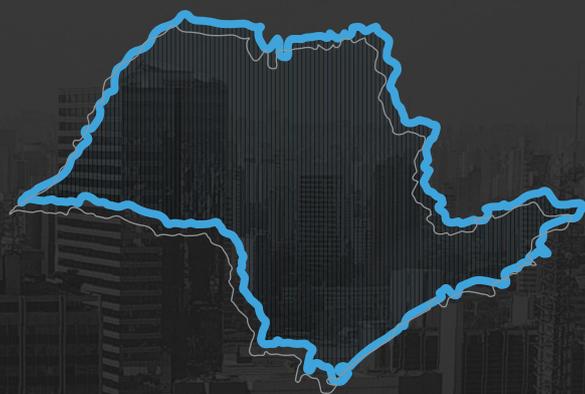


Empreendedorismo no Estado de

SÃO PAULO 2020



RELATÓRIO EXECUTIVO



Global
Entrepreneurship
Monitor

Empreendedorismo no Estado de

SÃO PAULO 2020

RELATÓRIO EXECUTIVO



Global
Entrepreneurship
Monitor



Ficha Técnica

Coordenação do GEM

Internacional

Global Entrepreneurship Research Association (GERA), London Business School
Babson College, Estados Unidos

No Brasil

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)

Sandro Nelson Vieira – Presidente do Conselho
Anderson Luiz da Luz – Diretor Presidente

Parceiro Master no Estado de São Paulo

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo (Sebrae-SP)

Conselho Deliberativo

Presidente – Tirso de Salles Meirelles
ACSP – Associação Comercial de São Paulo
ANPEI – Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras
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 e Pecuária do Estado de São Paulo
FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FECOMERCIO-SP – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo
IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas
Parqtec – Fundação Parque Tecnológico de São Carlos
SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo
Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia
Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

Wilson Poit – Diretor-Superintendente
Ivan Hussni – Diretor-Técnico
Guilherme Campos – Diretor de Administração e Finanças

Unidade Gestão Estratégica
Bruno Shibata – Gerente
Carolina Fabris Ferreira – Coordenadora de Pesquisas e Monitoramento
Pedro João Gonçalves – Gestor do Projeto pelo Sebrae-SP

Parceiro Institucional em 2020

Associação Nacional de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (ANEGEPE)

Fernando Antonio Prado Gimenez – Presidente
Rose Mary Lopes Almeida Lopes – Vice-Presidente

Equipe Técnica

Coordenação Geral

Simara Maria de Souza Silveira Greco – IBQP

Análise, Redação e Revisão de Conteúdo

Cristiano Morini – UNICAMP e ANEPEPE
Edmilson Oliveira Lima – UNINOVE e ANEPEPE
Edmundo Inácio Júnior – UNICAMP e ANEPEPE
Erika Onozato – IBQP
Paulo Alberto Bastos Junior – IBQP
Rose Mary Almeida Lopes – ANEPEPE
Simara Maria de Souza Silveira Greco – IBQP
Vinicius Larangeiras de Souza – IBQP

Arte e Diagramação

Marcela Rolim Ribas

Revisão de Texto

Eugênio Vinci de Moraes

Entrevistados na Pesquisa com Especialistas^{1,2} – São Paulo 2020

Adriano Albertin

Escola de Negócios Sebrae

Bruno Pinheiro

PiaR Comunicação

Caio Flavio Stettiner

Centro Paula Souza - Fatec Sebrae

Celia Cruz

ICE

Célia Paula

Quinta dos Cogumelos

Cristina Dai Prá Martens

Universidade Nove de Julho

Cristina Filizzola

Aliança Empreendedora

Danilo Picucci

Líder de Comunidade na ZeroOnze Startups

Danilo Regis Pacheco

Sebrae-SP

Dario Rambelli

Sebrae-SP

Diogo Martins Garcia

Instituto do Conhecimento

Eduardo T. Mantovani

Sebrae-SP

Elis Ferraz

Empresária e Mentora

Elisabete Fernandes

Sebrae-SP

Erick Krulikowski

iSetor

Felipe Collins

ACE Startups

Filipe Rubim

Sebrae-SP

Helena Grundig

Coordenadora de Desenvolvimento Econômico da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Trabalho da Cidade de São Paulo

Jean Dunkl Neto

CPD Consultoria

Jefferson Freitas A. Oliveira

Pavarini Consultores Associados

João Guedes

EMPERIFA LTDA.

¹ Três dos especialistas entrevistados não autorizaram a divulgação do nome.

² O processo da pesquisa com especialistas no ciclo 2020 do projeto GEM São Paulo envolveu o envio de convite para 113 pessoas com o perfil necessário para o propósito pretendido. Dentre esses, 59 responderam afirmativamente à solicitação, mas 44 efetivamente responderam ao questionário de entrevista proposto. Uma das consequências disso foi a presença em número relativamente expressivo de profissionais provenientes do sistema Sebrae no painel de especialistas, pois sendo conhecedores e estando familiarizados com o projeto GEM, naturalmente se mostraram mais receptivos, disponíveis a contribuir. Essa condição não acarretou prejuízos à qualidade das informações produzidas ou à fidedignidade dos resultados encontrados, frutos da pesquisa com especialistas no âmbito do projeto GEM São Paulo 2020. O projeto previa originalmente 36 especialistas.

José Eduardo Azarite

Venture Hub

José Marques Pereira Junior

Escola Superior de
Empreendedorismo / Sebrae-SP

Layla Vallias

Hype50+ & Janno

Manuela Colombo

Sebrae-SP

Marcelo Simonato

Escritor e Palestrante, Especialista em
Liderança e Gestão de Pessoas

Marco Lagôa

Witec It Solutions

Marcus Nakagawa

ESPM

Maria Augusta P. Miglino

Sebrae-SP

Mariana Savedra Pfitzner

Prefeitura de Jundiá

Nathália Britto

FIESP / Banco Santander Brasil

Pedro Lucas de Resende Melo

FEA/PUC-SP

Plinio Bernardi Junior

Prefeitura de Itu e Fundação Getulio Vargas

Regina de Araújo

GeleiaBoa

Renata Leal

Mulheres Ágeis/ComunicaMAG

Renata Mendes Bezerra

Endeavor Brasil

Rosana Jamal Fernandes

Baita Aceleradora

Simone Galina

USP - FEA-RP

Tania Gomes

Girl Boss Estratégias para Negócios

Thamara Prado

Natura&Co

Vinicius Machado

Vortex Ventures e DiliMatch

Introdução

Os conteúdos apresentados neste documento tratam dos resultados da principal pesquisa sobre empreendedorismo no âmbito mundial, no contexto do Projeto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

O GEM foi lançado em 1999 por iniciativa de duas instituições acadêmicas de renome mundial, a *London Business School* e a *Babson College*.

A pesquisa GEM, realizada todos os anos ininterruptamente, tem como proposta a obtenção de um entendimento mais aprofundado do papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico e social das diversas economias do mundo, e já envolveu mais de 100 países desde o seu início.

Todas as iniciativas do GEM no Brasil são conduzidas, desde a primeira edição da pesquisa, pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP). Com foco no empreendedorismo no estado de São Paulo, esta é a quarta edição. As anteriores ocorreram em 2016, 2017 e 2019. Em todas elas a parceria técnica e financeira do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo (Sebrae-SP) tornou possível a sua realização.

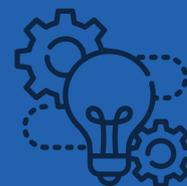
O GEM utiliza modelos conceituais e abordagens metodológicas próprias, distintas da grande maioria das informações estatísticas disponíveis acerca do empreendedorismo, já que essas, em geral, utilizam dados extraídos de fontes oficiais de abertura e fechamento de empresas registrados em órgãos como Juntas Comerciais, cartórios e Receita Federal. Para o GEM, a fonte primária da informação é o indivíduo empreendedor, e é a partir dele que os

dados relacionados ao seu perfil sociodemográfico (sexo, idade, escolaridade etc.), bem como as características de seu empreendimento (estágio, porte, segmento, formalização etc.), são produzidos. Tais entrevistas são denominadas “Pesquisa com a População Adulta”, ou simplesmente APS, do inglês *Adult Population Survey*. Em 2020 foram entrevistados 2.000 indivíduos no estado de São Paulo em entrevistas realizadas por telefone.

