



Compras
GOVERNAMENTAIS
junto aos
PEQUENOS NEGÓCIOS

pesquisa quantitativa

maio 2019





metodologia

- aplicação de um questionário único (perguntas fechadas e abertas) a uma amostra de empreendedores dos perfis ME e EPP
- pesquisa realizada via CATI (telefone)
- a listagem com o nome dos participantes foi fornecida pelo Sebrae
- **4.001** entrevistas realizadas entre os dias **11/04/2019** & **17/05/2019**
- margem de erro +/- **2%** para os resultados gerais
- o critério de ponderação teve como base o porte da empresas e a UF

todo o estudo
obedeceu aos códigos
de ética da:
ABEP, da ESOMAR e à
norma ABNT NBR ISO
20.252/2012



segmentação

	não vendedoras	vendedoras
Sul	419	382
Sudeste	463	337
Centro-Oeste	447	353
Nordeste	388	412
Norte	418	382
	2.135	1.866

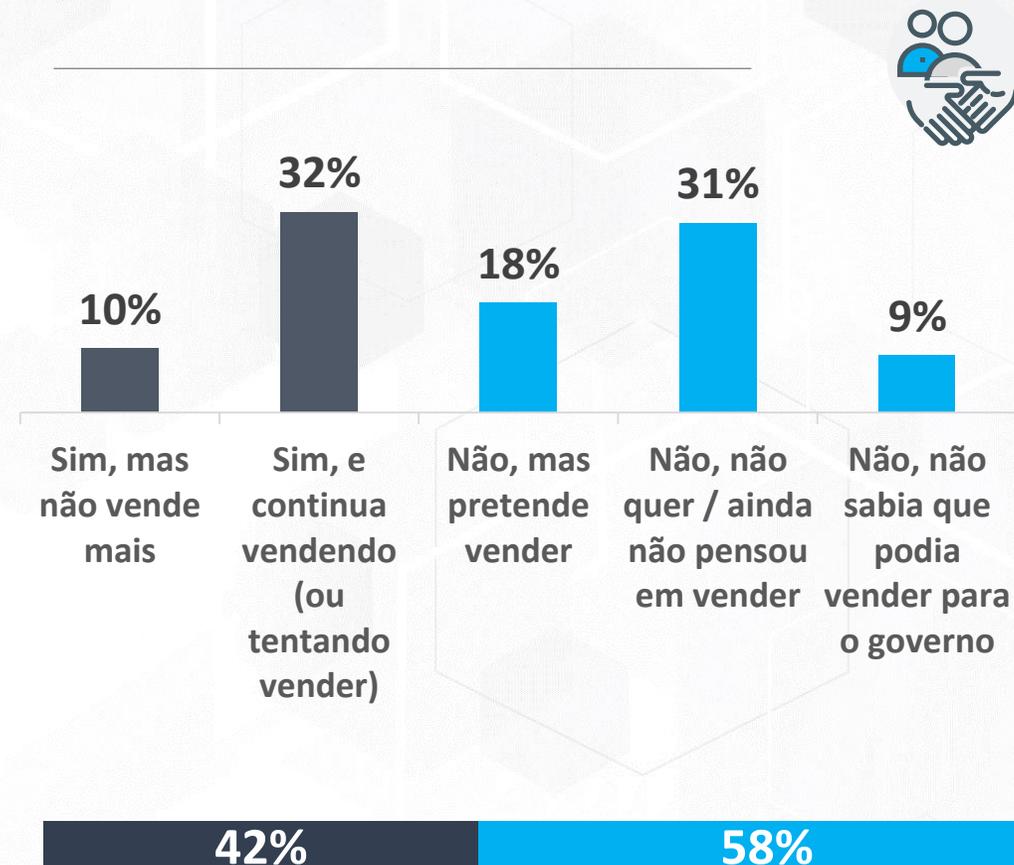
vendem para o governo?





|| vendas para governo

- mais da metade dos entrevistados (58%) nunca vendeu para o Governo, e se considerados aqueles que já o fizeram, mas não o fazem mais, tal percentual alcança 68%, pouco mais de 2 em cada 3 dessas empresas
- os que não vendem para Governo, mas pretendem fazê-lo (18%), junto com aqueles que 'desconheciam' ser Governo um potencial cliente (9%), representam mais de 1/4 desse universo (27%), volume que mereceria um preparo ou atenção especial (p1)



 4.001





|| vendas para governo

- o fato é que, tanto para as ME (59%) quanto para as EPP (53%), mais da metade desses empreendedores nunca teve o Governo como parte dos portfolios de clientes (p1)



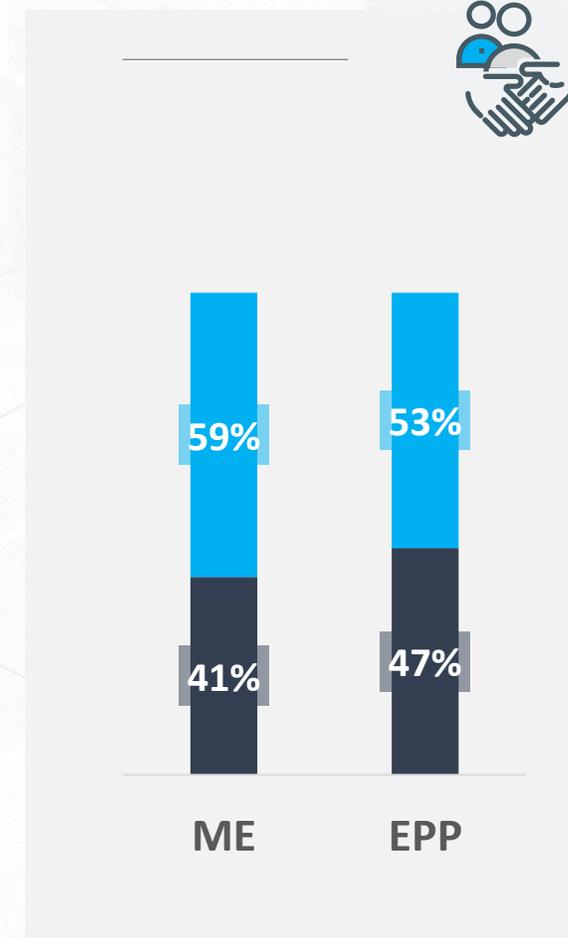
por PORTE

	ME	EPP
já venderam	41%	47%
<i>Sim, e continua vendendo (ou tentando vender)</i>	31%	36%
<i>Sim, mas não vende mais</i>	10%	11%
nunca venderam	59%	53%
<i>Não, mas pretende vender</i>	18%	15%
<i>Não, não quer / ainda não pensou em vender</i>	31%	30%
<i>Não, não sabia que podia vender para o governo</i>	10%	8%



2.001

2.000





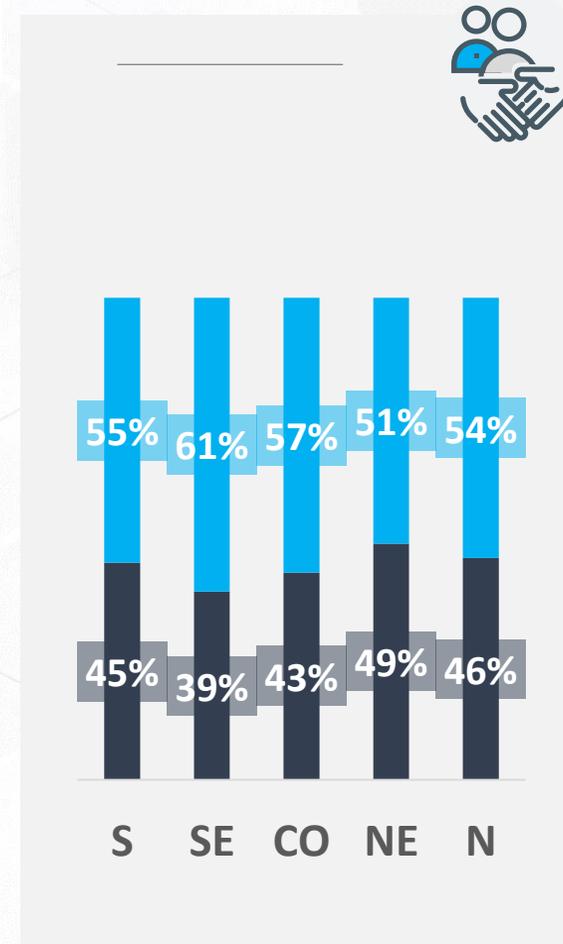
|| vendas para governo

- a análise por região apresenta resultados similares, indicando que vender para o Governo se trata de uma dificuldade presente e carente de soluções ou orientações capazes de se transformar em mais uma opção de negócios (p1)



por **REGIÃO**

	S	SE	CO	NE	N
já venderam	45%	39%	43%	49%	46%
<i>Sim, e continua vendendo (ou tentando vender)</i>	34%	31%	31%	36%	28%
<i>Sim, mas não vende mais</i>	12%	8%	12%	13%	18%
nunca venderam	55%	61%	57%	51%	54%
<i>Não, mas pretende vender</i>	13%	19%	20%	18%	20%
<i>Não, não quer / ainda não pensou em vender</i>	33%	33%	27%	23%	27%
<i>Não, não sabia que podia vender para o governo</i>	9%	9%	10%	10%	7%
	801	800	800	800	800



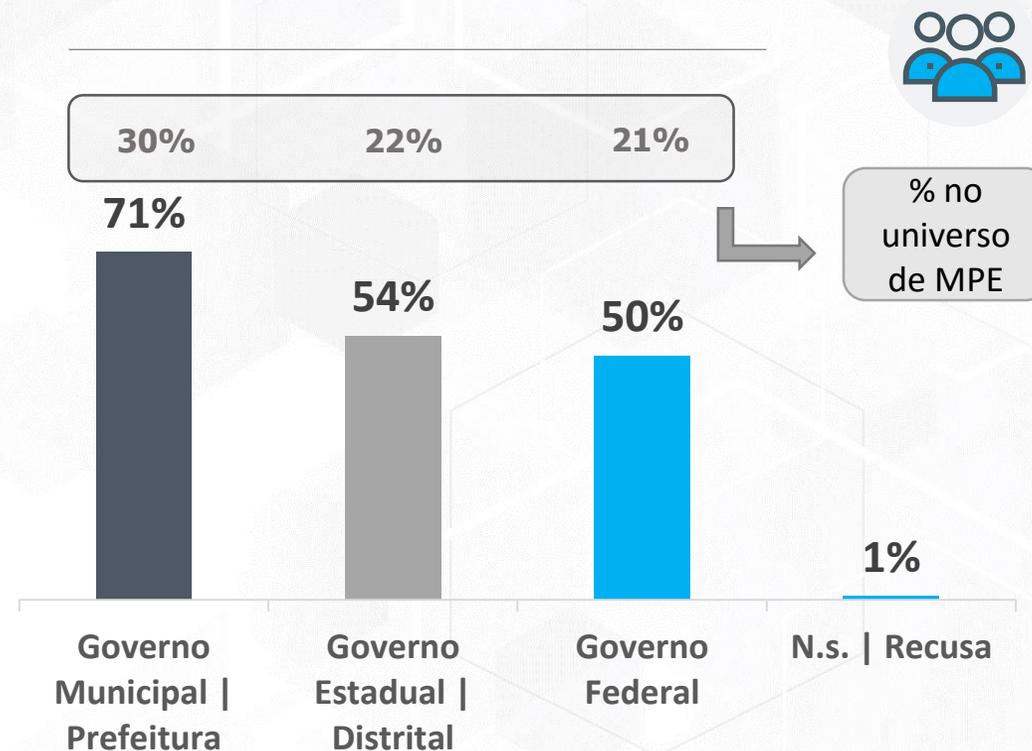


apenas aqueles que ***já venderam ou vendem*** para o governo (42%)



|| tipo de comprador

- para os empreendedores que têm (ou já tiveram) o Governo como cliente, as vendas para as Prefeituras se destacam (71%), ainda que em um percentual abaixo do esperado, mas, de qualquer forma, na média as vendas são (foram) para apenas '1,8' instância de Governo (p2)
- ou seja, a maioria desses empreendedores opera ainda apenas com o Governo Municipal, ou com o Estadual ou com o Federal



total = 175% ~ 1,8 instância

 1.866





|| tipo de comprador

- esses resultados não se alteram significativamente por porte das empresas, sendo as vendas em média para '1,7' instância de Governo para o perfil de ME e '1,9' para as EPP (p2)



por PORTE

	ME	EPP
<i>Governo Municipal Prefeitura</i>	70%	74%
<i>Governo Estadual Distrital</i>	52%	60%
<i>Governo Federal</i>	50%	50%
<i>N.s. Recusa</i>	0%	1%

