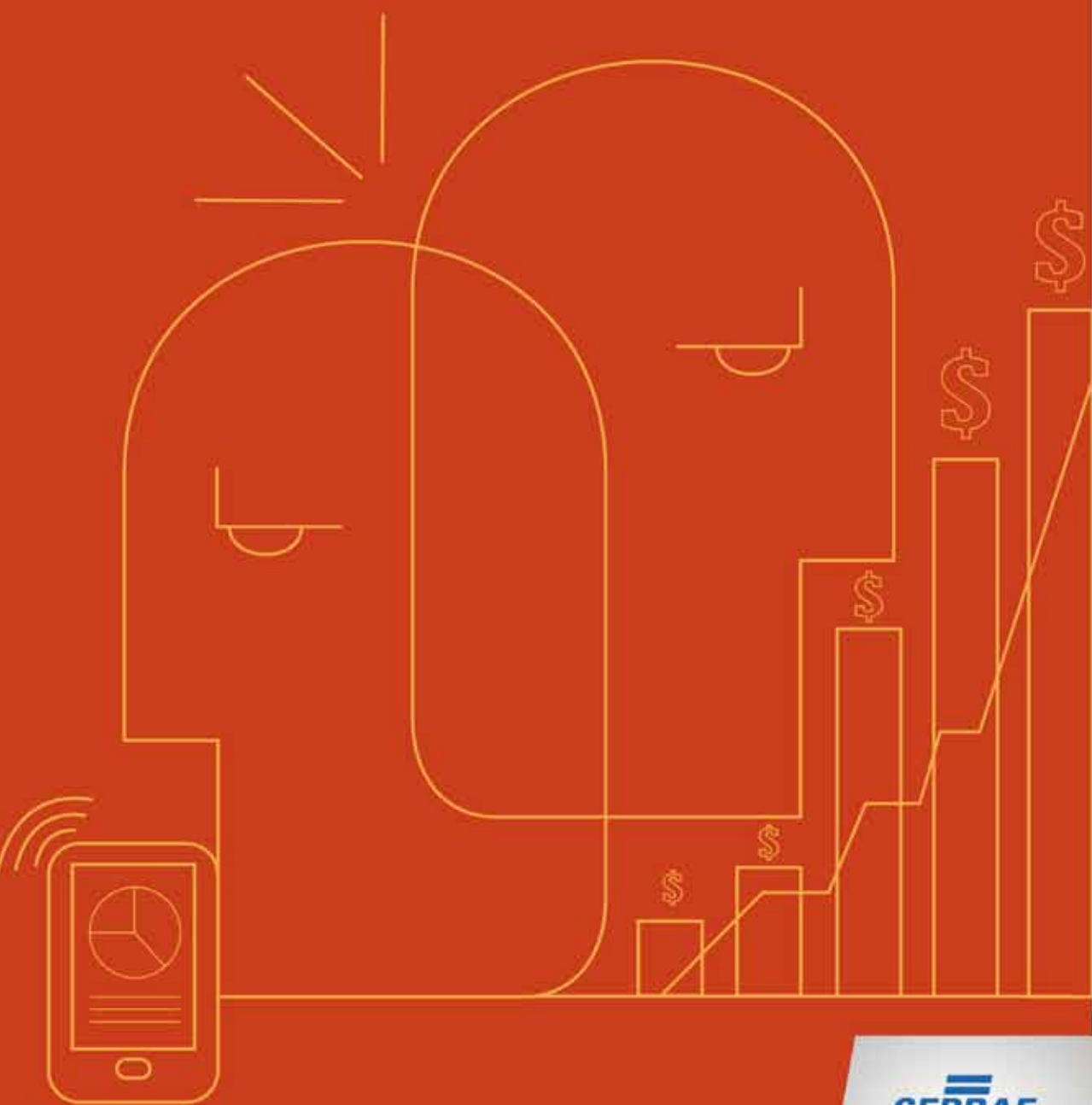


OS EMPRESÁRIOS E OS POTENCIAIS EMPRESÁRIOS NO BRASIL

ESTUDO COMPARATIVO

Série Estudos e Pesquisas



Julho/2012

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas



OS EMPRESÁRIOS E OS POTENCIAIS EMPRESÁRIOS NO BRASIL: ESTUDO COMPARATIVO

Este documento encontra-se também disponível no site:
<http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas>

2012. © Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei n.º 9.610)

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

SGAS 605 – Conjunto A – Brasília/DF – 70200-904

Tel.: 55 61 3348 7180

www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente

Pio Cortizo

Elaboração e Execução:

Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Nacional – Núcleo de Estudos e Pesquisas

Coordenação Técnica

Marco Aurélio Bedê

Revisão Ortográfica

i-Comunicação

Projeto Gráfico e Editoração Eletrônica

i-Comunicação

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	7
1 – DEFINIÇÕES BÁSICAS.....	10
2 – TOTAL DE DONOS DE NEGÓCIO (2009-2022)	13
3 – EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPRESÁRIOS.....	15
3.1 – Quantificação	15
3.2 – Tipo de Ocupação	16
3.3 – Posição no Domicílio.....	16
3.4 – Sexo.....	17
3.5 – Escolaridade.....	18
3.6 – Faixa Etária.....	20
3.7 – Rendimento Mensal.....	21
3.8 – Idade em que Começou a Trabalhar	22
3.9 – Tempo no Trabalho Atual.....	23
3.10 – Carga de Trabalho Semanal.....	24
3.11 – Recursos de Telefonia.....	25
3.12 – Recursos de Informática.....	26
3.13 – Contribuição à Previdência.....	28
3.14 – Local de Trabalho.....	29
3.15 – Setor de Atividade	30
3.16 – Principais Segmentos de Atividades.....	32
3.17 – Distribuição por Regiões do País	36
3.18 – Distribuição por Unidades da Federação	37
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	41

INTRODUÇÃO

Para que as grandes organizações possam atingir o sucesso, em relação à sua missão, devem estar permanentemente preocupadas em conhecer os seus clientes efetivos e potenciais. Questões como “quem são” os clientes, “quantos são”, “quais as suas principais características e necessidades” são informações que devem ser monitoradas continuamente.

Tendo em vista que a missão do Sebrae é “Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo”, pode-se dizer que os empreendedores (donos de negócios) constituem o seu principal público-alvo.

No entanto, a identificação do número total de empreendedores existentes no País, assim como suas principais características, não é uma tarefa fácil. A própria definição do que é ser um empreendedor não está consolidada na literatura nem nas estatísticas oficiais.

O propósito deste relatório é prover um conjunto de informações e análises que permita avançar na obtenção das respostas às questões levantadas acima. Tais informações e conhecimentos são condição *sine qua non* para a elaboração do planejamento estratégico da instituição.

No capítulo 1, são apresentadas algumas definições básicas relacionadas ao tema em questão. As fontes aqui utilizadas como referência foram as pesquisas sobre o mercado de trabalho do IBGE (PNAD 2009), as bases de dados de empresas da Receita Federal (2011) e as definições utilizadas pelo Sebrae para classificar seu público-alvo.

No capítulo 2, são apresentadas as informações disponibilizadas pelo IBGE quanto ao total de pessoas que possuem negócio no País. Neste capítulo, são expostas também as projeções para este grupo de pessoas até 2022.

No capítulo 3, é realizada uma análise específica sobre os empresários e os potenciais empresários, donos de negócios não agrícolas. Isso porque o estudo dos donos de negócios do setor agrícola será realizado posteriormente, em relatório específico sobre este segmento. Os conceitos de empresários e potenciais empresários não agrícolas, aqui utilizados, norteiam todo o trabalho a seguir. São analisadas as informações disponíveis na PNAD (2009) para essas duas categorias, a saber: quantificação do universo, tipo de ocupação, posição no domicílio, sexo, escolaridade, faixa etária, rendimento mensal, idade em que começou a trabalhar, tempo no trabalho atual, carga de trabalho semanal, recursos de telefonia e informática, contribuição à previdência, local de trabalho, setor de atividade, principais segmentos de atividade e a distribuição por regiões do País e por estados.

O quarto capítulo é reservado às considerações finais.

1 – DEFINIÇÕES BÁSICAS

De acordo com o Plano Plurianual 2012/2015 do Sebrae:

“Os clientes do Sebrae, em relação direta com sua missão, são definidos como:

- microempresa e empresa de pequeno porte, conforme Lei Complementar n.º 123/2006;
- empreendedor individual, conforme Lei Complementar n.º 128/2008;
- produtor rural, com registro de inscrição estadual;
- potencial empresário, pessoa física com ou sem atividade econômica” (Sebrae, 2011).

A identificação destes públicos nas estatísticas existentes no País, nem sempre aparece de forma clara e objetiva, o que requer uma análise mais abrangente e cuidadosa dos trabalhos disponíveis.

No Brasil, as duas fontes de informações mais confiáveis sobre empresas e empresários são:

- a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que apresenta informações sobre a posição dos indivíduos no mercado de trabalho; e
- a base de dados da Secretaria da Receita Federal (SRF) sobre as pessoas jurídicas registradas no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

A PNAD classifica a população em idade ativa, no mercado de trabalho, em sete grandes categorias de ocupação: empregado, trabalhador doméstico, conta-própria, empregador, trabalhador não remunerado, trabalhador na produção para o próprio consumo e trabalhador na construção para o próprio uso. As categorias que mais se aproximam das atividades relacionadas aos donos de negócios são os empregadores e os conta-própria, cujas definições encontram-se no Quadro 1.

De acordo com a última PNAD (2009) do IBGE, última pesquisa disponível, no Brasil, em dez./2009, havia cerca de 22,9 milhões de pessoas ocupadas como empregadores e conta própria. Vale observar que, especificamente em 2009, a PNAD permitiu identificar a parcela destes indivíduos cujo negócio possui (ou não) CNPJ.

Quadro 1– Definição de empregador e conta-própria

Conta-própria – pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, sem ter empregado e contando, ou não, com a ajuda de trabalhador não remunerado.

Empregador – pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento, com pelo menos um empregado.

Fonte: IBGE (PNAD 2009, p. 30).

A SRF dispõe no cadastro dos CNPJ o registro dos negócios, dos quais a parcela mais expressiva é composta por Microempresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP) e Empreendedores Individuais (EI), registrados no Simples Nacional.

