

Tempo é dinheiro

Quanto a burocracia financeira custa ao pequeno negócio brasileiro

Estudo Nu Empresas + Bridge Research
2026

1.200 empreendedores de todo o Brasil





Editorial

O Nu Empresas nasceu para descomplicar a rotina dos empreendedores brasileiros. Hoje, com **mais de 6,8 milhões de clientes pessoa jurídica, contamos com a maior base de CNPJs entre as instituições financeiras do país**, o que demonstra que estamos no caminho certo. Somos o parceiro de quem empreende e não apenas uma conta empresarial. Ao ajudar a organizar a rotina financeira, gerir o caixa e acessar crédito de forma responsável, descomplicamos os processos e devolvemos tempo e controle a quem deseja empreender.

Foi esse compromisso que nos levou a medir, com dados, onde esse tempo se perde. Em uma pesquisa realizada em parceria com a Bridge Research, falamos com 1.200 pessoas de todo o Brasil, clientes e não clientes Nubank, para **dimensionar o custo real da burocracia financeira na rotina de quem empreende**.

A resposta confirmou o que já víamos de perto: um dono de pequeno negócio dedica, em média, 9 horas por semana a tarefas financeiras e burocráticas. Dos entrevistados, **mais da metade afirma que seriam mais lucrativos com menos burocracias a resolver**, e 85% abriram mão de tarefas essenciais para o crescimento e saúde do negócio nos últimos três meses, por estarem sobrecarregados com burocracias.

Os números confirmam a dor que já orientava nossas decisões: a burocracia não rouba só tempo, rouba planejamento, crescimento e foco. É por isso que descomplicar a rotina financeira do pequeno negócio brasileiro é a agenda principal que orienta as soluções do Nu Empresas.

O estudo em cinco números

9 horas

por semana é o tempo médio que um dono de pequeno negócio no Brasil gasta com tarefas financeiras e burocráticas. No comércio, chega a 11 horas.

468 horas

por ano. É o que essas 9 horas semanais somam ao fim de 12 meses — o equivalente a quase três meses de expediente dedicados à papelada, ao imposto e à conciliação.

68%

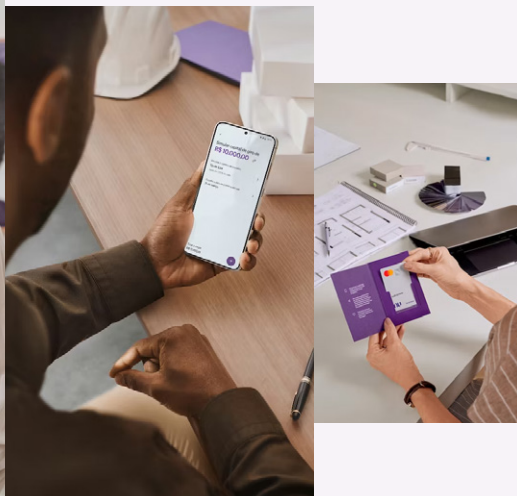
dizem que seu negócio seria mais lucrativo se tivessem menos burocracia para resolver.

50%

dos entrevistados dizem que se dedicariam à estratégia de vendas e crescimento, se o banco automatizasse as tarefas de pagamentos e cobranças.

53%

ainda controlam o caixa em planilha.
Mais de um em cinco usa papel e caderneta.



1. Introdução
2. Quem é o empreendedor brasileiro
3. Nove horas por semana
4. O que consome esse tempo?
5. A conta que ninguém soma
6. O que fariam com o tempo de volta
7. Conclusão
8. Extra: Outros insights sobre o pequeno negócio brasileiro
 - 8.1. Inteligência Artificial
 - 8.2. O Pix
 - 8.3. Digital na frente do balcão, analógico atrás dele
 - 8.4. A carteira do dono e o caixa
9. O que a base do Nu Empresas mostra: as caixinhas dos empreendedores
10. Ficha técnica



nu



1. Introdução: o país do "depois eu resolvo isso"

**Por trás de cada venda existe
uma segunda lista de tarefas.
E é ela que toma mais de um dia
útil da semana do empreendedor.**

O Brasil tem mais de 28 milhões de pequenos negócios, de acordo com a Receita Federal. São bares, consultórios, lojas de roupa, escritórios de consultoria, prestadores de serviço de tecnologia... Um universo enorme e diverso, que tem em comum o fato de ser conduzido, na prática, por uma ou poucas pessoas que fazem tudo.

