

Pesquisa do MEI

Sebrae Minas 2024



FICHA TÉCNICA

© 2024. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Unidade de Inteligência Empresarial

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.

Telefone: 0800 570 0800

Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo

MARCELO DE SOUZA E SILVA

Diretor Superintendente

AFONSO MARIA ROCHA

Diretor Técnico

DOUGLAS AUGUSTO OLIVEIRA CABIDO

Diretor de Operações

MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Unidade de Inteligência Estratégica

Gerente | FERNANDO TERCIUS BATISTA SASSO

Equipe Técnica | TÁBATA CHRISTIE FREITAS MOREIRA | IZABELLA DINIZ SIQUEIRA

LUCAS HENRIQUE PIRES SANTOS | MARINA BARROS OLIVEIRA

Design | MARIANA JANUÁRIO DOS SANTOS VIANA

P438 Pesquisa do MEI – 2024 / Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. – Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2024.

31p.: il.

1. Empreendedorismo 2. MEI. I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. II. Título

Metodologia



Método e data da coleta

Pesquisa Quantitativa realizada com 1028 microempreendedores individuais de Minas Gerais.



Técnica e data da coleta de dados

Questionários autopreenchidos enviados por e-mail. A pesquisa foi realizada entre 15 de abril a 01 de maio 2024.



Amostra

Subgrupos	Amostra
Total Geral	1028
Serviços	220
Indústria	369
Const. Civil	266
Comércio	173



Margem de erro

Intervalo de confiança de 95%

Subgrupos	Erro (em p.p)
Total Geral	3,1
Serviços	6,6
Indústria	5,1
Const. Civil	6,0
Comércio	7,4

Introdução

Esta pesquisa foi realizada com microempreendedores individuais (MEIs) de Minas Gerais, objetivando compreender aspectos de atuação, faturamento e finanças, formalização, dedicação ao negócio e perfil sociodemográfico.

Foram entrevistados 1028 MEIs (total geral) e os resultados foram desagregados a nível setorial (serviços, construção civil, indústria e comércio), de acordo com a classificação utilizada pelo IBGE e pelo Sebrae.



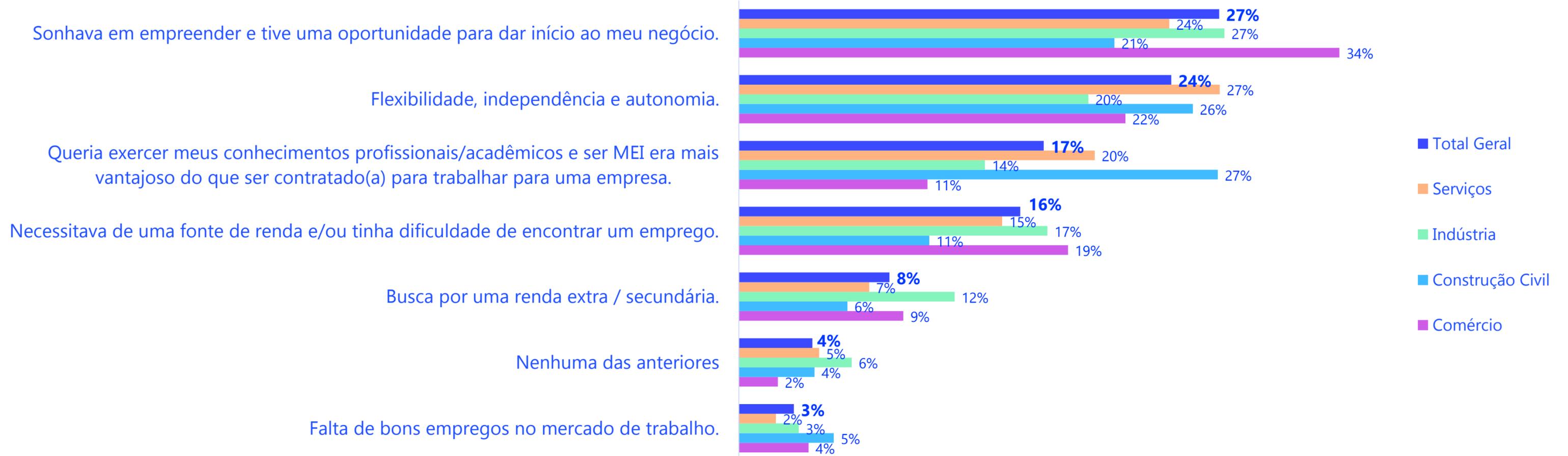


Inteligência
SEBRAE

Aspectos Gerais

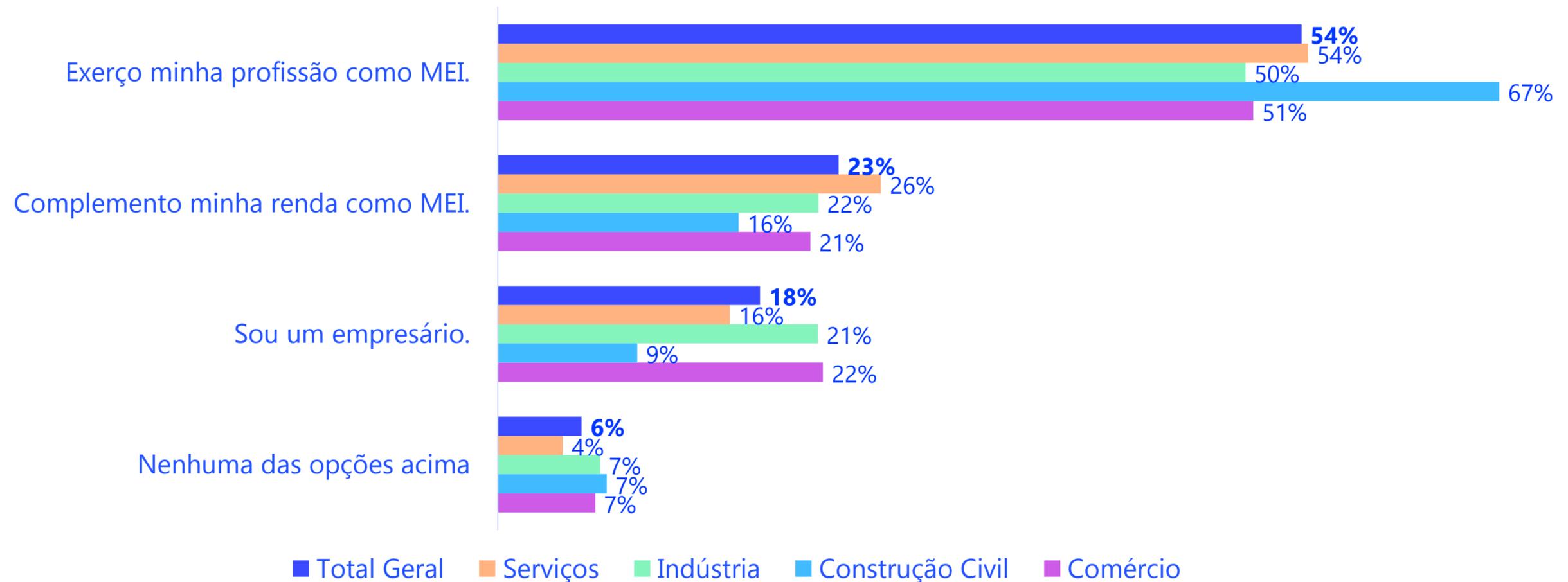


Qual o principal motivo que levou você a se tornar um(a) Microempreendedor(a) Individual?



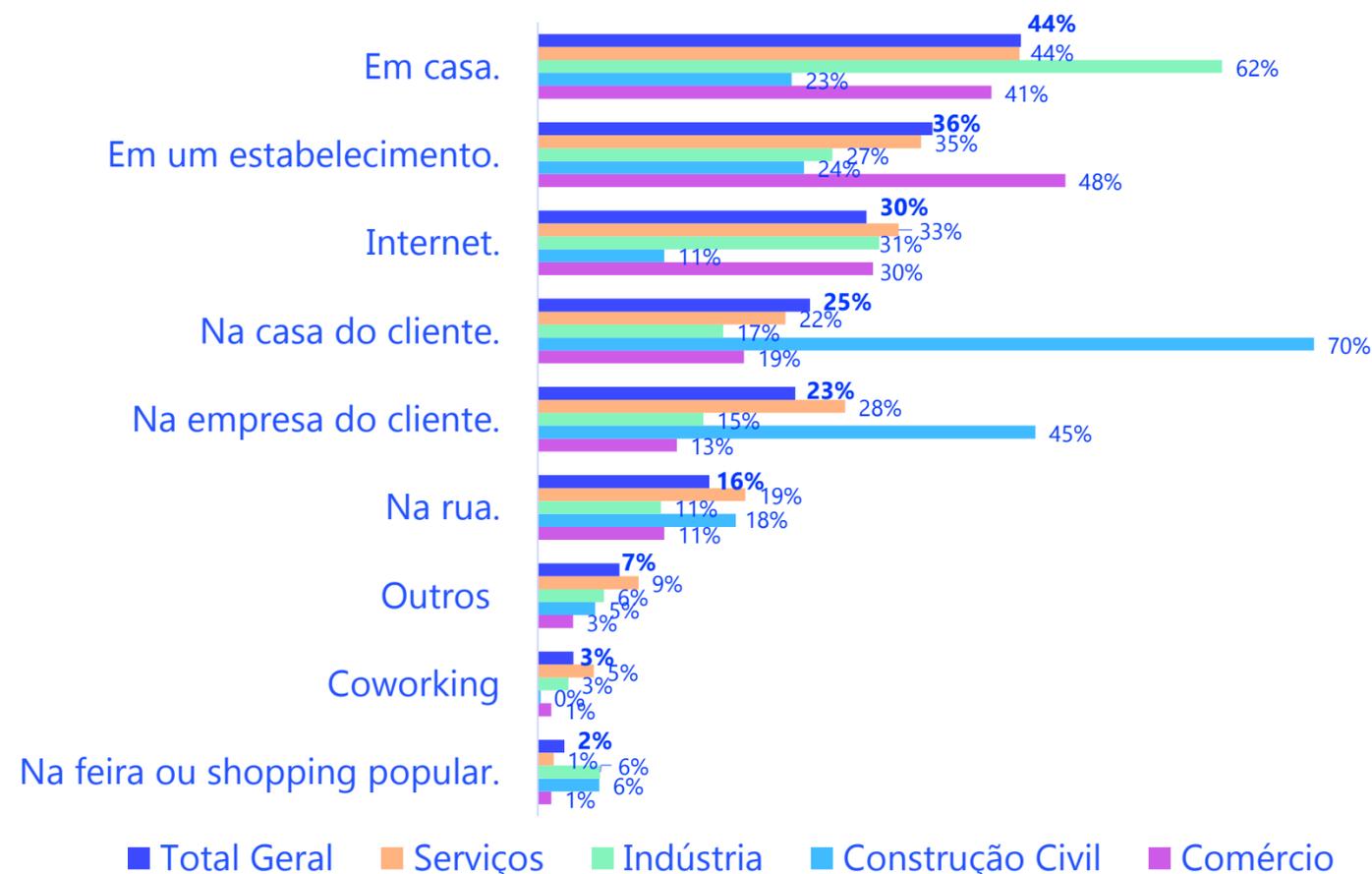
O principal motivo que levou os respondentes a se tornarem Microempreendedores Individuais (MEIs) é o desejo de empreender e a oportunidade de iniciar um negócio, representando 27% do total geral. Em seguida, a flexibilidade, independência e autonomia oferecidas pelo empreendedorismo são citadas por 24% dos respondentes. A vontade de exercer os conhecimentos profissionais/acadêmicos vista a vantagem percebida em ser MEI foi citada por 17% dos respondentes. A necessidade de uma fonte de renda e/ou a dificuldade de encontrar emprego também são motivadores significativos, contribuindo com 16% das respostas. Além disso, a busca por uma renda extra/secundária e a falta de bons empregos no mercado de trabalho são menos citadas, representando 8% e 3% das respostas, respectivamente.

Com qual das opções abaixo você melhor se identifica enquanto MEI?

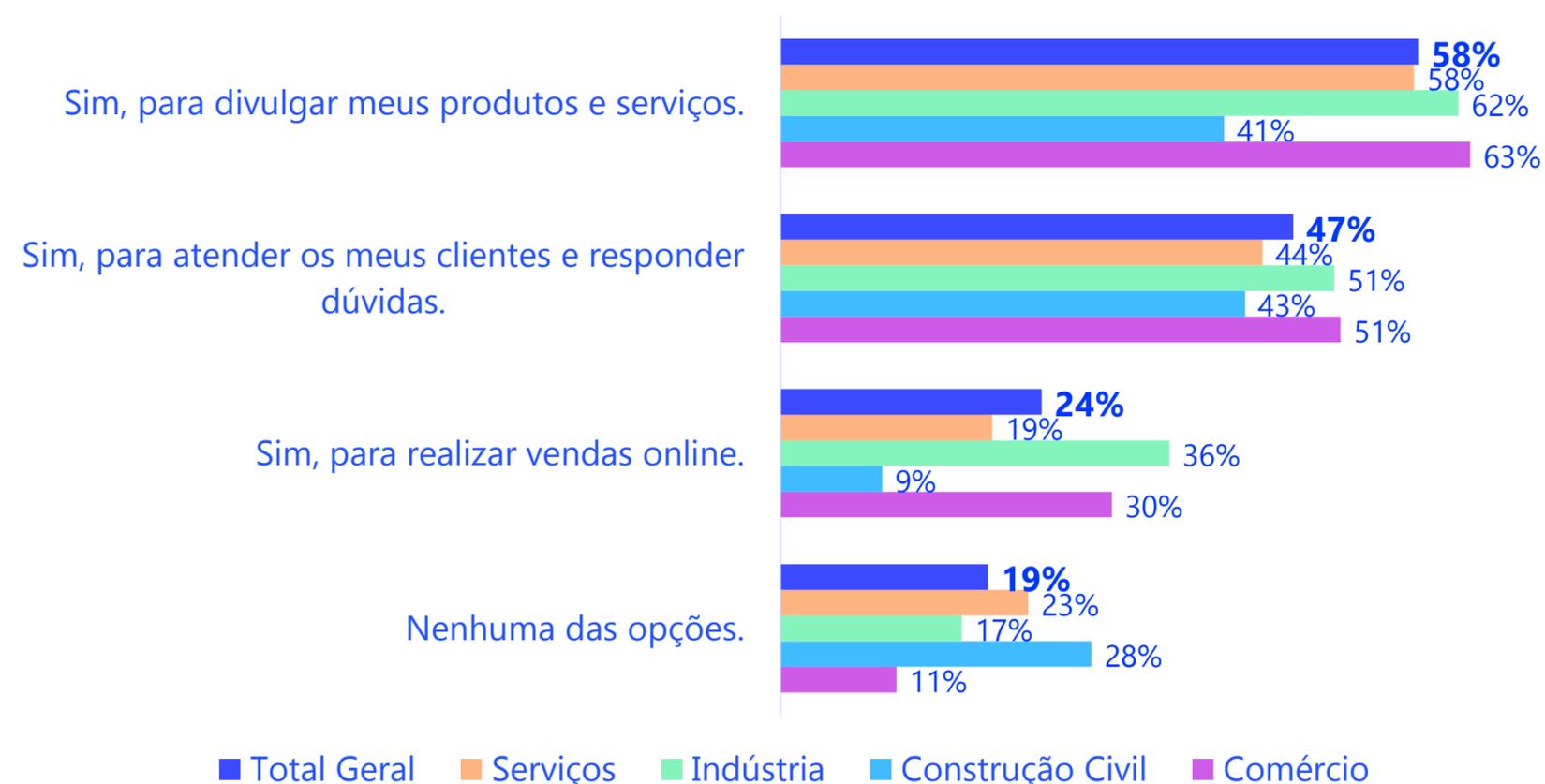


A maioria dos respondentes (54%) percebe que exerce sua profissão através do MEI, sendo o setor de Construção Civil proeminente neste caso (67%). Em menor escala, os respondentes percebem o MEI como um meio de complementar a renda (23%) e de exercer a vocação empreendedora (18%). Para esta última situação, os setores de Indústria e Comércio se sobressaem dos demais, com 21% e 22% dos respondentes identificando seu papel de empresário como MEI, respectivamente.

