

Guia Básico

sobre os Pequenos Negócios
no Estado de São Paulo



SEBRAE
SP

Guia Básico sobre
os Pequenos Negócios
no Estado de São Paulo



Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Presidente

Paulo Skaf

ACSP – Associação Comercial de São Paulo

ANPEI – Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras

Banco Nossa Caixa S. A.

FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FECOMERCIO – Federação do Comércio do Estado de São Paulo

ParqTec – Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos

IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Secretaria de Ciência, Tecnologia, e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

BB – Superintendência Estadual do Banco do Brasil

Diretor Superintendente

José Luiz Ricca

Diretores Operacionais

Carlos Eduardo Uchôa Fagundes

Carlos Roberto Pinto Monteiro

Gerentes Executivos

Alessandro Paes dos Reis

Regina Maria Borges Bartolomei

Waldir Catanzaro

Assessoria de Pesquisas Econômicas

Gerente: Marco Aurélio Bedê

Equipe Técnica

Hao Min Huai

Marco Aurélio Bedê - Coordenador

Pedro João Gonçalves

Pedro Surcalo Junior

Virgínia Marella Neves da Silva

Projeto Gráfico e Coordenação de Produção

Editoração – Assessoria de Marketing

Francisco A. Ferreira Filho

Marcelo Costa Barros

Patrícia de Mattos Marcelino

Rogério Aparecido Silva

Capa: Marcelo Costa Barros

Revisão de texto: Via Batata Negócios de Comunicação Ltda

Diagramação: RW3 Design

Fotolito e Impressão:

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Guia básico sobre os pequenos negócios no Estado
de São Paulo / [organizador Marco Aurélio
Bedê] . -- 2. ed. rev. ampl. -- São Paulo :
SEBRAE, 2006.

Vários colaboradores.
Bibliografia.

1. Administração de empresas 2. Empreendedores -
São Paulo (Estado) 3. Empreendedorismo -
São Paulo (Estado) 4. Negócios 5. Pequenas e médias
empresas - Administração 6. SEBRAE - Guias -
São Paulo (Estado) I. Bedê, Marco Aurélio.

06-1539

CDD-338.6420898161

Índices para catálogo sistemático:

1. SEBRAE : São Paulo : Estado : Pequenos
negócios : Guias 338.6420898161

Guia Básico sobre os Pequenos Negócios no Estado de São Paulo



São Paulo
2ª Edição - revista e ampliada
2006

Índice

1. Introdução.....	9
2. O peso do Estado de São Paulo no Brasil.....	9
3. O peso das MPEs na economia brasileira	11
4. O público-alvo do SEBRAE-SP	12
5. O perfil do empreendedor paulista	14
6. As necessidades dos empreendedores paulistas	17
7. As dificuldades de quem abre uma empresa.....	18
8. Como aumentar as chances de sucesso	22
9. Os serviços do SEBRAE-SP	25
Bibliografia	26

1. Introdução

A partir do planejamento estratégico para o período de 2005-2007, o SEBRAE-SP definiu como um de seus objetivos aprofundar o conhecimento sobre o seu público-alvo e difundi-lo amplamente às entidades parceiras.

Dado que existem no Estado de São Paulo mais de 4,5 milhões de empreendedores e candidatos a empreendedores, e que os pequenos negócios respondem por 99% das empresas e mais de 60% das pessoas ocupadas nas atividades privadas, é fundamental que possamos levar a todos os formadores de opinião o conhecimento sobre a importância desse setor, suas principais características e dificuldades.

É nesse contexto que esta publicação foi elaborada. Espera-se que, com a difusão dessas informações, novos projetos possam surgir em favor dos pequenos negócios e do desenvolvimento de nosso Estado.

2. O peso do Estado de São Paulo no Brasil

Segundo o IBGE, em 2003, havia no Brasil cerca de 173,9 milhões de habitantes, 4,7 milhões de empresas registradas (empresas formais) e o Produto Interno Bruto (PIB) daquele ano foi de cerca de R\$ 1,556 trilhão (ou US\$ 507 bilhões¹).

