



Coleção
ESTUDOS E PESQUISAS

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL 2011

UGE

SEBRAE

PESQUISA DE PERFIL DO
EMPREENDEDOR INDIVIDUAL
2011



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

Brasília 2011

2011. © 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 nº 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial – UCE
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – Brasília/DF – CEP: 70200-645.
Telefone: (61) 3348-7168
Site: www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor Presidente

Luiz Barretto

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Cláudio dos Santos

Unidade de Gestão Estratégica

Gerente

Pio Cortizo

Elaboração e Execução da Pesquisa:

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

Rafael de Farias Moreira (coordenação técnica)

Leonardo Bosco Mattar Altoé (coordenação técnica)

Heitor Cova Gama

Márcio Augusto Scherma

Marco Aurélio Bedê

Michel Ferreira Gandra

Paulo Jorge de Paiva Fonseca

Instituto 6 Sigma de Consultoria em Estatística Ltda

Alex Raia

Flávio Reneflan

Revisão Ortográfica

i-Comunicação

Editoração Eletrônica

i-Comunicação

P474 Pesquisa de perfil do empreendedor individual : 2011 / Rafael de Farias Moreira ... [et al.]. – Brasília : SEBRAE, 2011.

45 p. : il. color.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedor individual. 3. Pesquisa de cliente. I. Autor.

CDU 334.722.2

A coleção Estudos e Pesquisas reúne obras produzidas pelo Sebrae, com a abordagem de temas relacionados ao universo das micro e pequenas empresas brasileiras e ao empreendedorismo. São pesquisas elaboradas para subsidiar a tomada de decisão planejada e as estratégias de instituições de apoio, governos, parceiros e empreendedores, com base em dados reais do mundo das MEP e dos empreendedores.



ÍNDICE

Apresentação	9
1. Introdução	10
2. Sumário Executivo	11
3. Metodologia	12
3.1. Quanto ao Universo da Pesquisa Quantitativa	12
3.2. Quanto aos Dados do Cadastro.....	12
3.3. Quanto à Amostra da Pesquisa Quantitativa	12
3.4. Quanto à Técnica de Coleta de Dados e Período de Realização.....	14
3.5. Quanto à Margem de Erro e Intervalo de Confiança.....	14
4. Perfil do Empreendedor Individual	15
4.1. Evolução Recente	15
4.2. Gênero e Faixa Etária	18
4.3. Distribuição por Setores e Atividades.....	20
5. Resultados Nacionais da Pesquisa	22
5.1. Escolaridade	22
5.2. Benefícios.....	23
5.3. Ocupação Antes de se Formalizar	24
5.4. Tempo de Trabalho na Atividade	25
5.5. Como Aprender a Atividade	26
5.6. Local do Negócio.....	27
5.7. Apoio de Familiares na Condução do Negócio.....	28
5.8. Apoio de Empregado na Condução do Negócio.....	29
5.9. Outras Fontes de Renda	30
5.10. Principal Motivo da Formalização	31
5.11. Meio de Formalização	32

5.12. Acesso a Crédito	33
5.13. Impacto nas Vendas.....	34
5.14. Expectativa de Expansão	35
5.15. Recomendaria a Formalização.....	36
6. Análises Complementares	37
6.1. Ocupação Anterior X Tempo de Atividade.....	37
6.2. Ocupação Anterior X Principal Motivo para a Formalização	38
6.3. Escolaridade X Possui outra Fonte de Renda	39
6.4. Escolaridade X Meio de Formalização	39
6.5. Buscou Empréstimo em Banco X Impacto nas Vendas	40
6.6. Apoio de Familiares X Apoio de Empregados.....	41
Anexo - Questionário da Pesquisa	42

APRESENTAÇÃO

Com o intuito de retirar da informalidade milhões de empreendedores e facilitar a abertura de novos negócios, foi instituída a figura do 'Empreendedor Individual' (EI), por meio da Lei Complementar nº 128/2008, que altera a Lei Complementar nº 123/2006 (Lei Geral da MPE). Fruto de uma articulação de diversos setores da sociedade, a Lei tem promovido grandes avanços nos seus pouco mais de dois anos de regulamentação, com 1,1 milhão de empreendedores individuais formalizados até 31 de maio de 2011.

Com a LC nº 128/2008, criou-se um regime tributário específico para os empreendedores individuais, além de um sistema de inscrição totalmente diferenciado, que simplifica e torna *online* o processo de abertura dessas empresas. Ao saírem da informalidade, esses novos empresários ganham acesso a um ambiente seguro e propício para o exercício do empreendedorismo, mediante inclusão previdenciária, econômica e social.

Cabe ressaltar que essa proposta foi construída como verdadeira política de Estado, para fazer frente a um quadro gravíssimo de informalidade e exclusão de pequenos empreendimentos por meio da inclusão produtiva. Com o fortalecimento de suas atividades, a Lei tem contribuído em temas cruciais da agenda nacional, como o combate à pobreza, a geração de trabalho, emprego e promoção de melhor distribuição da renda, redução da informalidade, promoção do empreendedorismo e adensamento do tecido social e econômico do País.

A evolução no número de empreendedores individuais é expressiva, tendo crescido 283% nos últimos doze meses. Com a recente redução da contribuição previdenciária do EI, somada aos esforços do Sebrae e parceiros na formalização, espera-se que esse número cresça ainda mais. Diante de tal evolução, aumentam também os desafios do Sebrae. O foco agora não deve se limitar mais à formalização desses empreendedores, e sim se voltar para a capacitação desse público, de maneira a promover a sua sustentabilidade enquanto empresas, para que sigam gerando oportunidades e renda.

A partir desse histórico, o Sebrae buscou, por meio desta pesquisa, traçar o perfil do Empreendedor Individual, passando pelo seu desempenho como empresário para chegar às suas expectativas para o futuro. Entendemos que, para atender de modo eficiente, eficaz e efetivo os nossos clientes, é preciso conhecê-lo a fundo, e esse é nosso objetivo central na presente pesquisa.

Luiz Barretto

Diretor-Presidente do Sebrae Nacional

1. INTRODUÇÃO

A informalidade é um problema presente no Brasil há séculos. Sérgio Buarque de Holanda abordou, em seu clássico Raízes do Brasil, a aversão do brasileiro a normas e contratos. Estima-se que, para cada empresa legalmente registrada no Brasil, há outras duas não registradas. Visando trazer para a formalidade milhões de empreendedores brasileiros que ainda continuavam à margem da sociedade, dando-lhes condições legais e tributárias mais justas para sua realidade, foi instituída, em 2008, a figura do “Empreendedor Individual”.

Apesar dessa característica avessa à obediência a normas e contratos, o brasileiro é reconhecidamente empreendedor. Dados da última pesquisa “Empreendedorismo no Brasil” (2011) – também conhecida como “Pesquisa GEM” – apontam o Brasil como o décimo país mais empreendedor do mundo¹. A mesma pesquisa afirma que, em 2010, 21,1 milhões de brasileiros pretendiam abrir ou já atuavam em negócio próprio com até 3,5 anos de atividade. Considerando-se que há, segundo o último Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa (2010), 5,8 milhões de empresas formais no país², é possível inferir que ainda há milhões de empreendedores brasileiros na informalidade.

A Lei Complementar nº 128/2008 veio não só para facilitar o processo de abertura e formalização de pequenos negócios, mas também para atrair candidatos a empreendedores e empreendedores informais para a formalidade por meio de benefícios a baixo custo.

A intenção desta pesquisa é, portanto, oferecer subsídios para entender quem é o empreendedor individual, por que ele se formalizou, quais os seus percalços e quais as suas expectativas. A partir de suas respostas, espera-se fornecer insumos para que mais empreendedores sejam formalizados e, principalmente, para que haja uma atuação mais focada na capacitação dos empreendedores individuais já formalizados.

¹ <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo>

² <http://gestaportal.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/emprego>

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

Esta pesquisa traça um perfil deste que é um público ainda pouco estudado, já que a instituição de sua figura é recente: o Empreendedor Individual. A maior revelação deste perfil é o fato de a grande maioria dos empreendedores individuais ter visão de empresário – 60% apontaram os benefícios do registro formal como o principal motivo para a adesão ao EI –, com desejos de expansão de seu negócio. Porém as descobertas proporcionadas pela pesquisa não se restringem a isso.

Um resultado que chama a atenção na pesquisa é o fato de o Empreendedor Individual ser, na média, mais escolarizado do que a média da população brasileira. Tal constatação leva a crer que os empreendedores mais informados se registraram primeiro e que ainda há uma grande quantidade de empreendedores menos escolarizados que não se formalizam por desconhecimento dos benefícios advindos da formalização como EI.

Outro dado relevante apontado pela pesquisa é que a maior parte (57%) dos empreendedores individuais já tinha um negócio na informalidade. Desses, a grande maioria (75%) já possuía seu negócio informal há mais de dois anos e só se formalizou com a regulamentação da LC nº 128/2008. Soma-se a isso o fato de um percentual relevante de empreendedores individuais ser advindo do mercado formal de trabalho e outro grupo que estava desempregado e/ou recebendo benefícios sociais antes de se formalizar.

Isto posto, temos que a instituição do Empreendedor Individual tem servido como ferramenta importante para:

- regularização de negócios que estavam há anos à margem da economia formal;
- inclusão produtiva;
- facilitação do empreendedorismo por oportunidade.

Porém a pesquisa também demonstra obstáculos a serem superados por EI e instituições de apoio: a esmagadora maioria (88%) desses empreendedores não busca empréstimo em banco e, entre os poucos que procuram, a maioria (57%) não tem êxito em sua empreitada. Cabe lutar pela ampliação do acesso ao crédito e pela sensibilização do EI quanto às vantagens que podem advir da obtenção de empréstimos.

De todo modo, o fato de que a quase totalidade dos empreendedores individuais deseja transformar seu negócio em microempresa (87%) e recomenda a formalização como EI para empreendedores informais (95%) demonstra que a regulamentação da LC nº 128/2008 trouxe, de fato, benefícios para os empreendedores e para a sociedade em geral.

3. METODOLOGIA

Os elementos que integram as ações operacionais planejadas para a realização da Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual baseiam-se em:

- Pesquisa nacional quantitativa aplicada por telefone e com representatividade estadual.
- Análise dos dados da base de cadastro do Portal do Empreendedor, fornecida pela Receita Federal do Brasil.

3.1. Quanto ao Universo da Pesquisa Quantitativa

A pesquisa quantitativa via telefone teve como universo o conjunto de 974.905 empreendedores individuais de todo o território nacional optantes pelos benefícios da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, que se formalizaram entre 1º de julho de 2009 e 31 de março de 2011.³

3.2. Quanto aos Dados do Cadastro

Para os dados de perfil (gênero, idade, tempo de constituição, município, setor e CNAE) foram utilizados os dados de cadastro dos 1.118.947 empreendedores individuais formalizados entre 1º de julho de 2009 e 31 de maio de 2011.