Ainda, para o GEM, o empreendedorismo é avaliado em um sentido amplo, pois podem ser alcançados empreendedores dos mais variados matizes, com negócios formalizados ou não. No conceito GEM, o empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, seja uma atividade autônoma e individual, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente.

Além das informações obtidas junto à população adulta, também são envolvidos profissionais de diversas áreas de especialização associadas ao fenômeno do empreendedorismo, cuja missão é fornecer um panorama abalizado sobre o ambiente para se empreender no país. Esse painel é denominado “Pesquisa com Especialistas”, ou NES, do inglês *National Experts Survey*. Em 2020 foram consultados 44 especialistas no estado de São Paulo.

Este relatório em formato executivo tem o objetivo de destacar os principais resultados obtidos na pesquisa de 2020. Um maior aprofundamento com explicações e o contexto dos achados, assim como as comparações internacionais, será objeto da publicação completa da pesquisa a ser lançada no segundo semestre de 2021.



Taxas Gerais

A pandemia da Covid-19 afetou o mundo em todos os aspectos sociais, econômicos e políticos. Como parte desse contexto, o projeto GEM também sofreu forte impacto, não só pela necessidade de adotar formatos alternativos para a coleta dos dados nas pesquisas, mas, principalmente, nos resultados obtidos sobre a criação e manutenção de novos negócios, o que exige novas “lentes” para a compreensão da realidade que se impôs.

Considerando que cada vez mais se evidencia que o comportamento e as características dos empreendedores variam conforme o estágio em que os empreendimentos se encontram, as análises dos relatórios de 2020 sobre o estado de São Paulo terão como escopo destacar essas diferenças a partir dos resultados encontrados.

De maneira geral, em termos numéricos, o empreendedorismo em São Paulo, em 2020, manteve-se em patamares elevados,

vide a taxa de empreendedorismo total (TTE), que praticamente não sofreu alteração (**tabela 1.1**) e que, quando aplicada sobre a população paulista, leva a estimativas expressivas no número de empreendedores.

Em 2020 havia no estado cerca de 9,5 milhões de indivíduos à frente de algum tipo de empreendimento, dos quais 3 milhões foram criados no ano em questão, 3,5 milhões tinham entre 3 meses e 3 anos e meio e 3 milhões tinham mais do que 3 anos e meio. Além disso, outros 10,2 milhões de indivíduos pretendem abrir um negócio próprio nos próximos 3 anos.

As taxas de empreendedorismo calculadas pelo GEM são obtidas a partir de dados coletados junto à população adulta (18 a 64 anos) e revelam os variados movimentos dos indivíduos em relação à criação e manutenção de novos negócios.

Tabela 1.1 Taxas¹ (%) e estimativas² (número de pessoas) de empreendedorismo segundo o estágio e potenciais empreendedores³ - São Paulo - 2019:2020

Estágios		Taxas		Estimativas	
		2019	2020	2019	2020
Empreendedorismo total	TTE	31,5	30,8	9.644.284	9.489.164
Empreendedorismo inicial	TEA ⁴	18,3	21,2	5.587.802	6.525.136
Novos	NBO	13,7	11,5	4.193.702	3.543.506
Nascentes	NEA	5,0	9,9	1.532.536	3.046.193
Empreendedorismo estabelecido	EBO	13,9	10,0	4.240.414	3.084.687
Empreendedorismo potencial		20,9	48,0	6.386.754	10.253.662

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos. A soma das taxas parciais pode ser diferente da taxa total, uma vez que empreendedores com mais de um empreendimento são contabilizados mais de uma vez.

² Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para São Paulo em 2019: 30,6 milhões; e 2020: 30,8 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2020).

³ São considerados potenciais empreendedores aqueles indivíduos que ainda não são empreendedores (não considerados nos itens anteriores), mas que pretendem abrir um novo negócio nos próximos três anos. Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira não empreendedora de 18 a 64 anos para São Paulo, em 2019: 21,0 milhões; e 2020: 21,3 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2020).

⁴ O valor da TEA (2020: 21,2) é ligeiramente diferente da soma das taxas NBO + NEA (11,5 + 9,9 = 21,4) porque há que se considerar a dupla contagem para aqueles empreendedores que estão nas duas categorias simultaneamente.

Como já mencionada, a taxa de empreendedorismo total (TTE) expressa a proporção da população envolvida em negócios, nas fases de criação ou manutenção. Essa taxa é composta por três outras: a taxa de empreendedores nascentes (NEA) – proporção da população envolvida em empreendimentos em fase de criação ou já em operação e remunerando seus sócios ou empregados por, no máximo, 3 meses –; a taxa de empreendedores novos (NBO) – proporção da população que é ao mesmo tempo proprietária e administradora de algum negócio com, no mínimo, 3 meses e, no máximo, 3 anos e meio de operação –; e empreendedores estabelecidos (EBO) – proporção da população envolvida em negócios com mais do que 3 anos e meio de existência.³

A estabilidade do empreendedorismo total (TTE) de São Paulo entre 2019 e 2020, que teve uma redução inferior a um ponto percentual, não se verifica nas demais taxas que o compõem, as quais apresentaram comportamentos inversos, com o crescimento de umas compensando a redução das outras (**gráfico 1.1**).

No empreendedorismo nascente (NEA), a taxa praticamente dobrou de um ano para

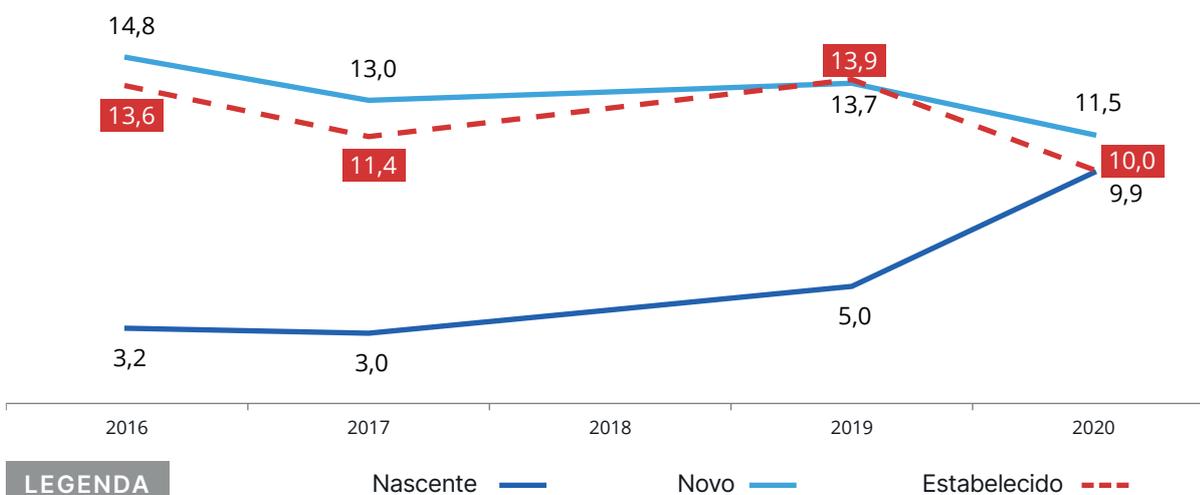
outro, passando de 5% em 2019 para 9,9% em 2020. E mais que triplicou considerando o patamar registrado nos anos anteriores da pesquisa (2016 e 2017). Foi esse expressivo aumento na taxa de empreendedores nascentes que assegurou a estabilidade do empreendedorismo total no estado, já que nos estágios mais avançados do negócio registram-se decréscimos importantes.