Fazer tudo inclui vender, atender, produzir e entregar. Por trás disso, também é necessário emitir nota, conferir se o dinheiro caiu na conta, apurar imposto, controlar entrada e saída, correr atrás de quem não pagou. Essa segunda lista raramente aparece nas conversas sobre empreendedorismo, mas é ela que ocupa um espaço significativo da semana de quem tem CNPJ no Brasil.

Para medir essa fatia, o Nu Empresas encomendou à Bridge Research uma pesquisa com 1.200 donos de negócio de todo o país, clientes e não clientes. O objetivo era simples: descobrir quanto tempo a burocracia financeira consome, o que ela impede de acontecer e o que esses empreendedores fariam com o tempo de volta.

A resposta curta: mais de um dia útil por semana, e é justamente o que faz o negócio crescer que fica de fora.



nu



2. Quem é o empreendedor brasileiro

Homem, 45 anos, sete anos de negócio. Empreendeu por escolha, não por falta de opção.

O retrato que sai da pesquisa desmonta alguns clichês. O dono de pequeno negócio brasileiro é em sua maioria homem (57%), contra 43% de mulheres, com cerca de 45 anos e um negócio com sete anos de estrada. Ou seja, não é algo recente, é uma atividade consolidada. Seis em cada dez atuam na prestação de serviços; quatro em cada dez atuam no comércio.

Também não é, na média, alguém que empreendeu por falta de opção. O motivo número um para abrir o próprio negócio é **independência e autonomia (34%)**, seguido de uma oportunidade de mercado identificada (29%) e da flexibilidade de horário (27%). A necessidade de renda aparece em 15% das respostas, longe de ser a regra.

Perfil da amostra

Gênero

57% homens
43% mulheres

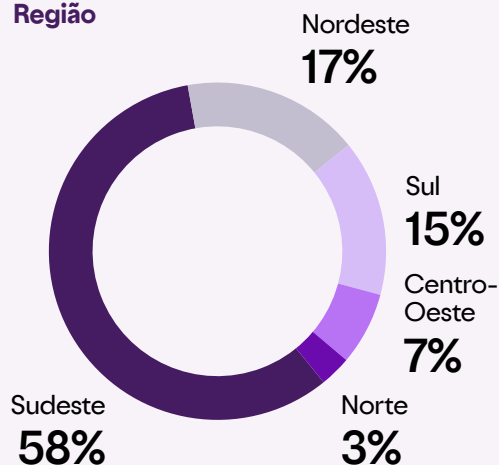
Idade média

45 anos

Onde vive

75%
em capitais e regiões metropolitanas

Região



Tempo médio de atividade

7 anos

Faturamento médio anual

R\$ 210 mil

Ramo

64% prestação de serviços

36% comércio/varejo

Setores mais citados

14%
tecnologia

9%
alimentação e bebidas

8%
consultórios de saúde

8%
construção civil

8%
vestuário

7%
consultoria

Por que abriram o negócio

Queria independência e autonomia



Identifiquei uma oportunidade de mercado



Queria flexibilidade de horário



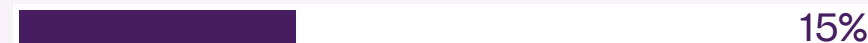
Tinha uma habilidade que queria monetizar