De acordo com a SRF, em dez./2011 encontravam-se registrados no Simples Nacional 5,8 milhões de empreendimentos, classificados como Microempresas (ME), Empresas de Pequeno Porte (EPP) e Empreendedores Individuais (EI). Vale observar que a definição dessas empresas é feita por meio de legislação, conforme explicitado no Quadro 2.

Quadro 2 – Definição de Microempresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Empreendedor Informal (EI)

Empreendedores Individuais (EI) – empresário individual que aufera uma receita bruta anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais).

Microempresas (ME) – empresa que aufera uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais).

Empresas de Pequeno Porte (EPP) – empresa que aufera uma Receita Bruta anual superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Fonte: Lei Complementar n.º 123/2006 e Lei Complementar n.º 128/2008, atualizadas pela Lei Complementar n.º 139, de 10/11/2011.

Dado que 99% dos empreendimentos com CNPJ no País são empreendimentos de micro e pequeno porte,¹ é bastante razoável inferir que há forte correlação entre o total de empregadores e conta-própria com CNPJ, da PNAD, com os empreendimentos de micro e pequeno porte registrados na SRF. E dado que a quase totalidade dos empreendimentos sem CNPJ também são de micro e pequeno porte, há forte correlação entre os empregadores e conta-própria sem CNPJ da PNAD com aqueles empreendimentos sem registro formal.

Figura 1 – Empresas e empreendedores no Brasil

Posição no mercado de trabalho (IBGE, 2009)
22,9 milhões:
Empregadores e conta-própria com CNPJ (empresários)
Empregadores e conta-própria sem CNPJ (potenciais empresários)
Pessoas jurídicas (com CNPJ), no SIMPLES (SRF, 2011)
5,8 milhões:
Microempresas (ME)
Empresas de Pequeno Porte (EPP)
Empreendedores Individuais (EI)

Fonte: SRF (2011) e IBGE (2009).

¹ Sebrae/DIEESE (2011), Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2010-2011.

Com base nisso, para efeito deste estudo, são definidos como empresários o conjunto dos empregadores e conta própria cujo negócio possui CNPJ e é adotado como uma proxy dos potenciais empresários² o conjunto dos empregadores e conta própria cujo negócio não possui CNPJ (exclusive o setor agrícola³).

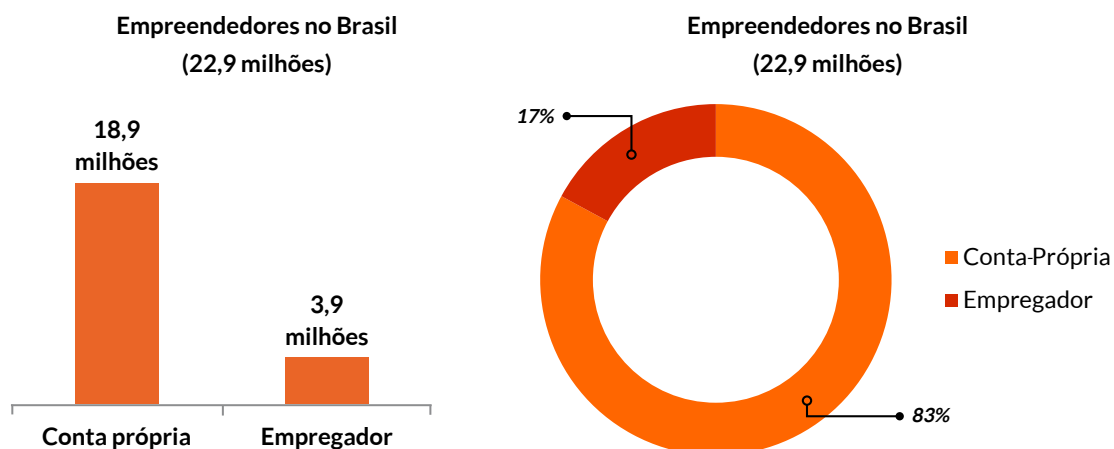
² "Para fins de atendimento do Sebrae, são considerados potenciais empresários os indivíduos adultos (com mais de 18 anos) que possuem negócio próprio, mas sem registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) ou inscrição estadual (no caso do produtor rural); e os indivíduos adultos que ainda não possuem negócio próprio, mas que estão ativamente envolvidos na sua estruturação." Sebrae (2012), Cenário de Clientes 2012-2022.

³ A exclusão do setor agrícola, em especial no capítulo três deste estudo, deve-se ao fato que, na segmentação de clientes do Sebrae, o Produtor Rural é tratado como uma categoria específica de clientes, separado das empresas urbanas (ME, EPP e EI).

2 – TOTAL DE DONOS DE NEGÓCIO (2009 - 2022)

De acordo com o IBGE, em 2009 existiam no Brasil 18,9 milhões de conta-própria e 3,9 milhões de empregadores. A soma dessas categorias pode ser tratada como uma *proxy* do total de empreendedores existentes no País (22,9 milhões). Isso posto, do total de empreendedores existentes no País, 83% são conta própria e 17% empregadores (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Empreendedores (*) no Brasil (empregadores e conta-própria) em 2009



Fonte: IBGE (PNAD, 2009).

Nota: (*) Inclusive “com” e “sem” CNPJ e setor agrícola.

Tal como ocorre com as variáveis demográficas, a evolução do número de empregadores e conta-própria apresenta um padrão bem definido de expansão, com certa estabilidade na sua trajetória. O crescimento relativamente “bem comportado” desses agregados permite realizar projeções de longo prazo.

É possível, a partir da série histórica, estimar o total de empregadores e conta-própria, no País, até 2022, a partir de dois métodos:

- (i) projeção com base na taxa histórica de crescimento (linha pontilhada do Gráfico 2); e
- (ii) projeção com base na regressão linear obtida entre esses agregados e o PIB (marcador sem linha do Gráfico 2).

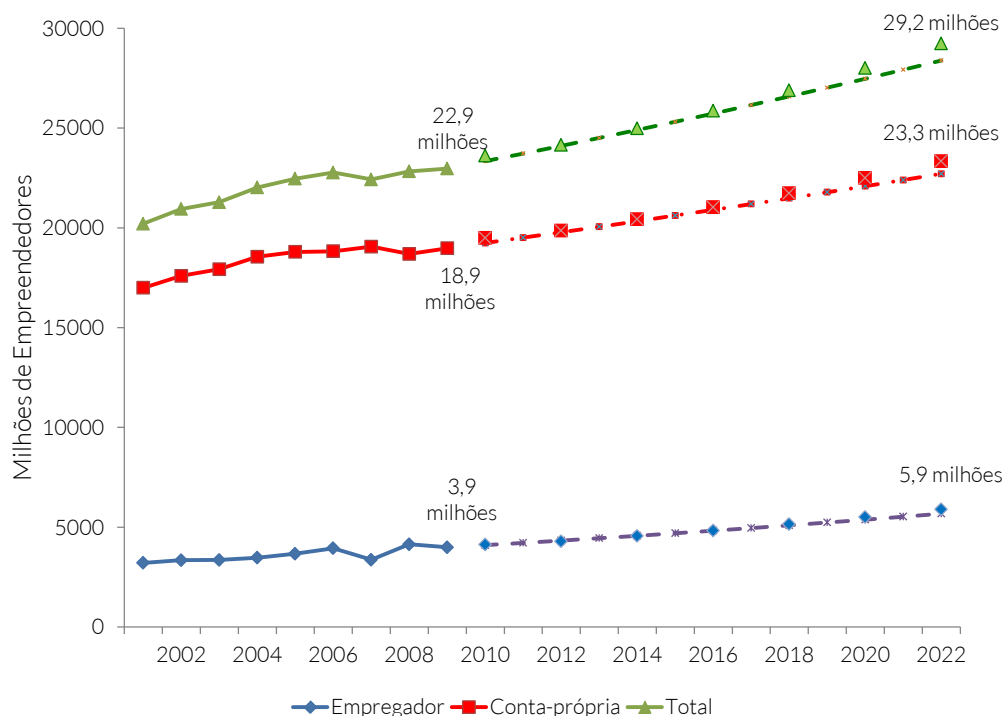
Nos dois casos, observa-se uma tendência a atingir, em 2022, algo próximo a 29 milhões de empregadores e conta-própria. Isso implica a expansão de 27,5% do total de empreendedores no período aqui considerado. Adicionalmente, o número total de conta-própria deve saltar de 18,9 milhões para 23,3 milhões, até 2022

(expansão de 23%), e o número total de empregadores deve saltar de 3,9 milhões para 5,9 milhões, até 2022 (expansão de 51%).

A expansão proporcionalmente mais forte dos empregadores se deve, pelo método (i), à maior taxa histórica de crescimento desse grupo (2,8% a.a.), quando comparada à taxa de crescimento médio dos conta-própria (1,4% a.a.). E pelo método (ii), à resposta mais forte dos empregadores à evolução do PIB, do que a resposta verificada dos conta-própria ao PIB.

As estimativas positivas para estes grupos populacionais podem ser superadas, caso a criação da nova figura jurídica do empreendedor individual estimule outros segmentos da sociedade (ex.: empregados assalariados, donas de casa etc.) a abrirem novos negócios.

Gráfico 2 – Estimativa de empreendedores, empregadores e conta-própria (*) até 2022



Fonte: elaboração própria a partir da PNAD (PNAD 2009 e anteriores).

Nota: Projeção 2010/2022, linha pontilhada, expressa as taxas de crescimento (2,8% a.a. para empregadores e 1,4% a.a. para conta-própria).

Nota: Projeção 2010/2022, marcadores sem linha, expressa a regressão linear do PIB com os empregadores ($Y = 1.321.658 + 18,86 X$) e PIB com os conta-própria ($Y = 1.340.760 + 40,93 X$).

Nota: (*) Inclusive "com" e "sem" CNPJ e setor agrícola.