Em quais locais você realiza suas atividades como MEI?



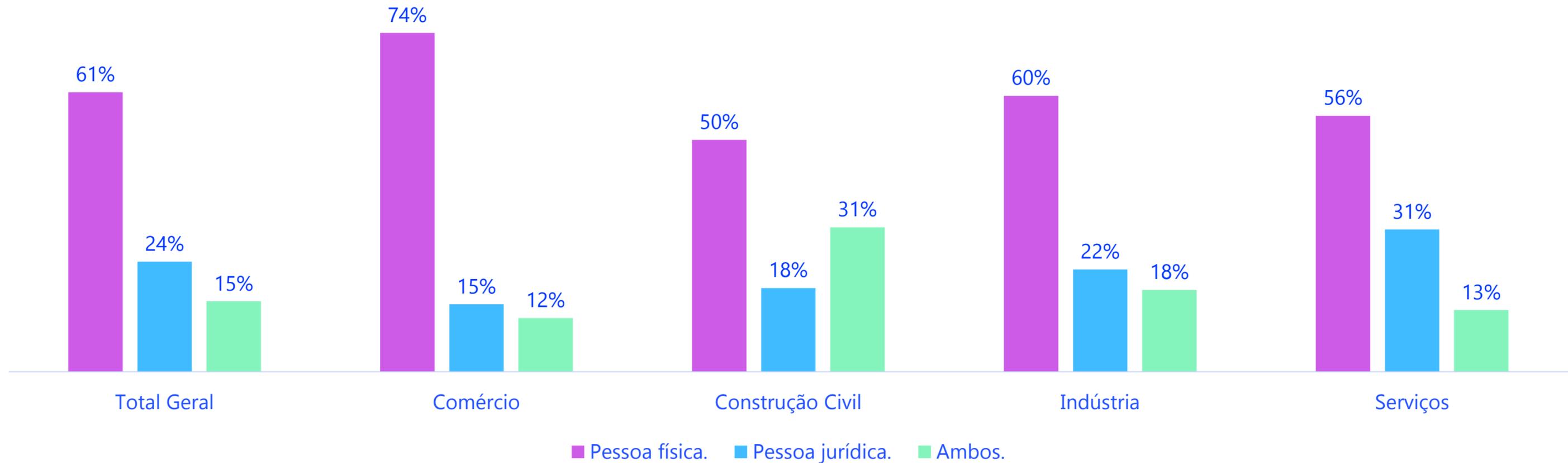
Você utiliza a internet para divulgar seu negócio, comercializar os seus produtos ou atender os clientes?



Os principais locais em que os respondentes realizam as atividades de MEI são em casa (44%), em um estabelecimento (36%), na Internet (30%), na casa do cliente (25%) e na empresa do cliente (23%). Todavia, esta hierarquia muda de acordo as especificidades dos setores: para o setor de Construção Civil, os principais locais de realização das atividades são na casa do cliente (70%) e na empresa do cliente (45%); para Comércio, em um estabelecimento (48%); além disso a Indústria se destaca da média com uma frequência maior na realização das atividades em casa (62%).

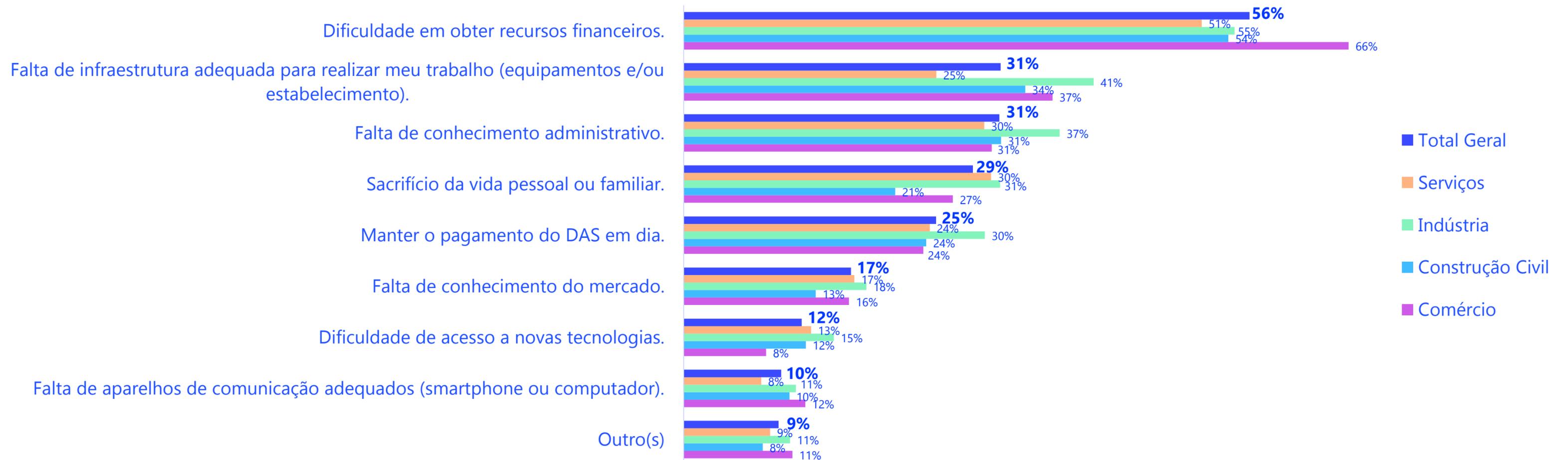
A maioria dos participantes da pesquisa (58%) utiliza a internet para divulgar os produtos e serviços. Quase a metade (47%) a utiliza para atender clientes e responder dúvidas. Em menor escala, 24% dos respondentes utilizam a internet para efetuar vendas online e quase um quinto (19%) não utiliza a internet para nenhum desses fins.

Em relação ao perfil dos seus clientes, você diria que vende mais para pessoa física (consumidor final) ou para pessoa jurídica (outras empresas)?



O principal perfil dos clientes atendidos pelos MEIs, independente do setor analisado, é de pessoa física (61%). Em menor escala, os respondentes tem as pessoas jurídicas como principal cliente (24%) e 15% vendem para ambos em mesma proporção. Destaca-se uma heterogeneidade no setor de Construção Civil, em que 31% dos respondentes desse setor vendem em proporções iguais entre os diferentes perfis de clientes; bem como o setor de Serviços, que tem clientes pessoa jurídica em maior proporção que a média observada.

Quais são os principais desafios que você enfrenta enquanto MEI?



O principal desafio percebido pelos respondentes é a dificuldade em obter recursos financeiros, por 56%; seguido de falta de infraestrutura adequada para a realização do trabalho e falta de conhecimento administrativo, ambos apontados por 31%. Em seguida, o sacrifício da vida pessoal a familiar é apontada por 29% dos respondentes, manter o pagamento do DAS em dia é um desafio para 25% e a falta de conhecimento do mercado atinge 17% dos respondentes. Em menor escala, existe uma barreira de acesso às novas tecnologias por 12% dos participantes, além de 10% relatarem a falta de aparelhos de comunicação adequados como um desafio como MEI.

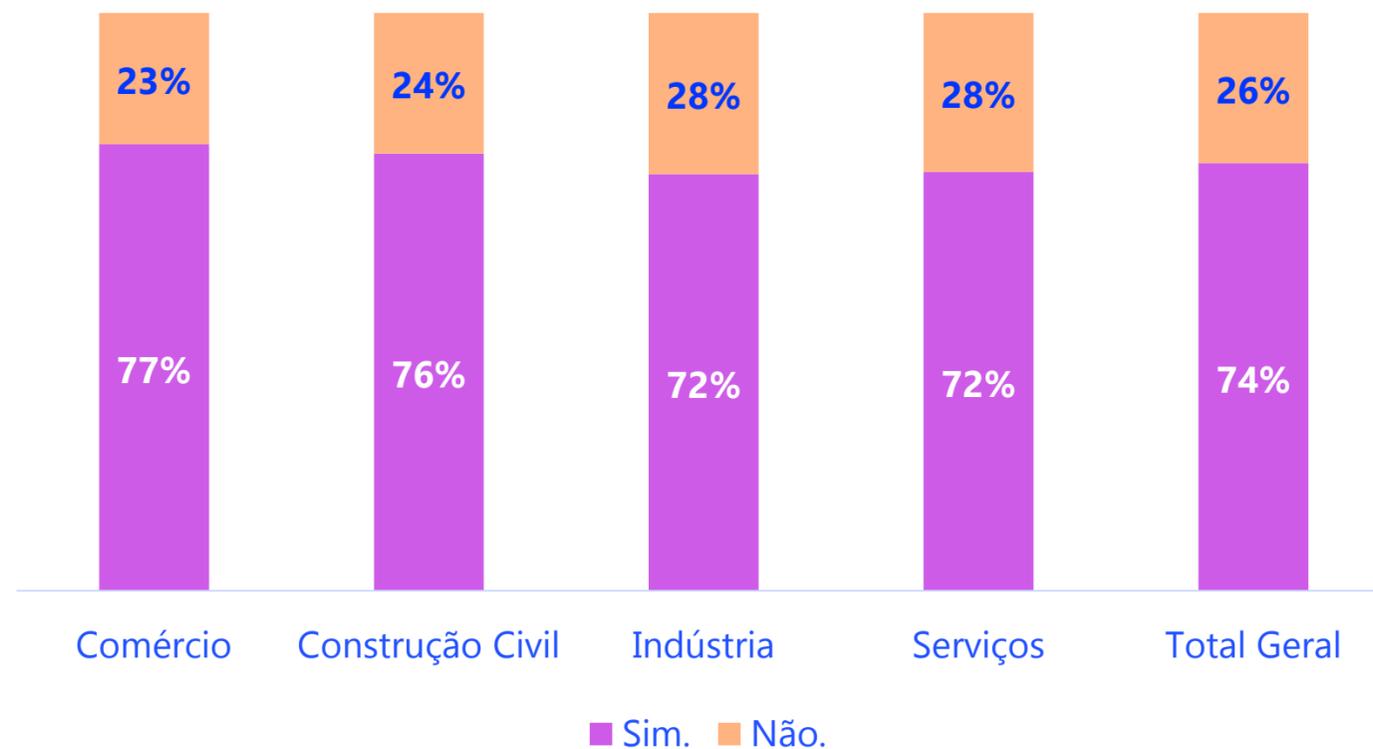


Inteligência
SEBRAE

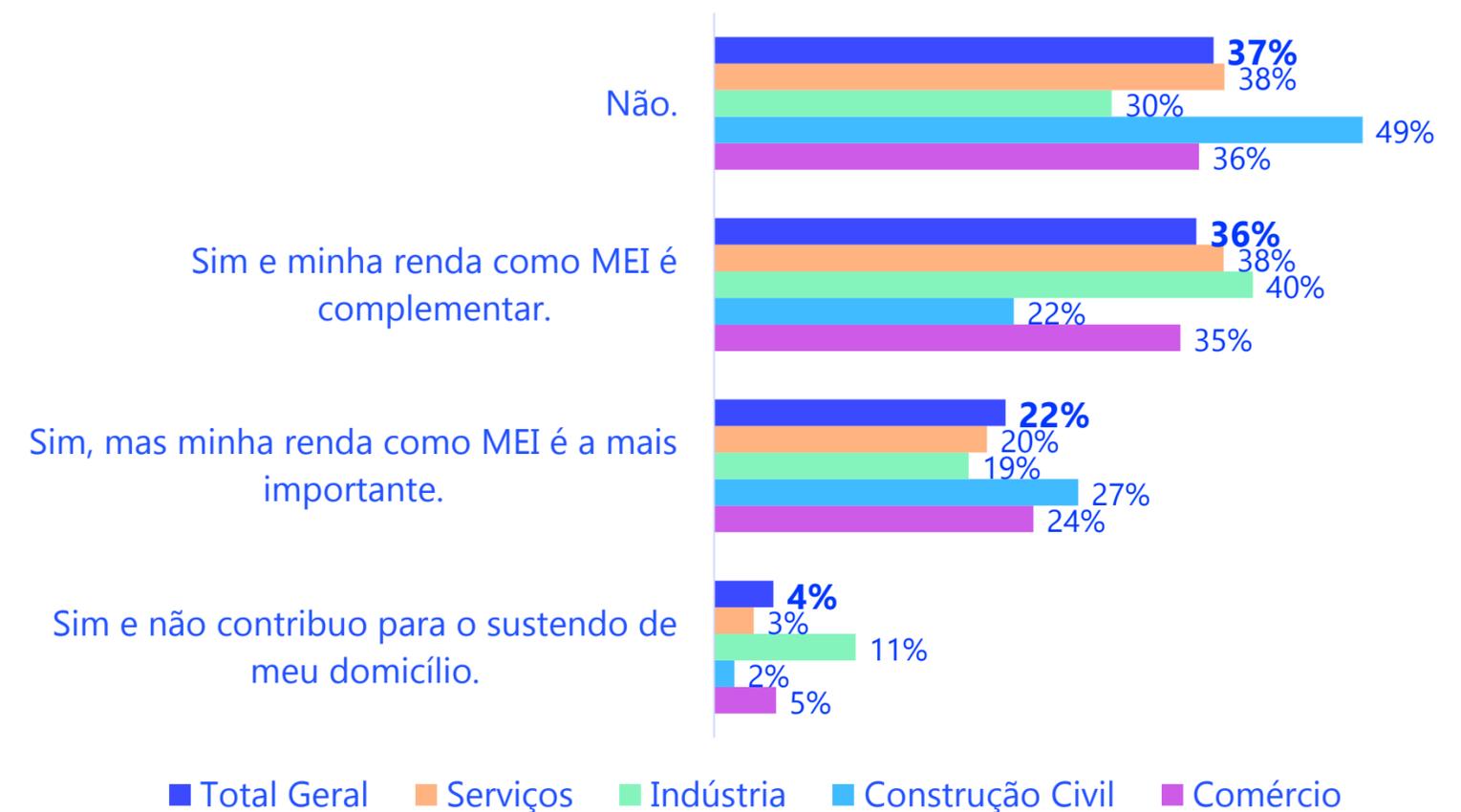
Faturamento e Renda



Ser um(a) microempreendedor(a) individual é a sua principal ocupação e principal fonte de renda?