3.3. Quanto à Amostra da Pesquisa Quantitativa

A pesquisa considerou uma amostragem aleatória estratificada por estado que envolveu 10.585 empreendedores individuais, selecionados do Cadastro de Empreendedores Individuais da Receita Federal do Brasil. A amostra selecionou cerca de 390 EI por unidade federativa, abrangendo os 26 estados do Brasil e o Distrito Federal. Após selecionada a amostra, os resultados nacionais foram ponderados de acordo com a participação de cada UF no universo total de EI no dia 31/05/2011. A seguir, na Tabela 1, constam os números das amostras estaduais, seguidos do universo de EI por UF e sua ponderação na pesquisa:

³ Pela ausência de números de telefone na base de dados, foram retirados da amostra 15.888 empreendedores individuais que se formalizaram no estado de São Paulo entre 29/07/2009 e 28/01/2010. Pela indisponibilidade dos dados à época da seleção da amostra, também foram excluídos da amostra 22.612 empreendedores individuais de todo o Brasil formalizados entre 11/12/2010 e 31/12/2010.

Tabela 1 - Amostras estaduais da pesquisa.

UF	ENTREVISTAS	UNIVERSO	PONDERAÇÃO
Acre	387	4.475	0,40%
Alagoas	389	14.129	1,26%
Amapá	393	4.108	0,37%
Amazonas	380	14.173	1,27%
Bahia	394	99.415	8,89%
Ceará	385	28.290	2,53%
Distrito Federal	388	20.508	1,83%
Espírito Santo	397	28.639	2,56%
Goiás	397	43.578	3,90%
Maranhão	387	17.540	1,57%
Mato Grosso	391	23.552	2,11%
Mato Grosso do Sul	391	20.769	1,86%
Minas Gerais	453	106.775	9,55%
Pará	391	30.831	2,76%
Paraíba	388	15.549	1,39%
Paraná	385	58.310	5,21%
Pernambuco	387	39.037	3,49%
Piauí	389	7.933	0,71%
Rio de Janeiro	396	146.561	13,10%
Rio Grande do Norte	386	15.331	1,37%
Rio Grande do Sul	389	60.312	5,39%
Rondônia	392	10.193	0,91%
Roraima	388	2.546	0,23%
Santa Catarina	388	37.544	3,36%
São Paulo	403	247.170	22,10%
Sergipe	386	9.078	0,81%
Tocantins	385	12.151	1,09%
Total Geral	10.585	1.118.497	100,00%

Fonte: Sebrae/Receita Federal

3.4. Quanto à Técnica de Coleta de Dados e Período de Realização

A pesquisa quantitativa foi realizada por meio telefônico e foi executada por empresa licitada no período compreendido entre 09/05/2011 e 17/06/2011. Utilizou-se para isso questionário composto por 15 questões objetivas divididas em seis seções: perfil socioeconômico pré-formalização (questões 1–5); perfil socioeconômico pós-formalização (questões 6–9); formalização (10–11); impactos da formalização (12–13); expectativas de expansão (14); avaliação da formalização (15). O questionário, na íntegra, encontra-se no Anexo.

3.5. Quanto à Margem de Erro e Intervalo de Confiança

A pesquisa tem 95% de intervalo de confiança, com aproximadamente 2% de margem de erro para os resultados nacionais. Para os resultados estaduais, o intervalo de confiança é de 95%, com margem de erro de no máximo 5%.

4. Perfil do Empreendedor Individual

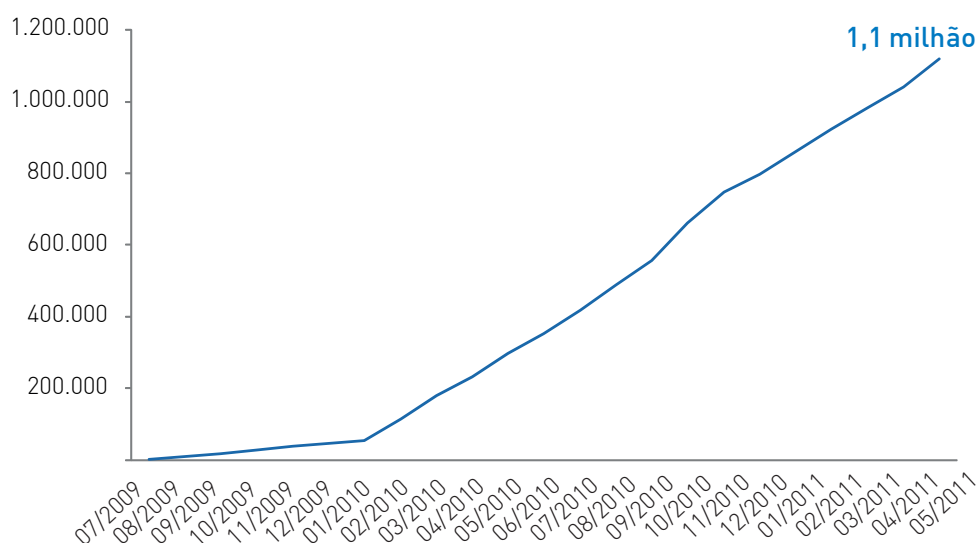
A partir da base de registros da Receita Federal, analisou-se o perfil do Empreendedor Individual quanto à data de formalização, localidade, gênero, idade e setor econômico. Para complementar as análises, sempre que possível, o perfil do EI foi comparado com o da Micro e Pequena Empresa (MPE) ou do microempresário.

4.1. Evolução Recente

A formalização do EI teve início em julho de 2009. Desde então, um número expressivo de EI tem se formalizado. De julho de 2009 a maio de 2011, foram registrados, no Brasil, 1.118.502 empreendedores individuais (Gráfico 1). A média mensal de formalizações de janeiro de 2010 a setembro do mesmo ano foi de 57 mil.

Em outubro de 2010, mês no qual a 1ª Semana do Empreendedor Individual foi promovida pelo Sebrae⁴, o número de formalizações saltou para 103.110 empreendedores individuais em todo o País (Gráfico 2). No mês seguinte, quando a 2ª Semana do Empreendedor Individual foi realizada, o número de formalizações seguiu alto, indo para 85.856. Desde então, o ritmo mensal de formalizações subiu para uma média de 62 mil por mês, com o mês de maio de 2011 se destacando, com 77.830 EI formalizados no período.

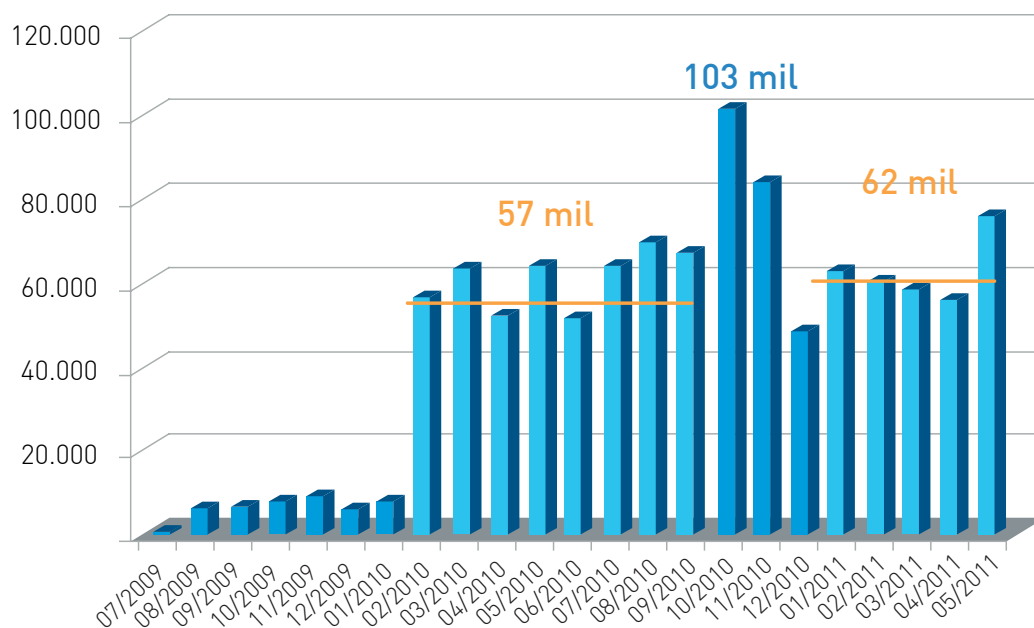
Gráfico 1 – Número acumulado de EI (jul/2009 a mai/2011)



Fonte: Sebrae/Receita Federal

⁴ A Semana do Empreendedor Individual é uma mobilização nacional promovida pelo Sebrae em todo o País com o objetivo de incentivar a formalização de candidatos a EI e capacitar quem já é registrado como tal. A 3ª Semana do Empreendedor Individual foi realizada no período de 27/06/2011 a 02/07/2011.

Gráfico 2 – Registros mensais de EI (jul/2009 a mai/2011)



Fonte: Sebrae/Receita Federal

A distribuição por estado mostra uma concentração na região Sudeste, mas com participação significativa nos estados do Nordeste e do Sul (Tabela 2). Os estados que mais contribuem para o número de empreendedores individuais formalizados são: São Paulo (22,1%), Rio de Janeiro (13,1%), Minas Gerais (9,6%), Bahia (8,9%) e Rio Grande do Sul (5,4%).

Tabela 2 – Participação estadual no total de EI.

UF	EI	PARTICIPAÇÃO
São Paulo	247.170	22,1%
Rio de Janeiro	146.561	13,1%
Minas Gerais	106.775	9,6%
Bahia	99.415	8,9%
Rio Grande do Sul	60.312	5,4%
Paraná	58.310	5,2%
Goiás	43.578	3,9%
Pernambuco	39.037	3,5%
Santa Catarina	37.544	3,4%
Pará	30.831	2,8%
Espírito Santo	28.639	2,6%
Ceará	28.290	2,5%
Mato Grosso	23.552	2,1%
Mato Grosso do Sul	20.769	1,9%
Distrito Federal	20.508	1,8%
Maranhão	17.540	1,6%
Paraíba	15.549	1,4%
Rio Grande do Norte	15.331	1,4%
Amazonas	14.173	1,3%
Alagoas	14.129	1,3%
Tocantins	12.151	1,1%
Rondônia	10.193	0,9%
Sergipe	9.078	0,8%
Piauí	7.933	0,7%
Acre	4.475	0,4%
Amapá	4.108	0,4%
Roraima	2.546	0,2%
TOTAL GERAL	1.118.497	100,0%

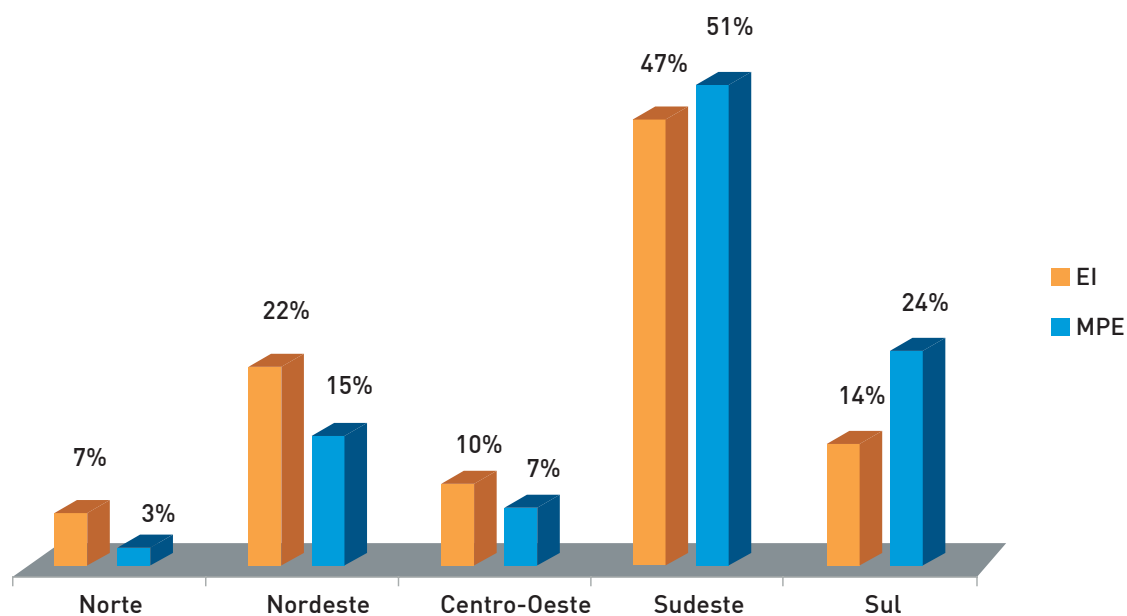
Fonte: Sebrae/Receita Federal

Quando se compara a participação regional no total de empreendedores individuais no País com a participação no total de Micro e Pequenas Empresas, veem-se claras diferenças de distribuição geográfica (Gráfico 3).