Na taxa de empreendedores novos (NBO), a redução foi de 2,2 pontos percentuais, alcançando 11,5%, o menor valor já registrado. O mesmo ocorre com relação aos empreendedores estabelecidos (EBO), porém de forma mais intensa. Em 2020, nesse grupo de empreendedores, a taxa sofreu uma redução de quase quatro pontos percentuais.

Portanto, é possível extrair, como fato relevante desse cenário descrito, que um contingente significativo de empreendedores mais experientes não conseguiu manter os seus empreendimentos. O cenário também denota alguma dificuldade para os empreendedores consolidarem os negócios já iniciados. Por outro lado, o quadro revela um importante movimento na sociedade paulista, que confirma a relevância do empreendedorismo como alternativa

Gráfico 1.1

Taxas¹ (em %) de empreendedorismo segundo o estágio do empreendimento (nascente, novo e estabelecido) - São Paulo - 2016:2020



Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos.

³ A TEA (Taxa de empreendedores em estágio inicial) é a principal taxa medida pelo GEM. Fazem parte da TEA os empreendedores nascentes e os empreendedores novos.

para geração de ocupação e renda, dado o incremento observado no número de pessoas que em 2020 decidiram dar os primeiros passos na organização e criação de um novo negócio.

No **gráfico 1.1** observa-se que o empreendedorismo em São Paulo, considerando o movimento verificado entre 2017 e 2019, apresentava um ligeiro crescimento entre os empreendedores novos, e um crescimento um pouco mais expressivo (em torno de 2 pontos percentuais) entre nascentes e estabelecidos.

A mudança havida nessa trajetória – a queda na taxa de empreendedores novos e estabelecidos, e a aceleração no ritmo de

crescimento da taxa de empreendedores nascentes – em 2020 permite supor que esses movimentos são consequência da nova variável que influenciou a atividade econômica no país, e no mundo, que foi a pandemia da Covid-19.

Essa conclusão pode ser corroborada por outros dados levantados pela pesquisa (**tabela 1.2**): por um lado, registra-se que 64,6% da população do estado conhecia pessoalmente alguém que deixou de ser proprietário de um negócio em 2020 devido à pandemia do coronavírus; por outro lado, aproximadamente metade dos paulistas disse conhecer ao menos uma pessoa que abriu um novo negócio por causa da pandemia.

Tabela 1.2

Distribuição percentual das pessoas que afirmam conhecer pessoalmente quem deixou ou iniciou um negócio devido à pandemia do coronavírus - São Paulo - 2020

Afirmação	Percentual da população
Conhece pessoalmente alguém que deixou de ser proprietário de um negócio em 2020 devido à pandemia do coronavírus.	64,6
Conhece pessoalmente alguém que iniciou um negócio em 2020 devido à pandemia do coronavírus.	51,2

Fonte: GEM São Paulo 2020

Por fim, cabe ressaltar que a taxa de potenciais empreendedores – aqueles indivíduos que ainda não possuem um empreendimento, mas que planejam ter um, no horizonte de 3 anos – (**tabela 1.1**) revela que, em 2020, quase metade (48%) da população não empreendedora do estado de São Paulo expressou a intenção de ter um negócio, mais do que o dobro da taxa de 2019. Ou seja, estima-se que cerca de 10,2 milhões de paulistas manifestam intenção de empreender nos próximos anos.

Além disso, a pesquisa GEM São Paulo de 2020 revela que 37,3% desses 48% – portanto, um contingente aproximado de 3,8 milhões de pessoas – afirmaram pretender abrir algum negócio nos próximos três anos, influenciados pela pandemia (**Tabela 1.3**). A pesquisa em 2021 e nos anos subsequentes apontará se essa perspectiva se efetivará com a criação de novos empreendimentos e se estes serão motivados pela oportunidade ou necessidade.

Tabela 1.3

Percentual e estimativa¹ da influência da pandemia no empreendedorismo potencial entre os não empreendedores - São Paulo - 2020

Potenciais empreendedores	Percentual	Estimativa
Pretendem iniciar um novo negócio nos próximos três anos influenciados pela pandemia	37,3	3.845.592

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira de 18 a 64 anos para São Paulo em 2020: 30,8 milhões. Estimativas calculadas a partir de dados da população brasileira não empreendedora de 18 a 64 anos para São Paulo em 2020: 21,3 milhões. Fonte: IBGE/Diretoria de Pesquisas. Projeção da população do Brasil e Unidades da Federação por sexo e idade para o período 2000-2030 (ano 2020).

Nota: Esse percentual corresponde aos que responderam muito influenciada ou um pouco influenciada.



Taxas Específicas

Como já foi mencionado, as taxas de empreendedorismo demonstram com qual intensidade a atividade empreendedora ocorre para determinadas populações. As análises até aqui apresentadas trataram desse movimento considerando o total da população do estado de São Paulo de 18 a 64 anos.

Nas análises a seguir, a população foi dividida em estratos para as variáveis sexo, idade, escolaridade e renda familiar, e calculadas taxas específicas de empreendedores nascentes (NEA), novos (NBO) e estabelecidos (EBO) para cada grupo. Essa abertura revelou diferenças importantes quando se trata da atividade empreendedora por estágio nos estratos considerados. Na **tabela 2.1** são apresentadas as variações percentuais das taxas específicas para os estratos das variáveis mencionadas, entre 2019 e 2020.

Os dados obtidos demonstram que o aumento observado na taxa de empreendedorismo nascente no estado ocorreu em praticamente todos os estratos analisados, contudo a atividade empreendedora em alguns deles se destaca, pois apresentam taxas que, em 2020, são mais do que o dobro da registrada em 2019, por exemplo: entre as mulheres paulistas; entre os mais jovens (18 a 24 anos) e aqueles com mais de 45 anos; na população com escolaridade mais baixa (até o ensino fundamental completo) e com renda familiar de até 6 salários mínimos.

Os únicos dois estratos onde não foi registrada uma variação positiva (aumento) na taxa de empreendedorismo nascente nos anos considerados foram entre os que possuem ensino superior completo (estabilidade) e entre os que ganham acima de 6 salários mínimos (diminuição de 30% na taxa).

Por sua vez, as reduções nas taxas de empreendedores novos ocorreram em

praticamente todos os estratos e com maior intensidade (acima de 20%) entre as mulheres, na faixa etária mais jovem, na população de mais baixa escolaridade e ensino médio completo e renda familiar menor que 3 salários mínimos. Vale o registro de que entre os mais idosos (55 a 64 anos) a taxa de empreendedores novos aumentou em 26%.

Para o empreendedorismo estabelecido – o mais impactado pela diminuição –, as taxas específicas encolheram de forma expressiva (20% ou mais) em praticamente todos os estratos.

Os únicos estratos no empreendedorismo estabelecido que não apresentaram redução na taxa nessa magnitude foram: na faixa dos mais idosos, em que a redução foi de aproximadamente 13%; os que possuem curso superior completo (aumento de 5%); e entre os que têm renda familiar superior a 6 salários mínimos (aumento de 6%).

Deduz-se daí que a pandemia afetou estruturalmente o perfil do empreendedor no estado de São Paulo, com um movimento intenso de entrada e saída de mulheres. Em especial com a entrada de mulheres, provavelmente menos experientes e vivenciadas na prática empreendedora, e saída de mulheres com alguma vivência acumulada no empreendedorismo. A mesma análise pode ser feita com especial destaque aos mais jovens (18 a 24 anos), faixa etária em que se observou um intenso movimento de saída de atividades empreendedoras em estágio mais maduros, onde conhecimento, habilidade e atitudes vinham sendo desenvolvidos, tendo como contraponto uma intensa entrada de jovens no ambiente empreendedor, trazendo o desafio de empreender sem experiência no mercado.

O item 3.2 irá tratar das motivações que têm levado a população de São Paulo a se envolver com atividades empreendedoras.

