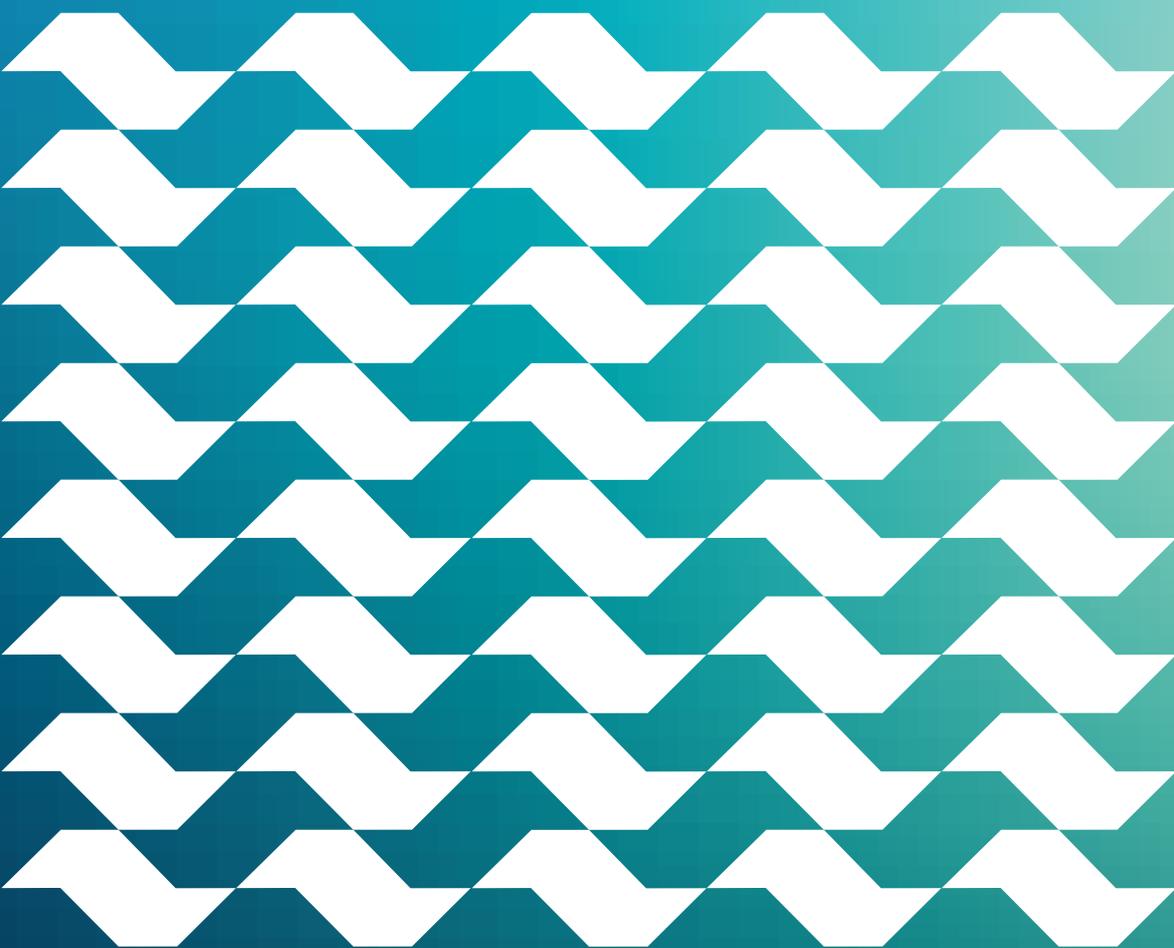


Panorama das MPEs paulistas



2016

Editorial

SEBRAE-SP

Conselho Deliberativo

Presidente: Paulo Skaf (FIESP)

ACSP - Associação Comercial de São Paulo

ANPEI – Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras

CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

DISAP – Banco do Brasil – Diretoria de Distribuição São Paulo

Desenvolve - SP – Agência de Fomento do Estado de São Paulo S.A

FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FECOMERCIO – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Parqtec – Fundação Parque Tecnológico de São Carlos

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia

SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

Diretor - Superintendente

Bruno Caetano

Diretor Técnico

Ivan Hussni

Diretor Administrativo Financeiro

Pedro Jehá

Desenvolvimento de conteúdo

Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Philippe Vedolim Duchateau

Coordenador: Marcelo Moreira

Equipe responsável

Alexandre Sousa Nascimento

Brenda Moraes de Aquino

Carolina Fabris Ferreira

Déborah Regina Picarelli Gonçalves

Letícia Aguiar

Márcia Shizue Kikuchi

Pedro João Gonçalves

Desenvolvimento do produto

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos

Projeto Gráfico e diagramação

Ana Luisa Martinhão Souto

Daniel Augusto de Resende Neves

Marcelo Costa Barros

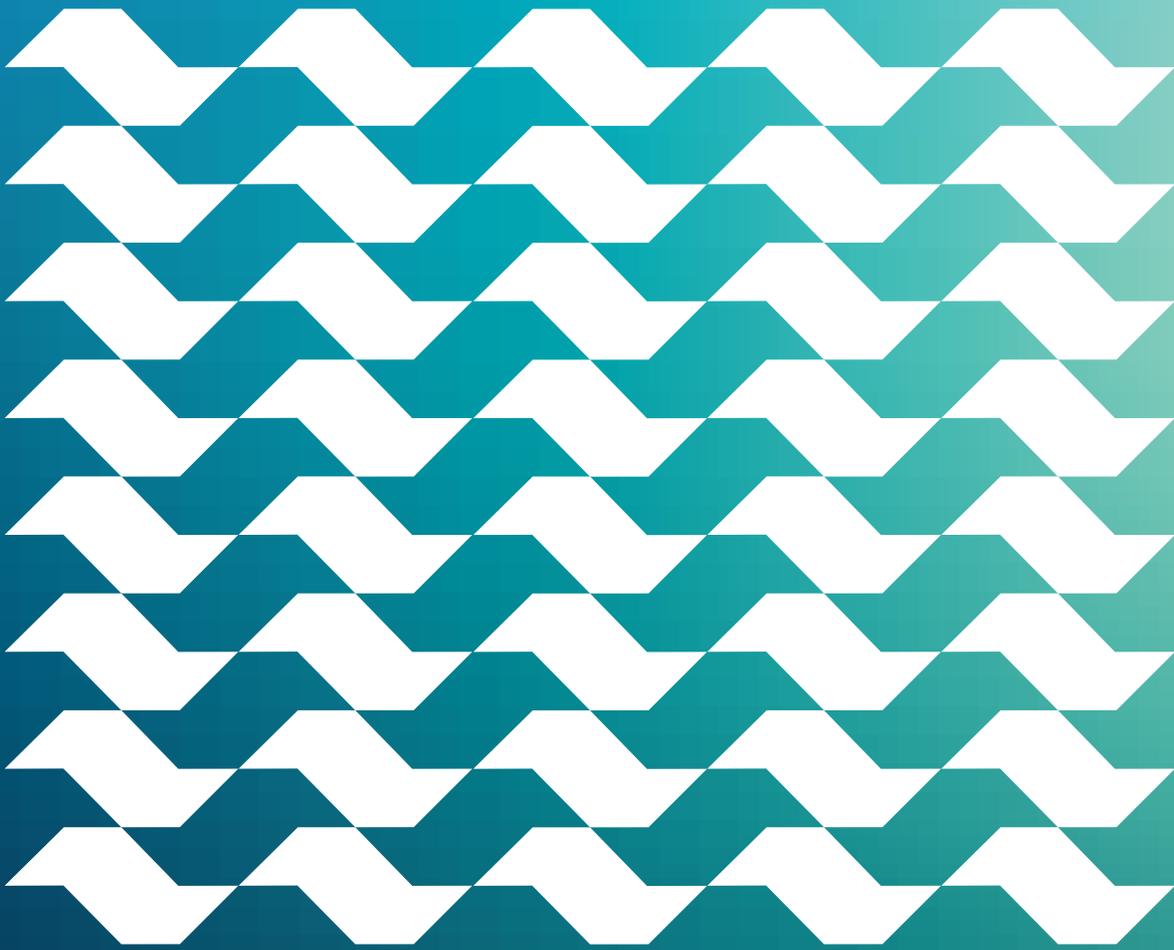
Marcelo Piola Martins

Patrícia de Mattos Marcelino

Índice

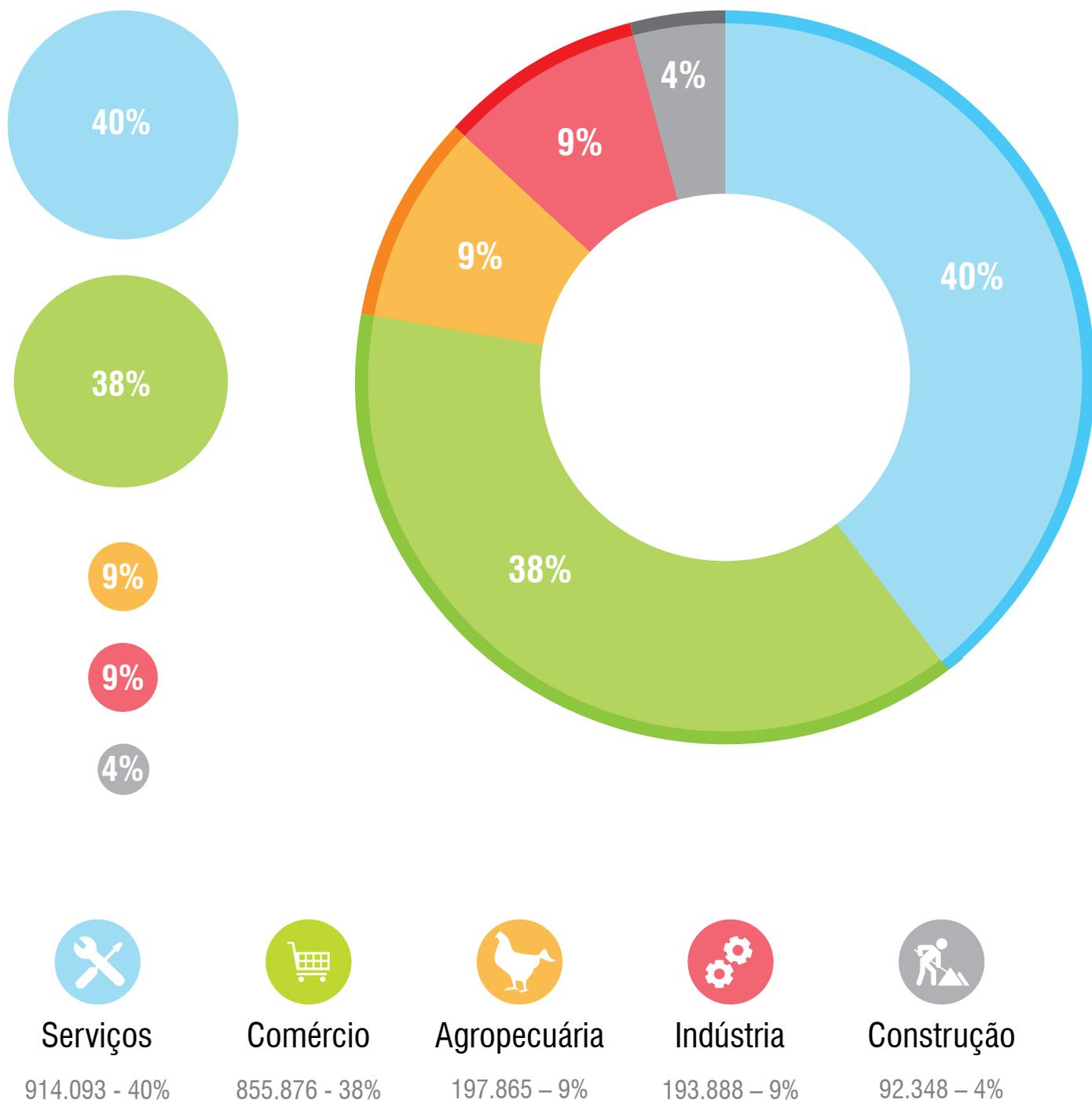
Estatísticas básicas	4
Participação das MPEs na economia.....	5
Constituição de empresas.....	7
Sobrevivência de empresas.....	8
Distribuição das MPEs por setor: SERVIÇOS.....	9
Distribuição das MPEs por setor: COMÉRCIO.....	10
Distribuição das MPEs por setor: INDÚSTRIA.....	11
Distribuição das MPEs por setor: CONSTRUÇÃO.....	12
Desempenho recente das MPEs paulistas	13
Estudos temáticos	14
Perfil dos donos de negócios.....	15
Perfil das donas de negócios.....	16
Perfil do Microempreendedor Individual (MEI).....	17
Empresas de Alto Crescimento.....	18
Empreendedores com deficiência.....	19
Tendências	20
A voz do empreendedor	22
Lado A e Lado B da mão de obra.....	24
Lado A e Lado B dos recursos financeiros.....	27
Lado A e Lado B das <i>Startups</i>	30