Apesar de o Sudeste ter a maior participação tanto no número de EI quanto no de MPE, seu percentual de contribuição para o número de EI é quatro pontos percentuais menor que o de MPE. As três regiões de menor participação no total de MPE – Nordeste, Centro-Oeste e Norte – contribuem mais para o total de EI do que para o número de MPE. O Nordeste, por exemplo, é a terceira maior região em número de MPE, mas a segunda em número de empreendedores individuais, com uma participação de 22% no total nacional.

Assim, aparentemente, a formalização dos EI ocorre proporcionalmente com maior intensidade nas regiões onde há uma menor presença de empresas formais.

Gráfico 3 – Participação regional no número total de EI e de MPE

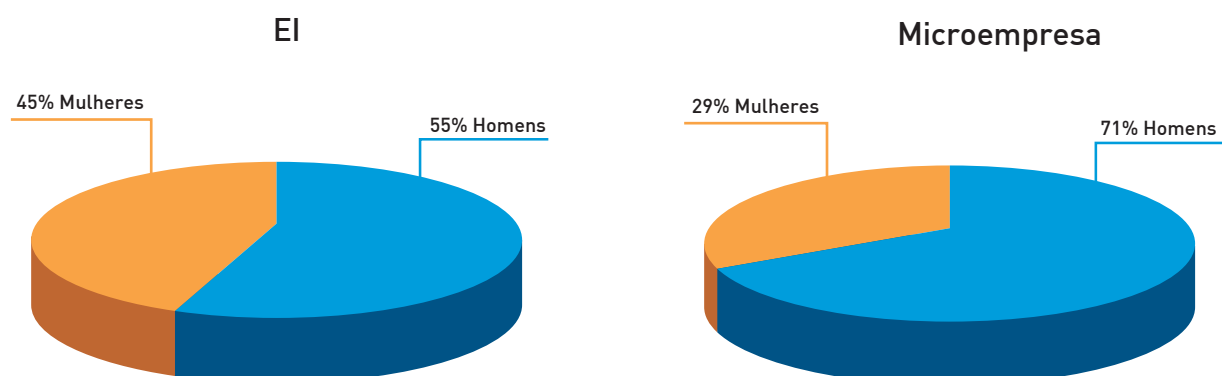


Fonte: Sebrae/Receita Federal/Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS, 2009)

4.2. Gênero e Faixa Etária

Do total de EI registrados no Brasil, no período aqui analisado, 55% são homens e 45%, mulheres (Gráfico 4). Esse dado, quando comparado ao de divisão por gênero dos microempresários, demonstra que a participação das mulheres no universo de empreendedoras individuais é significativamente maior do que no total de microempresários, apesar de elas serem minoria. Isso demonstra que a figura do EI tem promovido uma maior inclusão feminina no empreendedorismo comparativamente às microempresas.

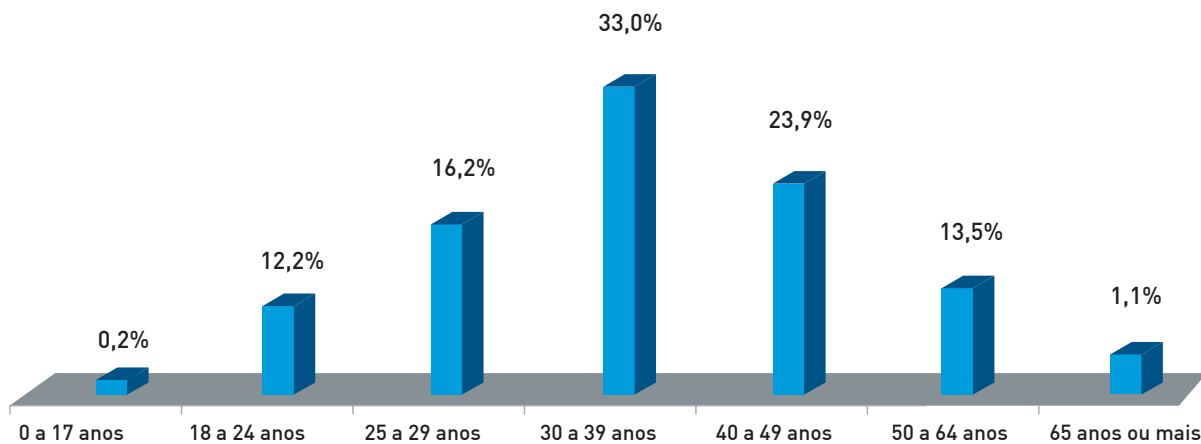
Gráfico 4 – Distribuição de EI e de microempresários por gênero



Fonte: Sebrae/Receita Federal/IBGE (PNAD, 2008).

A faixa etária com maior número de EI é a de 30 a 39 anos, que responde por 33% dos empreendedores individuais. A segunda faixa etária mais expressiva é a de 40 a 49 anos, com 23,9% dos empreendedores, seguida pela faixa etária de 25 a 29 anos, com 16,2% dos EI (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Distribuição de EI por faixa etária

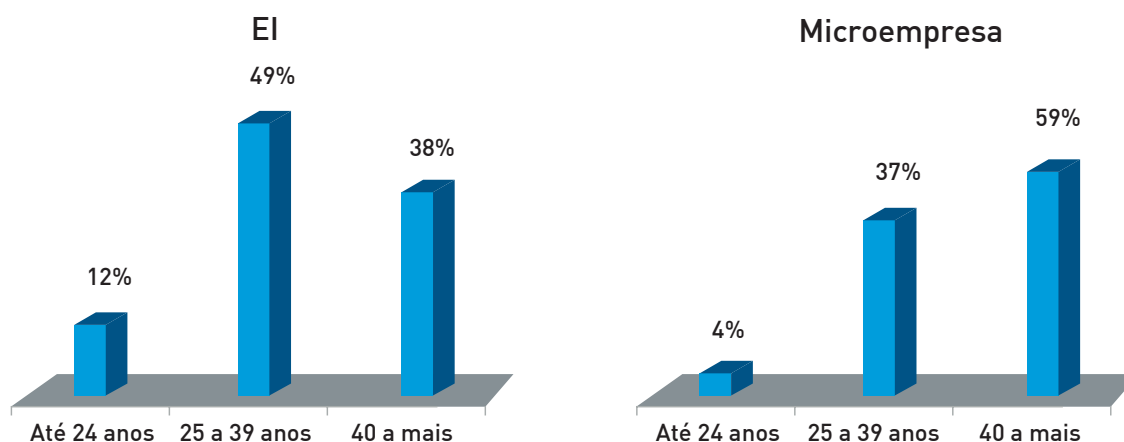


Fonte: Sebrae/Receita Federal

Quando se compara a divisão por faixa etária dos empreendedores individuais com a dos microempresários, vê-se que o EI é, na média, mais jovem que o microempresário (Gráfico 6). Enquanto 49% dos EI têm entre 25 e 39 anos, 59% dos microempresários têm 40 anos ou mais.

Dessa maneira, é possível inferir que a figura do Empreendedor Individual tem servido como “porta de entrada” dos jovens no empreendedorismo.

Gráfico 6 – Distribuição de EI e de microempresários por faixa etária

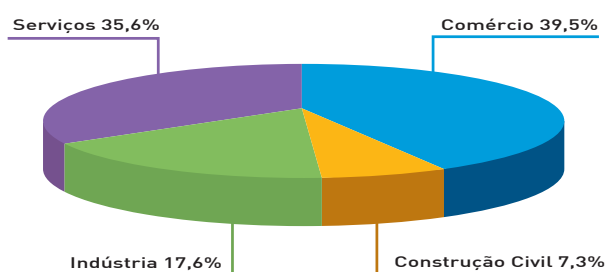


Fonte: Sebrae/Receita Federal/IBGE (PNAD, 2008).

4.3. Distribuição por Setores e Atividades

No Brasil, 39,5% dos empreendedores individuais encontram-se no comércio, 35,6% estão no setor de serviços, 17,6% na indústria e 7,6% na construção civil (Gráfico 7). Os cinco segmentos de atividade com maior número de EI são (Tabela 3): comércio varejista de artigos do vestuário e acessório, com 110.917 EI (10,2% do total de EI do Brasil); cabeleireiros, com 82.805 (7,6%); lanchonetes, casas de chá, sucos e similares, com 33.124 (3,1%); comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazenagens, com 30.494 (2,8%); e bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas, com 28.971 (2,7%).

Gráfico 7 – Distribuição de EI por setores



Fonte: Sebrae/Receita Federal

Tabela 3 – Atividades mais frequentes EI – jul/2009 a mai/2011

UF	QTDE. EI	%	% ACUMULADA
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	110.917	10,2%	10,2%
Cabeleireiros	82.805	7,6%	17,8%
Lanchonetes, casa de chá, de sucos e similares	33.124	3,1%	20,9%
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	30.494	2,8%	23,7%
Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	28.971	2,7%	26,4%
TOTAL	1.085.744	26,4%	

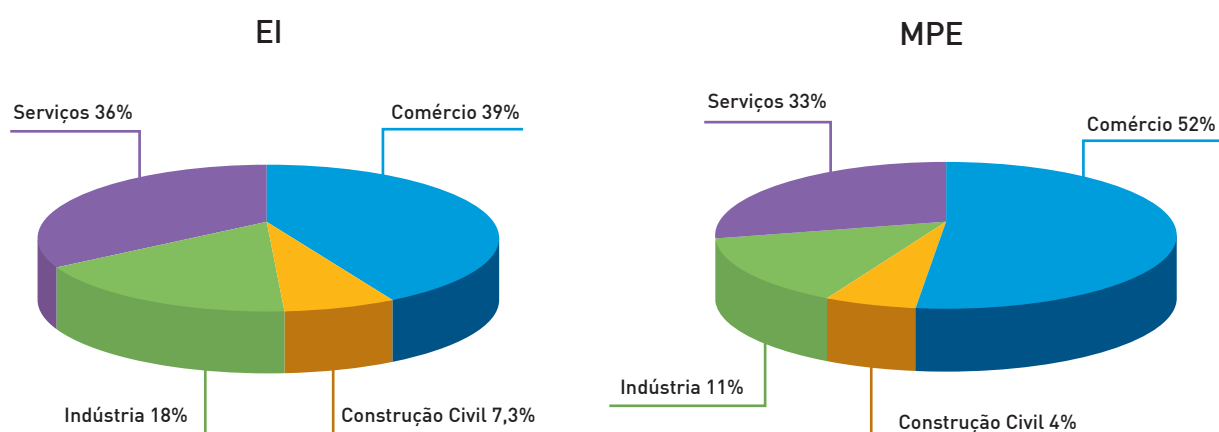
Fonte: Sebrae/Receita Federal⁵

Comparando-se a divisão por setores dos empreendedores individuais com a das MPE, algumas diferenças são visíveis (Gráfico 8). A mais clara delas é a divisão comparativamente mais homogênea entre os setores no grupo de EI. Isso ocorre em especial pela menor participação do comércio entre os EI, que, apesar de também ser o maior setor desse segmento, participa com 39% dos empreendimentos, enquanto que entre as MPE ele é responsável por 52% das empresas.