1. Conversão feita pelo valor da taxa de câmbio média do ano de 2003, que foi US\$ 1,00 = R\$ 3,0715.

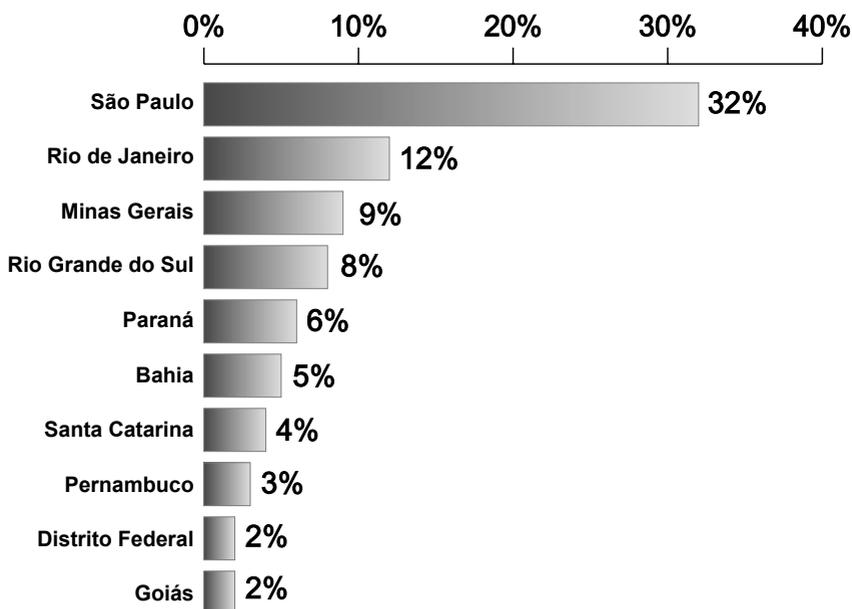
Tabela 1 – Participação do Estado de São Paulo no Brasil

Variável	São Paulo/Brasil
Produto Interno Bruto (PIB)	32%
Número de empresas	29%
População	22%

Fonte: IBGE (2005-a), IBGE (2005-b) e IBGE (2005-c).

Entre as 27 unidades da federação, o Estado de São Paulo tem participação expressiva, com 32% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, 29% do número de empresas formalmente registradas e 22% da população do país.

Gráfico 1- Distribuição do PIB brasileiro, segundo as principais Unidades da Federação



Fonte: IBGE (2005-c).

3. O peso das MPEs na economia brasileira

As micro e pequenas empresas respondem por importante parcela da economia brasileira. Elas representam 99% do total das empresas do país, 28% do faturamento do setor privado, 20% do PIB brasileiro e 2% do valor das exportações brasileiras.

Tabela 2 – Participação das MPEs na economia brasileira

Variável	MPEs no Brasil
Número de empresas	99%
Faturamento	28%
PIB	20%
Valor das exportações	2%

Fonte: SEBRAE-NA (1991, 2000, 2001 e 2004).

Em termos de geração de postos de trabalho, as MPEs realizam um papel de “colchão social”, abrigando a maioria das ocupações formais e informais.

Levando em conta apenas os empregados com registro em carteira, as MPEs respondem por 56% desse grupo de trabalhadores.

Quando, além dos trabalhadores com registro em carteira, também são consideradas outras formas de ocupações, tais como a dos próprios empreendedores, familiares ocupados no estabelecimento e trabalhadores sem registro em carteira, a participação das MPEs chega próximo a 67% do total de ocupações geradas pelo setor privado da economia (SEBRAE-SP, 2000).

4. O público-alvo do SEBRAE-SP

Segundo pesquisas do SEBRAE-SP, em cada 5 paulistas com mais de 18 anos, um possui ou tem planos de abrir seu próprio negócio nos próximos 12 meses.