Estadísticas básicas



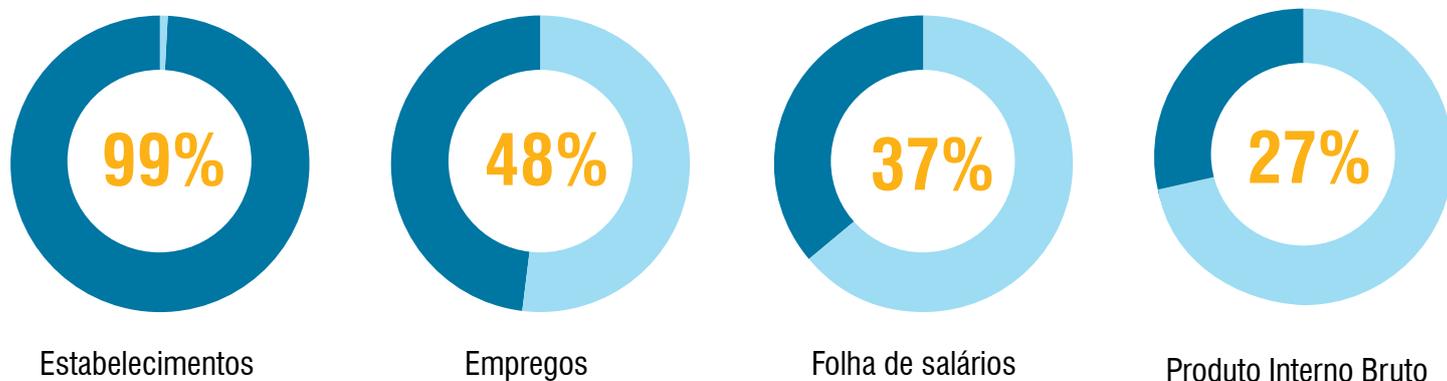
Participação das MPEs na economia

Distribuição das MPEs paulistas, segundo setor de atividade



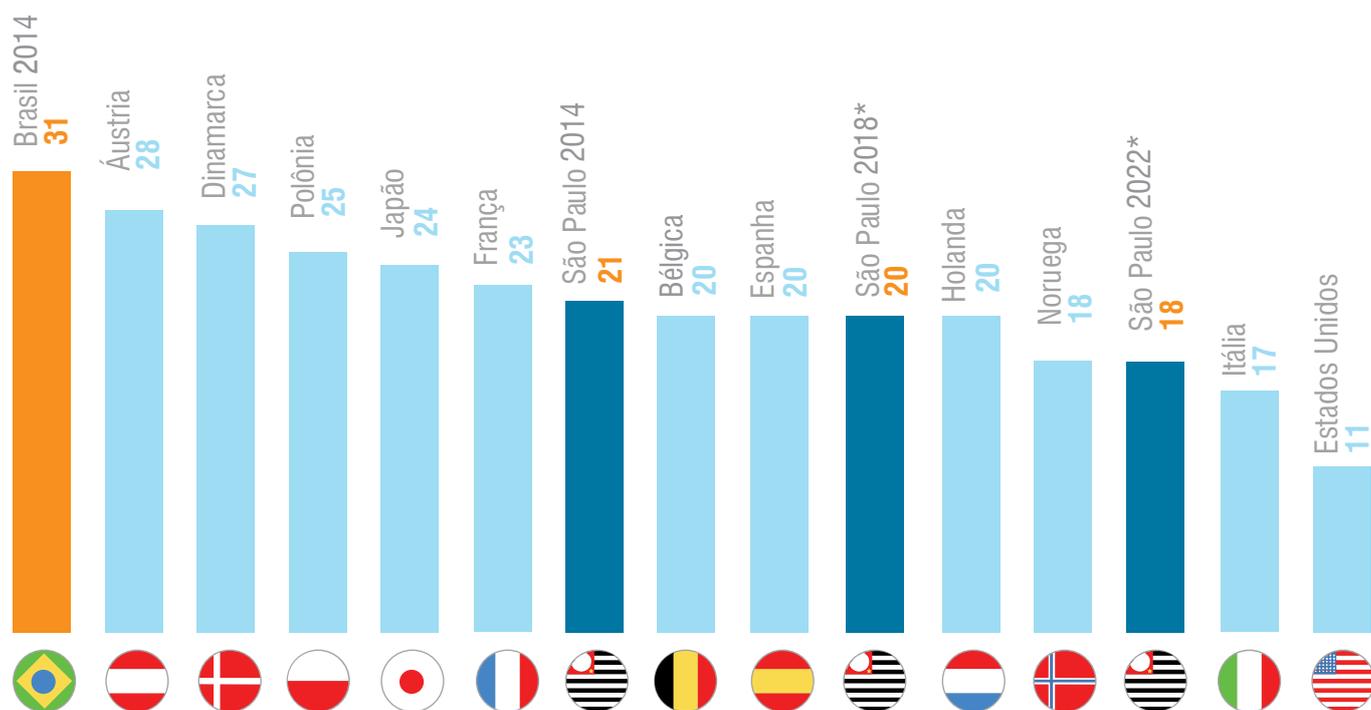
Participação das MPEs na economia Estado de São Paulo - 2014*

● Micro e pequenas empresas
● Médias e grandes empresas



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica, a partir da RAIS/ MTE (2014) e Sebrae-NA/ FGV (2015).
* Os dados sobre a participação das MPEs no Produto Interno Bruto se referem a 2011.

Habitantes por MPE Comparações Internacionais



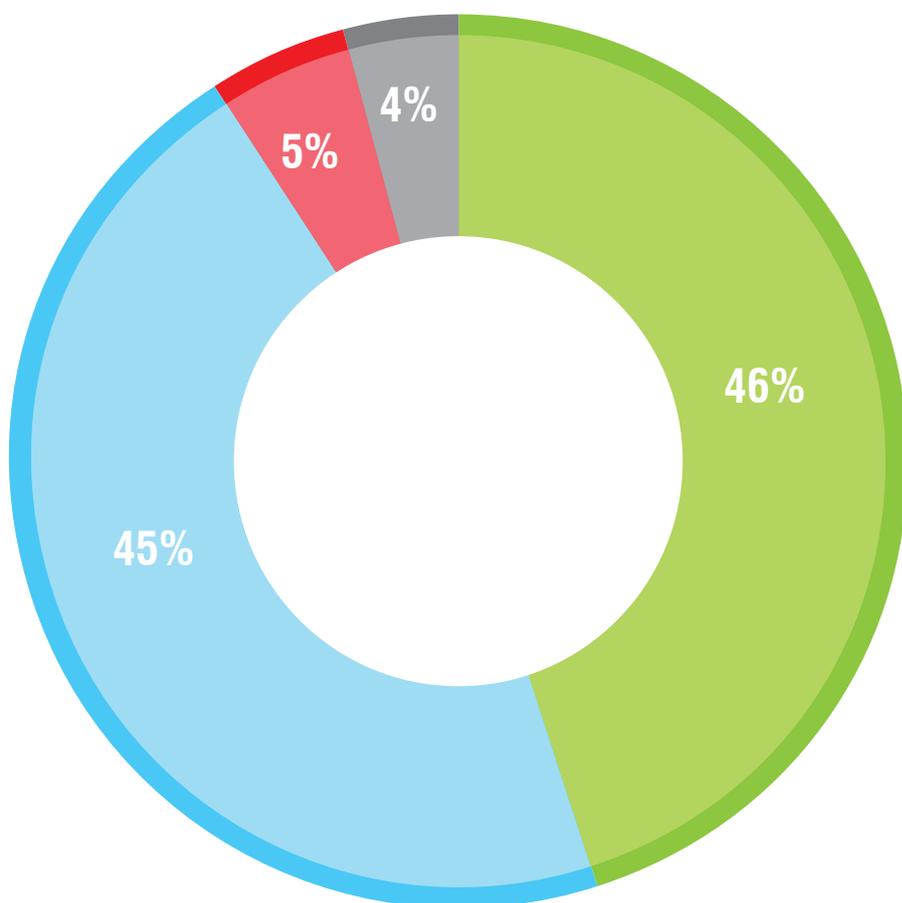
Fonte: Elaborado pelo SEBRAE-SP/Gestão Estratégica a partir da RAIS/ MTE 2014 e IBGE (São Paulo e Brasil), European Comission (2014, para países da Europa, exceto Noruega (2013)), SMEA White Paper (2012, para o Japão), SBA (2011, para os EUA) e Banco Mundial (população).
*Projeções para 2018 e 2022 elaboradas pelo Sebrae-SP.

Constituições de empresas



No Estado de São Paulo são registradas, no CNPJ, mais de 150 mil empresas por ano (*).

Por setores (**), as aberturas se concentram no comércio (46%) e em serviços (45%), seguidos da indústria (5%) e da construção civil (4%).



Comércio



Serviços



Indústria



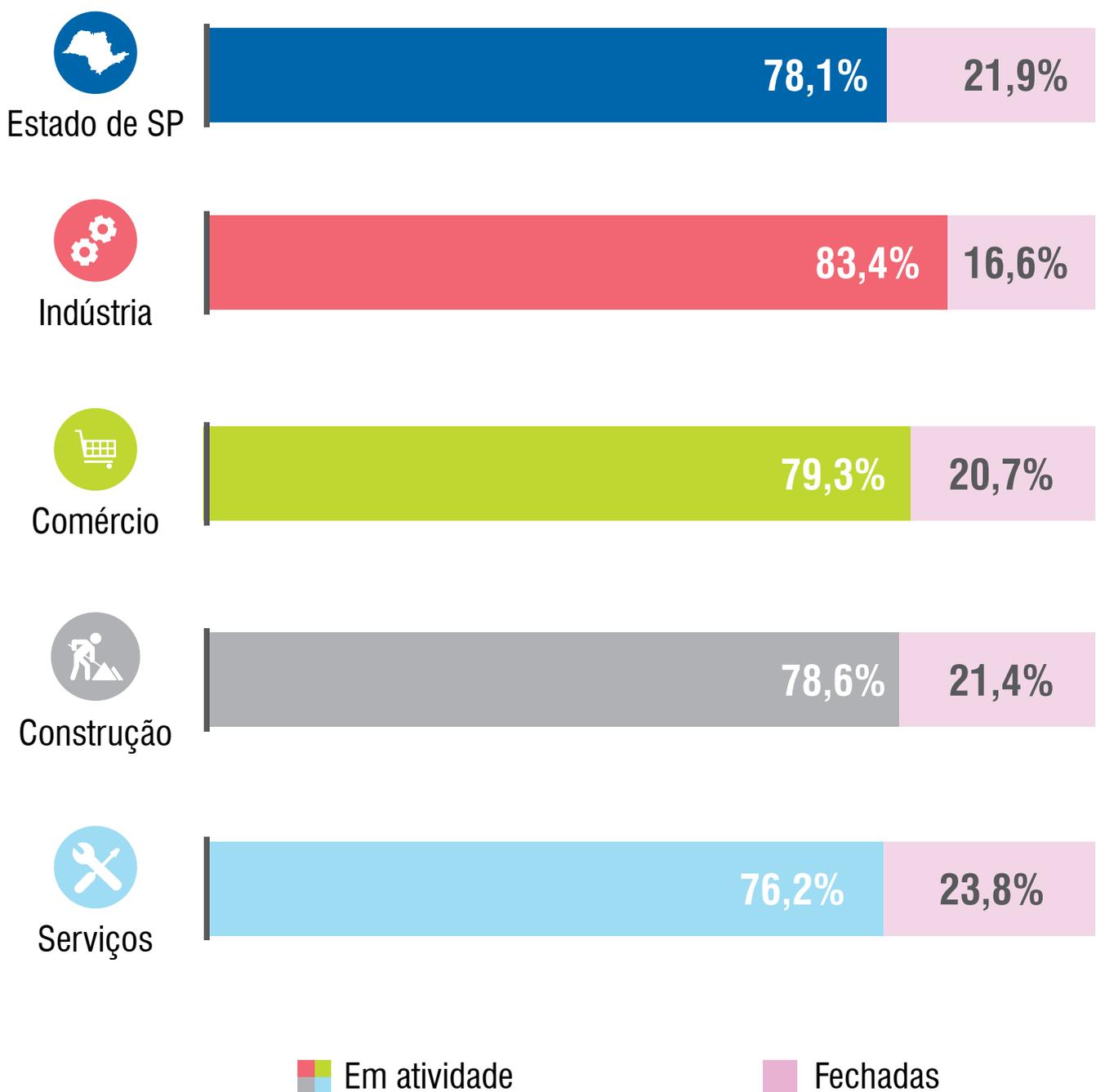
Construção

(*) Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/Gestão Estratégica a partir do estudo Sobrevivência de empresas no Brasil - 2013 (Sebrae-NA).
(**) Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/Gestão Estratégica a partir de dados da RFB (empresas constituídas no ano de 2007). Nota: Não inclui agropecuária.

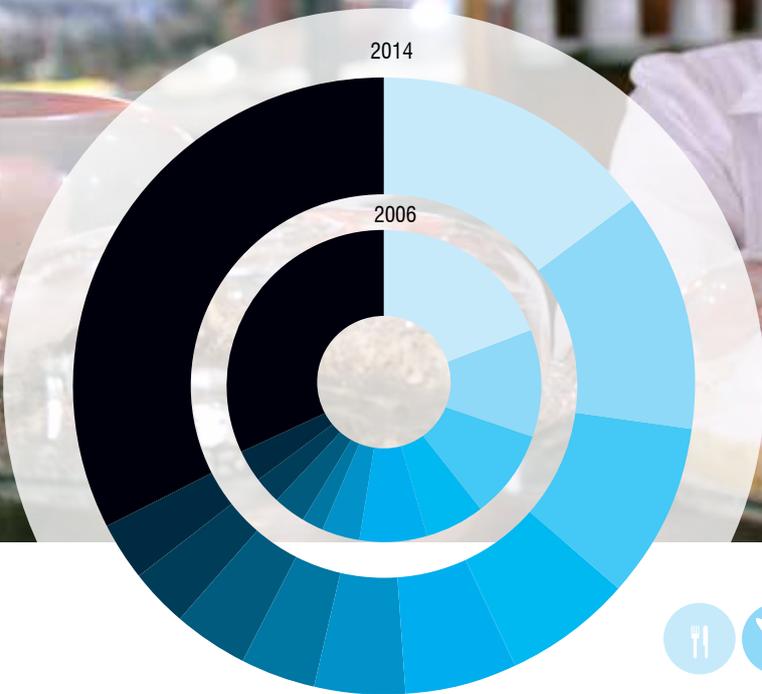
Sobrevivência de empresas

No Estado de São Paulo, **2** em cada **10** empresas registradas no CNPJ fecham antes de completarem 2 anos no mercado. A taxa de sobrevivência é de, portanto, **78,1%** (*).