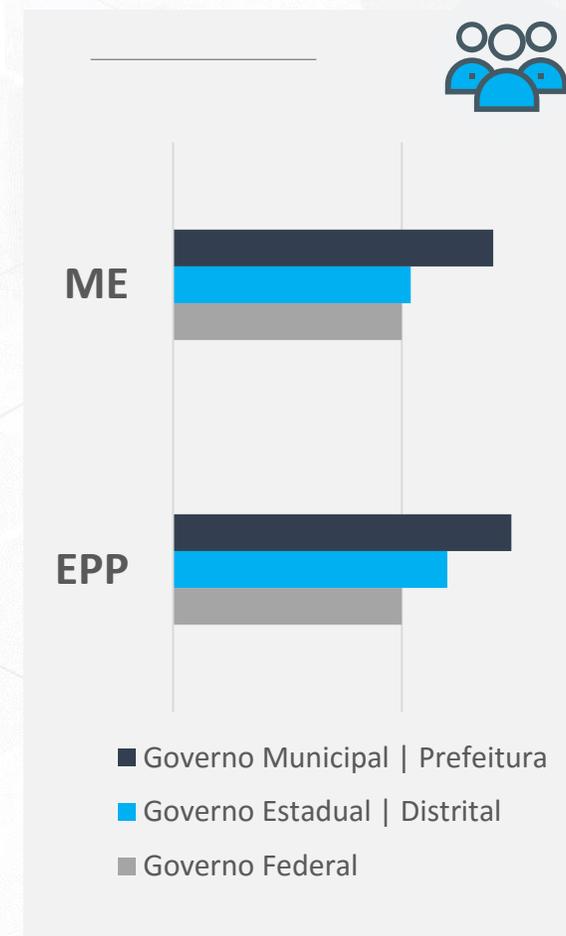
1,7

1,9



871

995





|| tipo de comprador

- o mesmo se observa com relação às vendas para o Governo nos resultados agregados pelas regiões geográficas, onde a penetração oscila entre os estados do Sul ('1,8' instância) e os do Norte ('1,6' instância) (p2)



por REGIÃO

	S	SE	CO	NE	N
<i>Governo Municipal Prefeitura</i>	79%	70%	67%	69%	65%
<i>Governo Estadual Distrital</i>	53%	50%	57%	63%	56%
<i>Governo Federal</i>	45%	55%	53%	45%	42%
<i>N.s. Recusa</i>	1%	1%	0%	0%	1%
	1,8	1,7	1,8	1,8	1,6



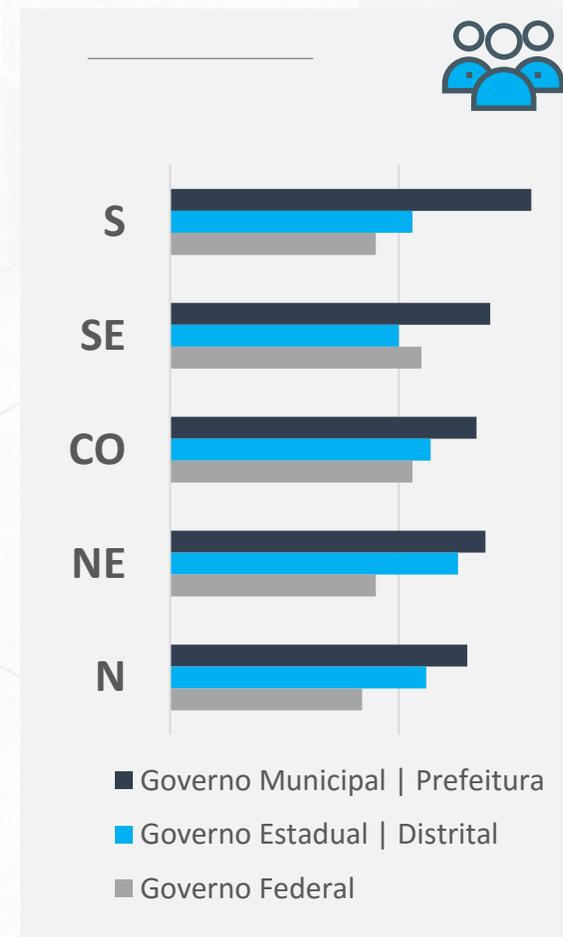
382

337

353

412

382





|| tipo de produto vendido



SERVIÇOS



PRODUTOS



só SERVIÇOS

ambos

só PRODUTOS

- observa-se uma ligeira predominância na venda de 'serviços' (67%) por parte dessas empresas no que se refere ao cliente Governo, ainda que os 'produtos' respondam também por uma parcela considerável (59%) (p3)



1.866



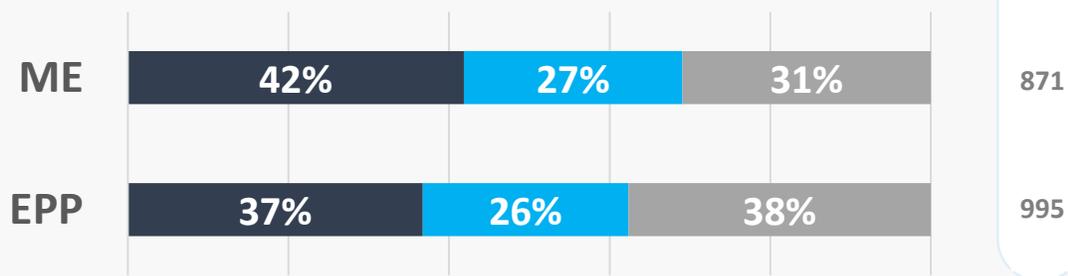


|| tipo de produto vendido

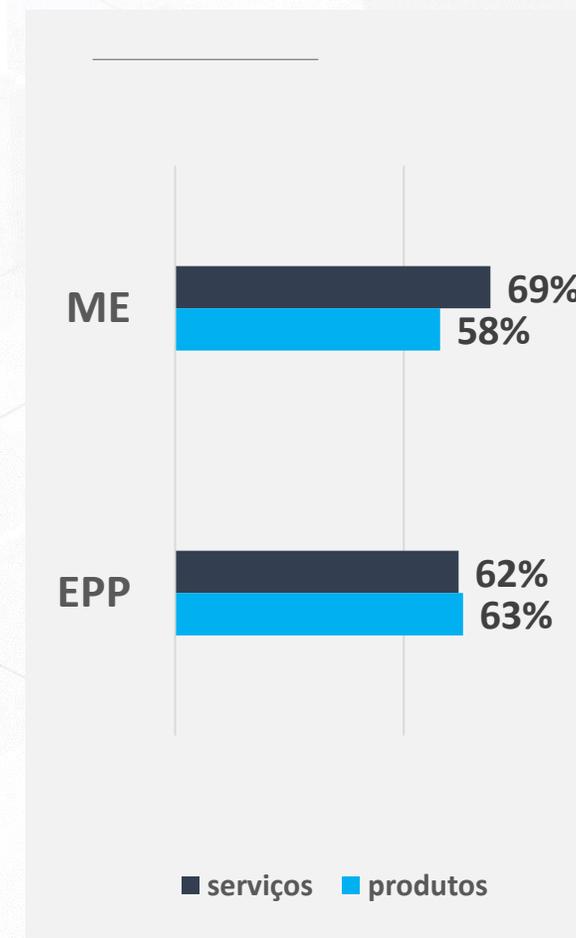
- as empresas do perfil ME indicaram uma concentração um pouco maior na venda de serviços (69%) na comparação com as EPP (62%), diferentemente do que se observa com relação aos produtos (p3)



por PORTE



■ só SERVIÇOS ■ ambos ■ só PRODUTOS



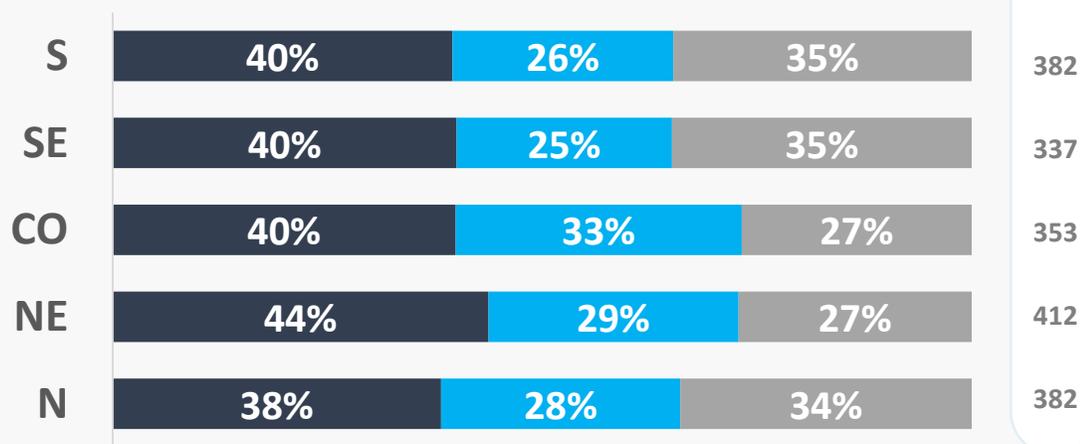


|| tipo de produto vendido

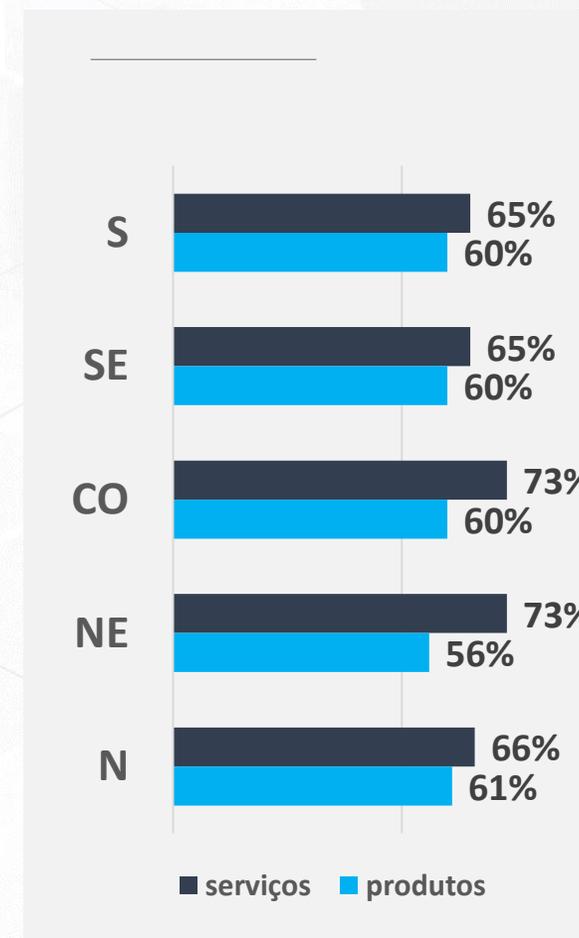
- os estados das regiões Sul e Sudeste, nos seus conjuntos, apontam os menores percentuais de vendas de 'serviços' (65%), enquanto o menor percentual de vendas de 'produtos' reside nos estados do Nordeste (56%) (p3)



