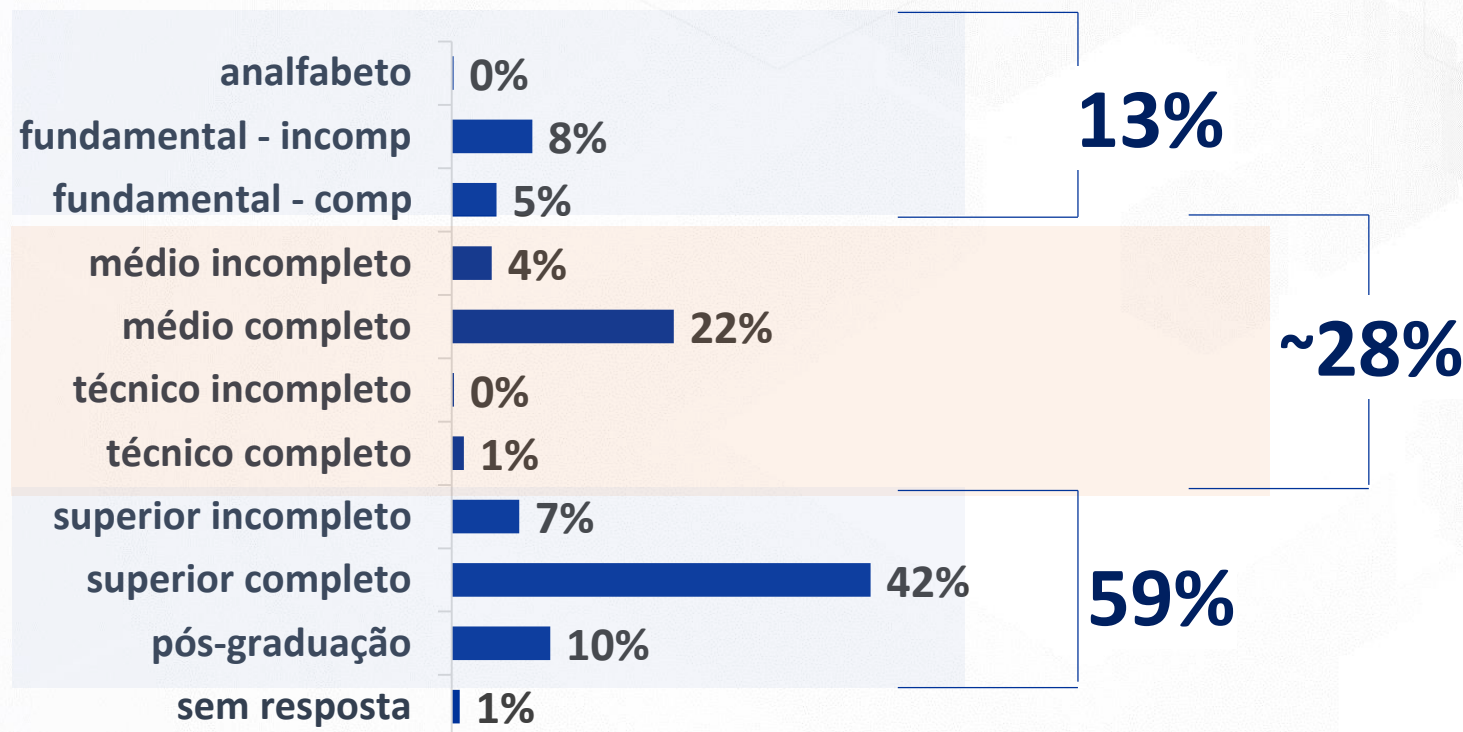


empecilhos para **iniciar** | **reiniciar** as atividades

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>dinheiro</i>	32%	23%	40%	31%	26%	35%
<i>a economia voltar a melhorar</i>	9%	20%	15%	10%	12%	9%
<i>clientes</i>	10%	9%	12%	10%	13%	8%
<i>outros empecilhos diversos</i>	10%	4%	3%	10%	8%	11%
<i>licenças documentação</i>	8%	26%	8%	10%	7%	11%
<i>planejamento iniciar o projeto</i>	7%	9%	4%	7%	10%	5%
<i>diminuir a carga tributária</i>	6%	1%	2%	6%	1%	8%
<i>recuperar a saúde</i>	4%	1%	0%	4%	8%	1%
<i>tempo</i>	4%	0%	4%	3%	3%	4%
<i>investimento/estrutura</i>	3%	0%	0%	3%	7%	0%
<i>local</i>	2%	1%	6%	2%	2%	2%
<i>negociar dívida/regularizar situação</i>	2%	2%	4%	1%	0%	2%
<i>nada</i>	1%	0%	0%	1%	2%	1%
base:	835	131	325	641	508	458



escolaridade dos **inativos**



- surpreende que mais de 1 em cada 2 desses empreendedores (~52%) que não está com a empresa em atividade normal tenha o ensino 'superior completo' ou 'pós-graduação' (p5)
- algo que merece atenção, por de certa forma, sinalizar a insuficiência apenas do ensino formal para uma prática empresarial de sucesso

+ informações

base: 2.170



escolaridade dos **inativos**

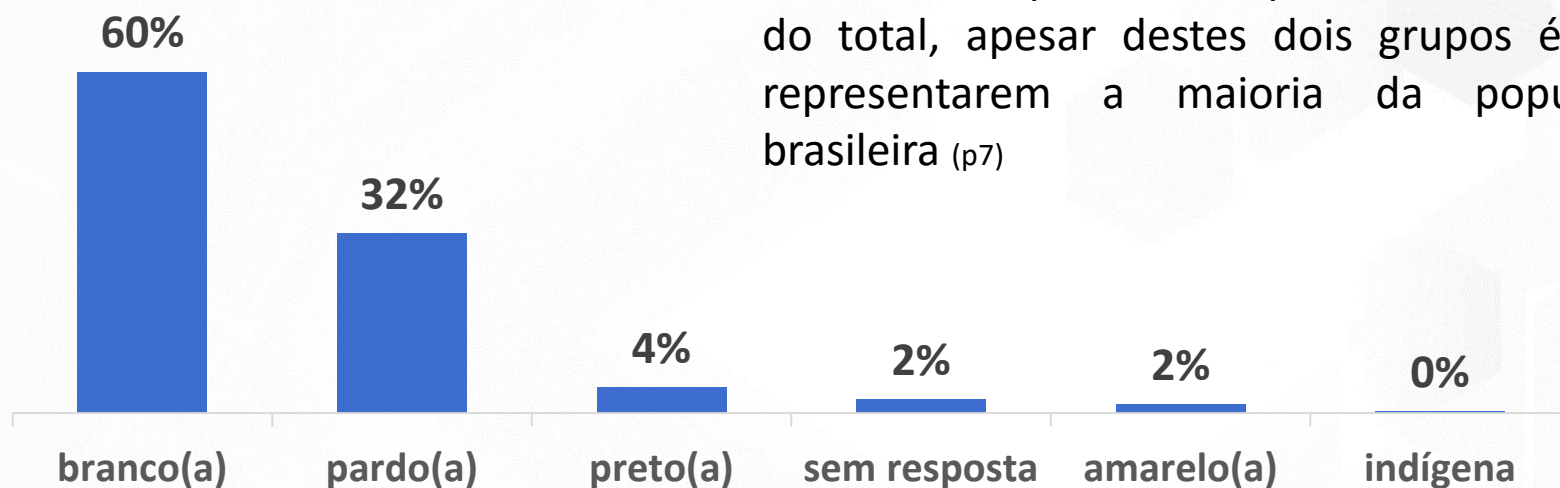
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>analfabeto</i>	0%	--	0%	0%	0%	0%
<i>fundamental - incompleto</i>	8%	3%	4%	8%	11%	6%
<i>fundamental. - completo</i>	4%	7%	5%	5%	5%	4%
<i>médio incompleto</i>	4%	4%	2%	4%	3%	5%
<i>médio completo</i>	22%	22%	23%	22%	22%	23%
<i>técnico incompleto</i>	0%	--	--	0%	--	0%
<i>técnico completo</i>	1%	0%	2%	1%	1%	1%
<i>superior incompleto</i>	7%	8%	11%	7%	7%	7%
<i>superior completo</i>	41%	46%	44%	42%	40%	43%
<i>pós-graduação</i>	10%	9%	10%	10%	10%	9%
<i>sem resposta</i>	1%	1%	0%	1%	1%	1%
<i>base:</i>	1.884	286	820	1.350	1.203	967

 [+ informações](#)



classificação de raça dos **inativos**

- a maioria dos inativos se declara como “branco(a)” (60%), enquanto os que se consideram “pardos” e “pretos” somam 36% do total, apesar destes dois grupos étnicos representarem a maioria da população brasileira (p7)



 + informações

base: 2.170





apenas empresas

em atividade

| 75% dos entrevistados |

endereço comercial



- pouco mais de 7 em cada 10 dessas empresas (71%) que estão em atividade já estavam operando em um estabelecimento comercial / industrial (p7)
- apenas 1 em cada 5 delas (22%) funciona na própria residência do(a) empreendedor(a)

endereço comercial

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
 em um estabelecimento comercial/industrial	70%	80%	82%	70%	74%	66%
 em casa	23%	13%	13%	24%	20%	27%
outro lugar de funcionamento	5%	5%	3%	6%	5%	6%
 em feira ou shopping popular	1%	2%	2%	1%	1%	1%
	base: 6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

- tal situação (de estar em uma 'casa' ou em um 'estabelecimento comercial/industrial') está relacionada a fatores como: o porte das empresas, o relacionamento com o Sebrae e o próprio regime tributário (p8)

 + informações





tempo de existência da empresa

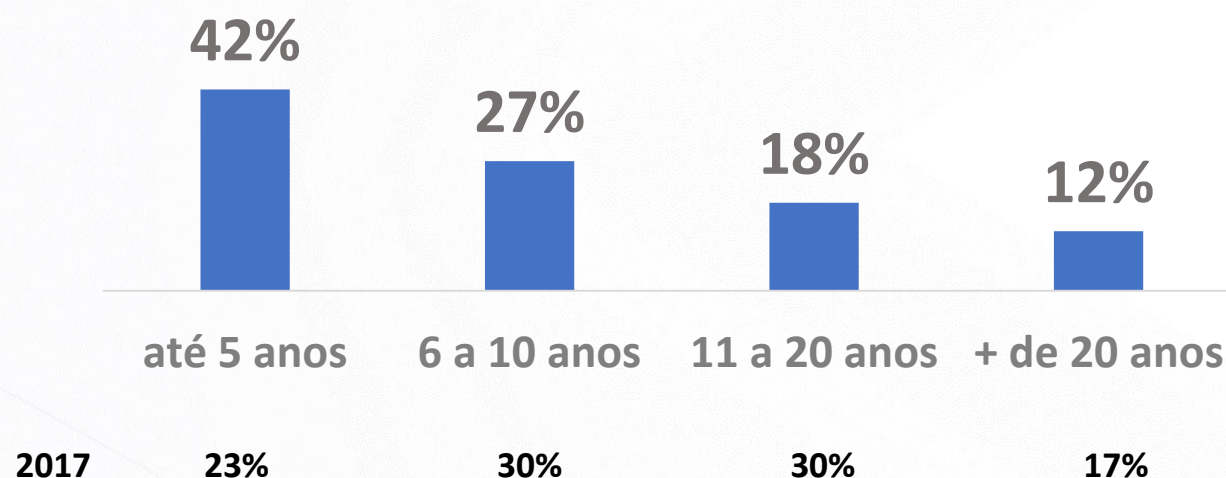


tempo médio

14 anos
10 anos

Mediana: 7 anos

- frente à reduzida taxa de sobrevivência das empresas no Brasil, é positivo constatar que o tempo médio de existência dessas empresas corresponde a aproximadamente uma década, principalmente se levarmos em conta que ~31% delas já atuam há mais de 11 anos (p9)
- por outro lado, em que pese o tempo médio de existência haver diminuído consideravelmente em comparação com 2017, o elevado percentual de novas empresas (42%) não deixa de ser um sinal positivo



base: 7.993



tempo de existência da empresa



tempo médio

10 anos
mediana 7 anos



- apesar de uma considerável diferença (28%) entre as idades médias das empresas, em função do porte, é bastante auspicioso as MEs terem um tempo médio de existência de 10 anos (p8)