Queria ganhar mais do que como CLT



Precisava de renda, foi uma necessidade



Pergunta: O que melhor descreve o motivo pelo qual você abriu a sua empresa, negócio ou CNPJ? (Múltipla escolha)



nu



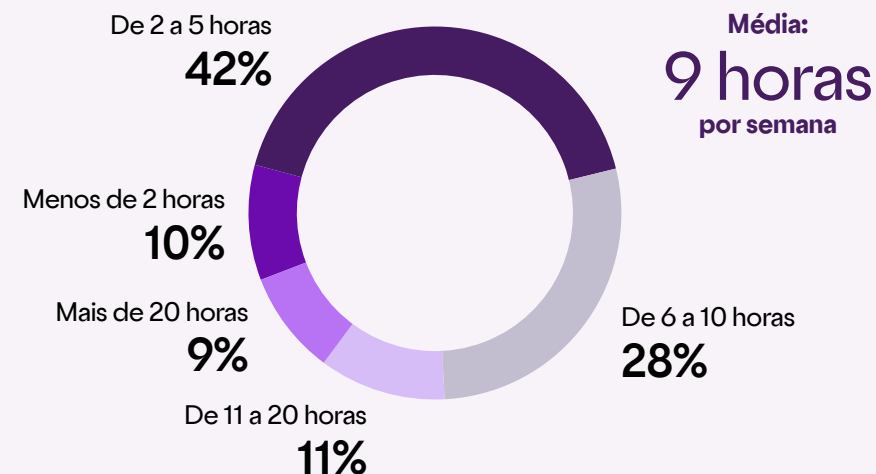
3. Nove horas por semana

Nove horas por semana, 468 por ano. Quase três meses de expediente dedicados a algo que não gera uma única venda.

Quando perguntados quantas horas dedicam por semana a tarefas financeiras e burocráticas (pagamentos, cobranças, notas fiscais, conciliação, impostos), os empreendedores respondem, em média, **9 horas**. Mais de um dia útil inteiro, toda semana, por conta de algo que não gera uma única venda.

Ao analisarmos os números, percebemos um dado ainda mais forte. **Quase metade (48%) gasta 6 horas ou mais, e 20% passam de 11 horas semanais**, são mais de dois dias de trabalho por semana só em burocracia. Ao somarmos ao longo de um ano, essas 9 horas médias se tornam cerca de 468 horas: **o equivalente a quase três meses de expediente**.

Horas semanais dedicadas a tarefas financeiras e burocráticas



No entanto, o peso não é o mesmo para todos. Quanto mais estruturado o negócio, maior a carga: o MEI gasta **8 horas** por semana, enquanto empresas a partir de ME chegam a **10 horas**. O recorte mais revelador é por tipo de operação: quem tem loja, balcão e maquininha (o perfil que a pesquisa chama de varejo) dedica **11 horas semanais** à burocracia financeira, contra 8 horas de quem trabalha em escritório ou consultório.

Horas por semana, por perfil

MEI

8 horas

Comércio e varejo

11 horas

Micro e pequenas empresas (ME+)

10 horas

Escritórios e consultórios

8 horas



4. O que consome esse tempo?

Não é uma tarefa só. É um acúmulo de obrigações pequenas, repetitivas e inescapáveis, quase todas ligadas à contabilidade e à conformidade.

No topo da lista estão as **obrigações fiscais e tributárias (43%)**, o **controle de entradas e saídas (41%)** e a **emissão de notas fiscais (40%)**.

Logo em seguida, o destaque vai para a **conciliação de recebimentos** (conferir, manualmente, se o dinheiro da venda entrou na conta) que consome o tempo de **30% dos empreendedores**. É um trabalho puramente operacional, sem nenhuma decisão envolvida, e ainda assim ocupa o tempo de quase um terço dos donos de negócio.