por REGIÃO



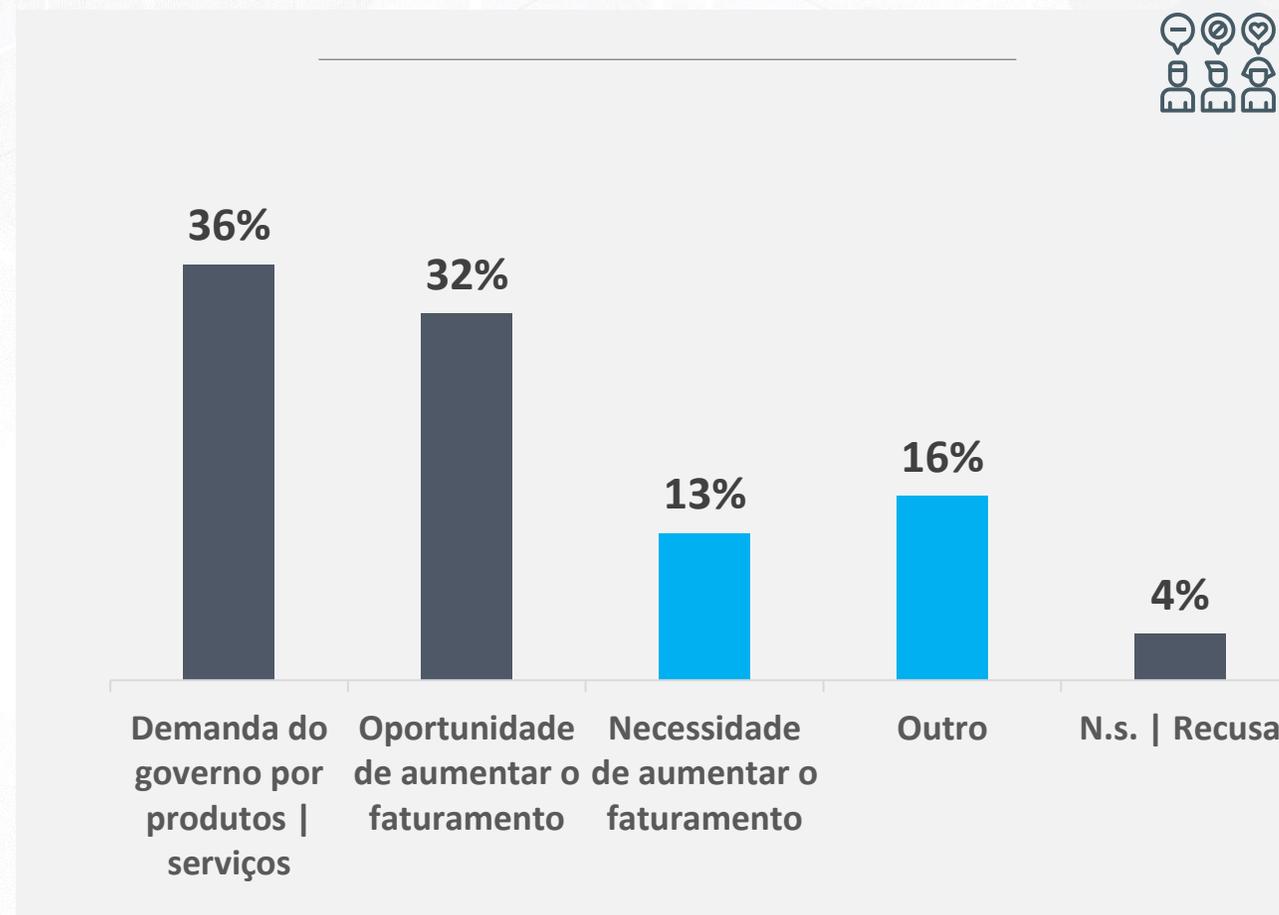
■ só SERVIÇOS ■ ambos ■ só PRODUTOS





|| principal motivação

- a principal motivação desses empreendedores para a realização das vendas para o Governo consiste na 'demanda por produtos ou serviços', correspondendo a pouco mais de 1 em cada 3 menções (36%) (p4)
- em que pese a justificativa 'oportunidade de aumentar o faturamento' não tenha sido muito inferior (32%)



1.866





|| principal motivação

- independentemente do porte dessas empresas que vendem (ou já venderam) para o Governo, as importâncias das motivações são bem similares no seu conjunto (p4)



por PORTE

	ME	EPP
<i>Demanda do governo por produtos serviços</i>	36%	36%
<i>Oportunidade de aumentar o faturamento</i>	31%	33%
<i>Necessidade de aumentar o faturamento</i>	14%	10%
<i>Outro</i>	17%	13%
<i>N.s. Recusa</i>	3%	7%



871

995





|| principal motivação

- apesar das variações serem um pouco maiores pelas regiões, o mesmo padrão se mantém, saltando aos olhos a opção 'necessidade de aumentar o faturamento', independentemente do critério de segmentação, sempre ser apenas um aspecto secundário (p4)



por **REGIÃO**

Demanda do governo por produtos | serviços

Oportunidade de aumentar o faturamento

Necessidade de aumentar o faturamento

Outro

N.s. | Recusa

	S	SE	CO	NE	N
<i>Demanda do governo por produtos serviços</i>	39%	32%	39%	39%	39%
<i>Oportunidade de aumentar o faturamento</i>	33%	32%	33%	29%	32%
<i>Necessidade de aumentar o faturamento</i>	12%	13%	11%	13%	12%
<i>Outro</i>	12%	19%	13%	14%	12%
<i>N.s. Recusa</i>	4%	4%	4%	5%	5%



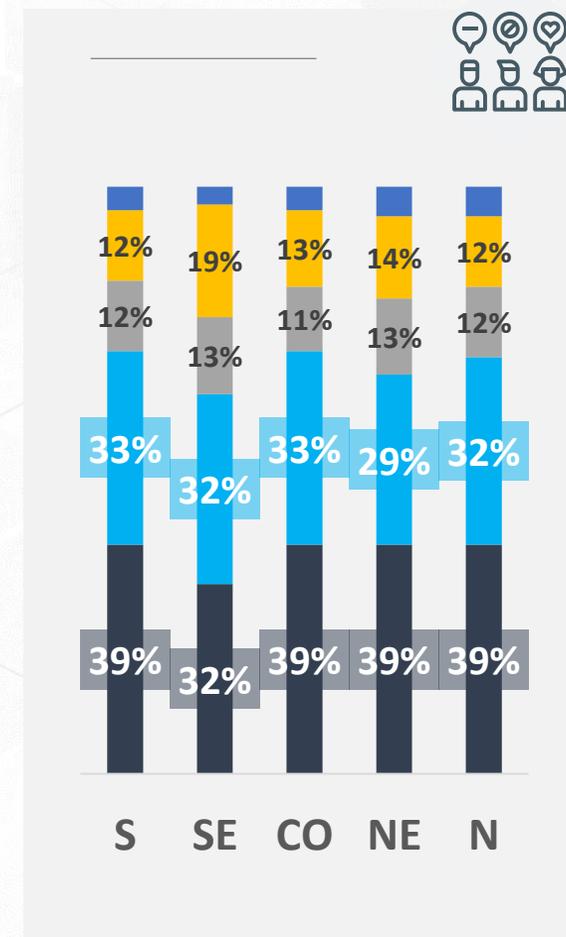
382

337

353

412

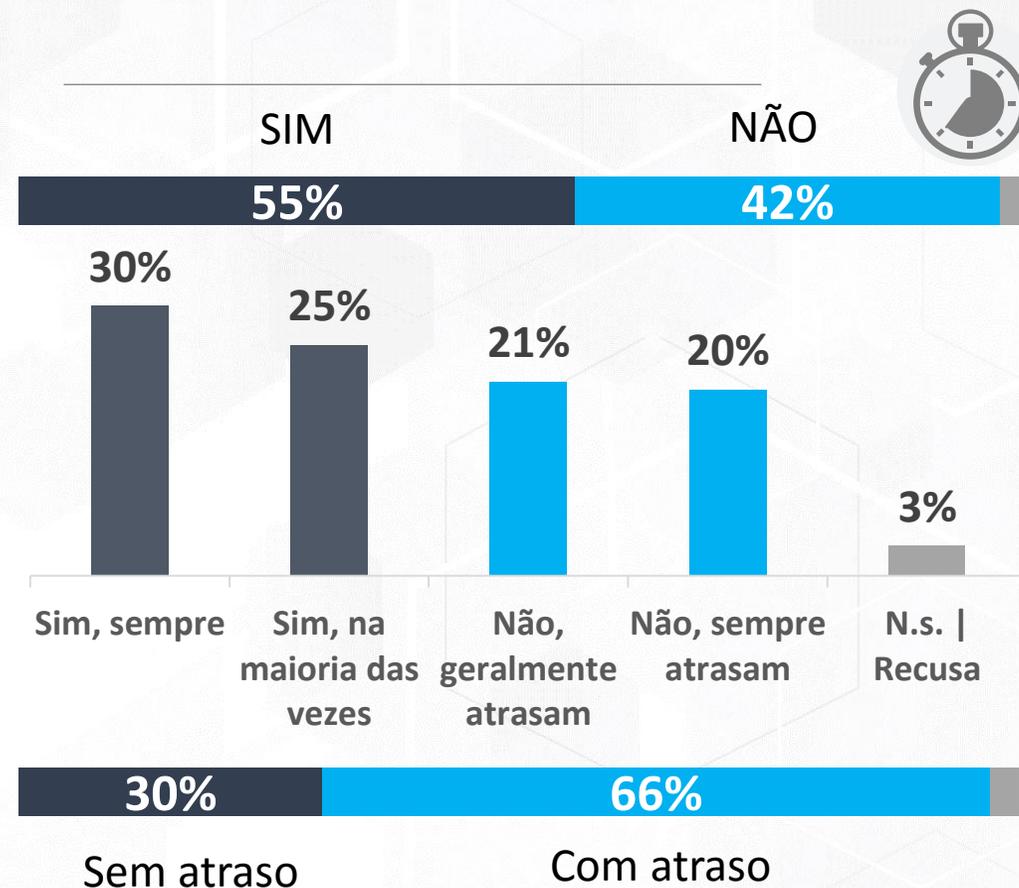
382





|| pagamentos recebidos

- Os pagamentos por parte do Governo ainda seriam uma dificuldade presente para uma parte expressiva dessas empresas (42%) (p9)
- apesar a maior parte dessas respostas (55%) ter considerado serem os pagamentos dentro do prazo previsto