- merece também destaque o fato de as empresas 'clientes' do Sebrae terem 9% a mais de tempo de atividade do que as 'não clientes'

+ informações



tempo de existência da empresa

+ informações

ver em ordem decrescente(UF)

tempo em anos

por região



base:

1.010

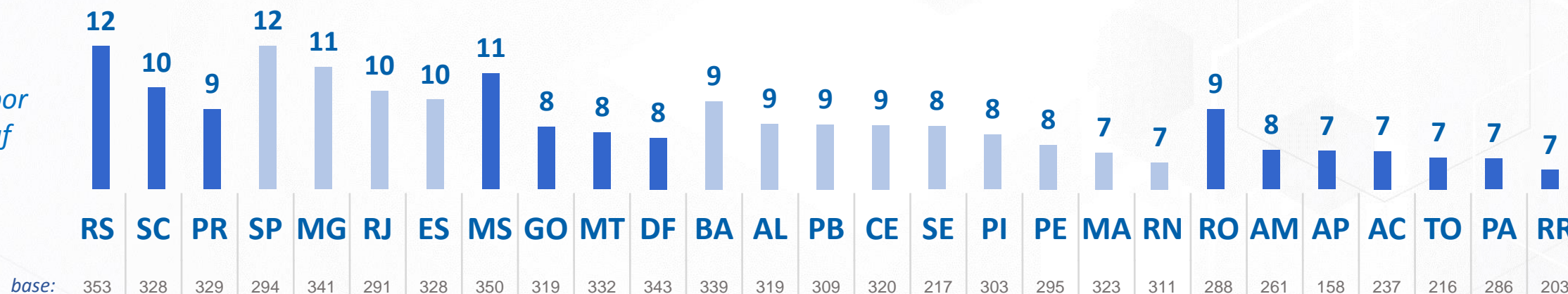
1.254

1.344

2.736

1.649

por uf



base:

353

328

329

294

341

291

328

350

319

332

343

339

319

309

320

217

303

295

323

311

288

261

158

237

216

286

203

SP	12
RS	12
MG	11
MS	11
SC	10
RJ	10
ES	10
BA	9
PR	9
RO	9
AL	9
PB	9
CE	9
SE	8
GO	8
MT	8
PI	8
DF	8
PE	8
AM	8
AP	7
AC	7
MA	7
TO	7
PA	7
RN	7
RR	7



motivos para empreender



- as motivações para empreender desses entrevistados se concentraram em aspectos positivos como 'experiência & conhecimento', 'oportunidade de mercado' e 'vontade' (p9)
- O empreendedorismo "por necessidade" foi menos relevante.

base: 8.109

 + informações

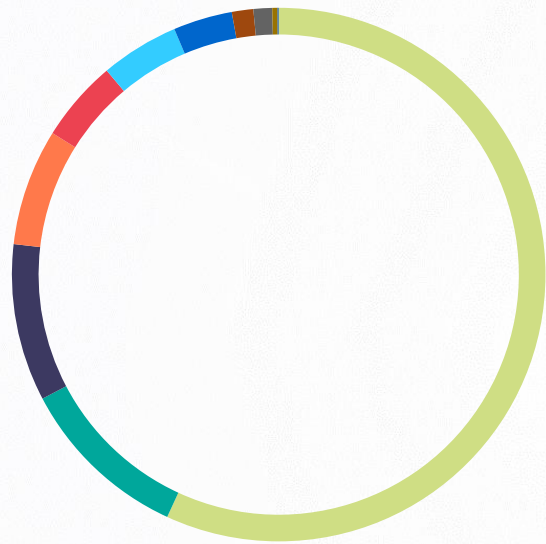

motivos para empreender

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>conhecimento experiência na área em que atuo</i>	50%	47%	46%	50%	48%	53%
<i>oportunidade de mercado</i>	25%	24%	24%	25%	26%	23%
<i>vontade de abrir um negócio</i>	21%	24%	33%	20%	22%	21%
<i>necessidade de aumentar a renda</i>	18%	16%	18%	18%	18%	18%
<i>desemprego</i>	9%	8%	10%	9%	9%	9%
<i>outros motivos diversos</i>	7%	11%	6%	7%	6%	9%
<i>base:</i>	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

- as motivações para empreender, considerados os respectivos portes dessas empresas ou mesmo os demais critérios de segmentação, foram de certa forma similares, quando comparadas opção a opção (p9)



principal ocupação antes de abrir a empresa



2017

53%	empregado(a) com carteira	57%
10%	empregador informal	10%
11%	empregado(a) sem carteira	10%
4%	outras ocupações diversas	7%
7%	estudante	5%
5%	microempreendedor individual	5%
4%	servidor público	4%
2%	dona(o) de casa	1%
1%	desempregado(a)	1%
0%	aposentado(a)	0%
1%	sem resposta	0%

15%

- 2 em cada 3 empreendedores (~66%) iniciaram a vida profissional como funcionário de alguma empresa, o que talvez explique a longevidade e o porte alcançado pelas mesmas (p11)
- por outro lado, aproximadamente 1 em cada 7 (15%) iniciou as atividades por conta própria, sem a experiência de trabalhar em outra empresa, o que, de alguma forma espelharia o empreendedorismo de sucesso no Brasil

 + informações

base: 8.109



principal ocupação antes de abrir a empresa

- os percentuais, mais uma vez, se apresentam razoavelmente similares, independentemente do critério de segmentação considerado (p11)

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
<i>empregado(a) com carteira</i>	57%	53%	59%	57%	59%	54%
<i>empreendedor informal</i>	11%	6%	7%	11%	10%	12%
<i>empregado(a) sem carteira</i>	10%	8%	9%	10%	9%	10%
<i>outras ocupações diversas</i>	7%	9%	7%	7%	6%	9%
<i>estudante</i>	4%	11%	5%	5%	5%	5%
<i>microempreendedor individual</i>	5%	7%	5%	5%	5%	4%
<i>servidor público</i>	4%	4%	3%	4%	3%	4%
<i>dona(o) de casa</i>	1%	2%	2%	1%	2%	0%
<i>desempregado(a)</i>	1%	1%	1%	1%	1%	1%
<i>aposentado(a)</i>	0%	0%	1%	0%	0%	0%
<i>sem resposta</i>	0%	0%	0%	0%	0%	0%

 + informações

base: 6.464 1.645

4.033 4.076

6.407 1.702



tempo trabalhado informalmente



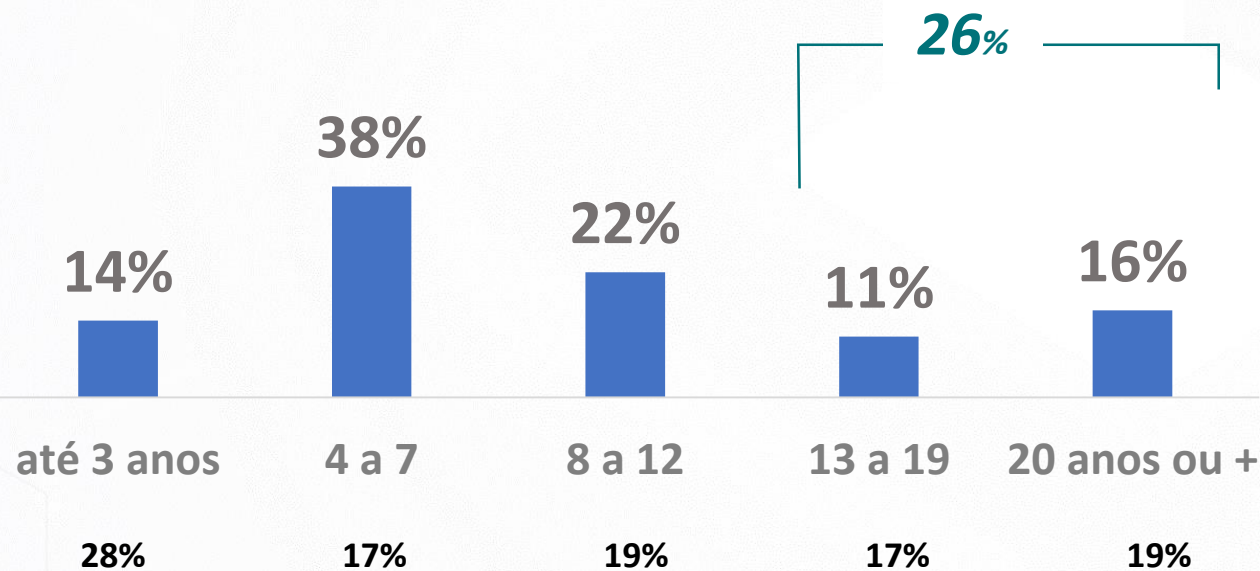
tempo
médio

11 anos

10 anos

Mediana: 8 anos

base: 811



- a informalidade ainda é uma realidade bastante presente nas empresas brasileiras e aparentemente uma situação complexa de ser superada (p10)
- prova disso seria que uma boa parte desses empreendedores de sucesso ficaram, na média, 10 anos nesse “estágio”

+ informações



tempo trabalhado informalmente



tempo
médio

10 anos



 + informações

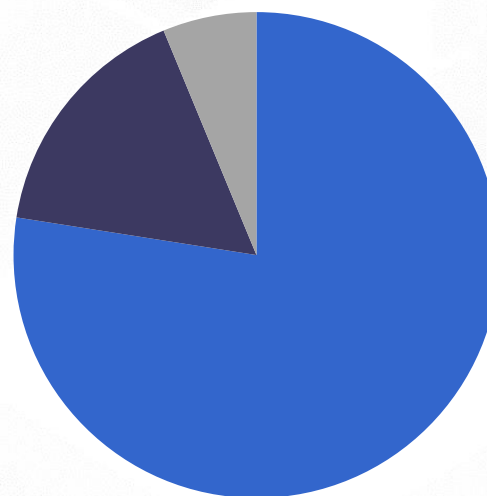


condições de compra em função do CNPJ

CNPJ deu melhores condições para comprar de fornecedores

77%

2017 60%



■ sim
■ não
■ não sabe | sem resposta

- pouco mais de 3 em cada 4 (77%) dos entrevistados consideram que a formalização tenha propiciado melhores condições de compra (p13)
- mas de qualquer forma, ainda para 20% desses empreendedores advindos da informalidade, as vantagens da formalização nas compras com fornecedores não são perceptíveis

 + informações

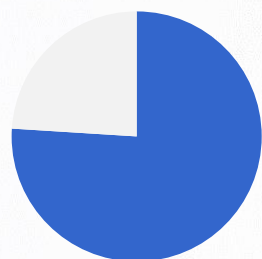
base: 874 – apenas os que eram ‘informais’ – p11



melhores condições de compra em função do CNPJ

formalização de melhores condições
para comprar

ME

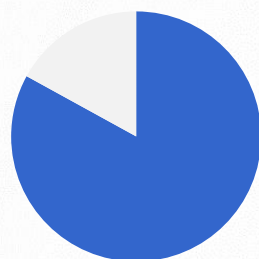


76%

base:

736

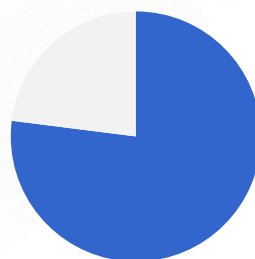
EPP



83%

138

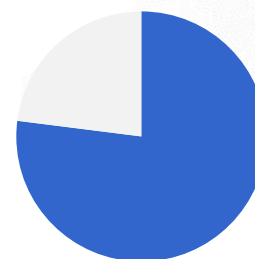
cliente
Sebrae



77%

394

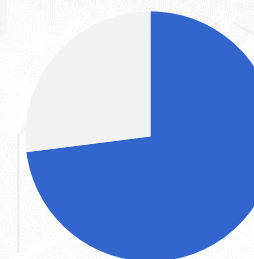
não cliente
Sebrae



77%

480

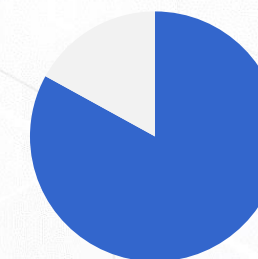
optante
Simples



73%

685

não
optante



83%

189

- as diferenças dos percentuais quanto às melhorias nas condições de compra em função do CNPJ, em nenhum desses três critérios de segmentação chegam a ser muito expressivas (p13)

 + informações



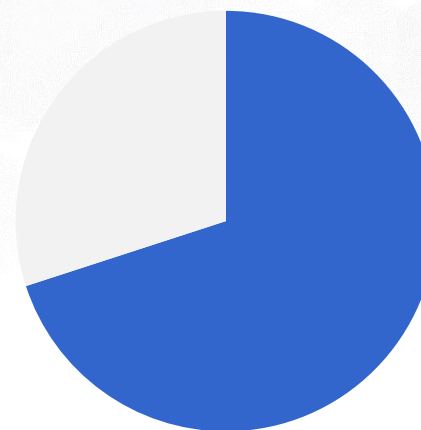
implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais

70%

2017

75%



base: 8.109

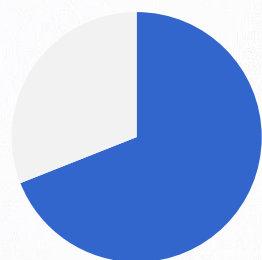
- 7 em cada 10 desses empreendedores consideram que a abertura da empresa possibilitou maior ganho financeiro à empresas, resultado apenas razoável, visto indicar uma diminuição frente ao resultado de 2017 (p14)

 + informações

implicações da formalização no faturamento

formalização ajudou a ganhar mais

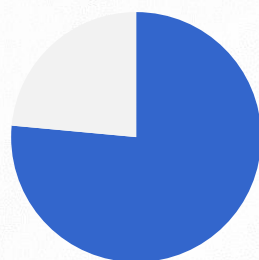
ME



69%

6.464

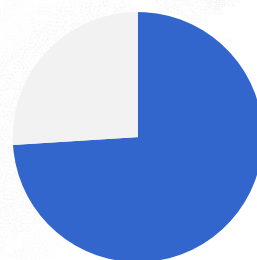
EPP



78%

1.645

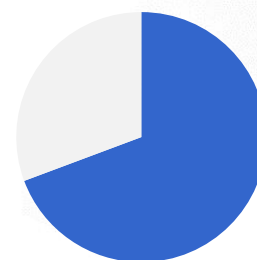
cliente
Sebrae



74%

4.033

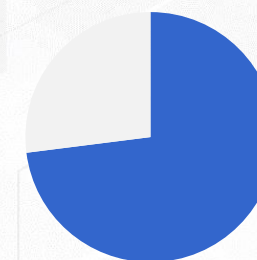
não cliente
Sebrae



70%

4.076

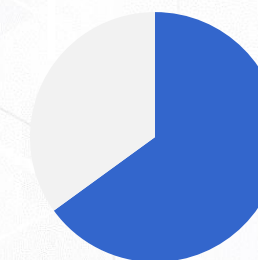
optante
Simples



73%

6.407

não
optante



65%

1.702

base:

- quanto maior o porte da empresa, tanto mais elevado o percentual de concordância, sendo as diferenças relativas à opção (ou não) pelo Simples e frente ao relacionamento com o Sebrae também consideráveis (p13)

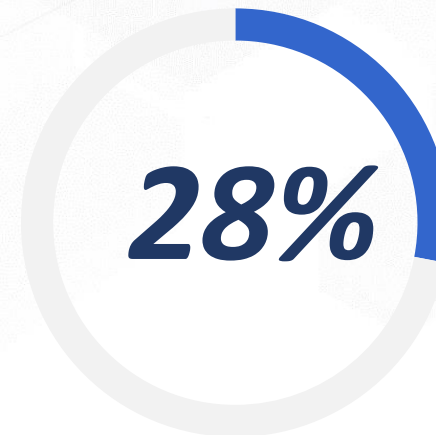
+ informações



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo



já venderam
produtos ou
serviços para
prefeitura/ governo



2017

33%

- o poder público, nas suas diferentes instâncias, continua sendo um relevante *player* para essas empresas, tanto que 1 em cada 3 empreendedores (28%) já realizou vendas para prefeituras ou governo (p15)

 + informações

base: 8.109



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

*já venderam produtos ou
serviços para prefeitura/ governo*



- nas segmentações por porte ou em função do relacionamento com o Sebrae, as diferenças são consideráveis, enquanto que com no que tange à opção (ou não) pelo Simples a variação percentual já seria menor (p14)

 + informações



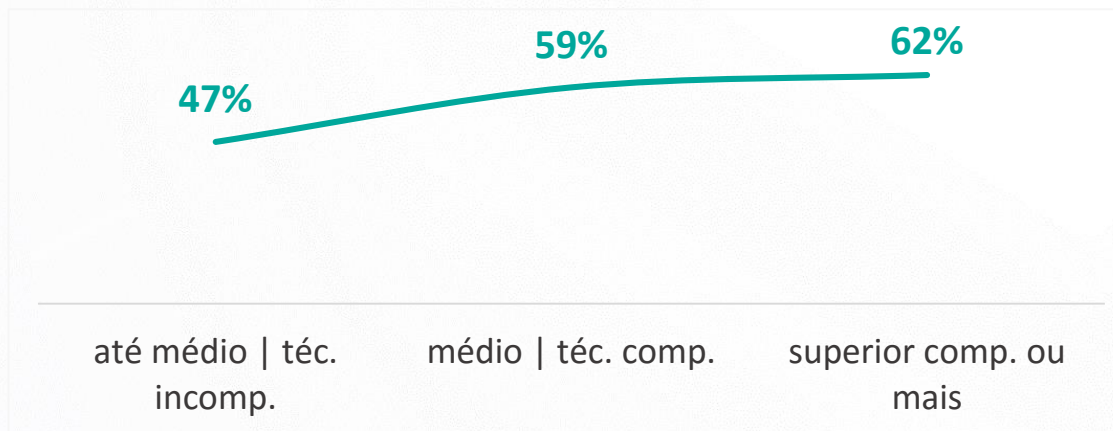
frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

- as vendas para outras empresas são o destino mais frequente desses produtos e serviços comercializados pelas pessoas jurídicas entrevistadas (p16)
- os volumes de vendas para outras empresas (B2B) crescem quanto maior a escolaridade desses empreendedores, aparentemente, sinalizando a necessidade de maior apoio do Sebrae junto aos menos instruídos



13% 14%
às vezes

 + informações



frequência de venda de produtos ou serviços para outras empresas

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
sempre	58%	66%	56%	59%	56%	64%
às vezes	13%	13%	16%	13%	14%	12%
nunca	29%	22%	29%	28%	30%	25%
<i>base:</i>	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

- os resultados por perfil indicam que, independentemente do critério de segmentação adotado, as vendas para outras empresas seriam sempre o principal mercado (p16)

 + informações

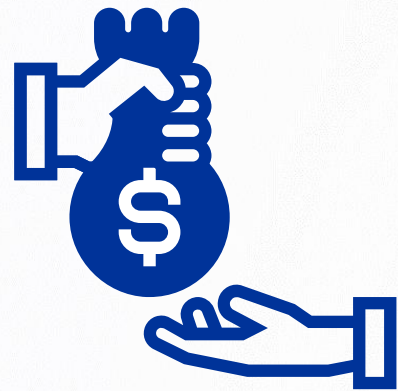


2017



ver histórico

empréstimo em nome da empresa



buscaram e conseguiram empréstimo

36%
31%

6%

7%

buscaram e não conseguiram empréstimo

57%

62%

não buscaram

- mesmo não se tratando de empresas do perfil MEI, e apesar de já terem uma certa longevidade, a realidade é que a maioria delas ainda não alavanca os seus negócios com recursos oriundos do sistema financeiro (p17)
- de qualquer forma, dentre os empreendedores que recorreram a uma fonte de recursos, somente 1 em cada 5 (19%) não teve êxito ao buscar empréstimo em nome da respectiva empresa

 + informações

base: 8.075



empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>buscou e conseguiu o empréstimo</i>	30%	42%	43%	30%	33%	27%
<i>buscou e não conseguiu</i>	7%	6%	10%	7%	7%	8%
<i>não buscou</i>	63%	52%	48%	63%	59%	65%
base:	6.436	1.639	4.010	4.065	6.379	1.696

- as 'EPP's são mostradas como mais bem sucedidas enquanto demandantes de crédito do que as 'ME's, algo também perceptível nos 'clientes' Sebrae e um pouco menos acentuadamente com relação às 'optantes' pelo Simples (p17)

 + informações



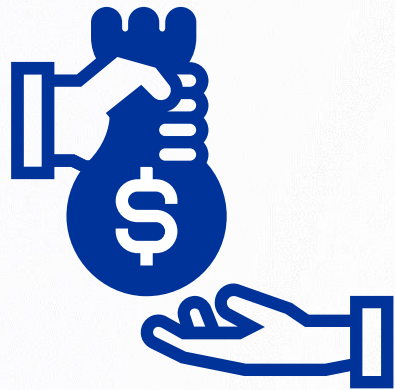
empréstimo em nome da empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>buscou e conseguiu o empréstimo</i>	30%	42%	43%	30%	33%	27%
<i>buscou e não conseguiu</i>	7%	6%	10%	7%	7%	8%
<i>não buscou</i>	63%	52%	48%	63%	59%	65%
<i>total buscaram</i>	37%	48%	52%	37%	41%	35%
<i>taxa de insucesso (buscou e não conseguiu / total buscaram)</i>	20%	13%	18%	19%	17%	22%
base:	6.436	1.639	4.010	4.065	6.379	1.696

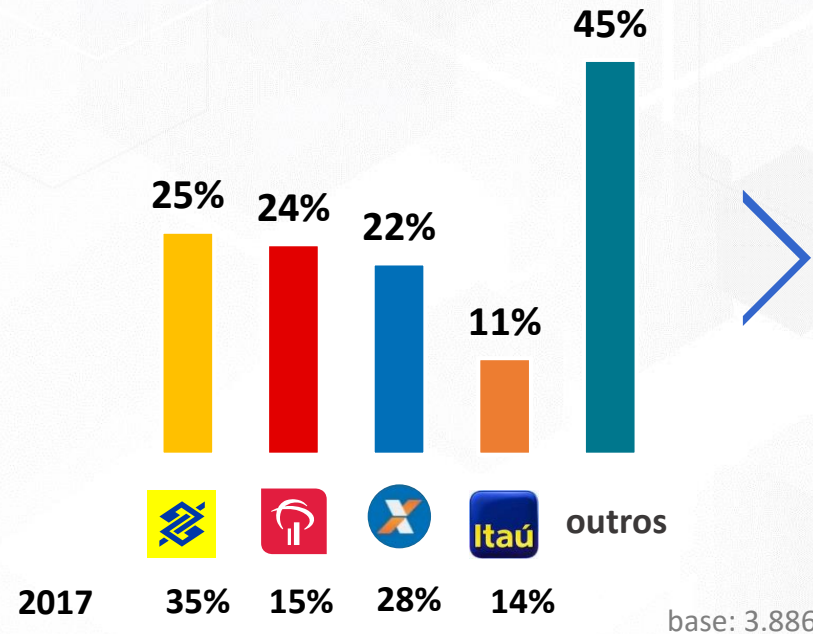
- a taxa de insucesso (buscou e não conseguiu / total dos empreendedores que buscaram empréstimo) apresenta uma variação maior em função do porte das empresas, onde as MEs (20%) apresentam um índice 61% maior do que o das EPPs (13%) (p16)
- nos demais critérios de segmentação as variações já foram um pouco mais reduzidas

onde buscou o empréstimo

16m ver histórico



43%
38%
buscaram empréstimo



Banco Real/Santander	9%
BNB	7%
Cooperativa de Crédito	5%
BNDES	5%
SICOOB	5%
outros	4%
Sicredi	3%
Banco do Povo	2%
Instituição de Microcrédito	1%
Banrisul	1%
Banco da Amazônia	1%
Agências de fomento	0%