Por setores(*), a maior taxa de sobrevivência é a da indústria (**83,4%**), seguida do comércio (**79,3%**), da construção (**78,6%**) e de serviços (**76,2%**).

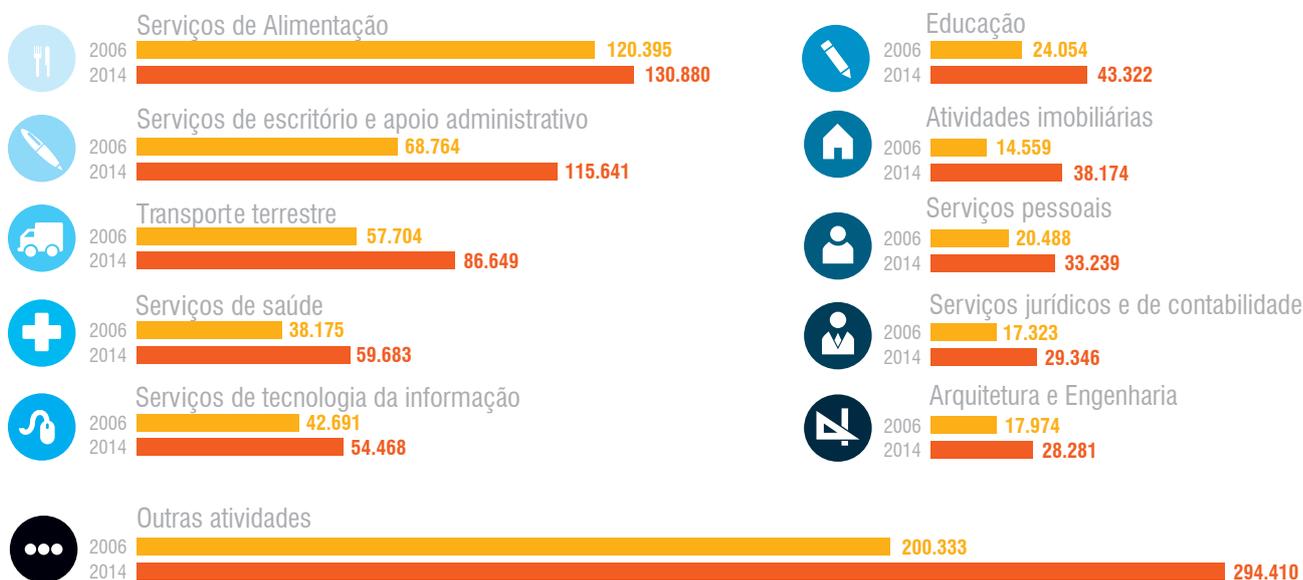


Distribuição das micro e pequenas empresas por setor: SERVIÇOS

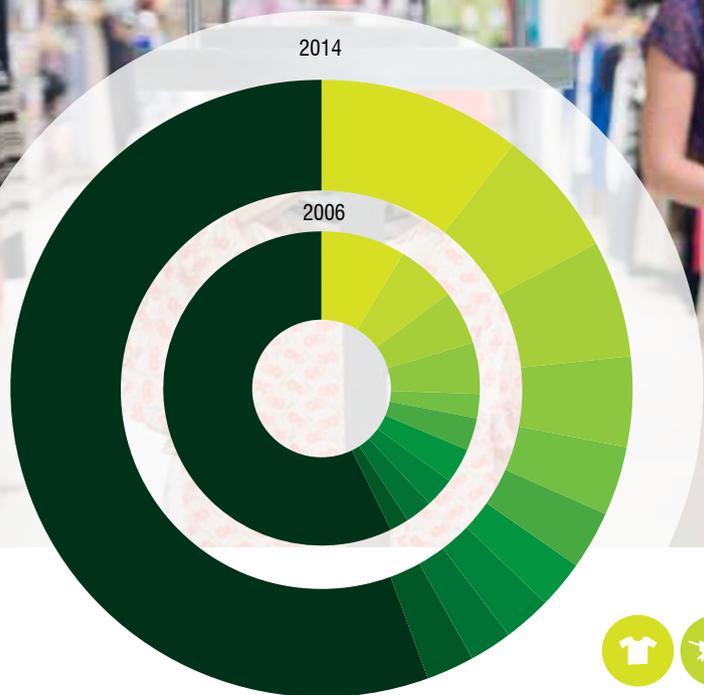


Micro e pequenas empresas de serviços

No estado de São Paulo existem 914.093 micro e pequenas empresas (MPEs) de serviços, o que representa 40% do total de MPEs do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: serviços de alimentação (14,3% das MPEs de serviços), serviços de escritório e apoio administrativo (12,7%), transporte terrestre (9,5%), serviços de saúde (6,5%) e serviços de tecnologia da informação (6,0%). Abaixo estão as informações quanto ao número de MPEs, em 2006 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de MPEs de serviços. Os dados consideram estabelecimentos com até 49 empregados e com fins lucrativos.



Distribuição das micro e pequenas empresas por setor: COMÉRCIO

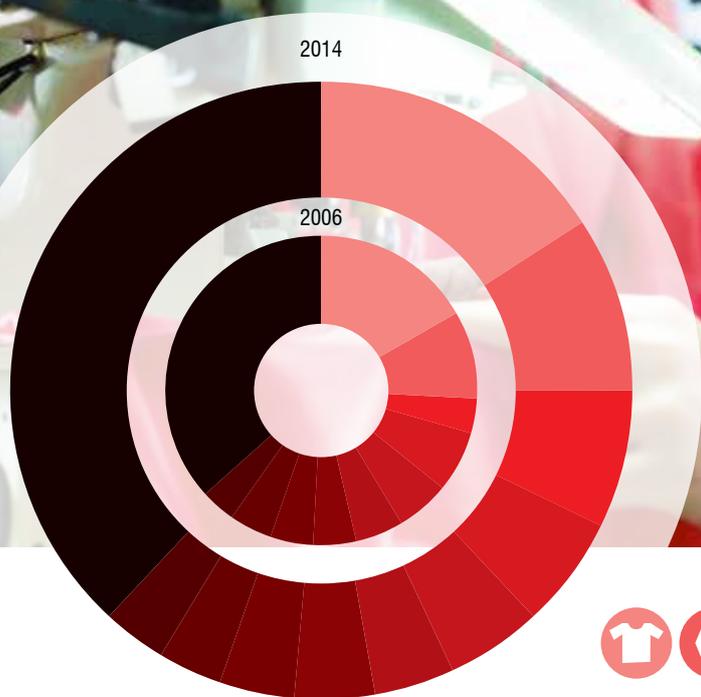


Micro e pequenas empresas do comércio

No estado de São Paulo existem 855.876 micro e pequenas empresas (MPEs) do comércio, o que representa 38% do total de MPEs do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: varejo do vestuário (10,5% das MPEs comerciais), varejo de materiais da construção (6,9%), comércio de autopeças (5,9%), minimercados e mercearias (4,8%) e manutenção e reparação de veículos (3,9%). Abaixo estão as informações quanto ao número de MPEs, em 2006 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de MPEs do comércio. Os dados consideram estabelecimentos com até 49 empregados e com fins lucrativos.



Distribuição das micro e pequenas empresas por setor: **INDÚSTRIA**



Micro e pequenas empresas da indústria

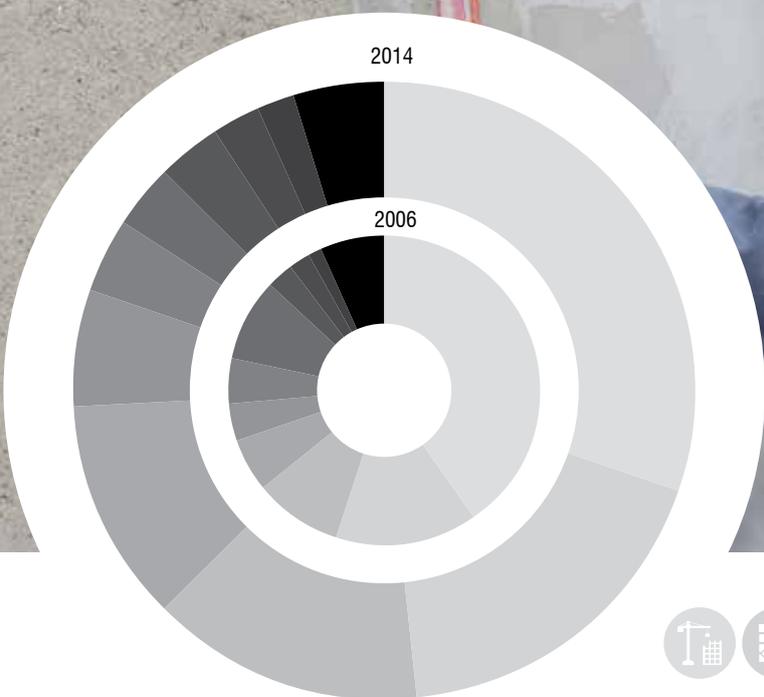
No estado de São Paulo existem 193.888 micro e pequenas empresas (MPEs) no setor industrial, o que representa 9% do total de MPEs do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: confecção de artigos do vestuário (15,2% do total de MPEs industriais), fabricação de produtos de metal (9,3%), manutenção e instalação de máquinas e equipamentos (7,8%), fabricação de produtos alimentícios (6,0%) e gráficas e reprodução de mídias gravadas (4,9%). Abaixo estão as informações quanto ao número de MPEs, em 2006 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de MPEs da indústria. Os dados consideram estabelecimentos com até 99 empregados e com fins lucrativos.



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica, a partir da RAIS/ MTE (2014).

* Os estabelecimentos das atividades alocadas no grande setor indústria do IBGE que não pertencem às divisões 05 a 39 da versão 2.0 da CNAE foram considerados apenas no total.

Distribuição das micro e pequenas empresas por setor: **CONSTRUÇÃO**



Micro e pequenas empresas da construção

No estado de São Paulo existem 92.348 micro e pequenas empresas (MPEs) no setor da construção, o que representa 4% do total de MPEs do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: construção de edifícios (29,3% do total de MPEs da construção), obras de acabamento (17,9%), serviços especializados diversos para construção (14,6%), instalações elétricas (11,9%) e instalações hidráulicas, de ventilação e refrigeração (6,4%). Abaixo estão as informações quanto ao número de MPEs, em 2006 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de MPEs da construção. Os dados consideram estabelecimentos com até 99 empregados e com fins lucrativos.

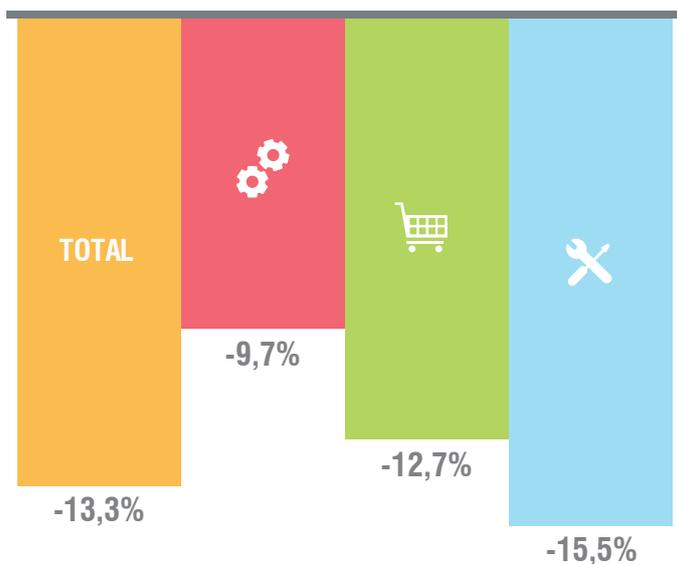


Desempenho recente das MPEs paulistas⁽¹⁾



Varição do faturamento real das MPEs, por setor

(janeiro a novembro de 2015 sobre igual período do ano anterior)



Receita estimada do universo das MPEs paulistas:

R\$ 545,4 bilhões⁽²⁾

-13,3% no faturamento real

+ 1,5% no pessoal ocupado⁽³⁾.

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir de dados da pesquisa Indicadores Sebrae-SP (Jan/2016).