1.866





pagamentos recebidos

- a diferença quanto à percepção da pontualidade nos pagamentos pelos portes das empresas indica serem os mesmos ligeiramente inferiores nas EPP (53%), em que pese a diferença para as ME (56%) ter sido de apenas 6% (p9)



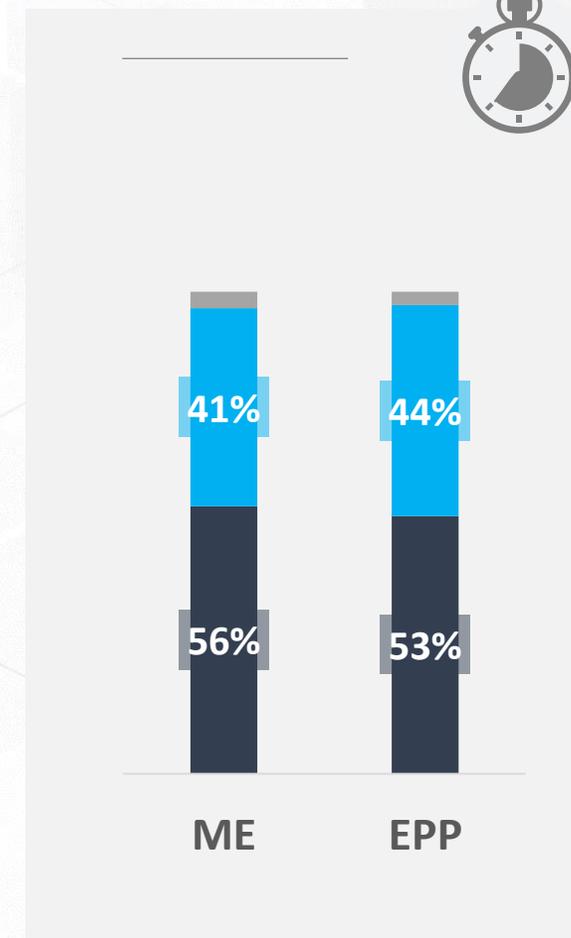
por PORTE

	ME	EPP
sim	56%	53%
<i>Sim, sempre</i>	31%	27%
<i>Sim, na maioria das vezes</i>	25%	27%
não	41%	44%
<i>Não, geralmente atrasam</i>	21%	22%
<i>Não, sempre atrasam</i>	20%	21%
<i>n.s. recusa</i>	3%	3%



871

995





pagamentos recebidos

- entre as regiões geográficas, a percepção quanto à pontualidade nos pagamentos do Governo já é expressiva, variando 44% entre os extremos ('Sul' – 30% e 'Norte' – 51%) (p9)



por REGIÃO

	S	SE	CO	NE	N
sim	65%	54%	54%	48%	45%
<i>Sim, sempre</i>	37%	30%	26%	24%	24%
<i>Sim, na maioria das vezes</i>	28%	24%	28%	25%	21%
não	30%	43%	44%	48%	51%
<i>Não, geralmente atrasam</i>	17%	24%	17%	22%	20%
<i>Não, sempre atrasam</i>	14%	19%	27%	25%	31%
<i>n.s. recusa</i>	5%	3%	2%	4%	4%



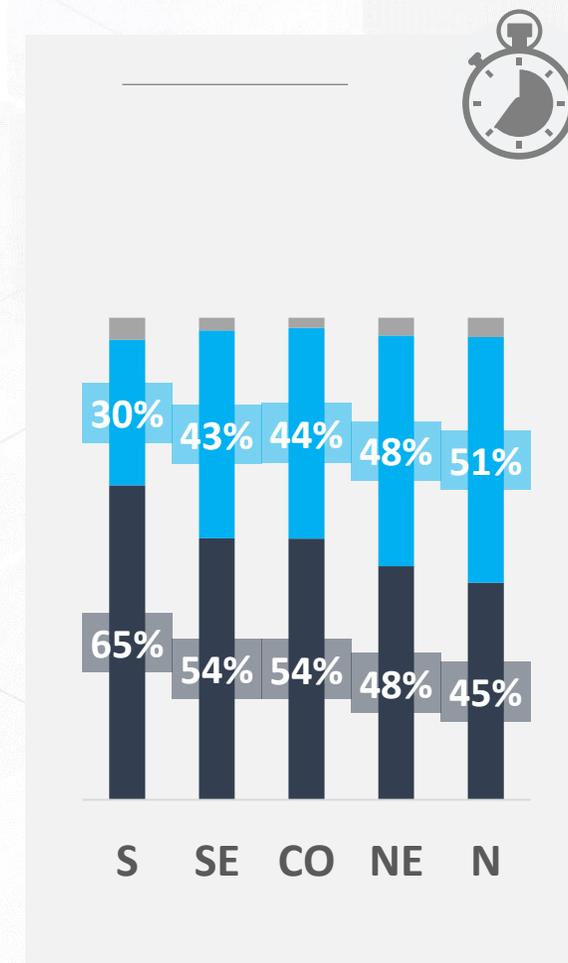
382

337

353

412

382

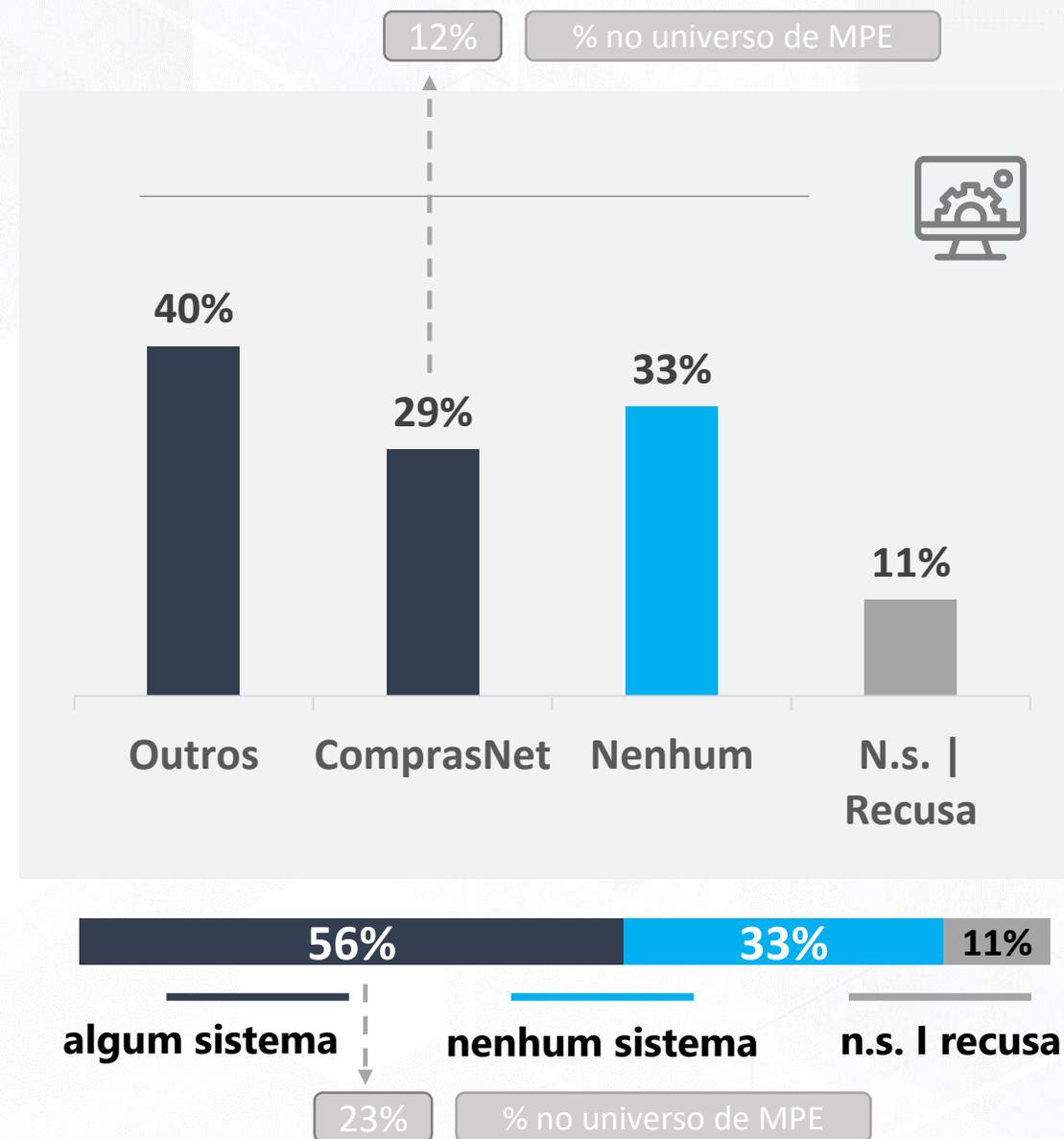




|| sistema utilizado

- existe algum destaque para o sistema 'ComprasNet' (29%), mas ainda assim restrito a menos de 1 em cada 3 dessas empresas que já venderam para o Governo (p14)
- de qualquer forma, o resultado daquelas empresas que nunca usaram um sistema de compras governamentais (33%) é superior às menções ao ComprasNet (29%)

1.865





|| sistema utilizado

- a diferença na utilização do 'ComprasNet' em função do porte dos empreendedores é de somente 7%, com uma leve predominância das EPP (30%) frente às ME (28%) (p14)

- regionalmente, as diferenças com relação à utilização do 'ComprasNet' já é bem expressiva (80%), com destaque para os estados do Centro-Oeste (36%) frente à região Sul (20%)



por PORTE

UTILIZAM ou
UTILIZAVAM

o sistema de
compras
governamentais
COMPRASNET

28%



ME



871

30%



EPP

994



por REGIÃO

20%



S



382

29%



SE

337

36%



CO

353

32%



NE

411

30%



N

382





| 61%

acreditam que passar a vender para o governo causou um impacto importante nos negócios da empresa

- na média geral, pouco mais de 3 em cada 5 empreendedores (61%) declaram que as vendas para o Governo causaram um impacto importante nos respectivos negócios da própria empresa (p6)



1.866





|| impacto nos negócios

- tal aparente 'falta de entusiasmo' com as vendas para o Governo é passível de ser observada independentemente do porte, sejam ME ou EPP, com uma diferença de somente 3% entre os respectivos percentuais (p6)

- diferentemente das regiões geográficas, onde a variação entre os extremos (Nordeste e Sul) alcança a 20%, em que pese o maior percentual relacionado ao impacto ter sido de apenas 66% no total dos estados da região NE



por PORTE

passar a vender para o governo causou um impacto importante nos negócios da empresa