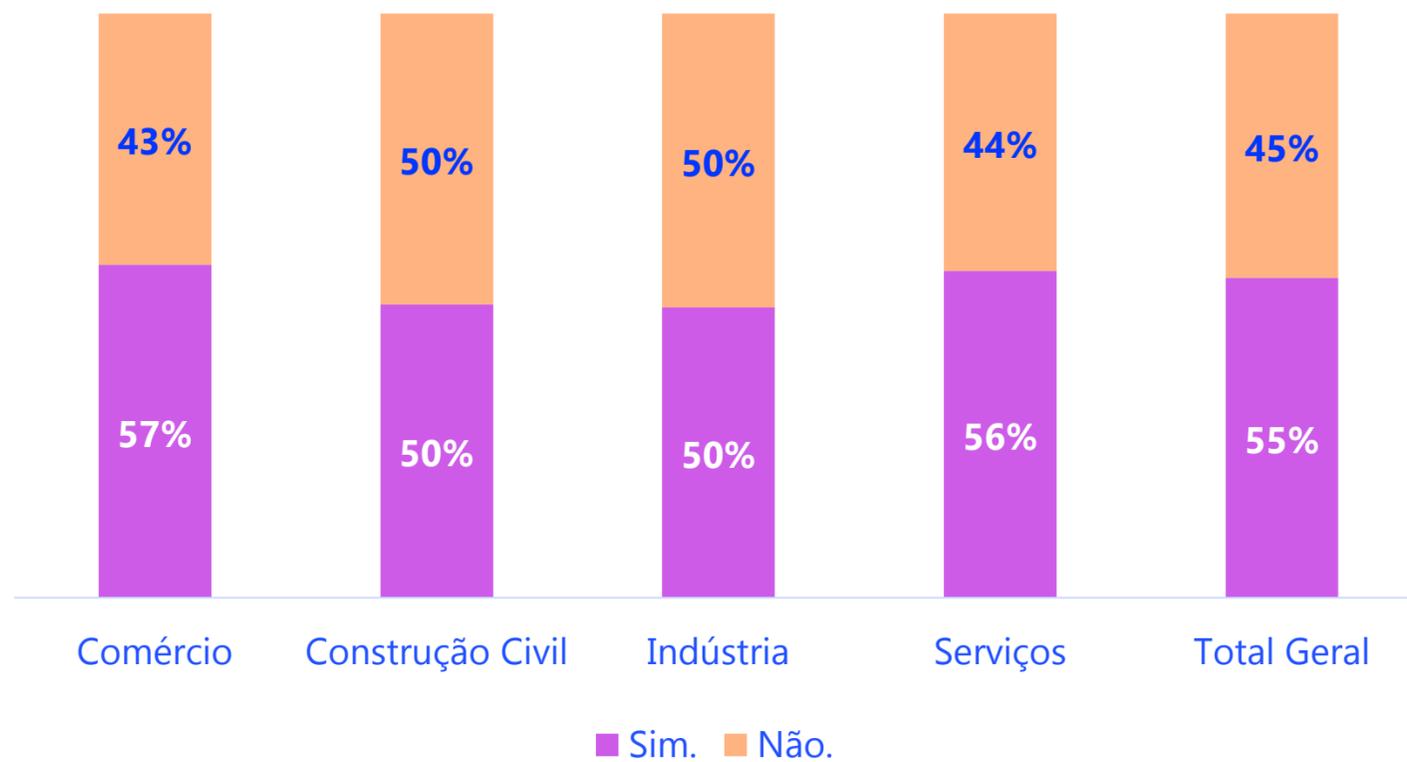
Seu domicílio possui outra fonte de renda além dos seus rendimentos enquanto MEI?



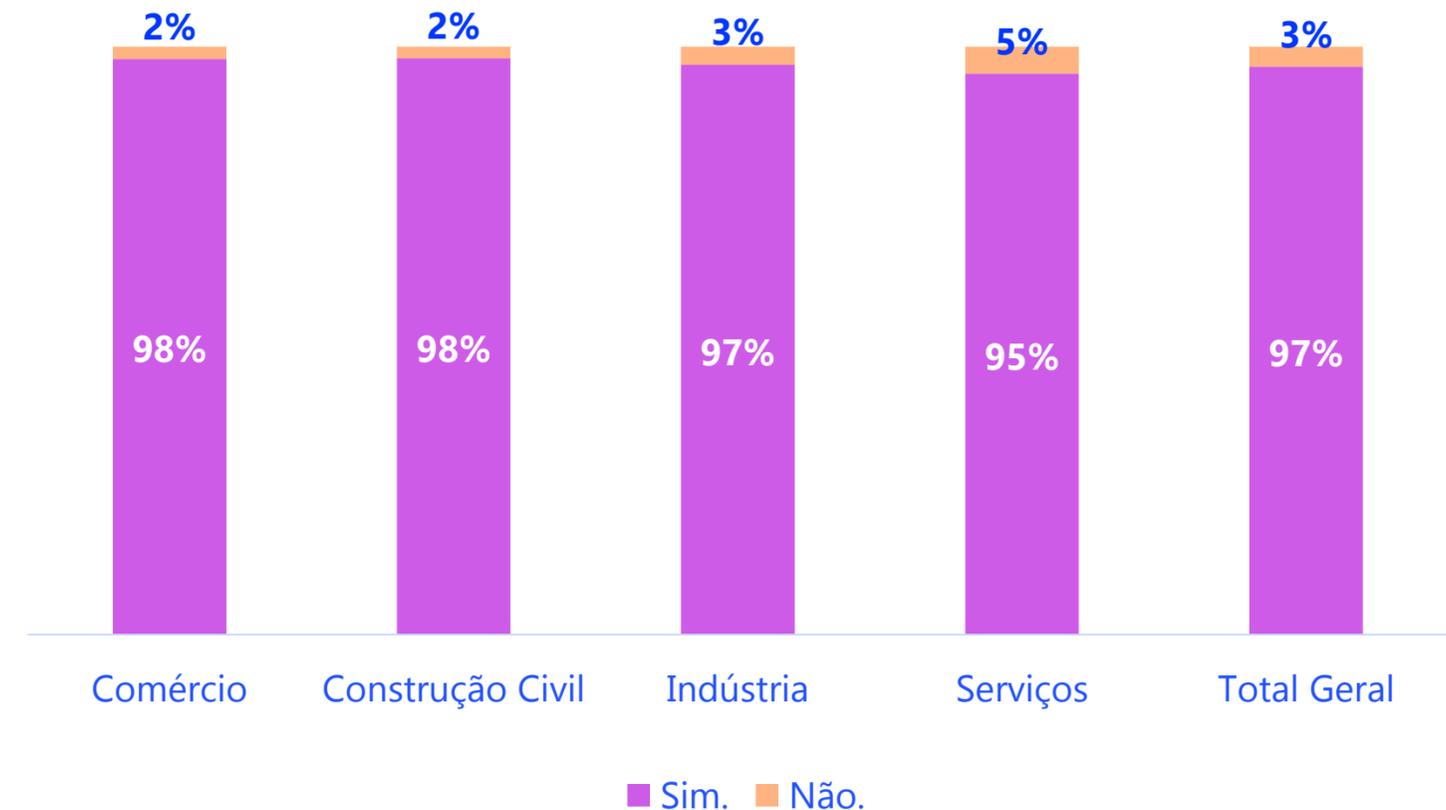
Para quase três quartos (74%) dos entrevistados, o MEI é a principal ocupação e principal fonte de renda, sendo esse um padrão entre os diferentes setores analisados.

Ainda no tópico de fonte de renda, 37% dos respondentes não possuem outra fonte no domicílio além dos rendimentos do negócio, e 36% possuem outra fonte, sendo os rendimentos como MEI complementares a esta. Para 22%, o domicílio possui outra fonte de renda mas aquela obtida como MEI é a mais importante. Apenas 4% possuem outra fonte de renda no domicílio e não contribuem para o sustento do domicílio com a renda como MEI. Ademais nota-se uma hierarquia diferente para o setor de Construção Civil, em que quase metade (49%) dos entrevistados não possui outra fonte de renda no domicílio, 27% possui uma fonte alternativa mas os rendimentos como MEI são os mais importantes e apenas 22% possuem outra fonte que é a mais importante.

Você mantém clara separação entre os recursos financeiros de sua família e os de sua empresa (por exemplo, utilizando contas bancárias diferentes)?



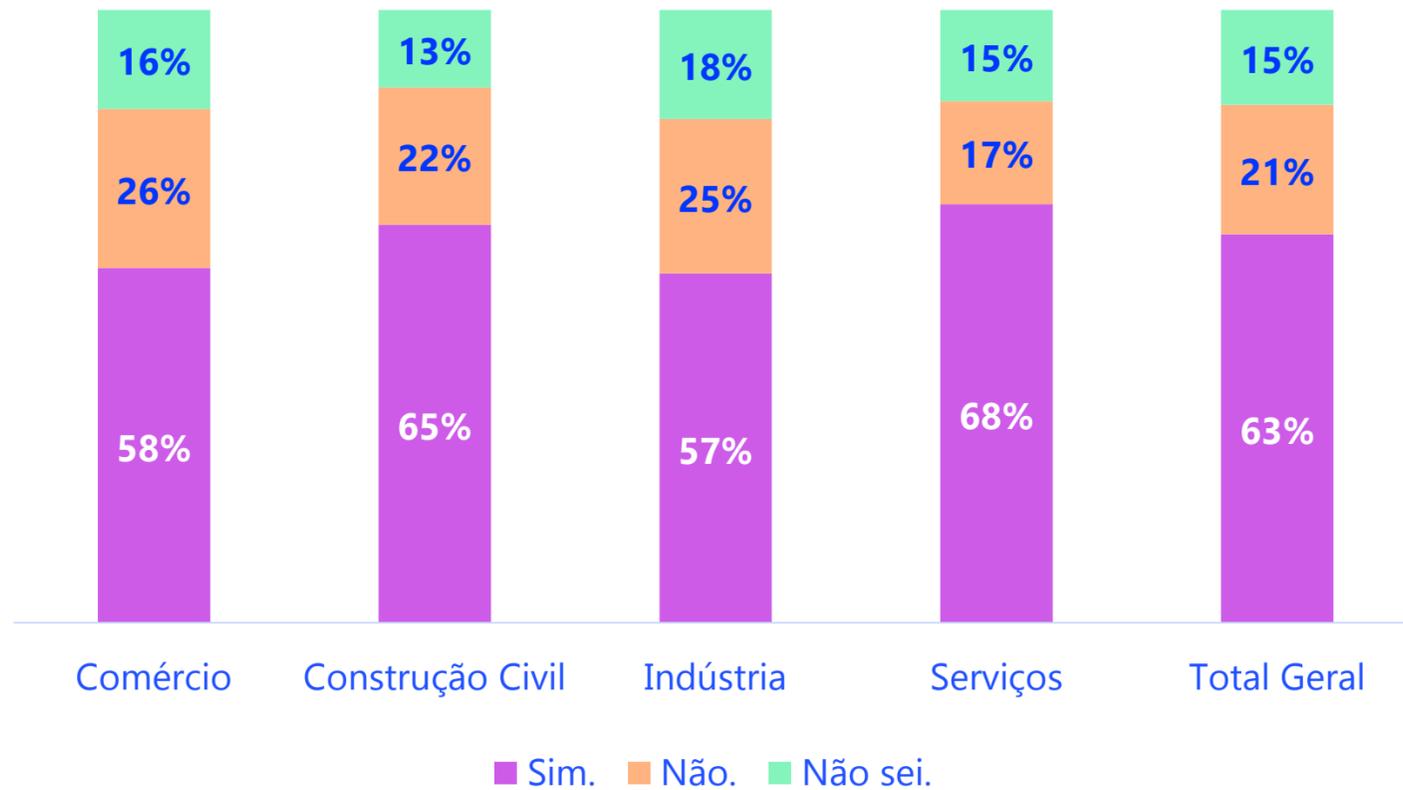
Você aceita PIX para receber pagamentos?



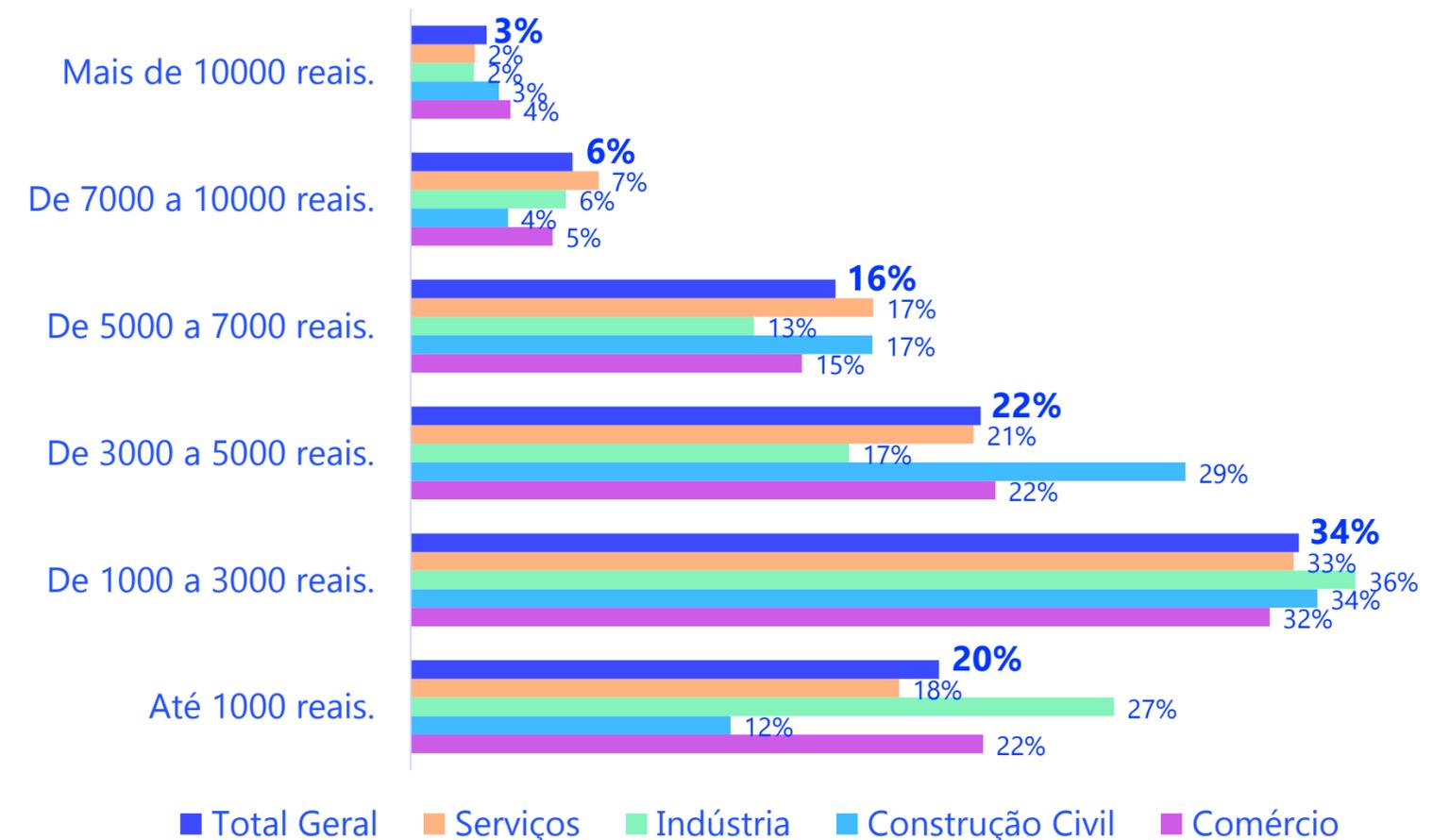
Para um pouco mais da metade dos respondentes (55%), há uma separação entre os recursos da empresa e da família, seja através de contas bancárias diferentes ou outros métodos.

A grande maioria dos MEIs entrevistados (97%) aceitam o PIX como forma de pagamento, confirmando mais uma vez a forte adesão do sistema dada a sua agilidade, praticidade e ausência de custos de transação.

Seu negócio como MEI é financeiramente sustentável?



Qual o seu faturamento mensal, em média?