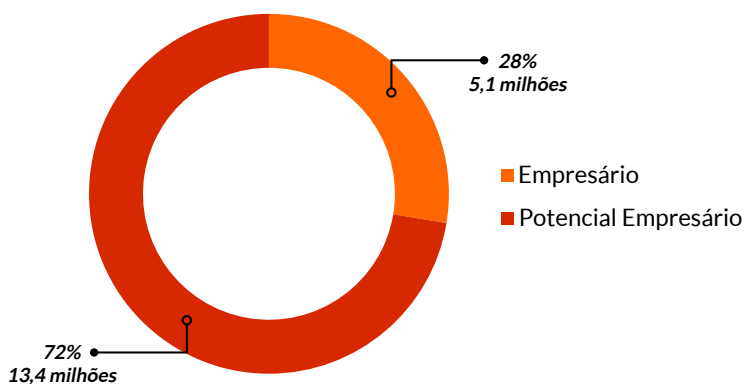
3 – EMPRESÁRIOS E POTENCIAIS EMPRESÁRIOS

3.1 – Quantificação

Dos 22,9 milhões de empregadores e conta-própria existentes no País em 2009, cerca de 4,4 milhões atuavam no setor agrícola. Dado que na segmentação de clientes do Sebrae o Produtor Rural é tratado como uma categoria específica de clientes, ou seja, separado das empresas urbanas (ME, EPP e EI), convencionou-se, a partir daqui, que a análise dos empresários e potenciais empresários não inclui os donos de negócios do setor agrícola.

Assim, existiam no País, em 2009, cerca 18,5 milhões de indivíduos donos de negócios não agrícolas. Desse total, 28% (ou 5,1 milhões) eram empresários (com CNPJ) e 72% (ou 13,4 milhões) eram potenciais empresários (sem CNPJ). Isto implica dois potenciais empresários para cada um empresário naquele ano. Vale observar que outras pesquisas já indicavam uma relação semelhante (2 para 1) entre empreendimentos sem e com CNPJ no País⁴, e que em 2009 ainda era incipiente o registro de empreendedores individuais.

Gráfico 3 – Empresários e potenciais empresários (não agrícolas) no Brasil em 2009 (18,5 milhões de pessoas)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.2 – Tipo de Ocupação

Entre os empresários, verifica-se que 51% (2,6 milhões) eram empregadores, ou seja, possuíam negócio com empregados e 49% (2,4 milhões) eram conta-própria, ou seja, estavam à frente de um negócio sem empregados (Tabela 1).

No grupo dos potenciais empresários, 93% (12,5 milhões) era conta-própria e 7% (928 mil) eram empregadores. Isso evidencia que, mesmo entre os que não possuem o registro de CNPJ, encontram-se também empregadores, contrariando, em parte, o senso comum que associa empreendimentos informais a negócios tocados por profissionais autônomos, informais, que atuam sozinhos (p. ex.: vendedores ambulantes sem registro).

Tabela 1- Tipo de ocupação em 2009

	Conta-própria	Empregador	TOTAL
Empresário (com CNPJ)	2.483.517 (49%)	2.625.436 (51%)	5.108.953 (100%)
Potencial empresário (sem CNPJ)	12.474.306 (93%)	928.710 (7%)	13.403.016 (100%)
Total	14.957.823 (81%)	3.554.146 (19%)	18.511.969 (100%)

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

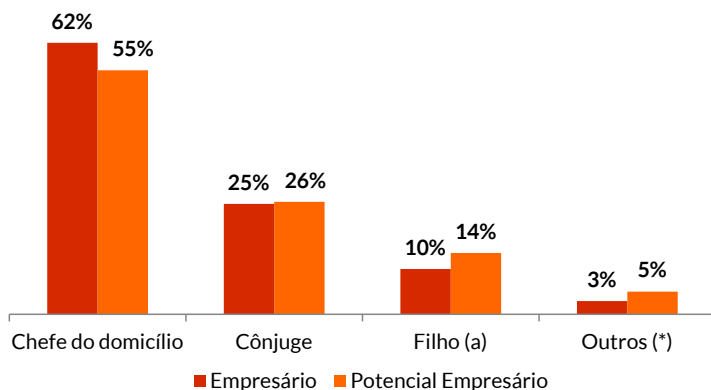
3.3 – Posição no Domicílio

Tanto no caso dos empresários quanto dos potenciais empresários, a maioria desempenha o papel de chefe do domicílio, sendo, portanto, a principal pessoa de referência no lar.

Em termos de posição no domicílio, no caso dos empresários, 62% são chefes do domicílio, 25% são cônjuge, 10% filho(a) e 3% são classificados como outros (ex.: parentes, agregados e pensionistas). No caso dos potenciais empresários, 55% são chefes do domicílio, 26% cônjuge, 14% filho(a) e 5% são classificados como outros.

As proporções mais elevadas de chefes do domicílio encontram-se entre os empregadores (com e sem CNPJ). Percebe-se com isso que esses assumem duplo papel de liderança: em casa (como chefe do domicílio) e na empresa (como patrão).

Gráfico 4- Posição no domicílio (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 2 – Posição no domicílio (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Chefe do domicílio	59%	64%	62%	54%	69%	55%
Cônjuge	24%	26%	25%	26%	19%	26%
Filho (a)	13%	8%	10%	14%	9%	14%
Outros (*)	4%	2%	3%	5%	3%	5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Nota: (*) Outros: parentes, agregados, pensionistas e outros.

3.4 – Sexo

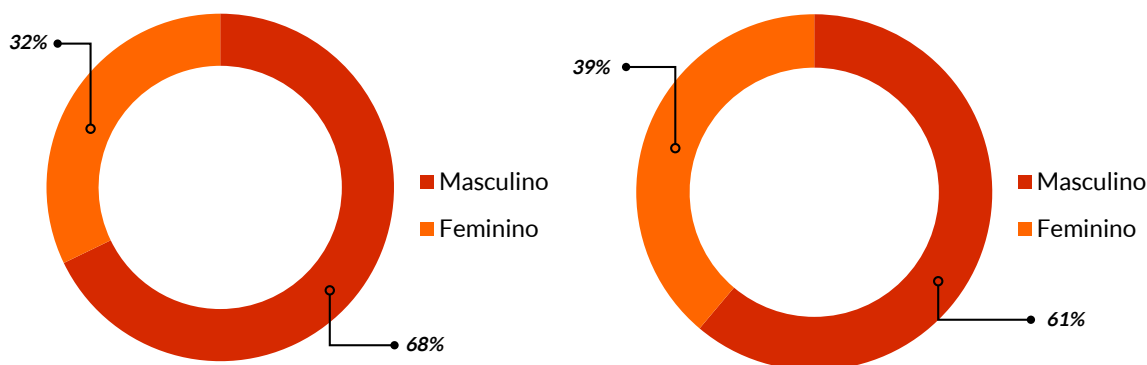
Entre os empresários, 68% são homens e 32% mulheres. No grupo dos potenciais empresários, a participação das mulheres chega a 39% e a dos homens a 61%.

A participação máxima feminina (40%) está no grupo dos potenciais empresários que são conta-própria sem CNPJ. Em parte, isso pode estar associado ao fato desse subgrupo concentrar, por exemplo, grande número de costureiras, manicures/depilação e vendedoras, de porta em porta (catálogo), atividades muitas vezes exercidas por mulheres.

A participação máxima masculina (76%) também está no grupo dos potenciais empresários que são empregadores sem CNPJ. Em parte, isso pode estar associado ao fato de esse subgrupo concentrar atividades que ainda são exercidas predominantemente por homens, tais como mestre de obras, pedreiros, pintores,

comércio de produtos e serviços para autos e manutenção de produtos eletroeletrônicos (p. ex.: ar condicionado, aparelhos de som e eletrodomésticos).

Gráfico 5 – Sexo (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 3 – Sexo (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Masculino	66%	70%	68%	60%	76%	61%
Feminino	34%	30%	32%	40%	24%	39%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.5 – Escolaridade

O grau de escolaridade dos potenciais empresários é bem inferior ao verificado nos empresários.

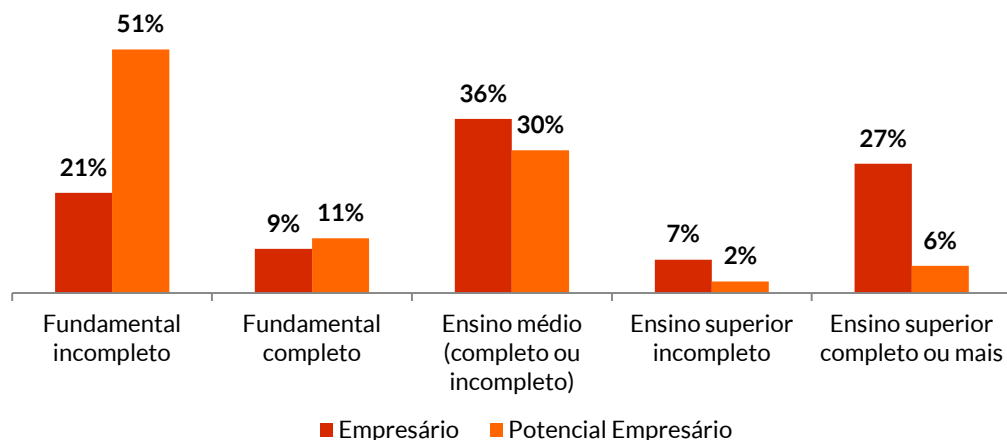
51% dos potenciais empresários não chegaram a concluir o ensino fundamental, 11% possuem o fundamental completo, 30% têm o ensino médio (completo ou incompleto), 2% têm o superior incompleto e 6% têm o superior completo ou mais.

21% dos empresários não concluíram o ensino fundamental, 9% possuem o fundamental completo, 36% têm o ensino médio (completo ou incompleto), 7% têm o superior incompleto e 27% têm o superior completo ou mais.

Os níveis mais elevados de escolaridade estão nos empresários que trabalham como empregadores com CNPJ. Particularmente neste caso, só 16% não chegaram a concluir o ensino fundamental, 8% possuem o

fundamental completo, 37% têm o ensino médio (completo ou incompleto), 8% têm o superior incompleto e 31% têm o superior completo ou mais. O maior grau de escolaridade desse subgrupo se deve, em parte, às atividades que exigem maior grau de formação educacional (p. ex.: serviços de arquitetura, engenharia, clínicas médicas e odontológicas e produtos farmacêuticos).