Tabela 2.1

Taxas específicas¹ (%) e variações², entre 2020 e 2019, dos empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo as características sociodemográficas - São Paulo - 2020

Características sociodemográficas	Taxas em 2020			Variações 2020/2019		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Sexo						
Masculino	11,1	12,8	12,4	90%	-11%	-20%
Feminino	8,6	10,2	7,6	108%	-22%	-37%
Faixa etária						
18 a 24 anos	14,5	10,0	1,2	282%	-41%	-53%
25 a 34 anos	11,5	14,4	6,0	44%	-17%	-37%
35 a 44 anos	7,4	12,7	11,8	8%	-10%	-27%
45 a 54 anos	9,9	10,2	13,9	292%	-13%	-34%
55 a 64 anos	6,2	8,7	17,7	184%	26%	-13%
Escolaridade³						
Fundamental incompleto	4,8	7,3	11,1	267%	-32%	-45%
Fundamental completo	11,6	12,9	12,1	191%	-5%	-28%
Médio completo	11,3	11,1	7,9	90%	-24%	-27%
Superior completo ou maior	8,5	13,1	12,4	-1%	-10%	5%
Renda familiar						
Até 1 salário mínimo	9,0	7,0	4,3	146%	-35%	-41%
Mais de 1 até 2 salários mínimos	9,6	8,9	5,2	137%	-25%	-53%
Mais de 2 até 3 salários mínimos	14,3	8,1	10,2	301%	-48%	-23%
Mais de 3 até 6 salários mínimos	10,7	14,9	8,9	100%	12%	-57%
Mais de 6 salários mínimos	9,8	16,9	20,3	-30%	-23%	6%

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Percentual da população referente a cada categoria da população (ex. 14,5% da população de 18 a 24 anos em São Paulo são empreendedores nascentes).

² Variação percentual da taxa de empreendedorismo em cada categoria da população (ex. Entre 2019 e 2020 houve um aumento de 108% na taxa de empreendedorismo nascente entre as mulheres no estado de São Paulo).

³ Fundamental incompleto = nenhuma educação formal e ensino fundamental incompleto; Fundamental completo = ensino fundamental completo e ensino médio incompleto; Médio completo = ensino médio completo e superior incompleto; Superior completo ou maior = superior completo, especialização incompleta e completa, mestrado incompleto e completo, doutorado incompleto e completo.

Retrato do Empreendedor do Estado de São Paulo e Seus Empreendimentos

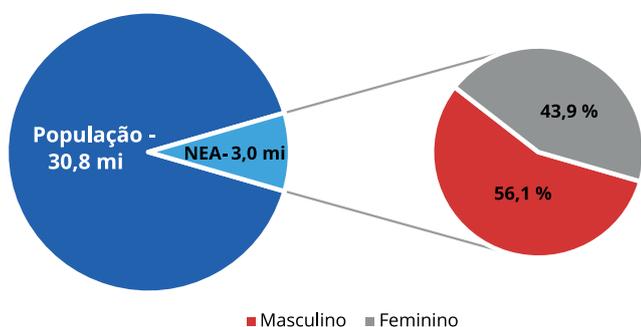


3.1. O Empreendedor

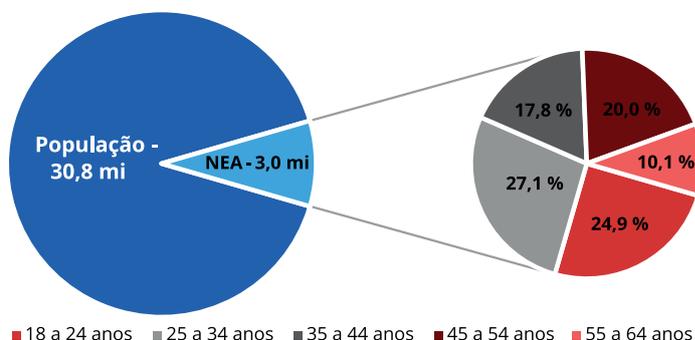
Os itens anteriores abordaram a dinâmica da atividade empreendedora no estado de São Paulo em âmbito geral e entre seus estratos. Os próximos itens vão apresentar

quem são os empreendedores, quais as razões que os movem e que atividades eles desenvolvem.

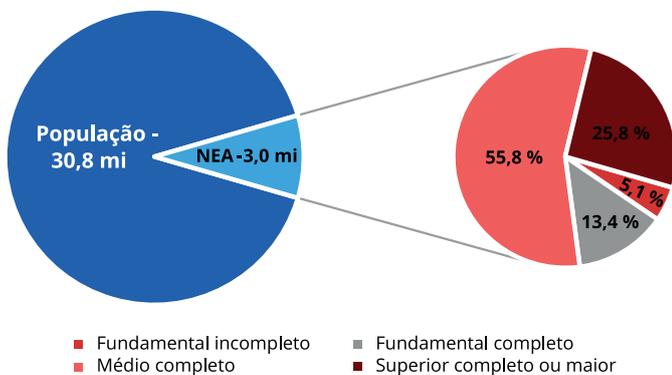
Empreendedores Nascentes (NEA) - Sexo



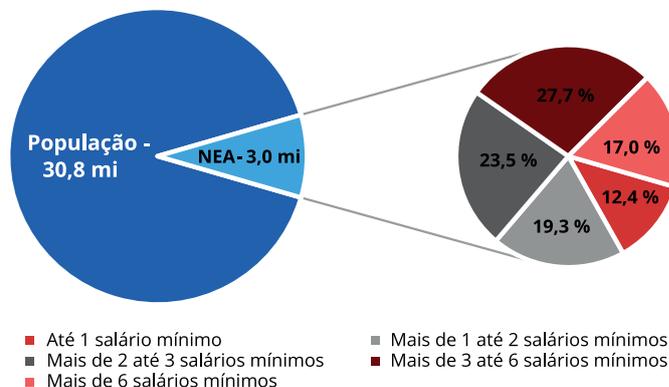
Empreendedores Nascentes (NEA) - Faixa etária



Empreendedores Nascentes (NEA) - Escolaridade

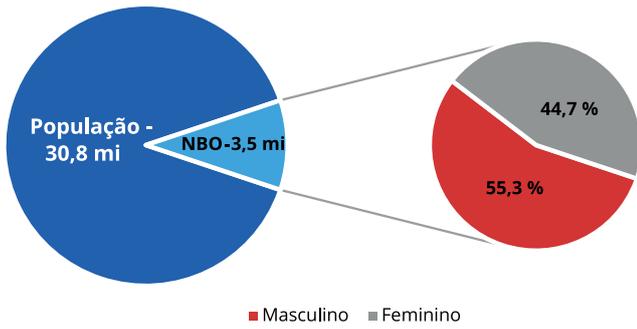


Empreendedores Nascentes (NEA) - Renda

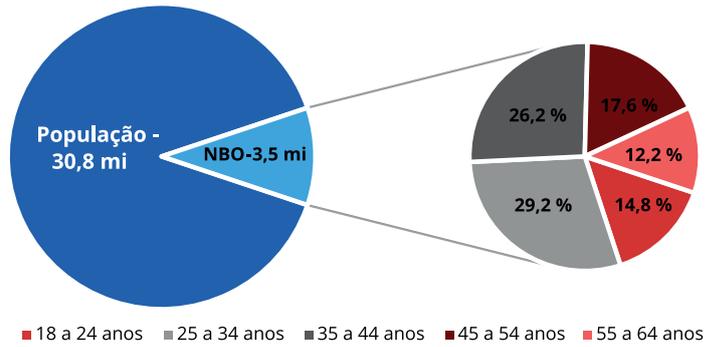


- Os empreendedores **nascentes** eram na maioria homens, mais da metade deles possuíam entre 18 e 34 anos, mais concentrados nos níveis de escolaridade de ensino médio ou superior (cerca de 80%) e mais da metade deles pertencentes a famílias cuja renda varia de mais de 2 até 6 salários mínimos;