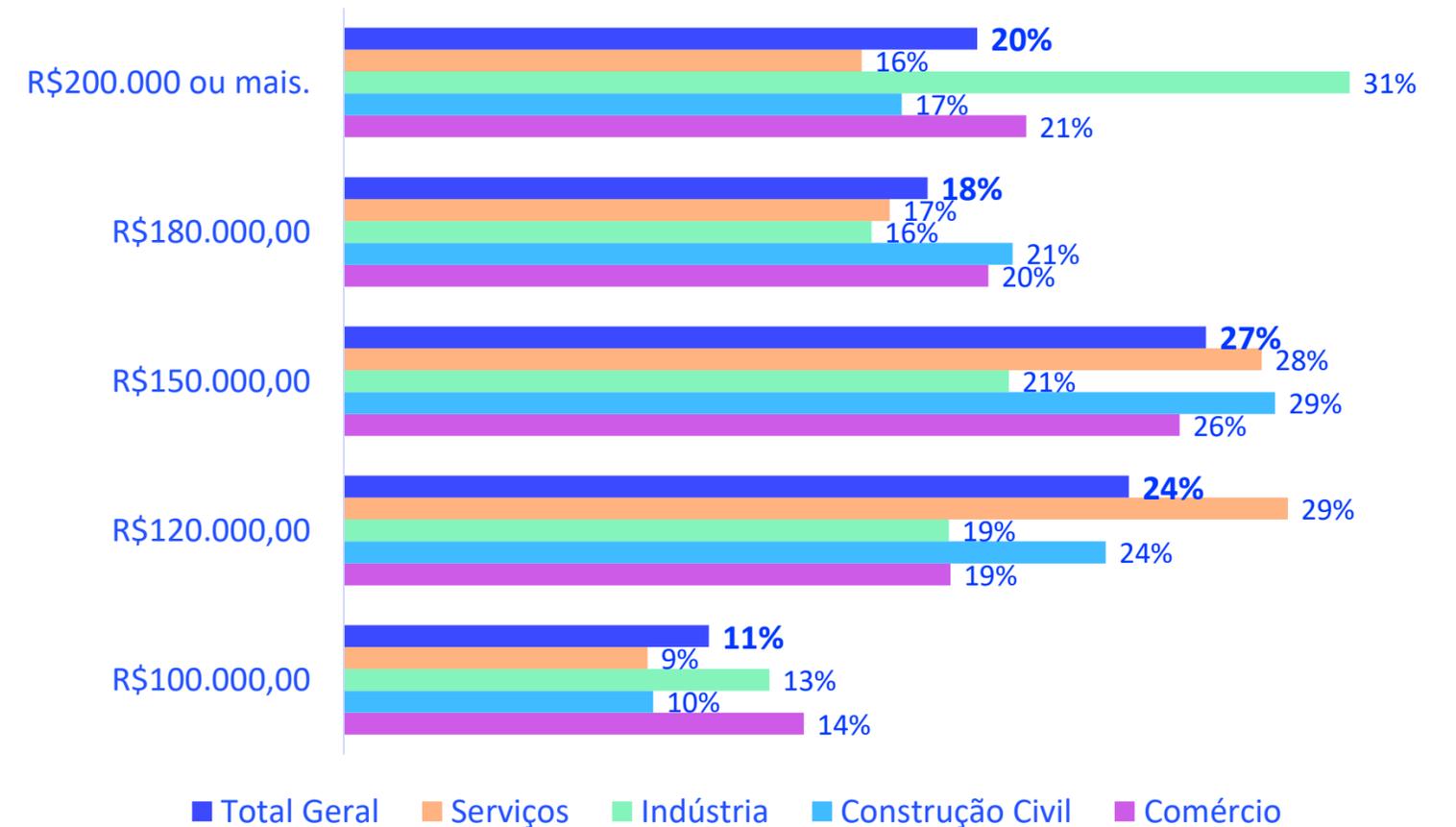
Para a maioria dos respondentes (63%), o negócio como MEI é financeiramente sustentável, enquanto 15% não sabem dizer. Para 21% dos entrevistados o negócio não é financeiramente sustentável.

Em relação ao faturamento médio dos MEIs entrevistados, a faixa que prepondera, com 34% dos apontamentos, é a de 1000 a 3000 reais mensais. Em seguida, 22% faturam de 3000 a 5000 reais. 25% faturam mais de 5000 reais e 20% faturam até 1000 reais mensais.

Na sua opinião, o limite de faturamento anual praticado para a categoria de Microempreendedor Individual (R\$81000) é ideal ou deveria haver um limite maior?



Assinale o valor que seria mais adequado para o limite de faturamento anual, na sua percepção.



Para 61% dos participantes da pesquisa, o limite de faturamento anual do MEI deveria ser superior ao atual, de R\$81.000,00.

Ao serem questionados sobre qual deveria ser esse limite reajustado, 11% votaram em R\$100.000,00; 24% em R\$120.000,00; a maior parcela, de 27%, em R\$150.000,00. Para limites ainda maiores, de R\$180.000,00 e R\$200.000,00 ou mais, as frequências de votantes foram, respectivamente, 18% e 20%. No setor industrial, foi identificado um *outlier*, em que quase um terço dos participantes desse setor defendem que o limite deveria ser de R\$200.000,00 ou superior.

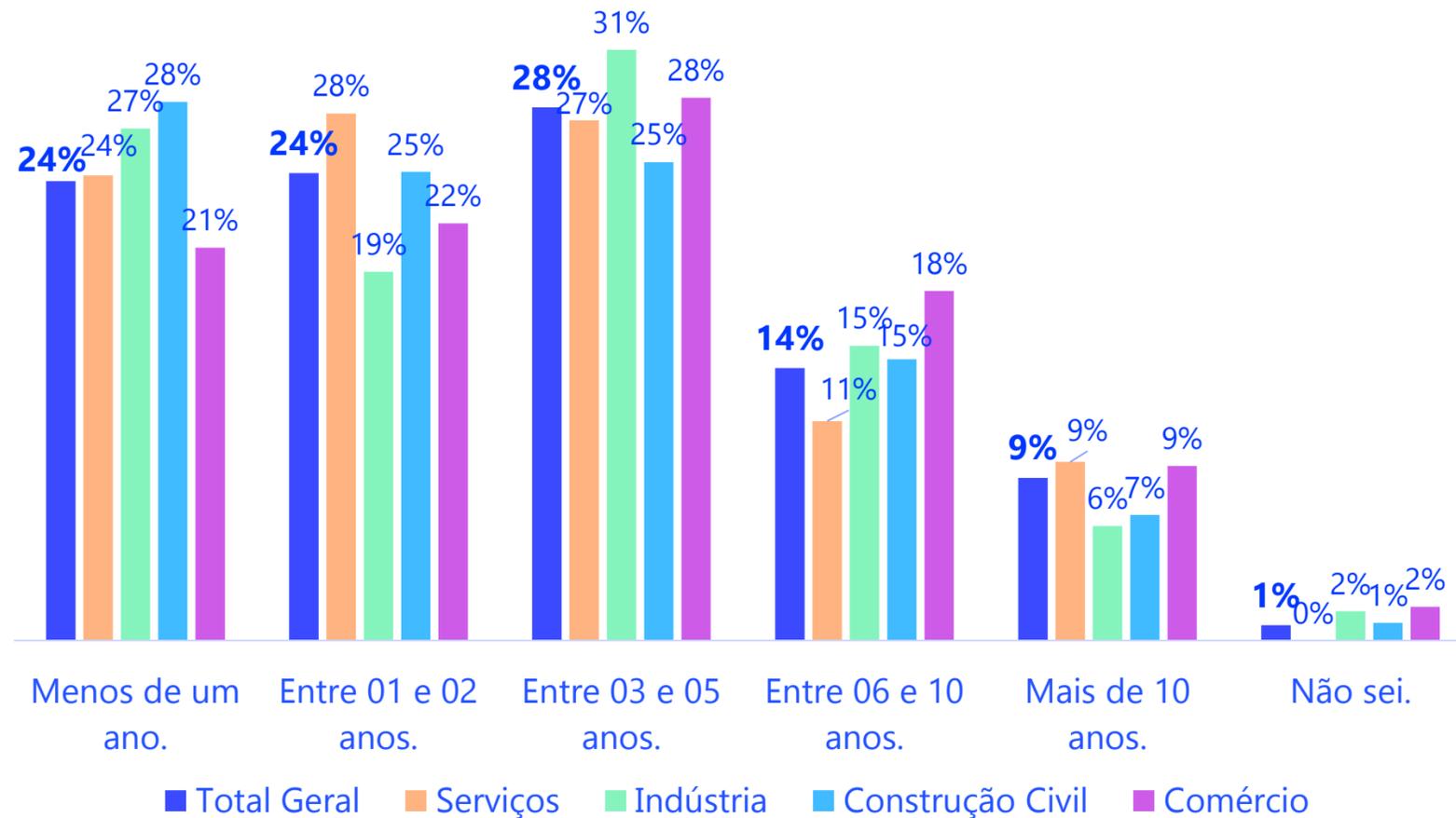


Inteligência
SEBRAE

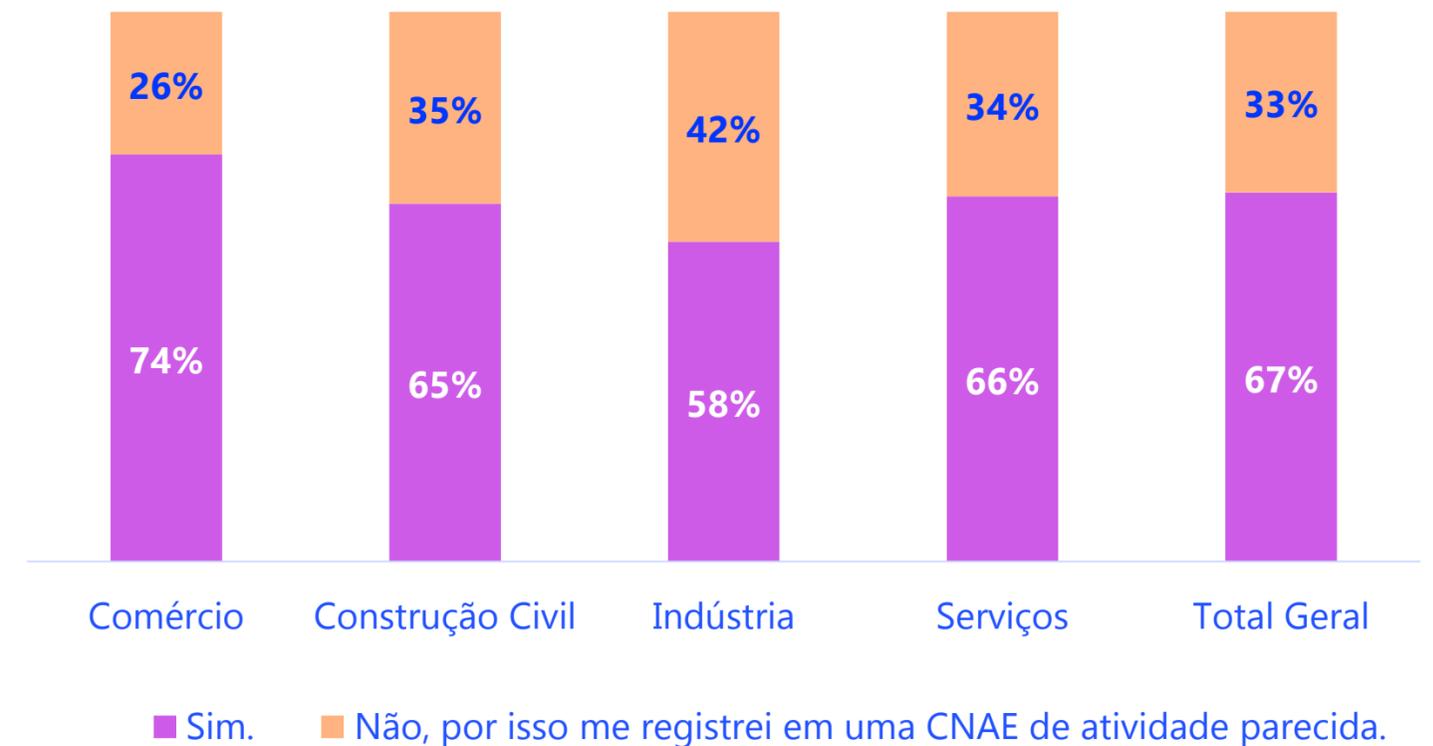
Formalização e Benefícios



Há quanto tempo você se formalizou como MEI?



Quando você se formalizou como MEI, você encontrou com facilidade a CNAE da atividade que desempenha?



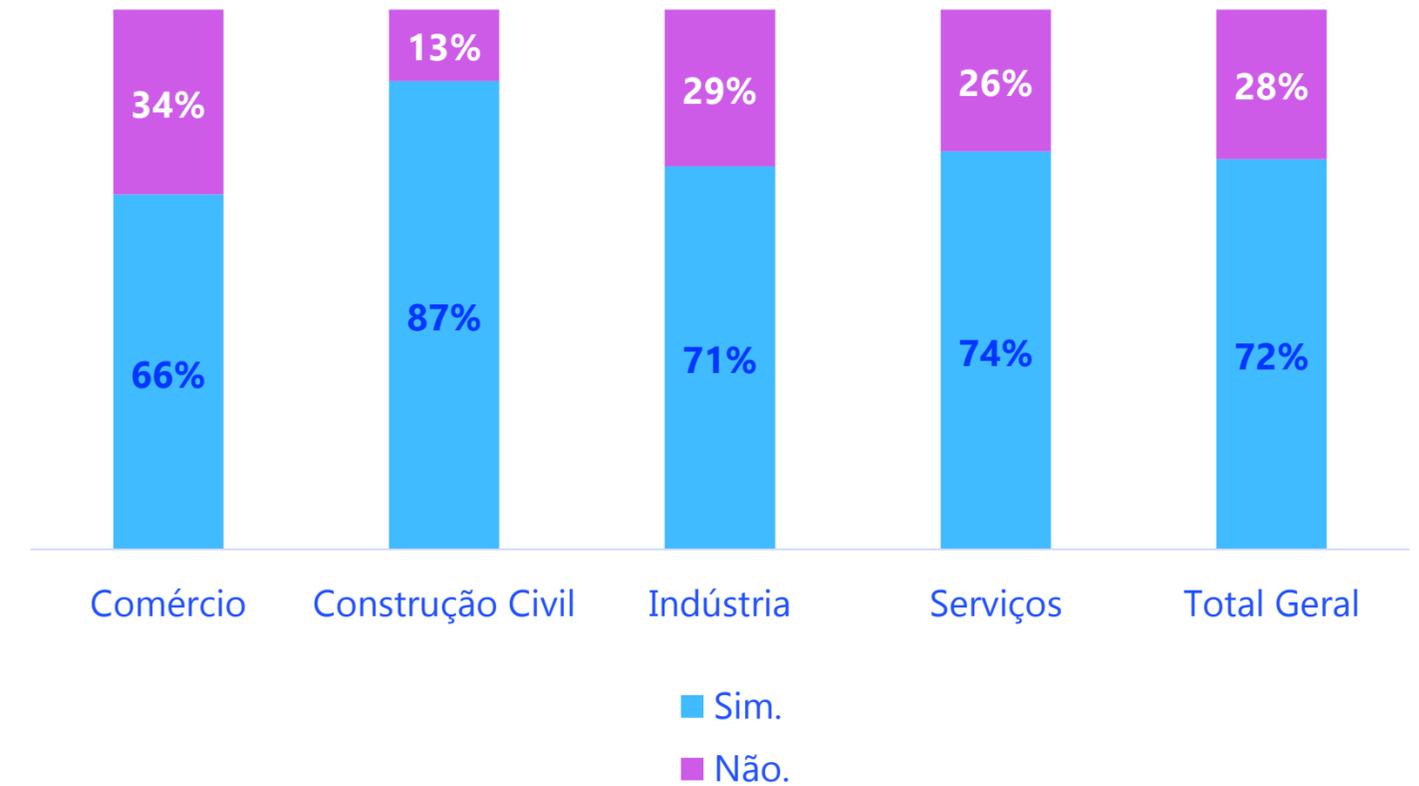
Cerca de $\frac{3}{4}$ dos respondentes se formalizaram como MEI nos últimos 5 anos, sendo 24% aqueles que formalizaram há menos de um ano e entre 1 e 2 anos, e 28% os que se formalizaram entre 3 e 5 anos atrás. Os que se formalizaram entre 6 e 10 anos atrás correspondem a 14% dos participantes, enquanto aqueles que se formalizaram há mais de 10 anos somam apenas 9% do total.

