

PANORAMA DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

2018



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

Carolina Fabris Ferreira

Déborah Regina Picarelli Gonçalves

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

Fabrcio Sawczen - HR4 a serviço do Sebrae-SP

Marcelo Costa Barros

Marcelo Piola Martins

Informações sobre este relatório: pedrog@sebraesp.com.br

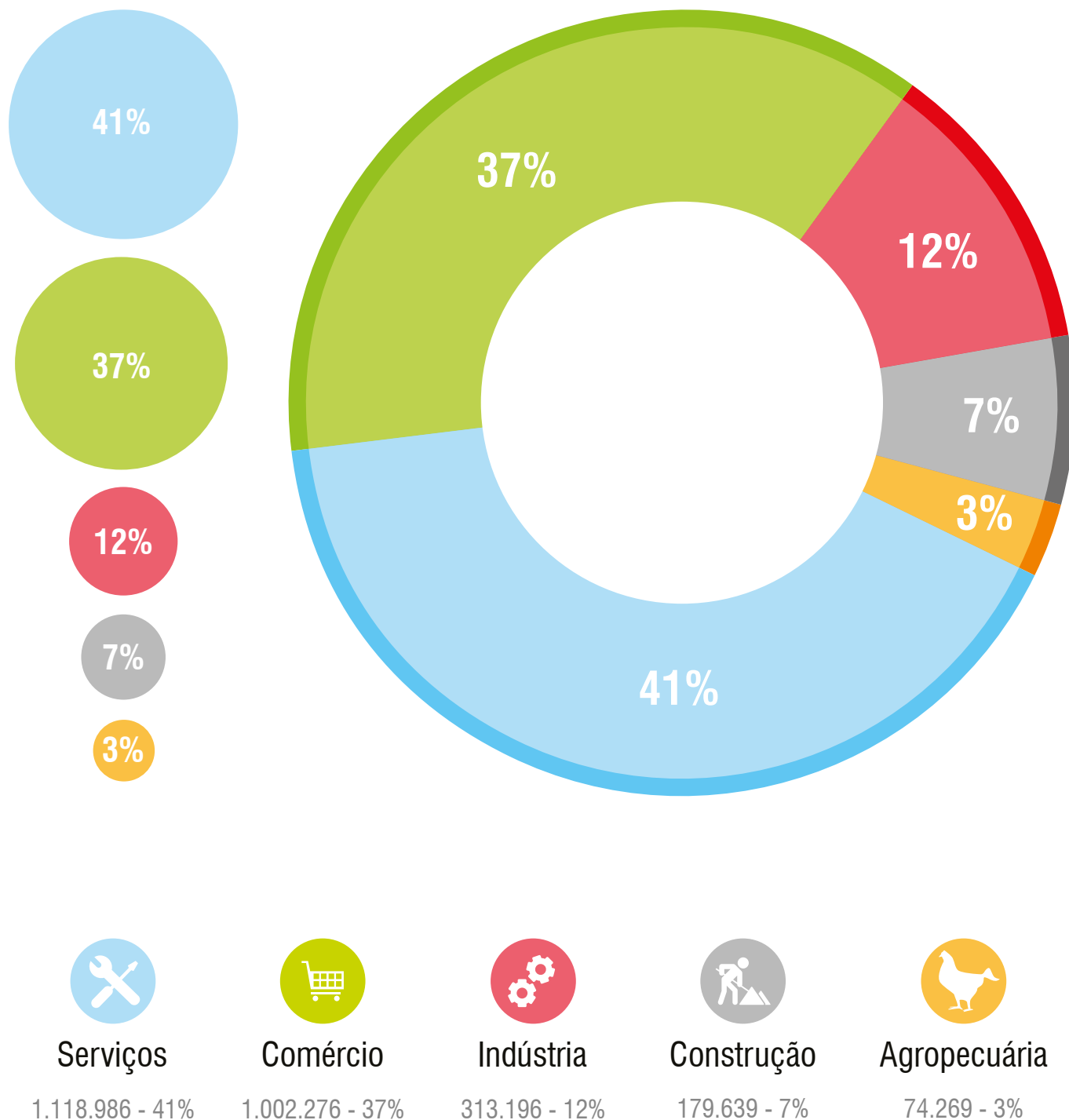
Índice

Estatísticas básicas	4
Participação dos pequenos negócios na economia.....	5
Habitantes por pequenos negócios - Comparações internacionais.....	6
Sobrevivência das empresas.....	7
Distribuição dos pequenos negócios por setor: SERVIÇOS.....	8
Distribuição dos pequenos negócios por setor: COMÉRCIO.....	9
Distribuição dos pequenos negócios por setor: INDÚSTRIA.....	10
Distribuição dos pequenos negócios por setor: CONSTRUÇÃO.....	11
Distribuição dos pequenos negócios por setor: AGROPECUÁRIA.....	12
Desempenho recente das MPEs paulistas	13
Estudos temáticos	14
Perfil dos donos de negócios paulistas.....	15
Perfil das mulheres donas de negócios.....	16
Perfil do Microempreendedor Individual (MEI).....	17
Empresas de alto crescimento.....	18
Empreendedores com deficiência.....	19
Tendências	20
Participação relativa dos setores no total das MPEs paulistas.....	21
A voz do empreendedor	22
Pesquisas com segmentos.....	23
Segmento: Agropecuário de leite.....	23
Segmento: Indústria da confecção.....	26
Segmento: Comércio de vestuário.....	28
Segmento: Serviços de reparação automotiva.....	31
Segmento: Serviços de alimentação fora do lar.....	33
Segmento: Serviços de beleza e estética.....	36
Artesanato (Feira de Artesanato Brasil Original 2016).....	39
Empreendedorismo na 3ª idade.....	41
Nota técnica	45

Estatísticas básicas

Participação dos pequenos negócios na economia

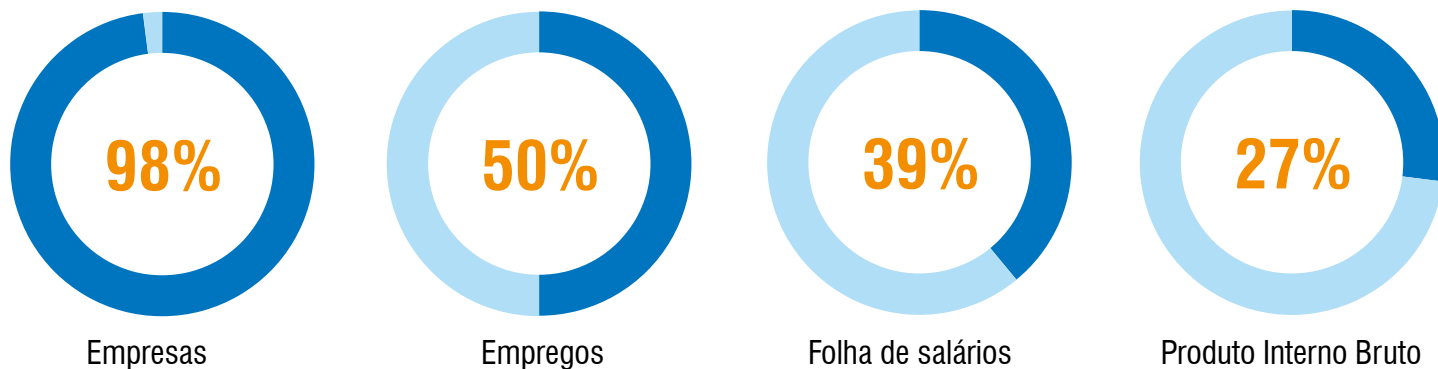
Distribuição dos pequenos negócios paulistas, segundo setor de atividade



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica, a partir de DataSebrae. Cadastro Sebrae de Empresas (CSE) 2014, v 3.0.

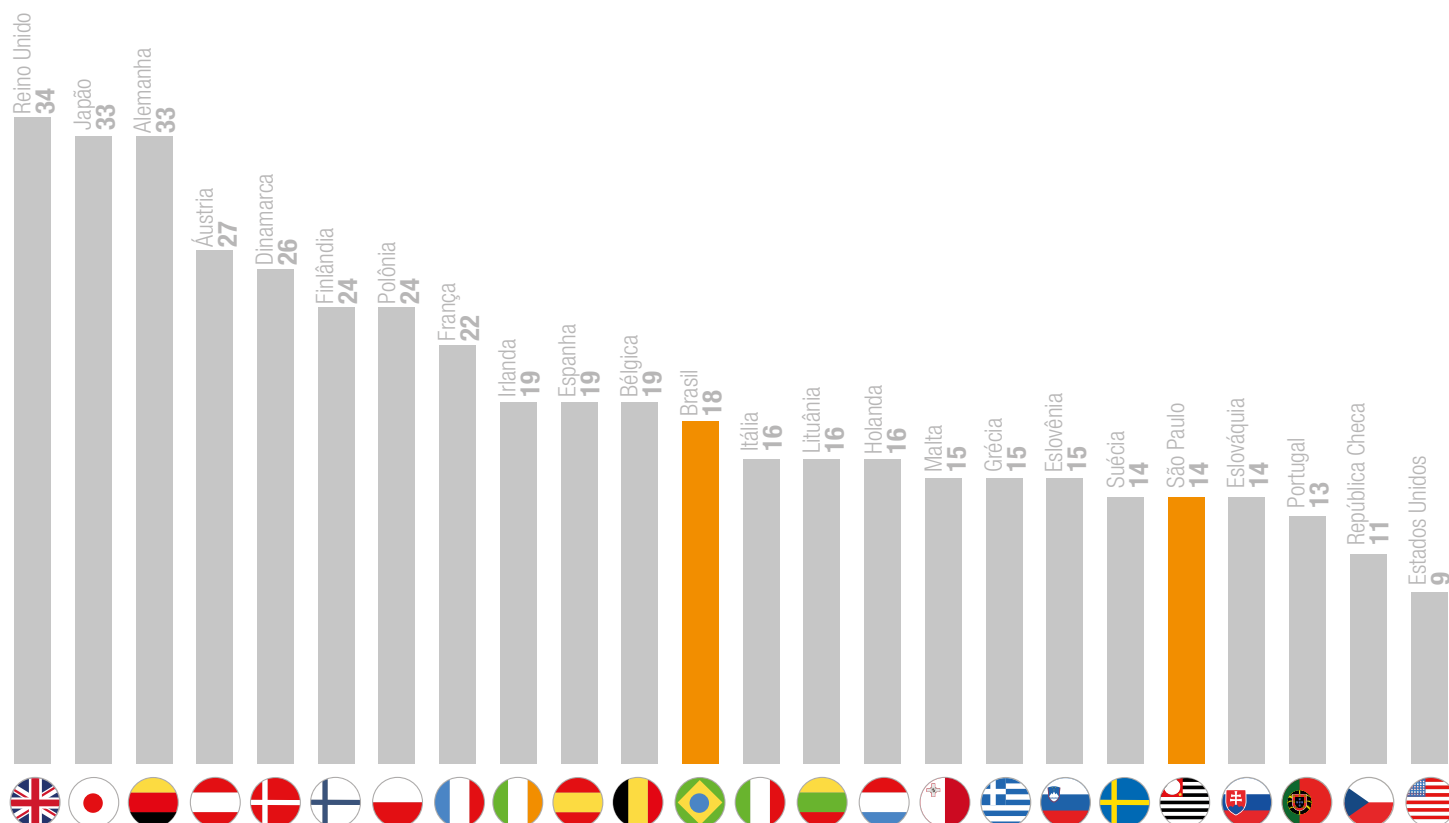
Participação dos pequenos negócios na economia Estado de São Paulo*

- Pequenos negócios
- Médias e grandes empresas



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica, a partir de Data Sebrae. Cadastro Sebrae de Empresas (CSE) 2014, v. 3.0, RIAs/ MTb (2016) e Sebrae-NA/ FGV (2015).
* Dados para empresas (2014), empregos e folha de salários (2016) e Produto Interno Bruto (2011).

Habitantes por Pequenos Negócios Comparações Internacionais

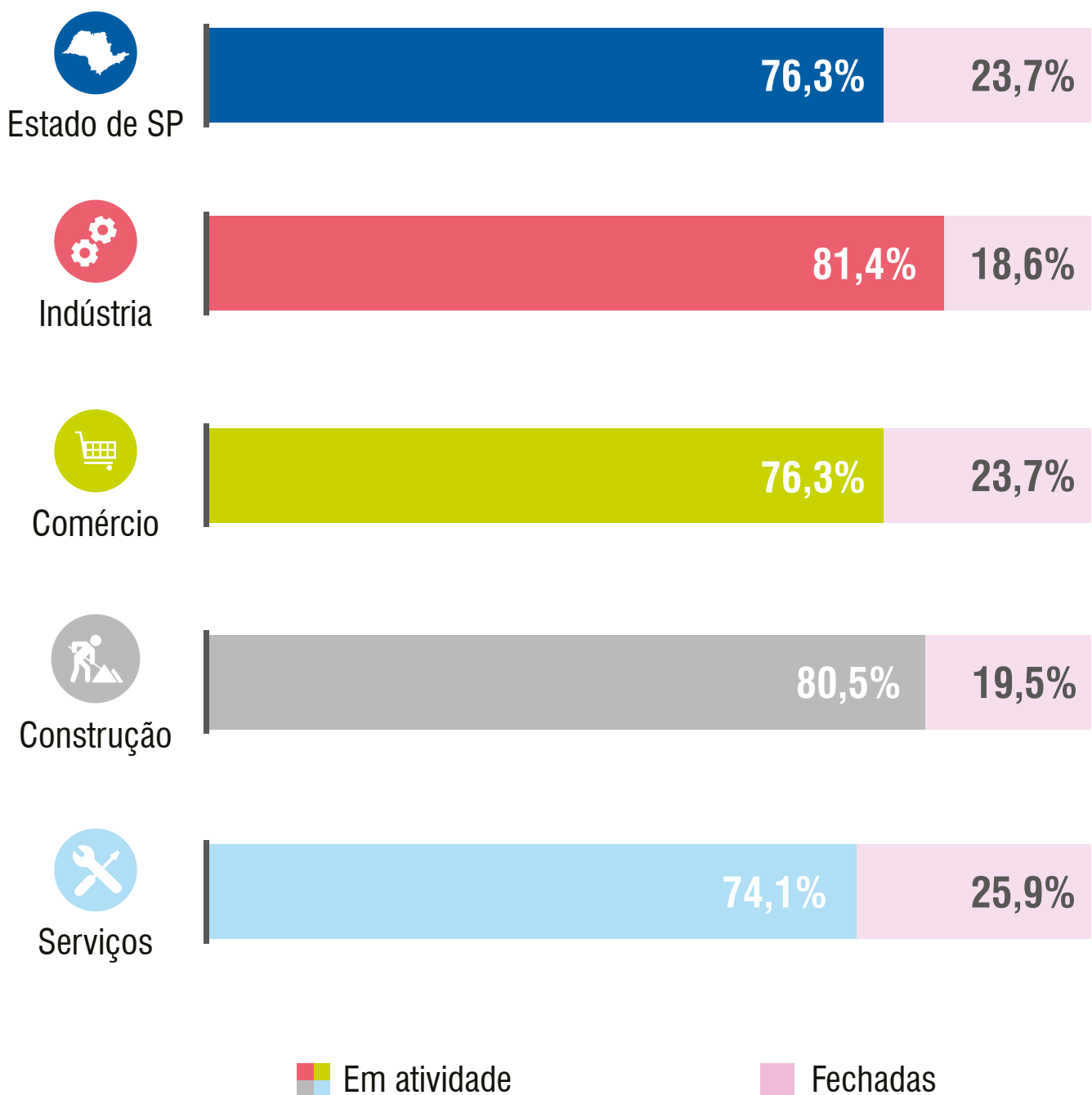


Fonte: Elaborado pelo SEBRAE-SP/Gestão Estratégica a partir de DataSebrae (empresas) e IBGE (população), para São Paulo e Brasil; European Commission (2017), para países da Europa; SMEA (2017), para o Japão.; SBA/ Bureau of Census (2014), para os EUA e Banco Mundial (população dos países).

Sobrevivência de empresas

No Estado de São Paulo, a taxa de sobrevivência é de **76,3%***. Portanto, aproximadamente **1** em cada **4** empresas registradas no CNPJ fecha antes de completar 2 anos no mercado.

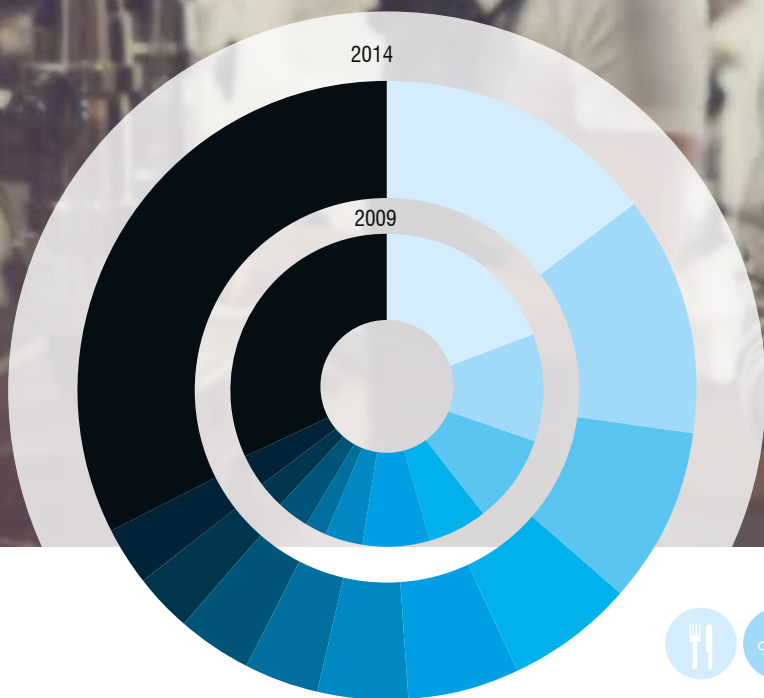
Por setores(*), a maior taxa de sobrevivência é a da indústria (**81,4%**), seguida da construção (**80,5%**), comércio (**76,3%**) e serviços (**74,1%**).



Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir do estudo Sobrevivência de empresas no Brasil – 2016 (Sebrae-NA).

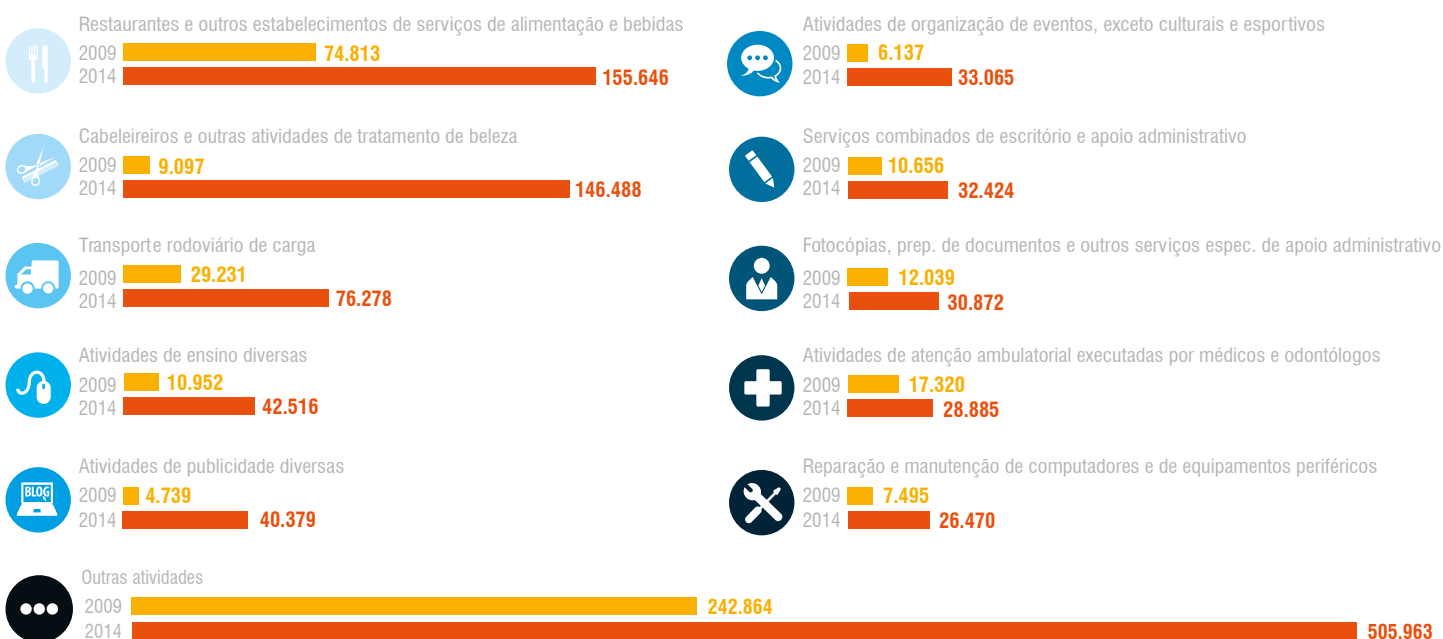
Nota: (*) Empresas constituídas em 2012.

Distribuição dos pequenos negócios por setor: SERVIÇOS

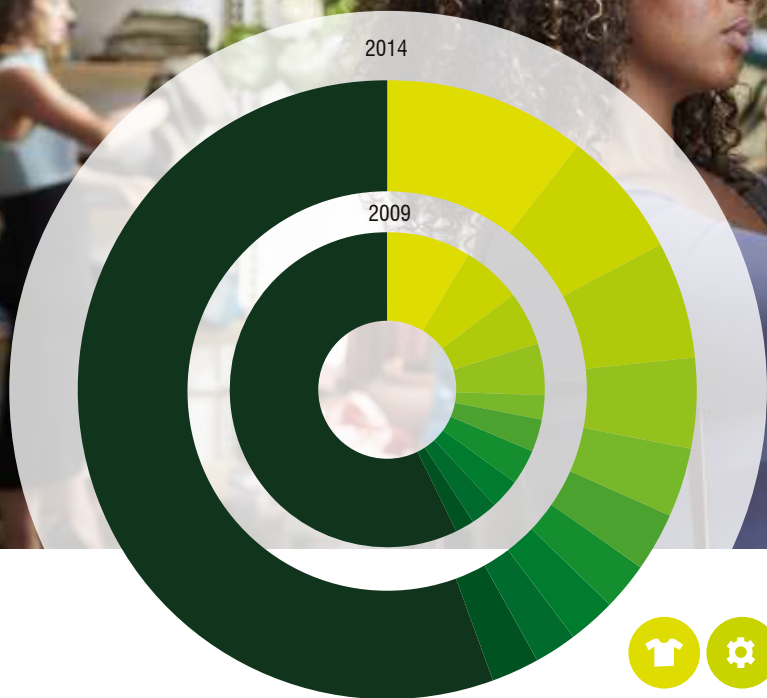


Pequenos negócios de serviços

No estado de São Paulo existem 1.118.986 pequenos negócios empresariais de serviços, o que representa 41% do total de pequenos negócios do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas (13,9% dos pequenos negócios de serviços), cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza (13,1%) e transporte rodoviário de carga (6,8%). Abaixo estão as informações quanto ao número de pequenos negócios, em 2009 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de pequenos negócios de serviços. Os dados consideram empreendimentos com registro no CNPJ e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/2006).

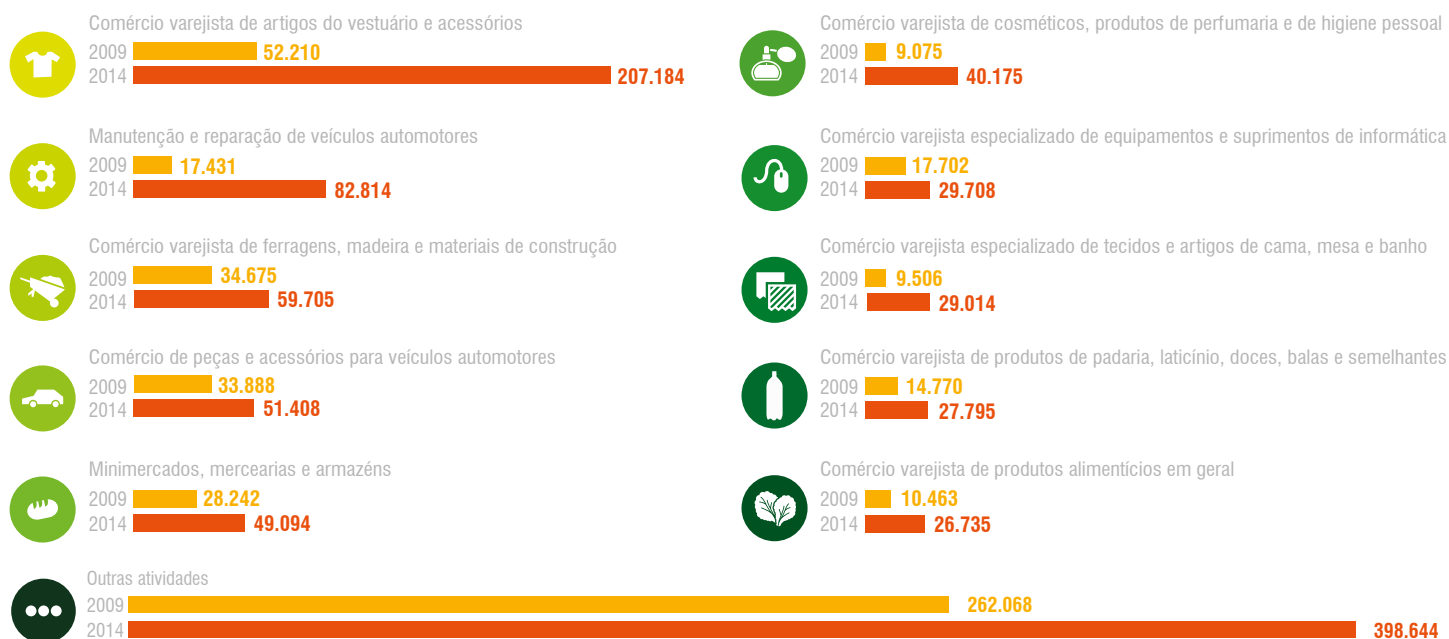


Distribuição dos pequenos negócios por setor: COMÉRCIO

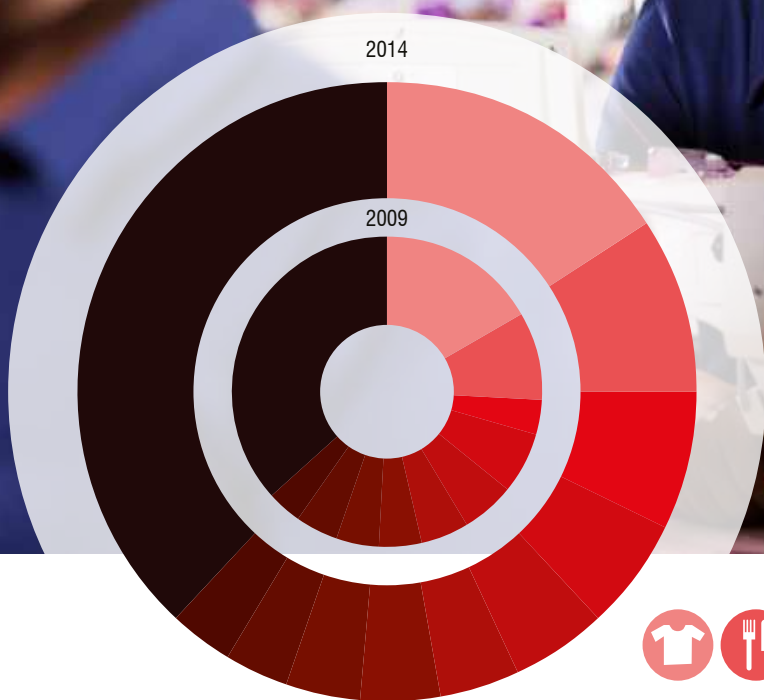


Pequenos negócios do comércio

No estado de São Paulo existem 1.002.276 pequenos negócios empresariais do comércio, o que representa 37% do total de pequenos negócios do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: comércio varejista de artigos do vestuário (20,7% dos pequenos negócios comerciais), manutenção e reparação de veículos automotores (8,3%) e comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção (6,0%). Abaixo estão as informações quanto ao número de pequenos negócios, em 2009 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de pequenos negócios do comércio. Os dados consideram empreendimentos com registro no CNPJ e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/2006).

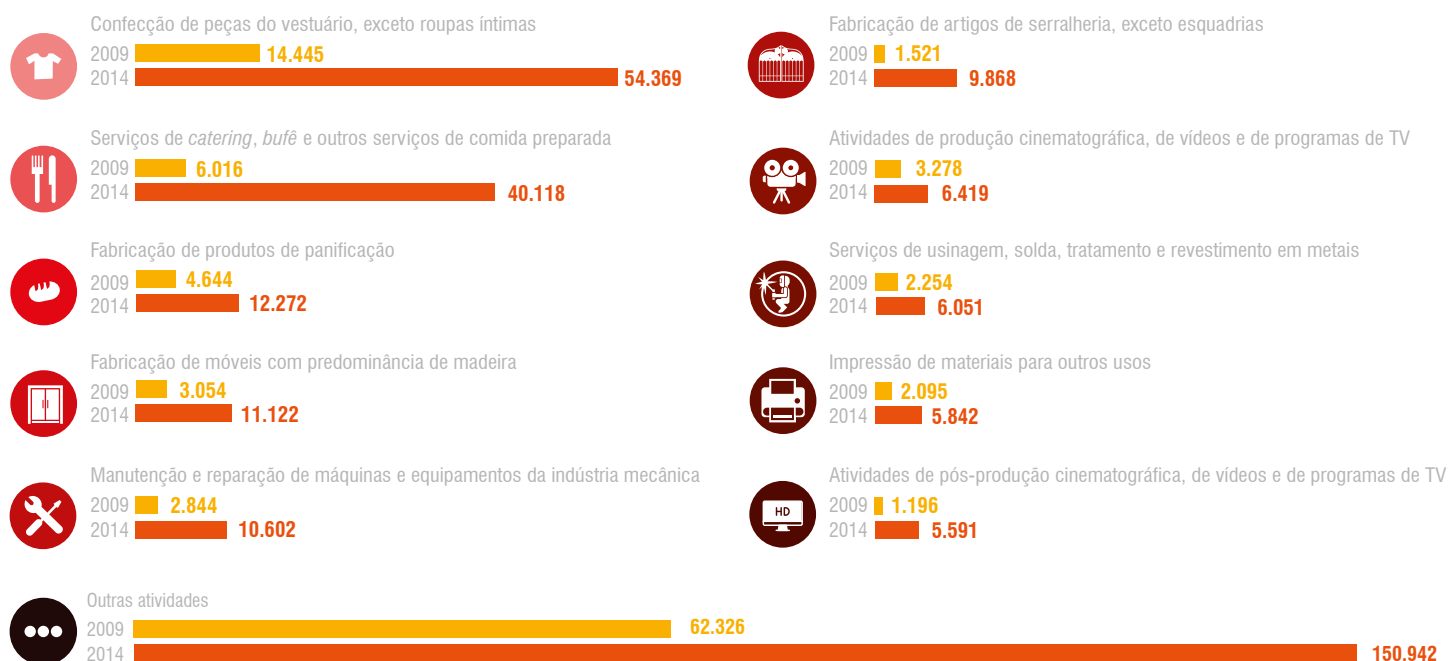


Distribuição dos pequenos negócios por setor: INDÚSTRIA

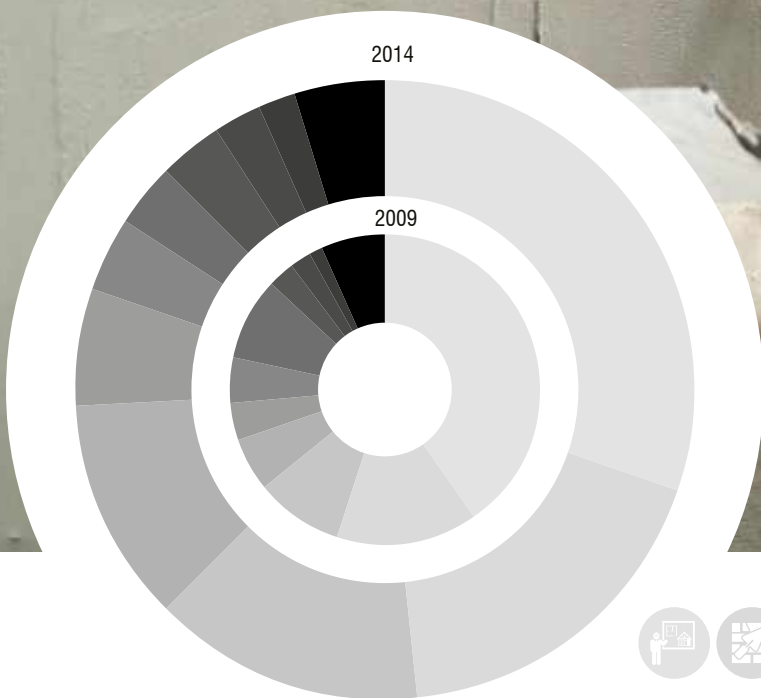


Pequenos negócios na indústria

No estado de São Paulo existem 313.196 pequenos negócios empresariais no setor industrial, o que representa 12% do total de pequenos negócios do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas (17,4% dos pequenos negócios industriais), serviços de *catering*, *bufê* e outros serviços de comida preparada (12,8%) e fabricação de produtos de panificação (3,9%). Abaixo estão as informações quanto ao número de pequenos negócios, em 2009 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de pequenos negócios da indústria. Os dados consideram empreendimentos com registro no CNPJ e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/2006).



Distribuição dos pequenos negócios por setor: CONSTRUÇÃO

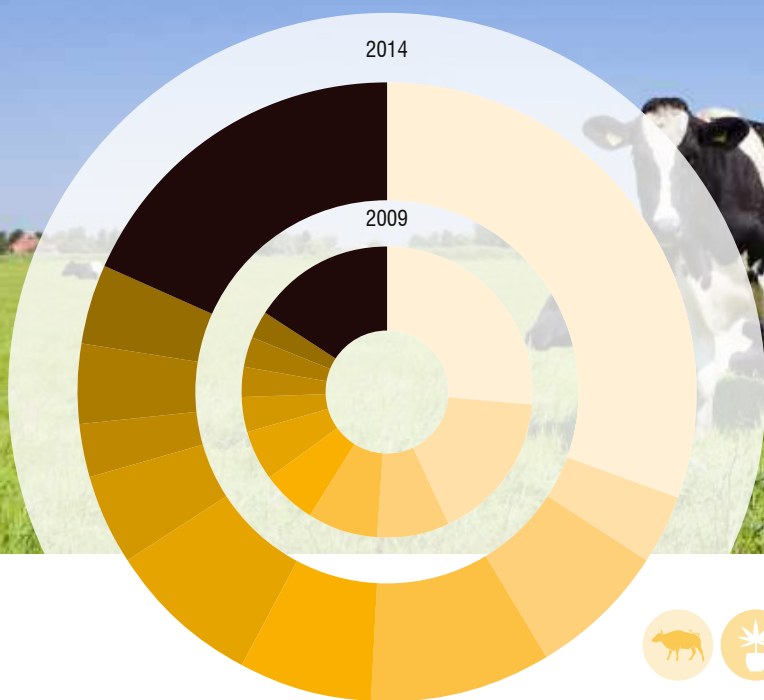


Pequenos negócios na construção

No estado de São Paulo existem 179.639 pequenos negócios empresariais no setor da construção, o que representa 7% do total de pequenos negócios do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: serviços diversos especializados diversos para construção (31,7%), obras de acabamento (24,8%) e instalações elétricas (19,4%). Abaixo estão as informações quanto ao número de pequenos negócios, em 2009 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de pequenos negócios da construção. Os dados consideram empreendimentos com registro no CNPJ e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/2006).