Entre os EI, o comércio perde espaço para todos os outros setores, mas, em especial, para o de indústria, que representa 18% desses negócios – comparado a 11% das MPE. Tal participação da indústria se dá especialmente por conta de atividades que, mesmo classificadas como indústria, têm características próximas às de serviços, pelo seu caráter artesanal. São exemplos de atividades industriais frequentes entre os EI: confecção, sob medida, de peças de vestuário; fabricação de móveis com predominância de madeira; fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar etc.

Os setores de serviços e construção civil têm, entre os EI, participação três pontos percentuais maior cada.

Gráfico 8 – Distribuição de EI e de MPE por setores



Fonte: Sebrae/Receita Federal/Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS, 2009)

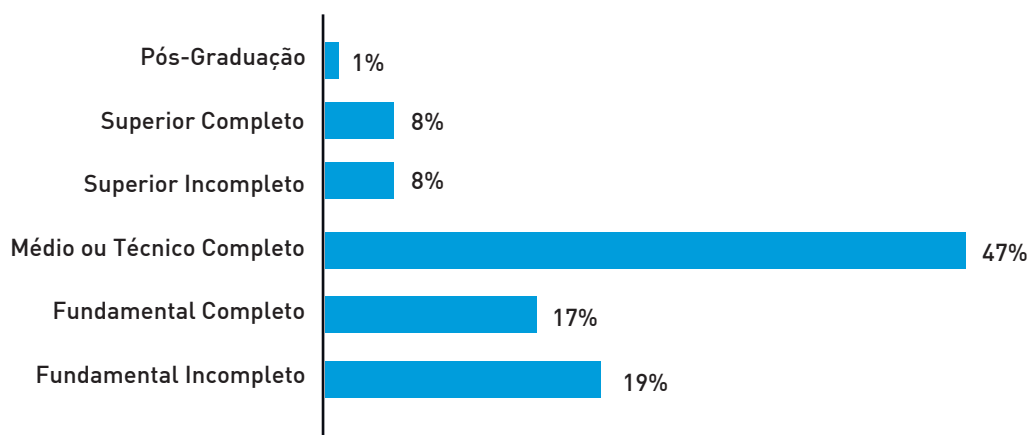
⁵ Pela ausência ou inconsistência de dados referentes às suas atividades econômicas na base de cadastro da Receita Federal, 32.753 EI não foram computados na tabela, por isso o total de EI indicado é de 1.085.744, e não 1.118.479.

5. Resultados Nacionais da Pesquisa

5.1. Escolaridade

Com relação à escolaridade, observa-se que 19% dos empreendedores individuais têm ensino fundamental incompleto, 17% têm ensino fundamental completo e 47% – a maior parte deles – possui ensino médio ou técnico completo. Já 8% afirmam ter ensino superior incompleto, junto a outros 8% com ensino superior completo e 1% que tem pós-graduação (Gráfico 9).

Gráfico 9 – Escolaridade do EI



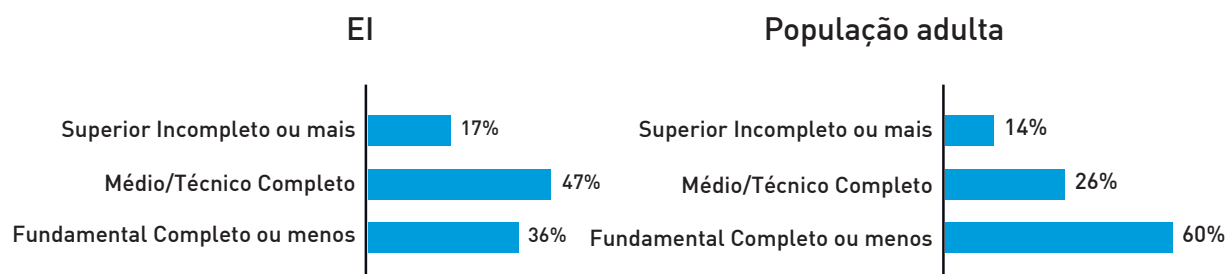
Fonte: Sebrae

A partir desses números, percebe-se que, na média, o Empreendedor Individual é mais escolarizado do que a população brasileira adulta, como pode ser visto no Gráfico 10. Diante de tal resultado, é possível supor duas hipóteses que se complementam:

- a parte mais escolarizada dos empreendedores informais se formalizou primeiro, provavelmente por ser mais informada;
- pessoas mais escolarizadas que antes não exerciam atividades empreendedoras passaram a fazê-lo após a instituição da figura do Empreendedor Individual, já que isso facilitou e tornou menos custosas a abertura e a manutenção de um pequeno negócio.

Supondo-se isso, há considerável contingente de empreendedores pouco escolarizados que permanecem na informalidade, por desconhecer ou não compreender os benefícios de se formalizar.

Gráfico 10 – Escolaridade do EI comparada à da população adulta brasileira



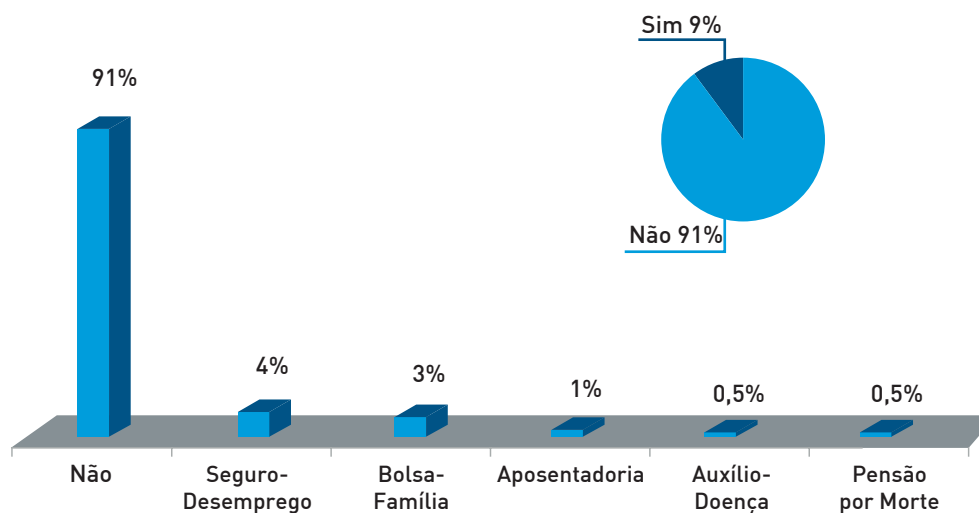
Fonte: Sebrae/IBGE (PNAD, 2008)

5.2. Benefícios

Com a intenção de analisar se a formalização como Empreendedor Individual poderia ser considerada como uma “porta de saída” de programas sociais por meio da inclusão produtiva, o empreendedor foi perguntado se recebia, até seis meses antes de se formalizar, algum benefício social. Os resultados mostram que a grande maioria dos EI, 91%, não recebia nenhum benefício social. Já 4% recebiam Seguro-Desemprego, outros 3% eram beneficiários do Bolsa-Família e 1% recebia aposentadoria. 0,5% recebia Auxílio-Doença e outro 0,5% recebia pensão por morte (Gráfico 11).

Apesar de a maior parte dos EI não ser oriunda de programas sociais, não se pode desprezar que 9% dessas pessoas abriram mão de benefícios sociais para se tornarem empreendedores individuais. Pode-se inferir, a partir desses resultados, que o empreendedorismo, mais especificamente a instituição da figura do EI, permitiu que centenas de milhares de brasileiros vislumbrassem uma forma de autossustento e saíssem de programas sociais. Uma interpretação complementar é a de que esses programas deram os insumos básicos – alimentação, renda etc. – para que esses cidadãos pudessem dar início a uma atividade empreendedora.

Gráfico 11 – Recebimento de benefícios antes de se formalizar



Fonte: Sebrae

5.3. Ocupação Antes de se Formalizar

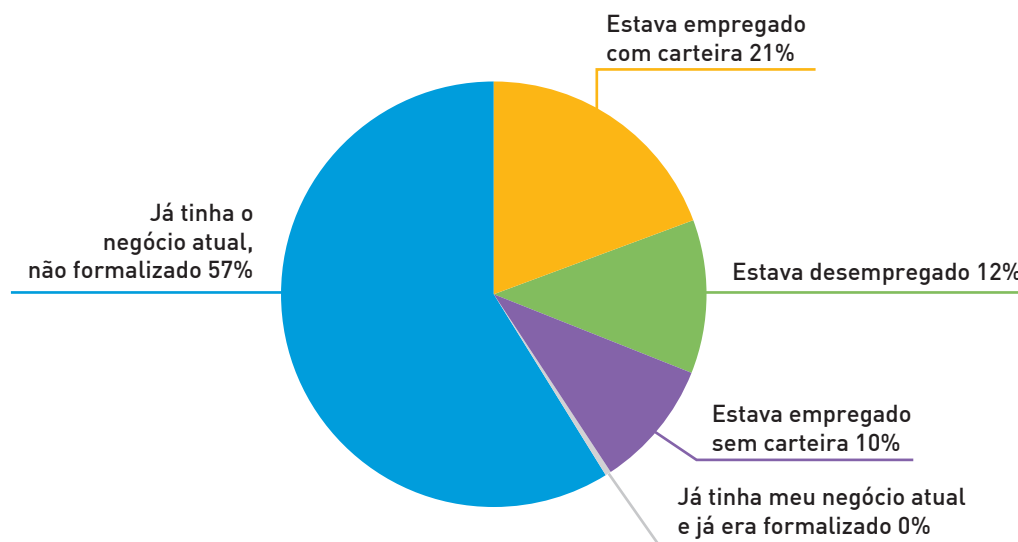
A pergunta seguinte foi sobre a ocupação do entrevistado antes de se formalizar como EI. A maioria dos empreendedores individuais, 57%, respondeu que já possuía o seu negócio, de maneira informal. 21% dos EI estavam empregados com carteira assinada antes de se formalizar, 12% estavam desempregados, 10% estavam empregados sem carteira assinada e menos de 1% já possuía o seu negócio atual formalizado (Gráfico 12).