Dois terços dos MEIs entrevistados encontraram com facilidade a CNAE da atividade desempenhada, enquanto o restante se registrou em uma CNAE parecida com a atividade verdadeira. A proporção de respondentes que não encontraram sua CNAE é maior no setor industrial, chegando a quase metade dos respondentes (42%).

Você permanece com a mesma atividade (principal) desde que se formalizou, ou mudou de ramo?



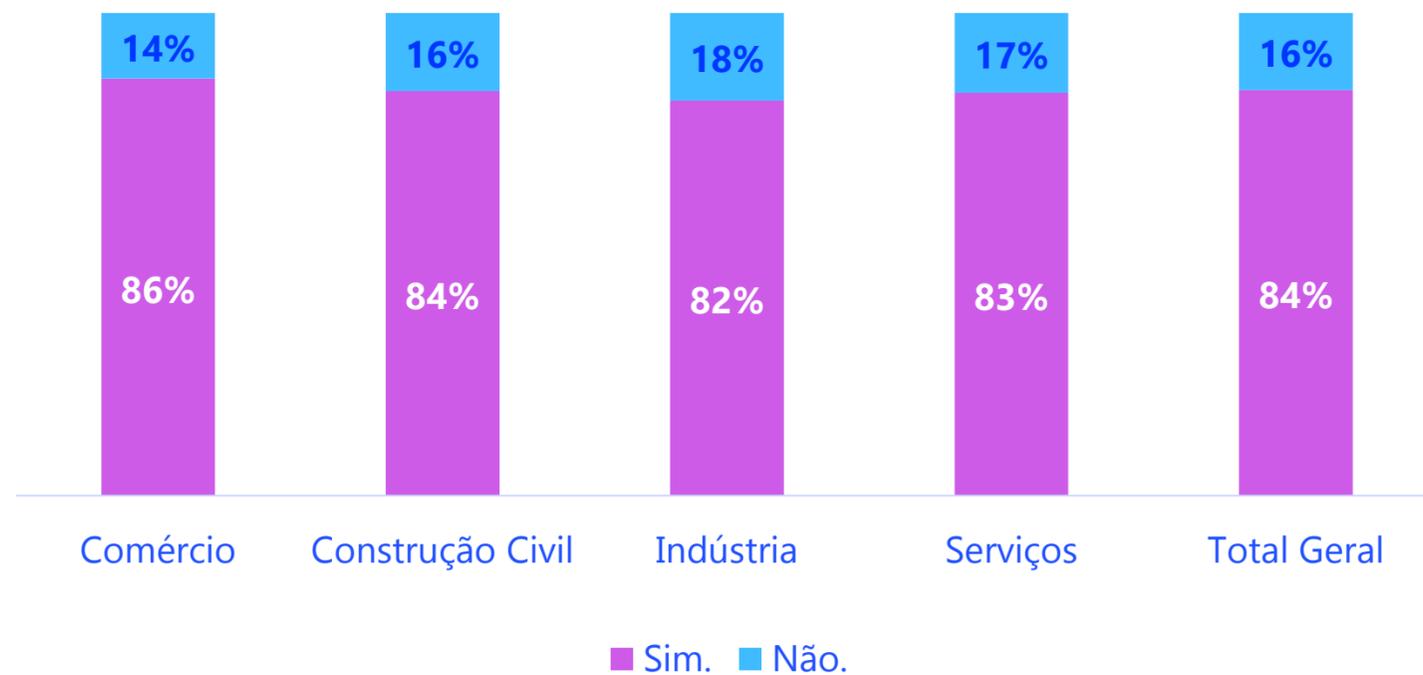
Você atualizou o seu cadastro (CNAE), inserindo a(s) nova(s) atividade(s) que passou a realizar?



A grande maioria dos participantes permaneceram realizando a mesma atividade na qual se formalizaram, sendo que apenas 13% mudaram o ramo de atividade após a formalização.

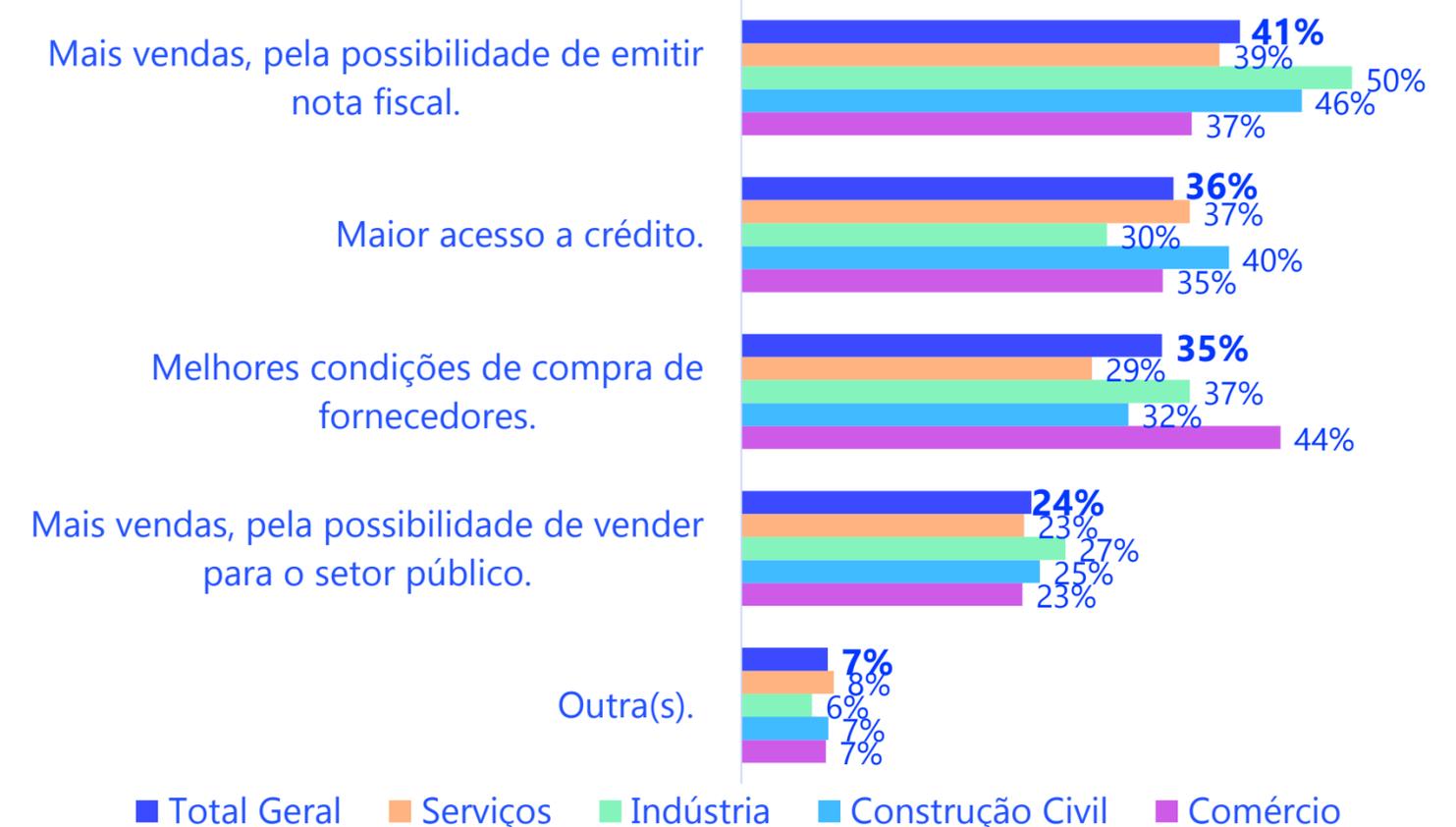
Dentre os respondentes que mudaram o ramo de atividade após a formalização, 72% destes atualizaram a CNAE com as novas atividades, sendo essa proporção ainda maior no setor de Construção Civil (87%).

Além dos benefícios de aposentadoria, auxílio doença e auxílio maternidade (no caso das mulheres), você acredita que ser MEI traz vantagens perceptíveis para você, comparando com um empreendimento informal?



Quais são as vantagens da formalização?

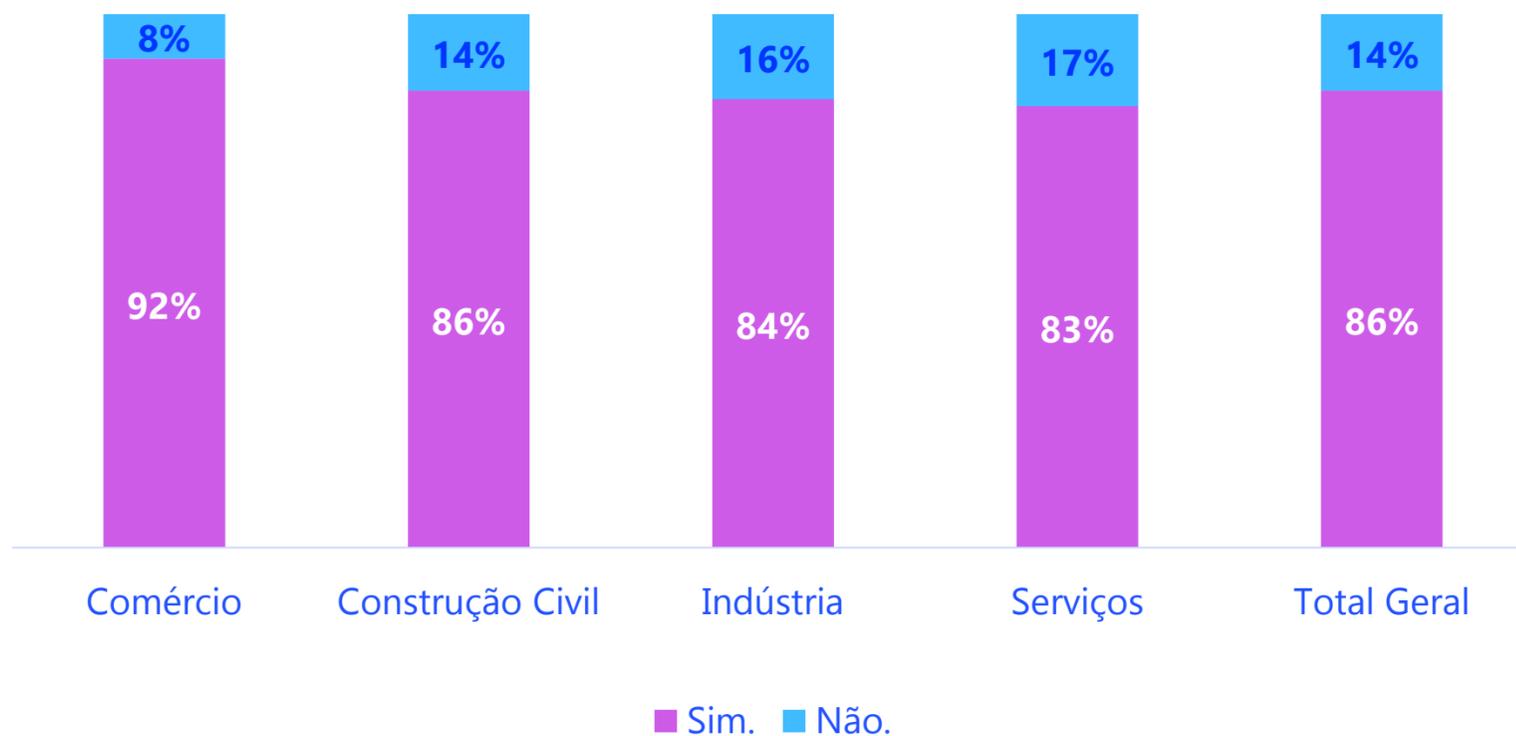
Amostra: 855 (participaram os que percebem vantagens).



A maioria (84%) dos participantes percebe vantagens na formalização além dos benefícios de aposentadoria, auxílio doença e auxílio maternidade.

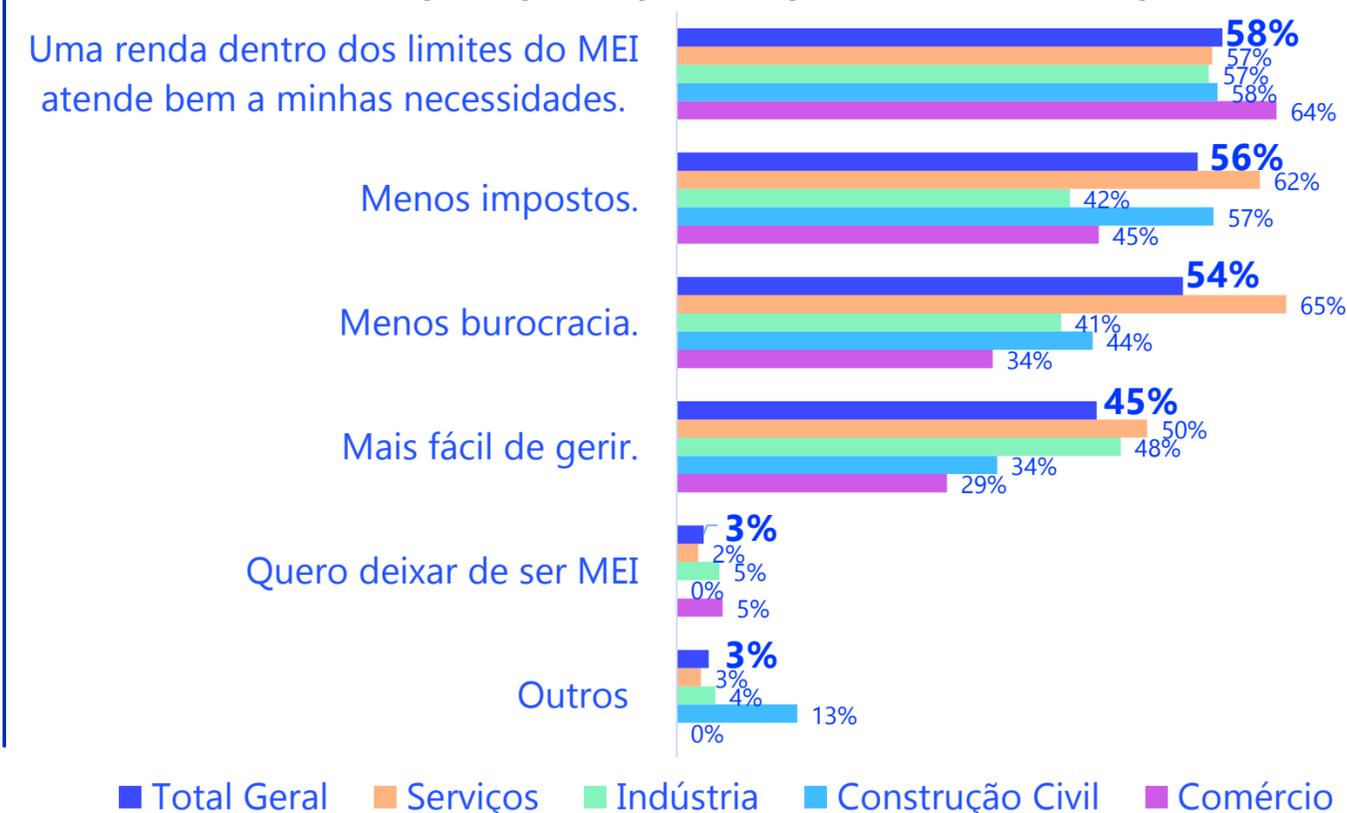
Ao serem questionados sobre quais seriam tais vantagens, as principais respostas foram: mais vendas graças à emissão de notas fiscais (41%), maior acesso a crédito (36%), melhores condições de compra de fornecedores (35%) e mais vendas pela possibilidade de participar de licitações (24%). Nota-se que, para o Comércio, a vantagem mais popular da formalização advém das melhores condições de compras com fornecedores, com quase metade (44%) dos respondentes reconhecendo tal vantagem.