61%



ME



871

59%



EPP

995



por REGIÃO

55%



S



382

61%



SE

337

57%



CO

353

66%



NE

412

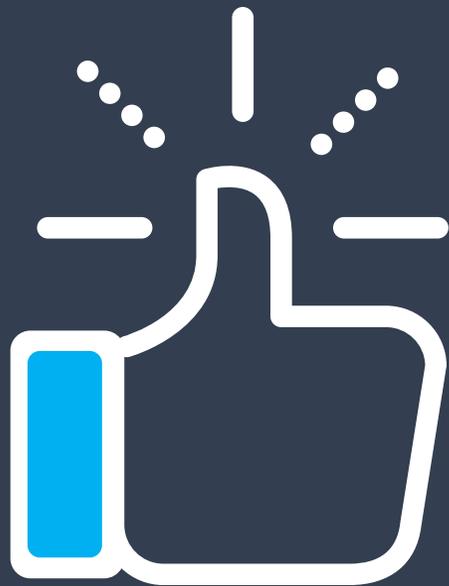
62%



N

382



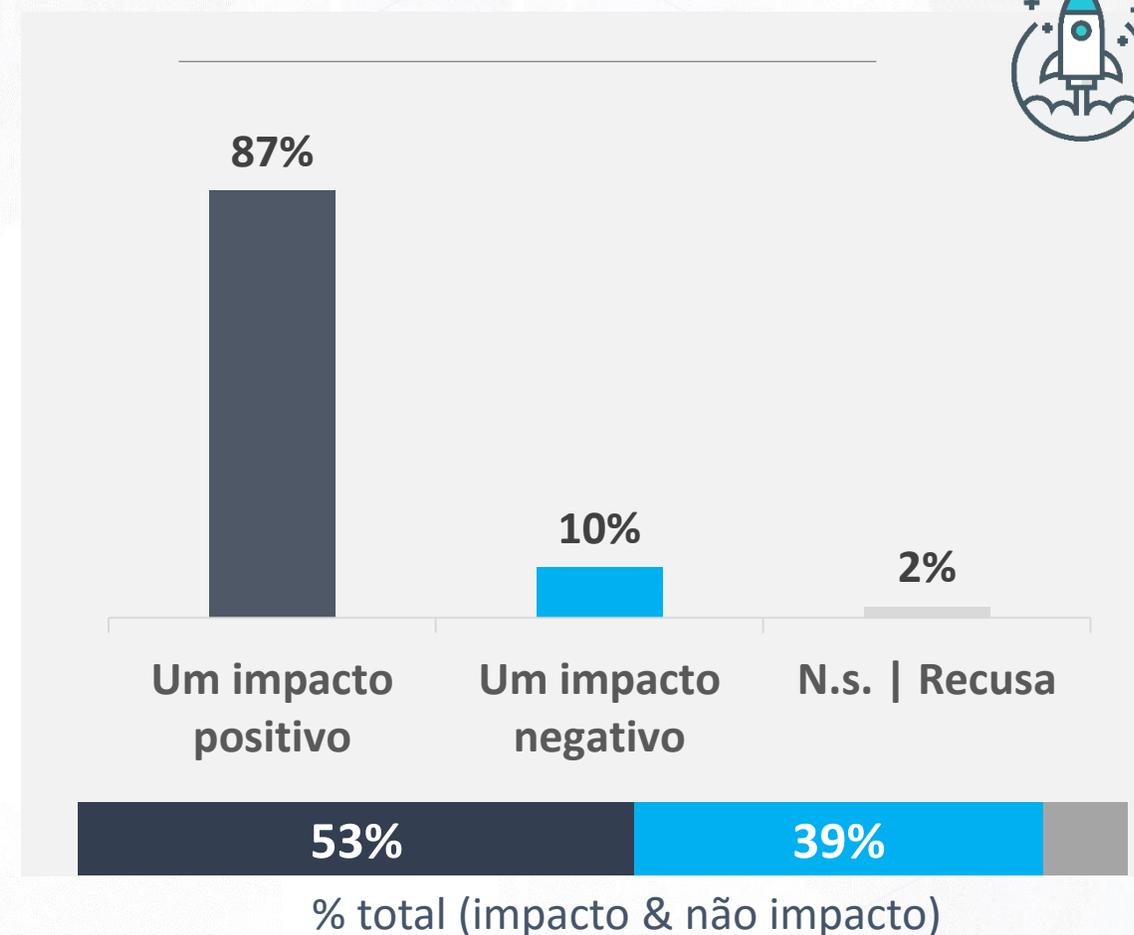


só aqueles que acreditam
que o negócio sofreu **um
impacto** (61%)



|| tipo de impacto causado

- na quase totalidade dos casos, praticamente para 9 em cada 10 deles (87%) os impactos foram qualificados como positivos (p7)
- a avaliação do impacto das vendas para o Governo serem negativas se restringiu somente a 10% dos entrevistados



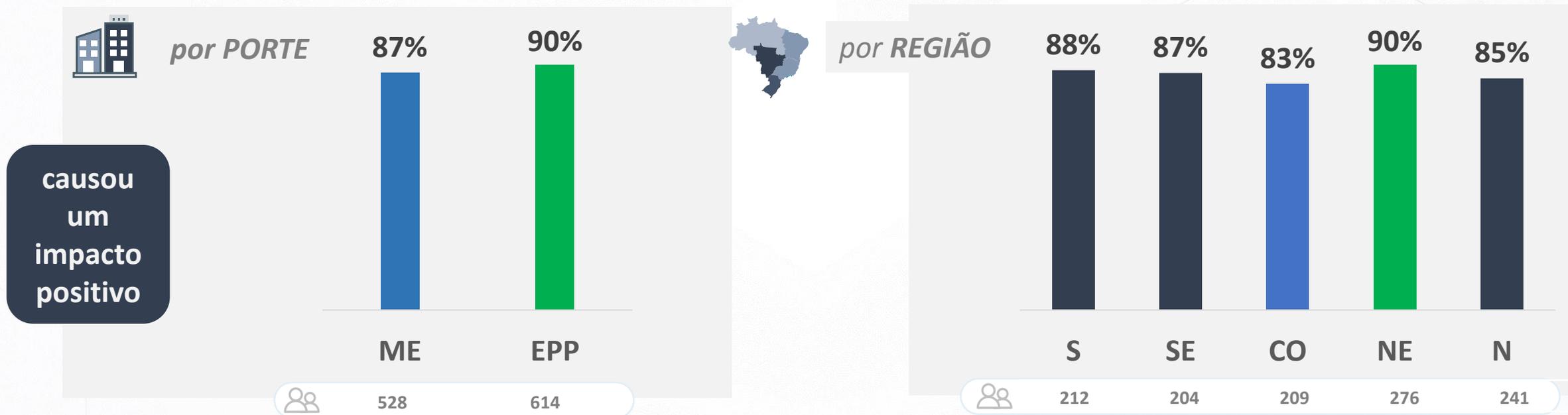
 1.142

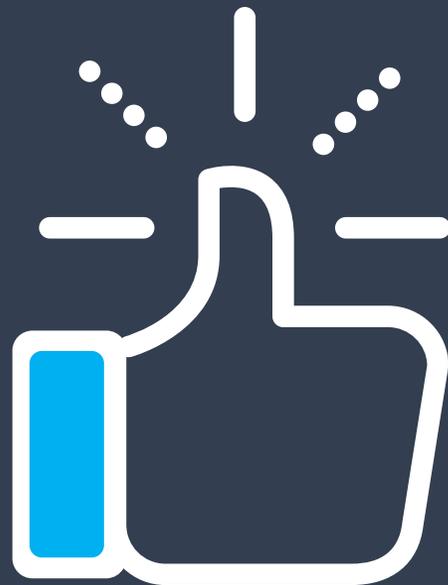




|| tipo de impacto causado

- tal avaliação positiva quanto aos impactos é passível de ser observada independentemente do porte, sejam MEs ou EPPs, com uma diferença de somente 3% entre os respectivos percentuais (p7)
- não muito diferente das regiões geográficas, onde a variação entre os extremos (Nordeste e Centro-Oeste) alcança a 8%, ainda que todos os percentuais relacionados ao impacto positivo superem 82%





só aqueles que ***já venderam ou vendem*** para o governo & acreditam que o negócio sofreu **um impacto positivo**

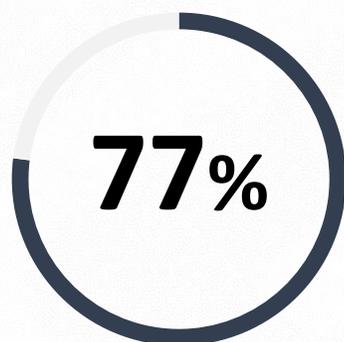


|| impactos positivos

- dentre os impactos positivos, além dos quatro estímulos da própria questão terem alcançado percentuais expressivos, observa-se que cada empreendedor, na média indica e reconhece a existência de praticamente 3 deles ('2,93') (p8)



**aumento no
faturamento**



**mais organização
nos processos e
documentos da
empresa**



**aumento na
oferta de
produto |
serviços**



**contratação de
mais
funcionários**

total = 293%

 989





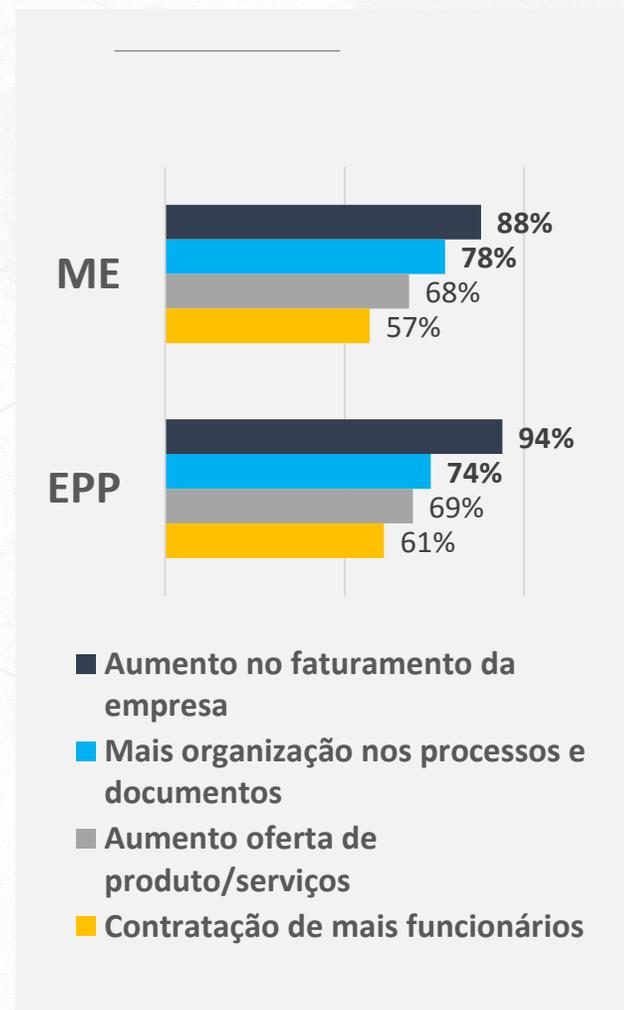
|| impactos positivos

- a diferença dos impactos positivos pelos portes das empresas indica serem os mesmos ligeiramente superiores nas EPP ('2,98'), apesar da diferença para as ME ('2,91') ter sido de apenas 2% (p8)



por PORTE

	ME	EPP
<i>Aumento no faturamento</i>	88%	94%
<i>Mais organização nos processos e documentos da empresa</i>	78%	74%
<i>Aumento na oferta de produto/serviços</i>	68%	69%
<i>Contratação de mais funcionários</i>	57%	61%
<i>Nenhum dos citados</i>	3%	1%
	2,9	3,0
	456	533