Gráfico 6 – Escolaridade (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 4 – Escolaridade (2009)

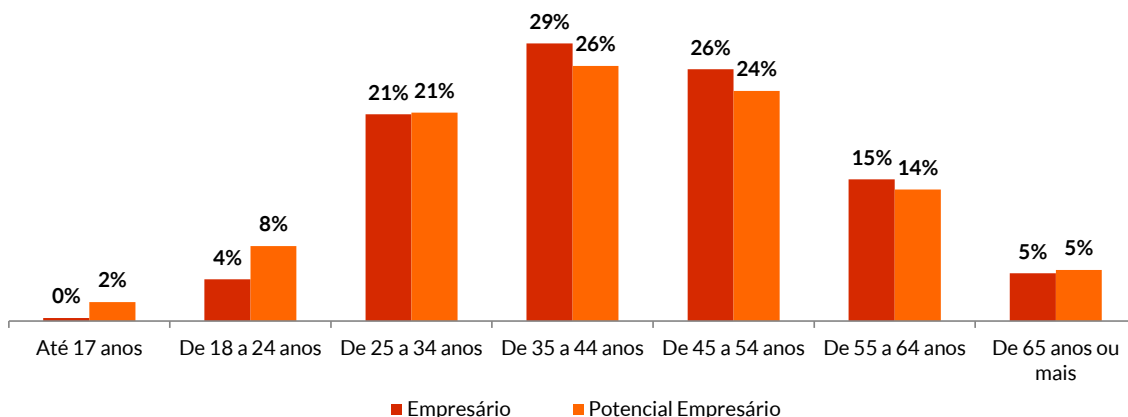
	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Fundamental incompleto	26%	16%	21%	51%	41%	51%
Fundamental completo	10%	8%	9%	11%	11%	11%
Ensino médio (completo ou incompleto)	35%	37%	36%	29%	32%	30%
Ensino superior incompleto	6%	8%	7%	2%	3%	2%
Ensino superior completo ou mais	23%	31%	27%	5%	12%	6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.6 – Faixa Etária

Os empresários têm, em média, 44 anos de idade e os potenciais empresários 42 anos. A distribuição por faixa etária evidencia que ambos têm maior concentração na faixa entre os 35 e 44 anos: 29% dos empresários e 26% dos potenciais empresários estão nessa faixa. A segunda faixa com maior concentração de empreendedores é a de 45 a 54 anos (26% dos empresários e 24% dos potenciais empresários estão nessa faixa). A partir daí, verifica-se uma distribuição em que os potenciais empresários apresentam proporções mais elevadas no extremo mais jovem: 31% dos potenciais empresários têm menos de 35 anos, contra 25% dos empresários. Em parte isso está associado ao fato de os potenciais empresários serem fortemente constituídos pelos indivíduos conta-própria sem CNPJ, subgrupo com forte presença de pessoas mais jovens, que costumam ter maior dificuldade de inserção no mercado de trabalho. No extremo mais velho, as proporções são muito próximas: 20% dos empresários e 19% dos potenciais empresários têm 55 anos ou mais.

Gráfico 7 – Faixa etária (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 5 – Faixa etária (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Até 17 anos	1%	0%	0%	2%	0%	2%
De 18 a 24 anos	5%	4%	4%	8%	4%	8%
De 25 a 34 anos	22%	21%	21%	21%	24%	21%
De 35 a 44 anos	26%	31%	29%	26%	32%	26%
De 45 a 54 anos	25%	27%	26%	24%	26%	24%
De 55 a 64 anos	15%	14%	15%	14%	12%	14%
65 anos ou mais	6%	4%	5%	5%	3%	5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

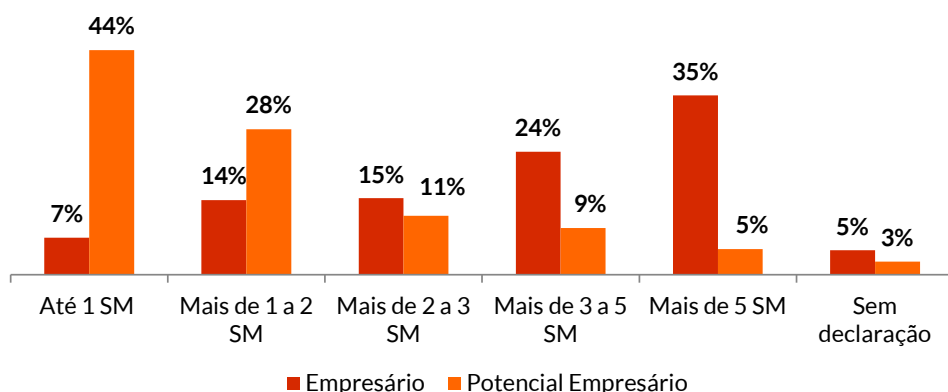
3.7 – Rendimento Mensal

O rendimento médio mensal dos empresários é quase 3,5 vezes superior ao dos potenciais empresários. Em média, os empresários recebem um rendimento médio mensal de seis Salários Mínimos (SM), contra 1,7 SM no caso dos potenciais empresários.

A distribuição dos dois grupos, por faixa de rendimento, é diametralmente oposta. No caso dos empresários, a maioria (35%) recebe mais de cinco SM, 24% ganham entre três e cinco SM, 15% ganham entre dois e três SM, 14% entre um e dois SM e apenas 7% declaram ganhar até um SM (5% não declararam). No caso dos potenciais empresários, a maioria (44%) ganha até um SM, 28% recebem mensalmente entre um e dois SM, 11% entre dois e três SM, 9% entre três e cinco SM e apenas 5% ganham mais de cinco SM (3% não declararam).

Destaque-se que o grupo com pior desempenho em termos de rendimento médio mensal é o dos potenciais empresários que atuam como conta-própria, sem CNPJ: 46% dos integrantes deste grupo ganham até um salário mínimo. Em parte, isso se deve ao fato de este grupo apresentar elevada participação em atividades mais simples e/ou precárias (ex.: pedreiro, pintor, vendedor ambulante e cabeleireiro/manicure/depilação), nas quais o rendimento médio tende a ser relativamente mais baixo, se comparado aos empresários.

Gráfico 8 – Rendimento mensal (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 6 – Rendimento mensal (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Até 1 SM	13%	2%	7%	46%	9%	44%
Mais de 1 a 2 SM	21%	8%	14%	29%	25%	28%
Mais de 2 a 3 SM	18%	12%	15%	11%	21%	11%
Mais de 3 a 5 SM	22%	26%	24%	8%	23%	9%
Mais de 5 SM	21%	47%	35%	4%	18%	5%
Sem declaração	5%	5%	5%	3%	3%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

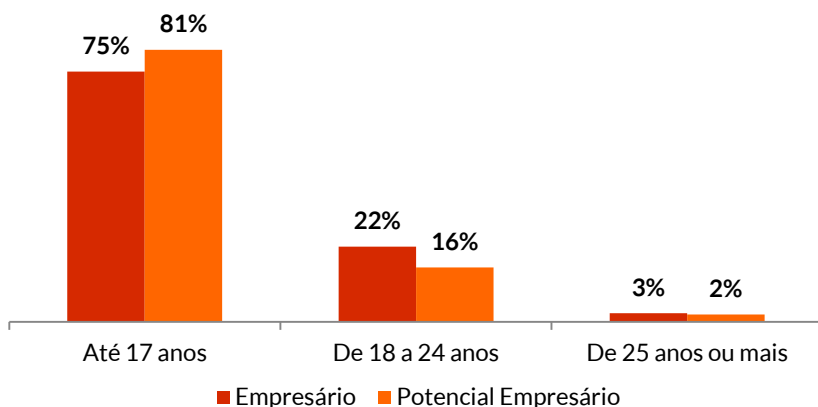
Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.8 – Idade em que começou a trabalhar

A maioria dos empreendedores começou a trabalhar muito cedo: 75% dos empresários e 81% dos potenciais empresários começaram a trabalhar antes dos 18 anos de idade; 22% dos empresários e 16% dos potenciais empresários iniciaram entre 18 a 24 anos; e 3% dos empresários e 2% dos potenciais empresários começaram com 25 anos ou mais.

Esses números revelam que faz parte do perfil da maioria dos empreendedores começar a trabalhar muito cedo. No caso dos potenciais empresários, a maior proporção de indivíduos que começou antes dos 18 anos está associada, também, ao empreendedorismo por necessidade e às dificuldades dos indivíduos com menor grau de escolaridade em se inserir no mercado de trabalho.

Gráfico 9 – Idade em que começou a trabalhar (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 7 – Idade em que começou a trabalhar (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Até 17 anos	75%	75%	75%	82%	81%	81%
De 18 a 24 anos	22%	23%	22%	16%	17%	16%
25 anos ou mais	3%	2%	3%	2%	2%	2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

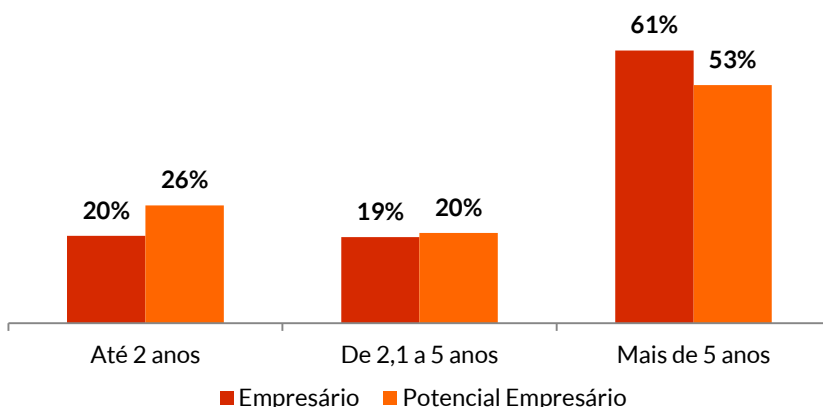
3.9 – Tempo no Trabalho Atual

A maioria dos empresários e dos potenciais empresários trabalha na atividade atual há um número razoável de anos: 61% dos empresários trabalham na atividade atual há mais de cinco anos, 19% de 2,1 há cinco anos, e 20% até dois anos; 53% dos potenciais empresários trabalham na atividade atual há mais de cinco anos, 20% de 2,1 há cinco anos e 26% até dois anos.