Atividades que mais consomem tempo

Obrigações fiscais e tributárias



Controle de entradas e saídas



Emissão de notas fiscais



Atendimento e relacionamento com clientes



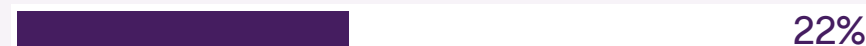
Gestão de fluxo de caixa



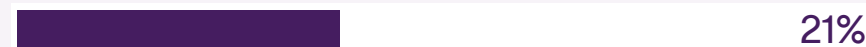
Conciliação de recebimentos



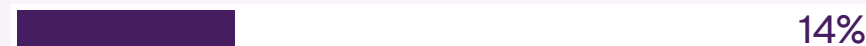
Controle de estoque



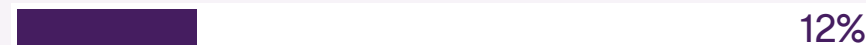
Aprovação de pagamentos, fornecedores ou folha



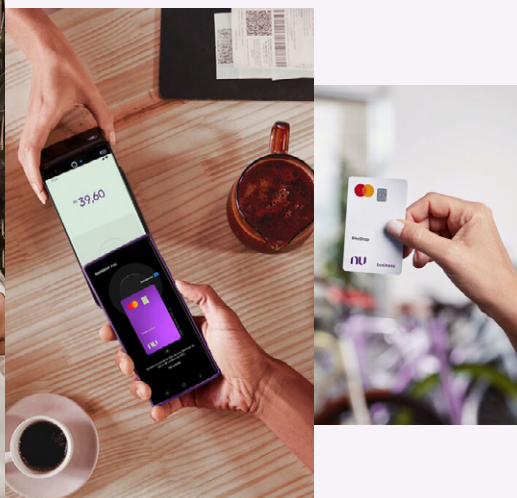
Falar com o gerente ou a central do banco



Contestação de cobranças indevidas ou fraude



Pergunta: Quais atividades financeiras/burocráticas mais consomem seu tempo? (Múltipla escolha)



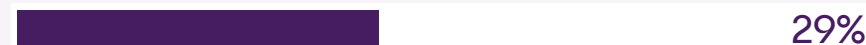
Parte da explicação está nas ferramentas, já que **mais da metade dos empreendedores (53%) gerencia fluxo de caixa e controles financeiros em planilhas**. A proporção chega a 62% entre escritórios e consultórios. 23% ainda usam **anotações manuais em papel ou caderneta**. Software de gestão aparece em apenas 19% dos casos.

Como controlam o caixa

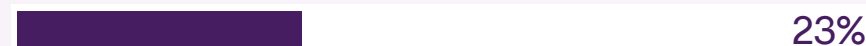
Planilhas (Excel ou Google Sheets)



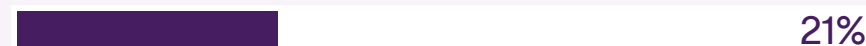
Plataforma do banco (app ou internet banking)



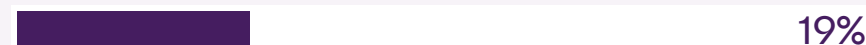
Anotações manuais (papel, caderneta)



Contador ou serviço externo



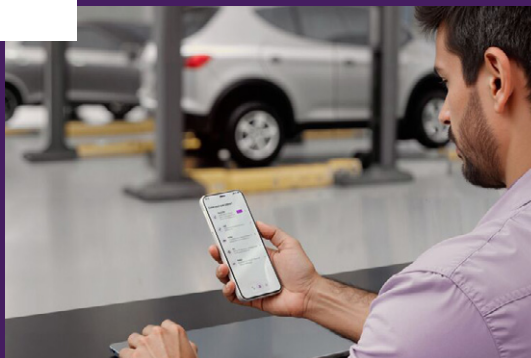
Software de gestão ou ERP



Pergunta: Como você gerencia atualmente o fluxo de caixa e controles financeiros?
(Múltipla escolha)



nu



5.
A conta que
ninguém soma:
o que a burocracia
impede

85% abriram mão de algo essencial nos últimos três meses. O primeiro corte foi o planejamento do próximo ano.

O custo da burocracia não se mede só em horas. Ele aparece na percepção que o empreendedor tem do próprio negócio e no que ele deixou de fazer.

Dois em cada três (68%) concordam que o empreendimento seria mais lucrativo com menos burocracia para resolver. Mais da metade (53%) diz que o tempo gasto com tarefas financeiras causa estresse e ansiedade. Outros 53% admitem deixar de focar em estratégia e crescimento por estarem sobrecarregados com burocracia bancária e administrativa. Por fim, 45% afirmam já ter perdido oportunidades de negócio enquanto resolviam questões burocráticas.