Você pretende que seu empreendimento cresça para um porte maior, como microempresa ou empresa de pequeno porte?



Indique os motivos determinantes para que você não queira deixar de ser MEI.

Amostra: 153 (participaram quem não pretende aumentar de porte).



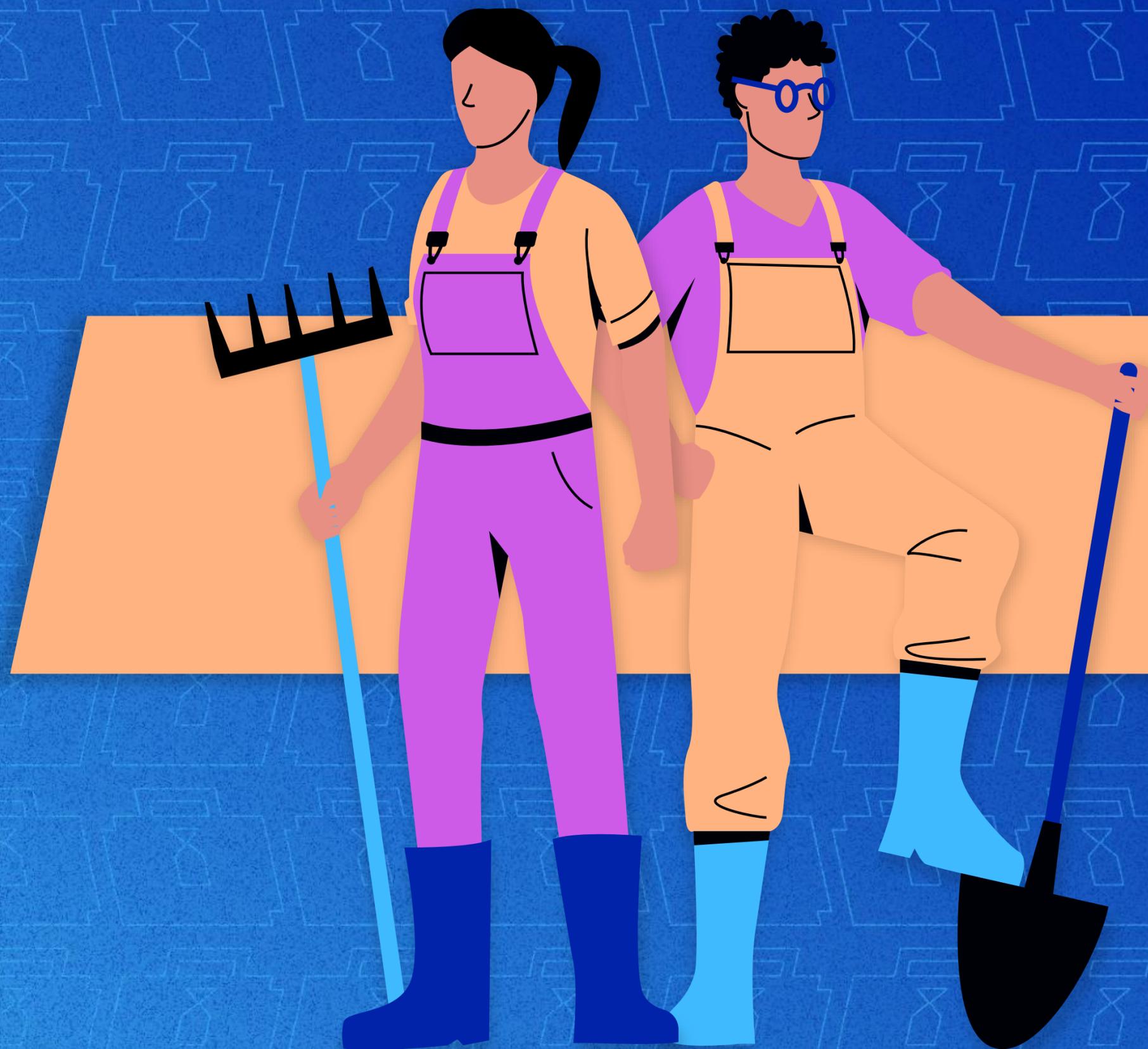
A grande maioria (86%) dos participantes pretende que seus negócios cresçam para portes maiores, como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte.

Dentre os 14% que não possuem a pretensão de expandir o porte de seu empreendimento, destacam-se as justificativas de que uma renda dentro dos limites do MEI é suficiente (58%), menos impostos (56%) e burocracia (54%), e facilidade de gestão do MEI quando comparado a empreendimentos de maior porte (45%).

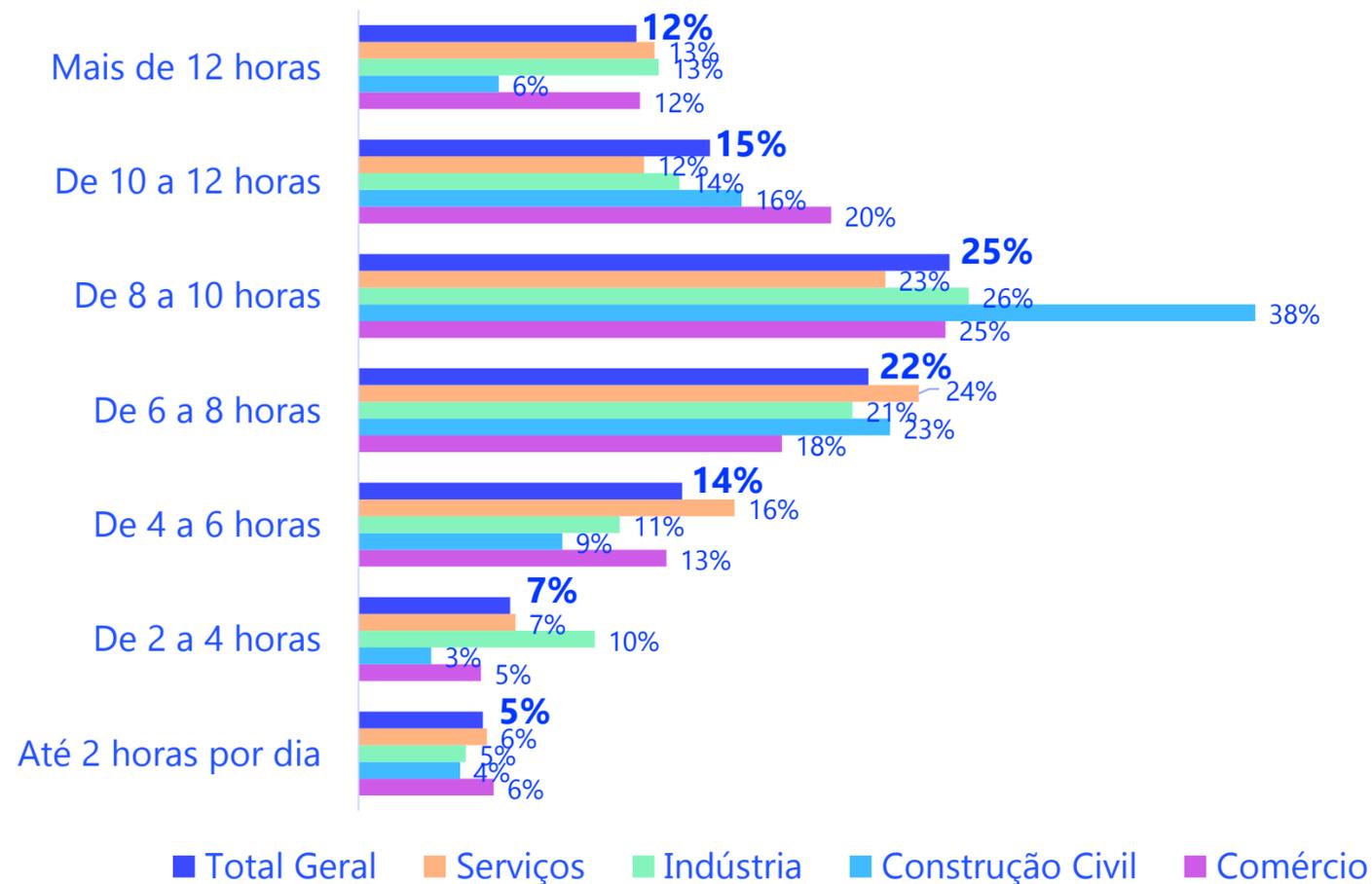


Inteligência
SEBRAE

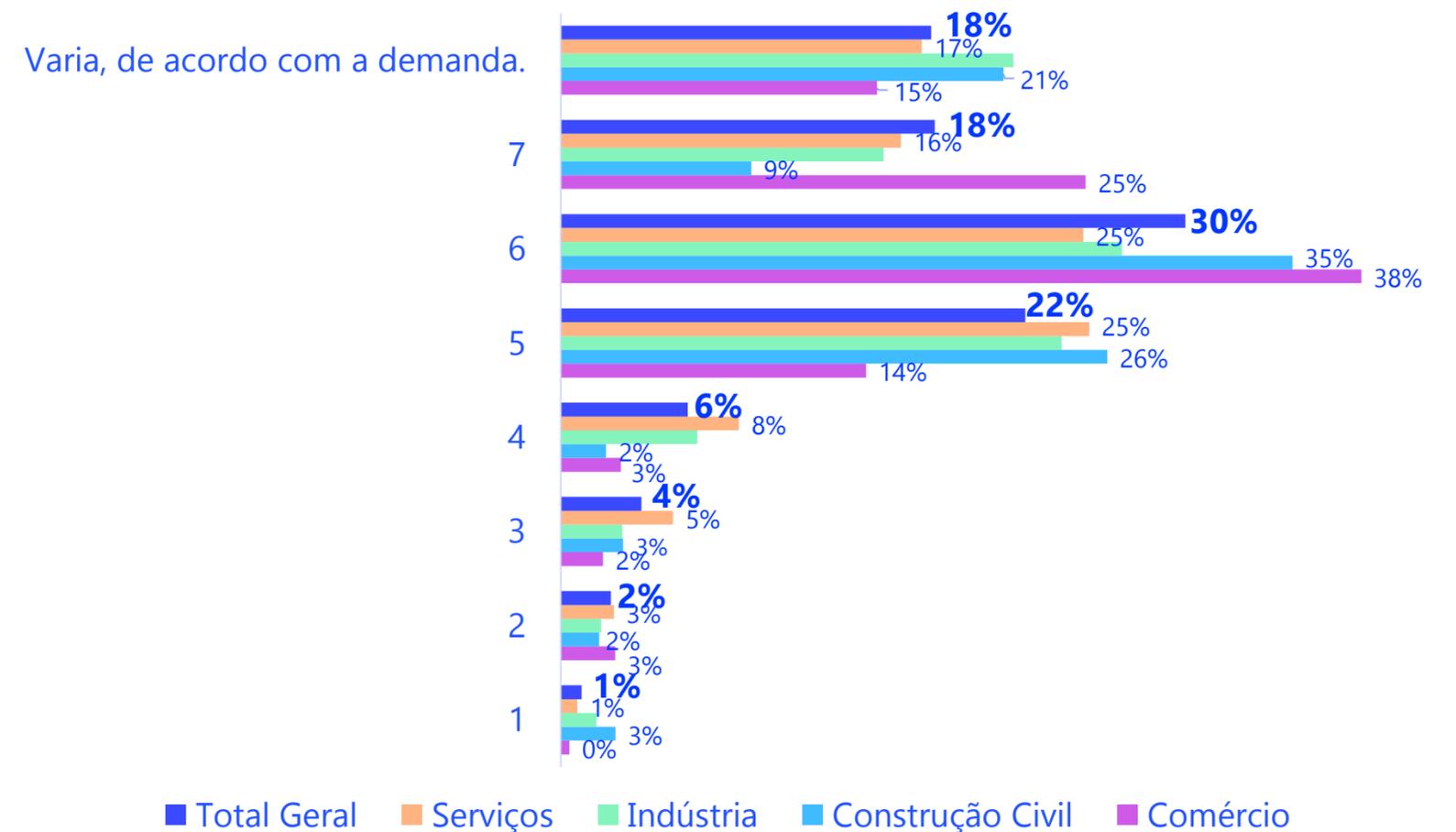
Dedicação ao Negócio



Quantas horas por dia, em média, você trabalha como MEI?



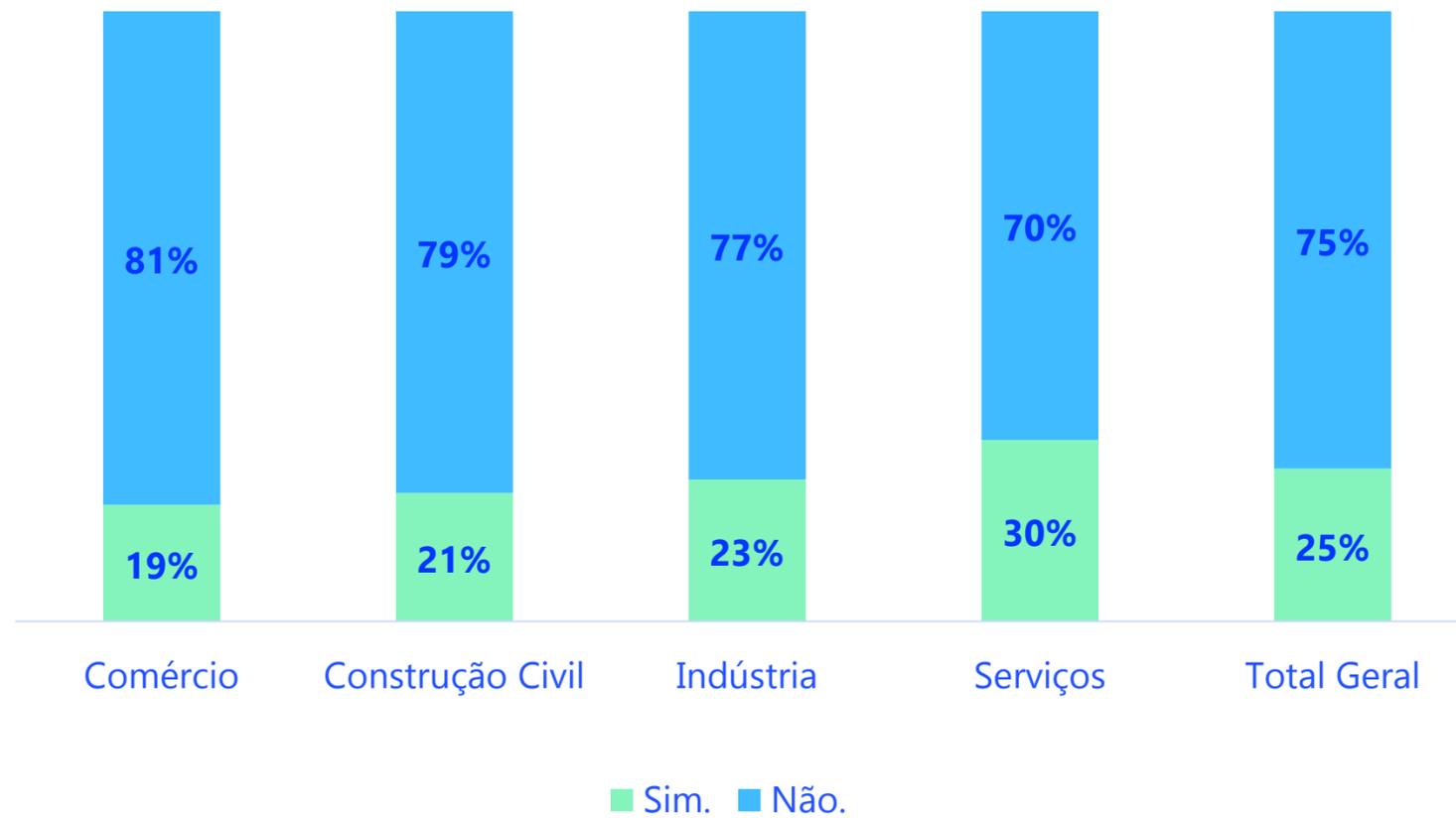
Quantos dias na semana você trabalha como MEI?