Somando o percentual de EI que possuía um negócio informal ao dos que estavam empregados sem carteira assinada, observa-se que 67% desse público saiu da informalidade para empreender. Dessa forma, pode-se afirmar que o principal objetivo da LC nº 128/2008 está sendo atingido, já que a maioria dessas pessoas passou, por conta do EI, para o mundo da formalidade.

Chama a atenção, também, o relevante percentual de EI que estavam empregados com carteira assinada antes de se formalizar. Uma possível explicação para esse número é que, com a maior facilidade em abrir um empreendimento como EI – outro objetivo da Lei –, milhares de indivíduos que já estavam formalizados como empregados resolveram iniciar uma atividade empreendedora. Essas pessoas, como já possuíam emprego formal, provavelmente se formalizaram porque viram uma oportunidade de negócio que parecia mais rentável do que o trabalho delas, casos característicos de “empreendedorismo por oportunidade”.

Mas há também os casos de empreendedorismo por necessidade, pelo qual parecem responder os 12% de empreendedores individuais que estavam desempregados antes de se formalizar. Nesses casos, a LC nº 128/2008 claramente serviu ao seu propósito de inclusão socioeconômica.

Gráfico 12 – Ocupação antes de se formalizar como EI



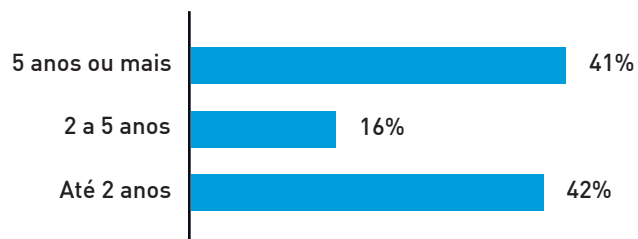
Fonte: Sebrae

5.4. Tempo de Trabalho na Atividade

Na sequência, foi perguntado há quanto tempo o empreendedor trabalhava na sua atividade, e o resultado obtido foi bastante heterogêneo. A maior parte dos EI, 42%, trabalha na sua atividade há no máximo dois anos. Porém, quase o mesmo número de EI, 41%, já trabalha na sua atividade há mais de cinco anos. 16% atuam no seu ramo há pelo menos dois anos e no máximo cinco anos (Gráfico 13).

Diante de tais resultados, é possível concluir que, em termos de experiência no ramo, os EI estão bastante divididos. Isto já que há praticamente o mesmo número de empreendedores individuais inexperientes (com menos de dois anos de atividade) e experientes (com mais de cinco anos). Tal cenário demonstra dois perfis bem diferentes para instituições que queiram trabalhar com a capacitação desse público.

Gráfico 13 - Tempo que o EI atua na atividade

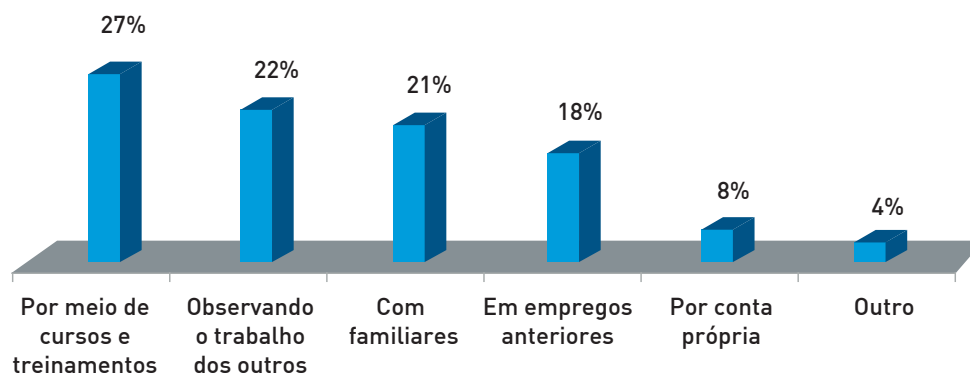


Fonte: Sebrae

5.5. Como Aprendeu a Atividade

Os entrevistados foram questionados, então, sobre como haviam aprendido sua atividade atual. Os resultados, mais uma vez, foram heterogêneos. A maior parte dos EI, 27%, aprendeu sua atividade por meio de cursos e treinamentos. 22% afirmaram que aprenderam sua atividade observando o trabalho dos outros, 21% aprenderam com familiares, 18% em empregos anteriores, 8% por conta própria e 4% aprenderam de outras formas (Gráfico 14).

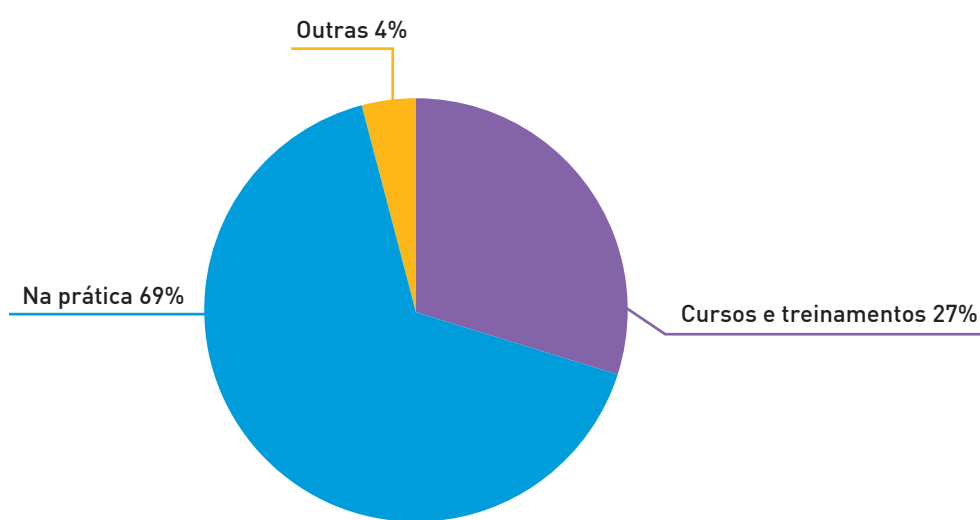
Gráfico 14 - Como o EI aprendeu a atividade



Fonte: Sebrae

Agregando-se os dados, vê-se que pelo menos 69% dos EI aprenderam suas atividades na prática – observando o trabalho dos outros, com familiares, em empregos anteriores ou por conta própria –, o que significa que, para a capacitação desse grupo, uma abordagem pedagógica vivencial pode ser mais adequada. Porém, não se pode desprezar que 27% desse público aprenderam sua atividade em cursos e treinamentos, o que é um reflexo da relativa alta escolaridade dos empreendedores individuais (Gráfico 15).

Gráfico 15 - Como o EI aprendeu a atividade: Na prática X Cursos e treinamentos



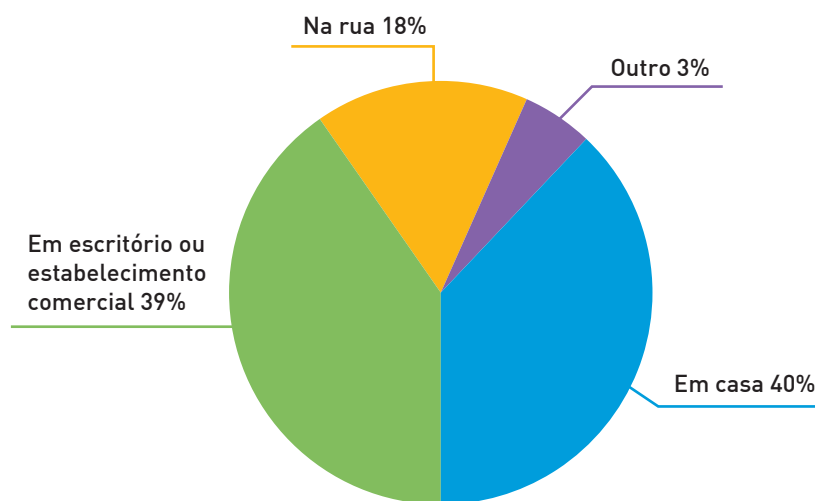
Fonte: Sebrae

5.6. Local do Negócio

Em seguida, o Empreendedor Individual foi questionado sobre o local de operação de seu negócio. Apesar de a imagem do EI ser frequentemente associada à do vendedor ambulante e outras atividades desenvolvidas na rua, a maior parte deles, 40%, afirmou operar seu negócio em casa, e outros 39% disseram operar seu negócio em escritório ou estabelecimento comercial. 18% afirmam atuar na rua e 3% em outros lugares (Gráfico 16).

Diante desses resultados, somados aos referentes ao número de pessoas que colaboram no negócio, que serão mostrados mais à frente (pontos 5.7 e 5.8), verifica-se que uma estratégia de atendimento proativo parece ser a mais adequada para apoiar esse público, isso já que a grande maioria dos EI trabalha em ponto fixo, não possui funcionários e não recebe ajuda de familiares na condução do negócio. Ou seja, abandonar seu negócio, mesmo que por poucas horas para buscar ajuda, pode ser muito oneroso para o Empreendedor Individual.

Gráfico 16 – Local onde o EI opera seu negócio



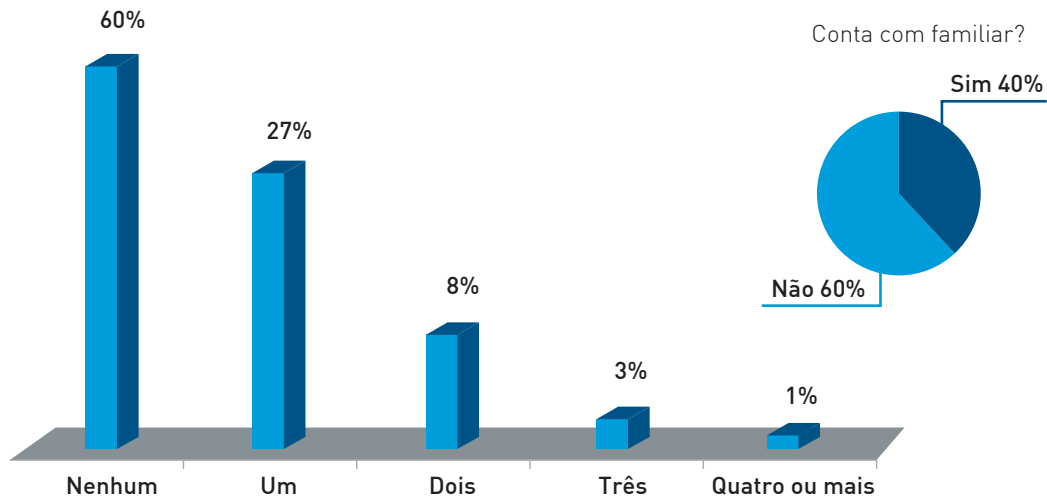
Fonte: Sebrae

5.7. Apoio de Familiares na Condução do Negócio

Na sequência, o EI foi questionado quanto ao apoio de familiares na condução do seu negócio. A maioria deles, 60%, respondeu que nenhum familiar trabalhava ou colaborava no seu negócio. 27% dos EI afirmaram que contavam com um familiar, 8% contavam com dois, 3% com três e apenas 1% contava com o apoio de quatro ou mais familiares (Gráfico 17).