Em função disso, é razoável inferir que a maioria dos empreendedores já possui experiência na atividade em que atua, e que tal atividade tem um caráter relativamente permanente.

O fato de a proporção de empresários com mais de cinco anos na atividade ser superior à dos potenciais empresários (61 contra 53%) pode estar associado, em parte, à maior idade média daquele primeiro grupo.

Gráfico 10 – Tempo no trabalho atual (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 8 – Tempo no trabalho atual (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Até 17 anos	25%	15%	20%	27%	18%	26%
De 18 a 24 anos	20%	19%	19%	20%	17%	20%
25 anos ou mais	55%	67%	61%	53%	65%	53%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

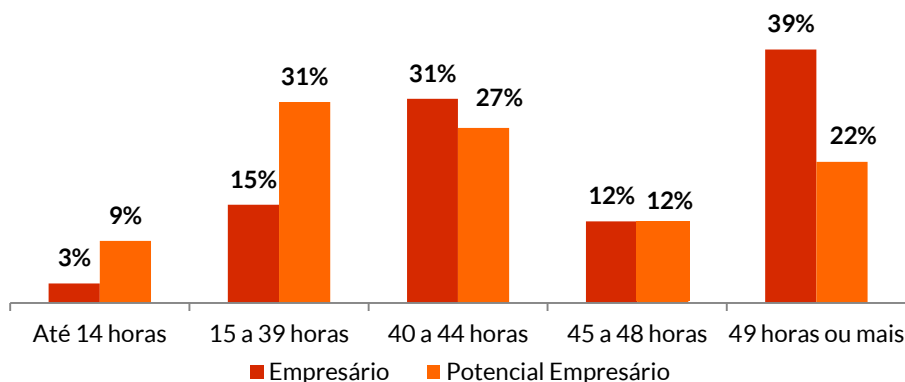
3.10 – Carga de Trabalho Semanal

Em média, os empresários trabalham 47 horas por semana e os potenciais empresários trabalham 38 horas por semana. Em parte, o menor número médio de horas trabalhadas deste último grupo se deve ao fato de que, nele, há forte predominância de indivíduos que trabalham por conta-própria. Parcela expressiva deles trabalha sob demanda e, por conta disso, têm maior flutuação de demanda e/ou maior flexibilidade de horário. São exemplos os profissionais que atuam em reformas (ex.: pedreiro, pintor etc.).

No grupo dos empresários, 39% trabalham 49 horas ou mais, 12% trabalham entre 45 e 48 horas semanais, 31% entre 40 e 44 horas, 15% entre 15 e 39 horas e 3% até 14 horas. No grupo dos potenciais empresários, 31% trabalham entre 15 e 39 horas por semana, 27% entre 40 e 44 horas, 22% trabalham 49 horas ou mais, 12% entre 45 e 48 horas e 9% até 14 horas por semana.

A proporção dos que trabalham mais de 49 horas é maior no grupo dos empresários e potenciais empresários que são empregadores (com ou sem CNPJ). Em parte, isso pode estar associado à maior complexidade relativa dos empreendimentos que operam com empregados. Em geral, os empreendimentos com mais empregados operam com maior volume de recursos e pessoal, o que tende a exigir maior número de horas para a administração do negócio.

Gráfico 11 – Carga de trabalho semanal (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 9 – Carga de trabalho semanal (2009)

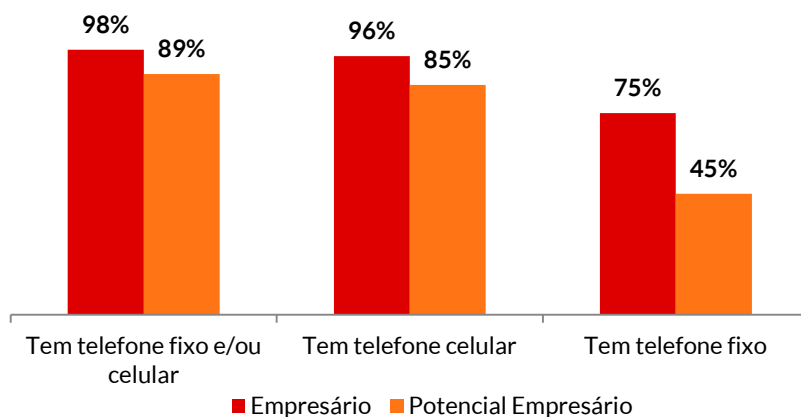
	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Até 14 horas	4%	2%	3%	10%	2%	9%
15 a 39 horas	19%	11%	15%	32%	13%	31%
40 a 44 horas	30%	32%	31%	26%	31%	27%
45 a 48 horas	11%	13%	12%	11%	17%	12%
49 horas ou mais	35%	42%	39%	20%	36%	22%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.11 – Recursos de Telefonia

98% dos empresários e 89% dos potenciais empresários possuem acesso a telefone fixo e/ou celular no domicílio. Analisando apenas os telefones celulares, 96% dos empresários e 85% dos potenciais empresários possuem esse tipo de telefone, mas a proporção de telefone fixo cai em ambas as categorias citadas, com uma queda mais acentuada no grupo dos potenciais empresários: 75% dos empresários e 45% dos potenciais empresários têm telefone fixo, no domicílio. Isso evidencia que o principal instrumento de comunicação dos donos de negócios existentes no País é o telefone celular. O celular é especialmente importante para o potencial empresário, visto que, nesse grupo, é muito baixa a proporção dos que têm telefone fixo no domicílio.

**Gráfico 12 – Recursos de telefonia no domicílio em 2009
(apenas quem possui)**



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

**Tabela 10 – Recursos de telefonia no domicílio em 2009
(apenas quem possui)**

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Tem telefone fixo e/ou celular	97%	99%	98%	89%	95%	89%
Tem telefone celular	94%	97%	96%	85%	93%	85%
Tem telefone fixo	70%	80%	75%	44%	53%	45%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.12 – Recursos de Informática

A situação dos empresários, quanto ao acesso dos recursos de informática no domicílio, é diametralmente oposta ao dos potenciais empresários.

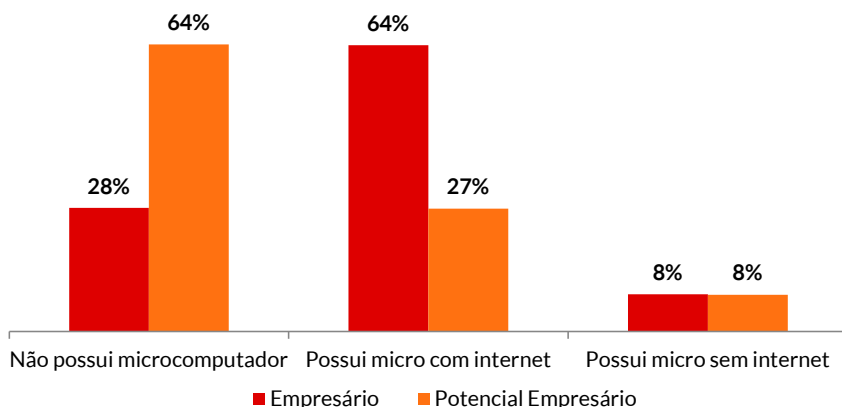
No grupo dos potenciais empresários, 64% não possuem micro no domicílio, 27% possuem micro com internet e 8% possuem micro sem internet.

No grupo dos empresários, 64% possuem micro com internet no domicílio, 8% possuem micro sem internet e 28% não possuem microcomputador no domicílio.

O grupo em que é menor a proporção dos que possuem micro no domicílio é composto pelos potenciais empresários que trabalham por conta-própria sem CNPJ: 65% destes não possuem micro no domicílio. Vale lembrar que nessa categoria predominam atividades relativamente simples, realizadas por pessoas com menor grau de escolaridade e cujo benefício da aplicação dos recursos de informática, na opinião desses profissionais, é menos visível (p. ex.: pedreiro, pintor, vendedor ambulante etc.).

No outro extremo, quanto ao acesso aos recursos de informática, estão os empresários que são empregadores com CNPJ: 71% destes possuem micro com internet no domicílio. Nesse grupo estão, por exemplo, donos de empresas de serviços de hospedagem, comércio de automóveis, serviços de advocacia, consultoria jurídica, clínicas médicas e dentárias e serviços de contabilidade. Em geral, atividades exercidas por profissionais com maior grau de escolaridade e/ou cujos benefícios da informatização tendem a ser mais evidentes.

Gráfico 13 – Recursos de informática no domicílio em 2009



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

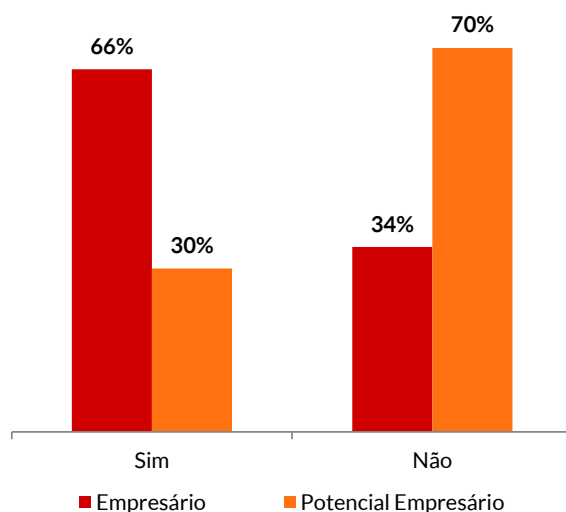
Tabela 11- Recursos de informática no domicílio em 2009

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Não possui microcomputador	34%	22%	28%	65%	49%	64%
Possui micro com internet	56%	71%	64%	26%	41%	27%
Possui micro sem internet	10%	7%	8%	8%	10%	8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

O acesso à internet também aparece em menor proporção entre os potenciais empresários: 30% afirmam ter acessado e 70% afirmam não ter acessado, nos últimos três meses, antes da pesquisa do IBGE. No grupo dos empresários, a proporção dos que utilizaram internet era mais que o dobro: 66% utilizaram e 34% não utilizaram.