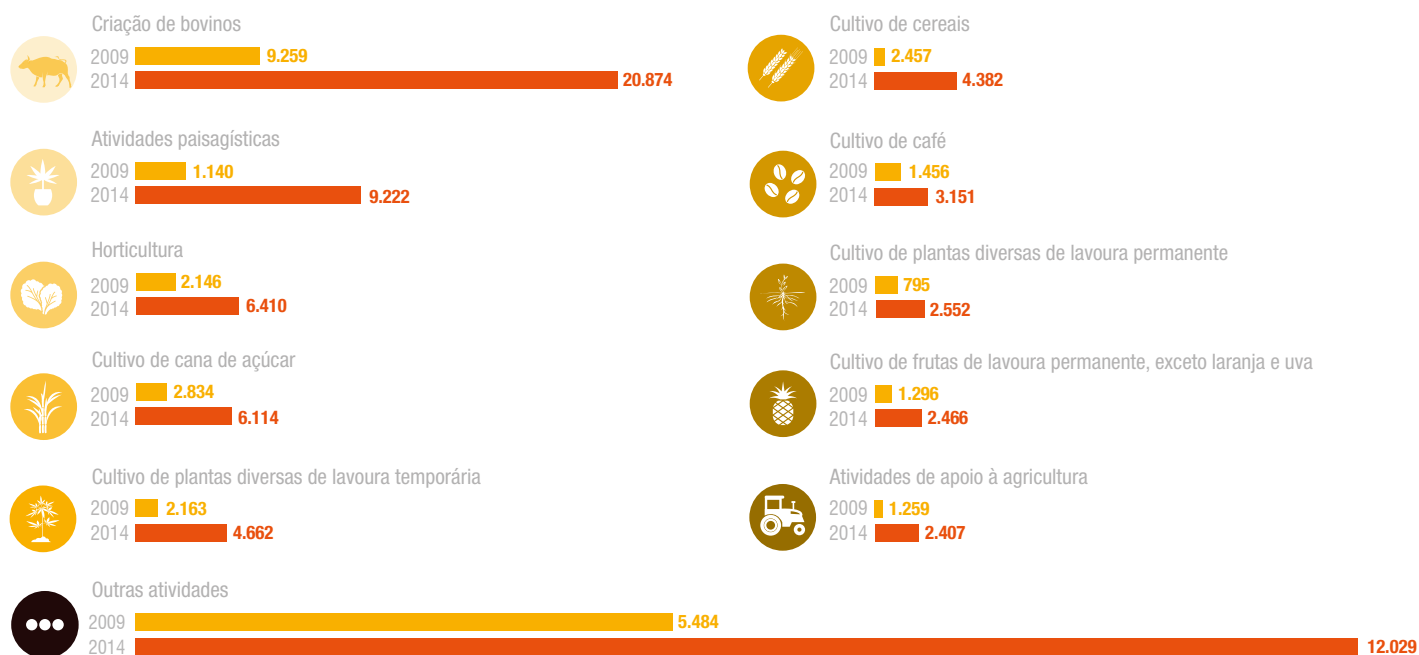


Distribuição dos pequenos negócios por setor: AGROPECUÁRIA



Pequenos negócios na agropecuária

No estado de São Paulo existem 74.269 pequenos negócios empresariais no setor da agropecuária, o que representa 3% do total de pequenos negócios do estado de São Paulo. Por segmentos de atividade, destacam-se: criação de bovinos (28,1% dos pequenos negócios da agropecuária), atividades paisagísticas (12,4%) e horticultura (8,6%). Abaixo estão as informações quanto ao número de pequenos negócios em 2009 e 2014, dos dez segmentos de atividade com maior número de pequenos negócios da construção. Os dados consideram empreendimentos com registro no CNPJ e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/2006).

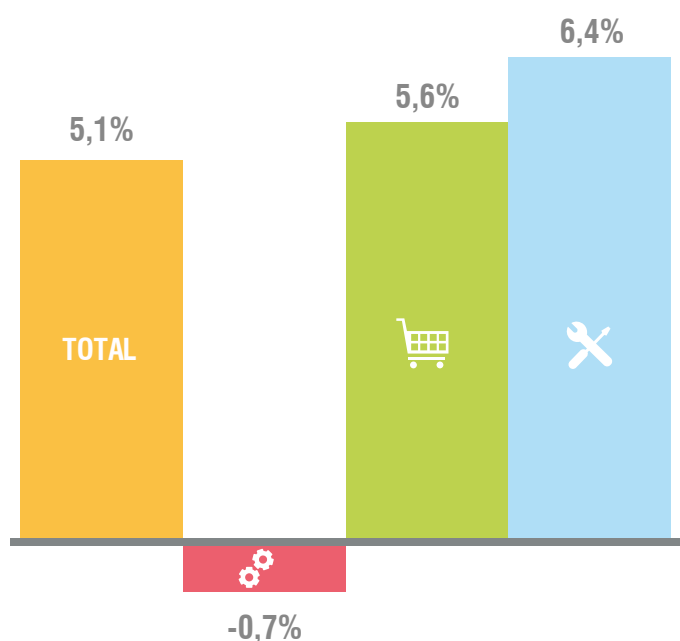


Desempenho recente das MPEs paulistas



Varição do faturamento real das micro e pequenas empresas (MPEs) por setor

(2017 sobre 2016)



Receita estimada do universo das MPEs paulistas:

R\$ 635,9 bilhões⁽¹⁾

+5,1% no faturamento real

-0,9% no pessoal ocupado⁽²⁾.

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir de dados da pesquisa Indicadores Sebrae-SP (Fevereiro/2017).

Nota:

(1) Em R\$ de dezembro de 2017. Deflator: INPC-IBGE.

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



Confira a pesquisa na íntegra: <http://sebr.ae/SP/indicadores>

Estudios temáticos

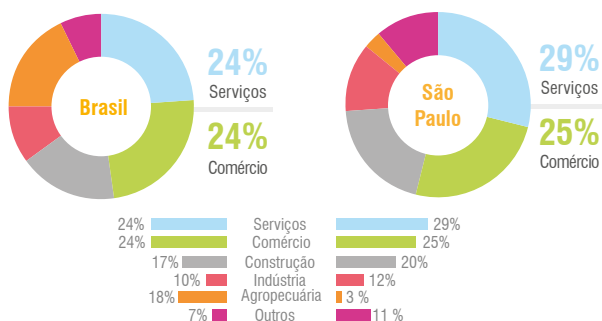


Donos de negócios(*): Brasil e estado de São Paulo

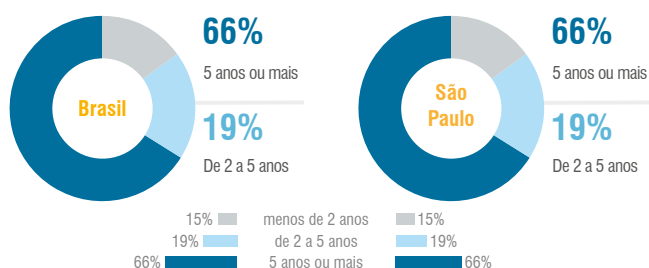


No Brasil, segundo a PNAD/ IBGE 2015, existem **25,4 milhões** de pessoas que são donos de negócios(*). O estado de São Paulo possui **4,8 milhões** destes donos de negócios (19,0% do total do país).

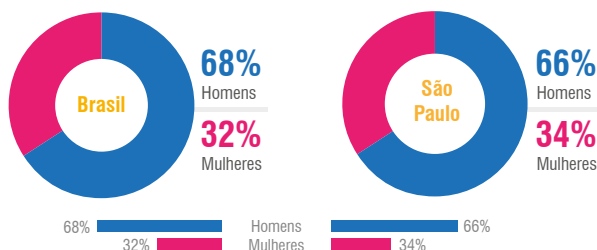
Setor: Serviços



Tempo de mercado: + de 5 anos



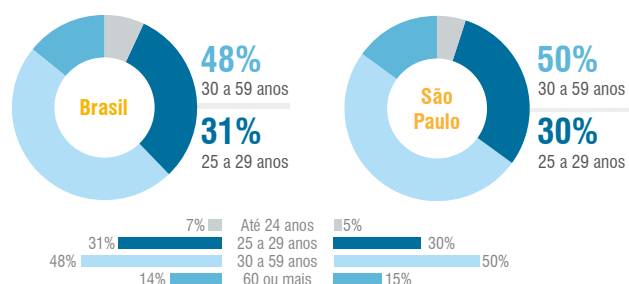
Gênero: Homens



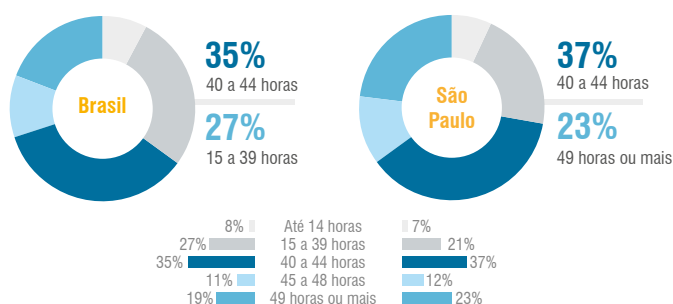
Local de trabalho: Loja, oficina, fábrica ou escritório



Faixa etária: 30 a 59 anos



Carga de trabalho semanal: 40 a 44 horas



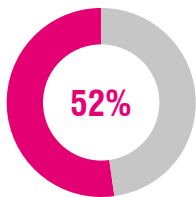
Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir dos dados da PNAD/ IBGE (2015).
Nota: (*) Os donos de negócios são a soma dos empregadores e dos conta própria. Fonte: Sebrae-NA.

Perfil das mulheres donas de negócios

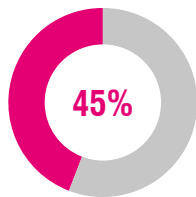


No Brasil, segundo a PNAD/ IBGE 2015, existem **8,0 milhões** de mulheres que são donas de negócios(*). O estado de São Paulo possui **1,6 milhão** destas donas de negócios (**20,5%** do total do país).

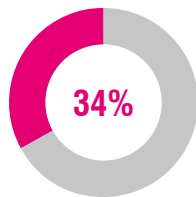
População



PEA**

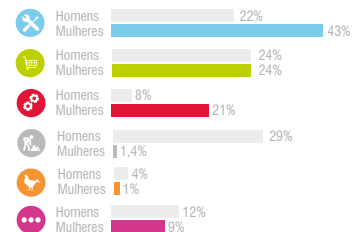
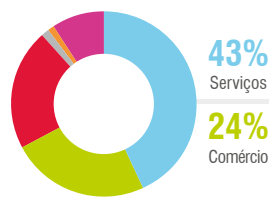


Donas de negócios*



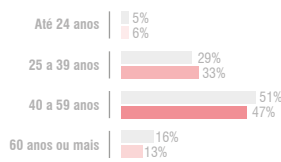
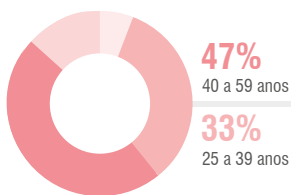
■ Homens ■ Mulheres

Setor: Serviços



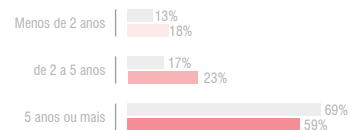
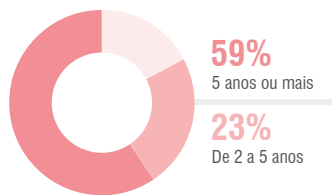
✕ Serviços 🛒 Comércio 🏭 Indústria 🏠 Construção 🐔 Agropecuária ⋯ Outros

Faixa etária: de 40 a 59 anos



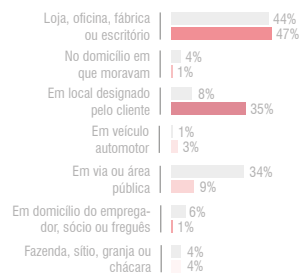
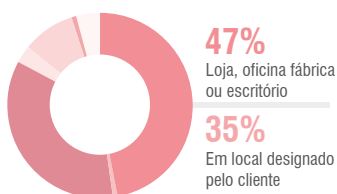
■ Homens ■ Mulheres

Tempo de mercado: + de 5 anos



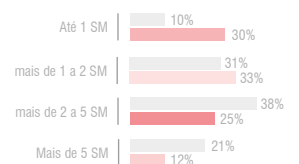
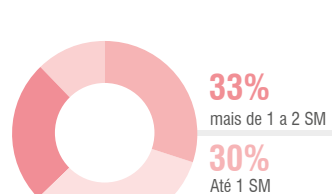
■ Homens ■ Mulheres

Local de trabalho: Loja, oficina, fábrica ou escritório



■ Homens ■ Mulheres

Faixa de renda: 1 a 2 salários mínimos



■ Homens ■ Mulheres

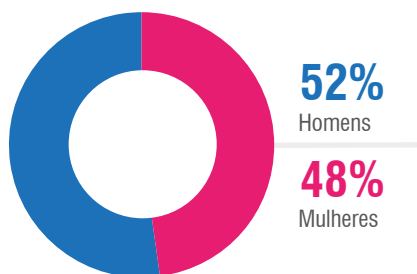
Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir dos dados da PNAD/ IBGE (2015).

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

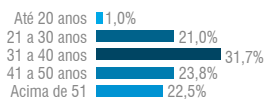
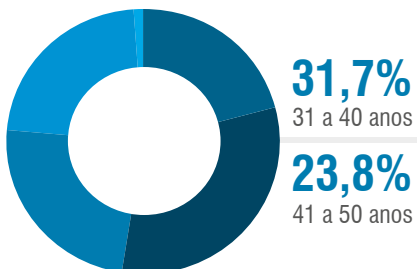
(**) A população economicamente ativa (PEA) compreende a população que está ocupada mais a população que não possui ocupação e está procurando uma ocupação.

Perfil do Microempreendedor Individual: Estado de São Paulo

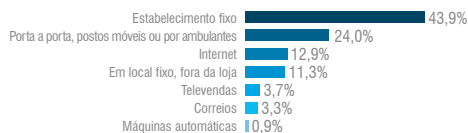
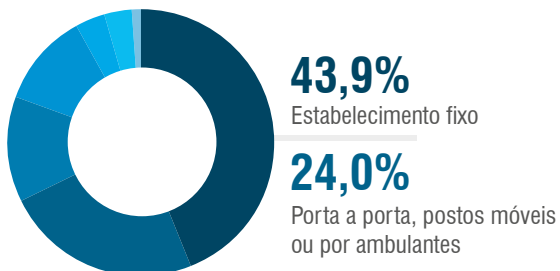
Gênero: Homens



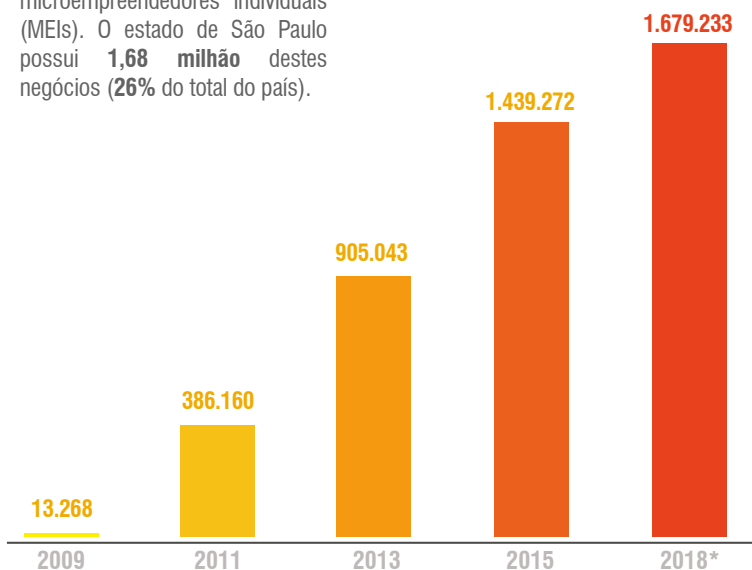
Faixa etária: de 31 a 40 anos



Forma de atuação: estabelecimento fixo *



No Brasil, existem **6,49 milhões** de microempreendedores individuais (MEIs). O estado de São Paulo possui **1,68 milhão** destes negócios (**26%** do total do país).



Nota: Dados em 31/12 de cada ano, exceto 2018. Os dados de 2018 são referentes a 4/02/2018.

As dez principais atividades representam 37,8% dos MEIs no Estado:

Atividades	MEIs
1. Cabeleireiros	147.152
2. Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	143.240
3. Obras alvenaria	72.229
4. Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	44.634
5. Outras atividades de tratamento de beleza	44.109
6. Promoção de vendas	39.292
7. Fornecimento de alimentos preparados preponderadamente para consumo domiciliar	38.972
8. Instalação e manutenção elétrica	35.641
9. Serviços ambulantes de alimentação	35.636
10. Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	33.560

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/Gestão Estratégica a partir de dados do Portal do Empreendedor (dados até 8/02/2018).

* Nota: Um MEI pode ter mais de uma forma de atuação. O percentual foi calculado sobre o total de formas de atuação, conforme divulgado na fonte.

Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP/ Gestão Estratégica a partir de dados do Portal do Empreendedor (dados até 4/02/2018)

Empresas de alto crescimento



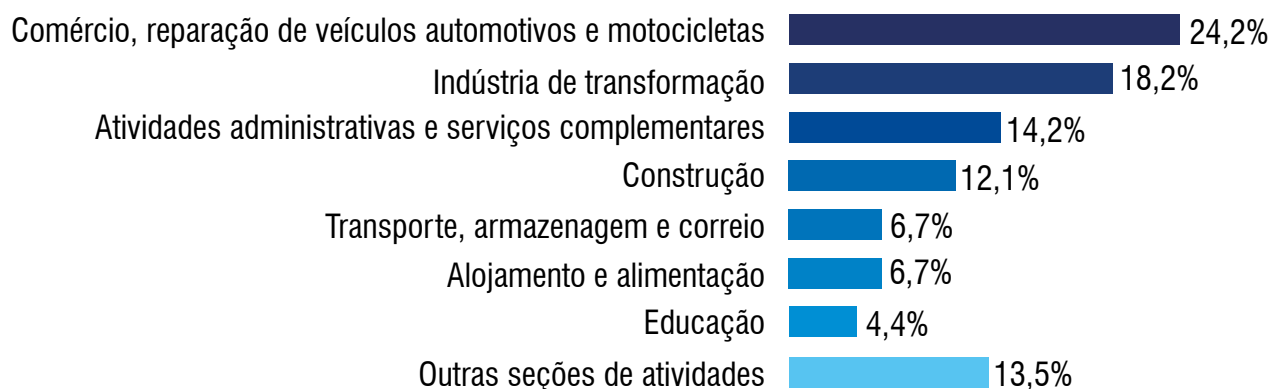
De acordo com o IBGE, no Brasil existem **25,8 mil** empresas de alto crescimento^(*), que ocupam 3,5 milhões de pessoas assalariadas (dados para 2015). Por porte, em 2015, do total de empresas de alto crescimento, 55,2% eram empresas com 10 a 49 pessoas ocupadas assalariadas, 36,8% eram empresas com 50 a 249 pessoas ocupadas assalariadas e 8,0% eram empresas com 250 ou mais pessoas ocupadas assalariadas.

Dentre as empresas de alto crescimento, há **10.503** empresas “gazelas”^(**), que representam 40,7% do total das empresas de alto crescimento e **2,2%** 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 4,4%, totalizando 1.273.575 pessoas assalariadas. Por atividade (seção IBGE), as empresas “gazelas” estão distribuídas conforme o gráfico:

86,5%

das empresas “gazelas” no Brasil estão nas seguintes atividades (seções IBGE): comércio e reparação de veículos (24,2%); indústrias de transformação (18,2%); atividades administrativas e serviços complementares (14,2%); construção (12,1%); transporte, armazenagem e correio (6,7%); alojamento e alimentação (6,7%) e educação 4,4%.



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 2015 (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.

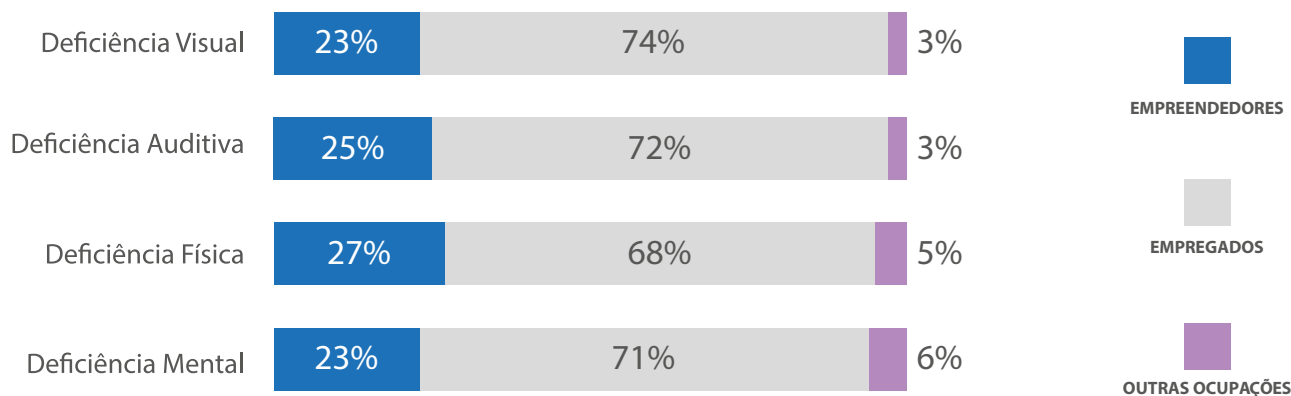
O relatório mostra que, no Estado de São Paulo, **menos de 50%** das pessoas com algum tipo de deficiência fazem parte da população economicamente ativa (PEA) e, das que estão no mercado, mais de 89% estão ocupadas no Estado de São Paulo. Desse público, de **23% a 27%** estão em **atividades empreendedoras**, sendo que de 93% a 94% trabalham por conta própria e entre 6% e 7% são empregadores. Considerando todos os ocupados, 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% são homens (dependendo do tipo de deficiência), 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 (ganhos em média de R\$ 1.020), 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, 61% da população paulista é economicamente ativa.

Deficiência e empreendedorismo



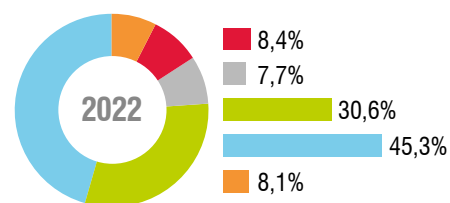
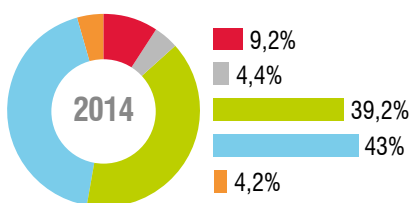
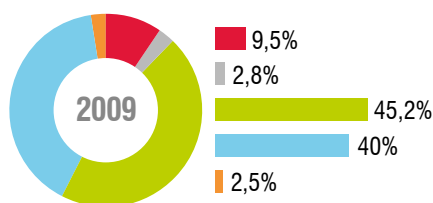
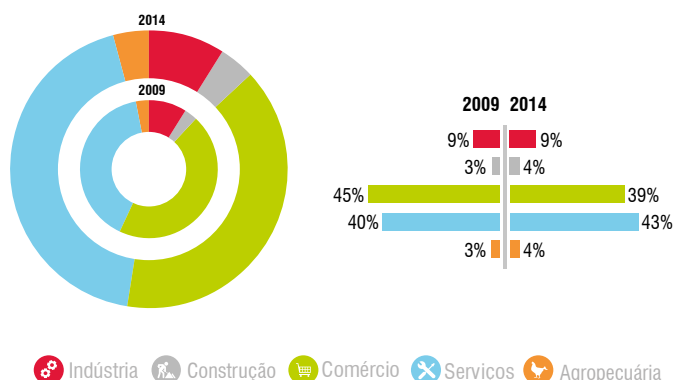
Confira a pesquisa na íntegra: http://sebrae.sp/emp_deficiencia

Tendências

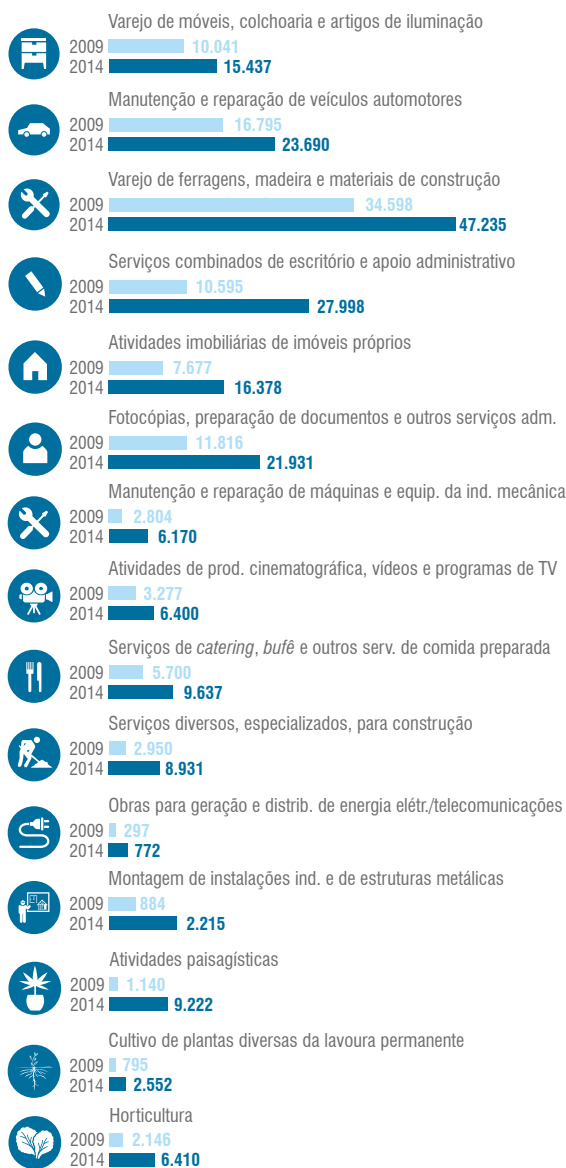


Participação relativa dos setores no total das MPEs paulistas

A partir de dados do DataSebrae, Cadastro Sebrae de Empresas (CSE) 2014, v 3.0, o Sebrae-SP calculou a taxa de crescimento do número de micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas de 2009 a 2014: na média, o número de MPEs cresceu 7,2% ao ano. Em serviços, o maior crescimento relativo ocorreu no segmento de serviços combinados de escritório e apoio administrativo (21,5% ao ano). No comércio destaca-se o crescimento relativo do número de MPEs no segmento do varejo de móveis, colchoaria e artigos de iluminação (média de 9,0% ao ano). Na indústria, o destaque foi a atividade de manutenção de máquinas e equipamentos da indústria mecânica (média de 17,1% ao ano). Na construção, o destaque foi o segmento de serviços diversos, especializados, para construção (taxa de crescimento média de 24,8% ao ano).



Comércio



Serviços

Indústria

Construção

Agropecuária

A voz do empreendedor



Pesquisas com segmentos



O Sebrae-SP atende um extenso conjunto de segmentos econômicos que contemplam cerca de 2,9 milhões de pequenos negócios espalhados pelo Estado de São Paulo, segundo o Cadastro Sebrae de Empresas - CSE 2014.

Esses pequenos negócios paulistas estão assim distribuídos por setores de atuação: Serviços (41,6%), Comércio (37,3%), Indústria, inclusive Construção (18,3%) e Agropecuária (2,8%).

Visando ao atendimento para empresas desses setores, o Sebrae-SP definiu alguns setores como prioritários, tendo como critério principal os segmentos com densidade relevante de empresas e, baseado nesse critério, os segmentos Agropecuário de Leite, Comércio de Vestuário, Indústria da Confeção e Serviços de Reparação Automotiva, Alimentação Fora do Lar e Beleza e Estética, são alguns desses setores prioritários.

As pesquisas desses segmentos têm como objetivo, identificar as características e tendências que impactam diretamente nesses segmentos e também identificar os “usos e costumes”, no que se refere a gestão dos negócios; operação e relações trabalhistas.



Segmento: Agropecuário de leite

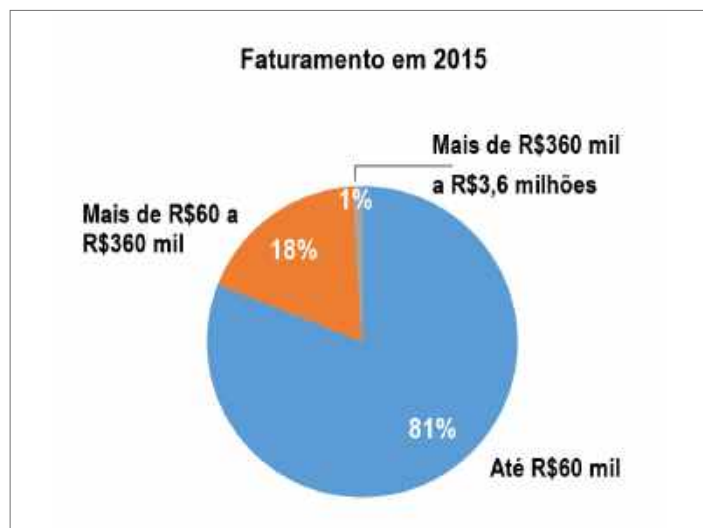
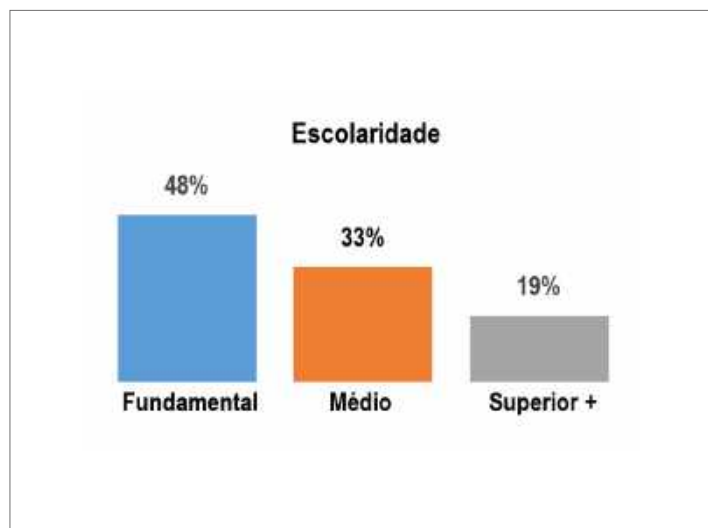
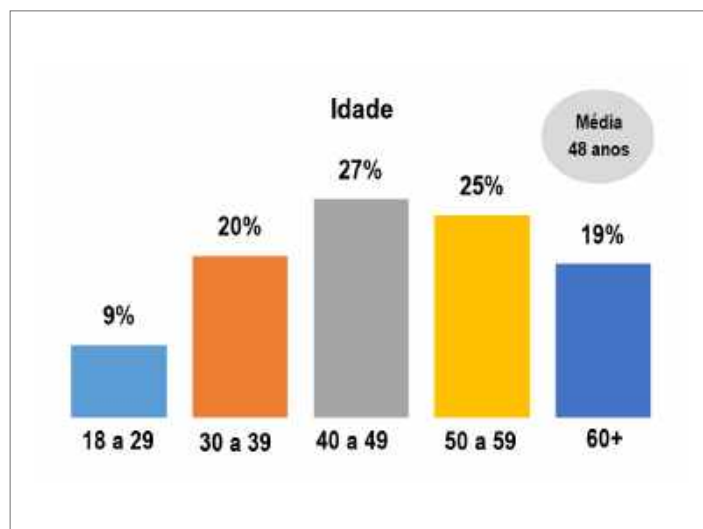
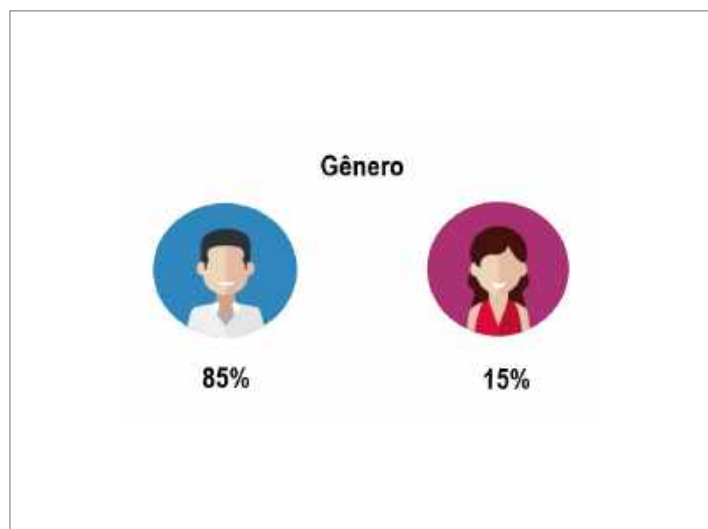
Método e amostra

- 379 entrevistas telefônicas com produtores de leite no Estado de São Paulo.
- 11 entrevistas em profundidade com especialistas na área de produção de leite
- 4 discussões em grupo com produtores de leite
- O projeto foi realizado entre agosto e novembro de 2016.

A amostragem foi probabilística com 95% de confiabilidade e 5 pontos percentuais (pp) de margem de erro, dentro do universo de 6.509 produtores de leite no Estado de São Paulo, do Cadastro Sebrae de Empresas – CSE 2014.

O resultado geral foi ponderado. Assim, cada segmento (porte, região e cliente/não cliente Sebrae) contribuíram com o resultado conforme a proporção de pequenos negócios de cada segmento em relação ao número de pequenos negócios no Estado de São Paulo.