Tabela 3 – O Empreendedorismo no Estado de São Paulo

Tipo de empreendedor	Quantidade
Candidato a empreendedor	600 mil
Empreendedor formal (1)	1,3 milhão
Empreendedor informal (2)	2,6 milhões
TOTAL	4,5 milhões

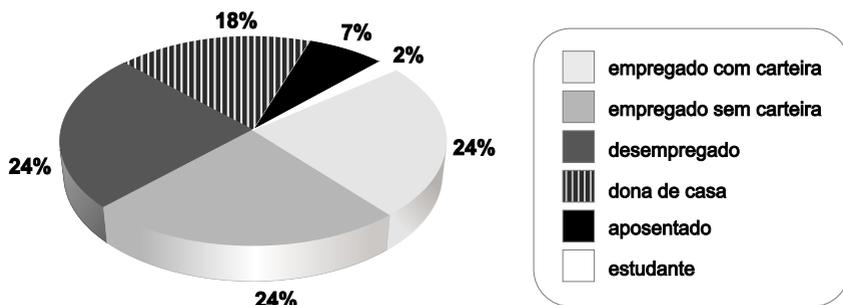
Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

Nota: (1) com registro na prefeitura e/ou com CNPJ.

Nota: (2) sem registro na prefeitura e sem CNPJ.

Atualmente, no Estado de São Paulo, existem cerca de 600 mil pessoas desejando abrir um pequeno negócio, além de 1,3 milhões de empreendedores com empreendimentos formalmente constituídos e 2,6 milhões na informalidade. São ao todo, 4,5 milhões de empreendedores ou candidatos a empreendedor.

Gráfico 2- Ocupação atual dos Candidatos a Empreendedores no Estado de São Paulo



Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

O perfil dos indivíduos que desejam abrir seu próprio negócio é constituído, principalmente, por empregados com carteira (24%), empregados sem carteira (24%) e desempregados (24%). Donas de casa, aposentados e estudantes aparecem em menor número (respectivamente 18%, 7% e 2%).

Dos 600 mil candidatos a empreendedor que surgem a cada ano, menos de 150 mil persistem e registram seu negócio. Os demais desistem antes de começar ou não chegam a formalizar o negócio.

Os milhões de empreendedores paulistas têm como característica comum, o fato de que vêm, no seu pequeno negócio, uma forma de melhorar de vida e garantir o sustento para si e sua família.

Nas próximas seções apresenta-se o perfil dos empreendedores paulistas, suas principais dificuldades e necessidades.

5. O perfil do empreendedor paulista

O empreendedor paulista é mais simples do que, a princípio, se possa imaginar.

Ele atua predominantemente no comércio e em serviços, com média de idade de 40 anos. Cerca de 58% são do sexo masculino.

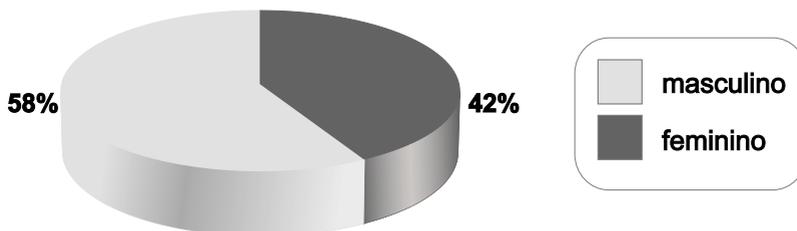
Poucos chegaram a estudar até o superior completo e atuam, em geral, com pequeno número de sócios ou sozinhos.

Tabela 4 – Empreendedores por setor de atividade no Estado de São Paulo

Setor de Atividade	%
Comércio	43%
Serviços	36%
Agropecuária	14%
Indústria	7%
Total	100%