Gráfico 14 – Nos últimos três meses, utilizou internet “em algum local” em 2009



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 12 – Nos últimos três meses, utilizou internet “em algum local” em 2009

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Sim	58%	74%	66%	29%	42%	30%
Não	42%	26%	34%	71%	58%	70%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

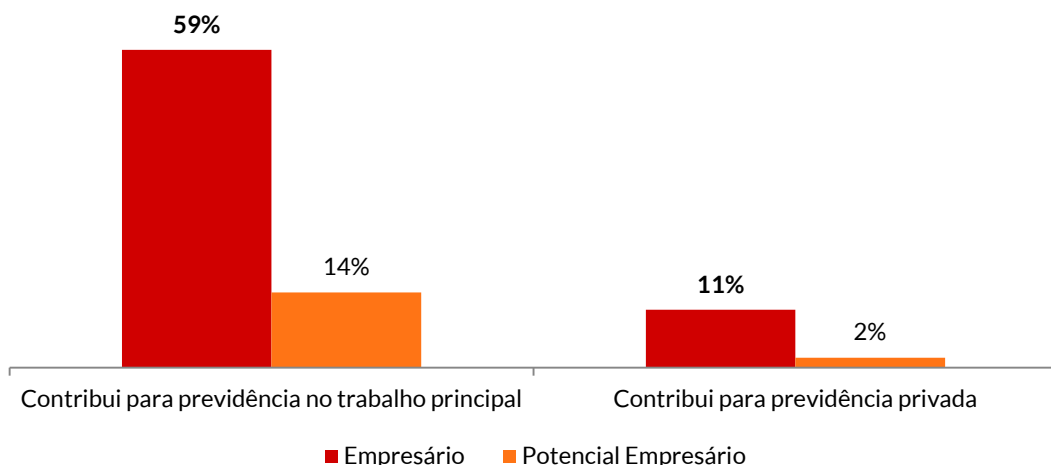
3.13 – Contribuição à Previdência

No grupo dos empresários, 59% contribuem para a previdência no trabalho principal e 11% contribuem para alguma entidade de previdência privada.

No grupo dos potenciais empresários, apenas 14% contribuem para a previdência no trabalho principal e 2% contribuem para alguma entidade de previdência privada.

Os grupos com maior cobertura previdenciária são os empresários e potenciais empresários que são empregadores (com e sem CNPJ). E os grupos com menor cobertura são os empresários e potenciais empresários que trabalham por conta-própria (com e sem CNPJ).

Gráfico 15 – Contribuição à previdência (apenas quem contribui) em 2009



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 13 – Contribuição à previdência (apenas quem contribui) em 2009

Contribui para previdência	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
No trabalho principal	44%	73%	59%	13%	30%	14%
Para entidade de previdência privada	7%	14%	11%	2%	5%	2%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

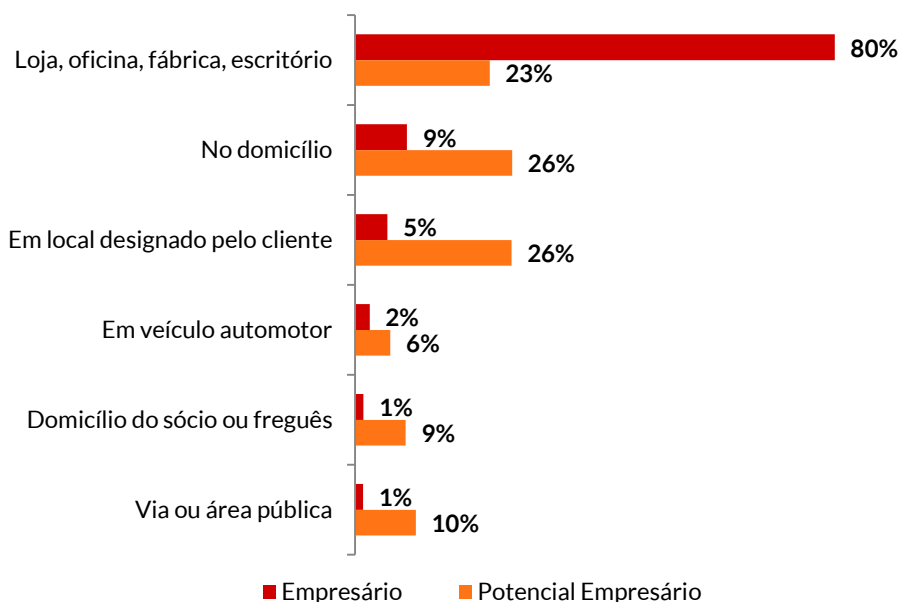
3.14 – Local de trabalho

Os empresários trabalham predominantemente (80%) em estabelecimentos fixos (ex.: loja, oficina, fábrica, escritório), 9% em domicílio, 5% em local designado pelos clientes, 2% em veículo automotor, 1% no domicílio do sócio ou freguês e 1% em via ou área pública.

Os potenciais empresários apresentam uma condição diferente, quanto ao local de trabalho. 26% trabalham no próprio domicílio, 26% em local designado pelo cliente, 23% em loja, oficina, fábrica ou escritório, 10% em via ou área pública, 9% no domicílio do sócio ou freguês e 6% em veículo automotor.

A proporção dos que trabalham em local fixo chega a 93% dos empresários que são empregadores com CNPJ. Por outro lado, a maior proporção dos que trabalham no próprio domicílio chega a 28% dos potenciais empresários que trabalham por conta-própria sem CNPJ, sendo esse mesmo grupo, também, o que apresenta a maior proporção (11%) dos que trabalham em vias ou áreas públicas.

Gráfico 16 – Local de trabalho (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 14 – Local de trabalho (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Loja, oficina, fábrica, escritório...	67%	93%	80%	20%	54%	23%
No domicílio em que morava	14%	3%	9%	28%	9%	26%
Em local designado pelo cliente...	9%	2%	5%	26%	23%	26%
Em veículo automotor	4%	1%	2%	6%	4%	6%
Em domicílio do sócio ou freguês	3%	0%	1%	9%	7%	9%
Em via ou área pública	2%	0%	1%	11%	3%	10%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

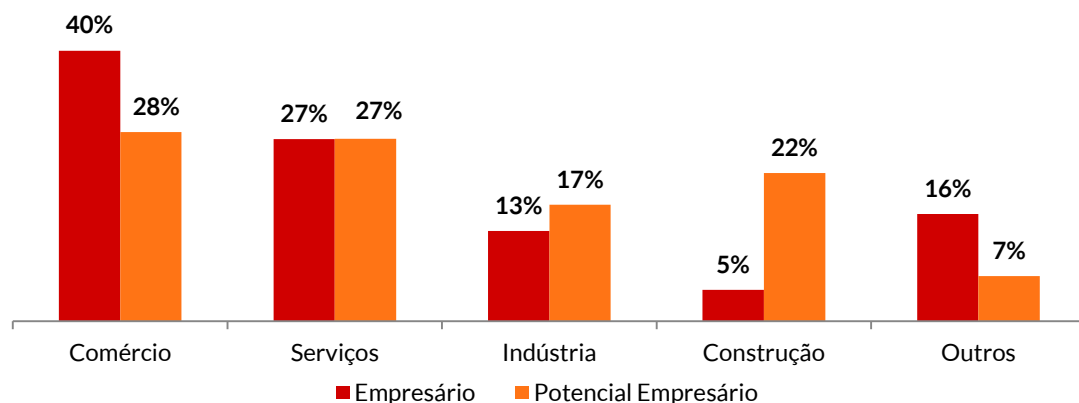
3.15 – Setor de atividade

No grupo dos empresários, 40% estão no comércio, 27% no setor de serviços, 13% na indústria, 5% na construção e 16% em outros setores ou setores mal definidos.

No grupo dos Potenciais Empresários, 28% estão no comércio, 27% no setor de serviços, 22% na construção, 17% na indústria e 7% em outros setores ou setores mal definidos.

O comércio e o setor de serviços são os dois setores com maior número de empresários e potenciais empresários. Porém, no grupo dos empresários a proporção do comércio é superior ao dos potenciais empresários. Por sua vez, entre os potenciais empresários, o setor da construção tem grande destaque. Essa elevada proporção do setor da construção, dentro do grupo de potenciais empresários, se deve, em especial, aos empregadores sem CNPJ (p.ex.: mestre de obras, pedreiros e construtores que organizam mão de obra para atividades no setor).

Gráfico 17 – Setor de atividade (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 15 – Setor de atividade (2009)

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Comércio	38%	41%	40%	28%	24%	28%
Serviços	30%	24%	27%	27%	24%	27%
Indústria	9%	17%	13%	17%	16%	17%
Construção	5%	5%	5%	21%	30%	22%
Outros(*)	19%	13%	16%	7%	7%	7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Nota: (*) Outras atividades e atividades mal definidas.

3.16 – Principais segmentos de atividades

As tabelas 16 e 17 resumem o perfil dos empresários e dos potenciais empresários, por segmento de atividade. Na agregação dos setores indústria e construção, verifica-se que empresários e potenciais empresários apresentam perfis semelhantes em termos de segmentos de atividade. O segmento de obras diversas de acabamento (reforma, construção, pintura) destaca-se como o que tem maior número de empreendedores, nos dois grupos. Os segmentos de vestuário sob medida (ex.: costureiras), vestuário e acessórios, produtos têxteis (ex.: malharia), alimentos e bebidas, móveis e produtos de metal são atividades muito frequentes, tanto entre empresários, quanto potenciais empresários. As indústrias de calçados, máquinas e equipamentos e impressão e gráfica, que exigem um volume maior de capital, são mais frequentes entre os empresários, enquanto os produtos de madeira e minerais não metálicos (ex.: tijolo, louça, cerâmica), que são mais intensivos em mão de obra e em matérias-primas básicas, e estão associados também à construção, são mais frequentes entre os potenciais empresários.

No setor de comércio, os vendedores ambulantes e em feiras livres são o maior segmento e respondem por 1/3 do total dos potenciais empresários. Entre os empresários, também são numerosos, porém, aparecem apenas na 10ª posição. Há um conjunto de atividades muito frequentes nos dois grupos analisados: comércio de alimentos e bebidas, produtos e serviços para autos, artigos do vestuário e reparação de objetos pessoais e domésticos. Entre os potenciais empresários, verifica-se o elevado número de empreendimentos associados à reciclagem de resíduos e sucatas e reforma e reparação. E entre os empresários, verifica-se elevado número de empreendimentos de comércio de material de construção, artigos elétricos e de iluminação e produtos farmacêuticos.