Grau de concordância (soma de "concordo" e "concordo totalmente")

"Se eu tivesse menos burocracia para resolver, meu negócio seria mais lucrativo"

68%

"Muitas vezes deixo de focar na estratégia e no crescimento porque estou sobrecarregado com burocracia bancária e administrativa"

53%

"O tempo que dedico a tarefas financeiras e burocráticas me causa estresse e ansiedade"

53%

"Já perdi oportunidades de negócio por estar ocupado resolvendo questões burocráticas e financeiras"

45%

Quando perguntados o que **deixaram de fazer nos últimos três meses** por estarem sobrecarregados com burocracia, 85% responderam que abriram mão de tarefas essenciais para o crescimento e a saúde de um negócio.

O que deixaram de fazer nos últimos 3 meses

Planejar o crescimento do negócio para o próximo ano



Investir em divulgação ou marketing



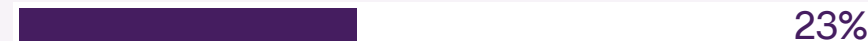
Dedicar mais tempo aos clientes atuais



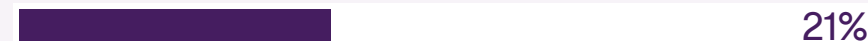
Participar de curso, treinamento ou evento do setor



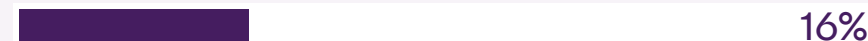
Buscar novo fornecedor ou parceiro



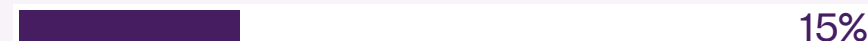
Lançar um produto ou serviço novo



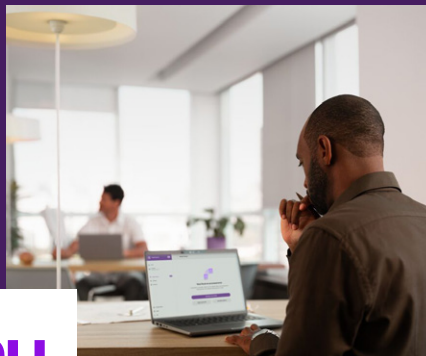
Contratar ou capacitar um funcionário



Não deixei de fazer nada por esse motivo



Vale destacar o item que abre a lista. O primeiro sacrifício é **o planejamento, e não o operacional**. Ou seja, a tarefa mais urgente empurra para fora a mais importante e a empresa passa o ano administrando o presente sem desenhar o futuro.



nu



6. O que fariam com o tempo de volta

Com o tempo de volta, o empreendedor não pensa em descansar primeiro. Pensa em vender mais, buscar clientes e crescer.

Quando perguntados: "Se o banco automatizasse 100% das rotinas de pagamento e cobrança, o que você faria com o tempo livre?", **metade (50%) se dedicaria à estratégia de vendas e crescimento**, 49% buscariam novos clientes e mercados, 46% investiriam em melhorar o produto ou o serviço e 46% planejavam a expansão do negócio. Descansar e passar tempo com a família é importante, mas aparece atrás de todas as respostas ligadas a crescer, com 41%.

O que fariam com o tempo livre

Me dedicaria mais à estratégia de vendas e crescimento



Buscaria novos clientes e mercados



Investiria em melhorar meu produto ou serviço



Planejaria a expansão do negócio



Descansaria ou passaria mais tempo com a família



Investiria em capacitação e aprendizado



Dedicaria mais tempo à gestão da equipe



O que a burocracia tira é exatamente o que o empreendedor colocaria de volta se pudesse: planejamento, marketing, cliente, produto. O tempo perdido com papelada não é tempo perdido em geral; é tempo subtraído do crescimento.