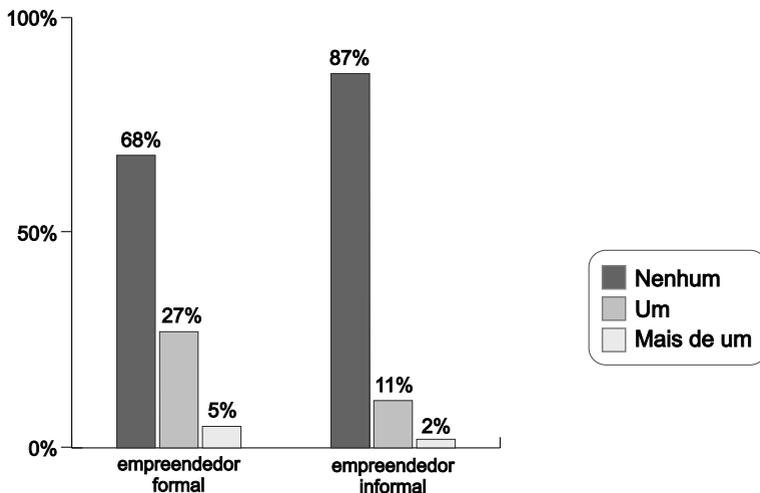
Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

Gráfico 3 – Empreendedores por Gênero



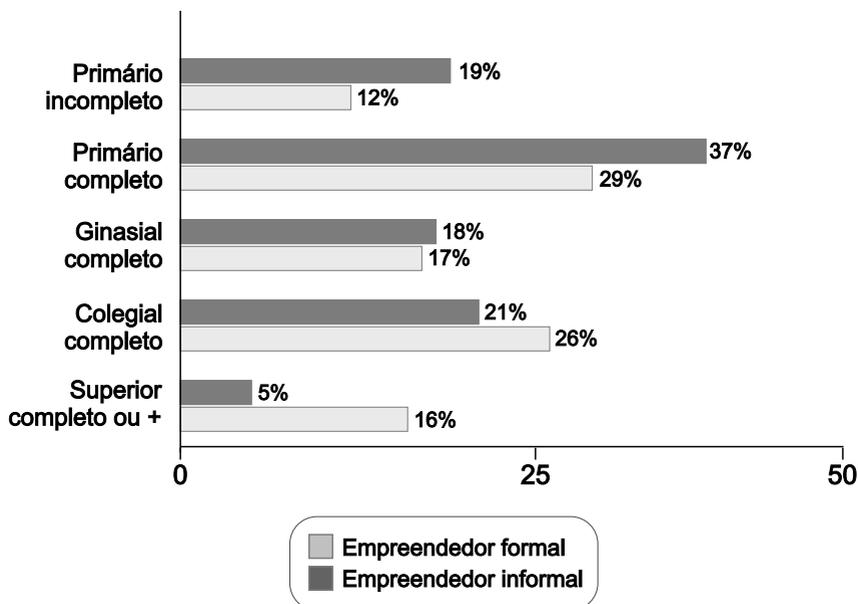
Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

Gráfico 4 – Número de sócios que possui



Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

Gráfico 5 – Empreendedores por grau de escolaridade



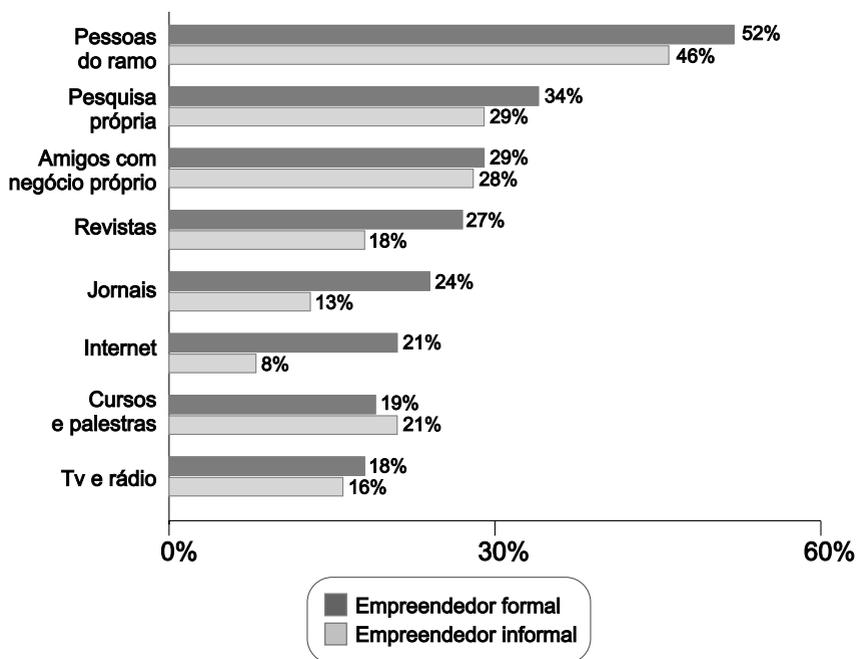
Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