No setor de serviços, também se verifica grande semelhança entre os segmentos mais importantes, com diferenças apenas no *ranking*. Entre os potenciais empresários, o segmento mais numeroso é o de cabeleireiro, manicures e depiladores. Esse segmento aparece apenas na quarta colocação entre os empresários. Outros segmentos importantes nos grupos são os de serviços de alimentos e bebidas, transporte (carga e passageiros), esporte e recreação e serviços prestados às empresas. Os potenciais empresários se diferenciam ainda pelo maior número de ambulantes (alimentação) e cursos particulares. E os empresários, pelas administradoras de imóveis, serviços de arquitetura e engenharia e serviços de cine, foto, som e computação.

Tabela 16 – Principais segmentos de atividade: potenciais empresários (2009)

Indústria e construção	Potenciais Empresários	(%)
Obras diversas de acabamento	2.914.080	56%
Vestuário sob medida (costureira, roupas profissionais)	400.979	8%
Vestuário e acessórios	362.468	7%
Prod. têxteis (malharia, tapeçaria, bordados, cortina, redes)	356.592	7%
Produtos alimentícios e bebidas	329.136	6%
Indústrias diversas	171.232	3%
Fabricação de móveis	109.342	2%
Produtos de metal (exceto Máquinas e Equipamentos)	108.425	2%
Produtos de madeira	103.362	2%
Prod. min. não metálicos (tijolo, louça, sanitário, cerâmica)	51.349	1%
Outros	296.645	6%
TOTAL	5.203.610	100%

Comércio	Potenciais Empresários	(%)
Vendedor ambulante/feira livre	1.274.278	34%
Comércio de alimentos e bebidas	564.357	15%
Produtos e serviços para autos	366.056	10%
Venda por catálogo, tv, internet	262.656	7%
Artigos do vestuário	246.250	7%
Reparação de objetos pessoais e domésticos	197.788	5%
Resíduos e sucatas (recicláveis)	157.403	4%
Manutenção e reparação de produtos eletrônicos	137.648	4%
Itens diversos	116.433	3%
Reforma, reparação e conserto	82.509	2%
Outros	314.700	8%
TOTAL	3.720.078	100%

Serviços	Potenciais Empresários	(%)
Cabeleireiro, manicure, depilação	848.017	19%
Alimentos e bebidas	606.957	14%
Transporte de passageiros/locação	539.167	12%
Transporte de carga	436.927	10%
Esporte e recreação	217.513	5%
Atividades mal definidas	174.990	4%
Ambulantes (alimentação)	167.177	4%
Serviços prestados às empresas	161.870	4%
Cursos particulares	152.899	3%
Serviços saúde	138.184	3%
Outros	1.035.627	23%
TOTAL	4.479.328	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 17 – Principais segmentos de atividade: empresários (2009)

Indústria e construção	Empresários	(%)
Obras diversas de acabamento	233.932	26%
Vestuário e acessórios	71.378	8%
Produtos de metal (exceto Máquinas e Equipamentos)	64.016	7%
Fabricação de móveis	56.804	6%
Produtos alimentícios e bebidas	50.155	6%
Impressão e gráfica	48.127	5%
Fabricação de máquinas e equipamentos	43.513	5%
Fabricação de calçados	40.049	4%
Prod. têxteis (malharia, tapeçaria, bordados, cortina, redes)	30.544	3%
Vestuário sob medida (costureira, roupas profissionais)	29.313	3%
Outros	243.243	27%
TOTAL	911.074	100%

Comércio	Empresários	(%)
Comércio de alimentos e bebidas	376.493	19%
Produtos e serviços para autos	227.414	11%
Artigos do vestuário	220.945	11%
Reparação de objetos pessoais e domésticos	192.699	9%
Material de construção	133.598	7%
Itens diversos	127.077	6%
Artigos elétricos e de iluminação	80.157	4%
Produtos farmacêuticos	78.667	4%
Comércio de autopeças	72.164	4%
Feiras livres e ambulantes em geral	60.803	3%
Outros	458.868	23%
TOTAL	2.028.885	100%

Serviços	Empresários	(%)
Alimentos e bebidas	398.408	18%
Serviços prestados às empresas	310.943	14%
Serviços de saúde (clínicas médicas)	234.260	11%
Cabeleireiro, manicure, depilação	150.109	7%
Transporte de carga	109.510	5%
Transporte de passageiros/locação	105.360	5%
Administração de imóveis	76.666	4%
Serviços de arquitetura e engenharia	74.338	3%
Esporte e recreação	62.706	3%
Cine, foto, som, computação	60.835	3%
Outros	585.859	27%
TOTAL	2.168.994	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.17 – Distribuição por regiões do País

49% dos empresários estão no sudeste, 25% no sul, 14% no nordeste, 8% no centro oeste e 5% no norte.

41% dos potenciais empresários estão no sudeste, 30% no nordeste, 11% no sul, 10% no norte e 8% no centro-oeste.

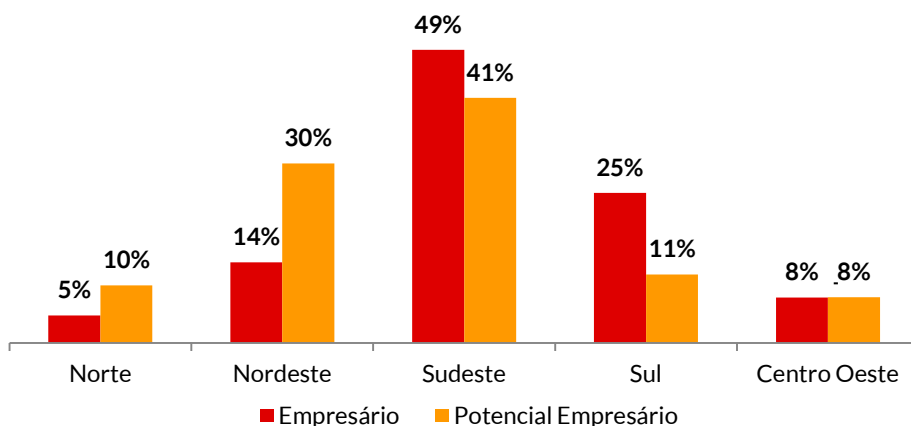
A distribuição de empresários e potenciais empresários segue de forma aproximada à distribuição da população. O sudeste, como a região mais populosa, concentra também a maioria dos empresários e potenciais empresários. As regiões norte e centro-oeste, como as menos populosas, também têm as menores concentrações absolutas de empresários e potenciais empresários.

As proporções mais fortes de empresários no sudeste (49%) e sul (25%) se deve ao fato dessas regiões deterem a maioria dos empreendimentos com CNPJ. No sudeste estão 51% dos conta-própria com CNPJ e 47% dos empregadores com CNPJ. E no sul estão 25% dos conta-própria e 25% dos empregadores com CNPJ.

Por sua vez, no grupo dos potenciais empresários, dobram as participações das regiões nordeste e norte. Nessas regiões são bem superiores as participações dos donos de negócio sem CNPJ (tanto de conta-própria sem CNPJ quanto de empregadores sem CNPJ). Esses dados evidenciam que no norte e no nordeste é proporcionalmente maior a parcela de empreendimentos sem registro formal.

Em suma, sudeste e sul se destacam em termos de empresários e sudeste e nordeste em termos de potenciais empresários.

Gráfico 18 – Distribuição por regiões do País (2009)



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 18 – Distribuição por regiões do País (2009)

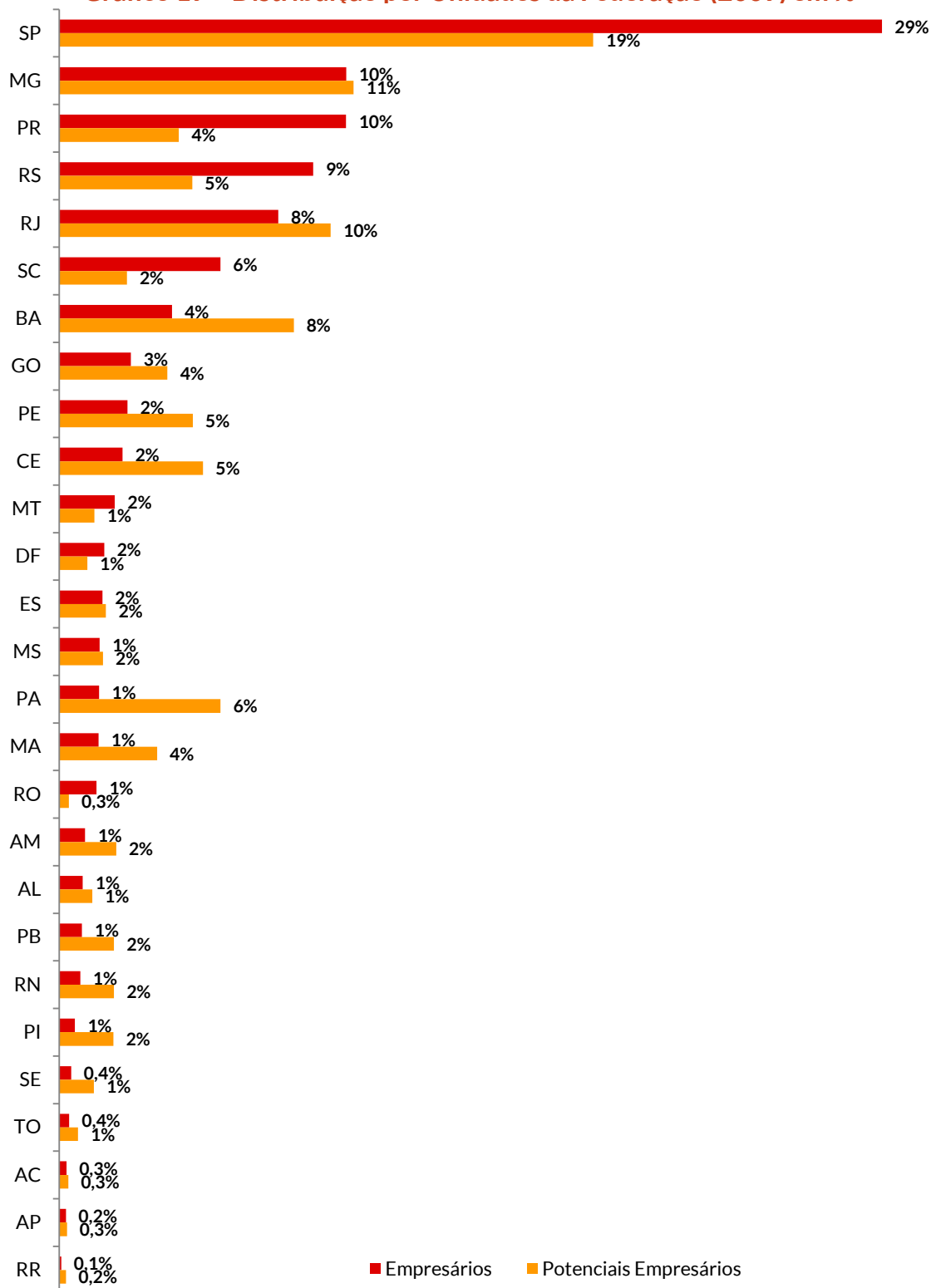
	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
Norte	5%	5%	5%	10%	10%	10%
Nordeste	12%	15%	14%	30%	27%	30%
Sudeste	51%	47%	49%	41%	43%	41%
Sul	25%	25%	25%	11%	12%	11%
Centro Oeste	7%	8%	8%	8%	8%	8%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