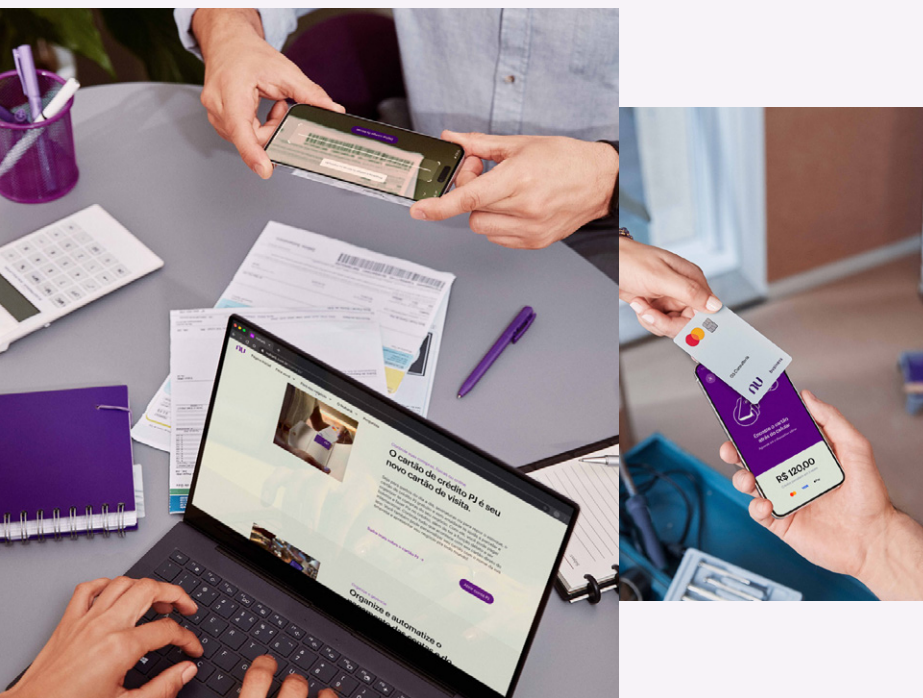
Pergunta: Se o banco automatizasse 100% das suas rotinas de pagamentos e cobranças, o que você faria com o tempo livre? (Múltipla escolha)



nu



7. Conclusão



O que falta ao pequeno negócio brasileiro não é vontade nem clareza. É tempo.

A pesquisa descreve um empreendedor competente e disposto: montou o negócio para ter autonomia, está há sete anos em atividade, sabe exatamente onde precisa investir seu tempo. O que falta não é vontade nem clareza, é tempo.

Nove horas por semana, 468 horas por ano, quase três meses de expediente. Esse é o preço que o pequeno negócio brasileiro paga em burocracia financeira, e a maior parte dele vai para tarefas que uma máquina pode fazer melhor: apurar imposto, emitir nota, conferir se o dinheiro entrou e organizar a entrada e a saída de caixa.

Devolver esse tempo não é uma conveniência. Segundo os próprios empreendedores, é o que separa administrar um negócio de fazê-lo crescer. Automatizar a burocracia financeira do pequeno negócio brasileiro é, no fim, uma agenda de produtividade que empodera e descomplica a vida do empreendedor.