- os bancos ‘públicos’ se destacam enquanto destino buscado desses pleitos de empreendedores que buscaram empréstimo, em que pese ter existido um crescimento expressivo na participação das instituições privadas (p18)
- chama atenção a ainda tímida presença das cooperativas de crédito ou similares

+ informações



onde buscou o empréstimo

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
BB	22%	40%	28%	24%	26%	23%
Bradesco	24%	19%	18%	25%	20%	31%
CEF	21%	26%	24%	21%	21%	23%
Itaú/Unibanco	10%	19%	13%	11%	10%	14%
Banco Real/Santander	9%	9%	7%	10%	10%	8%
BNB	7%	6%	6%	7%	7%	6%
Cooperativa de Crédito	5%	4%	7%	5%	5%	5%
BNDES	5%	5%	9%	4%	5%	5%
SICOOB	5%	4%	6%	5%	6%	2%
Sicredi	3%	2%	2%	3%	4%	2%
Banco do Povo	3%	0%	2%	3%	1%	5%
<i>base:</i>	2.961	925	2.193	1.693	3.125	761

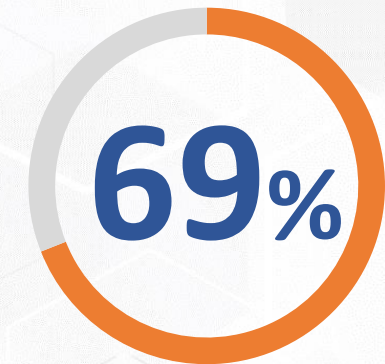
 + informações



fonte de renda



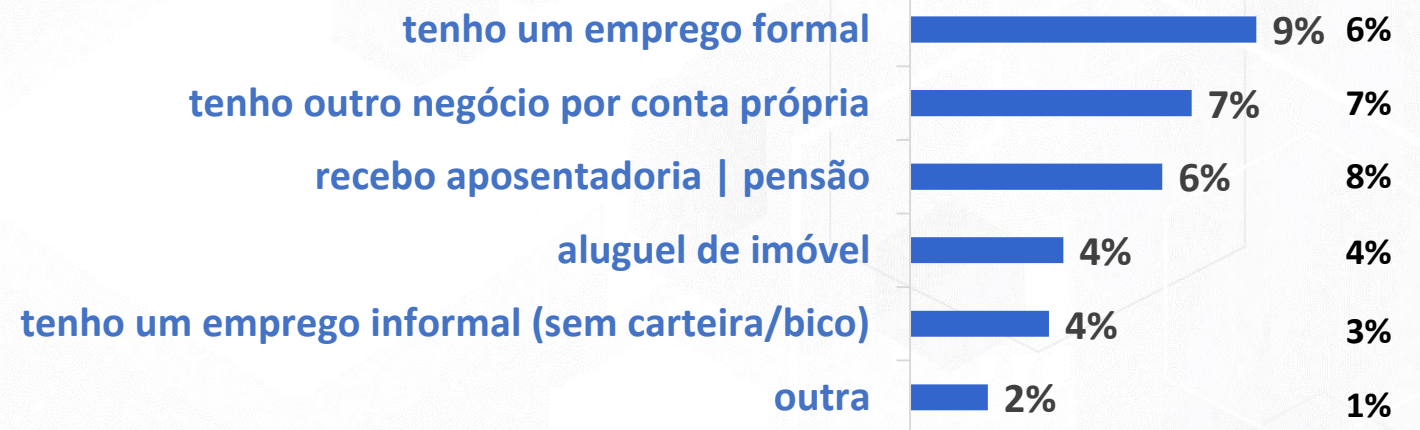
atividade como
empresário sendo a
única fonte de renda



2017

70%

- a atividade empresarial consiste na única fonte de renda para a maioria das pessoas entrevistadas (69%), situação não muito distante da observada também na pesquisa de 2017 (p19)



+ informações

base: 8.075



fonte de renda

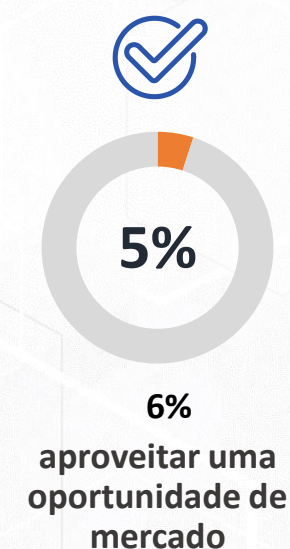
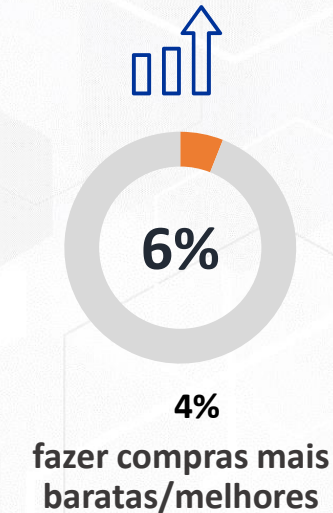
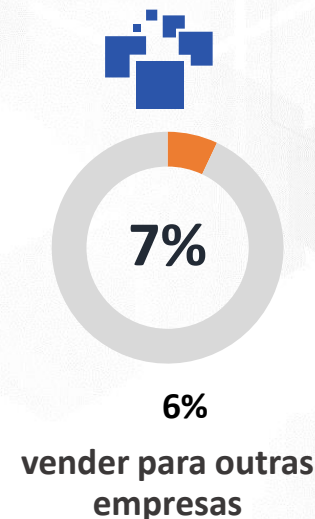
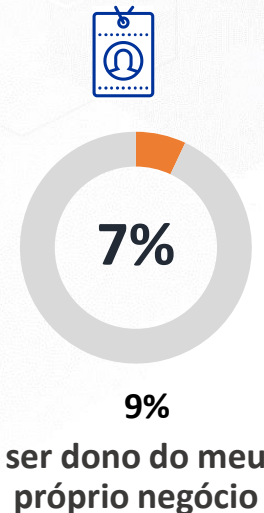
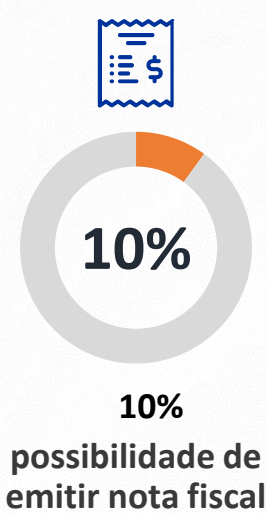
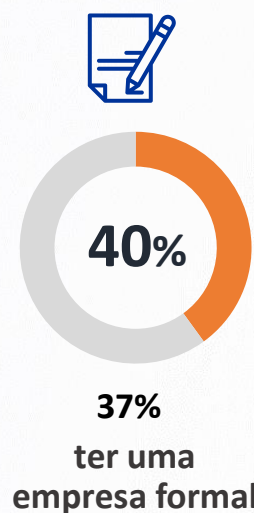
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
não têm outra fonte de renda	69%	71%	76%	68%	72%	65%
tenho um emprego formal	9%	7%	5%	10%	8%	12%
tenho outro negócio por conta própria	7%	8%	6%	7%	6%	10%
recebo aposentadoria pensão	6%	6%	5%	7%	8%	4%
aluguel de imóvel	4%	6%	4%	4%	3%	5%
tenho um emprego informal ^(sem carteira/bico)	4%	3%	2%	4%	3%	5%
outra	2%	2%	2%	2%	1%	2%
<i>base:</i>	6.437	1.638	4.016	4.059	6.383	1.692

- tal dependência da própria atividade enquanto empresário varia pouco nos diferentes critérios de segmentação considerados, sempre se destacando com um percentual bem mais elevado (p18)



principal motivação para abrir / formalizar a empresa

2017



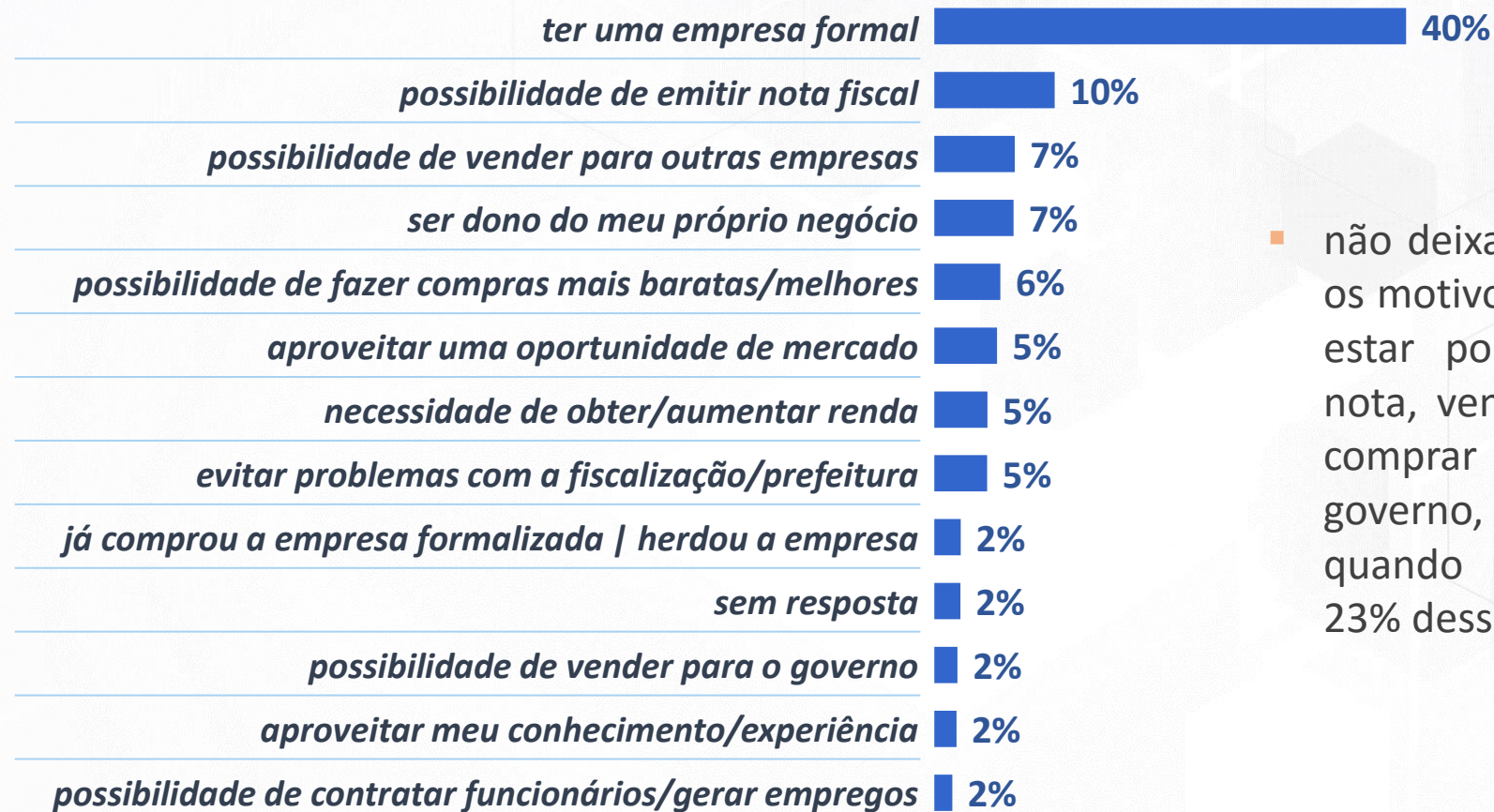
- as motivações para formalizar a própria empresa se distribuem em diferente justificativas, mas, a exemplo de 2017, poder ter uma empresa formal (42%), se destaca de longe de qualquer outra resposta (p20)