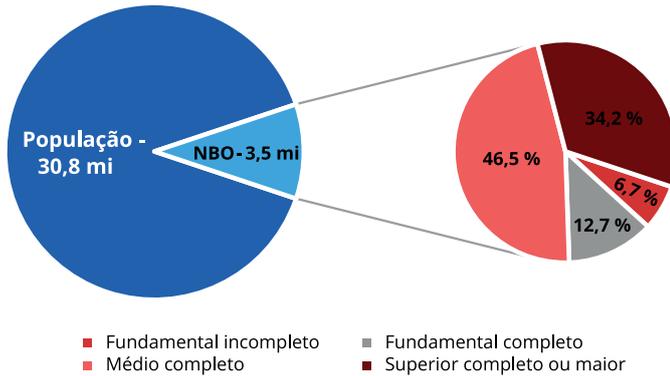
Empreendedores Novos (NBO) - Sexo



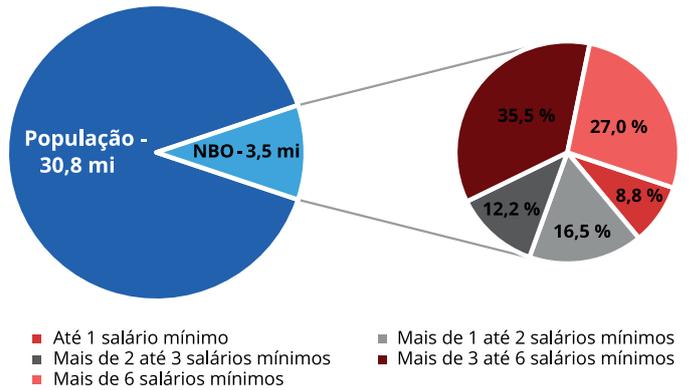
Empreendedores Novos (NBO) - Faixa etária



Empreendedores Novos (NBO) - Escolaridade

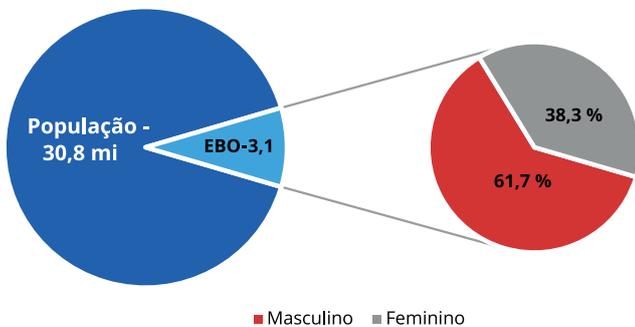


Empreendedores Novos (NBO) - Renda

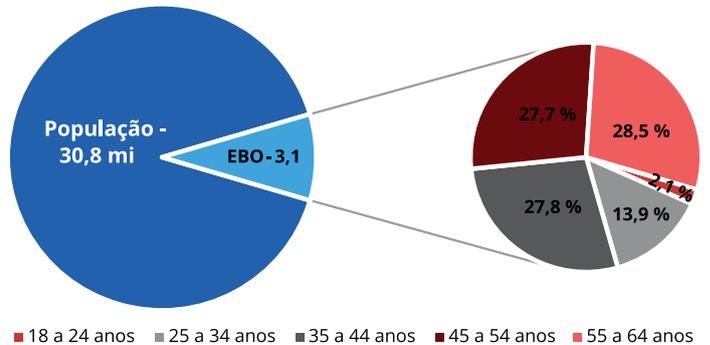


Os empreendedores **novos** eram principalmente homens, concentrados nas faixas etárias que vão dos 25 aos 44 anos (cerca de 56%), sendo que 80% possuem o ensino médio ou superior completo e de famílias com renda superior a 3 salários mínimos (cerca de 60%);

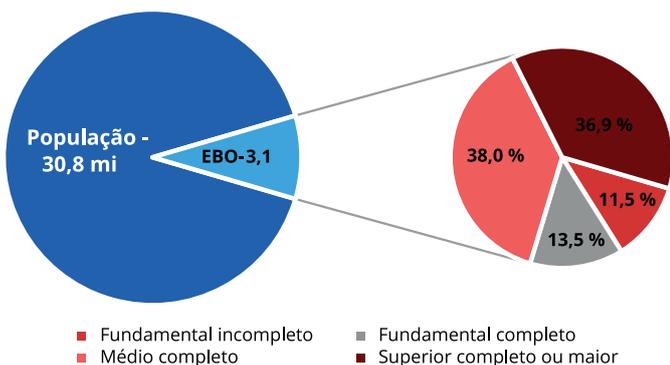
Empreendedores Estabelecidos (EBO) - Sexo



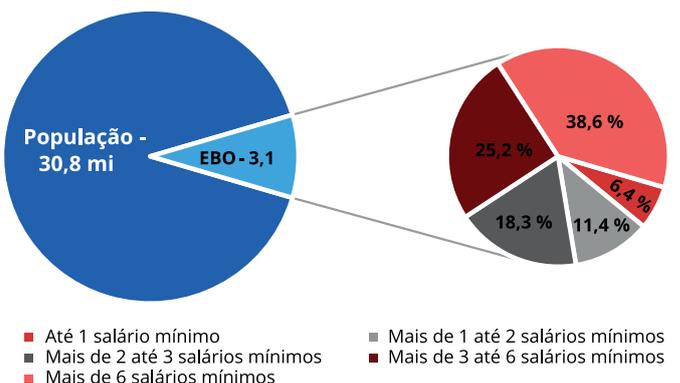
Empreendedores Estabelecidos (EBO) - Faixa etária



Empreendedores Estabelecidos (EBO) - Escolaridade



Empreendedores Estabelecidos (EBO) - Renda



Os empreendedores **estabelecidos** eram, na grande maioria (mais de 60%), homens, mais de 56% com idade entre 45 e 64 anos, com o ensino médio ou superior completo (75%) e de famílias com renda superior a 3 salários mínimos (quase 65%).

3.2. ————— Motivação dos Empreendedores

Conhecidas as variáveis socioeconômicas nas quais se distribuem os empreendedores, cabe considerar as motivações que os impulsionaram a criar empreendimentos ou a permanecerem operando com os que já possuíam.

Desde a sua criação, o GEM vem distinguindo a motivação para a atividade empreendedora em duas categorias: oportunidade ou necessidade. Entretanto, existe um reconhecimento crescente de que essa dicotomia pode não refletir bem as nuances das motivações para a criação dos negócios contemporâneos. Assim sendo, após extenso debate, simulações, revisão e testes-piloto, algumas mudanças foram incorporadas na pesquisa GEM global com a população adulta a partir de 2019, não mais restringindo as respostas às opções por

necessidade e oportunidade e incluindo questões capazes de captar múltiplas motivações⁴. No Brasil, e como consequência também na pesquisa GEM São Paulo, embora seja considerado esse aprimoramento na metodologia internacional, com o objetivo de dar continuidade à série histórica obtida, foi mantida em 2020 a coleta dos dados que permitem o cálculo dos indicadores de necessidade e oportunidade.

Os resultados obtidos para as novas categorias estão na **tabela 3.2.1**, na qual se destaca que a motivação para grande maioria dos empreendedores paulistas em 2020 envolveu ganhar a vida devido à escassez de empregos. Em seguida, entre 15 e 18 pontos percentuais a menos, aparece o motivo de fazer a diferença no mundo.

Tabela 3.2.1

Percentual dos empreendedores¹ segundo as motivações para iniciar um novo negócio - São Paulo - 2020

Motivação	% dos empreendedores	
	Nascentes	Novos
Para ganhar a vida porque os empregos são escassos	75,1	76,4
Para fazer diferença no mundo	60,0	58,4
Para construir uma grande riqueza ou uma renda muito alta	57,3	50,6
Para continuar uma tradição familiar	23,2	21,0

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Empreendedores nascentes e novos que concordam totalmente ou parcialmente com cada uma das motivações. As motivações não são excludentes, ou seja, o empreendedor pode ter concordado com mais de uma alternativa apresentada.

Na **tabela 3.2.2**, com a série histórica da proporção dos indivíduos que empreendem por necessidade, observa-se um considerável aumento dessa motivação em 2020 no empreendedorismo nascente, quando comparado com os anos anteriores em que esse dado

foi coletado. Em relação aos empreendedores novos, o aumento é mais discreto, 1,5 ponto percentual. Nos dois estágios, 2020 detém o maior valor da série histórica para o empreendedorismo por necessidade.