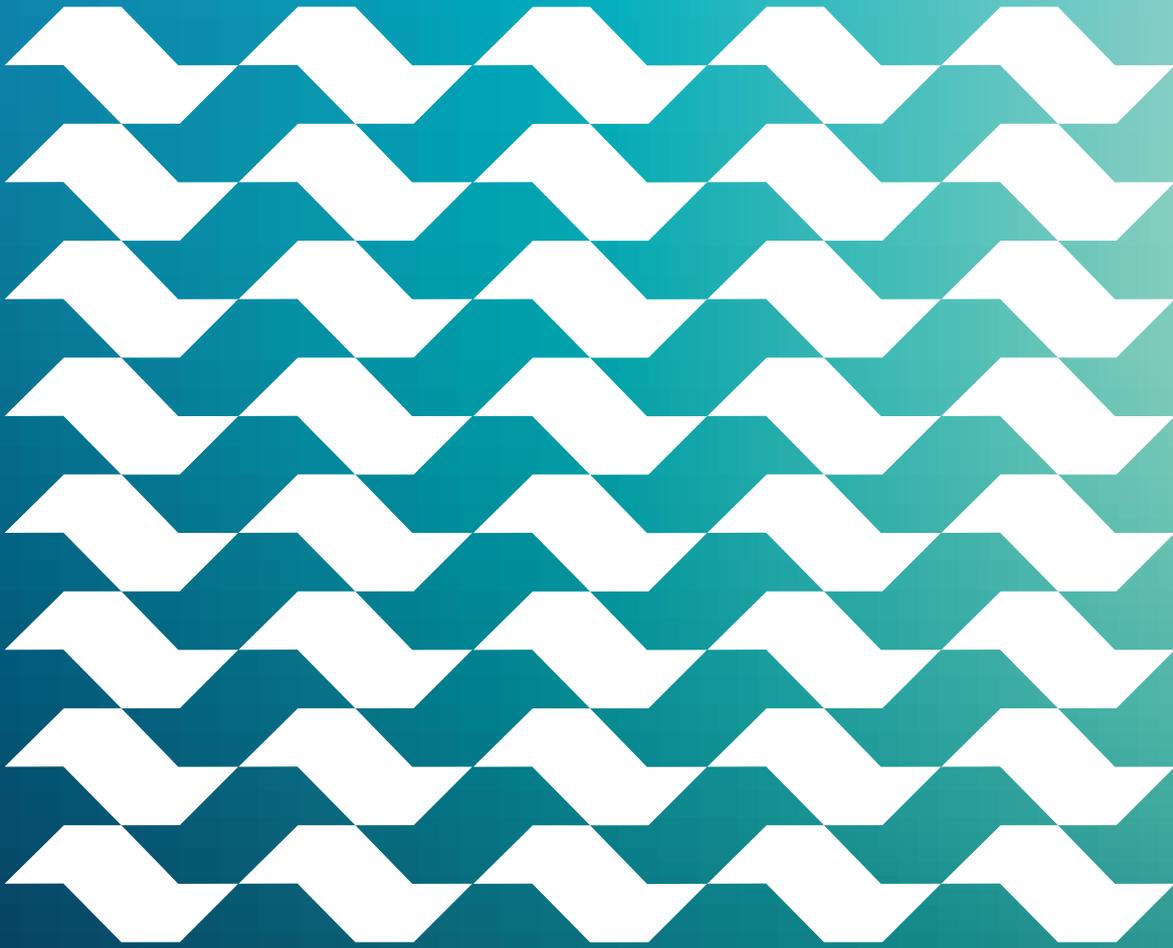
Nota:

(1) Dados para o período de janeiro a novembro.

(2) Em R\$ de novembro de 2015. Deflator: INPC-IBGE.

(3) Pessoal ocupado = sócios-proprietários + familiares + empregados + terceirizados.

Estudios Temáticos

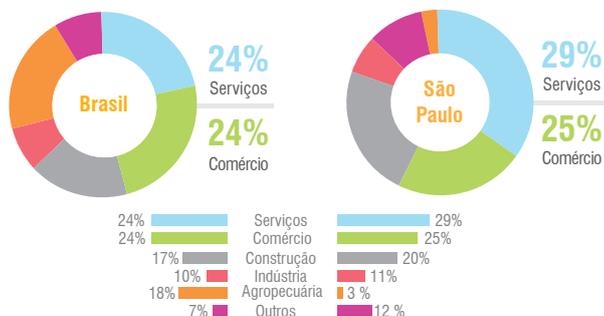


Perfil dos donos de negócios^(*): Estado de São Paulo

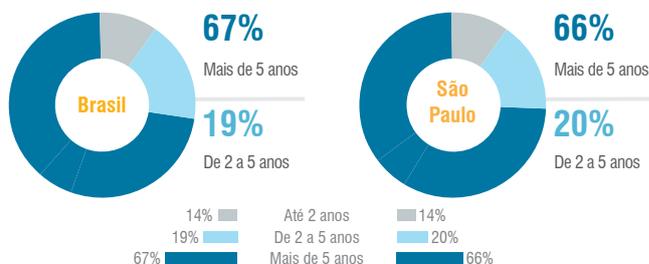


No Brasil, segundo a PNAD/ IBGE 2014, existem **24,9 milhões** de pessoas que são donos de negócios^(*). O Estado de São Paulo possui **4,9 milhões** destes donos de negócios (**19,7%** do total do País).

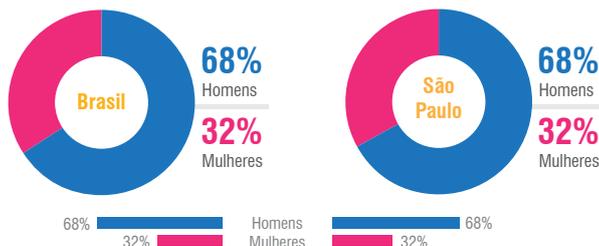
Setor: Serviços



Tempo de mercado: + de 5 anos



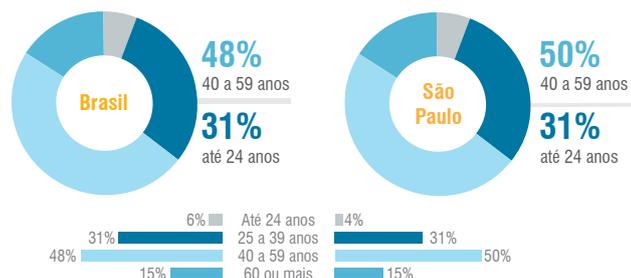
Gênero: Homens



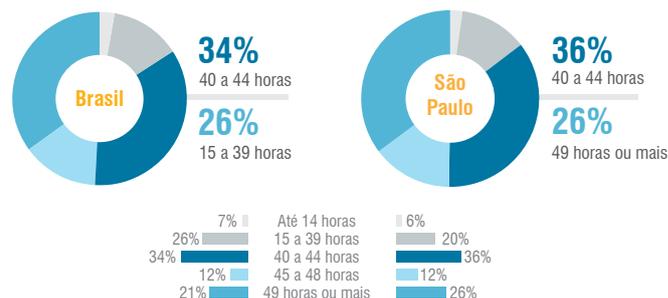
Local de trabalho: Loja, oficina, fábrica ou escritório



Faixa etária: 40 a 59 anos



Carga de trabalho semanal: 40 a 44 horas



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir dos dados da PNAD/ IBGE (2014).
Nota: (*) Os donos de negócios são a soma dos empregadores e dos conta própria. Fonte: Sebrae-NA.

Mulheres empreendedoras donas de negócios(*): Estado de São Paulo

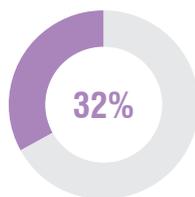
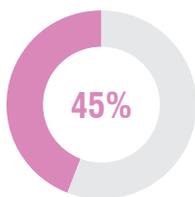
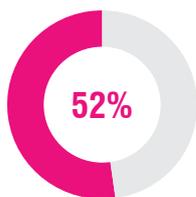


No Brasil, segundo a PNAD/IBGE 2014, existem **7,9 milhões** de mulheres que são donas de negócios(*). O Estado de São Paulo possui **1,6 milhão** destas donas de negócios (**20,1% do total do país**).

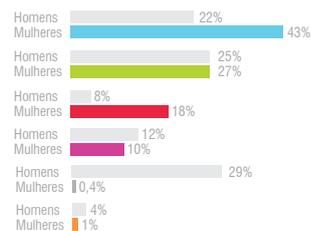
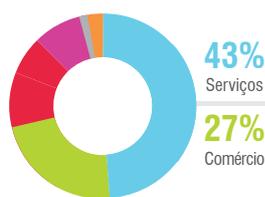
População

PEA**

Donas de negócios*

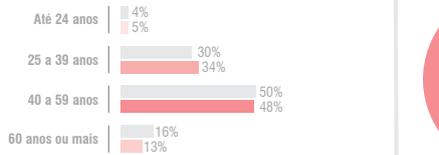
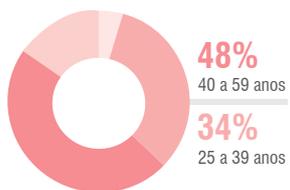


Setor: Serviços



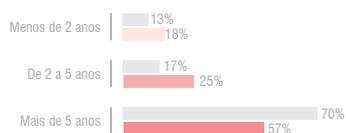
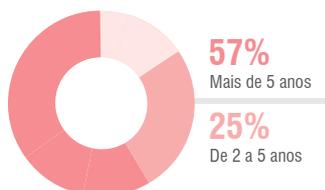
- Comércio
- Serviços
- Indústria
- Construção
- Agropecuária
- Outros

Faixa etária: de 40 a 59 anos



Homens Mulheres

Tempo de mercado: + de 5 anos



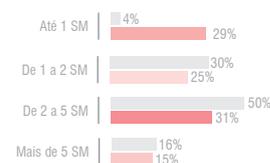
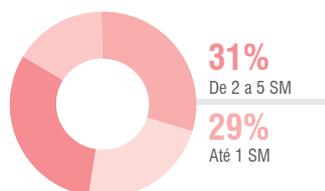
Homens Mulheres

Local de trabalho: Loja, oficina, fábrica ou escritório



Homens Mulheres

Faixa de renda: 2 a 5 salários mínimos



Homens Mulheres

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir dos dados da PNAD/ IBGE (2014).

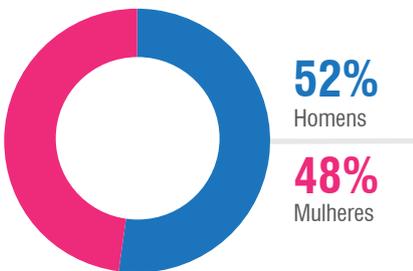
Nota: (*) Os donos de negócios são a soma dos empregadores e dos conta própria. Fonte: Sebrae-NA.

(**) A população economicamente ativa (PEA) compreende a população que está ocupada mais a população que não possui ocupação e está procurando uma ocupação.

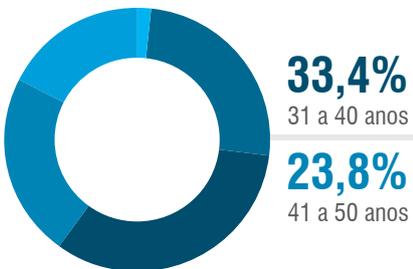
Perfil do Microempreendedor Individual (MEI): Estado de São Paulo



Gênero: Homens



Faixa etária: de 31 a 40 anos

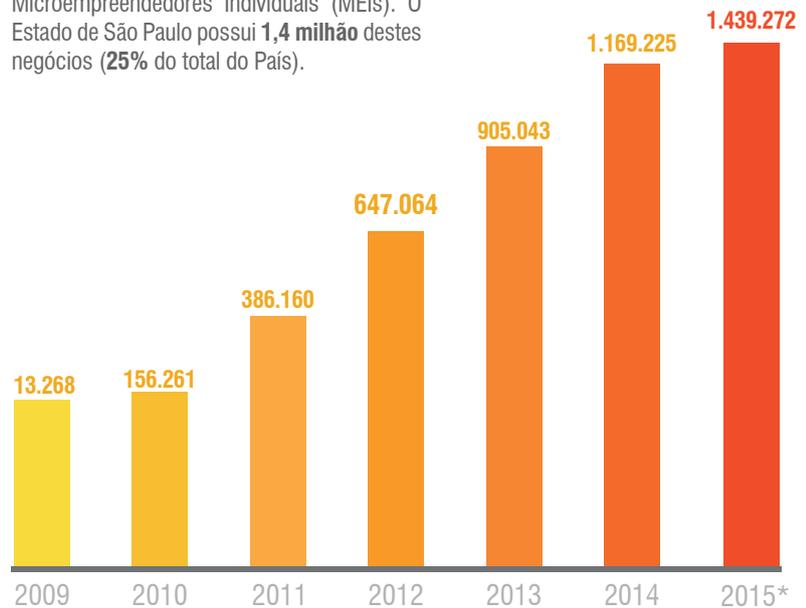


Forma de atuação: estabelecimento fixo**



**Percentual sobre o total de formas de atuação

No Brasil, segundo o Portal do Empreendedor, existem **5,7 milhões** de pessoas que são Microempreendedores Individuais (MEIs). O Estado de São Paulo possui **1,4 milhão** destes negócios (**25%** do total do País).



Nota: dados em 31/12 de cada ano

As dez principais atividades representam 37,6% dos MEIs no Estado:

Atividades	MEIs
1. Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	136.201
2. Cabeleiros	123.140
3. Obras alvenaria	59.775
4. Outras atividades de tratamento de beleza	39.983
5. Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	38.262
6. Instalação e manutenção elétrica	33.334
7. Fornecimento de alimentos preparados preponderadamente para consumo domiciliar	32.388
8. Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	29.183
9. Serviços ambulantes de alimentação	28.909
10. Promoção de vendas	27.791

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/Gestão Estratégica a partir de dados do Portal do Empreendedor. Dados até 23/01/2016, exceto forma de atuação (27/01/2016).

Empresas de alto crescimento



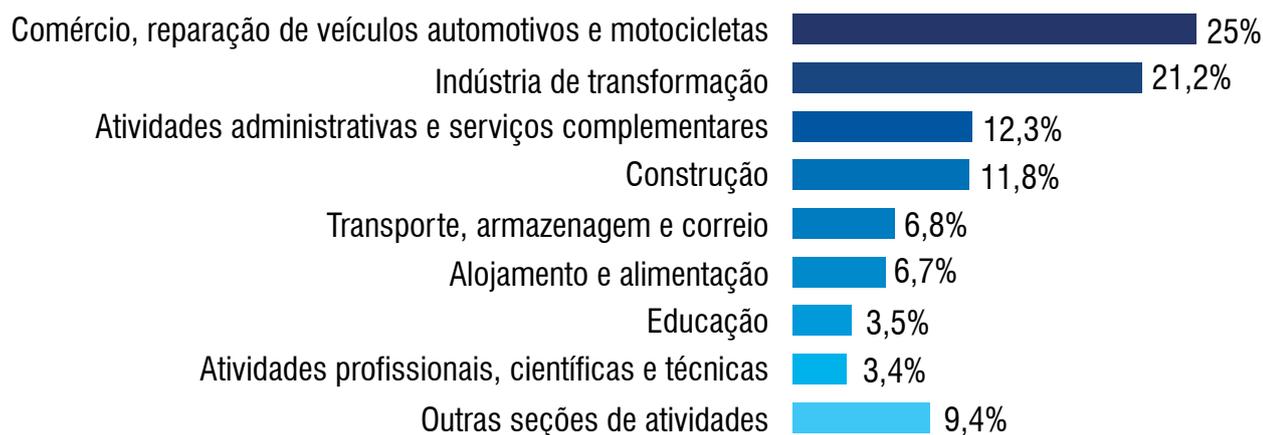
De acordo com o IBGE, no Brasil existem 33,4 mil empresas de alto crescimento^(*), que ocupam 5 milhões de pessoas assalariadas (dados para 2013). Por porte, em 2013, do total de empresas de alto crescimento, 52,4% eram empresas com 10 a 49 pessoas ocupadas assalariadas, 38,3% eram empresas com 50 a 249 pessoas ocupadas assalariadas e 9,4% eram empresas com 250 ou mais pessoas ocupadas assalariadas.