 [todas as respostas](#)
 [+ informações](#)

base: 8.109



principal motivação para abrir / formalizar a empresa



- não deixa de ser surpreendente que os motivos que, na prática, deveriam estar por trás da decisão (emitir nota, vender para outras empresas, comprar melhor, vender para governo, conseguir empréstimos,...), quando muito alcançam apenas a 23% dessas citações (p20)

 + informações

base: 8.109



P20 Qual foi o principal motivo que levou o(a) Sr.(a) a formalizar sua empresa? (ESP-RU)

principal motivação para abrir / formalizar a empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>ter uma empresa formal</i>	39%	47%	46%	39%	42%	36%
<i>possibilidade de emitir nota fiscal</i>	11%	6%	6%	11%	8%	15%
<i>possibilidade de vender para outras empresas</i>	7%	6%	5%	7%	7%	7%
<i>ser dono do meu próprio negócio</i>	6%	11%	7%	7%	7%	6%
<i>fazer compras mais baratas/melhores</i>	6%	4%	7%	5%	7%	3%
<i>aproveitar uma oportunidade de mercado</i>	5%	5%	4%	5%	5%	6%
<i>evitar problemas com a fiscalização/prefeitura</i>	5%	2%	3%	5%	5%	5%
<i>necessidade de obter/aumentar renda</i>	4%	6%	5%	5%	5%	4%
<i>comprou a empresa formalizada herdou a empresa</i>	2%	2%	2%	2%	2%	2%
<i>sem resposta</i>	2%	2%	2%	2%	1%	3%
<i>possibilidade de vender para o governo</i>	2%	2%	2%	2%	2%	3%
<i>aproveitar meu conhecimento/experiência</i>	2%	2%	2%	2%	1%	3%
<i>contratar funcionários/gerar empregos</i>	2%	1%	2%	1%	2%	1%

 + informações

base:

6.464

1.645

4.033

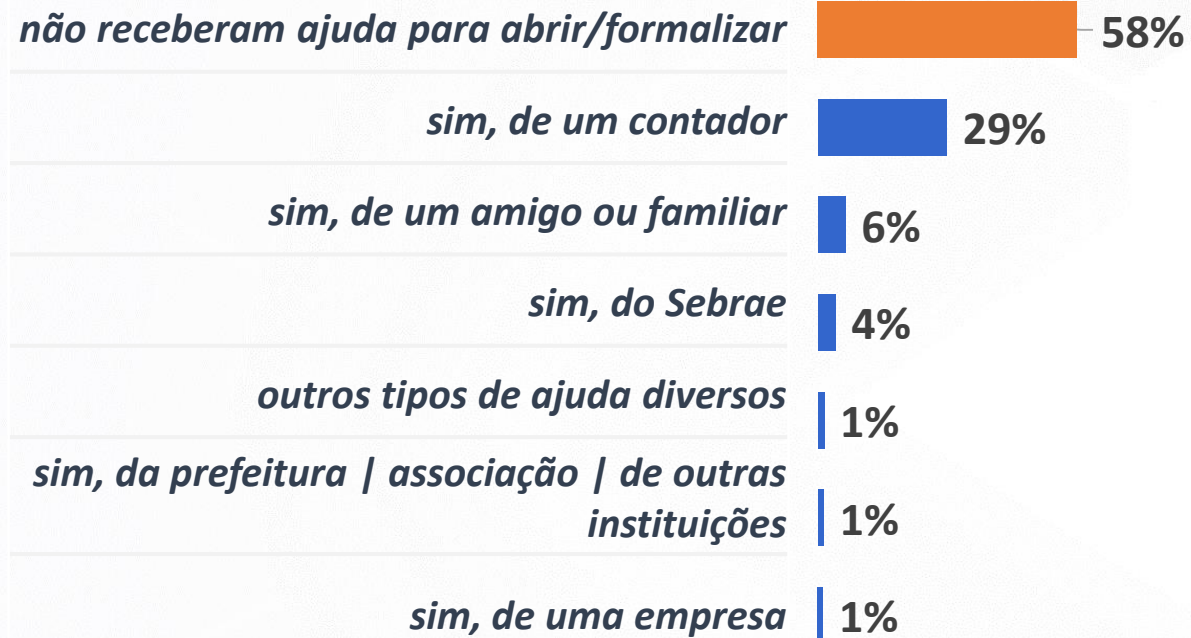
4.076

6.407

1.702



ajuda para se abrir | formalizar a empresa



2017

58%

30%

7%

3%

1%

0%

1%

- quase 3 em cada 5 (58%) empreendedores não receberam ajuda para abrir ou formalizar a empresa (p21)
- quase 1/3 dos empreendedores (29%) foi auxiliado por um contador, na abertura ou formalização da sua empresa
- apenas 4% dos entrevistados disseram ter recebido ajuda do Sebrae na abertura ou formalização de suas respectivas empresas

 + informações

base: 8.109



ajuda para se **abrir** | **formalizar** a empresa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>não receberam ajuda para abrir/formalizar</i>	58%	53%	54%	58%	59%	55%
<i>sim, de um contador</i>	28%	32%	26%	29%	27%	31%
<i>sim, de um amigo ou familiar</i>	6%	9%	6%	6%	5%	7%
<i>sim, do Sebrae</i>	4%	4%	10%	3%	5%	2%
<i>outros tipos de ajuda diversos</i>	1%	2%	2%	1%	2%	1%
<i>sim, da prefeitura associação de outras instituições</i>	1%	0%	0%	1%	1%	2%
<i>sim, de uma empresa</i>	1%	1%	1%	1%	1%	2%
<i>base:</i>	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

 + informações



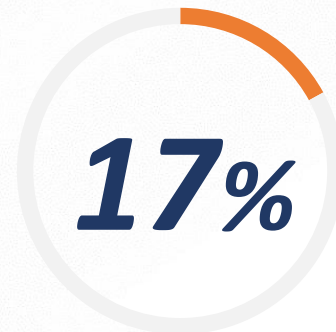
principal dificuldade encontrada no dia a dia



conquistar clientes



alta carga tributária



não tem dificuldade



competir com concorrentes



2017

30%

3%

10%

9%

- a conquista de clientes foi apontada como a principal dificuldade, no dia a dia, pelos empresários, lembrando que a falta deles foi citada como uma das principais causas de encerramento das atividades, sinalizando coerência nas respostas dessas duas questões (p21 e p2)

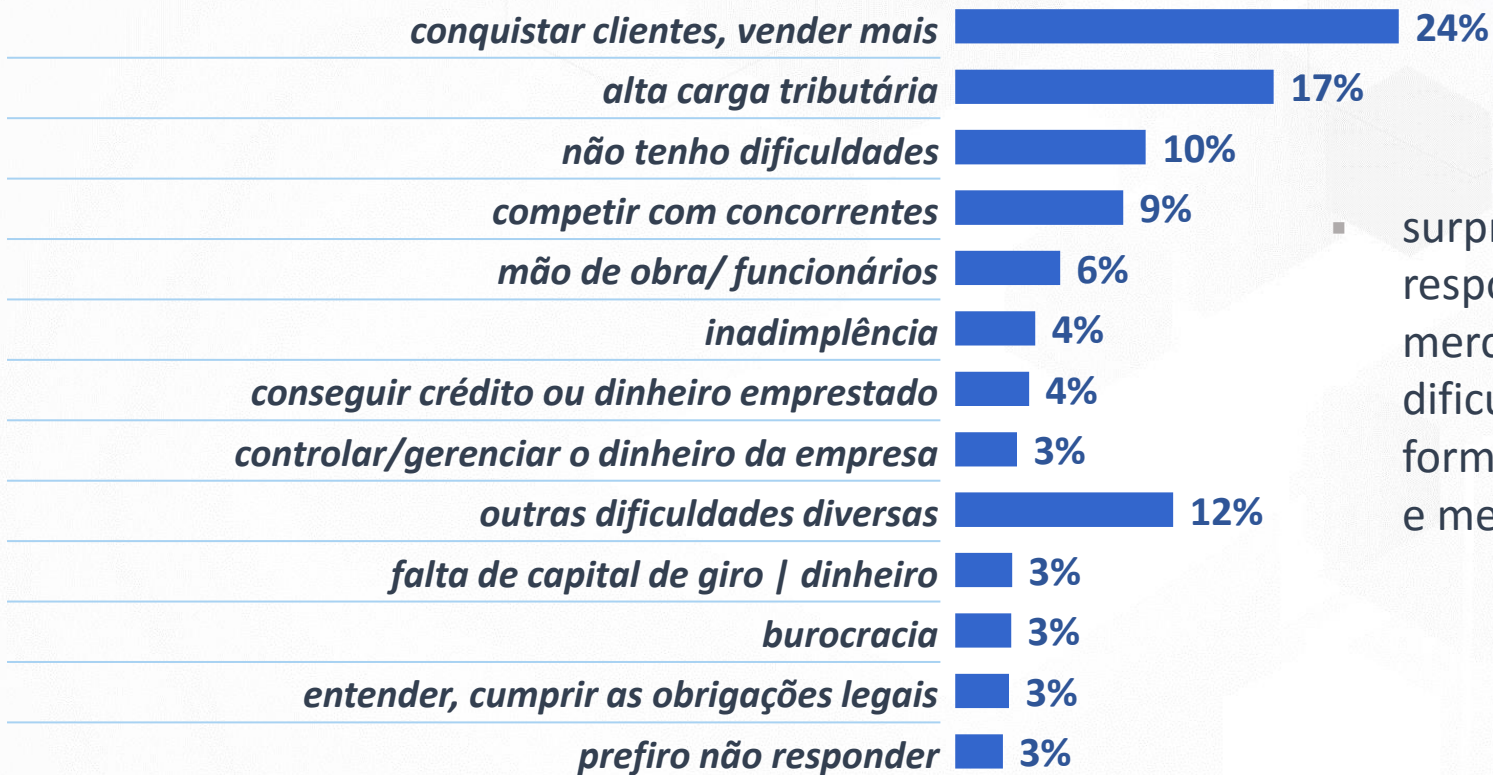
 todas as respostas

 + informações

base: 8.109



principal dificuldade encontrada no dia a dia



- surpreendente que boa parte das respostas estejam voltadas ao mercado (vender mais, não tenho dificuldades, competir, ...) de uma forma aparentemente mais positiva e menos de 'lamentação' (p21)