8. Extra: Outros insights sobre o pequeno negócio brasileiro

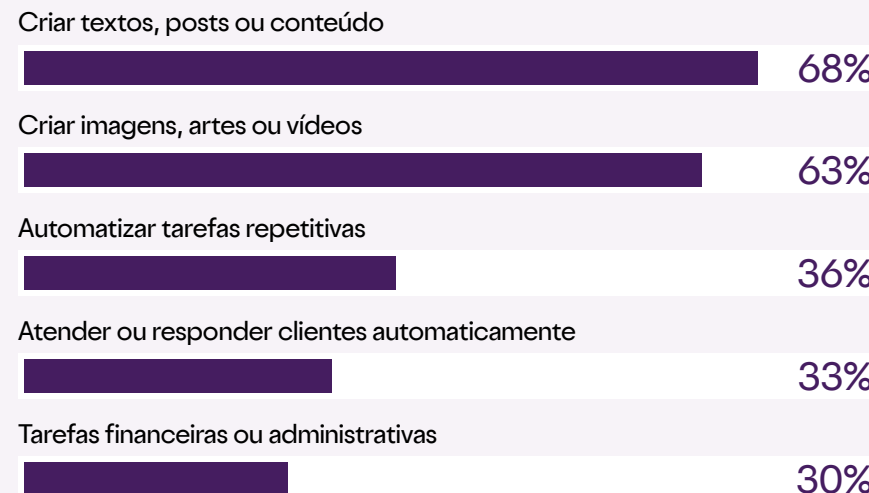
Além do retrato do tempo, a pesquisa revelou um conjunto de comportamentos que ajudam a entender para onde caminha o pequeno negócio no Brasil. São quatro sinais que dizem menos sobre burocracia e mais sobre como esse empreendedor vende, cobra, se organiza e adota tecnologia.

8.1. A inteligência artificial já entrou no pequeno negócio

Cerca de **66% dos donos de pequenos negócios já usaram alguma ferramenta de Inteligência Artificial** na empresa, e entre eles 59% dizem que a tecnologia já reduziu o tempo e o esforço de forma clara. O detalhe está em onde a IA foi parar. O uso se concentra em comunicação e criação: 68% recorrem a ela para escrever textos e produzir conteúdo, 63% para criar imagens e vídeos. Já para tarefas financeiras ou administrativas, apenas 30%.

A adoção também cresce com o porte do negócio: 64% entre MEIs e 68% entre micro e pequenas empresas (ME+).

Para que usam IA (entre os 66% que já usaram)

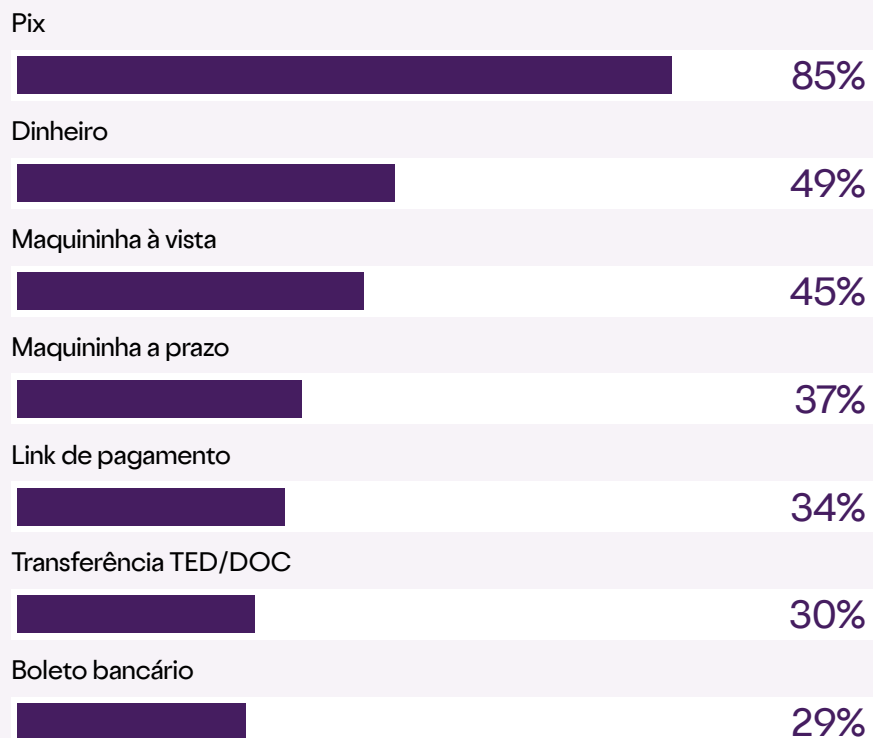


8.2. O Pix virou o padrão e multiplicou o trabalho

85% dos pequenos negócios recebem por Pix, muito à frente do dinheiro (49%) e da maquininha à vista (45%). Em alguns anos, o meio de pagamento mais informal do país foi substituído pelo mais rastreável.