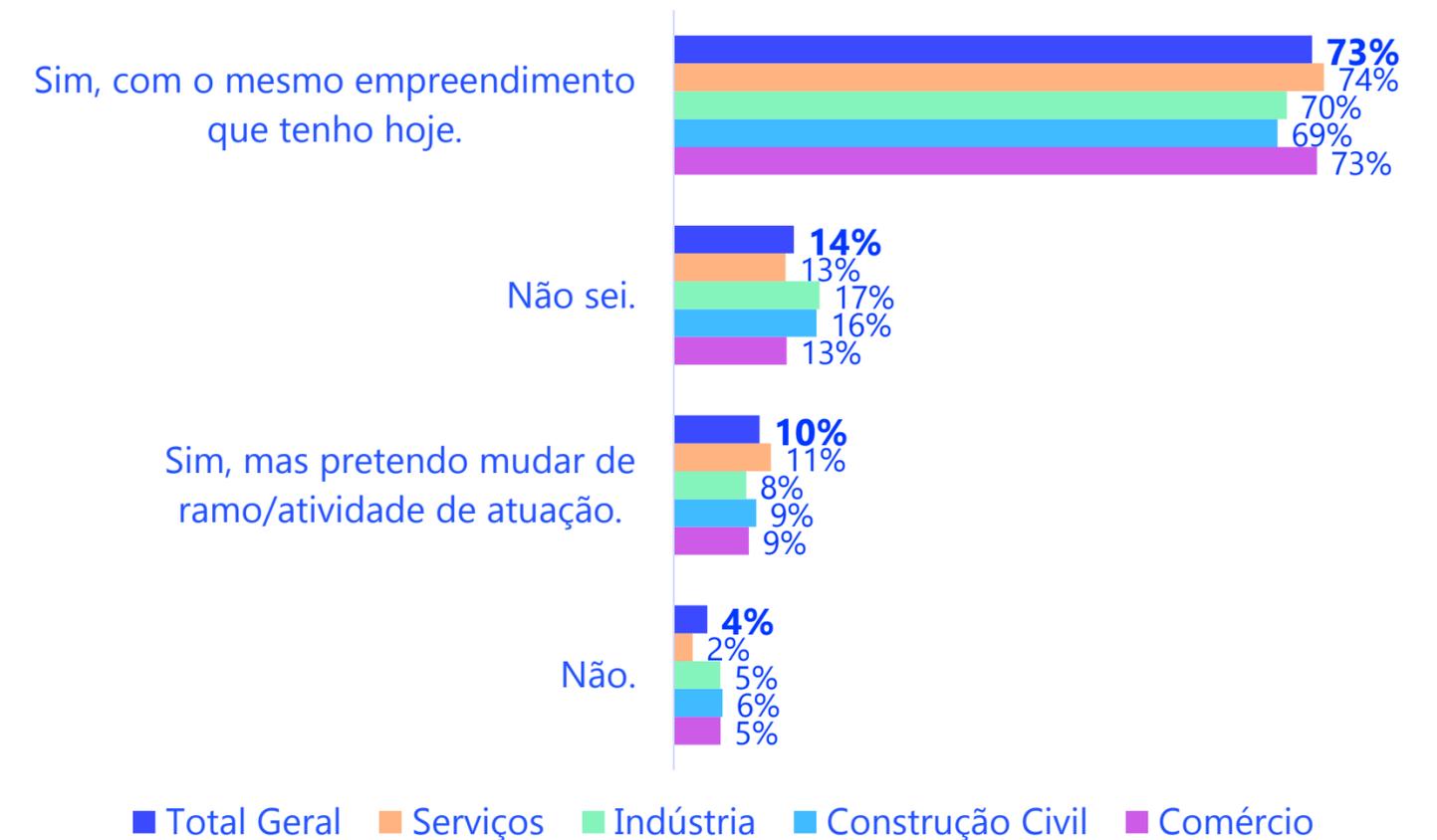
As principais cargas horárias de dedicação ao MEI são de 8 a 10 horas por dia e de 6 a 8 horas por dia, com 25% e 22% dos participantes se enquadrando nessas categorias, respectivamente. As faixas de 10 a 12 horas (15%), 4 a 6 horas (14%) e mais de 12 horas (12%) também possuem uma representação significativa dos respondentes.

Apenas 13% dos respondentes trabalham 4 dias ou menos como MEI, enquanto 22% trabalha 5 dias, 30% trabalha 6 dias e 18% trabalham 7 dias. Para os 18% restantes, os dias trabalhados na semana variam positivamente de acordo com a demanda dos clientes.

Você costuma tirar férias da sua atividade como MEI?



Em dois anos, você pretende continuar empreendendo como MEI?



Apenas 25% dos entrevistados costumam tirar férias da atividade que desempenham como MEI.

No que refere-se a visão de futuro, a maior parcela dos entrevistados (73%) afirma que pretende continuar com o mesmo empreendimento de hoje daqui 2 anos. Por outro lado, 10% dos entrevistados pretende continuar empreendendo como MEI, mas em um diferente ramo de atuação e 14% ainda não sabem se continuarão empreendendo como MEI daqui dois anos. Apenas 4% dos votantes não pretendem continuar como MEI.

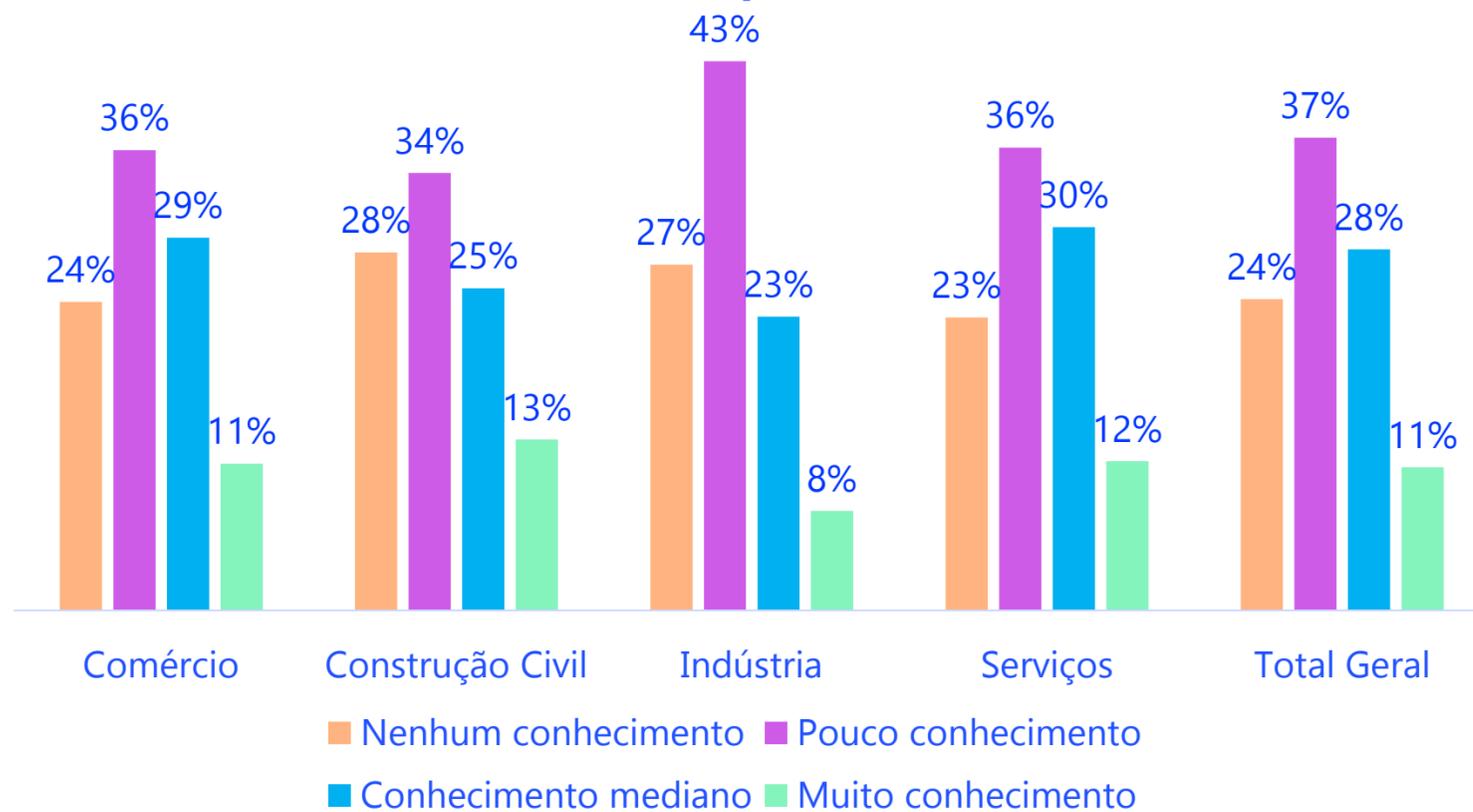


Inteligência
SEBRAE

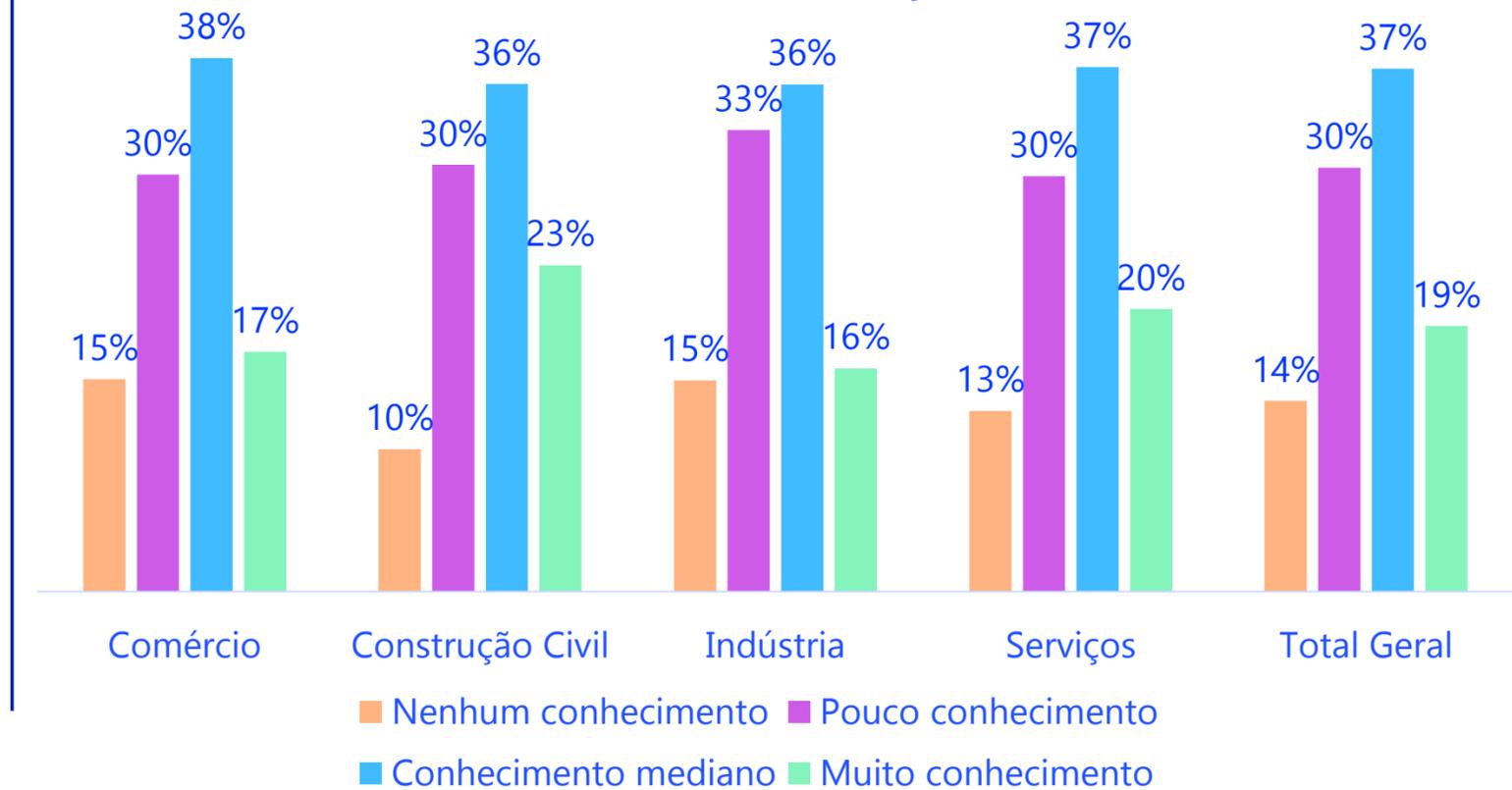
Busca por Capacitações



Antes de começar a exercer a atividade que realiza como MEI, o quanto você tinha de conhecimento sobre gestão de empresas?



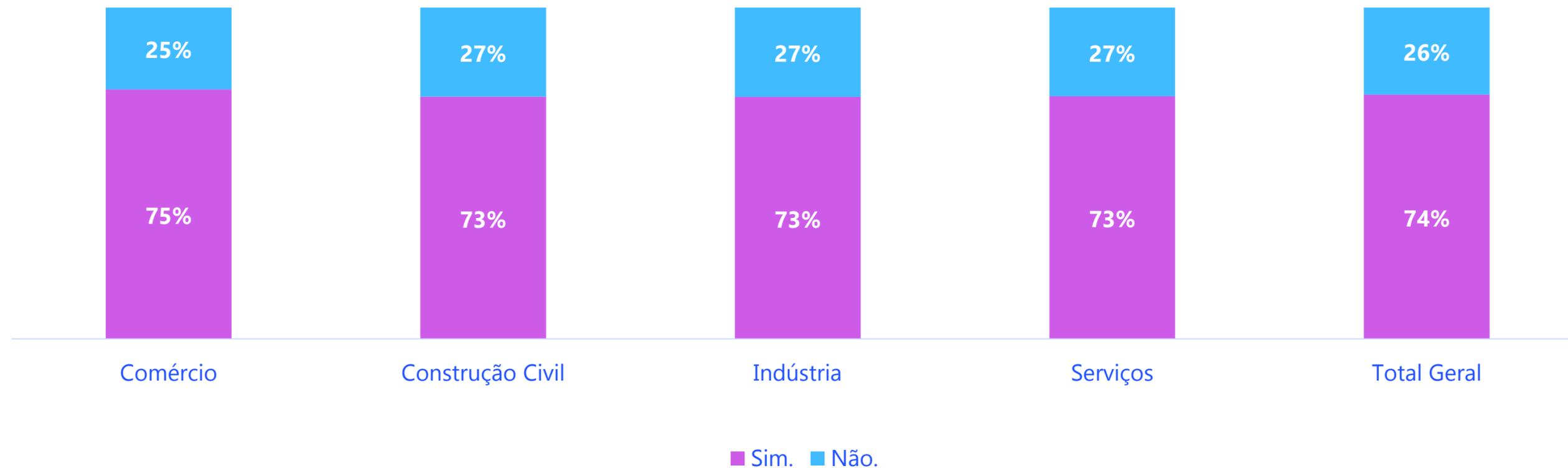
Antes de começar a exercer a atividade que realiza como MEI, o quanto você tinha de conhecimento sobre o seu mercado de atuação?