Dentre as empresas de alto crescimento, há 12.867 empresas 'gazelas'^(**), que representam 38,6% do total das empresas de alto crescimento e 2,7% do total de empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas.

A participação das empresas 'gazelas' no pessoal ocupado, considerando as empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas, foi de 4,5%, totalizando 1.356.485 pessoas assalariadas. Por atividade (seção IBGE), as empresas 'gazelas' estão distribuídas conforme o gráfico:

90,6%

das empresas 'gazelas' no Brasil estão nas seguintes atividades (seções IBGE): comércio e reparação de veículos (25%); indústrias de transformação (21,2%); atividades administrativas e serviços complementares (12,3%); construção (11,8%); transporte, armazenagem e correio (6,8%); alojamento e alimentação (6,7%); educação (3,5%) e atividades profissionais, científicas e técnicas (3,4%).



Notas:

(*) Empresas de alto crescimento, segundo definição da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico - OCDE, são empresas que apresentam crescimento médio do pessoal ocupado assalariado igual ou superior a 20% ao ano, por um período de 3 anos, e que tenham pelo menos 10 pessoas assalariadas no ano inicial de observação.

(**) As empresas de alto crescimento com até 8 anos no ano de referência são denominadas 'gazelas' no estudo do IBGE.

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP / Gestão Estratégica a partir do estudo Demografia de Empresas 2013 (IBGE).

Empreendedores com deficiência



O objetivo do estudo realizado pelo Sebrae-SP é conhecer quantos são os empreendedores com deficiência no Estado, avaliar o perfil deles quanto ao gênero, escolaridade, faixa etária, setor de atividade, rendimento, local de trabalho e horas trabalhadas e ainda apresentar a localização desses empresários.

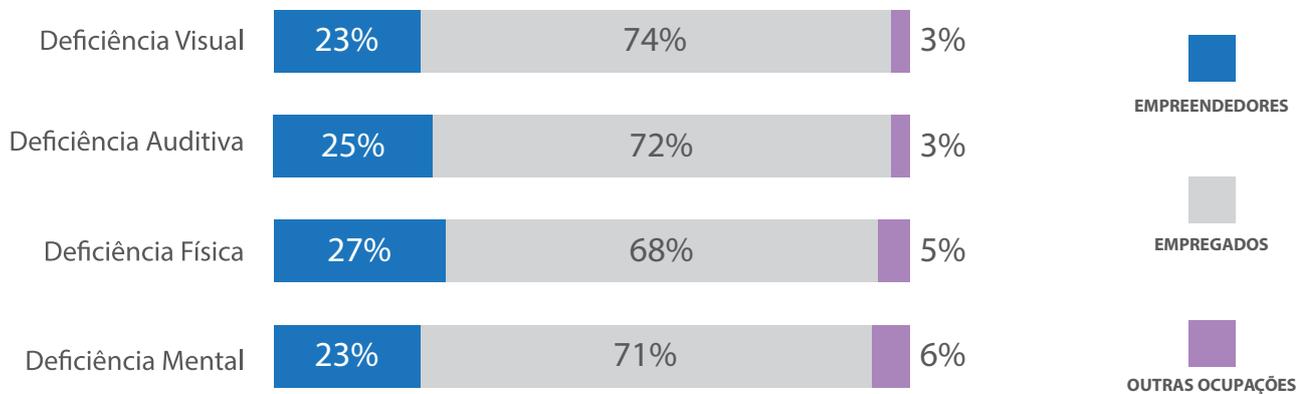
O estudo mostra que, no Estado de São Paulo, menos de 50% das pessoas com algum tipo de deficiência fazem parte da população economicamente ativa (PEA) e, das que estão no mercado, mais de 89% estão ocupadas no Estado de São Paulo. Desse público, de 23% a 27% estão em atividades empreendedoras, sendo que de 93% a 94% trabalham por conta própria e entre 6% e 7% são empregadores. Considerando todos os ocupados, no Estado de São Paulo, 21% são empreendedores. Portanto, em termos relativos, as pessoas com deficiência são mais empreendedoras que a média dos ocupados.

Para a análise foi utilizada a base de dados do Censo Demográfico 2010, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) que apurou o número de pessoas com deficiência em todo o Estado. O resultado aponta que de 35,7 milhões de pessoas acima de 10 anos, 3,3% (1,17 milhão) têm deficiência visual; 2,4% (840,9 mil), física; 1,3% (468,3 mil), mental e 1,2% (420,5 mil), auditiva.

Quanto ao perfil dos empreendedores com deficiência, 55% a 72% (dependendo da deficiência) são homens, de 42% a 68% têm 50 anos ou mais, de 30% a 32,9% fazem parte do setor industrial, de 51% a 61,3% têm no máximo o ensino fundamental incompleto, de 60,1% a 71,8% ganham até dois salários mínimos (R\$ 1.020 mil), de 42% a 54% trabalham em casa e de 47% a 56% cumprem jornada de 31 a 50 horas semanais.

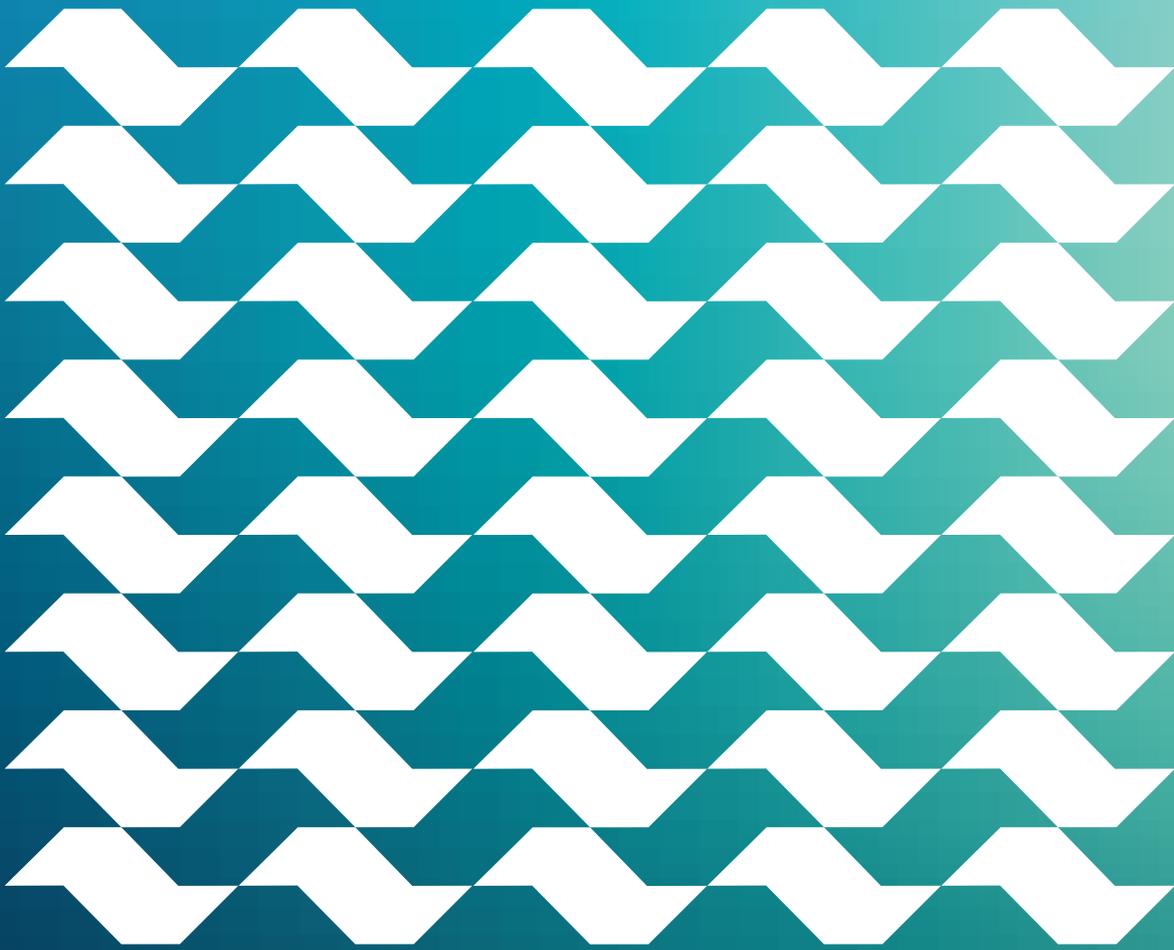
No que se refere à relação da deficiência com a participação no mercado de trabalho, a maior proporção está na deficiência visual. Participam do mercado de trabalho: 44% (509 mil) dos deficientes visuais, 37% (155,7 mil) dos deficientes auditivos, 22% (181,6 mil) dos deficientes físicos e 19% (91,2 mil) dos deficientes mentais/ intelectuais. No mercado geral, 61% da população paulista é economicamente ativa.

Deficiência e empreendedorismo



Confira a pesquisa na íntegra: http://sebrae.sp/emp_deficiencia

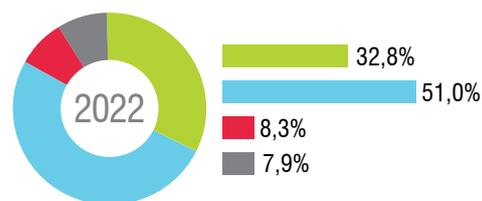
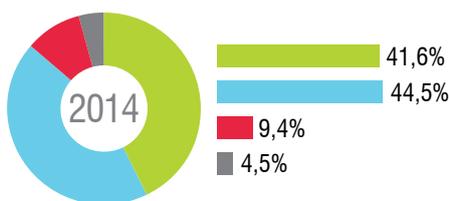
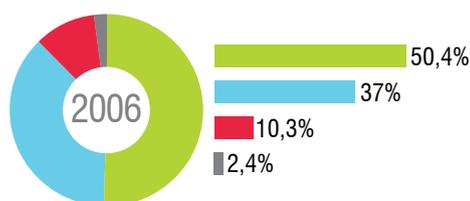
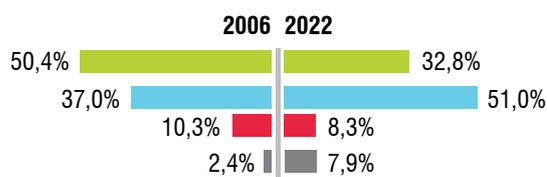
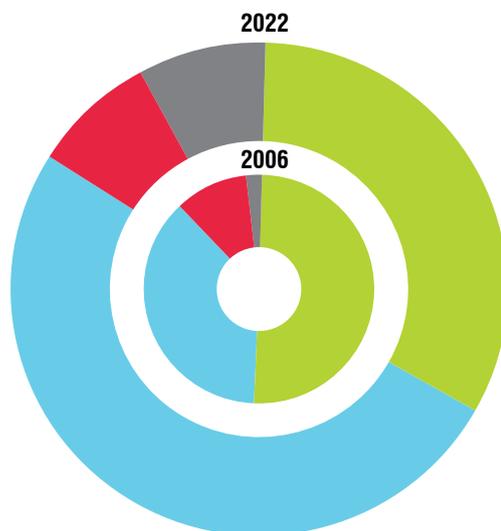
Tendências



Participação relativa dos setores no total das MPEs paulistas

A partir de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), o Sebrae-SP calculou a taxa de crescimento do número de micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas de 2006 a 2014: na média, o número de MPEs cresceu 2,5% ao ano. Em serviços, o maior crescimento relativo ocorreu nos segmentos de atividades imobiliárias (12,8% ao ano) e educação (7,6%). No comércio destaca-se o crescimento relativo do número de MPEs nos segmentos de manutenção e reparação de veículos (crescimento de 5,7% ao ano) e varejo de móveis e artigos de iluminação (3,3%). Na indústria, os destaques são: manutenção e instalação de máquinas e equipamentos (12,2%) e fabricação de produtos de metal (1,3%). Na construção, os destaques quanto ao crescimento são: instalações elétricas (21,6%) e instalações hidráulicas (17,8%).

Comércio
 Serviços
 Indústria
 Construção



A voz do empreendedor
Lado A e lado B



Lado A e lado B



O Sebrae-SP tem como foco estudar os empreendedores nos diversos segmentos. Para tanto, várias pesquisas foram realizadas, a fim de entender as necessidades, dificuldades, realizações, hábitos, comportamentos e outros assuntos relevantes para este público. Alguns temas aparecem com frequência e são cercados de mitos e polêmicas. Nesse contexto, para conhecer o que é mito e o que é verdade, iniciou-se a série de pesquisas denominadas **Lado A e Lado B**.

Essa série visa identificar a visão de dois lados: **empreendedor e os protagonistas**, em 3 temas escolhidos: Mão de Obra, Recursos Financeiros e *Startups*.

1 Lado A e Lado B da Mão de Obra

Como é a questão da **mão de obra nas micro e pequenas empresas**, tanto na visão do empregador quanto do empregado.

2 Lado A e Lado B dos Recursos Financeiros

Como é a questão do acesso a **recursos financeiros** nas micro e pequenas empresas, tanto na visão da MPE quanto das instituições financeiras.