Tabela 3.2.2

Empreendedorismo por necessidade como proporção da taxa de empreendedorismo nascente e novo - São Paulo - 2016, 2017 e 2020¹

Estágio	2016	2017	2020
Nascente	31,0	40,1	47,5
Novo	37,3	39,7	41,2

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Em 2018 os dados não foram coletados.

⁴ BOSMA, N. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report*. GERA: London, 2020.

Pode-se inferir, a partir das análises desenvolvidas até então, que parcela importante do empreendedorismo nascente no estado em 2020 – o qual foi significativamente caracterizado pelo crescimento de iniciativas

de mulheres, de jovens de 18 a 24 anos, e da população com escolaridade baixa – foi, com grande ênfase, motivado pela falta de opção de trabalho e de renda.

3.3. Os Empreendimentos

Os empreendedores se envolvem em inúmeras atividades, mas algumas diferenças surgem quando se considera o estágio do empreendimento (**tabela 3.3.1**). Por exemplo, para os estágios iniciais (nascente e novos), a maioria das atividades se enquadra em serviços orientados ao consumidor final. No caso dos empreendedores estabelecidos, há uma predominância ligeira de empreendedores à frente de negócios ligados ao setor de transformação⁵ (com uma participação de 1,4 ponto percentual a mais

em relação ao setor de serviços voltados ao consumidor final). A participação de empreendedores envolvidos com o setor de transformação aumenta à medida que os empreendimentos vão amadurecendo. Em intensidade bem menor, o mesmo ocorre para o setor de serviços orientados para negócios (*business to business – b2b*). O contrário se dá quando se analisa o setor de serviços para o consumidor. A proporção desses serviços diminui conforme avança o estágio do negócio.

Tabela 3.3.1

Distribuição percentual dos empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo a atividade econômica - São Paulo - 2020

Atividades	% das atividades dos empreendedores		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Setor extrativo	2,6	1,3	3,7
Setor de transformação	21,3	27,8	37,4
Serviços orientados para negócios	19,0	21,7	23,0
Serviços orientados para o consumidor	57,1	49,2	36,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM São Paulo 2020

Em relação à procedência do cliente (**tabela 3.3.2**), nota-se uma forte predominância da atuação local dos empreendedores paulistas de todos os estágios. Quase a totalidade afirma que tem como clientes pessoas ou empresas localizadas na mesma área geográfica de operação do empreendimento. Ao se ampliar a abrangência geográfica de análise, é possível observar que quanto mais maduro é o negócio mais amplo também é o escopo de atuação comercial: em torno de 10% dos empreendedores nascentes pretendem estabelecer relações comerciais com clientes de outros estados e regiões brasileiras, ao passo que 30,9% e 47,5% dos empreendedores novos

e estabelecidos, respectivamente, atestam que já o fazem.

A inserção internacional ainda é incipiente no empreendedorismo de São Paulo. Apesar de um contingente próximo a 4% dos empreendedores novos e estabelecidos afirmarem ter clientes provenientes do exterior, menos de 2% dos nascentes têm a expectativa de operar junto ao mercado internacional. Depreende-se daí que o comércio exterior se torna uma realidade para alguns poucos empreendedores, ao longo do ciclo de vida do negócio, e raramente resulta de um processo de planejamento orientado a esse mercado.

⁵ Cabe ressaltar que as atividades que são classificadas como “de transformação” captadas na pesquisa, de maneira geral, podem envolver desde produtos muito simples – por exemplo, confecção de panos de prato para vender de porta em porta – até produtos mais sofisticados como produção de componentes para computador.

Tabela 3.3.2

Empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo a procedência do cliente e as características relacionadas à inovação produzida pelos seus empreendimentos - São Paulo - 2020

Abrangência	% dos empreendedores nascentes			% dos empreendedores novos			% dos empreendedores estabelecidos		
	Procedência do cliente será	Produto ou serviço será novo	Processo (tecnologia) será novo	Procedência do cliente é	Produto ou serviço é novo	Processo (tecnologia) é novo	Procedência do cliente é	Produto ou serviço é novo	Processo (tecnologia) é novo
Local	98,0	21,2	22,2	97,8	7,9	11,5	98,4	6,4	13,7
Brasil	10,2	5,1	9,0	30,9	3,1	6,2	47,5	1,9	5,5
Mundo	1,6	3,7	3,1	3,6	3,2	3,0	4,1	2,1	6,2

Fonte: GEM São Paulo 2020

No que diz respeito ao atributo “novidade” do produto (bem ou serviço) oferecido ao mercado pelos empreendedores paulistas, a partir da **tabela 3.3.2** nota-se que os nascentes têm uma perspectiva um pouco mais inovadora do que os empreendedores dos demais estágios. Cerca de 21% deles acreditam que seu produto será considerado novo em nível local. Entre os empreendedores novos e estabelecidos, essa proporção é bem mais reduzida, 7,9% e 6,4%, respectivamente. Ou seja, excetuando-se o caso dos empreendedores nascentes que expressam uma expectativa relacionada ao seu negócio, pode-se dizer que para mais de 90% dos empreendedores não há novidade naquilo que oferecem ao mercado, nem mesmo em nível local. Entretanto, quando o recorte de análise se volta ao nível global é interessante e positivo observar que mais de 3% dos empreendedores novos e 2% dos estabelecidos identificam que seus produtos são novos no contexto internacional.

Quando se olha o quesito “novidade” nos processos/tecnologias utilizados (**tabela 3.3.2**), a essência da análise é muito semelhante àquela que se faz com relação ao produto: os empreendedores nascentes em maior proporção (22,2%) acreditam que a tecnologia que utilizarão será nova sobretudo em âmbito local; essa proporção é menor nos outros dois estágios, 11,5% entre os novos e 13,7% entre os empreendedores estabelecidos do estado.

Com relação ao número de pessoas ocupadas nos negócios (**tabela 3.3.3**), há que se considerar as expectativas que os empreendedores nascentes depositam no negócio que estão criando em contraposição ao dado da realidade que se manifesta nos empreendimentos nos estágios mais avançados do ciclo de vida.

Apenas pouco menos de 7% dos empreendedores nascentes no estado de São Paulo acreditam que em cinco anos não terão qualquer pessoa além de si atuando no empreendimento, contudo 48% dos empreendedores novos e 23% dos estabelecidos de fato não tiveram, até o momento da pesquisa, qualquer pessoa ocupada que não a si próprio. Por outro lado, nota-se uma grande dose de expectativas positivas que o empreendedor nascente nutre em relação ao seu empreendimento, ao menos no que tange à geração de emprego, ou seja, 55% deles afirmam que, nos próximos cinco anos, criarão pelo menos cinco novos postos de trabalho. Esse nível de pessoas ocupadas é alcançado por 17,5% dos empreendedores novos. Em relação aos empreendedores estabelecidos, cerca de 40% deles já criaram cinco ou mais postos de trabalho. Esse contingente, embora alto, difere em 15 pontos percentuais da expectativa manifestada pelos empreendedores nascentes.

Tabela 3.3.3 Empreendedores nascentes, novos e estabelecidos segundo a geração de ocupação¹ - São Paulo - 2020

Pessoas ocupadas	% dos empreendedores		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Não informou	16,7	0,0	14,4
Nenhuma pessoa	6,7	48,2	22,9
1 pessoa	5,1	11,8	6,5
2 pessoas	4,7	9,7	7,5
3 pessoas	8,2	9,2	7,1
4 pessoas	3,4	3,6	1,5
5 ou mais pessoas	55,3	17,5	40,0
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Para os empreendedores nascentes representa a expectativa futura para a geração de ocupação nos próximos cinco anos. Para os novos e estabelecidos representa a geração de ocupação atual.