 + informações

base: 8.109



P22 Qual a principal dificuldade que o(a) Sr.(a) enfrenta no dia a dia do seu negócio? (ESP-RU)

principal dificuldade encontrada no dia a dia

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
<i>conquistar clientes, vender mais</i>	24%	21%	24%	24%	25%	21%
<i>alta carga tributária</i>	16%	25%	17%	17%	16%	18%
<i>não tenho dificuldades</i>	11%	6%	8%	10%	10%	10%
<i>competir com concorrentes</i>	9%	7%	10%	9%	9%	9%
<i>mão de obra/ funcionários</i>	6%	6%	7%	5%	6%	4%
<i>inadimplência</i>	4%	5%	6%	4%	5%	3%
<i>conseguir crédito ou dinheiro emprestado</i>	4%	2%	5%	4%	3%	5%
<i>controlar/gerenciar o dinheiro da empresa</i>	3%	4%	4%	3%	3%	4%
<i>outras dificuldades diversas</i>	11%	13%	11%	12%	4%	2%
<i>falta de capital de giro dinheiro</i>	3%	1%	2%	3%	2%	4%
<i>burocracia</i>	3%	2%	1%	3%	2%	5%
<i>entender, cumprir as obrigações legais</i>	3%	5%	4%	3%	3%	2%
<i>prefiro não responder</i>	3%	2%	2%	3%	3%	2%
<i>base:</i>	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

 + informações





áreas em que sente mais necessidade de capacitação



- pelos elevados percentuais, percebe-se uma expressiva necessidade de capacitação em todas as áreas de conhecimento apresentadas aos entrevistados (p23)

- com exceção dos 16% que afirmam não necessitar de treinamento, na média, cada um dos empreendedores indicou 3 dessas áreas de carência



base: 8.109



P23 Quais são as áreas em que sente mais necessidade de capacitação, cursos ou consultoria atualmente? Vou citar algumas áreas e gostaria que o(a) Sr.(a) indicasse quais são aquelas em que o(a) Sr.(a) sente mais necessidade. EST – RM

áreas em que sente mais necessidade de capacitação

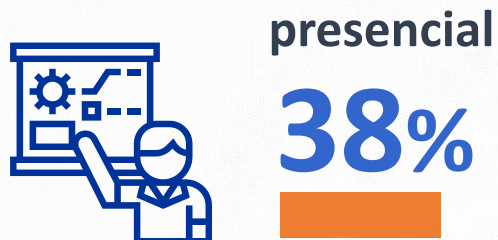
- em que pesem as diferenças dos perfis, as variações percentuais entre os mesmos não são tão expressivas (p23)
- o que pode significar talvez se tratarem de necessidades comuns a todo esse universo de empreendedores

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
controles / gestão financeira	52%	46%	59%	51%	50%	54%
propaganda/marketing	47%	46%	53%	46%	47%	47%
uso de redes sociais	45%	41%	47%	44%	45%	43%
melhoria da qualidade produto/serviço	44%	42%	44%	44%	42%	47%
atendimento ao cliente	42%	42%	45%	42%	41%	44%
orientação para o crédito/financiamento	42%	36%	43%	42%	39%	46%
não sinto necessidade de me capacitar	16%	15%	12%	16%	17%	13%
outras áreas diversas	1%	2%	2%	1%	2%	1%
<i>base:</i>	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702



interesse em cursos/capacitação

2017



42%

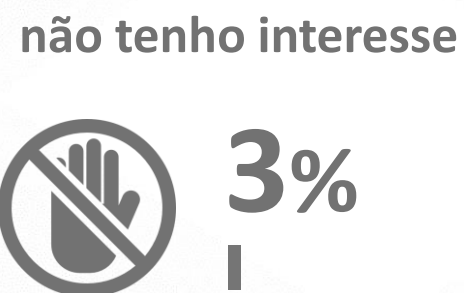


26%

2017



24%



8%

- a preferência dos empreendedores por cursos/capacitação no formato 'online' (nos dois formatos) já supera o 'presencial', algo também já observado em 2017 (p24)

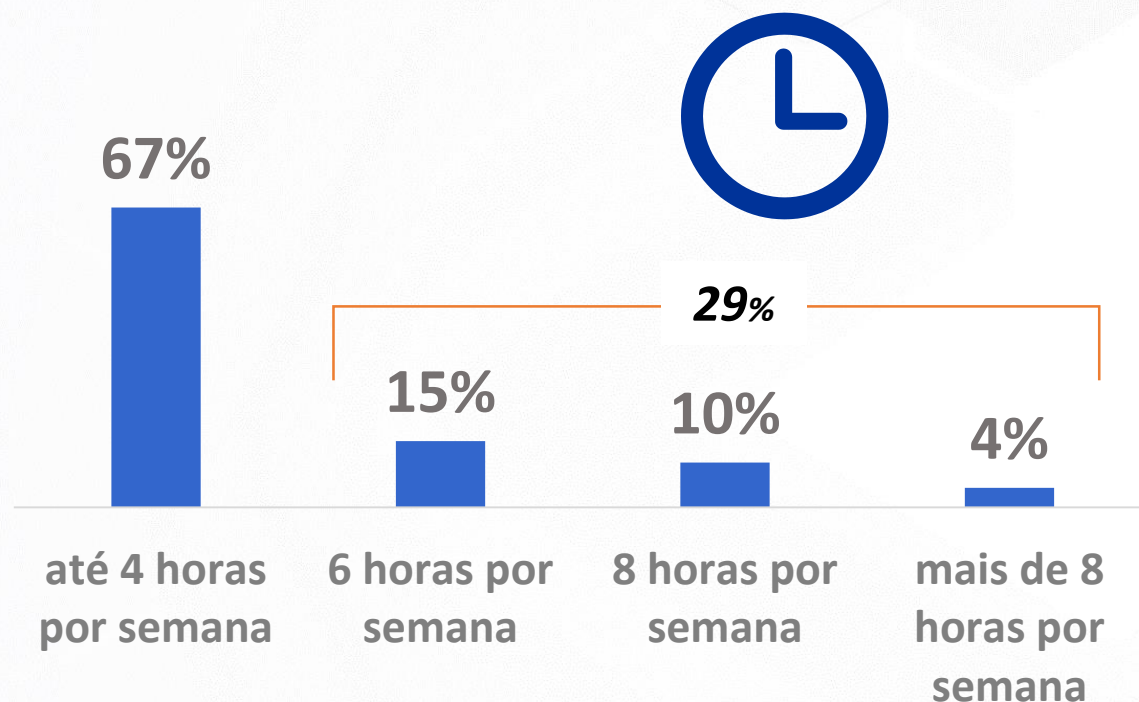
interesse em cursos/capacitação

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
presencial	38%	36%	39%	38%	40%	35%
online	30%	26%	29%	30%	28%	33%
online com alguns encontros presenciais	29%	35%	30%	30%	29%	30%
não tem interesse	3%	3%	3%	3%	3%	3%
<i>base:</i>	5.690	1.454	3.609	3.535	5.626	1.518

 + informações



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações



- 2 em cada 3 desses empreendedores (67%) dispõem de até 4 horas por semana para a realização dos cursos/capacitação (p25)
- somente 3 em cada 10 empreendedores (29%) dispõe de 6 (ou mais) horas por semana para a realização dos cursos/capacitação



4% -
não souberam
responder

 + informações

2017

67%

17%

9%

4%

4%

base: 6.953



tempo que dispõem para realizar cursos/capacitações

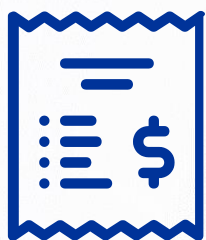
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
até 4 horas por semana	68%	67%	68%	67%	67%	68%
6 horas por semana	15%	15%	15%	15%	14%	16%
8 horas por semana	10%	11%	10%	10%	11%	8%
mais de 8 horas por semana	4%	5%	5%	4%	5%	3%
sem resposta	4%	3%	3%	4%	3%	5%
<i>base:</i>	5.530	1.423	3.523	3.430	5.475	1.478

 + informações





pagamento de impostos



já deixaram de pagar algum imposto



2017

25%

- quase 1 em cada 3 (31%) empreendedores entrevistados já deixou de pagar algum imposto, resultado esse superior (24%) ao apurado em 2017 (p26)

[+ informações](#)

base: 8.109



pagamento de impostos

já deixaram de pagar algum imposto



- como era de se esperar, o percentual de 'optantes' que deixou de pagar algum imposto é menor que o de 'não optantes', surpreendendo porém que a variação dessa inadimplência praticamente não exista quando os resultados são analisados em função dos portes das empresas (p26)

 + informações

situação atual com os impostos



já deixaram de pagar algum imposto e hoje estão em dia com o pagamento de impostos



58%

2017

- apesar do resultado ser positivo por já representar mais da metade dos respondentes, importante observar que uma parcela expressiva desses empreendedores (43%) ainda não estavam em dia com o pagamento dos impostos (p27)

 + informações

base: 2.603



situação atual com os impostos

já deixaram de pagar algum imposto e hoje estão em dia com o pagamento de impostos



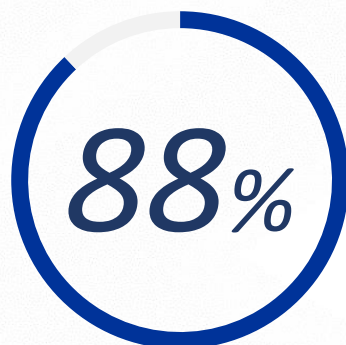
- independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que ainda não estão com os impostos em dia continuaram elevados. Apesar de não serem a maioria (p27)

 + informações

renegociação da dívida



têm condições de
renegociar a dívida



2017

75%

- praticamente 9 em cada 10 (88%) desses empreendedores acreditavam possuir condições de renegociar as suas dívidas (p28)
- de qualquer forma, uma situação já bem melhor daquela apurada na pesquisa realizada em 2017

 + informações

renegociação da dívida

tem condições de renegociar a dívida



- independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que acreditam terem condições de renegociar as respectivas dívidas são elevados e razoavelmente homogêneos (p28)

 + informações



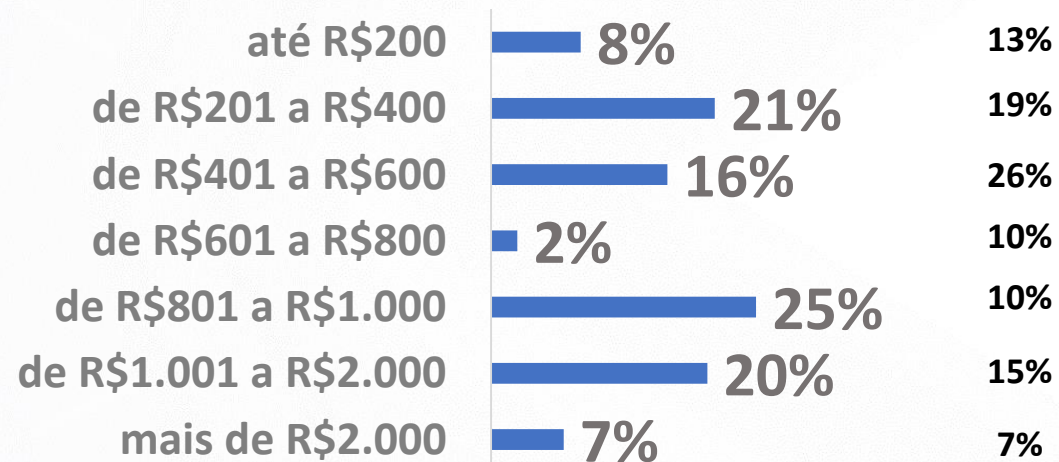
renegociação da dívida



R\$ 1.045,41

média
R\$1.356,22

2017



- contudo, quase metade desses empreendedores (46%) ainda inadimplentes poderia arcar com um pagamento mensal no máximo até R\$ 600 (p29)
- a outra metade (52%) já seria capaz de realizar pagamentos acima de R\$ 801

 + informações

base: 558



P29 Quanto o(a) Sr.(a) conseguiria pagar por mês caso viesse a renegociar a sua dívida?