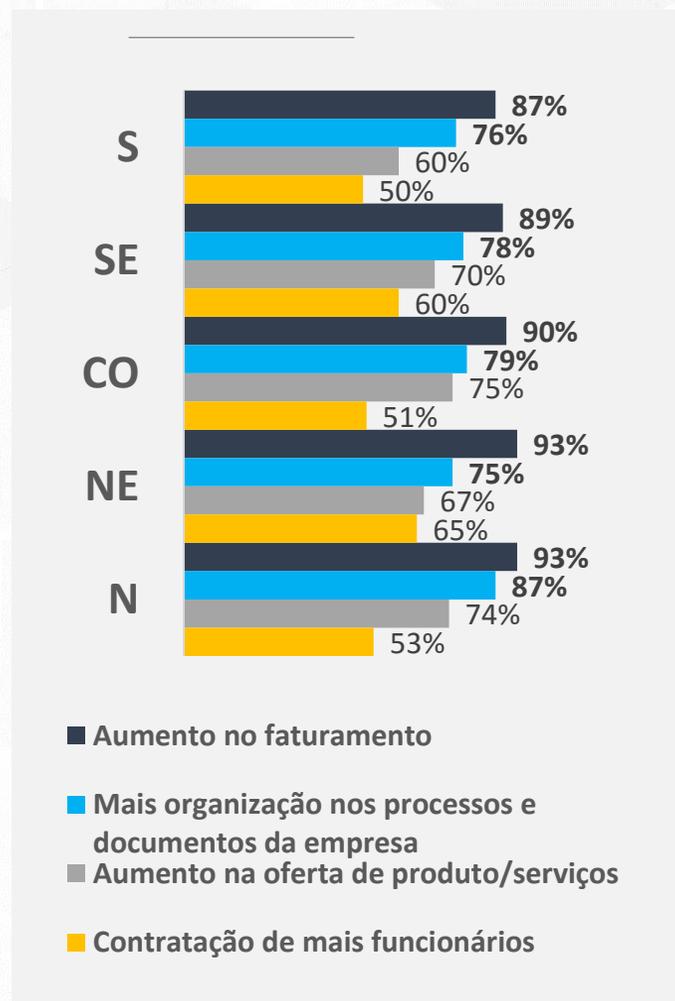
|| impactos positivos

- de certa forma, entre as regiões geográficas os resultados se equivalem, com a diferença entre os extremos (região Norte – '3,07' e região Sul – '2,73') oscilando 12% (p8)



por REGIÃO

	S	SE	CO	NE	N
<i>Aumento no faturamento</i>	87%	89%	90%	93%	93%
<i>Mais organização nos processos e documentos da empresa</i>	76%	78%	79%	75%	87%
<i>Aumento na oferta de produto/serviços</i>	60%	70%	75%	67%	74%
<i>Contratação de mais funcionários</i>	50%	60%	51%	65%	53%
<i>Nenhum dos citados</i>	3%	2%	2%	1%	--
	2,7	3,0	3,0	3,0	3,1
	181	180	178	245	205





aqueles que ***NUNCA***
venderam para o governo (58%)



- para as empresas que nunca venderam para o Governo, 3 em cada 4 delas (76%) sequer se cadastraram em algum órgão público de modo a se habilitar para tal prestação de serviços (p10)

76%



nunca foram cadastrados
em algum órgão público para fornecer
produtos | serviços



2.135





|| cadastro em órgão público

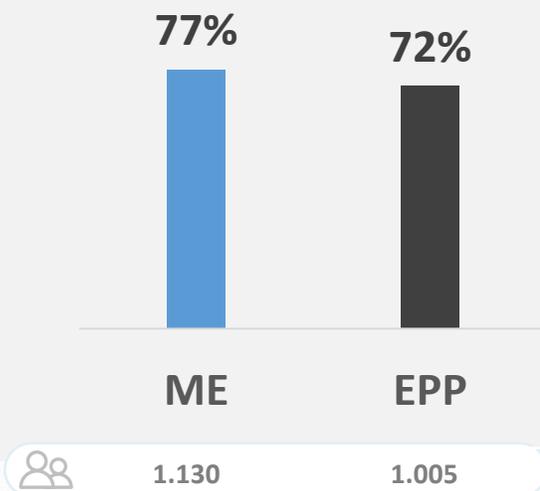
- a diferença entre as respostas dos empreendedores que sequer se cadastraram, pertencentes ao perfil ME (77%) e às EPP (72%), é de somente 7%, sinalizando o volume de trabalho a ser realizado e a pouca diferença entre os mesmos no que tange a esse aspecto gerencial (p10)

- similar à realidade sob a ótica das regiões geográficas, onde a diferença entre os extremos ('Sul' – 71% e 'Norte' – 82%) é de 15%, apesar de todos os percentuais de empresas sem qualquer cadastro em órgão público serem superiores a 71%

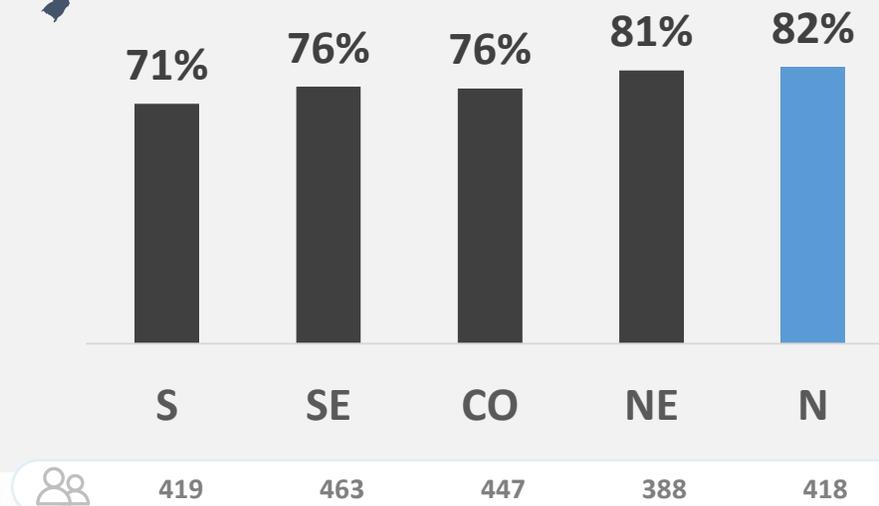


por PORTE

NUNCA foram cadastrados em algum órgão público para fornecer produtos | serviços



por REGIÃO





|| condições especiais para o MPE

- o desconhecimento sobre as MPEs disporem de condições especiais nas vendas para Governo é ainda um fato relevante, agravado pela situação em que tal resultado alcança a praticamente 7 em cada 10 (68%) desses empreendedores (p11)

68%



NÃO SABIAM que as micro e pequenas empresas possuem condições especiais para vender para o governo



2.135





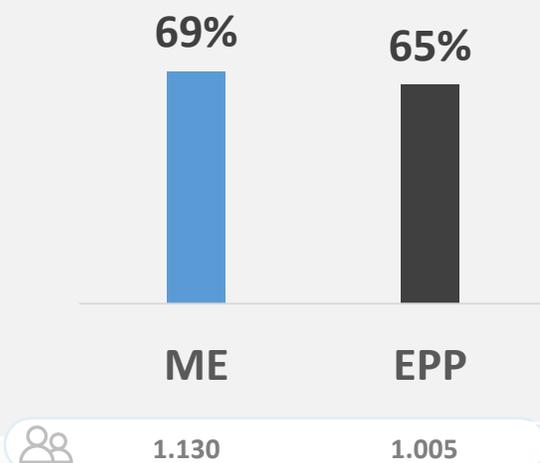
|| condições especiais para o MPE

- independentemente de se tratar de uma ME (69%) ou EPP (65%), ambos percentuais refletem um nível de desconhecimento elevado, além de se tratar de uma oportunidade até agora aparentemente pouco explorada (p11)
- nada diferente do que se constata com relação às regiões geográficas, onde, apesar da variação pequena (10%) entre os extremos, todas as menções relacionadas ao desconhecimento foram iguais ou superiores a 67%

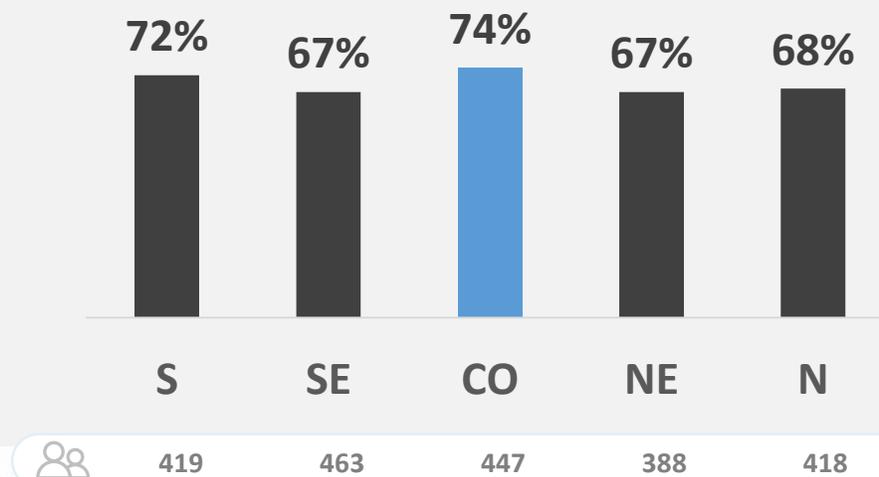


por PORTE

DESCONHECIAM
que as MPEs
possuem
condições
especiais para
vender para o
Governo



por REGIÃO



The SEBRAE logo consists of three horizontal white bars above the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font, which is itself above three more horizontal white bars. The logo is set against a teal rounded rectangular background.

SEBRAE

The main title is contained within a large, red, arrow-shaped graphic pointing to the right. The text is white and reads "Pesquisa Compras Governamentais junto ao MEI". The background of the entire image is a blue-tinted photograph of five smiling people (three women and two men) standing in a row. Overlaid on the background are several blue icons: a lightbulb, a magnifying glass, and several curved arrows pointing in various directions.