Perfil dos produtores de leite



Formação técnica específica sobre produção de leite

NÃO



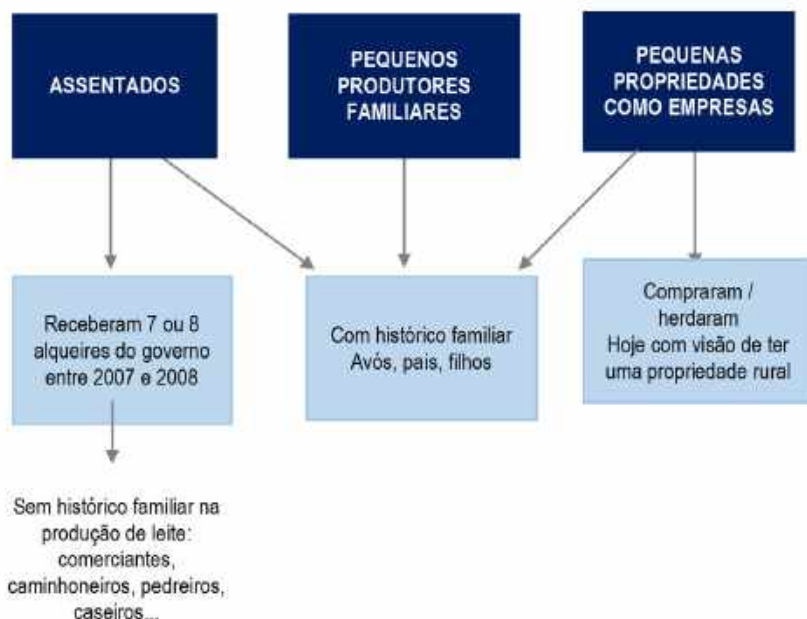
71%

SIM



29%

Como estão estruturados



Características da produção de leite

Época do ano	→	Verão / águas – outubro a junho, produção maior Inverno / seca – junho a outubro, produção menor
Vacas lactantes	→	<ul style="list-style-type: none"> • Média: 18 vacas • Mediana: 12 vacas
Tipo de alimentos oferecido	→	<ul style="list-style-type: none"> • Só pastagem • Pasto cuidado • Ração caseira / ração comprada
Tipo de ordenha	→	<ul style="list-style-type: none"> • 48% Manual: suja menos, mas é mais cansativa • 48% Mecânica: mais cômoda e organizada, mas mais cara • 4% Mista: custo considerado como variável importante (eletricidade / limpeza) e pela quantidade de leite a ser retirado
Quanto produz	→	<ul style="list-style-type: none"> • Média: 170 litros/propriedade/dia, 10 litros/vaca/dia • Mediana: 80 litros/propriedade/dia, 8 litros/vaca/dia
Preço do Leite	→	Inverno / seca – R\$1,50 a R\$1,80 (R\$ litro) Verão / águas – R\$0,90 a R\$1,20 (R\$ litro)
Testes de qualidade	→	<ul style="list-style-type: none"> • 69% o laticínio faz • 13% cooperativa • 11% não sabe quem faz os testes • 6% laboratório credenciado
Controle de mastite	→	87% faz o controle
Transporte do leite produzido	→	67% coloca em tanque de expansão e o laticínio vem retirar
Mão de obra	→	Contando com você, quem mais trabalha na produção... <ul style="list-style-type: none"> • 79% dono/sócio • 40% familiares • 23% empregados • 21% trabalha sozinho • 18% diarista Média: 3 pessoas



Segmento: Indústria da confecção

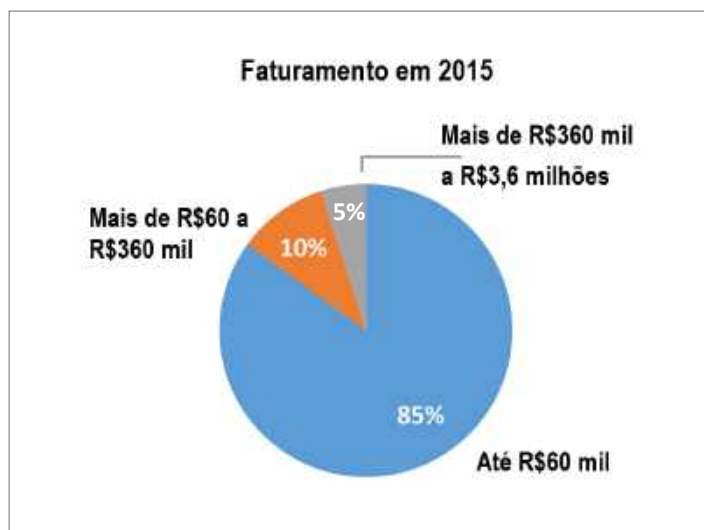
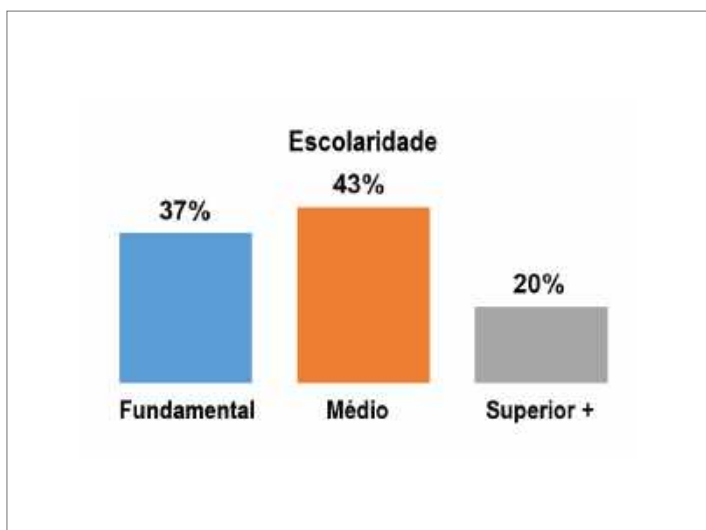
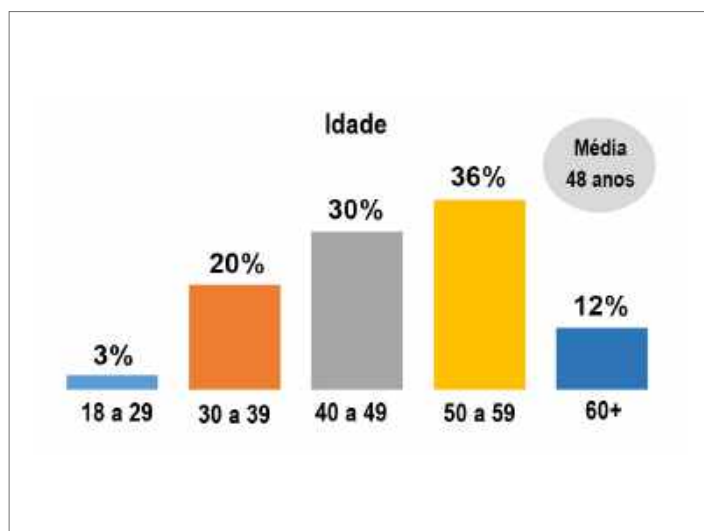
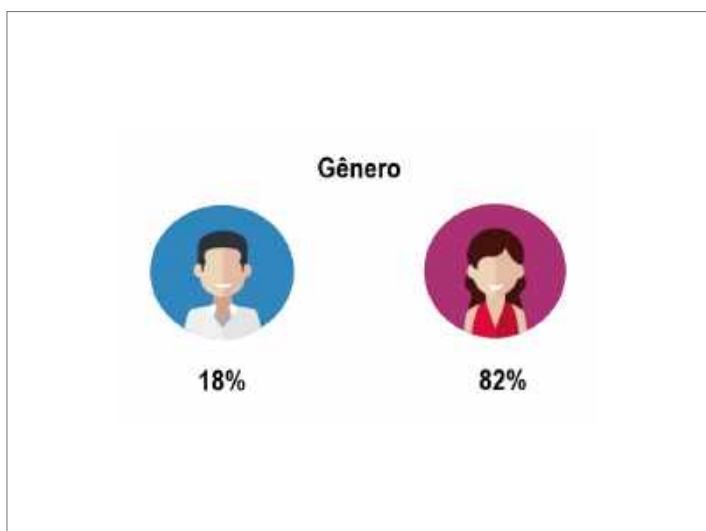
Método e amostra

- 401 entrevistas telefônicas com empresários da indústria de confecção no Estado de São Paulo.
- 9 entrevistas em profundidade com especialistas na área
- 4 discussões em grupo com empresários
- O projeto foi realizado entre agosto e novembro de 2016.

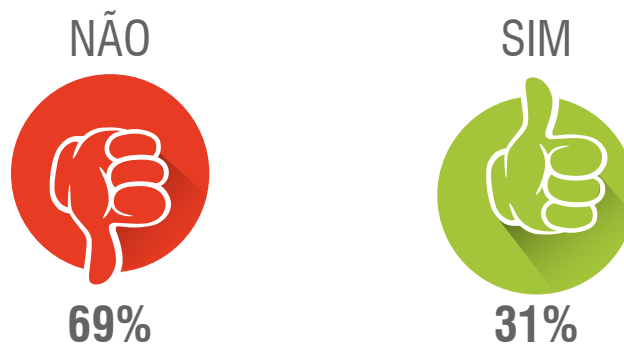
A amostragem foi probabilística com 95% de confiabilidade e 5pp de margem de erro, dentro do universo de 58.139 indústrias deste segmento, no Estado de São Paulo, do Cadastro Sebrae de Empresas – CSE, 2014.

O resultado geral foi ponderado. Assim, cada segmento (porte, região e cliente/não cliente) contribuíram com o resultado conforme a proporção de pequenos negócios de cada segmento em relação ao número de pequenos negócios no Estado de São Paulo.

Perfil dos empresários da indústria de confecção



Formação técnica específica sobre confecção



Como são estruturados

- 93% dos empresários fundaram a empresa, sendo este seu primeiro negócio
- 46% já trabalhava como empregado ou autônomo na mesma área e decidiu abrir/comprar a empresa
- 89% atua diretamente na produção, nas atividades de costura ou montagem, corte, modelagem e acabamento
- 53% de seus clientes são consumidores finais, 35% micro e pequenos lojistas, 24 médios e grandes lojistas, 10% sacoleiras e 9% revendedor/representantes
- Quanto ao número de clientes, a mediana é ter 10 clientes fixos
- Em média utilizam 2 canais de comercialização para as vendas, sendo os mais utilizados as redes sociais (WhatsApp e Facebook) e loja própria.
- As vendas por meio de loja própria (67%) e representantes (63%) são os que mais representam faturamento.
- Poucos utilizam as vendas via e-commerce (26%) e dos que fazem uso deste canal de comercialização, 67% possui plataforma própria.
- 42% possuem marca própria e 44% agregam valor ao produto, tornando-o diferenciado e mais competitivo
- 31% não tem clientes inadimplentes e dos que possuem, 50% consideram o nível de inadimplência de seus clientes baixo.
- 45% calcula o preço dos produtos analisando os custos e a margem que deseja obter e 25% pratica os valores há muito tempo e vai só atualizando.
- Utilizam em média 2 formas de pagamento, sendo que 73% aceita dinheiro, 39% cheques, 24% cartão de crédito à vista, 22% cartão de débito e 18% crédito parcelado

Características da indústria da confecção

Mão de obra	→	Contando com você, quem mais trabalha na produção... <ul style="list-style-type: none">• 62% dono/sócio• 37% empregados• 28% trabalha sozinho• 26% familiares• 7% representantes Média: 6 pessoas
Resíduos da Produção	→	<ul style="list-style-type: none">• 65% possuem sobras de materiais após a produção• 34% doam as sobras• 33% reaproveitam• 11% jogam no lixo• 6% devolvem para o cliente/fornecedor• 5% guardam na empresa• 4% vendem
Estoque	→	<ul style="list-style-type: none">• 57% não possuem estoque Dos que possuem, administram da seguinte forma: <ul style="list-style-type: none">• 34% controlam manualmente e em um caderno• 31% não controlam• 18% é automatizado, controlam tudo por sistema

Fornecedores →

- 17% fazem controle manual em planilha Excel
- 1% fazem contagem sem registro
- Em média tem 5 fornecedores
- 72% deles estão na cidade de São Paulo
- 59% escolhem os fornecedores pelo preço dos produtos que oferecem
- 50% pela qualidade dos produtos
- 12% não escolhem seus fornecedores, são determinados pela rede de varejo que atende

Técnicas de produção →

- 70% não conhecem as modernas técnicas de produção que reduzem desperdícios e melhoram a qualidade tornando os produtos mais competitivos
- 27% praticam o *fast fashion* na empresa



Segmento: Comércio de vestuário

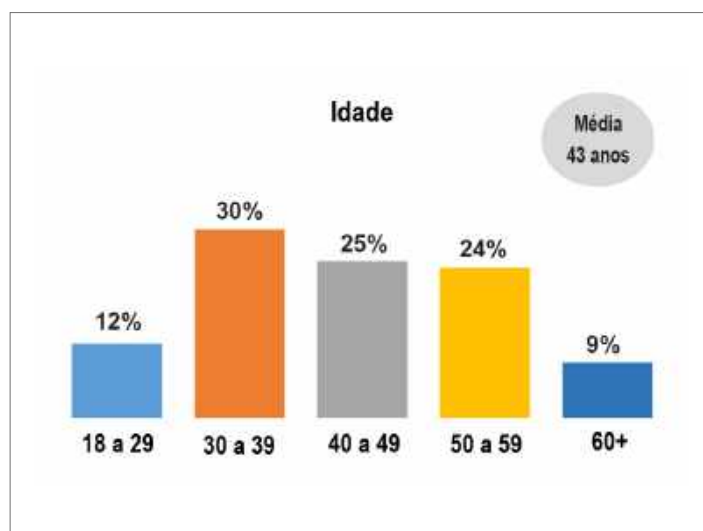
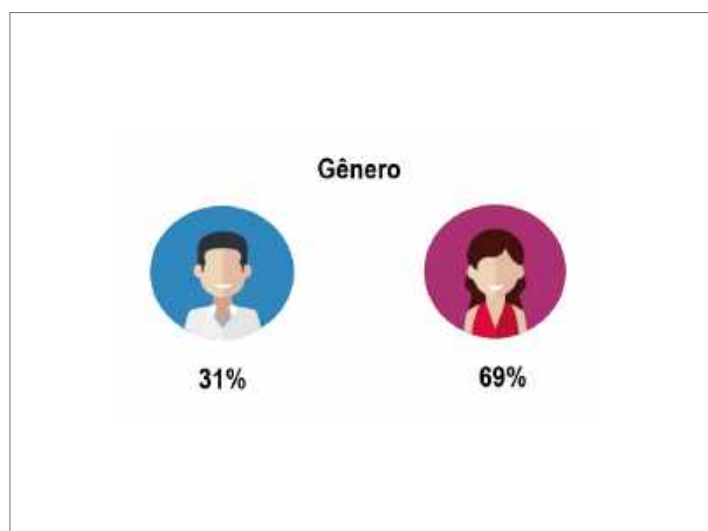
Método e amostra

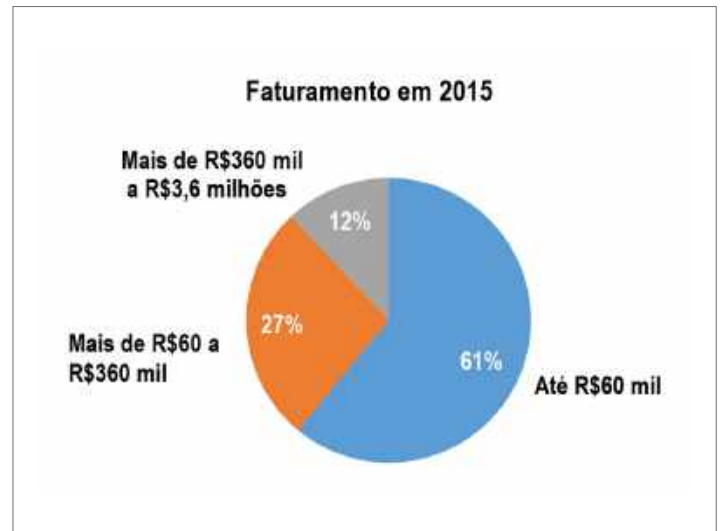
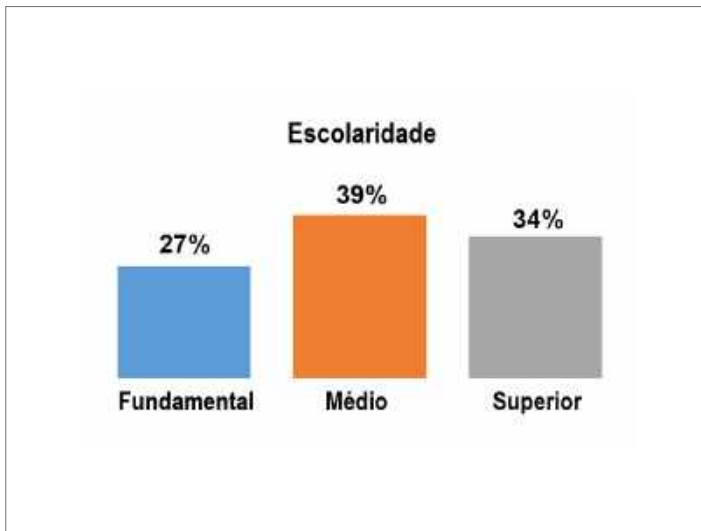
- 400 entrevistas telefônicas com empresários do comércio de vestuário no Estado de São Paulo.
- 10 entrevistas em profundidade com especialistas na área
- 4 discussões em grupo com empresários
- O projeto foi realizado entre agosto e novembro de 2016.

A amostragem foi probabilística com 95% de confiabilidade e 5pp de margem de erro, dentro do universo de 234.759 comércios de vestuário, no Estado de São Paulo, do Cadastro Sebrae de Empresas – CSE, 2014.

O resultado geral foi ponderado. Assim, cada segmento (porte, região e cliente/não cliente) contribuíram com o resultado conforme a proporção de pequenos negócios de cada segmento em relação ao número de pequenos negócios no Estado de São Paulo.