renegociação da dívida

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente Sebrae	optante Simples	não optante
até R\$200	9%	5%	16%	7%	10%	7%
de R\$201 a R\$400	22%	4%	20%	21%	19%	22%
de R\$401 a R\$600	17%	14%	22%	16%	19%	14%
de R\$601 a R\$800	2%	6%	4%	2%	4%	1%
de R\$801 a R\$1.000	26%	9%	15%	26%	22%	27%
de R\$1.001 a R\$2.000	21%	16%	16%	21%	20%	21%
mais de R\$2.000	4%	47%	7%	7%	6%	7%
<i>média</i>	R\$ 1.067	R\$ 5.835	R\$ 1.058	R\$ 1.404	R\$ 1.481	R\$ 1.244
<i>base:</i>	477	81	308	250	366	192

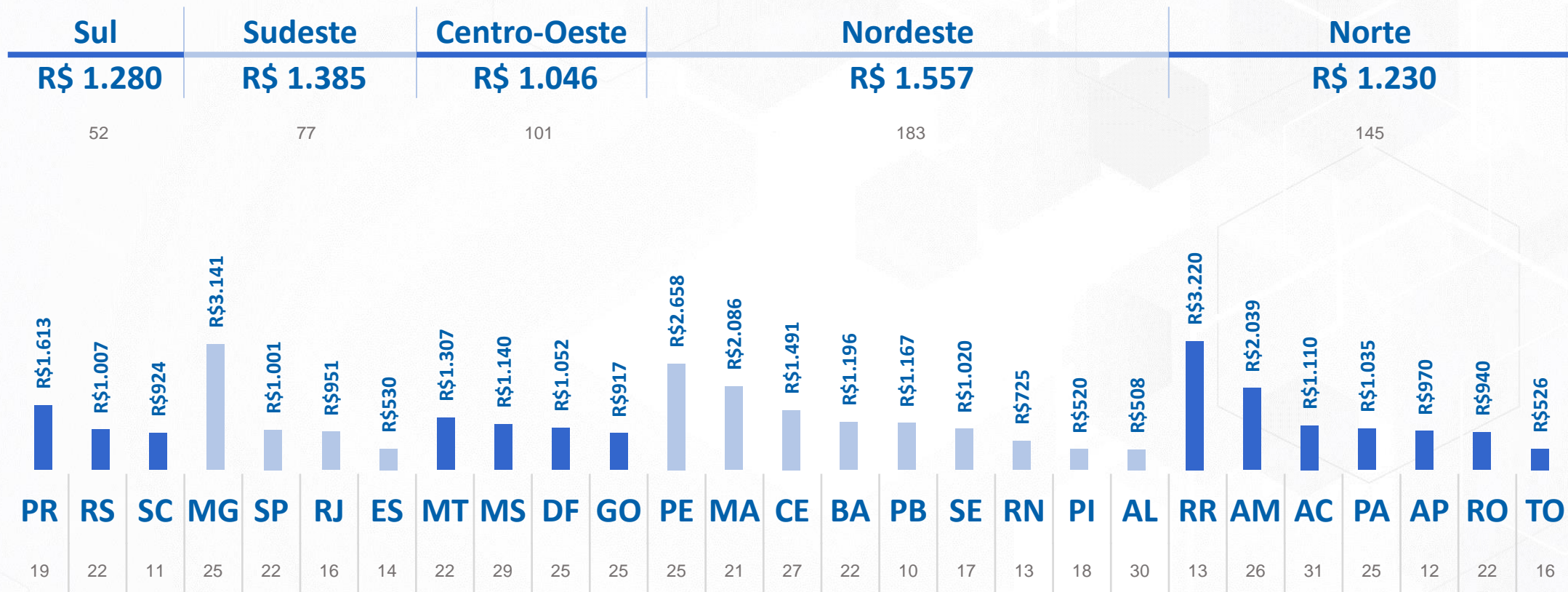
 + informações


renegociação da dívida

+ informações

ver em ordem decrescente(UF)

por região



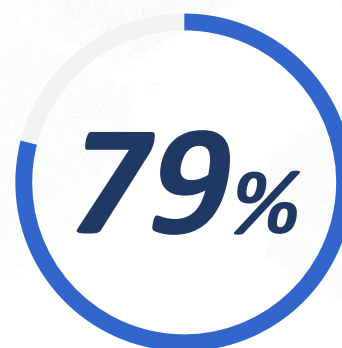
RR	3220
MG	3141
PE	2658
MA	2086
AM	2039
PR	1613
CE	1491
MT	1307
BA	1196
PB	1167
MS	1140
AC	1110
DF	1052
PA	1035
SE	1020
RS	1007
SP	1001
AP	970
RJ	951
RO	940
SC	924
GO	917
RN	725
ES	530
TO	526
PI	520
AL	508

por uf



porte nos próximos anos

acreditam que irão
aumentar o porte da
própria empresa nos
próximos anos



2017 66%

- o discurso otimista desses empreendedores também se faz presente com a convicção quanto a empresa aumentar o porte nos próximos anos (p30)
- trata-se de uma atitude de confiança bem mais presente, se comparada com a mensurada na pesquisa de 2017

 + informações

base: 8.109



porte nos próximos anos

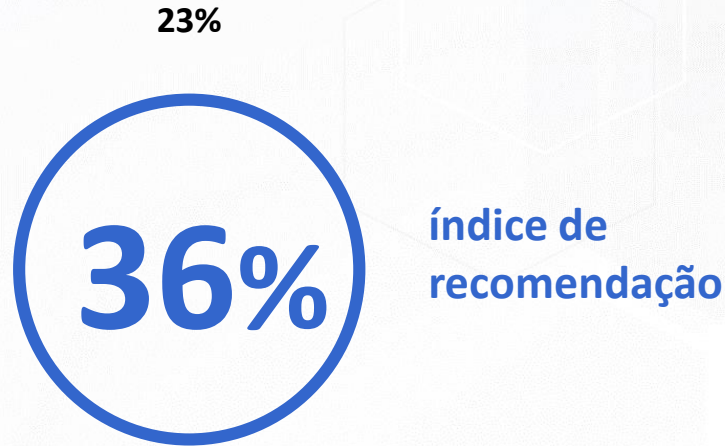
acreditam que irão aumentar o porte da empresa nos próximos anos



- independentemente do critério de segmentação considerado, os percentuais dos empreendedores que acreditam que as respectivas empresas cresceram, são elevados e razoavelmente homogêneos (p30)

 + informações

índice de recomendação



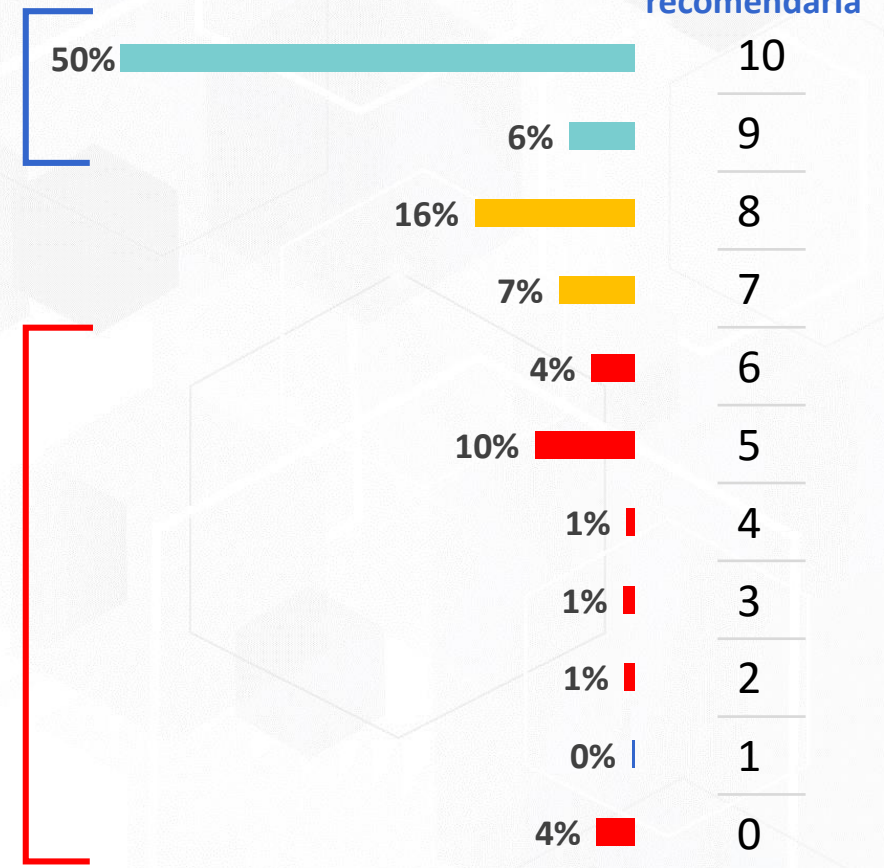
- as vantagens e os benefícios da formalização do respectivo negócio ainda estariam longe de entusiasmar esses empreendedores que já tiveram essa experiência (p31)
- tanto que o índice de recomendação (“promotores” – “detratores”) se restringe a 36%, principalmente pelo total de ‘detratores’
- em que pese, a melhoria com relação à 2017 já haver sido bem expressiva

base: 7.985 – 124 respondentes não souberam responder à pergunta

2017

promotores
51% **56%**

detratores
28% **21%**



com certeza recomendaria

+ informações



índice de recomendação

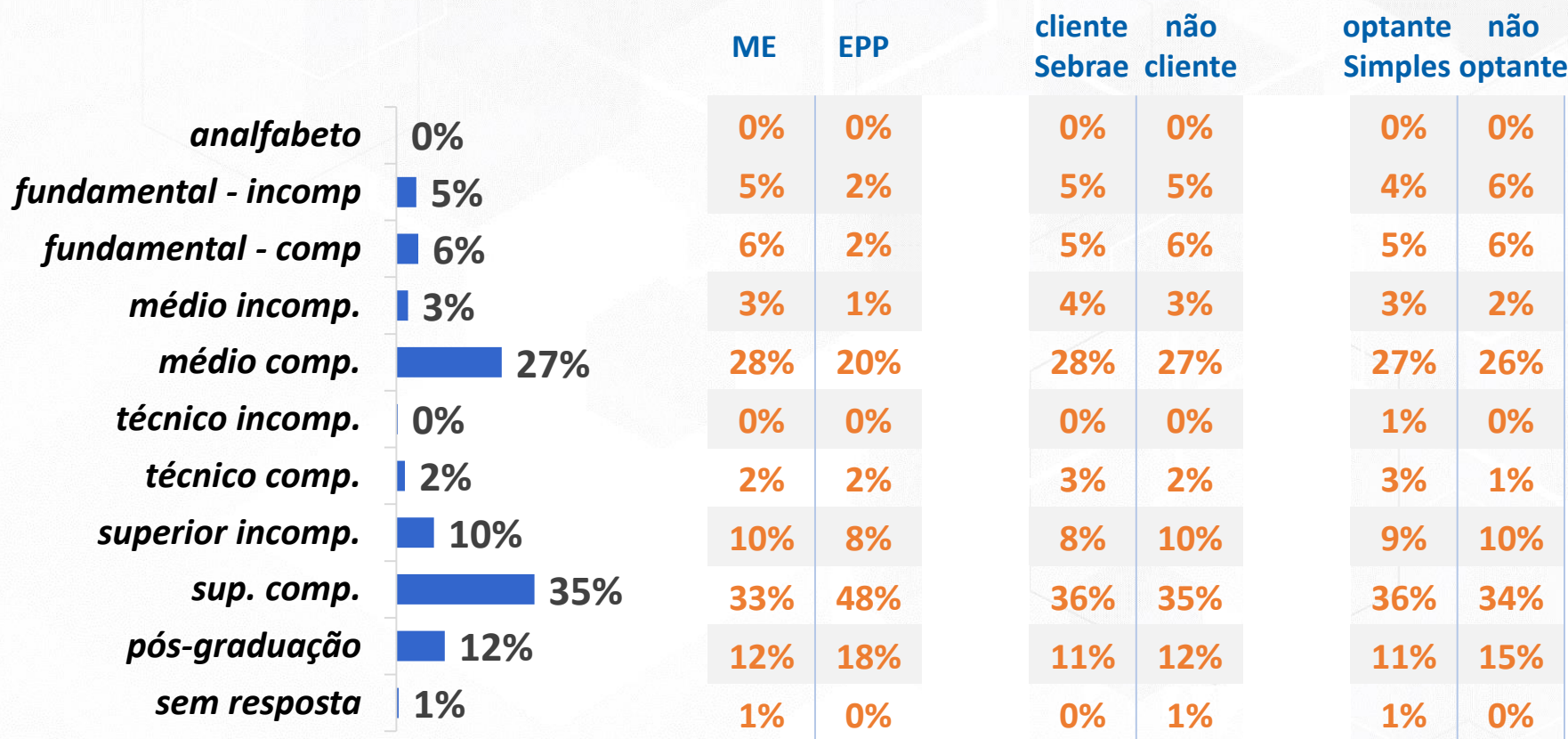
	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
promotores	56%	61%	56%	56%	55%	58%
neutros	24%	19%	23%	23%	22%	25%
detratores	21%	20%	21%	20%	22%	17%
índice de recomendação	35%	40%	35%	36%	33%	41%
<i>base:</i>	6.367	1.618	3.979	4.006	6.320	1.665