A pesquisa GEM 2020 revelou (**tabela 3.3.4**) que cada vez mais os empreendedores paulistas buscam a formalização de seu negócio. Entre empreendedores novos e estabelecidos, comparando-se 2020 com 2019, notou-se um grande aumento na proporção de empreendedores que afirmam que seus negócios já têm o CNPJ: 26% entre os novos e 31,5% entre

os estabelecidos. Ou seja, em ambos os grupos, pela primeira vez mais da metade dos empreendedores reportaram que seus negócios têm o CNPJ. Quanto aos empreendedores nascentes, embora em menor intensidade, também houve incremento na proporção dos que obtiveram CNPJ para os seus negócios, chegando a aproximadamente 34%, maior valor da série histórica.

Tabela 3.3.4 Percentual dos empreendedores que obtiveram CNPJ - São Paulo - 2017, 2019 e 2020

Estágio	2017	2019	2020
Nascentes	19,9	30,0	33,9
Novos	23,9	30,0	56,0
Estabelecidos	24,0	33,2	64,7

Fonte: GEM São Paulo 2020

Entre os principais motivos que levaram os empreendedores paulistas a buscarem o CNPJ (**tabela 3.3.4.1**) está o desejo de possuir um negócio regularizado. Isso se revela de forma mais enfática entre os empreendedores estabelecidos (71,8%), do que entre os nascentes (63,4%) e novos (60,2%), embora ainda assim seja o motivo mais citado entre esses. A necessidade de emissão

de nota fiscal foi o segundo motivo mais alegado em todos os grupos, com destaque para os nascentes, dos quais aproximadamente 61% apontam essa razão. Também se destaca a proporção (entre 30% e 40%) de empreendedores no estado que relacionam a regularização do negócio com a possibilidade de contribuir à Previdência Social e, consequentemente, usufruir de seus benefícios.

Tabela 3.3.4.1 Principais razões para obtenção do CNPJ por estágio - São Paulo - 2020

Motivo	% dos empreendedores ¹		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Estar regularizado	63,4	60,2	71,8
Exigência dos clientes quanto à emissão de nota fiscal	60,7	51,0	51,9
Vender para diversos mercados, por exemplo empresas	40,8	31,7	33,1
Contribuir para a previdência	32,1	38,7	30,5

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Respostas múltiplas. Não totalizam 100%.

Em relação aos motivos que levam os empreendedores do estado a não buscarem o CNPJ, a **tabela 3.3.4.2** mostra que a principal razão entre os empreendedores nascentes (18,5%) é que não possuem segurança de que continuarão com o negócio por muito tempo. Para quase 29% dos empreendedores novos, ter um negócio com CNPJ não é uma necessidade e, para 22% deles, é incerta a manutenção do

empreendimento por muito tempo. Além disso, 35% dos empreendedores estabelecidos que não possuem CNPJ citam que a atividade que exercem não exige algum outro tipo de registro ou licença ou eles já o possuem. Ainda entre os estabelecidos, 31% entendem que não é necessária a formalização para permanecer atuando e, por isso, não têm o CNPJ.

Tabela 3.3.4.2 Principais razões para NÃO obtenção do CNPJ por estágio - São Paulo - 2020

Motivo	% dos empreendedores ¹		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Não sabe se vai continuar com este negócio por muito tempo	18,5	21,9	11,2
Formalização custa caro	15,6	18,6	9,0
Atividade não exige CNPJ/possui outro tipo de registro alvará, licença	15,0	20,1	34,8
Formalização é um processo demorado/burocrático	14,1	14,2	13,6
Não vê necessidade	11,7	28,8	31,0
Não tem como pagar impostos	10,0	15,7	19,7
Só tem um cliente	9,2	4,8	3,1

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Respostas múltiplas. Não totalizam 100%.



O Sonho

A **tabela 4.1** evidencia os principais sonhos de dois grupos da população do estado de São Paulo, os não empreendedores e os empreendedores nascentes. Em relação aos sonhos de natureza material, nota-se que as diferenças entre os dois grupos são pequenas, em nenhum desses sonhos apresentados a diferença ultrapassa seis pontos percentuais.

As distinções mais significativas residem naqueles sonhos com características profissionais: ter o próprio negócio, fazer carreira em empresa ou no serviço público. Em relação a ser proprietário de um empreendimento, 74% dos indivíduos

classificados como empreendedores nascentes manifestam esse desejo, quase 25 pontos percentuais a mais que os não empreendedores. Nos dois grupos, esse sonho supera em proporção os sonhos de construir uma carreira profissional, seja em uma empresa privada, seja no setor público. Porém, as diferenças são mais acentuadas entre os empreendedores nascentes, por exemplo: entre esses a diferença na proporção dos que desejam ter o negócio próprio e os que querem fazer carreira em uma empresa é de em torno de 36 pontos percentuais, no caso dos não empreendedores, apenas um ponto percentual.

Tabela 4.1

Percentual¹ da população segundo os "sonhos": comparação entre indivíduos não empreendedores e empreendedores nascentes - São Paulo - 2020

Sonho	% dos empreendedores nascentes	% não empreendedores
Viajar pelo Brasil	61,3	63,9
Viajar para o exterior	51,5	55,2
Comprar a casa própria	51,7	51,6
<u>Ter o próprio negócio</u>	74,0	49,3
<u>Fazer carreira numa empresa</u>	37,7	48,4
Comprar um automóvel	42,5	42,4
Ter plano de saúde	44,9	41,3
Ter um diploma de ensino superior	41,5	40,7
<u>Fazer carreira no serviço público</u>	17,8	32,7
Casar ou constituir uma nova família	30,8	28,4
Comprar um computador/tablet/smartphone	22,2	27,8
Outro	4,6	6,2
Nenhum	3,0	3,7

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Percentual da população de 18 a 64 anos que tem como sonho o item especificado. Cada indivíduo pode ter mais de um item selecionado.

Condições para Empreender no Estado de São Paulo



A principal medida do GEM usada para medir e classificar a facilidade de iniciar e desenvolver um negócio é o Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI, a partir da sigla em inglês). Ele é composto pela média ponderada das notas atribuídas pelos especialistas entrevistados (em São Paulo foram 44

especialistas entrevistados em 2020), revelando assim uma percepção de conjunto acerca das diferentes condições que afetam o empreendedorismo no estado. Tanto a avaliação de cada condição como a resultante NECI varia de 0 (muito inadequado) a 10 (muito adequado) pontos.

Tabela 5.1 Avaliação dos especialistas (NES) sobre as condições que afetam o empreendedorismo e Índice do Contexto Nacional de Empreendedorismo (NECI) - São Paulo - 2020

Condições	Pontuação
Dinâmica do mercado interno	6,5
Infraestrutura física	6,2
Normas culturais e sociais	5,3
Infraestrutura comercial e profissional	5,0
Apoio financeiro	4,7
Ensino superior	4,3
Programas governamentais	4,0
Mercado interno: barreiras, custos, concorrência e legislação	3,9
Efetividade das políticas	3,7
Pesquisa e desenvolvimento	3,0
Políticas governamentais: burocracia e impostos	2,4
Ensino fundamental e médio	2,1
NECI	4,3

Fonte: GEM São Paulo 2020

A **tabela 5.1** mostra que o índice NECI para o estado de São Paulo em 2020 foi de 4,3 pontos. Nessa composição, duas das 12 condições analisadas tiveram pontuação superior ao ponto central da escala (5 pontos), são elas: “dinâmica do mercado interno” (6,5 pontos), pois em larga medida os especialistas consideram que o mercado de bens de consumo e de serviço do país é dinâmico e o ambiente para a realização de negócios entre empresas (b2b) muda significativamente de um ano para o outro (**tabela 5.1.1**); e “acesso à infraestrutura física” (6,2 pontos), pois, de maneira geral, os especialistas entrevistados entendem que os empreendedores paulistas, quando procuram, encontram local para instalar

seus empreendimentos, além de serviços de infraestrutura (energia elétrica, água, saneamento e comunicação) disponíveis e a custo aceitável (**tabela 5.1.2**).