3.18 – Distribuição por Unidades da Federação

Cinco estados do sul e sudeste concentram 66% de todos os empresários do País: SP, MG, PR, RS e RJ. A presença de potenciais empresários nesses estados também é elevada. Porém, a distribuição dos potenciais empresários é diferente daquela verificada entre os empresários. Estados como Bahia, Pará, Ceará e Pernambuco aparecem com grandes participações relativas de potenciais empresários, ao lado dos estados mais populosos do Sudeste e Sul. Assim, quase 3/4 dos potenciais empresários do País estão localizados em nove estados: SP, MG, RJ, BA, PA, CE, PE, RS e PR.

Gráfico 19 – Distribuição por Unidades da Federação (2009) em %



Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 19 – Distribuição por Unidades da Federação (2009) em %

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
SP	34%	25%	29%	19%	20%	19%
MG	9%	12%	10%	10%	12%	11%
PR	12%	9%	10%	4%	4%	4%
RS	9%	9%	9%	5%	5%	5%
RJ	7%	8%	8%	10%	8%	10%
SC	5%	7%	6%	2%	3%	2%
BA	4%	4%	4%	8%	7%	8%
GO	2%	3%	3%	4%	5%	4%
PE	2%	3%	2%	5%	3%	5%
CE	2%	3%	2%	5%	5%	5%
MT	2%	2%	2%	1%	1%	1%
DF	2%	1%	2%	1%	1%	1%
ES	1%	2%	2%	2%	2%	2%
MS	1%	2%	1%	2%	2%	2%
PA	1%	2%	1%	6%	7%	6%
MA	1%	2%	1%	3%	4%	4%
RO	2%	1%	1%	0,3%	0,4%	0,3%
AM	1%	1%	1%	2%	1%	2%
AL	1%	1%	1%	1%	1%	1%
PB	1%	1%	1%	2%	2%	2%
RN	0,4%	1%	1%	2%	2%	2%
PI	1%	0,4%	1%	2%	2%	2%
SE	0,4%	0,4%	0,4%	1%	1%	1%
TO	0,2%	1%	0,4%	1%	1%	1%
AC	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%
AP	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%
RR	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

Tabela 20 – Distribuição por Unidades da Federação (2009)
em números absolutos

	EMPRESÁRIO			POTENCIAL EMPRESÁRIO		
	Conta-própria com CNPJ	Empregador com CNPJ	TOTAL	Conta-própria sem CNPJ	Empregador sem CNPJ	TOTAL
SP	841.410	664.814	1.506.224	2.379.712	185.243	2.564.955
MG	222.237	302.876	525.113	1.303.794	109.924	1.413.718
PR	287.136	237.718	524.854	535.058	38.912	573.970
RS	222.524	242.132	464.656	595.752	42.857	638.609
RJ	184.416	216.358	400.774	1.225.469	77.619	1.303.088
SC	117.017	177.915	294.932	297.317	27.463	324.780
BA	91.793	114.427	206.220	1.056.770	69.450	1.126.220
GO	47.890	83.103	130.993	471.833	47.182	519.015
PE	51.268	73.470	124.738	613.231	27.742	640.973
CE	48.201	67.427	115.628	647.759	42.780	690.539
MT	46.231	55.320	101.551	160.825	7.508	168.333
DF	43.310	38.818	82.128	125.872	8.296	134.168
ES	28.145	50.661	78.806	201.239	22.516	223.755
MS	28.187	45.341	73.528	194.840	14.706	209.546
PA	30.462	42.378	72.840	708.758	65.656	774.414
MA	29.559	42.086	71.645	436.159	33.141	469.300
RO	44.848	23.134	67.982	42.388	3.355	45.743
AM	22.276	24.941	47.217	260.471	12.593	273.064
AL	26.789	16.076	42.865	149.486	8.572	158.058
PB	13.051	28.106	41.157	246.442	16.064	262.506
RN	10.762	27.405	38.167	239.248	22.993	262.241
PI	18.017	10.372	28.389	240.763	18.563	259.326
SE	10.199	11.560	21.759	153.668	12.239	165.907
TO	4.507	13.528	18.035	82.735	7.214	89.949
AC	5.666	7.603	13.269	40.999	1.584	42.583
AP	6.053	6.032	12.085	34.227	2.162	36.389
RR	1.563	1.835	3.398	29.491	2.376	31.867
TOTAL	2.483.517	2.625.436	5.108.953	12.474.306	928.710	13.403.016

Fonte: Elaboração própria a partir da PNAD (2009).

4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste relatório foi realizar uma análise comparativa entre os empresários e os “potenciais empresários com negócio próprio” não agrícolas existentes no País. Com base na PNAD 2009, do IBGE, foi realizado o processamento das informações do conjunto de indivíduos que possuem negócios não agrícolas, no País (empregadores e conta-própria, com e sem CNPJ), estimado aqui em 18,5 milhões de pessoas.

Tomando como definição de empresário o conjunto dos empregadores e conta-própria com CNPJ, e de potencial empresário o conjunto dos empregadores e conta-própria sem CNPJ, verificou-se que 72% são potenciais empresários (não possuem CNPJ) e 28% são empresários (possuem CNPJ).

Em ambos os casos, os donos de negócios são predominantemente chefes do seu domicílio, onde 2/3 são do sexo masculino e concentram-se na faixa de 35 a 54 anos, começaram a trabalhar antes dos 18 anos, trabalham há mais de 5 anos no trabalho atual, possuem amplo acesso à telefonia móvel – celular e trabalham nos setores do comércio e serviços.

Os potenciais empresários são predominantemente indivíduos que possuem negócio próprio, mas trabalham sem empregados (93%), têm baixo grau de escolaridade (51% tem apenas o fundamental incompleto), em média têm 42 anos, recebem 1,7 salários mínimos, trabalham 38 horas por semana, não possuem microcomputador em casa (64%), não utilizam internet “em algum local” (70%), não contribuem à previdência, não trabalham em estabelecimento fixo (77%). Trabalham predominantemente no comércio e serviços e no setor da construção, e atuam de forma destacada em atividades como “obras diversas de acabamento”, comércio e serviço de alimentos e bebidas, vendedores ambulantes, cabeleireiros/manicure/depilação, vestuário (ex.: costureiras), produtos têxteis (ex.: malharia), transporte de carga e passageiros e produtos e serviços para autoveículos. Os potenciais empresários estão concentrados nas regiões sudeste e nordeste, com destaque para os estados de SP, MG, RJ, BA, PA, CE e PE.

No grupo dos empresários, metade trabalha sem empregados (é conta-própria) e metade trabalha com empregados (é Empregador), apresentam um nível de escolaridade superior ao dos potenciais empresários (34% têm superior incompleto ou mais), em média têm 44 anos, recebem 6 salários mínimos (rendimento 3,5 vezes superior ao dos potenciais empresários), trabalham 47 horas por semana, possuem microcomputador em casa (72%), utilizam internet “em algum local” (66%), contribuem à previdência, trabalham em estabelecimentos fixos (80%) e atuam de forma destacada em atividades como comércio e serviços de alimentos e bebidas, “obras diversas de acabamento”, serviços prestados às empresas, serviços de saúde (ex.: clínicas médicas e dentárias), indústria e comércio de vestuário, produtos e serviços para autos e reparação de objetos pessoais e domésticos. Os empresários estão concentrados nas regiões sudeste e sul, com destaques para os estados de SP, MG, PR, RS e RJ.

Os perfis diferenciados, aqui apresentados, entre empresários e potenciais empresários, evidenciam que, o desenvolvimento de produtos e serviços para esses dois grupos de empreendedores deve ser feito de forma específica a cada um deles.

Os empresários, por deterem maior grau de escolaridade, tendem a demandar produtos mais sofisticados, em termos de conteúdo e acesso. Seu maior grau de informatização pode viabilizar soluções de atendimento informatizadas, em especial, disponibilizadas na internet.

Os potenciais empresários, ao contrário, por deterem menor grau de escolaridade, tendem a demandar produtos mais simples, em termos de conteúdo e acesso. Seu baixo grau de informatização tende a exigir o desenvolvimento de soluções de natureza presencial, que pode ser complementado por mídias mais tradicionais (ex.: TV e rádio). Estratégias de relacionamento com esse público, por meio de instrumentos informatizados, tendem, pelo menos a curto prazo, gerar resultados limitados ou pouco satisfatórios.

Em ambos os casos, a consideração das características do próprio negócio, como setor e segmento de atividade em que atuam, sugere o desenvolvimento de conteúdos específicos para cada tipo de atividade (p.ex.: conteúdos específicos para atividades de construção, alimentos e vestuário). Isso, sem que se abra mão do desenvolvimento de conteúdos mais genéricos, comuns a todos os tipos de empreendimentos, relacionados, por exemplo, à gestão de um negócio (ex.: vendas, compras, administração de pessoal etc.).



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

*www.sebrae.com.br
0800 570 0800*