No grupo de empreendimentos formalmente constituídos, em média, cada pequeno negócio possui cinco pessoas ocupadas, incluindo aqui os sócios-proprietários, parentes e empregados.

As relações pessoais dos empreendedores com parentes, amigos e empregados são de grande importância para “tocar” o seu dia-a-dia. E o aperfeiçoamento dessas relações é fundamental para o sucesso de seu negócio.

Para tomar suas decisões, por exemplo, as fontes de informações que mais utiliza são outras pessoas do ramo, pesquisa pessoal e consultas a amigos e parentes que já possuem negócio próprio, o que faz do “boca-a-boca” a fonte de informação mais utilizada.

Gráfico 6 – Fontes de informação que utilizou nos últimos 12 meses. (Admite mais de uma resposta).



Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

6. As necessidades dos empreendedores paulistas

Entre as principais demandas dos empreendedores paulistas, identificadas em pesquisa, está a de aperfeiçoar seus conhecimentos sobre finanças (p.ex. planejamento e controle de custos, análise da lucratividade e margem de lucro, empréstimos e financiamentos e controle do fluxo de caixa).

Também são bastante demandadas as atividades relacionadas a vendas e marketing, o que envolve, por exemplo, descobrir como conquistar, manter ou recuperar clientes, como melhorar a imagem do negócio junto a seus clientes, como se tornar mais competitivo, como cobrar clientes e acompanhar o mercado e a concorrência.

Cerca de metade dos empreendedores deseja aperfeiçoar-se nesses itens e tem disponibilidade para capacitar-se nesses pontos. Contudo, a disponibilidade média de tempo para este tipo de capacitação concentra-se nas faixas de 2 ou 4 horas por semana, com preferência pelo período de segunda à sexta-feira, durante a tarde e, principalmente, à noite.

Tabela 5 – Itens de gestão empresarial em que mais precisam de ajuda externa – cinco mais citados (% de empreendedores formais e informais)

ITENS DE GESTÃO	Informal	Formal
Planejar custos	31%	30%
Conquistar e manter clientes	29%	26%
Melhorar a imagem do negócio	20%	21%
Analisar lucratividade/margem	12%	17%
Conseguir empréstimo	15%	17%
Controlar fluxo de caixa	15%	14%

Fonte: SEBRAE-SP (2003-b).

Os cursos e oficinas são as formas preferidas para esse tipo de capacitação, embora palestras e consultoria também tenham sua importância.

A capacitação à distância também é bem aceita, sendo uma opção manifestada por cerca de 2/3 dos empreendedores paulistas. Para isso, o uso de livros, cartilhas, cursos pela TV e vídeo são instrumentos demandados pelos empreendedores, em especial, os informais. Esse tipo de ação, no entanto, não pode esgotar-se em si mesmo, mas sim ser complementada com outras ações de continuidade. Para os empreendedores formais, além dos instrumentos de capacitação já citados, vem crescendo em importância o uso da internet, o que pode permitir a ampliação das alternativas de capacitação à distância.

Finalmente, no tocante à realização de ações em conjunto com outras empresas, cerca de metade dos empreendedores está disposta a participar de eventos dessa natureza, em especial no caso de reuniões com empresas do mesmo ramo ou encontros com fornecedores ou compradores.

7. As dificuldades de quem abre uma empresa

Nem todos os que desejam abrir um negócio conseguem concretizar seu sonho.