Esses resultados demonstram que, apesar de a maior parte desses negócios não envolver diretamente familiares do Empreendedor Individual, 40% deles contam com o apoio de parentes. Este resultado demonstra a importância do EI para suas famílias e para a geração de ocupação no País.

Gráfico 17 – Quantidade de familiares que trabalham no negócio



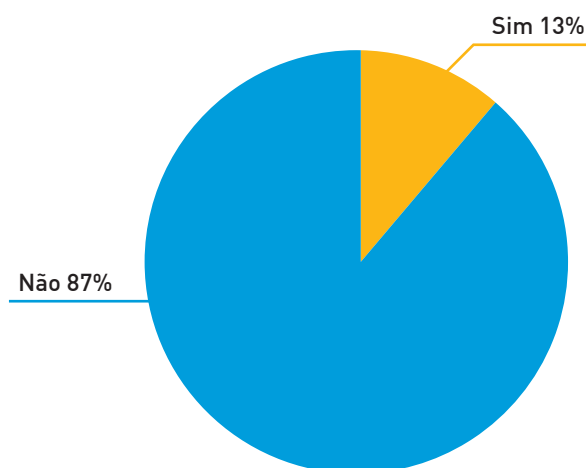
Fonte: Sebrae

5.8. Apoio de Empregado na Condução do Negócio

Em seguida, o EI foi perguntado se contava com algum empregado na condução do seu negócio. A grande maioria dos empreendedores individuais, 87%, não conta com nenhum empregado. Outros 13% contam (Gráfico 18).

Um aspecto observado a partir dessas respostas é que a maior parte dos EI não conta com o apoio de ninguém na condução do seu negócio e, quando o faz, conta com familiares. Isso demonstra que a maioria desses empreendimentos é fruto de um esforço individual ou familiar.

Gráfico 18 – Porcentagem de EI que declaram contar com apoio de empregado

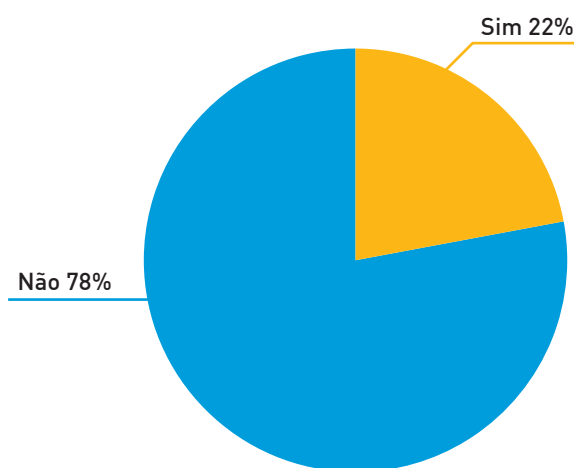


Fonte: Sebrae

5.9. Outras Fontes de Renda

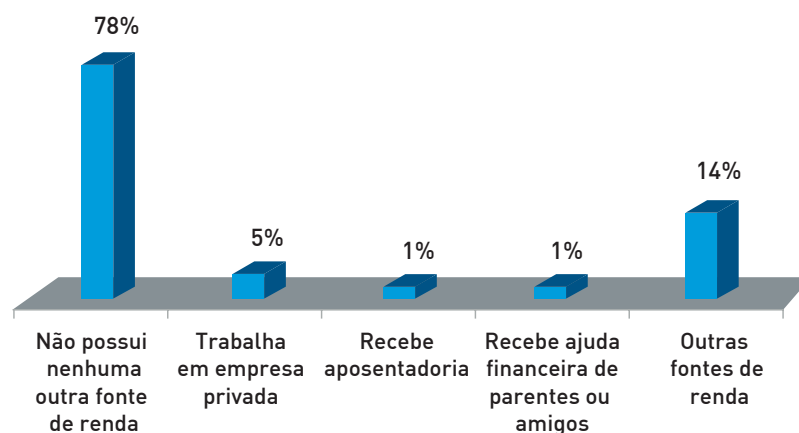
Como forma de investigar a relevância do empreendimento como fonte de renda para o EI, o entrevistado foi perguntado se possuía outra fonte de renda, além de seu negócio como Empreendedor Individual. A grande maioria deles, 78%, afirmou que aquele empreendimento era a sua única fonte de renda. Outros 22% afirmaram que possuíam outra fonte de renda (Gráfico 19). Destes, 5% afirmaram que, além de serem EI, trabalham em empresa privada. Já 1% afirmou que recebe aposentadoria; outro 1% recebe ajuda de parentes ou amigos; e 14% têm outras fontes de renda (Gráfico 20).

Gráfico 19 – Possui outra fonte de renda – dados agregados



Fonte: Sebrae

Gráfico 20 – Possui outra fonte de renda – dados detalhados



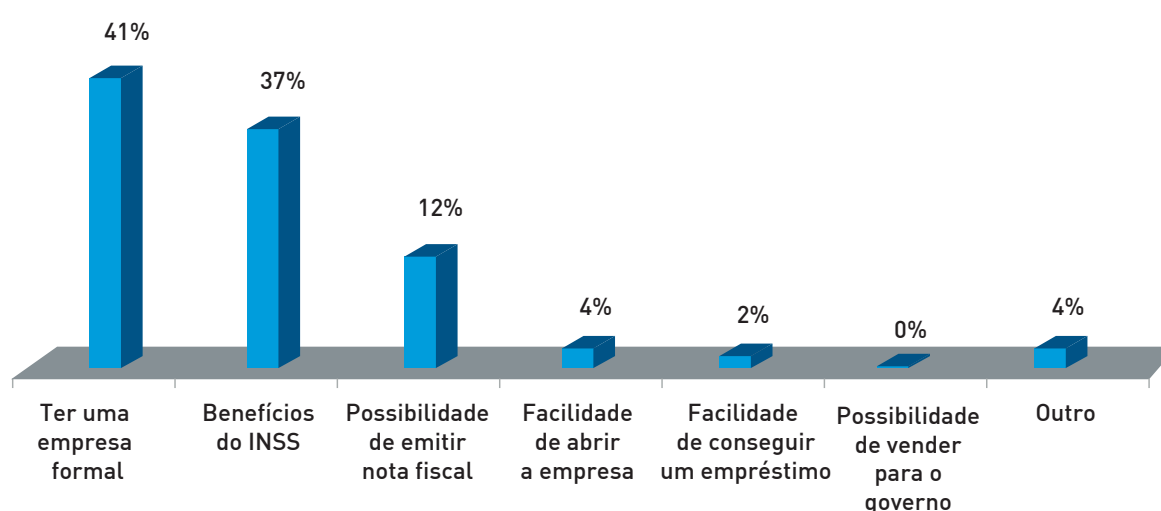
Fonte: Sebrae

Esses números mostram que a maioria dos empreendedores individuais depende exclusivamente de seus negócios como forma de sustento, ou seja, suas empresas não são meros “bicos”. Diante disso, fica explícita a relevância da instituição da figura do EI como política de inclusão socioeconômica.

5.10. Principal Motivo para a Formalização

Em seguida, buscou-se investigar o principal motivo para o entrevistado ter se formalizado como Empreendedor Individual. O motivo mais citado foi “ter uma empresa formal”, com 41%, e “benefícios do INSS”, com 37%. Posteriormente, aparecem a possibilidade de emitir nota fiscal (12%), facilidade de abrir a empresa (4%), facilidade de conseguir empréstimo (2%) e possibilidade de vender para o governo (menos de 1%). Outros motivos foram citados por 4% (Gráfico 21).

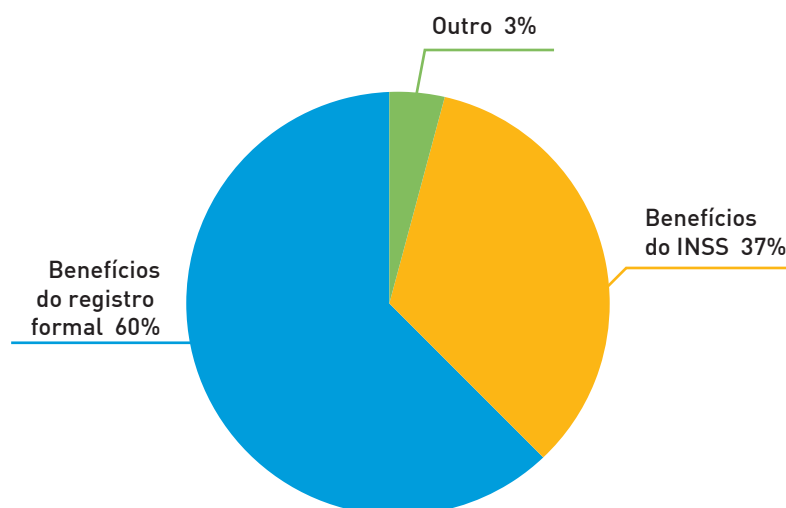
Gráfico 21 – Principal motivo para a formalização



Fonte: Sebrae

Algo que deve ser destacado é que 60% tiveram como principal motivo de sua formalização algum aspecto relacionado ao seu negócio, e não a si próprio como indivíduo – ter uma empresa formal, emitir nota fiscal, facilidade em abrir a empresa, possibilidade de conseguir empréstimo e de vender para o governo. Todas essas alternativas são relacionadas aos benefícios de se ter um registro formal. Aqueles que tiveram como motivação principal a obtenção dos benefícios do INSS certamente não desconsideraram as vantagens trazidas para o seu negócio, contudo priorizaram a garantia de seus direitos trabalhistas (Gráfico 22).

Gráfico 22 – Principal motivo para a formalização – dados agregados



Fonte: Sebrae

Os benefícios de se formalizar como EI não se limitam aos listados aqui, porém os outros, como emissão de alvará pela internet, controles simplificados e serviços de assessoria contábil gratuita, foram pouco citados. Percebe-se, então, que os governos e instituições de apoio poderiam divulgar mais esses benefícios para os candidatos a Empreendedor Individual e mesmo para os EI já formalizados.

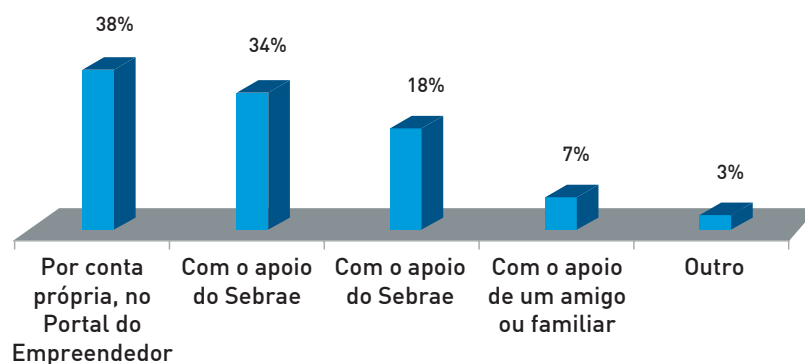
5.11. Meio de Formalização

O Empreendedor Individual foi perguntado, então, sobre como ele havia se formalizado. A maior parte deles, 38%, se formalizou por conta própria, no Portal do Empreendedor. Já 34% se formalizaram com o apoio do Sebrae. 18% dos EI se formalizaram com o apoio de um contador, 7% com um amigo ou parente e 3% de outras formas (Gráfico 23).