3 Lado A e Lado B das *Startups*

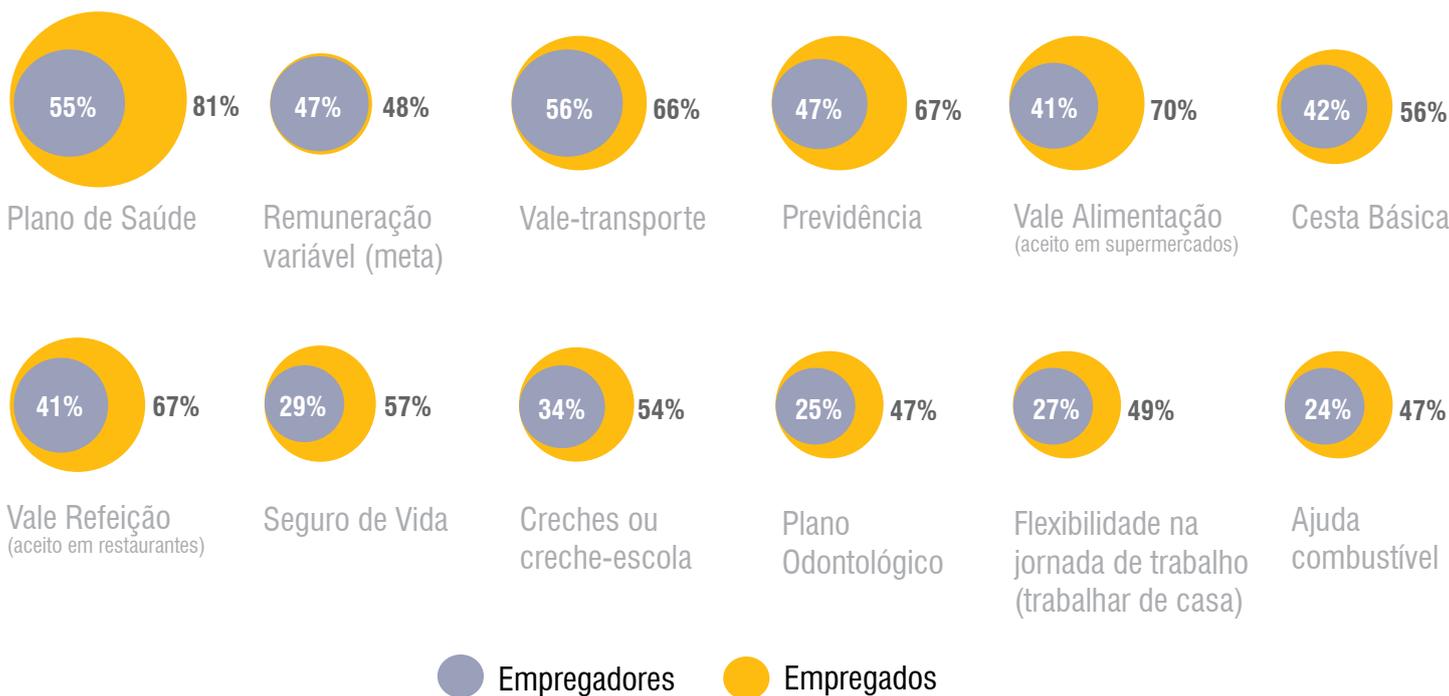
Como é o **ecossistema das startups**, desde a ideia até a consolidação, pela visão do empreendedor e pela visão dos apoiadores, investidores e potenciais parceiros.

Lado A e lado B da mão de obra

A pesquisa revelou em detalhes as discrepâncias na relação existente entre empregador e empregado nos pequenos negócios paulistas. Com riqueza de dados, o estudo identificou o que pensam empreendedores e contratados, sobre as relações trabalhistas na micro e pequena empresa.

De acordo com as respostas, 73% dos proprietários dos pequenos negócios acreditam que o funcionário trocaria de emprego por um salário maior; já 48% dos empregados afirmam que poderiam trocar de emprego se fosse ofertado salário maior.

Consideram atrativo/importante

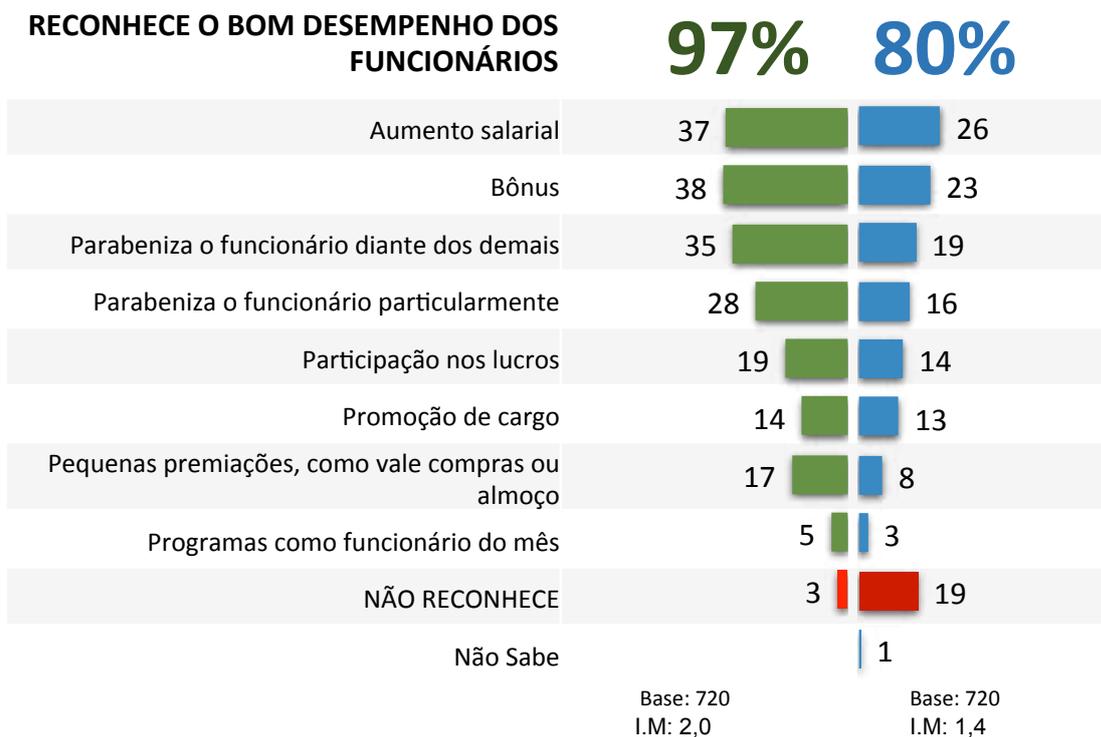


Base Empregadores: Possui funcionários com cargos de nível básico/níveis mais altos (1206)

Base Empregados: 720

Com exceção de remuneração variável e vale-transporte, a pesquisa do Sebrae-SP aponta que os empregadores subestimam a importância de todos os benefícios trabalhistas.

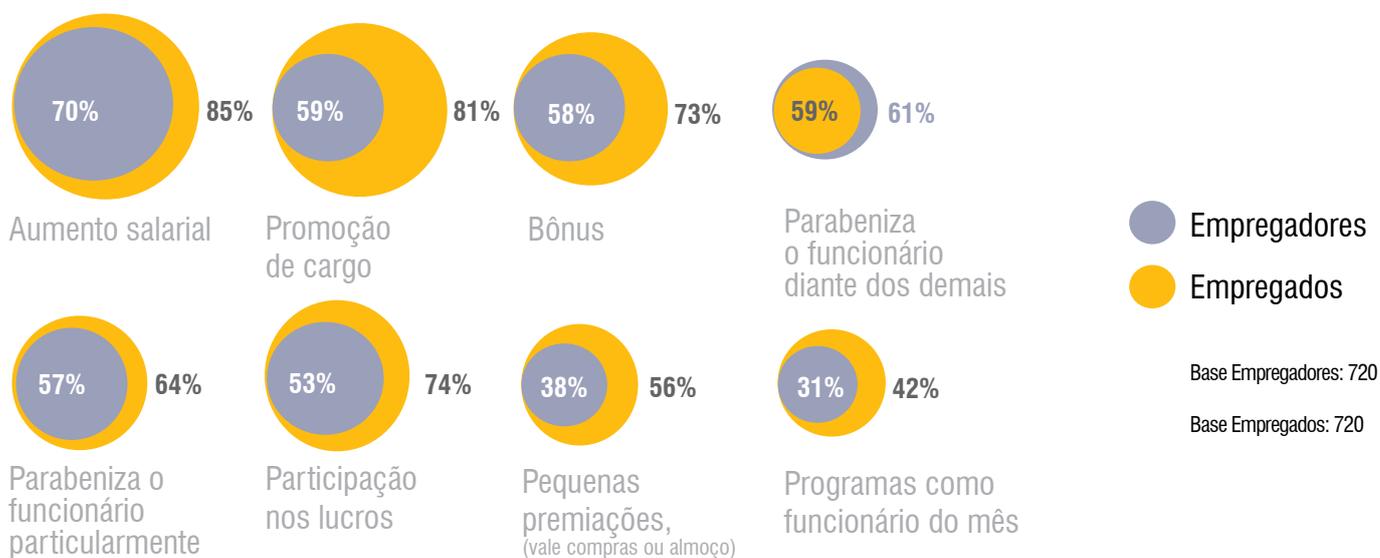
Como reconhece o desempenho dos funcionários



No quesito reconhecimento do bom desempenho, **19%** dos empregados ouvidos afirmam que os donos de pequenos negócios não reconhecem seus esforços, embora apenas **3%** dos empregadores admitam essa deficiência. As formas de reconhecimento mais utilizadas pelos empregadores são aumento salarial e bônus, embora promoção de cargo seja ainda mais valorizada que bônus pelo funcionário.

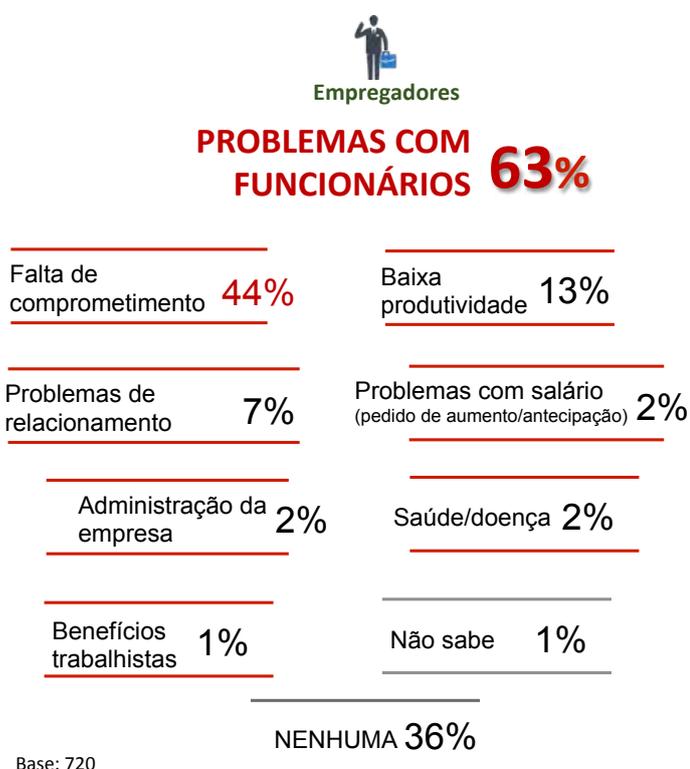
E o que acreditam ser mais importante?

Aumento salarial, promoção de cargo e bônus são os reconhecimentos que geram maior gratificação para os empregados. Mas todas as opções de reconhecimento, são mais valorizadas pelos empregados do que acreditam os empregadores.



Relação chefe x funcionário

De acordo com a pesquisa, é maior a parcela de empregadores relatando problemas com empregos do que o contrário. Do lado patronal, **44%** dos entrevistados afirmam que a falta de comprometimento é o maior problema enfrentado no dia a dia da empresa. Já **10%** dos empregados ouvidos alegam problemas de relacionamento com superiores.



A pesquisa

Contou com etapas qualitativas e quantitativas. Para escutar o lado A, os empreendedores, foram realizadas oito discussões em grupo e 720 entrevistas por telefone com proprietários de MPEs e MEIs dos setores de comércio, serviços e indústria. Para dar voz ao lado B, os empregados, foram realizadas oito discussões em grupo e 720 entrevistas com funcionários de micro e pequenas empresas do comércio, serviços e indústria.