Pesquisa
Compras
Governamentais junto ao **MEI**

The text "pesquisa quantitativa" is written in a white, lowercase, sans-serif font on a dark teal, arrow-shaped background pointing to the right.

pesquisa quantitativa

The text "junho - 2019" is written in a yellow, lowercase, sans-serif font on a dark teal, arrow-shaped background pointing to the right.

junho - 2019

The logo for Checon Pesquisa features a red speech bubble icon to the left of the text "checon pesquisa" in a lowercase, sans-serif font. The text is white and is positioned on a white, tag-like background.

checon
pesquisa



metodologia

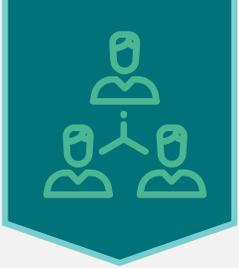
10.339 *entrevistas*

- aplicação de um questionário único (perguntas fechadas e abertas) a uma amostra de empreendedores MEI
- pesquisa realizada via CATI (telefone)
- listagem com nome dos participantes fornecida pelo Sebrae
- entrevistas realizadas entre os dias 01/04 e 28/05/2019
- margem de erro +/- 1,0% para os resultados gerais
- ponderação teve como base o universo de MEIs por UF

todo o estudo obedeceu aos
códigos de ética da:

ABEP, da ESOMAR e à norma

ABNT NBR ISO 20.252/2012



entrevistas

PR	384
RS	386
SC	384
ES	384
MG	388
RJ	385
SP	385
DF	384
GO	384
MS	383
MT	384

AL	383
BA	384
CE	384
MA	384
PB	384
PE	384
PI	382
RN	383
SE	382

AC	371
AM	382
AP	377
PA	385
RO	382
RR	378
TO	383



entrevistados em atividade como microempreendedor individual

72%

atuando como MEI

20%

não atuando

2017

70

22

6

2

6%

formalizaram, mas ainda não iniciaram as atividades

2%

deixou de ser MEI (subiu de porte)

- pouco mais de 7 em cada 10 entrevistados (72%) continuavam exercendo a atividade ainda como microempreendedor individual (p1)
- tal percentual é ligeiramente superior (3%) ao resultado apurado em 2017 (70%), ainda que ambos estejam consideravelmente abaixo do indicador de 2015 (88%)

base: 10.339

 + informações



histórico





só os entrevistados

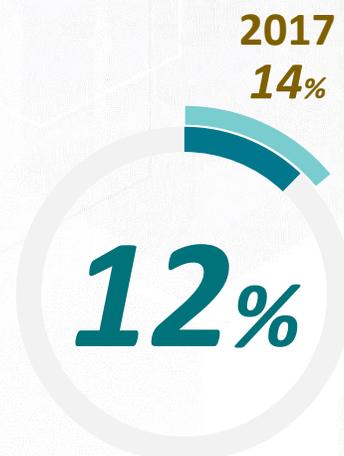
em atividade

como MEI

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo



tiveram negócios
com a prefeitura/
governo



base: 7.573



- a quantidade de microempreendedores individuais que já trabalham / trabalharam com prefeitura/governo ainda é tímida (12%), alcançando pouco mais de 1 em cada 8 MEIs ativos (p15)
- tal percentual praticamente não se alterou desde a realização das últimas pesquisas com o perfil MEI, variando de 13% (2015), para 14% (2017) e agora 12% (2019)

+ informações



histórico



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

+ informações

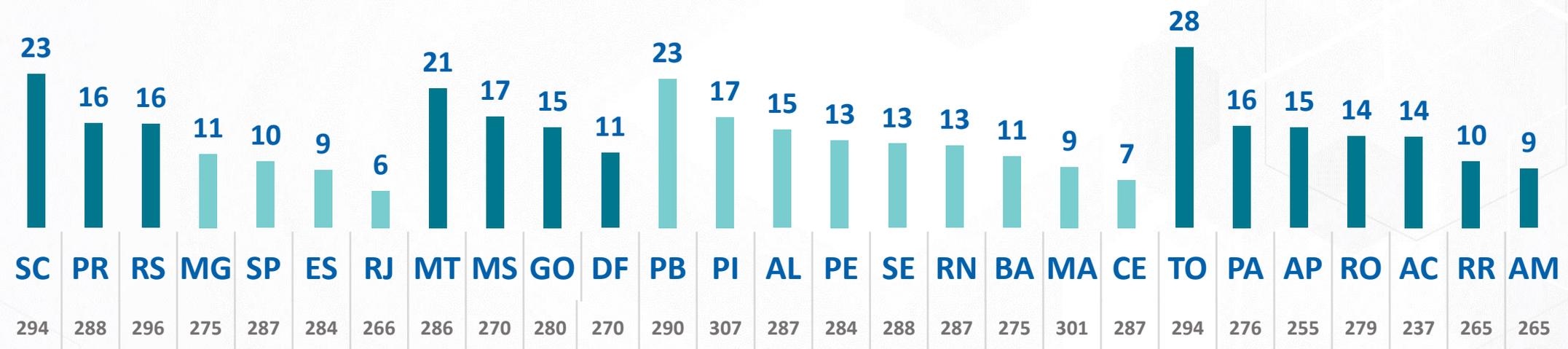
ver em ordem decrescente(UF)

tiveram negócios com a prefeitura / governo

por região



base:



base:

TO	28
SC	23
PB	23
MT	21
MS	17
PI	17
PR	16
RS	16
PA	16
GO	15
AP	15
AL	15
RO	14
AC	14
PE	13
SE	13
RN	13
DF	11
MG	11
BA	11
RR	10
SP	10
MA	9
AM	9
ES	9
CE	7
RJ	6

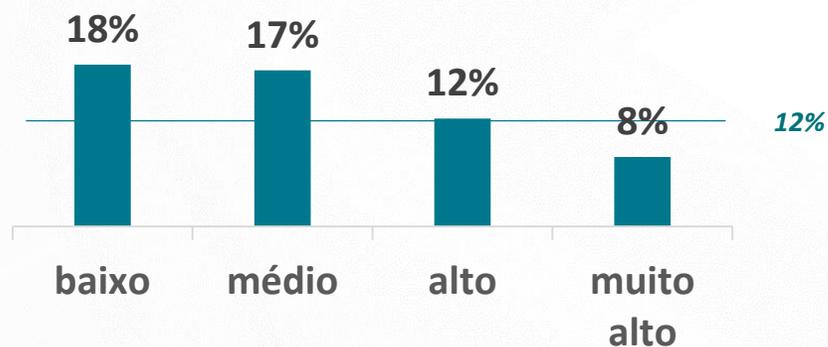
389%
variação



produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

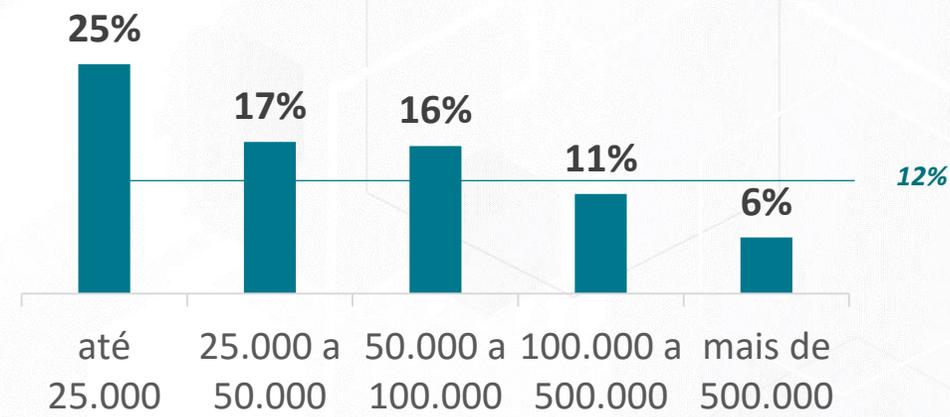
- tanto o IDH quanto a população dos municípios apresentam percentuais de vendas para o Governo com uma variação expressiva e, em ambos os casos, aparentemente relacionados entre si (p15)

IDH município



base	baixo	médio	alto	muito alto
	592	1.770	4.482	726

pop. município



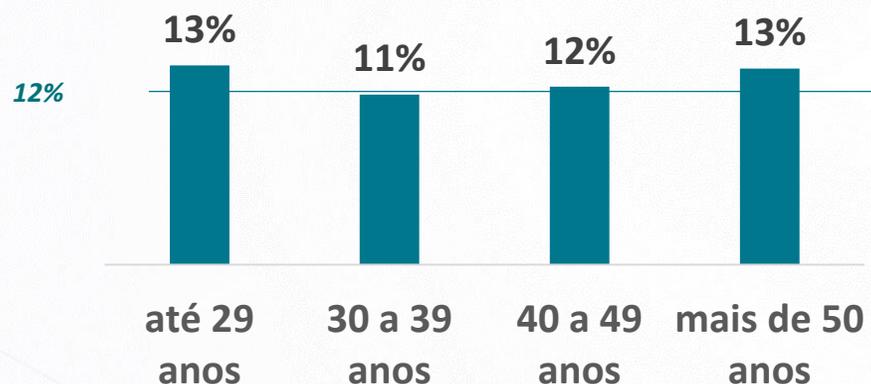
pop. município	até 25.000	25.000 a 50.000	50.000 a 100.000	100.000 a 500.000	mais de 500.000
	1.163	813	912	2.262	2.423

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo



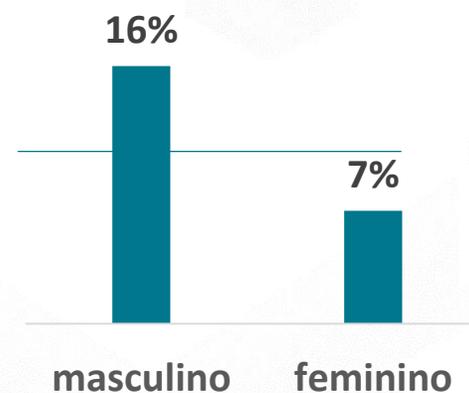
tiveram negócios com a prefeitura / governo

faixa etária



base	até 29 anos	30 a 39 anos	40 a 49 anos	mais de 50 anos
	1.223	2.578	2.059	1.713

gênero



base	masculino	feminino
	4.422	3.151

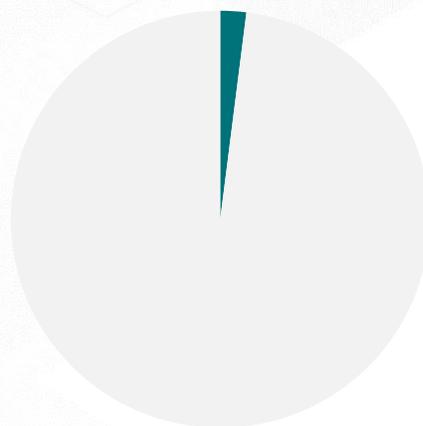
- os percentuais daqueles empreendedores que já venderam para o governo variaram pouco em função das faixas etárias, ainda que com relação ao gênero a diferença seja considerável (p15)



cadastrou em sistema de compras governamentais

já cadastrou

2%



 + informações

- o total de empresas cadastradas em algum sistema de compras governamentais se restringe ainda a apenas 2% dos respondentes.

base: 7.573





só os entrevistados

que **já venderam** para
governo (12%)

maior desafio vendendo para prefeitura | governo



base: 1.080

- o maior desafio nas vendas para Governo – receber pelos serviços prestados ou bem entregue – por si só já explicaria esse reduzido percentual de empresas que têm tal perfil de clientes (p16)
- agravado pelo fato de, além de se tratar do percentual de respostas mais frequente (41%), se constitui no destaque em todos os diferentes tipos de segmentação considerados



maior desafio vendendo para prefeitura | governo

 + informações

- os resultados pelas regiões geográficas oscilam bastante, apesar dos números dos estados do Sul serem similares aos do Centro-Oeste, assim como os do Nordeste equivalem aos do Norte (p16)

receber pelos serviços prestados ou bem entregue

outros 'desafios' diversos

entregar o produto de acordo com a especificação técnica

entender os termos do contrato ou da nota de empenho

observar os prazos do contrato

	S	SE	CO	NE	N
<i>receber pelos serviços prestados ou bem entregue</i>	45	32	44	50	51
<i>outros 'desafios' diversos</i>	35	50	31	29	29
<i>entregar o produto de acordo com a especificação técnica</i>	10	10	15	9	6
<i>entender os termos do contrato ou da nota de empenho</i>	5	5	6	8	11
<i>observar os prazos do contrato</i>	5	3	3	4	3
base:	162	100	181	351	286



maior desafio vendendo para prefeitura | governo

 + informações

	PR	RS	SC	ES	MG	RJ	SP	DF	GO	MS	MT	AL	BA	CE	MA	PB	PE	PI	RN	SE	AC	AM	AP	PA	RO	RR	TO
<i>receber pelos serviços prestados ou bem entregue</i>	35	57	43	52	35	53	24	58	44	50	34	42	40	43	61	56	63	46	50	59	64	50	62	51	56	48	48
<i>outro</i>	41	28	36	32	32	40	62	16	30	33	38	28	43	14	14	23	24	40	28	32	27	42	28	26	28	33	30
<i>entregar o produto de acordo com a especificação técnica</i>	15	6	9	8	16	--	10	16	16	11	16	14	10	10	4	11	11	2	8	--	3	4	3	5	8	15	7
<i>entender os termos do contrato ou da nota de empenho</i>	4	6	4	8	16	--	--	--	7	4	10	7	7	29	11	8	3	6	--	3	6	--	8	14	5	--	12
<i>observar os prazos do contrato</i>	4	2	7	--	--	7	3	10	2	2	2	9	--	5	11	3	--	6	14	5	--	4	--	5	3	4	2
base:	46	47	69	25	31	15	29	31	43	46	61	43	30	21	28	66	38	52	36	37	33	24	39	43	39	27	81