Perfil dos empresários do comércio de vestuário no Estado de São Paulo





Formação técnica específica sobre comércio de vestuário



Como são estruturados

- 84% dos empresários fundaram a empresa
- 16% dos empresários já possuíram outro estabelecimento anteriormente
- 30% era de outro segmento e decidiu investir neste tipo de comércio
- 38% já trabalhava como empregado ou autônomo na mesma área e decidiu abrir/comprar a empresa
- 52% estão estabelecidos em lojas de rua, 32% na residência e 3% são sacoleiras
- 10% fazem e-commerce
- 41% atua sozinho, não tendo sócios ou colaboradores
- 43% tem, em média 5 colaboradores (37% com CLT)
- 15% contam com ajuda da família, em média 2 pessoas
- Em média utilizam 2 canais de comercialização para as vendas, sendo os mais utilizados vendas no balcão (74%) e as redes sociais (32% - WhatsApp e Facebook) e Delivery (20%).
- As vendas no balcão (83%) e revendedoras/sacoleiras (63%) são as que mais representam no faturamento.
- 23% possuem marca própria
- 50% comercializam moda feminina, 74% artigos de vestuário e 37% acessórios
- 59% calcula o preço dos produtos analisando os custos e a margem que deseja obter e 19% pratica os valores há muito tempo e vai só atualizando e 16% compara os preços dos concorrentes
- Utilizam várias formas de pagamento, sendo que 90% aceita dinheiro, 65% cartão débito, 58% crédito à vista e parcelado e 23% cheques
- 33% não tem clientes inadimplentes e dos que possuem 46% consideram o nível de inadimplência de seus clientes baixo.

Características do comércio de vestuário

O que vendem	→	<ul style="list-style-type: none">• 67% compram o que os clientes gostam/indicam• 49% acompanha as novidades pela Internet• 40% acompanha o que está na moda por meio das blogueiras/redes sociais• 38% acompanha o que está na moda por meio das revistas• 33% compra a coleção do fornecedor• 33% compram o que os fornecedores oferecem• 33% acompanha o que está na moda por meio das revistas
Fornecedores	→	<ul style="list-style-type: none">• 50% tem vários fornecedores do mesmo produto• 46% tem rede fixa de fornecedores• 25% faz cotações dos produtos junto a diversos fornecedores• 4% faz compra compartilhada com outros empresários <p>Em média possuem 16 fornecedores 80% dos fornecedores são da cidade de São Paulo</p>
Estoque	→	<ul style="list-style-type: none">• 72% possuem estoque <p>Dos que possuem, administram da seguinte forma:</p> <ul style="list-style-type: none">• 32% é automatizado, controlam tudo por sistema• 30% controlam manualmente e em um caderno• 21% faz controle manual em planilha Excel• 18% não controlam
Clientes	→	<ul style="list-style-type: none">• 30% não tem um perfil de cliente específico• 29% definem pela classe econômica• 28% pela idade• 15% pelo gênero• 8% pelo estilo de vida• 7% pelo tamanho• 58% dos clientes são da capital• 57% do interior do estado de São Paulo• 19% de outras regiões do Brasil
Loja	→	<ul style="list-style-type: none">• 70% adequa o visual da loja ao tipo de cliente• 71% adequa o espaço da loja para atender aos clientes• 46% muda constantemente o visual da loja• 55% faz divulgação da loja• 74% divulgam em posts em redes sociais• 19% faz panfletagem



Segmento: Serviços de reparação automotiva

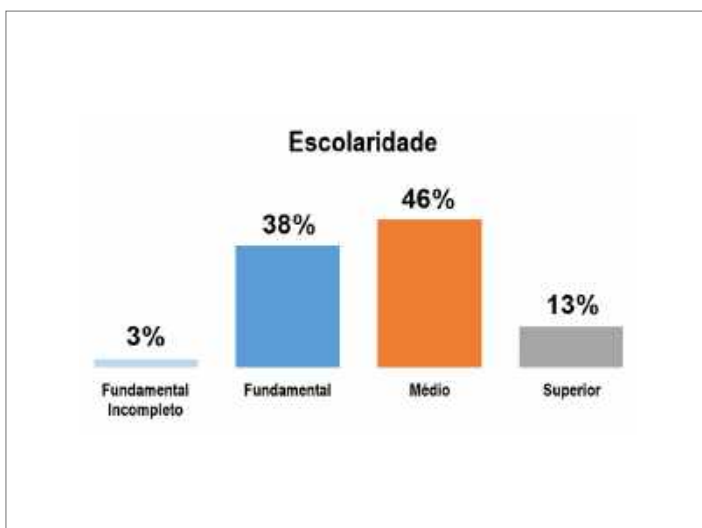
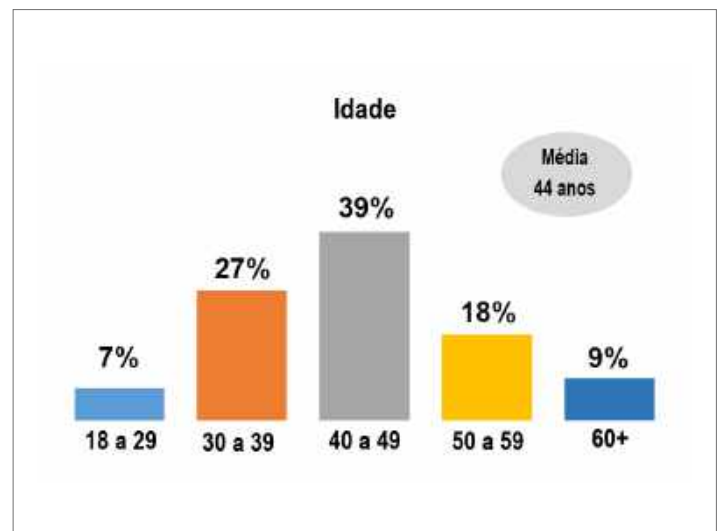
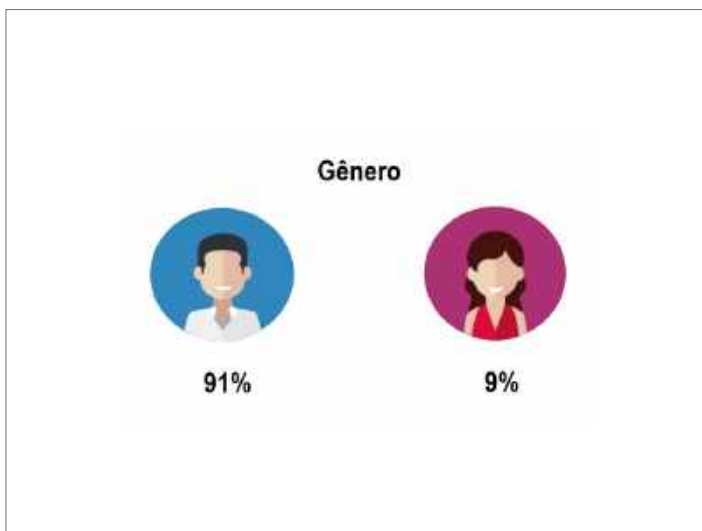
Método e amostra

- 400 entrevistas telefônicas com empresários dos serviços de reparação automotiva no Estado de São Paulo.
- 10 entrevistas em profundidade com especialistas na área
- 4 discussões em grupo com empresários
- O projeto foi realizado entre agosto e novembro de 2016.

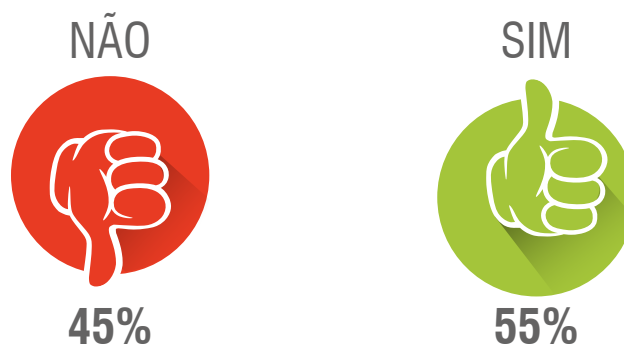
A amostragem foi probabilística com 95% de confiabilidade e 5pp de margem de erro, dentro do universo de 39.959 empresas de serviços de reparação automotiva, do Estado de São Paulo, do Cadastro Sebrae de Empresas – CSE 2014.

O resultado geral foi ponderado. Assim, cada segmento (porte, região e cliente/não cliente) contribuíram com o resultado conforme a proporção de pequenos negócios de cada segmento em relação ao número de pequenos negócios no Estado de São Paulo.

Perfil dos empresários de serviços de reparação automotiva no Estado de SP



Formação técnica específica sobre serviços de reparação automotiva



Como são estruturados

- 80% dos empresários fundaram a empresa
- 64% já trabalhava como empregado ou autônomo na mesma área e decidiu abrir/comprar a empresa
- 16% trabalhava com a família e deu continuidade à empresa
- 39% fazem cursos de atualização técnica
- 92% faz atendimento técnico
- 23% atua sozinho, não tendo sócios ou empregados
- 38% tem empregados, em média possuem 3 empregados
- 33% contam com ajuda da família e 23% com autônomos
- 35% pratica os preços dos serviços há muito tempo e vai só atualizando, 29% compara os preços dos concorrentes, 22% calcula o preço dos produtos analisando os custos e a margem que deseja obter e 9% conversa com concorrentes e combina um preço em comum
- Utilizam em média 5 formas de pagamento, sendo que 97% aceita dinheiro, 74% cartão de crédito à vista, 74% cartão de débito, 73% cartão de crédito parcelado e 55% aceita cheques
- 87% tem clientes inadimplentes e dos que possuem 60% consideram o nível de inadimplência de seus clientes baixo.

Características dos serviços de reparação automotiva

- Fornecedores →
- 50% faz cotações dos produtos junto a diversos fornecedores
 - 40% tem rede fixa de fornecedores
 - 37% tem vários fornecedores do mesmo produto
- Em média possuem 9 fornecedores
61% dos fornecedores são da cidade de São Paulo e 54% do interior de São Paulo
- Estoque →
- 35% possuem estoque
- Dos que possuem, administram da seguinte forma:
- 38% controlam manualmente e em um caderno
 - 29% é automatizado, controlam tudo por sistema
 - 25% faz controle manual em planilha Excel
 - 18% não controlam
- Clientes →
- 22% tem um perfil de cliente específico pelo tipo de carro que possui
 - 59% são do interior e 52% da capital

Empresa →

- 91% possui estabelecimento próprio e 7% autorizada
- 82% adequa o visual da loja ao tipo de cliente
- 77% adequa o espaço da loja para atender aos clientes
- 22% muda constantemente o visual do estabelecimento
- 45% faz divulgação da empresa
- 15% divulgam em *posts* em redes sociais
- 12% distribuem cartões
- 11% faz panfletagem



Segmento: Serviços de alimentação fora do lar

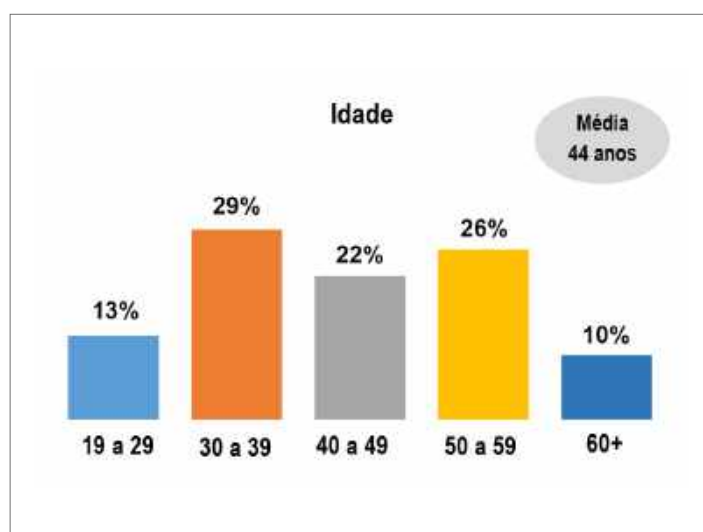
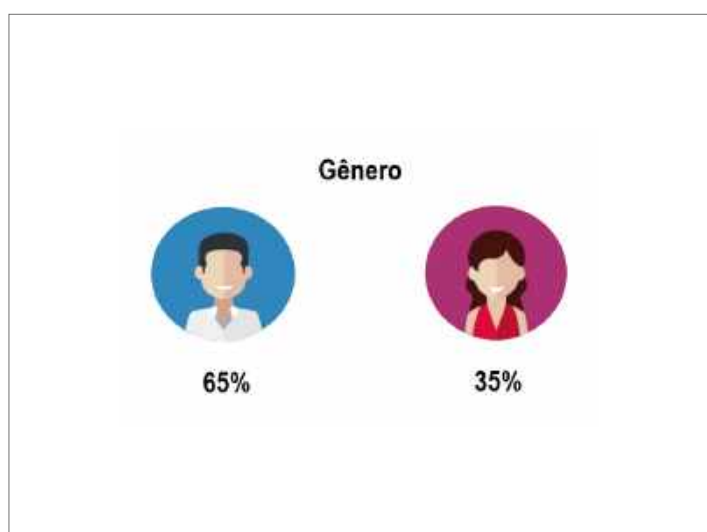
Método e amostra

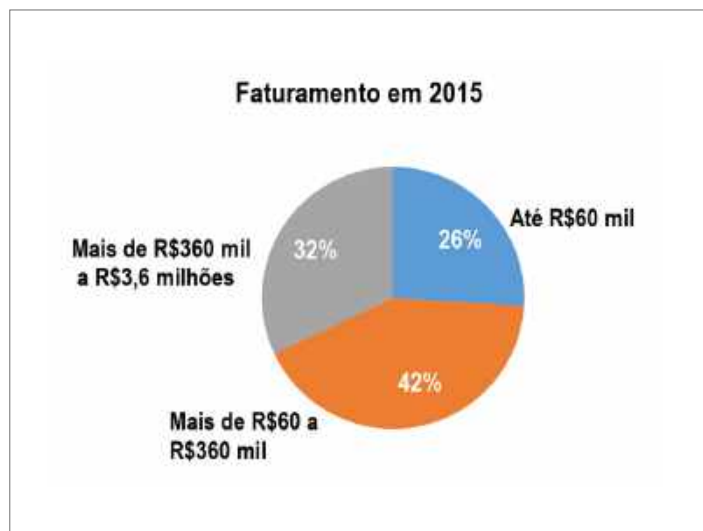
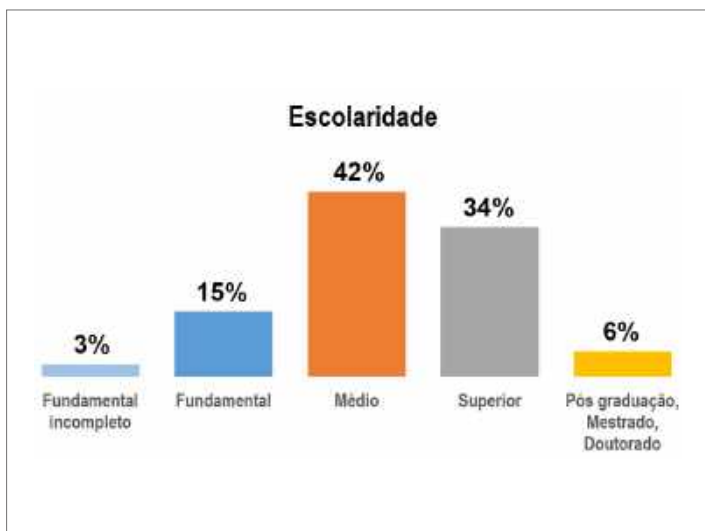
- 420 entrevistas telefônicas, sendo 360 com empresários e 60 com empregados dos serviços de alimentação fora do lar no Estado de São Paulo.
- 10 entrevistas em profundidade com especialistas na área
- 4 discussões em grupo com empresários
- O projeto foi realizado entre novembro/2015 e fevereiro/2016.

Amostragem não probabilística e proporcional ao universo, considerando 192.318 pequenos negócios do segmento de alimentação fora do lar, no Estado de São Paulo.

O universo foi levantado com base da RAIS 2015, sendo as de porte MEI oriundas do Portal do Empreendedor (08/2015) e as ME e EPP, do Cadastro Sebrae de Empresas - CSE.