Lado A e lado B dos recursos financeiros

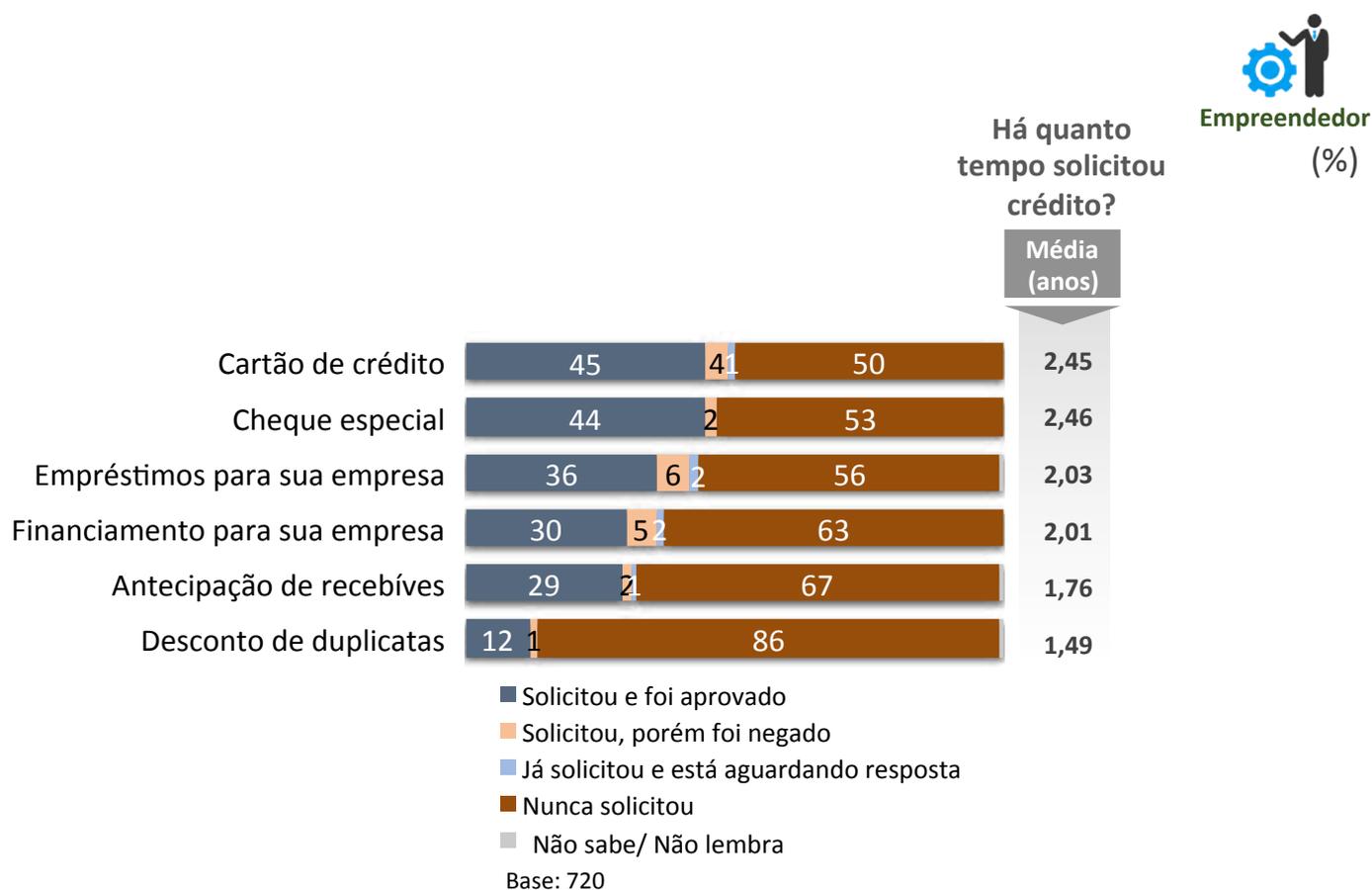


A Lado A e Lado B Recursos Financeiros teve o objetivo de entender a visão das duas partes envolvidas no acesso ao crédito: empreendedores e instituições financeiras.

A busca de crédito

Ao buscar dinheiro para seus negócios, muitos donos de micro e pequenas empresas (MPEs) dizem só recorrer ao banco em último caso. Porém, quando eles usam o crédito oferecido pelas instituições financeiras, boa parte escolhe as modalidades mais caras como cartão de crédito e cheque especial.

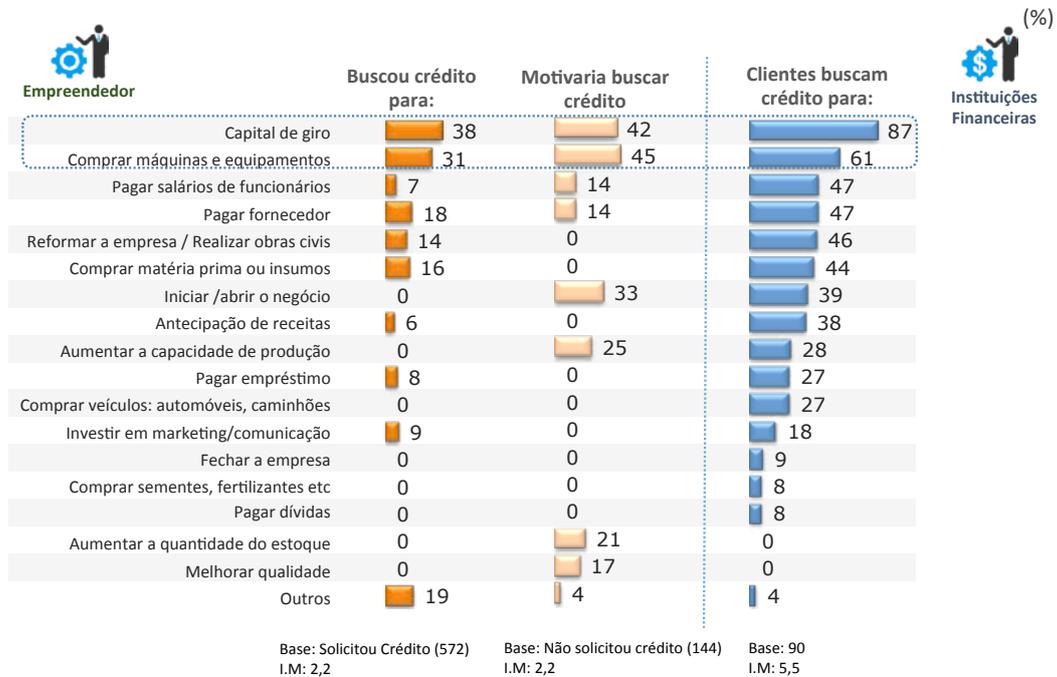
De acordo com o levantamento, **80%** dos empreendedores afirmam usar algum produto de crédito como cartão de crédito, cheque especial, financiamento, desconto de duplicatas, empréstimo e antecipação de recebíveis. Dentro desse grupo, os dois primeiros itens ganham destaque, já que **45%** dos empresários dizem ter aprovada sua solicitação para utilizar cartão de crédito e **44%** mencionaram o mesmo sobre cheque especial.



Motivos para solicitar crédito

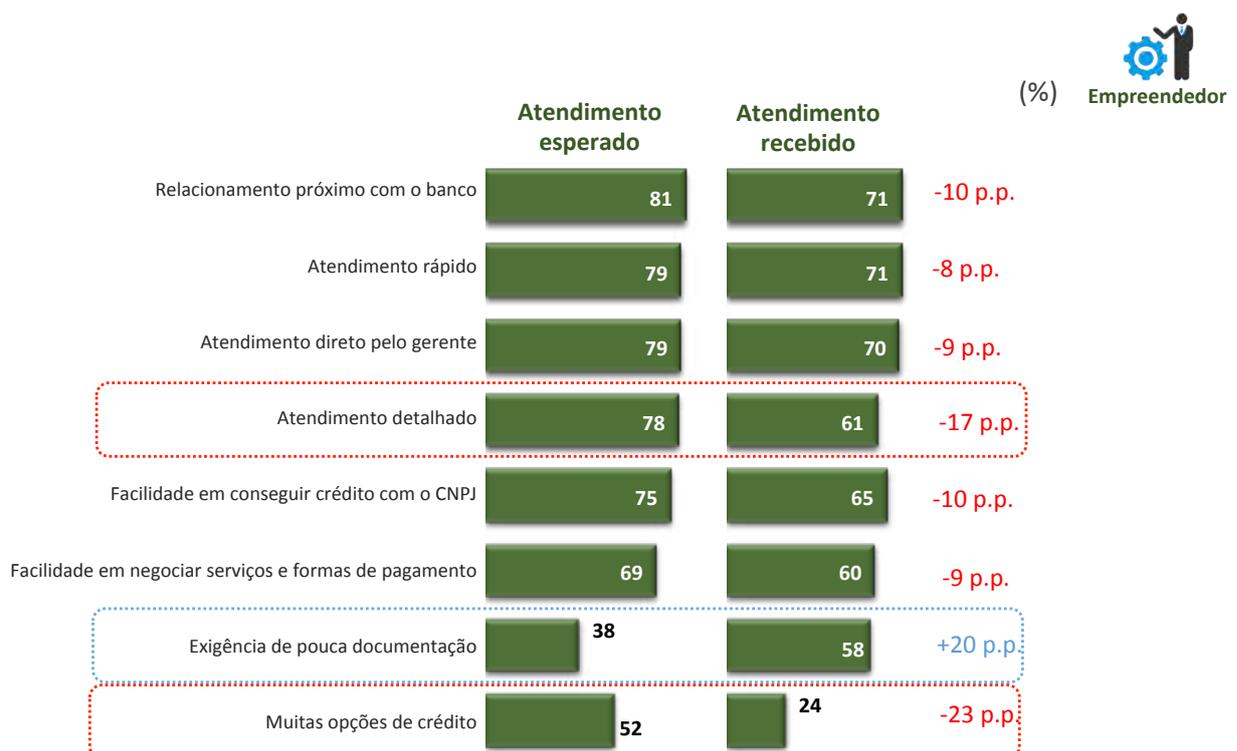
Na pesquisa, o Sebrae-SP constatou que em diversos momentos, apesar de sentarem à mesma mesa para conversar, as visões das partes sobre o assunto divergem bastante. Foram feitas perguntas similares para empreendedores e representantes de bancos e as respostas obtidas mostram percepções bem diferentes, até contraditórias, como se os envolvidos falassem de situações distintas.

Para 38% dos empreendedores, a razão para solicitar o dinheiro é injetá-lo no capital de giro. Na versão das instituições financeiras, esse é o motivo para 87% dos que as procuram. O segundo maior propósito, alegam **31%** dos empreendedores, é a **compra de máquinas e equipamentos**; já os **bancos informam que esse é foco de 61% deles.**



Expectativa x Realidade

Mesmo só buscando crédito em último caso, quando o fazem, **52% dos empresários esperam receber dos bancos muitas opções de crédito.** Encerrada a conversa, cai para 24% a parcela dos que tiveram a expectativa confirmada. Do total de empreendedores entrevistados, **78% chegam ao banco esperando um atendimento detalhado,** e ao final, se reduz para **61% os que dizem ter recebido esse tratamento.**



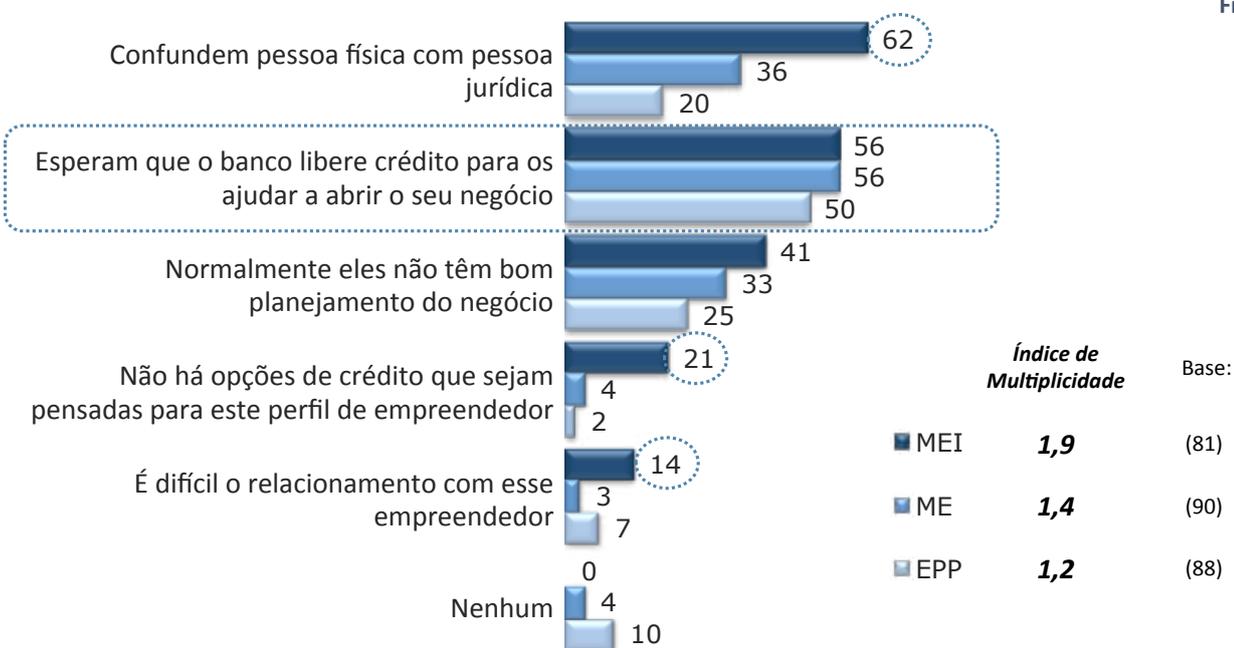
A visão das instituições financeiras sobre os empreendedores

As instituições financeiras relatam haver dificuldades para lidar com cada tipo de cliente. Segundo os bancos, **62% dos MEIs confundem pessoa física com jurídica**, **56% esperam que o banco libere crédito para abrir o negócio** e **41% não têm um bom planejamento do empreendimento**.



(%) Instituições Financeiras

Principais dificuldades no atendimento ao cliente:



A pesquisa

A pesquisa Lado A Lado B Recursos Financeiros teve duas etapas, uma qualitativa e outra quantitativa. Para escutar o lado A, os empreendedores, foram realizadas seis discussões em grupo e 720 entrevistas por telefone com proprietários de MPEs e MEIs dos setores de comércio, serviços, indústria e agronegócios. Para dar voz ao lado B, foram feitas cinco entrevistas em profundidade e 90 entrevistas com funcionários de instituições financeiras como bancos públicos e privados.

Lado A e lado B das startups



O SEBRAE-SP buscou entender o **Lado A**: o empreendedor de *startups* e como se desenvolvem as *startups*, desde a ideia até sua consolidação. No **Lado B**, Apoiadores/Investidores, o estudo buscou entender o relacionamento de investidores - anjos, capital semente, *venture capital*, apoiadores e parceiros - aceleradoras, incubadoras, associações e *coworkings*, com os empreendedores.