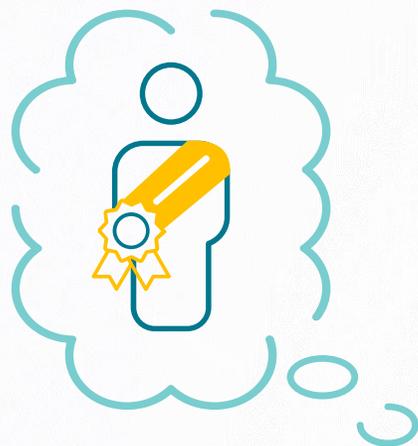




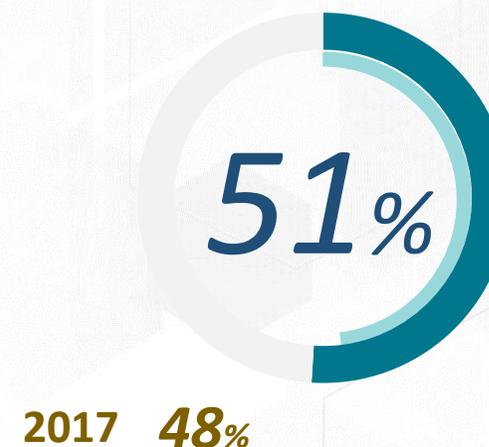
só os entrevistados que

NUNCA venderam para
governo (88%)

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

[+ informações](#)

interesse em comercializar produtos ou serviços para prefeitura/ governo



- pouco mais de 1 em cada 2 empreendedores (51%) que ainda não vendem para o Governo declaram interesse em fazê-lo, resultado similar ao verificado em 2017 (48%) (p17)

[histórico](#)

base: 6.493



P17 O(A) Sr.(a) tem interesse em vender para a prefeitura ou governo? (ESP-RU)
(só responde quem nunca vendeu para prefeitura/governo)

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

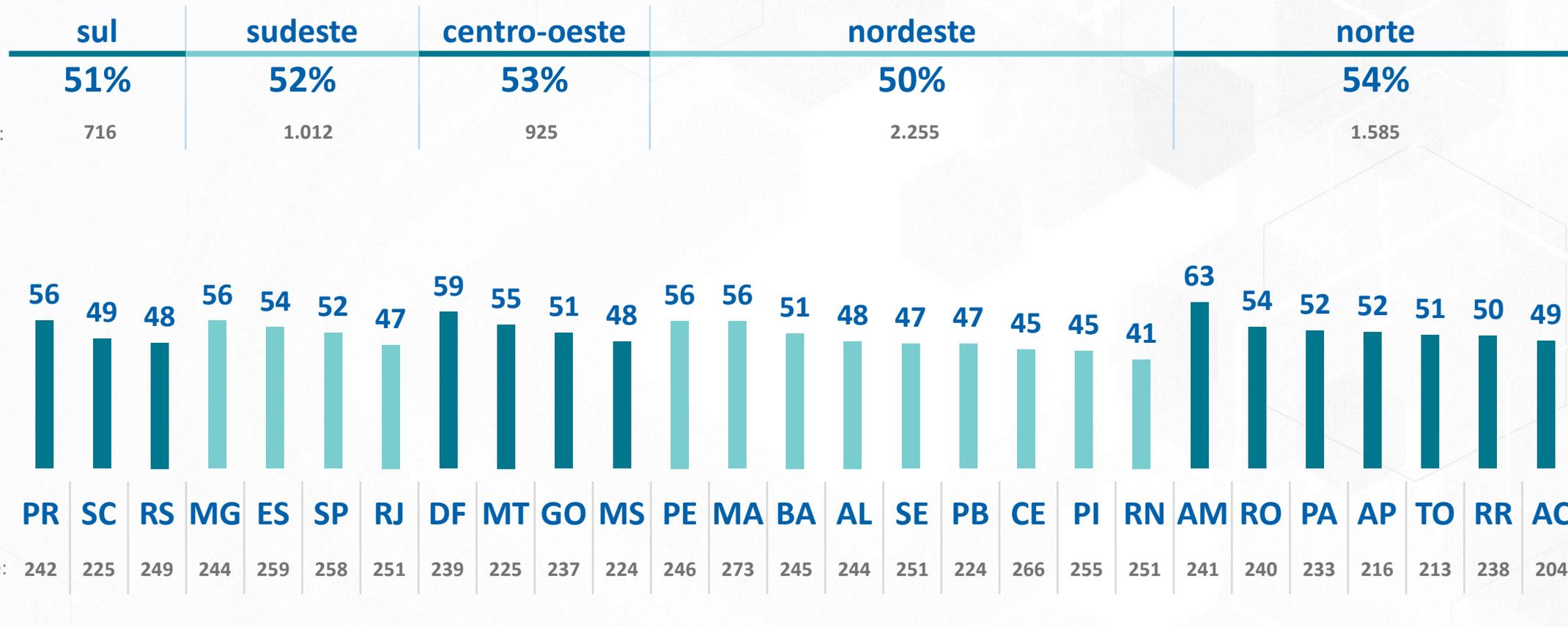
+ informações



ver em ordem decrescente(UF)

empresários que *nunca venderam* e têm interesse em vender para prefeitura / governo

por região



AM	63
DF	59
PR	56
MG	56
PE	56
MA	56
MT	55
RO	54
ES	54
PA	52
AP	52
SP	52
GO	51
BA	51
TO	51
RR	50
SC	49
AC	49
AL	48
MS	48
RS	48
SE	47
PB	47
RJ	47
CE	45
PI	45
RN	41

52% variação



só os entrevistados
que **NUNCA** venderam para
governo mas **tem interesse**
em vender (51%)

produtos ou serviços para a prefeitura ou governo

 + informações



tentaram vender
produtos ou serviços
para prefeitura/
governo

11%

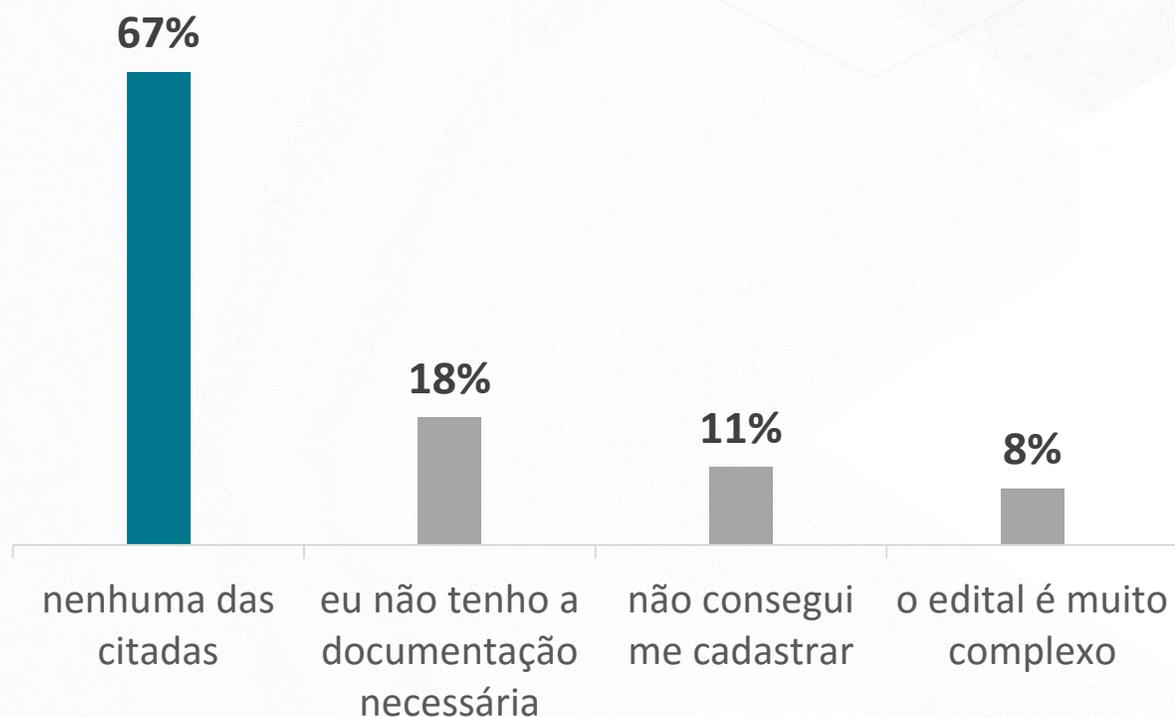
- ainda que esse interesse em ter o Governo como cliente seja elevado, apenas 1 em cada 9 deles (11%) já tentou de fato colocar em prática essa ação (p18)

base: 3.328



P18 O(A) Sr(a) já tentou vender produtos ou serviços para a prefeitura ou governo?

dificuldades para conseguir vender para prefeitura | governo



base: 386

- dentre as dificuldades encontradas, mais de 2 em cada 3 menções ainda são desconhecidas por não terem se enquadrado em nenhuma das opções sugeridas pelo questionário (p19)
- destaque para a ausência da 'documentação necessária', mas ainda assim correspondendo a somente 1 em cada 6 dessas situações, ou da dificuldade em se cadastrar, mas também o caso de 1 em cada 9 menções

Principais Resultados

1

41% das ME e 47% das EPP já venderam para o governo, sendo que 31% das ME e 36% das EPP continuam vendendo.

2

12% dos MEI já venderam para o Governo.

3

A maioria dos Pequenos negócios que vendem para o governo, vendem para o governo municipal (71%).

4

O que as empresas mais vendem para o governo são serviços (67%).

5

O principal motivo que fazem os pequenos negócios venderem para o governo é a demanda do governo por produtos e serviços (36%).

6

55% dos pequenos negócios (ME+EPP) já sofreram com atrasos nos pagamentos.

Principais Resultados

7

56% dos pequenos negócios que vendem para o governo o fazem por meio de algum sistema de compras. 29% por meio do Compras Net e 33% não o fazem por meio de um sistema.

8

2% dos MEI já se cadastraram em algum sistema de compras.

A pesquisa **Compras Governamentais junto aos Pequenos Negócios** é um produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional, com apoio da **Unidade de Políticas Públicas e Desenvolvimento Territorial** do Sebrae Nacional.

Equipe UGE
Kennyston Lago

Equipe UPPDT
Denise Donati



Mais informações:
Kennyston Lago – kennyston.lago@sebrae.com.br