Muitos desistem, no meio do caminho, por falta de recursos pessoais, falta de apoio e excesso de burocracia e impostos.

Entre aqueles que chegam a formalizar seu negócio, muitos também se vêem obrigados a encerrar seu negócio de forma prematura. Em média, a cada ano são registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP) cerca de 130 mil empresas.

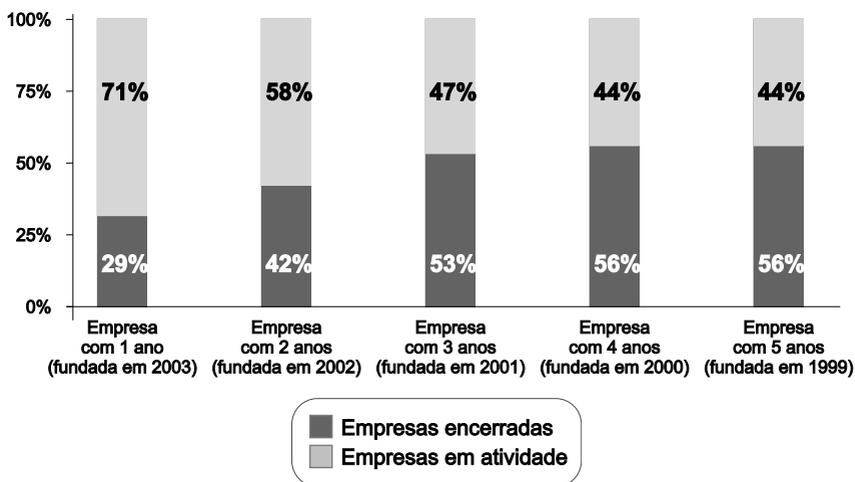
Contudo, cerca de 29% não conseguem ultrapassar o primeiro ano de funcionamento e 56% fecham suas portas antes de completar o 5º ano de atividade.

Entre as principais causas da mortalidade de empresas encontra-se o comportamento empreendedor pouco desenvolvido. Os empresários de sucesso costumam apresentar habilidades e atitudes empreendedoras bem desenvolvidas. São exemplos: a disponibilidade para enfrentar “riscos moderados”, a busca intensa por informações para tomar suas decisões, sempre se antecipar aos fatos e definir objetivos e metas e ter persistência para atingi-los. Entre os empresários que encerraram suas atividades, essas características são menos desenvolvidas.

Outra importante causa do fechamento das empresas é a falta de planejamento antes da abertura do negócio. Muitas vezes, o candidato a empreendedor aventura-se na abertura de um negócio sem realizar um planejamento adequado do mesmo.

Uma terceira razão que leva ao fechamento dos pequenos negócios é a gestão deficiente durante os primeiros anos de atividade. Isso se deve principalmente à falta de preparo da maioria que se arrisca a abrir uma empresa. Entre os donos de negócios recém-abertos, as deficiências mais comuns, em termos de gestão, são: a má administração do fluxo de caixa, a falta de aperfeiçoamento de produtos/serviços às necessidades dos clientes e de controle dos custos, o desconhecimento sobre estratégias de comercialização e pouca divulgação dos produtos e serviços da empresa.

Gráfico 7 - Taxa de mortalidade das empresas paulistas (rastreamento em Out/Dez 2004)



Fonte: SEBRAE-SP (2005).

Tabela 6 - Principais causas da mortalidade das empresas paulistas

ITENS	PRINCIPAIS PROBLEMAS
1- Comportamento empreendedor	Características (conhecimentos, habilidades e atitudes) empreendedoras insuficientes. Precisam ser aprimoradas.
2- Planejamento prévio	Falta planejamento antes da abertura (quando ele existe, é deficiente).
3- Gestão empresarial	Deficiências na gestão do negócio, após a abertura (ex.: aperfeiçoamento de produtos, fluxo de caixa, propaganda e divulgação, gestão de custos e busca de apoio/auxílio).
4- Políticas de apoio	Insuficiência de políticas de apoio (peso dos impostos, burocracia, falta de crédito e de política de compras governamentais).
5- Conjuntura econômica	Baixo crescimento da economia (demanda fraca e concorrência forte).
6- Problemas "pessoais"	Problemas de saúde, particulares, com sócios, de sucessão e a criminalidade prejudicam o negócio.