Destaca-se, nesses números, a importância da mobilização do Sebrae e parceiros para a formalização dos empreendedores individuais, já que 72% deles formalizaram-se por meio desses esforços, utilizando-se do atendimento do Sebrae ou do Portal do Empreendedor – gerido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior com o apoio do Sebrae e parceiros. Fora isso, é importante ressaltar o trabalho de mobilização do Sebrae e parceiros junto a instituições como o Conselho Federal de Contabilidade e a FENACON⁶, que pode ter contribuído para o alto percentual de EI que se formalizaram com o suporte de um contador.

⁶ Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas.

Gráfico 23 – Meio de formalização



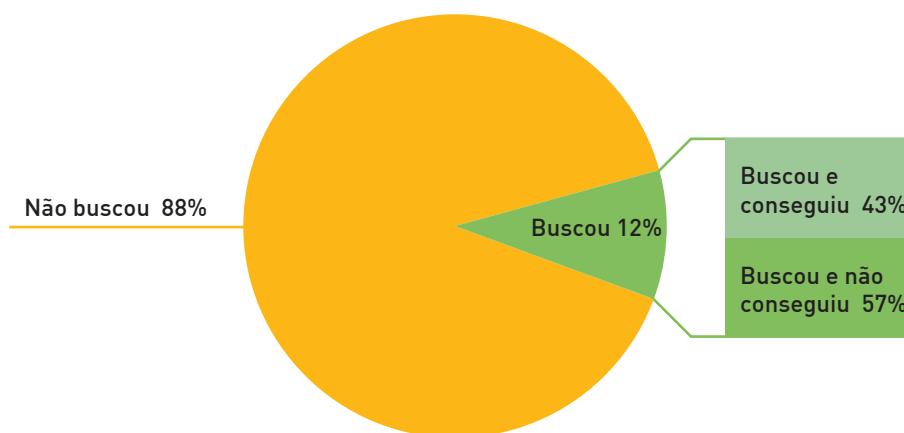
Fonte: Sebrae

5.12. Acesso a Crédito

Como um dos benefícios de se formalizar como Empreendedor Individual é poder ter acesso a crédito em bancos como pessoa jurídica, procurou-se saber se o EI já havia buscado algum empréstimo em banco após ter se formalizado e, em caso afirmativo, se ele havia conseguido concretizá-lo. Os resultados mostram que a grande maioria desses empreendedores, 88%, não buscou empréstimo em banco. Dos 12% que buscaram, apenas 43% conseguiram, o que representa 5% do total. 57% dos que procuraram empréstimo em banco não tiveram sucesso – 7% do total (Gráfico 24).

A partir desses números, é possível concluir que, de modo geral, o Empreendedor Individual não busca crédito e, quando o faz, não consegue concretizá-lo. Há, então, um papel duplo para as instituições de apoio: mobilizar ainda mais bancos quanto à importância de facilitar o acesso ao crédito por parte do EI – utilizando preferencialmente um atendimento proativo – e, feito isso, direcionar os empreendedores individuais que precisarem de crédito para bancos que ofereçam linhas para eles.

Gráfico 24 – Empréstimo em banco



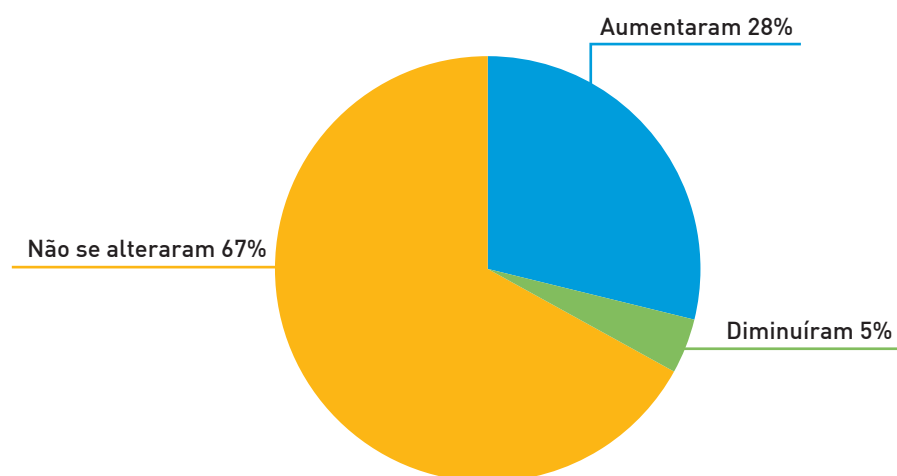
Fonte: Sebrae

5.13. Impacto nas Vendas

Em seguida, perguntou-se aos EI que já possuíam um negócio antes a respeito do impacto da formalização nas suas vendas, já que, legalizados, esses empreendedores talvez tivessem acesso a mais mercados. Para 28% desses empreendedores individuais, isso se confirmou, pois suas vendas aumentaram após sua formalização. Já para 67% deles, as vendas não se alteraram. Por fim, 5% afirmaram que suas vendas diminuíram (Gráfico 25).

Percebe-se que muitos empreendedores individuais parecem estar conseguindo ter um maior acesso a mercados, porém talvez seja o caso de as instituições de apoio apresentarem ao EI as possibilidades que se abrem para o aumento das vendas pós-formalização. Um tema que poderia ser mais trabalhado é a possibilidade de fornecer para governos, algo que foi pouco citado como principal motivo para a formalização.

Gráfico 25 – O que ocorreu com as vendas após a formalização



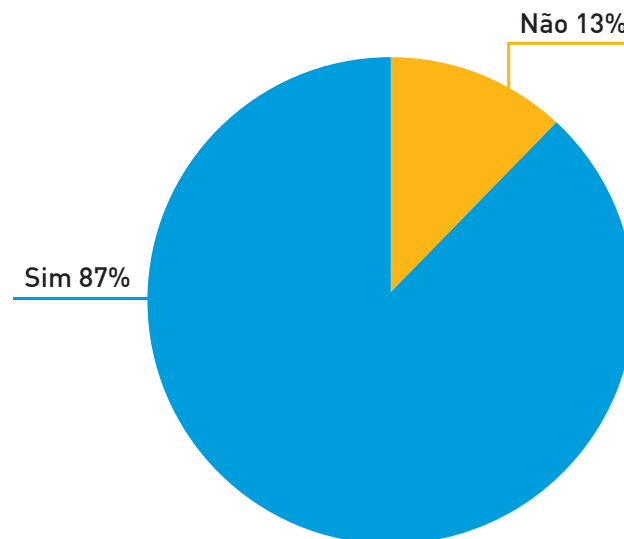
Fonte: Sebrae

5.14. Expectativa de Expansão

Os EI também foram questionados quanto às suas expectativas de crescimento como empresa. Mais especificamente, eles foram perguntados se pretendiam transformar seu negócio, no futuro, em uma microempresa, ou se eles estavam satisfeitos em permanecer como empreendedores individuais. A grande maioria dos respondentes, 87%, afirmou que pretendia crescer ao ponto de virar uma microempresa. 13% declararam que não têm interesse em transformar seu negócio em microempresa (Gráfico 26).

A partir desses números, conclui-se que, se as instituições de apoio seguirem capacitando e apoiando os empreendedores individuais, esse público tem potencial para contribuir ainda mais para a geração de renda e emprego no País.

Gráfico 26 – EI que pretendem virar microempresa



Fonte: Sebrae

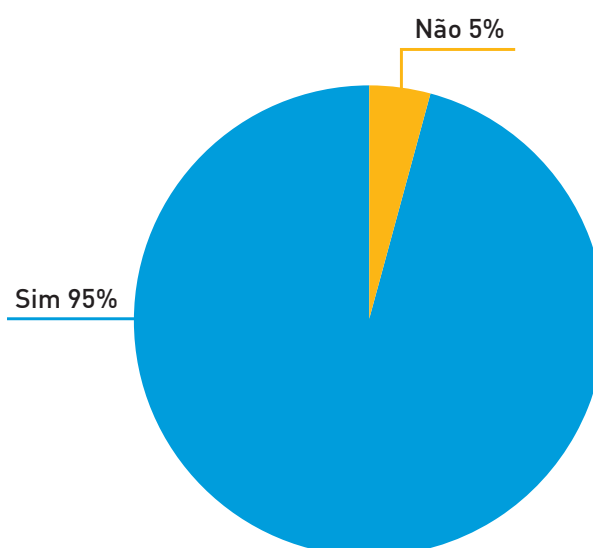
5.15. Recomendaria a Formalização

Por fim, investigou-se o grau de satisfação do Empreendedor Individual com a sua formalização. Para isso, o EI foi perguntado se recomendaria a formalização como EI para um empreendedor informal. A quase totalidade dos entrevistados, 95%, afirma que recomendaria a formalização como EI. Apenas 5% não recomendariam (Gráfico 27).

Esses números mostram que o Empreendedor Individual vê claras vantagens em se formalizar e está satisfeito com sua condição de formal. Diante de tal resultado, percebe-se que tanto a sociedade ganha com a formalização dos EI, já que eles passam a pagar impostos e seguir a lei, quanto os próprios empreendedores individuais, como suas respostas explicitam.

Além disso, este resultado demonstra que o número de empreendedores individuais pode crescer ainda mais, já que praticamente a totalidade dos formalizados recomendaria a formalização, de maneira que eles podem servir como multiplicadores para os informais.

Gráfico 27 – Recomendação da formalização como EI para um empreendedor informal



Fonte: Sebrae

6. Análises Complementares

Com o intuito de delinear ainda mais o perfil do empreendedor individual, alguns cruzamentos de dados foram realizados.

6.1. Ocupação Anterior X Tempo de Atividade

Primeiramente, foram cruzadas as informações sobre ocupação anterior e tempo de atividade. O resultado mostra que a maioria (58%) dos que possuíam um negócio informal o fazia há mais de 5 anos, sendo que 75% desse grupo possuíam o empreendimento há pelo menos 2 anos. Esse resultado mostra que o EI que foi empreendedor informal anteriormente o foi por muito tempo e só se formalizou quando lhe foram dadas condições justas para isso, com a LC nº 128/2008.

Outro grupo que salta desse cruzamento é aquele que trabalhava com carteira assinada anteriormente. A maior parte deles, 63%, atua no ramo há no máximo dois anos, o que demonstra que a instituição da figura do EI facilitou o empreendedorismo por oportunidade, isso já que o indivíduo resolveu abrir um negócio formal, mesmo já possuindo renda e tendo pouca experiência no ramo (Tabela 4).