A maior parcela (37%) dos respondentes possuía pouco conhecimento sobre gestão de empresas antes de começar a exercer sua atividade como MEI, seguido de 28% que possuía conhecimento mediano. Cerca de um a cada quatro MEIs não possuía nenhum conhecimento antes de começar, o que pode dificultar a sustentabilidade do negócio, especialmente se posteriormente esses indivíduos não buscaram capacitação.

A maior parcela (37%) dos respondentes possuía conhecimento mediano dos seus mercados de atuação antes de iniciar as atividades como MEI, 30% possuía pouco conhecimento, 19% possuía muito conhecimento e apenas 14% possuía nenhum conhecimento do seu mercado de atuação.

Você busca regularmente capacitações, informações ou orientações relacionadas a aspectos da gestão do seu negócio?



Quase três quartos dos respondentes (74%) afirma que busca regularmente conhecimentos voltados à gestão do negócio. Como foi observado nas questões anteriores, este movimento se mostra importante pois os empresários possuem pouco ou médio conhecimento sobre gestão de empresas, o que pode gerar dificuldades administrativas à medida que o negócio se desenvolve.

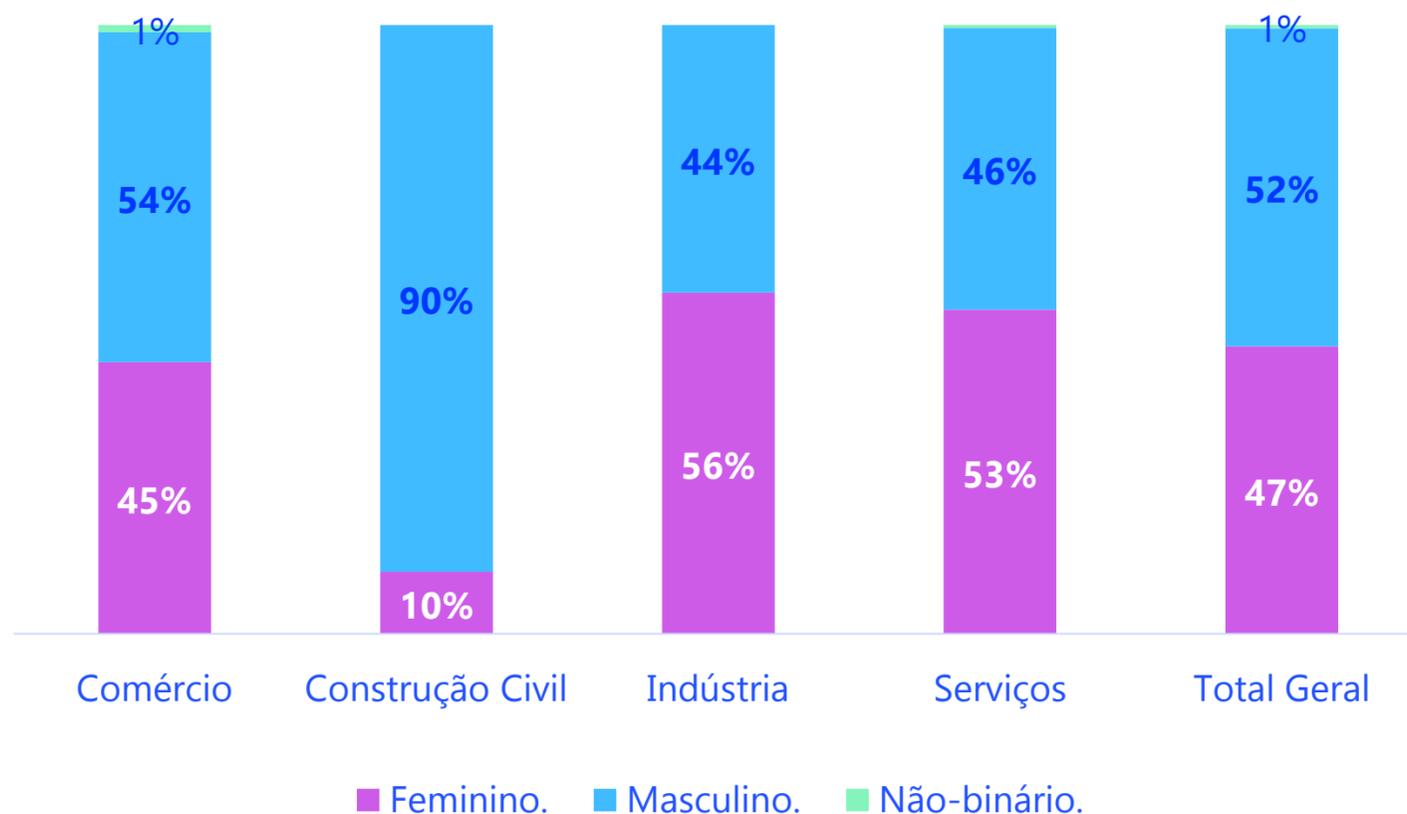


Inteligência
SEBRAE

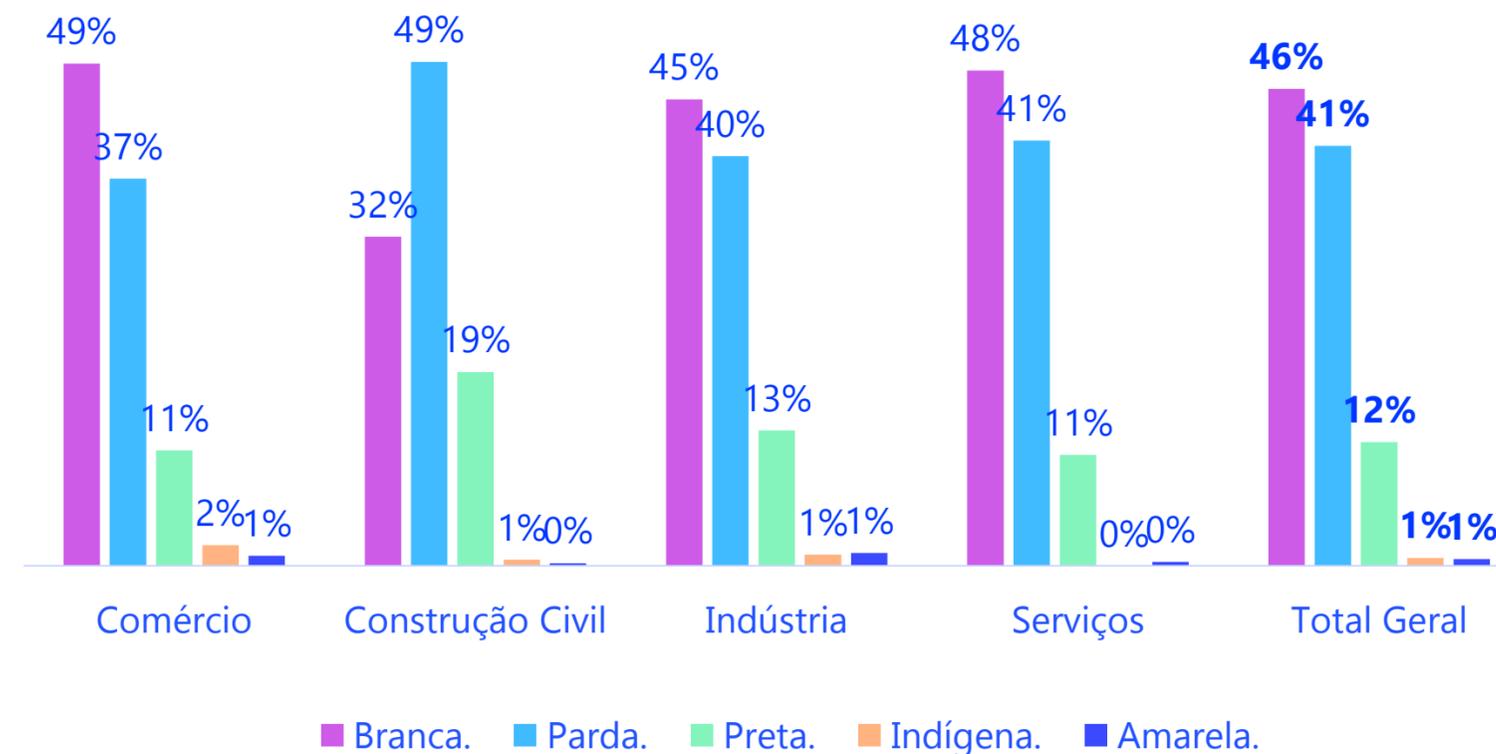
Perfil do MEI



Qual o seu gênero?



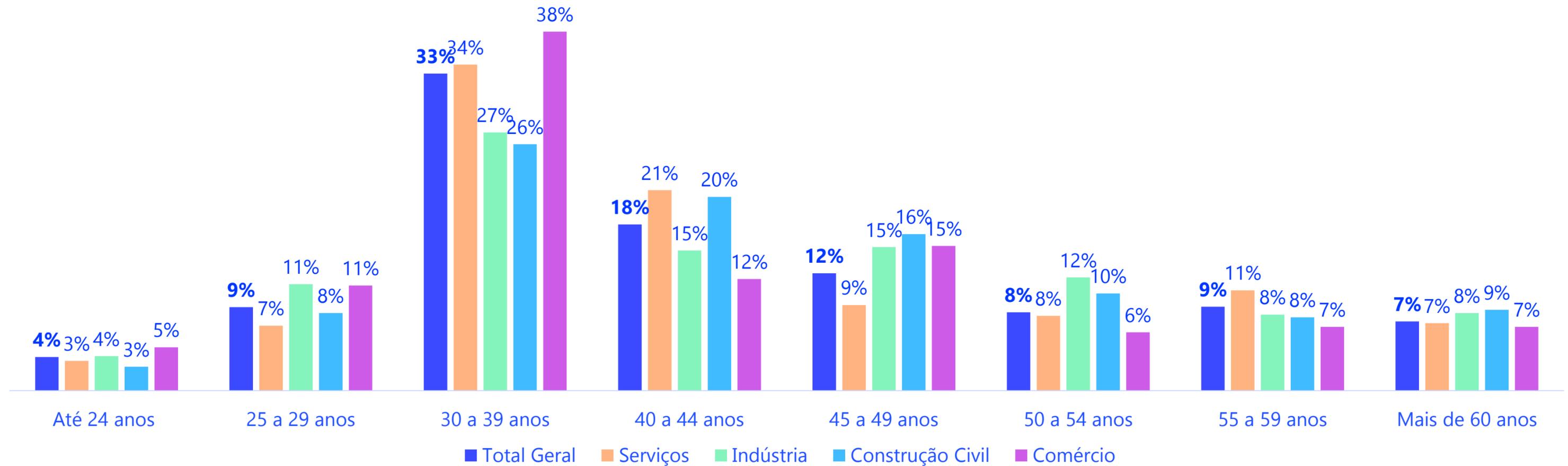
Qual sua raça/cor?



Enquanto os homens predominam na Construção Civil, representando 90% dos respondentes nesse setor, as mulheres são mais representadas na Indústria e Serviços, com 56% e 53%, respectivamente. No Comércio, a participação masculina é ligeiramente superior, com 54%.

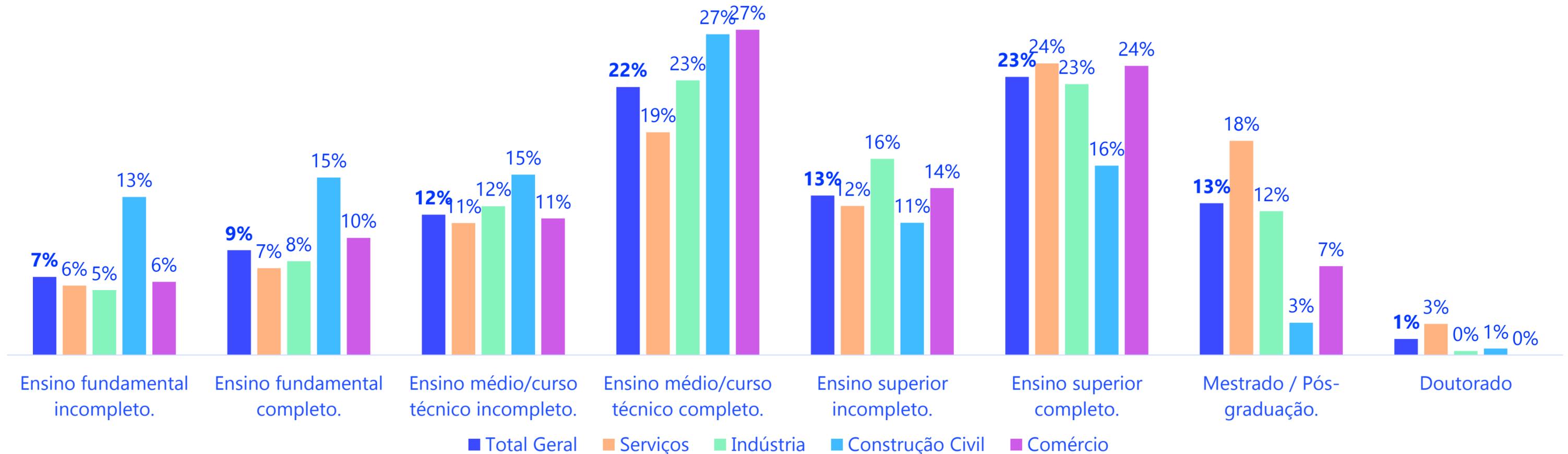
A maioria dos respondentes identifica-se como branca, representando 46% do total geral, com uma presença relativamente maior nos setores de Comércio (49%) e Serviços (48%). As pessoas pardas representam 41% do total geral, com uma distribuição equilibrada em todos os setores. Enquanto isso, a presença de pessoas pretas é significativa em alguns setores, como Construção Civil (19%), mas menor em outros, como Serviços (11%). A representação de pessoas indígenas e amarelas é relativamente baixa em todos os setores, com 1% cada.

Qual a sua faixa etária?



A maioria dos respondentes está na faixa etária de 30 a 39 anos, representando 33% do total geral, com uma presença significativa nos setores de Comércio (38%) e Serviços (34%). As faixas etárias de 40 a 44 anos e 45 a 49 anos também têm uma representação considerável em todos os setores, com 18% e 12%, respectivamente. Jovens de até 24 anos possuem a menor participação, com apenas 4%.

Qual sua escolaridade?



A dispersão é relativamente alta no que diz respeito a níveis educacionais dos MEI: 23% possuem ensino superior completo e 22% possuem ensino médio completo. 16% possuem até fundamental completo, 12% possuem médio incompleto e 13% superior incompleto. Mestrado, pós graduação e doutorado somam 14% do total.

Nota-se novamente uma disparidade no setor de Construção Civil, que está concentrado em níveis educacionais mais baixos, com 70% dos participantes com no máximo Ensino médio/curso técnico completos.



**Inteligência
SEBRAE**

Inteligência Sebrae

UINE – Unidade de Inteligência Estratégica



Acesse o QR CODE
para conhecer o site
inteligencia.sebraemg.com.br