O ecossistema das startups de São Paulo

Segundo o relatório americano *Global Startup Ecosystem Ranking - 2015*, o município de São Paulo é o 12º ecossistema mais importante do mundo para empreendedores de *startups*.

Como *startup* entende-se: um modelo de negócio replicável, que está em fase inicial, começa suas operações apresentando baixos custos, tem uma proposta inovadora, com base tecnológica e com potencial de se transformar em um negócio escalável. E como parte do ecossistema temos: empreendedores, apoiadores, universidades, investidores, empresas e governo.

O perfil do Empreendedor de Startups

Os empreendedores são predominantemente do sexo masculino. O perfil é composto por profissionais altamente qualificados e jovens:

Homens (83%)

Idades entre 18 e 34 anos (62%)

Altíssima escolaridade: além de curso superior, 38% fez pós/MBA/mestrado/doutorado

85% participam de cursos e eventos de empreendedorismo

55% deixaram emprego para empreender

43% vêm da área de tecnologia

30% já ganharam algum prêmio ou reconhecimento público

28% já participaram de outra *startup*

A possibilidade de executar a sua ideia e montar um negócio próprio com sucesso é o que motiva o empreendedor.

80% começaram a empresa com recursos próprios: “bootstrapping”

50% ficaram sem ter salário por cerca de 2 a 3 anos

49% não conseguiram tirar sua ideia do papel

29% já faliram em outra *startup*

Além de dinheiro, o empreendedor de *startup* busca conhecimento, *expertise* e *networking* de seus investidores, **55%** reconhecem que os empreendedores de *startups* precisam de mentoria e orientação.

O perfil do Investidor de *Startups*

63% dos investidores estão na faixa de 25 a 43 anos

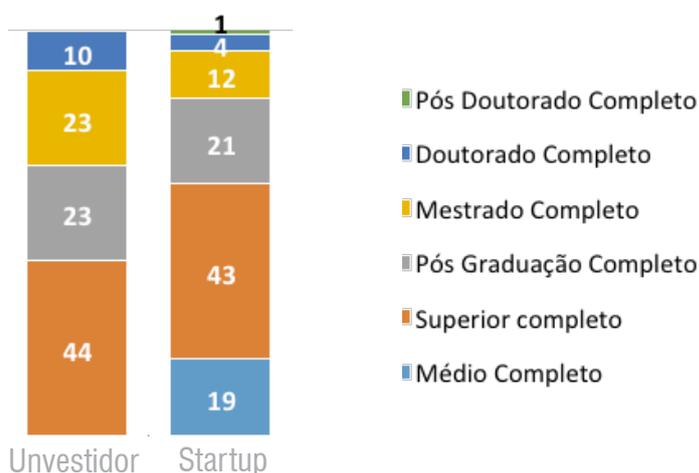
73% do sexo masculino

Todos têm, pelo menos, o superior completo e **56%** tem Pós/ MBA/Mestrado/Doutorado

Tempo médio de atuação no mercado: **mais de 6 anos**

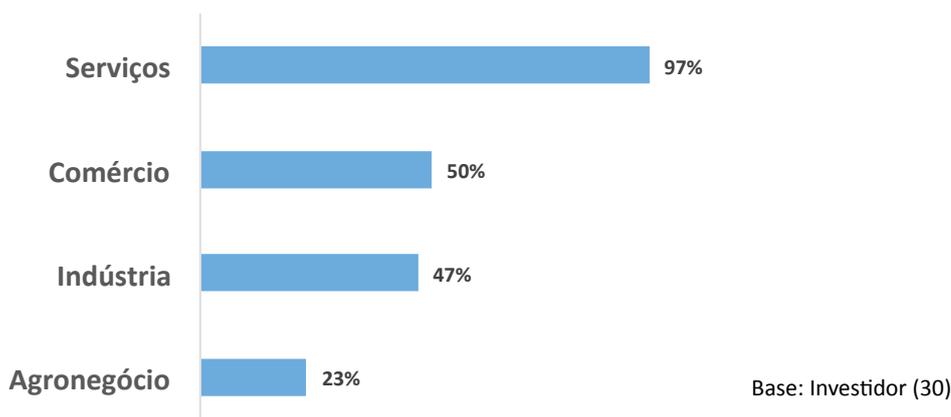
Existe **investidor para todas as fases** de desenvolvimento das *startups*

A preferência é para *startups* que já estejam operando

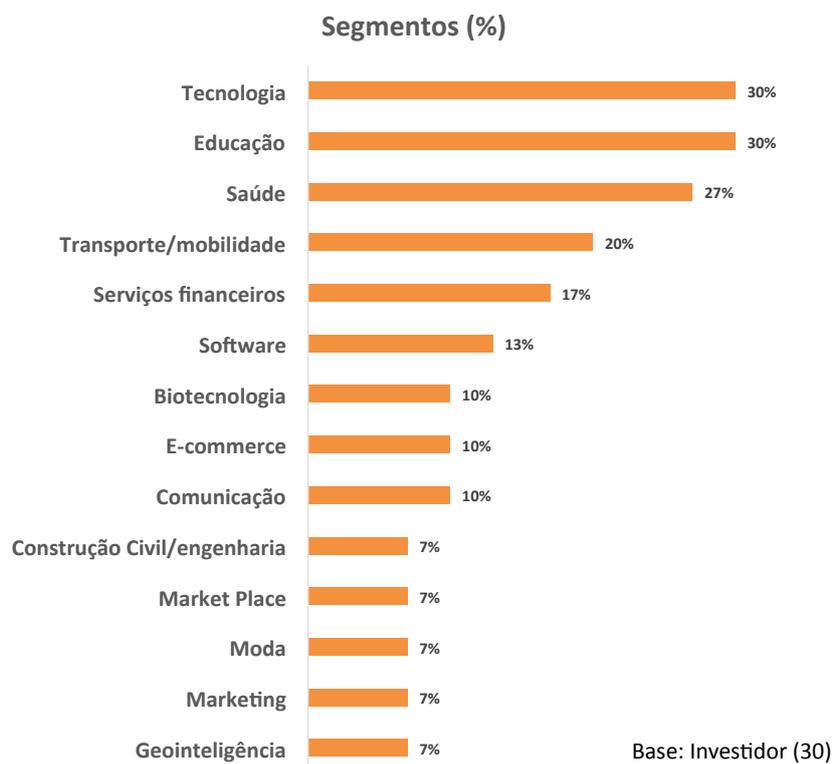


87% dos investidores concordam que mais do que uma boa ideia, uma *startup* deve ter uma equipe altamente engajada. O estudo levantou que **57%** dos empreendedores brasileiros precisam investir constantemente na sua formação gerencial e de negócios. Muitos investidores de *startups* têm forte relacionamento com os empreendedores nos quais investem, e atuam também como seus mentores.

Setores e segmentos que investem



Os segmentos de educação e tecnologia são os que mais se destacam



Como se conectam

Neste ecossistema, a rede de *networking* e os eventos voltados para o empreendedorismo/*startups* são os principais pontos de conexão entre os dois públicos.

	Lado A Empreendedores de <i>Startup</i>	Lado B Investidores/Apoiadores
Na minha rede de contatos, <i>networking</i>	41%	70%
Em eventos/cursos	39%	43%
Nas incubadoras/aceleradoras	13%	33%
Eles me contatam	12%	83%
Na internet: <i>Linkedin, Facebook, Infomoney</i>	7%	10%
Em associações, como: <i>ABStartup, Anjos do Brasil</i>	6%	3%

Base: *Startup* (95) Investidor (30)

Pontos fortes do relacionamento

A troca de experiência e o aprendizado são os aspectos mais valorizados por ambos os lados. Valorizam a sinergia em torno do negócio, a concentração de esforços para que dê certo e o *network*, essencial para o sucesso da *startup* em todas as fases.

O Lado B, investidores e apoiadores, salientam como pontos positivos da relação:

- a confiança e engajamento
- relações verdadeiras e transparentes
- o contato com empresas inovadoras
- o dinamismo nas relações
- apoio na realização do negócio como um todo

O Lado A, empreendedores, cita como ponto positivo o aporte financeiro, porém sempre acompanhado da orientação, apoio e mentoria recebidos do investidor.

Principais pontos fortes

LADO A Empreendedores de *Startups*

45% Troca de experiência/ aprendizados

45% Dinheiro/ aporte financeiro

20% *Network*

12% Apoio na gestão do negócio

LADO B Investidores/Apoiadores

→ 43% Troca de experiência/aprendizado

→ 7% Retorno financeiro

→ 17% *Network*

→ 33% Apoio na realização do negócio

37% Relação de confiança e engajamento

30% Contato com empresas inovadoras/
criativas/ pessoas jovens inovadoras

13% O dinamismo do ecossistema

Base: *Startup* (95) Investidor (30)

Pontos fracos do relacionamento

A interferência nos negócios tanto do empreendedor quanto do investidor, a dificuldade no relacionamento entre os lados e a falta de comprometimento, são dificuldades citadas por ambos os lados.

No Lado A, a interferência no negócio por parte do investidor, a pressão por resultados e as concessões que devem ser feitas são os principais pontos negativos.

No Lado B, os pontos negativos apontados com mais frequência pelos investidores são as dificuldades do dia a dia, no relacionamento e falta de comprometimento do empreendedor.

Principais pontos fracos

LADO A Empreendedores de <i>Startups</i>	LADO B Investidores/Apoiadores
37% Interferências no negócio / investidor vira um sócio	7% Interferências no negócio / investidor vira um sócio
13% Falta de comprometimento/o investidor foca retorno financeiro	13% Falta de comprometimento do empreendedor
12% Dificuldades no relacionamento	17% As dificuldades no relacionamento
15% Pressão por resultados	17% As dificuldades do dia a dia
15% Concessões para receber o investimento	7% Dificuldade no acesso a fontes de fomento
	7% Não obter o retorno esperado/ A demora no retorno do investimento
	7% As dificuldades do mercado em reconhecer as startups
	13% dos investidores não vê pontos negativos na relação

Base: *Startup* (95) Investidor (30)

Dificuldades enfrentadas

As maiores dificuldades para ambos os públicos, são:

Dificuldades de planejamento e execução do modelo de negócio.

Gestão de pessoas: estruturação dos recursos humanos, montar um time de “*experts*” e comprometimento, são destacados.

Dificuldade de investimento em todas as fases das startups.

Lado A: Cita como principais dificuldades as questões relacionadas ao modelo de negócio: validar a ideia com o mercado e tirar a ideia do papel, por exemplo. A construção de um protótipo também é citada.

Lado B: Dificuldades referentes ao modelo de negócios e aos recursos humanos e finanças.

LADO A Empreendedores de <i>Startups</i>	LADO B Investidores/Apoiadores
79% Relacionadas ao modelo de negócio	50% Relacionadas ao modelo de negócio
44% Dificuldade de planejamento e execução	30% Dificuldade de planejamento e execução
41% Validar a ideia com o mercado	23% Dificuldade para vender a ideia
39% Estruturar a ideia no papel	10% Estruturar a ideia no papel
38% Dificuldade para vender a ideia	23% Dificuldade para vender a ideia
62% Relacionadas aos Recursos Humanos	47% Relacionadas aos Recursos Humanos
56% Reunir pessoas “ <i>experts</i> ” e comprometidas	40% Reunir pessoas “ <i>experts</i> ” e comprometidas
60% Relacionadas a finanças	57% Relacionadas a finanças
59% Dificuldade de financiamento	53% Dificuldade de financiamento
42% Relacionadas ao produto e serviço	10% Relacionadas ao produto e serviço
39% Como construir um protótipo	7% Como construir um protótipo
4% Relacionadas ao mercado	33% Relacionadas ao mercado
8 % Relacionadas ao marketing	27% Relacionadas ao marketing
6 % Relacionadas à aspectos pessoais	20% Relacionadas à aspectos pessoais
2% Gestão do Negócio	17% Gestão do Negócio

Base: *Startup* (95) Investidor (30)

São Paulo: um ecossistema com potencial, mas ainda novo

Tanto o Lado A quanto o Lado B concordam que é necessária a criação de uma legislação específica para incentivar o crescimento e maturação do ecossistema das *startups*. Os entrevistados esperam que todos os agentes: empreendedores, investidores, universidades, empresas e governo continuem trabalhando juntos para manter São Paulo entre os principais ecossistemas de *startups* do mundo.

Uma visão sobre o Ecossistema

	LADO A Empreendedores de Startups	LADO B Investidores/ Apoiadores
Uma <i>startup</i> precisa ter uma equipe altamente engajada	87%	87%
Existem perfis diferentes de investidores para cada momento da <i>startup</i>	72%	73%
Empreendedores brasileiros precisam investir na sua formação gerencial e de negócios	64%	57%
As <i>startups</i> precisam de mentores e orientadores	55%	43%
Acordo de confidencialidade é um recurso importante e deve ser usado pela <i>startup</i>	55%	30%
O investidor ajuda no <i>network</i> , na rede de contatos	53%	47%
Existem perfis diferentes de investidores para cada setor de <i>startup</i>	52%	63%
Uma <i>startup</i> precisa ter uma equipe multidisciplinar para dar certo	52%	53%
Uma aceleradora ajuda a desenvolver uma <i>startup</i>	41%	37%

Base: *Startup* (95) Investidor (30)

A pesquisa

A pesquisa Lado A Lado B das *Startups* teve duas etapas, uma qualitativa outra quantitativa, no estado de São Paulo. Para escutar o Lado A, os empreendedores, foram realizadas 9 entrevistas antropológicas, 9 entrevistas em profundidade e 95 entrevistas por telefone com *startups* nas fases de ideação, operação e tração. Para conhecer o Lado B, foram realizadas 13 entrevistas em profundidade e 30 entrevistas telefônicas com investidores e parceiros que atuam no ecossistema de São Paulo.



0800 570 0800



www.sebraesp.com.br



facebook.com/sebraesp



instagram.com/sebraesp



twitter.com/sebraesp



flickr.com/sebraesp



youtube.com/sebraesaopaulo