Perfil dos empresários de serviços de alimentação fora do lar de SP





Formação técnica específica sobre serviços de reparação automotiva



Como são estruturados

- 88% dos estabelecimentos não tem filiais
- 61% dos empresários atuam no segmento de alimentação há mais de 10 anos
- 29% era de outro segmento e decidiu abrir a empresa
- 25% sempre trabalhou nesta área de alimentação
- 22% trabalhava com a família e deu continuidade à empresa
- 40% fazem cursos de atualização técnica
- 82% atende clientes
- 75% fica no caixa
- 27% é chefe de cozinha
- 12% atende fornecedor/faz as compras
- 78% calcula o preço dos produtos analisando os custos e a margem que deseja obter, 78% pratica os preços dos serviços há muito tempo e vai só atualizando, 51% compara os preços dos concorrentes e 9% conversa com concorrentes e combina um preço em comum
- Utilizam várias formas de pagamento, sendo que 94% aceita dinheiro, 93% cartão de débito, 93% cartão de crédito à vista, 63% ticket refeição e 28% aceita cheques. Somente 3% marca para receber no final do mês

Características dos serviços de alimentação fora do lar

Tipos de estabelecimentos	→	<ul style="list-style-type: none">• 47% <i>self service/quilo</i>• 46% restaurante <i>a la carte</i>• 27% marmitex• 24% lanchonete• 11% bar/ boteco• 10% <i>pizzaria</i>
Fornecedores	→	<ul style="list-style-type: none">• 78% tem rede fixa de fornecedores• 76% faz cotações dos produtos junto a diversos fornecedores• 72% compra em mercado de acordo com a necessidade• 71% tem vários fornecedores do mesmo produto• 6% faz compra compartilhada com outras empresas
Estoque	→	<ul style="list-style-type: none">• 81% possuem estoque e o administram da seguinte forma:<ul style="list-style-type: none">• 48% deixam os produtos em locais abertos e os empregados os pegam quando precisam• 35% os produtos ficam em locais fechados e os profissionais solicitam ao responsável pelo estoque• 17% o estoque é automatizado, controla pelo sistema
Empresa	→	<ul style="list-style-type: none">• 74% faz divulgação da empresa• 75% divulgam em posts em redes sociais• 57% distribuem cartões• 54% faz panfletagem• 57% faz promoções/descontos• 12% vendem por meio de aplicativos como Ifood e Pedidos Já• 9% vendem por meio de e-commerce, como o Groupon• 87% funciona na hora do almoço• 59% funciona no período da noite• 29% funciona no período do café da manhã• 44% funcionam todos os dias• 32% cobra a taxa de 10%, desses 50% divide o valor entre os empregados, 30% divide somente entre os garçons
Refeições vendidas por semana	→	<ul style="list-style-type: none">• Média: 608
Valor do Ticket	→	<ul style="list-style-type: none">• Média: R\$28,00
Número de vezes em que a mesa é ocupada no mesmo período	→	<ul style="list-style-type: none">• Média:3
Número de lugares	→	<ul style="list-style-type: none">• Média: 103



Segmento: Serviços de beleza e estética

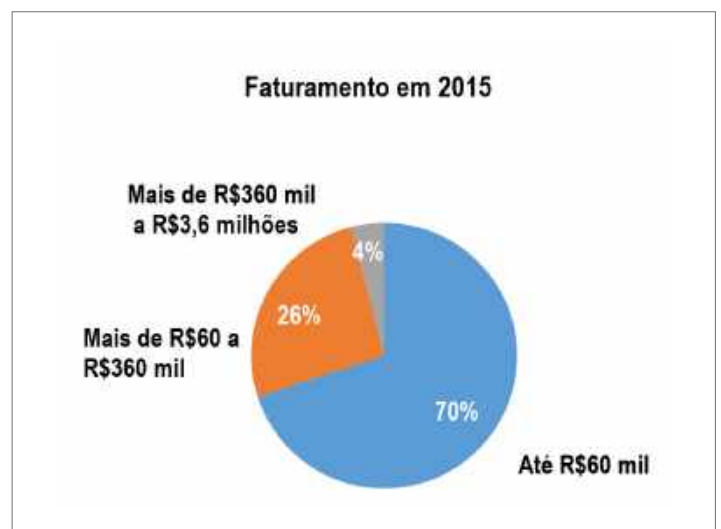
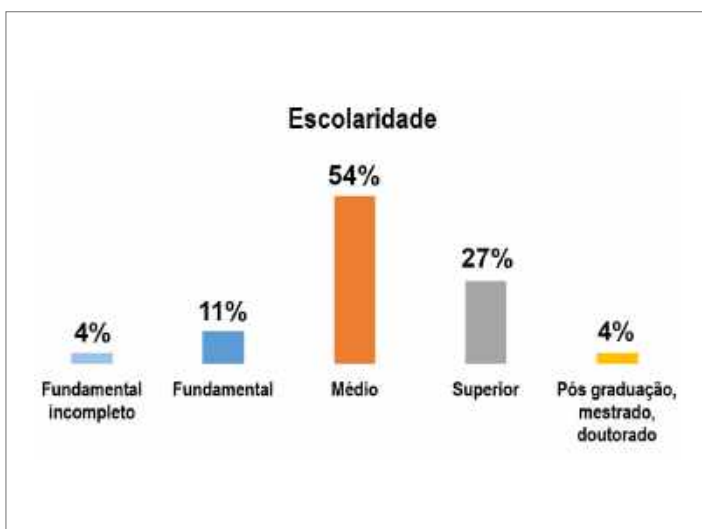
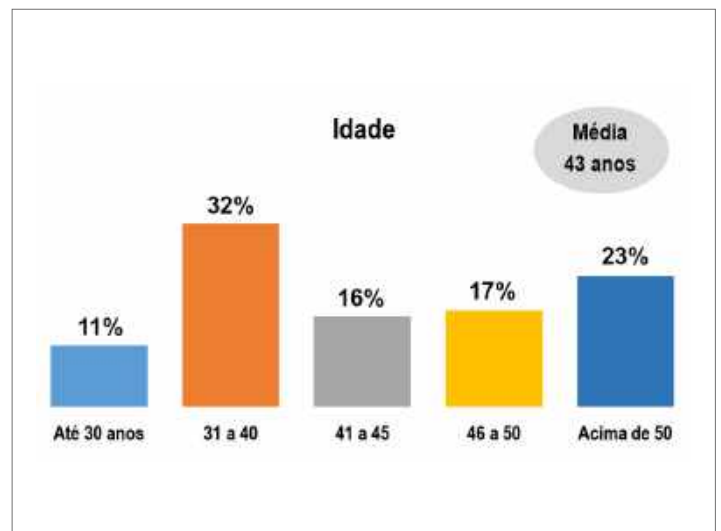
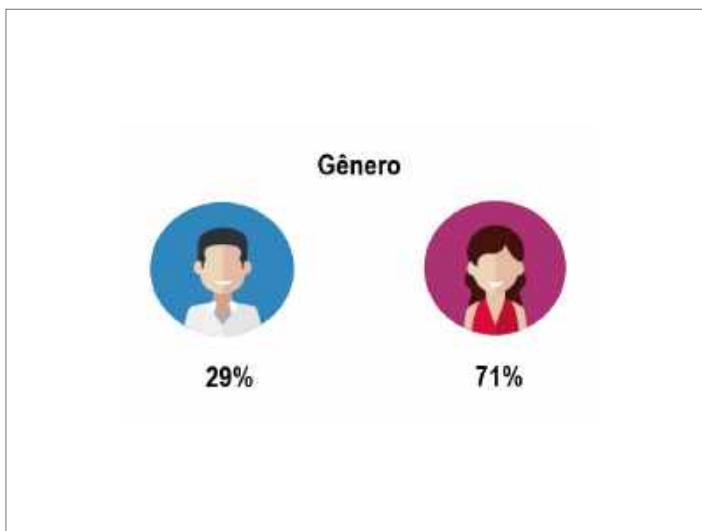
Método e amostra

- 385 entrevistas telefônicas com empresários dos serviços de beleza e estética do Estado de São Paulo.
- 13 entrevistas em profundidade com especialistas na área
- 4 discussões em grupo com empresários
- O projeto foi realizado entre novembro/15 e fevereiro/16.

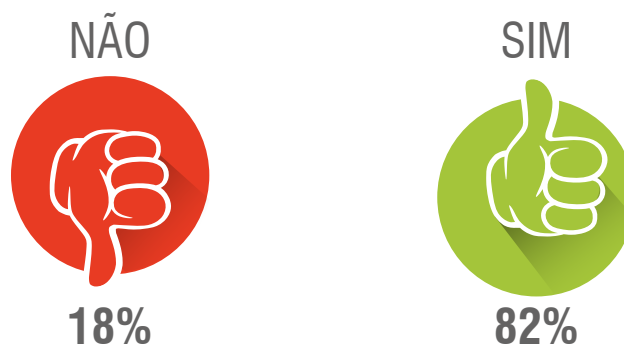
Amostragem não probabilística e proporcional ao universo, considerando 165.300 pequenos negócios do segmento de Beleza e Estética, no Estado de São Paulo.

O universo foi levantado com base da RAIS 2015, sendo as do porte MEI oriundas do Portal do Empreendedor (08/2015) e as ME e EPP, do Cadastro Sebrae de Empresas - CSE.

Perfil dos empresários de serviços de beleza e estética de São Paulo



Formação técnica específica sobre serviços de beleza e estética



Como são estruturados

- 63% dos empresários são donos dos estabelecimentos de segmento de beleza e estética há até 10 anos, sendo que 16% deles são donos há 2 anos.
- Em média, atuam na profissão há 17 anos
- 68% fundou a empresa e 21% comprou
- 45% trabalhava como empregado ou autônomo na mesma área e decidiu abrir/comprar a empresa
- 30% era de outro segmento e decidiu abrir a empresa,
- 8% trabalhava com a família e deu continuidade a empresa
- 40% atende clientes
- 11% faz a gestão da empresa
- 19% atua no atendimento e na gestão
- Em média 6 pessoas trabalham no estabelecimento
- 30% possui algum tipo de contrato formalizado com os profissionais autônomos
- 48% dos profissionais autônomos são MEI, possuindo o CNPJ
- 46% pratica os preços dos serviços há muito tempo e vai só atualizando, 32% calcula o preço dos produtos analisando os custos e a margem que deseja obter, 20% compara os preços dos concorrentes
- 90% dos estabelecimentos aceitam cartão de crédito
- 20% descontam a taxa de cartão de crédito na comissão dos profissionais autônomos

Caraterísticas dos serviços de beleza e estética

- Estoque →
- 50% deixam os produtos em locais abertos e os empregados os pegam quando precisam
 - 23% deixam os produtos em locais fechados e os profissionais solicitam e recebem o produto integralmente, devolvendo-o após o uso
 - 15% os produtos são entregues ao profissional fracionados, na medida certa da sua utilização

- Serviços que geram maior lucro →
- 37% corte
 - 23% tratamentos capilares
 - 20% mão e pé
 - 18% tintura
 - 13% depilação com cera
 - 13% estética corporal
 - 10% hidratação e escova

Comissão média paga aos profissionais



- Corte: 51%
- Hidratação e escova: 48%
- Tintura: 45%
- Mão e pé: 59%
- Drenagem Linfática: 56%
- Limpeza de pele: 55%
- Depilação com cera: 54%
- Massagem: 56%

Empresa



- 48% possui lista de clientes em formato eletrônico, sendo 22% em programa próprio
- 30% faz frequentemente ações para trazer clientes de volta, os mais utilizados são: 23% telefone e 22% WhatsApp
- 37% divulgam em posts em redes sociais
- 22% faz panfletagem
- 11% faz promoções/pacotes
- 11% rádio, revistas
- 83% dos clientes são do próprio estabelecimento
- 54% vende produtos no estabelecimento
- 57% passou por fiscalização da vigilância sanitária, sendo o item mais problemático uma eventual fiscalização é a higienização dos instrumentos (24%)
- 61% dos equipamentos utilizados são do profissional que faz o atendimento
- 51% possui o equipamento Autoclave

Artesanato (Feira de Artesanato Brasil Original 2016)



No ano de 2016 o Sebrae-SP realizou uma pesquisa para conhecer a avaliação da “Feira de Artesanato Brasil Original” entre seus visitantes e verificar os gastos com compras, realizados durante a Feira. Parte do público da Feira foi composto de artesãos e vendedores e revendedores de artesanato.

Método e amostra

- Pesquisa quantitativa, por meio de entrevistas pessoais in loco, com questionário estruturado em tablet. Os entrevistados, visitantes da Feira, foram abordados na saída do evento, de modo aleatório, de tal forma que todos os visitantes tiveram a mesma probabilidade de serem entrevistados.

Amostragem: 600 entrevistas distribuídas entre os dias da Feira. A margem de erro para a amostra total é de 4 pontos percentuais, dentro de um nível de confiança de 95%.

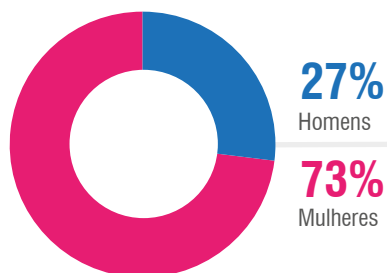
Para garantir a representatividade do universo, foi efetuada ponderação pela variável “tipo de visitante” (pessoa jurídica- PJ, potencial empresário- PE, pessoa física - PF), utilizando os dados dos perfis dos visitantes, nos dias da Feira.

As entrevistas foram realizadas no Centro de Exposições Anhembi, entre 20 e 23 de outubro de 2016.

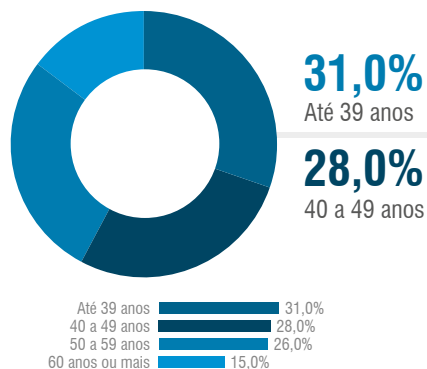
Principais resultados

Perfil dos visitantes

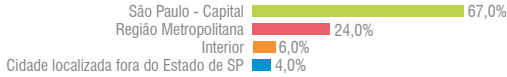
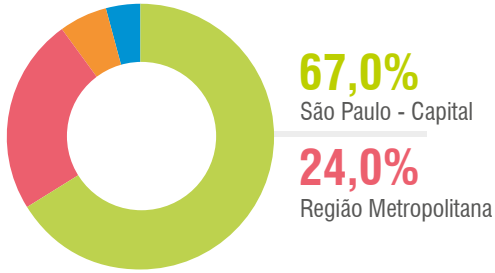
Gênero:



Média etária: 46 anos

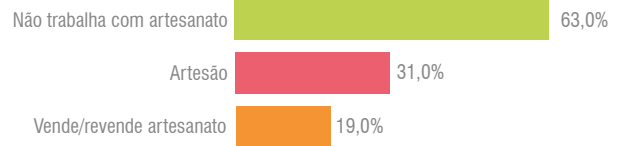


Local onde mora



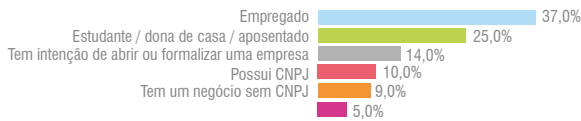
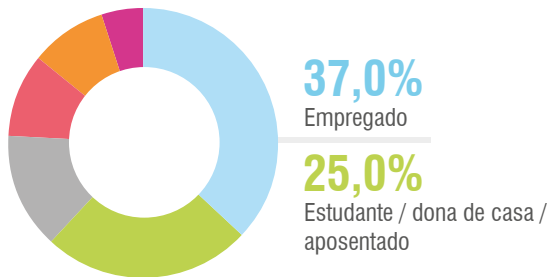
Nota: A soma pode diferir de 1005 devido a arredondamentos.

Relação com o tema da Feira

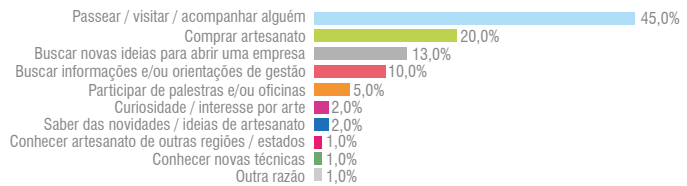
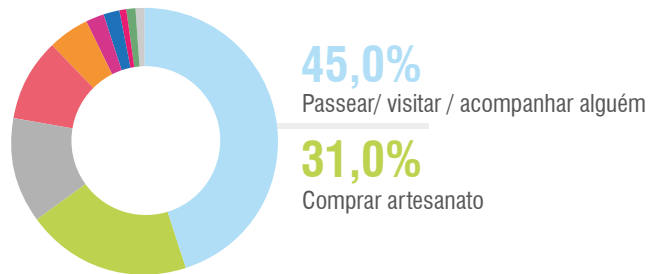


Nota: A soma pode diferir de 100% porque a questão admite mais de uma resposta.

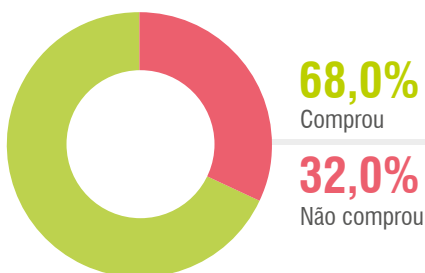
Situação do visitante



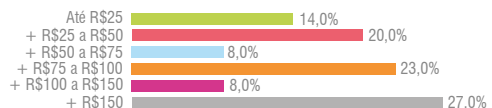
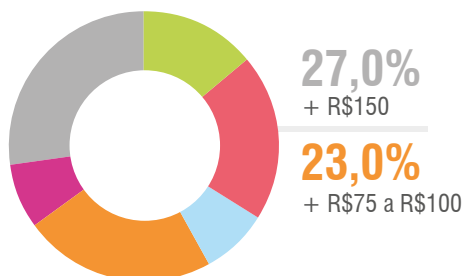
Principal razão que levou a visitar a Feira de Artesanato



Compra de produtos de artesanato



Principal razão que levou a visitar a Feira de Artesanato



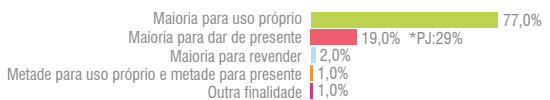
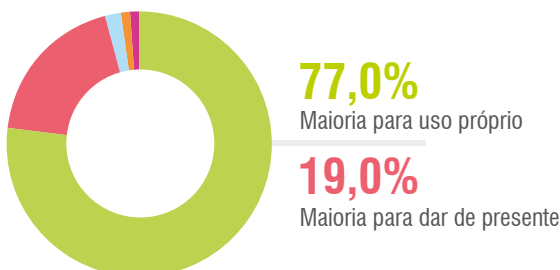
Média interna* = R\$ 116

Base: Comprou algum produto de artesanato – 404 entrevistas

* Média interna = Exclui os 10% dos valores + altos e 10% dos valores mais baixos

PJ: R\$ 136 / PE: R\$ 122 / PF: R\$ 111

Finalidade das compras



Base: Comprou algum produto de artesanato – 404 entrevistas

Empreendedorismo na 3ª idade



Objetivo geral

Analisar como ocorre o empreendedorismo na terceira idade e verificar como o Sebrae-SP pode se relacionar com este público.

Metodologia

Foi utilizada a metodologia de pesquisa quantitativa e qualitativa.

Universo

Conjunto dos pequenos negócios com registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) no Estado de São Paulo. Esse universo compreende as empresas de pequeno porte (EPP), microempresas (ME) e microempreendedores individuais (MEI).

Amostra

Metodologia qualitativa: A pesquisa qualitativa foi realizada para levantar alguns aspectos gerais sobre o tema, de forma a auxiliar na elaboração do questionário da fase quantitativa.