Fonte: SEBRAE-SP (2005).

Nos últimos anos, a conjuntura econômica desfavorável (juros elevados, consumo deprimido e forte concorrência) também contribuiu para a mortalidade das empresas (SEBRAE-SP 2005-a). Os problemas pessoais dos empreendedores, como brigas entre sócios e questões de saúde, muitas vezes também podem comprometer a sobrevivência do negócio.

No grupo das empresas paulistas com até 5 anos de registro, cerca de 73 mil empresas fecham todo ano, levando à eliminação de 281 mil postos de trabalho por ano e à “queima” de quase R\$ 15 bilhões de recursos pessoais e de faturamento (o equivalente a 1,2% do PIB brasileiro).

Tabela 7 – Constituições e Fechamento de Empresas no Estado de São Paulo

	Constituição de Empresas Ltda + Individuais (JUCESP)	Estimativa de Fechamento de Empresas (SEBRAE-SP)
1990	152.407	79.854
1991	152.192	92.994
1992	115.908	97.066
1993	139.211	90.659
1994	142.220	96.746
1995	146.359	98.395
1996	129.378	100.069
1997	142.537	94.702
1998	123.284	99.176
1999	122.322	93.206
2000	122.009	91.094
2001	131.135	75.136
2002	123.136	77.931
2003	135.194	69.241
2004	128.357	72.783
Total 1990-2004	2.005.649	1.329.053
Média anual	133.710	91.310

Fonte: SEBRAE-SP (2005) e JUCESP.

**Tabela 8 - Estimativa do custo social
do fechamento das empresas PAULISTAS**

	Eliminação de	Custo em 1 ano (2004)	Custo total 1990/2004
(A)	Empresas	73 mil empresas	1,3 milhão empresas
(B)	Ocupações	281 mil ocupações	5,1 milhões de ocupações
(C)	Capital investido (Poupança)	R\$ 1,7 bilhão	R\$ 30 bilhões
(D)	Faturamento Anual	R\$ 13,1 bilhões	R\$ 240 bilhões
(C)+(D)	Perda Financeira Total	R\$ 14,8 bilhões	R\$ 270 bilhões

Fonte: SEBRAE-SP (2005).

8. Como aumentar as chances de sucesso

Para aumentar as chances de sucesso dos pequenos negócios, é preciso atuar, pelo menos, em duas frentes:

- Melhorar o preparo dos empreendedores em termos de atitude empreendedora, planejamento e de gestão empresarial;
- Melhorar o ambiente econômico, a partir de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios.

Assim, é fundamental a preparação dos candidatos em: cursos de fundo comportamental; e cursos sobre planejamento e gestão empresarial.

Antes da abertura do negócio, também é indispensável a elaboração de um bom “Plano de Negócio”. Trata-se de ferramenta que permite sistematizar todo o conjunto de

informações necessárias ao planejamento do empreendimento (p.ex. informações sobre a quantidade e hábitos dos clientes, quantidade e estratégias dos concorrentes, as condições dos fornecedores, os aspectos legais do setor, recursos necessários para investir no negócio etc.). Esse planejamento permite, por exemplo, identificar as dimensões mais adequadas para o empreendimento, as principais dificuldades que serão enfrentadas e quais as alternativas para superá-las.

Recomenda-se que, durante os primeiros anos de atividade, os donos de pequenos negócios procurem aperfeiçoar suas habilidades, principalmente na gestão financeira (p.ex. formação de custos, preço, administração do fluxo de caixa e margem de lucro) e busquem ampliar seus conhecimentos sobre os seus clientes, com vistas a aperfeiçoar sistematicamente seus produtos às necessidades destes.