- o perfil dos empreendedores com empresas do porte de 'EPP', assim como os 'não optantes' foram os mais favoráveis quanto à recomendação para a formalização das empresas (p31)

 + informações



escolaridade dos ativos



base:

6.464

1.645

4.033

4.076

6.407

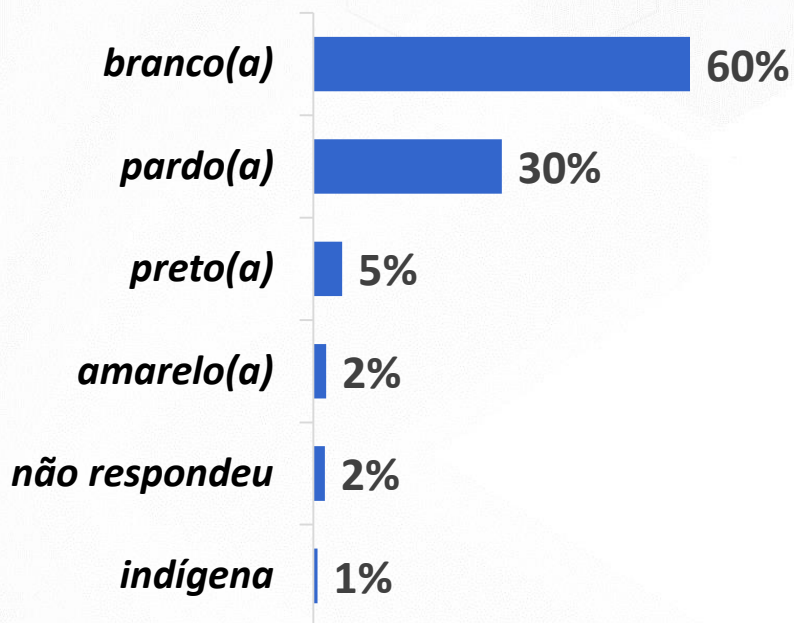
1.702

+ informações

base: 8.109



classificação de raça dos ativos



	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
branco(a)	59%	70%	59%	61%	63%	56%
pardo(a)	31%	22%	32%	30%	29%	33%
preto(a)	5%	4%	5%	5%	4%	6%
amarelo(a)	2%	1%	2%	2%	2%	2%
não respondeu	2%	3%	2%	2%	1%	3%
indígena	1%	0%	0%	1%	1%	1%
base:	6.464	1.645	4.033	4.076	6.407	1.702

+ informações

base: 8.109

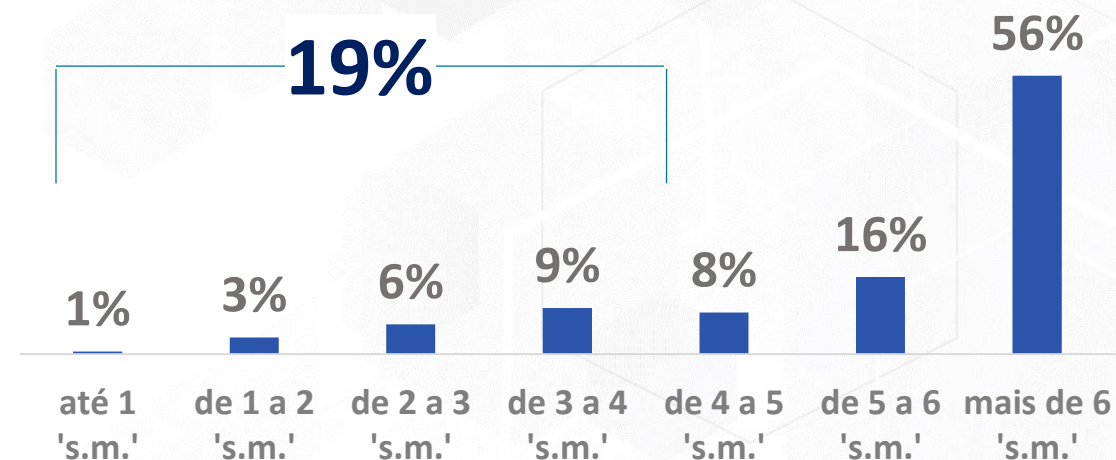


renda familiar (de todas as pessoas que moram na casa)



média
R\$ 9.474

- dentre os que continuam com as respectivas empresas ativas, a renda média familiar alcançou R\$ 9.474 (p34)
- mas, apesar da longevidade e dos portes dessas empresas, 1 em cada 5 (19%) desses empreendedores declara uma renda familiar igual ou inferior a 4 salários mínimos



 + informações

base: 6.382



P34 Somando todas as rendas de todas as pessoas que moram na sua casa, o(a) Sr.(a) diria que a sua renda familiar mensal, incluindo salários, "bicos", aposentadorias etc. é de quanto, aproximadamente? (ESP – RU)

renda familiar de todas as pessoas que moram na casa

	ME	EPP	cliente Sebrae	não cliente	optante Simples	não optante
até 1 's.m.'	1%	0%	1%	1%	1%	1%
de 1 a 2 's.m.'	4%	1%	3%	4%	3%	5%
de 2 a 3 's.m.'	7%	2%	6%	6%	7%	5%
de 3 a 4 's.m.'	10%	6%	11%	9%	9%	10%
de 4 a 5 's.m.'	9%	4%	10%	8%	9%	7%
de 5 a 6 's.m.'	16%	10%	14%	16%	18%	12%
mais de 6 's.m.'	54%	76%	56%	57%	54%	60%
média	R\$ 8.882	R\$ 14.452	R\$ 8.168	R\$ 9.647	R\$ 8.871	R\$ 10.517
<i>base:</i>	5.105	1.277	3.140	3.242	5.029	1.353

 + informações



P34 Somando todas as rendas de todas as pessoas que moram na sua casa, o(a) Sr.(a) diria que a sua renda familiar mensal, incluindo salários, "bicos", aposentadorias etc. é de quanto, aproximadamente? (ESP – RU)

quantidade de pessoas que moram na casa

3,2 pessoas



- de acordo com o último Censo realizado pelo IBGE (2010), a família brasileira é composta, em média, por 3,3 pessoas, resultado similar ao apurado junto aos empreendedores das empresa ativas dos portes ME & EPP (p35)

S	3,1
SE	3,1
CO	3,4
NE	3,4
N	3,7

PR	3,3
RS	3,0
SC	3,2
ES	3,4
MG	3,2
RJ	3,0
SP	3,1
DF	3,4
GO	3,5
MS	3,3
MT	3,4

AL	3,5
BA	3,3
CE	3,4
MA	3,7
PB	3,6
PE	3,4
PI	3,8
RN	3,4
SE	3,2

AC	3,8
AM	3,7
AP	4,1
PA	3,6
RO	3,6
RR	3,8
TO	3,5

base: 7.917





*para não
esquecer*

para não esquecer – empresas inativas

1

Os dois principais motivos para encerramento das atividades das empresas: “não dava lucro, só prejuízo” (35%) e “não tinha clientes” (18%) enseja uma maior atuação do Sebrae, priorizando cursos de gestão financeira, marketing e de análise de mercado.

2

O percentual de empreendedores inativos que pretendem reiniciar suas atividades no futuro próximo caiu de 45% (2017) para 42% (2019) no total. O Sebrae poderia apoiar esses “potenciais empreendedores” na retomada de suas atividades, pois teriam maiores chances de sucesso, devido também à experiência já adquirida.

3

Considerando que 1 em cada 3 empreendedores depende de recursos financeiros para reiniciar sua atividade, o Sebrae poderia ajudá-los, por meio do FAMPE, por exemplo, assim como na intermediação com os bancos para obtenção de recursos e melhores condições de crédito.

para não esquecer - ativas

1

Cerca de 70% dos empreendedores têm a sua empresa como única fonte de renda, o que reforça a importância do Sebrae na capacitação desse público, proporcionando aos mesmos uma maior longevidade.

3

A redução do tempo médio de existência dos pequenos negócios, de 14 anos (2017) para 10 anos (2019), evidencia a necessidade de uma ação mais efetiva do Sebrae com esse nicho de empresas, para reverter esse quadro.

5

Apenas 10% dos empreendedores alegaram como motivação para abrir sua empresa a possibilidade de emitir nota fiscal. Caberia ao Sebrae, nesse caso, um esforço para mostrar aos empresários as vantagens de se emitir notas fiscais.

2

As principais áreas em que os empresários sentem mais necessidade de capacitação são as de “gestão financeira”; “Uso de redes sociais”; “Propaganda/Marketing”; “Melhoria da qualidade do produto/serviço”; “Atendimento ao cliente” e “Orientação para o crédito”.

4

Apenas 4% dos entrevistados disseram ter recebido ajuda do Sebrae para abrir/formalizar sua empresa. Isso mostra que o empreendedor ainda não enxerga o Sebrae como um ente que pode auxiliá-lo nesse processo. Não seria o caso de o Sebrae rever suas campanhas de marketing?

para não esquecer - ativas

6

A maioria dos empresários (60%) preferem cursos/treinamentos 100% online ou online com encontros presenciais, e dispõem de até 4 horas semanais para a realização dessas capacitações.

8

Apesar de o índice de recomendação de formalização de empresas ter subido de 23% (2017) para 36% (2019), continua muito baixo, sinalizando que a maioria dos empresários ainda não consegue enxergar as vantagens e os benefícios da formalização. Caberia ao Sebrae reforçar com os empresários essas vantagens, seja por ocasião de cursos/treinamentos ou por campanhas de marketing.

7

o crescimento da empresa alavancado por empréstimos parece ainda não ser uma alternativa devidamente considerada pela maior parte desses empreendedores, talvez sendo esse um fator limitador a ser mais tratado pela área competente do Sebrae

9

Apenas 28% dos entrevistados disseram que já venderam produtos/serviços para prefeitura/governo. Nesse caso, o Sebrae, via UPPDT, poderia ofertar a esse público cursos/treinamentos, voltados a essa modalidade de venda.

A pesquisa **O Perfil das ME e das EPP** é produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional.

Mais informações com

Paulo Jorge de Paiva Fonseca

paulo.fonseca@sebrae.com.br