Mas a adoção do Pix não eliminou os canais anteriores. O pequeno negócio brasileiro opera hoje com média de três meios de recebimento diferentes e no comércio esse número chega a quase quatro. Cada via tem seu próprio extrato, prazo de compensação e taxa. É essa fragmentação que transforma "conferir se o dinheiro entrou" numa tarefa citada por 30% dos empreendedores entre as que mais consomem tempo.

Como recebem



Pergunta: Quais métodos de recebimento sua empresa usa atualmente? (Múltipla escolha)

8.3. Digital na frente do balcão, analógico atrás dele

A parte do negócio que fala com o cliente já é digital: 60% usam cobrança automatizada por boleto ou link, 59% emitem nota fiscal eletrônica e 61% têm maquininha de cartão.

A parte que organiza o dinheiro ficou para trás: **53% controlam o caixa em planilha, 23% em papel e caderneta, e apenas 19% têm algum relatório financeiro automatizado.** O pequeno negócio brasileiro digitalizou a receita antes de digitalizar a gestão. É nessa defasagem que as nove horas semanais se acumulam.

8.4. A carteira do dono e o caixa da empresa ainda são a mesma coisa

Quando falta dinheiro no caixa, acaba sendo o bolso do próprio dono. Dos entrevistados, 26% recorrem à reserva pessoal, 11% ao cartão de crédito pessoal, 5% a uma linha de crédito como pessoa física e 3% ao cheque especial da conta pessoal. Somados, 45% resolvem o caixa da empresa com dinheiro de pessoa física. Outros 4% pedem a familiares ou amigos, e 10% não buscam crédito, preferem cortar custos e esperar.

Os empreendedores têm consciência do problema, pois 46% apontam "ajuda para separar as finanças pessoais das da empresa" como um dos suportes que mais fazem falta hoje. Esse é o terceiro item mais citado da lista. O empreendedor sabe que a mistura atrapalha, mas falta a ferramenta para desfazê-la.



nu



9. O que a base do Nu Empresas mostra: as caixinhas dos empreendedores



Entre os negócios que usam as Caixinhas PJ, 77% já separam o dinheiro por objetivo, dentro da própria conta.

A partir de dados da própria base do Nu Empresas, de setembro de 2026, é possível avaliar o que acontece quando a ferramenta de organização mora dentro da conta. Ao utilizar as Caixinhas PJ do Nu Empresas, **mais de três em cada quatro negócios (77%)** têm ao menos uma caixinha dedicada a um objetivo concreto: **63% ligados a planejamento, como "imprevistos" e "melhorias", e 18% à rotina financeira: "fluxo de caixa", "capital de giro", "pagamentos"**. Os dados também apontam que o dinheiro guardado na Caixinha não é dinheiro de passagem: **86% dos clientes mantêm algum valor guardado há mais de 30 dias**. É a mesma organização que hoje muitos empreendedores ainda fazem em planilha, só que dentro da conta e sem o trabalho manual. Além disso, é possível ter o benefício do rendimento de 100% do CDI com liquidez imediata para o caixa do dia a dia e, para quem pode travar o valor por 6 meses ou mais, a partir de 102,5% do CDI.

10.

Ficha técnica

Estudo:

Pequenos Negócios e a Falta de Tempo por Burocracia

Realização:

Bridge Research, a pedido do Nu Empresas

Amostra:

1.200 donos de pequenos negócios de todo o Brasil, clientes e não clientes Nubank

Composição:

560 MEI e 640 micro e pequenas empresas (ME+) — destas, 431 do perfil comércio/varejo e 209 do perfil escritório/consultório

Coleta:

Online, em painel com amostragem nacional

Margem de erro:

2,8 pontos percentuais para o total da amostra

Período de campo:

Julho de 2026

Observação:

Perguntas de múltipla escolha somam mais de 100%. Nos itens de concordância, os percentuais citados correspondem à soma de "concordo" e "concordo totalmente".

Estudo Nu Empresas + Bridge Research

1.200 empreendedores de todo o Brasil

2026