Tabela 4 – Ocupação anterior X Tempo de atividade

OCUPAÇÃO ANTERIOR	TEMPO DE ATIVIDADE			Total
	Até 2 anos	Entre 2 e 5 anos	Mais de 5 anos	
Negócio informal	26%	17%	58%	100%
Negócio formal	27%	21%	52%	100%
Empregado com carteira	63%	17%	21%	100%
Empregado sem carteira	63%	16%	21%	100%
Desempregado	65%	15%	20%	100%
Total Geral	42%	16%	41%	100%

Fonte: Sebrae

6.2. Ocupação Anterior X Principal Motivo para a Formalização

Em seguida, as respostas sobre ocupação foram cruzadas com as do principal motivo para a formalização. O dado que talvez mais se destaque é o fato de, entre os que apontam os benefícios do principal motivo para a formalização, os desempregados apresentarem um percentual maior que a média dos demais empreendedores. Por outro lado, os que já estavam na formalidade ou possuíam emprego com carteira assinada têm um percentual maior do que a média de empreendedores que citaram como principal motivo os benefícios de se ter um registro formal de empresa (Tabela 5).

Esses resultados reafirmam o caráter duplo da figura do EI como facilitadora tanto do empreendedorismo por necessidade como o por oportunidade.

Tabela 5 – Ocupação anterior X Principal motivo para a formalização

OCUPAÇÃO ANTERIOR	PRINCIPAL MOTIVO PARA A FORMALIZAÇÃO			Total
	Benefícios do registro formal	Benefícios do INSS	Outro	
Negócio informal	59%	39%	2%	100%
Negócio formal	61%	34%	5%	100%
Empregado c/ carteira	67%	27%	6%	100%
Empregado s/ carteira	56%	36%	8%	100%
Desempregado	53%	42%	5%	100%
Total Geral	60%	37%	3%	100%

Fonte: Sebrae

6.3. Escolaridade X Possui Outra Fonte de Renda

Foram cruzados, também, os dados de escolaridade com os de outras fontes de renda. Apesar de a maioria dos empreendedores individuais, independentemente da faixa de escolaridade, não contar com outra fonte de renda, percebe-se uma correlação importante: quanto menor a escolaridade do EI, maior a chance de ele depender exclusivamente de seu empreendimento para o seu sustento.

Os empreendedores que possuem outra fonte de renda são 18% daqueles que têm ensino fundamental ou menos, subindo para quase o dobro – 34% – entre aqueles com ensino superior incompleto ou mais (Tabela 6).

Tabela 6 – Escolaridade X Possui outra fonte de renda

ESCOLARIDADE	POSSUI OUTRA FONTE DE RENDA		
	Não	Sim	Total
Fundamental completo ou menos	82%	18%	100%
Médio/Técnico completo	80%	20%	100%
Superior incompleto ou mais	66%	34%	100%
Total Geral	78%	22%	100%

Fonte: Sebrae

6.4. Escolaridade X Meio de Formalização

Buscando-se investigar o perfil dos públicos dos diferentes meios de formalização do Empreendedor Individual, foram cruzados os dados de escolaridade com a maneira de formalização. Não surpreendentemente, quanto maior a escolaridade do empreendedor, maior a chance de ele ter se formalizado por conta própria, no Portal do Empreendedor. Enquanto 29% dos EI com ensino fundamental ou menos se formalizaram pelo Portal, 55% dos que possuem ensino superior incompleto ou mais se registraram dessa maneira.

Por outro lado, quanto menor a escolaridade do EI, maior a chance de o Sebrae tê-lo apoiado na sua formalização. Enquanto o Sebrae apoiou diretamente a formalização de 37% dos empreendedores com ensino fundamental ou menos, apoiou diretamente a formalização de 26% dos EI com ensino superior incompleto ou mais. Considerando-se que ainda há milhões de empreendedores menos escolarizados na informalidade, fica clara a importância do Sebrae na sua formalização, já que esse público parece ser o que mais procura a instituição (Tabela 7).

Tabela 7 – Escolaridade X Meio de formalização

ESCOLARIDADE	MEIO DE FORMALIZAÇÃO					Total
	Portal	Sebrae	Contador	Amigo ou familiar	Outro	
Fundamental completo ou menos	29%	37%	20%	10%	3%	100%
Médio/técnico completo	39%	34%	18%	7%	2%	100%
Superior incompleto ou mais	55%	26%	15%	4%	1%	100%
Total Geral	38%	34%	18%	7%	2%	100%

Fonte: Sebrae

6.5. Buscou Empréstimo em Banco X Impacto nas Vendas

De maneira a verificar a relação entre crédito e vendas, foram cruzados os resultados das duas perguntas que abordam os temas. A partir desse cruzamento, observa-se que, entre os EI que conseguiram crédito, há um percentual maior do que a média geral de empreendimentos que obtiveram um impacto positivo nas vendas. Enquanto 48% dos que conseguiram crédito afirmaram ter melhorado as vendas após a formalização, 26% dos que não buscaram tiveram um resultado positivo (Tabela 8).

Os resultados mostram que há uma correlação positiva entre crédito e vendas. Apesar de não ser possível afirmar que o crédito ajudou a impulsionar as vendas do negócio, há aqui um indício forte de que isso pode ser verdade.

Tabela 8 – Buscou crédito X Impacto nas vendas

BUSCOU CRÉDITO	IMPACTO NAS VENDAS			Total
	Aumentaram	Não se alteraram	Diminuíram	
Buscou e conseguiu	48%	48%	4%	100%
Buscou, mas não conseguiu	33%	63%	4%	100%
Não buscou	26%	69%	5%	100%
Total Geral	28%	67%	5%	100%

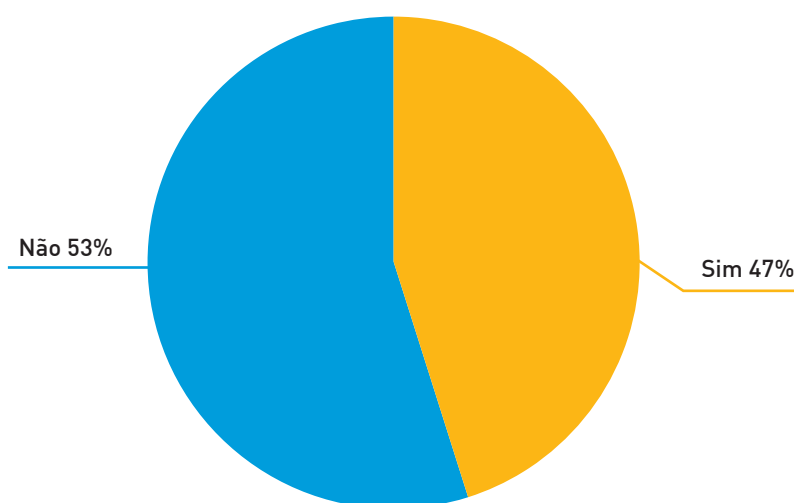
Fonte: Sebrae

6.6. Conta com Familiares X Conta com Empregados

Por fim, com o intuito de se investigar o percentual de empreendedores individuais que contam com alguém no apoio à condução de seus negócios, foram cruzadas as informações referentes ao número de familiares que ajudam no empreendimento com as referentes a possuir empregado ou não. Observou-se, então, que a maior parte, 53%, dos EI não contam com o apoio de ninguém na condução de sua empresa. De toda forma, 47% afirmaram contar com empregado ou familiar no seu negócio (Gráfico 28).

Os números mostram que a maioria dos empreendedores individuais lidera esforços que são, de fato, individuais.

Gráfico 28 – Conta com apoio de empregado ou de familiar na condução do negócio



Fonte: Sebrae

Anexo – Questionário da Pesquisa

Bom dia, o Sebrae está realizando uma pesquisa com o objetivo de conhecer melhor as pessoas que registraram seu negócio como “Empreendedor Individual”. Conhecendo melhor o perfil desses empreendedores, o Sebrae poderá aperfeiçoar seus produtos e serviços voltados para eles. E consta que o sr(a). fez esse registro como “Empreendedor Individual”. O(A) sr(a). poderia participar respondendo algumas perguntas? Devemos levar no máximo 5 minutos.

1 – Até que ano o(a) sr(a). estudou?

- Ensino Fundamental (Alfabetização a 8ª Série) – Incompleto
- Ensino Fundamental (Alfabetização a 8ª Série) – Completo
- Ensino Médio – 1º a 3º ano ou Ensino Técnico
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Pós-graduação

2 – O(A) sr(a). recebeu algum dos seguintes benefícios até seis meses antes de se registrar como Empreendedor Individual?

	Sim	Não
Bolsa-família	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aposentadoria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Auxílio-doença	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seguro-desemprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pensão por morte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3 – Qual era a sua principal ocupação antes de se registrar como Empreendedor Individual? *

- Estava desempregado(a).
- Estava empregado(a) sem carteira assinada.
- Estava empregado(a) com carteira assinada.
- Já tinha o meu negócio atual, mas não era formalizado.
- Já possuía meu negócio atual e já era formalizado.

4 – Há quanto tempo o(a) sr(a). Trabalha nessa atividade?

- Até 1 ano.
- Acima de 1 ano até 2 anos.
- Acima de 2 anos até 5 anos.
- Acima de 5 anos até 10 anos.
- Há mais de 10 anos

5 – Como o(a) sr(a). aprendeu a sua atividade?

- Por meio de cursos e treinamentos.
- Em empregos anteriores.
- Com familiares.
- Observando o trabalho dos outros.
- Outro: _____

6 – Onde o(a) sr(a). opera o seu negócio?

- Em casa.
- Na rua.
- Em escritório ou estabelecimento comercial.
- Outro: _____

7 – Quantos familiares (esposa, filhos, parentes) trabalham ou colaboram no seu negócio?

- Nenhum.
- Um.
- Dois.
- Três.
- Quatro ou mais.

8 – Além dos familiares, quantos empregados (com ou sem carteira) trabalham no seu negócio?

- Nenhum.
- Um.
- Dois.
- Três.
- Quatro ou mais.

9 – Que outra fonte de renda, além da sua atividade como Empreendedor Individual, o(a) sr(a). possui?

- Não possuo nenhuma outra fonte de renda.
- Sim, possuo outro negócio ou empresa.
- Sim, trabalho em empresa privada.
- Sim, recebo aposentadoria.
- Sim, recebo ajuda financeira de parentes ou amigos.
- Sim, outras fontes de renda.

10 – Qual foi o principal motivo para o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual?

- Benefícios do INSS (aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, pensão etc.).
- Possibilidade de emitir nota fiscal.
- Possibilidade de vender para o governo.
- Ter uma empresa formal.
- Facilidade de conseguir empréstimo.
- Facilidade de abrir a empresa.
- Outro: _____

11 – Como o(a) sr(a). se formalizou como Empreendedor Individual?

- Formalizei-me por conta própria, no Portal do Empreendedor.
- Formalizei-me com o apoio de um contador.
- Formalizei-me com o apoio de um amigo ou familiar.
- Formalizei-me com o apoio do Sebrae.
- Outro: _____

12 – Após ter se registrado como Empreendedor Individual, o(a) sr(a). tentou pegar um empréstimo em banco?

- Não.
- Sim, busquei, mas não consegui.
- Sim, busquei e consegui

13 – Após o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?*

- Diminuíram.
- Não se alteraram.
- Aumentaram.

14 – O(a) sr(a). pretende, nos próximos anos, expandir o seu negócio, deixando de ser um Empreendedor Individual para se tornar uma Microempresa?*

- Sim.
- Não.

15 – O(a) sr(a). recomendaria a formalização como Empreendedor Individual para alguém que tenha um negócio informal (sem CNPJ)?*

- Sim.
- Não.



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*