Foram realizadas 15 entrevistas em profundidade com donos de pequenos negócios com registro no CNPJ com 60 ou mais anos. Os empreendedores foram divididos em dois grupos: [A] pessoas que abriram o negócio quando estavam com 60 anos ou mais; e [B] pessoas que abriram o negócio quando não estavam com menos de 60 anos.

Metodologia quantitativa: Foram realizadas 784 entrevistas telefônicas com aplicação de questionário único. A amostra foi constituída por empreendedores com 60 anos ou mais de idade, donos de pequenos de negócios com registro no CNPJ. Os empreendedores foram distribuídos nos municípios sede das Regiões Administrativas do Estado de São Paulo.

As entrevistas foram realizadas em novembro de 2017. A margem de erro a priori da pesquisa é de até 4 pontos percentuais para um intervalo de confiança de 95%. Os resultados foram ponderados tendo como base o universo de pequenos negócios com registro no CNPJ nas Regiões Administrativas do Estado de São Paulo.

Perfil dos entrevistados

A amostra da pesquisa foi constituída por pessoas entre 60 e 70 anos, em geral com filhos. Aproximadamente dois terços da amostra foi formado por homens.

Em termos de escolaridade, verificou-se que um pouco mais de um terço tinha educação fundamental, um terço com ensino médio e pouco menos de um terço com superior completo, alguns com pós-graduação.

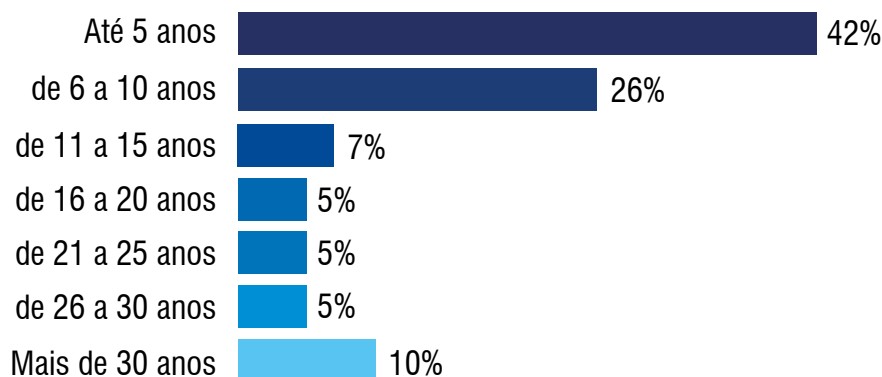
Do total de entrevistados praticamente metade já está aposentado, sendo que mais da metade se aposentou antes dos 61 anos.

É interessante perceber que dos donos de negócios que ainda não se aposentaram, praticamente um quinto não pretende fazê-lo, e que mesmo após os 70 anos existem empresários que planejam ter uma aposentadoria. A idade não parece ser mais um limite tão rígido para planos de aposentadoria.

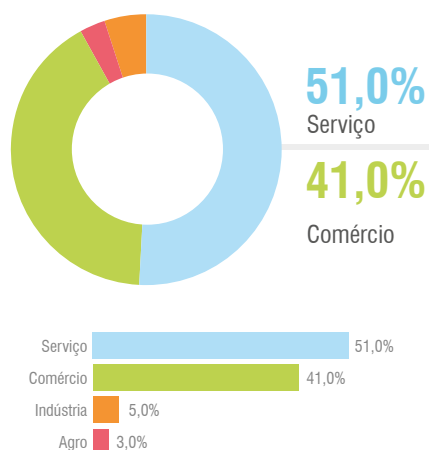
Definindo o negócio atual

Os empresários com 60 anos ou mais colocam-se sempre em estado de aprendizado, muitos tendo aberto seu negócio há, não mais de 5 ou 10 anos. Os setores mais representativos são comércio e serviços.

Há quantos anos o seu negócio existe?



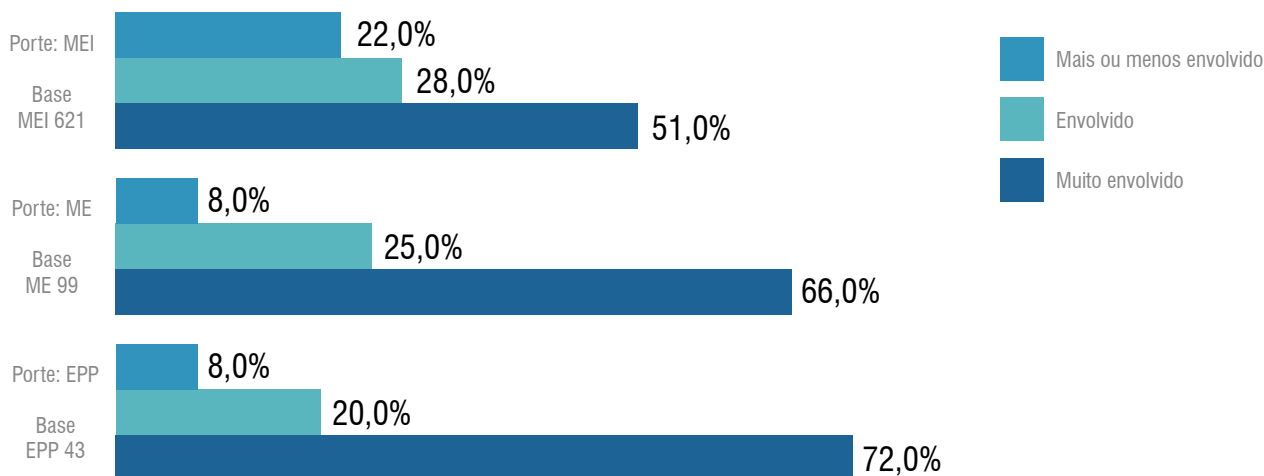
Setor



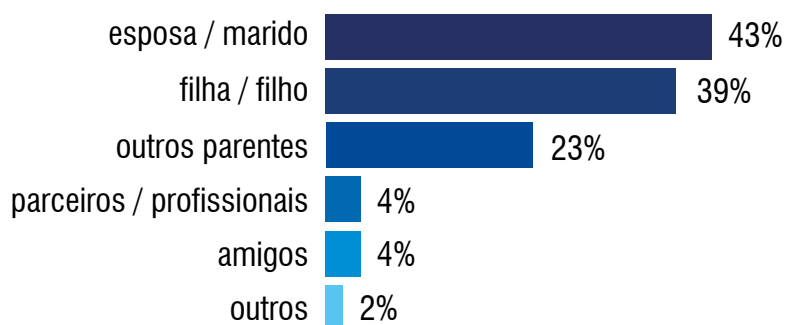
A maior parte fundou sua própria empresa, que em geral é um MEI. Embora a maioria (54%) disse estar bastante envolvida com a empresa, percentagens maiores de envolvimento foram encontradas em empresas maiores (EPP) e pessoas já aposentadas.

A maior parcela não tem sócio (82%) e dentre os que apresentam maiores percentuais de sócios encontram-se esposa/marido (43%) e filhos/filhas (39%).

O quanto você está envolvido no seu negócio?



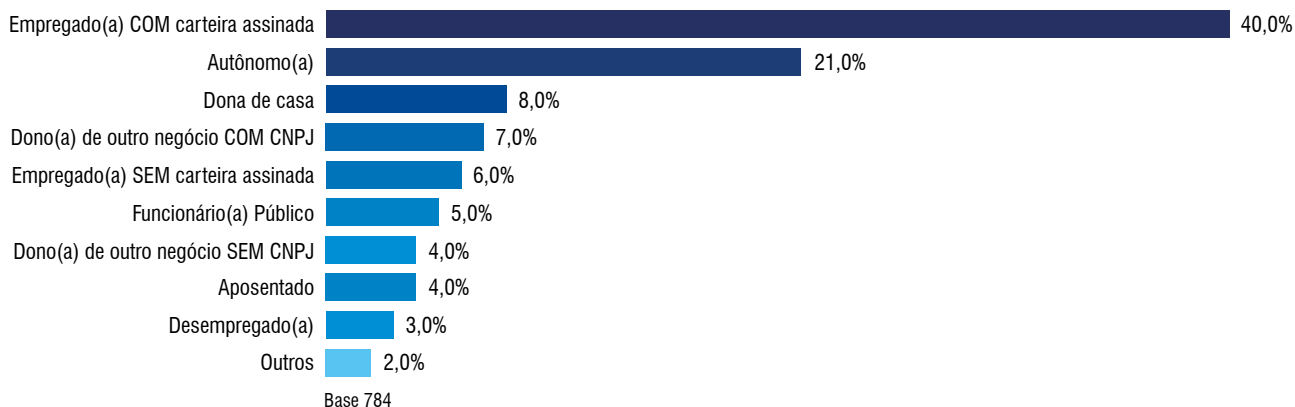
Quem é / são seu(s) sócios



Negócios anteriores

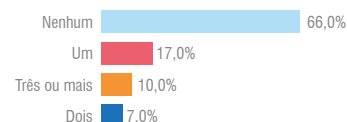
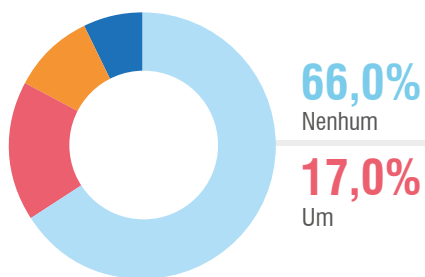
Nem todos foram sempre empreendedores. Um total de 40%, inclusive, era empregado CLT e resolveram empreender após os 60 anos. Outros 21% já eram autônomos e 8% eram donas de casa.

Praticamente dois terços da amostra não teve empresas anteriores, especialmente os que hoje estão atuando como MEI.



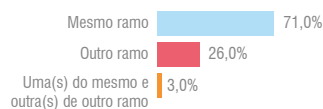
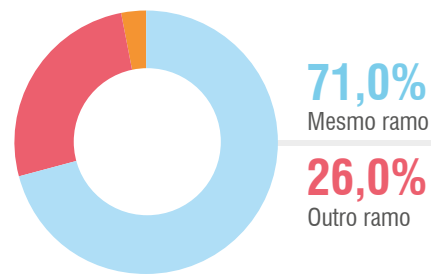
Dos 34% que disseram ter tido outras empresas, há predominância de pessoas do sexo masculino. Das empresas anteriores, 26% delas eram do mesmo ramo da empresa atual.

Quantos negócios já teve antes deste?



Base 784

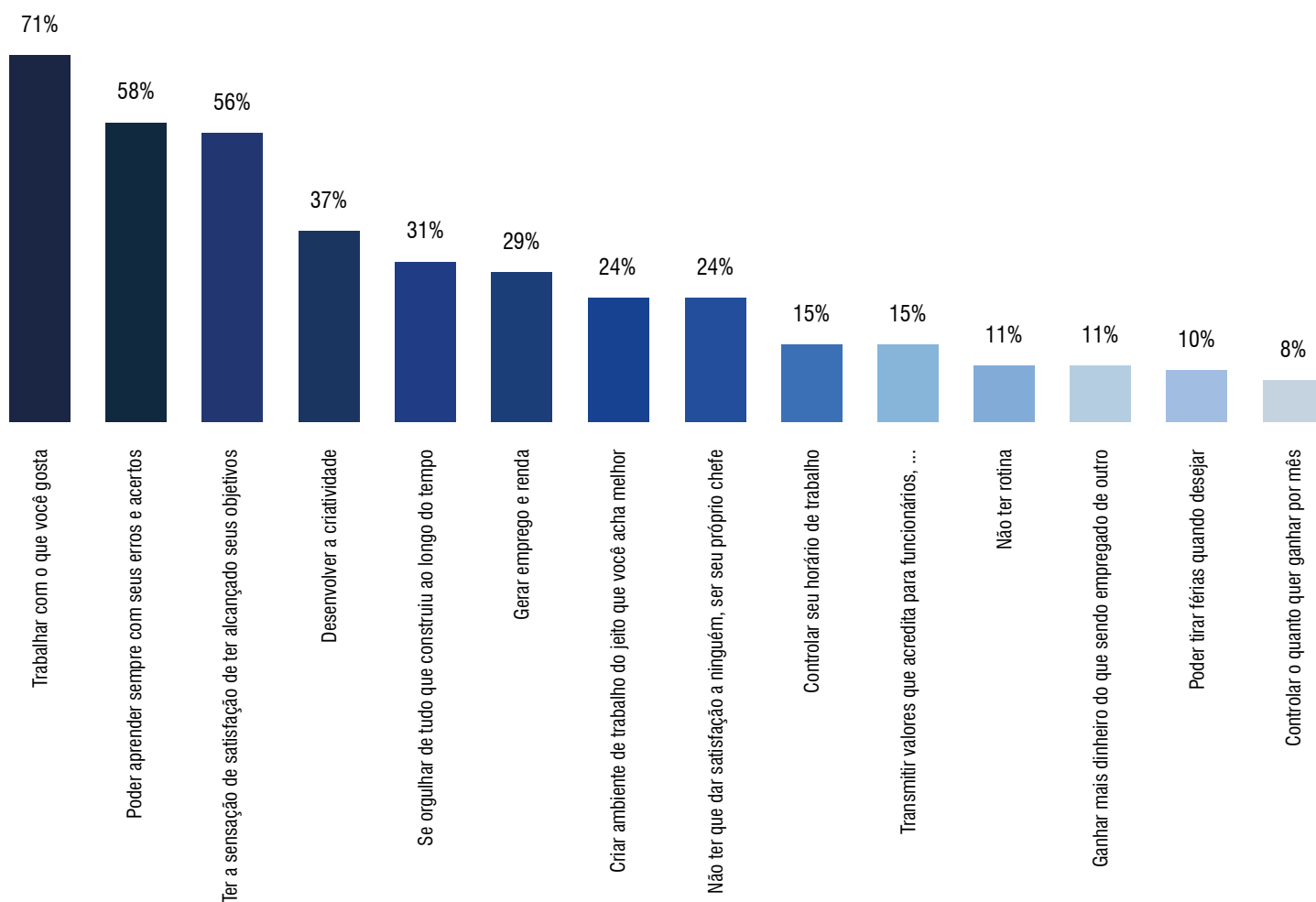
Eram do mesmo ramo?



Base 268

Pontos positivos de se ter o próprio negócio

Fazer o que se gosta e trabalhar no que se quer, além de melhorar sua qualidade de vida são fatores positivos considerados importantes.



Nota Técnica

As estatísticas do Panorama dos pequenos negócios 2018 abrangem:

- (i) pequenos negócios empresariais;
- (ii) donos de negócios;
- (iii) dados sobre empreendedorismo no estado de São Paulo, Brasil e em outros países do mundo.

(i) Pequenos negócios empresariais

Os pequenos negócios empresariais compreendem os empreendimentos com registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e faturamento bruto anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006).

Tais empresas podem ser segmentadas em:

- Microempresas (ME): empresas com faturamento bruto anual até R\$ 360 mil;
- Empresas de pequeno porte (EPP): empresas com faturamento anual acima de R\$ 360 mil, até R\$ 3,6 milhões;
- Microempreendedor individual (MEI): empresas com faturamento bruto anual até R\$ 60 mil, sem empregados ou com um empregado que recebe um salário mínimo ou o piso de sua categoria e inscritas como MEI, conforme a Lei complementar 128 de 19 de dezembro de 2008.

Quando pertinente, foram calculadas estatísticas para micro e pequenas empresas (MPEs). As MPEs correspondem à soma das microempresas e das empresas de pequeno porte.

Para o cálculo da participação dos pequenos negócios no número de empregados e no valor da folha de pagamentos do setor privado, foi utilizado o conceito de MPE pelo critério do número de empregados.

Neste caso, para os setores de comércio e serviços foram consideradas microempresas os estabelecimentos com até 9 empregados e empresas de pequeno porte os estabelecimentos com 10 ou mais empregados, até 49 empregados. Para a indústria e construção foram consideradas microempresas os estabelecimentos com até 19 empregados e empresas de pequeno porte os estabelecimentos com 20 ou mais empregados, até 99 empregados.¹

Os segmentos de atividade foram definidos como sendo as classes da Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE)² e foram agrupados nos setores conforme o conceito de “grande setor IBGE”.

As taxas de crescimento apresentadas no relatório foram calculadas por meio de taxas geométricas. Os segmentos com maior taxa de crescimento foram selecionados entre os dez segmentos com maior número de empresas em cada setor.

As projeções foram elaboradas considerando a hipótese de manutenção da taxa de crescimento em anos recentes, ou seja, considerando que a tendência para o crescimento dos segmentos será dada por sua evolução recente.

(ii) Donos de negócios

Os donos de negócios são definidos como a soma dos empreendedores que operam seus negócios com empregados (empregadores) com os empreendedores que exercem suas atividades sozinhos (conta própria). Os donos de negócios podem ou não operar negócios com registro no CNPJ.³

As estatísticas com as características dos donos de negócios foram elaboradas a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

(iii) Dados sobre empreendedorismo no estado de São Paulo, Brasil e em outros países do mundo

No caso de públicos específicos, os conceitos utilizados estão disponíveis na própria seção. São os casos, por exemplo, da sobrevivência de empresas, empresas de alto crescimento e dos empreendedores com deficiência.


Quanto aos dados internacionais, o número de pequenos negócios considera a definição utilizada nos respectivos países ou grupo de países: Estados Unidos, Japão e União Europeia, disponíveis nas fontes citadas.

¹ SEBRAE/Dieese. Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2014.

(<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario-do%20trabalho-na%20micro-e-pequena%20empresa-2014.pdf>).

² Vide <http://www.cnae.ibge.gov.br/>.

³ SEBRAE. Os donos de negócios no Brasil, por regiões e Unidades da Federação, 2013. (http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/DN_regiao_unidades_federa%C3%A7%C3%A3o.pdf).

 0800 570 0800

 www.sebraesp.com.br

      /sebraesp

 /sebraespsaopaulo