No âmbito das políticas públicas, todo apoio deve ser dado aos empreendedores, desde antes de sua abertura até o seu fechamento. É fundamental a adoção de medidas que visem desburocratizar o cotidiano das MPEs, em especial nas etapas de abertura e mesmo fechamento de empresas. É importante também reduzir o peso dos impostos (e viabilizar o seu recolhimento simplificado) e ampliar o acesso das MPEs ao crédito e às compras governamentais. Ações nesse sentido podem ser realizadas no âmbito dos governos federal, estadual e municipal.

Tabela 9 – Como reduzir a mortalidade de empresas

ÁREA	AÇÃO
Atitude Empreendedora, Planejamento e Gestão Empresarial	Ampliação dos esforços de capacitação, orientação e estímulo ao desenvolvimento das habilidades e atitudes empreendedoras, em todas as faixas etárias. Especial atenção nas fases do negócio: <ul style="list-style-type: none">• Fase 1: candidato a empreendedor• Fase 2: empresa jovem (até 24/36 meses)• Fase 3: empresa madura (mais de 24/36 meses)
Políticas Públicas	Tratamento diferenciado e favorável às MPES <ul style="list-style-type: none">• Desburocratização da abertura/fechamento• Recolhimento unificado de impostos (federal/estadual/municipal)• Política de compras governamentais para MPES• Política de crédito específica para MPES
Conjuntura Econômica	Recuperação da economia

Fonte: SEBRAE-SP (2003-c e 2005).

Especificamente no âmbito do município, podem ser desenvolvidas diversas outras ações, inclusive, em parceria com prefeituras e/ou entidades locais. São exemplos: educação empreendedora nas escolas, estímulo à criação de cooperativas, distritos industriais, feiras e exposições, cursos comportamentais, de planejamento e de gestão empresarial para empreendedores e mecanismos de acesso ao microcrédito (exemplo: Banco do Povo).

9. Os serviços do SEBRAE-SP

Para enfrentar o desafio de atender as necessidades dos empreendedores paulistas, além da busca de novas parcerias com entidades locais, o SEBRAE-SP coloca à disposição do seu público-alvo diversos produtos e serviços.

Entre os principais serviços do SEBRAE-SP, destacam-se aqueles oferecidos nas áreas:

- Educação e Cultura Empreendedora
- Orientação Empresarial
- Apoio ao Financiamento e Capitalização
- Inovação e Acesso à Tecnologia
- Acesso a Mercados
- Desenvolvimento Territorial
- Políticas Públicas
- Gestão do Conhecimento (*site* e biblioteca)

Bibliografia

- IBGE (2005-a), “Cadastro Central de Empresas 2003”.
- IBGE (2005-b), “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2003”.
- IBGE (2005-c), “Produto Interno Bruto dos Municípios 2003”.
- SEBRAE-NA (1991), “As Empresas de Menor Porte na Economia Nacional: Alguns Indicadores Selecionados”.
- SEBRAE-NA (2000), “Coletânea Estatística da Micro e Pequena Empresa II”.
- SEBRAE-NA (2001), www.sebrae.com.br.
- SEBRAE-NA (2004), “As micro e pequenas empresas na exportação brasileira – Brasil e Estados 1998-2004”.
- SEBRAE-SP (2005), “Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos”.
- SEBRAE-SP (2004), “O financiamento das MPEs no Estado de São Paulo”.
- SEBRAE-SP (2005-a) “Indicadores SEBRAE-SP – pesquisa de conjuntura”.
- SEBRAE-SP (2003-b), “Pesquisa de necessidades: os empreendedores formais e informais do Estado de São Paulo”.
- SEBRAE-SP (2003-c), “Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos”.
- SEBRAE-SP (2001), “Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos”.
- SEBRAE-SP (2000), “Participação das MPEs no total de pessoas ocupadas nas empresas paulistas: 1995/1999”.



Central de Relacionamento

0800 78 02 02

De segunda a sexta, das 8h às 20h - ligação gratuita.

www.sebraesp.com.br