Desdobrando o fator “acesso à infraestrutura física”, alguns subfatores se destacam positivamente (pontuação superior à média do fator – 6,2 pontos): *acesso em aproximadamente um mês a serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto)*, com pontuação de 7,4; *oferta de espaços de escritórios para alugar*, pontuado como 6,7; e *acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.) em menos de uma semana*, que recebeu pontuação de 6,5.

Tabela 5.1.1Médias das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionada ao subfator “dinâmica do mercado interno” - São Paulo - 2020

Afirmações	Média
Subfator - dinâmica do mercado interno	6,5
<ul style="list-style-type: none"> ▫ O mercado de bens de consumo e de serviços muda consideravelmente de um ano para o outro (é dinâmico e oferece mais oportunidades) ▫ O mercado de bens e serviços entre empresas (<i>business-to-business</i>) muda consideravelmente de um ano para o outro (é dinâmico e oferece mais oportunidades) 	6,5

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Este fator não apresentou nenhum item com pontuação abaixo do ponto central da escala (5 pontos). Contudo, em especial no que se refere aos itens relacionados ao custo pelo acesso aos serviços de infraestrutura

básica, se nota, vide as pontuações recebidas, que ainda podem ser aperfeiçoados, de modo a oferecer um melhor suporte às empresas novas ou em crescimento.

Tabela 5.1.2Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionada ao fator “acesso à infraestrutura física” - São Paulo - 2020

Afirmações	Média
Fator - acesso à infraestrutura física	6,2
<ul style="list-style-type: none"> ▫ A infraestrutura física (estradas, serviços de energia elétrica, fornecimento de água, comunicação, saneamento, esgoto) oferece um bom apoio a empresas novas e em crescimento ▫ O custo para o acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.), por uma empresa nova ou em crescimento, não é muito alto ▫ Uma empresa nova ou em crescimento obtém acesso a serviços de comunicação (telefone, internet, etc.) em menos de uma semana ▫ Uma empresa nova ou em crescimento pode arcar com os custos de serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) ▫ Uma empresa nova ou em crescimento consegue ter acesso a serviços básicos (gás, água, eletricidade e esgoto) em aproximadamente um mês ▫ Há muitos espaços de escritório acessíveis para alugar para empresas novas e em crescimento ▫ Há muitos espaços de produção acessíveis para alugar para empresas novas e em crescimento 	5,6
	5,3
	6,5
	6,1
	7,4
	6,7
	5,7

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

No outro extremo, ainda na **tabela 5.1**, duas condições avaliadas receberam as pontuações mais baixas pelos especialistas avaliadores das condições para empreender no estado: “burocracia e impostos” (2,4 pontos), com pontuações mais baixas nos itens que tratam da carga tributária e da dificuldade que as empresas enfrentam para lidar com a burocracia governamental relacionada às permissões e regulamentações

(**tabela 5.1.3**); e “ensino fundamental e médio” (2,1 pontos), pois a percepção é de que a educação recebida pelas crianças e jovens pouco encoraja os atributos da criatividade e a autonomia, assim como não instrui em relação aos mais importantes princípios econômicos e de mercado, bem como sobre práticas empreendedoras (**tabela 5.1.4**).

Tabela 5.1.3

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionada ao subfator “burocracia e impostos” - São Paulo - 2020

Afirmações	Média
Subfator - burocracia e impostos	2,4
<ul style="list-style-type: none"> ▫ As novas empresas conseguem obter a maioria das permissões, licenças e concessões em cerca de uma semana ▫ A carga de tributos NÃO é um fardo para empresas novas e em crescimento ▫ Os tributos e outras regulamentações governamentais são aplicados às empresas novas e em crescimento de forma previsível e consistente ▫ É relativamente fácil para empresas novas e em crescimento lidar com a burocracia governamental, regulamentações e permissões 	2,6 2,4 3,3 1,7

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Tabela 5.1.4

Média das notas¹ atribuídas pelos especialistas na avaliação objetiva relacionada ao subfator “ensino fundamental e médio” - São Paulo - 2020

Afirmações	Média
Subfator - ensino fundamental e médio	2,1
<ul style="list-style-type: none"> ▫ O ensino em escolas primárias e secundárias encoraja a criatividade, a autossuficiência e a iniciativa pessoal ▫ O ensino em escolas primárias e secundárias fornece instrução adequada sobre os princípios econômicos de mercado ▫ O ensino em escolas primárias e secundárias dá a atenção adequada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas 	2,4 1,9 2,1

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Notas atribuídas pelos especialistas em escala de 0 a 10, sendo 0 totalmente falso e 10 totalmente verdadeiro para afirmações que compõem o fator.

Os especialistas, além de avaliarem objetivamente as condições para empreender em São Paulo, também são solicitados a apresentar algumas recomendações e sugestões visando a melhoria dessas condições. A **tabela 5.2** mostra que as propostas se concentraram em cinco fatores: políticas

governamentais e programas governamentais; apoio financeiro; educação e capacitação e pesquisa e desenvolvimento (todos esses fatores citados receberam menções de mais de 20% dos especialistas consultados). O **quadro 1** descreve, em síntese, as principais recomendações apresentadas.

Tabela 5.2 Recomendações dos especialistas: áreas de intervenção para melhoria das condições para empreender no estado¹ - São Paulo - 2020

Fatores em que se enquadram as recomendações	% dos especialistas
Políticas Governamentais	45,2
Programas Governamentais	38,1
Apoio Financeiro	31,0
Pesquisa e Desenvolvimento	26,2
Educação e Capacitação	23,8
Contexto Político, Institucional e Social	16,7
Diferenças Devidas ao Porte da Empresa	16,7
Informações	14,3
Abertura de Mercado/Barreiras à Entrada	11,9
Normas Culturais e Sociais	9,5
Capacidade Empreendedora	9,5
Infraestrutura Comercial e Profissional	7,1
Acesso à Infraestrutura Física	7,1
Custos do Trabalho, Acesso e Regulamentação	7,1
Internacionalização	4,8
Clima Econômico	0,0
Características da Força de Trabalho	0,0
Composição da População Percebida	0,0
Crise Internacional	0,0
Corrupção	0,0

Fonte: GEM São Paulo 2020

¹ Percentual dos respondentes que mencionaram o fator. O especialista pode ter mencionado mais de um fator.

Quadro 1

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados – São Paulo - 2020

POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS	Criação de políticas de incentivo ao empreendedorismo e inovação, de forma que ofereçam acesso aos potenciais empreendedores.
	Criação da Secretaria do Empreendedorismo, da Subsecretaria das <i>Startups</i> e convocação das entidades e representantes do ecossistema para discussão concreta de um marco regulatório estadual de benefícios às <i>startups</i> .
	Políticas governamentais de apoio efetivo as empresas intermediárias que atuam nas periferias.
	As pequenas empresas precisam aprender a vender para as três esferas de governo. Esse deve ser um objetivo de política pública.
	Viabilizar a aplicação da Lei Paulista de Inovação.
	Confiar no cidadão é mais barato e eficaz. Essa confiança deve transparecer nas políticas públicas.
	Introdução de estrutura tributária mais progressiva, que estimule o consumo, diminua desigualdades e amplifique oportunidades.
	Construção de uma política que ampare as minorias empreendedoras, fornecendo não só educação, mas planos de incentivo e acesso ao capital.
	Desburocratização de órgãos públicos como CETESB e bombeiros para agilizar processos empresariais.
	Políticas de estímulo à inovação, focadas em <i>smart cities</i> e no desenvolvimento sustentável (ex. estímulo tributário para produtos verdes, energias renováveis).
	Simplificar regras e burocracia para abertura (e fechamento) de negócios.
	Elaboração de um plano estratégico de longo prazo - pensar em ações mais estruturadas de longo prazo voltadas para o desenvolvimento da economia criativa e de setores que sejam voltados para o futuro, assim como foi feito em Cingapura, Inglaterra, Estônia, etc. É preciso valorizar o interior do estado como tendo potenciais polos de produção, não somente industrial, mas também de capital intelectual. Uma boa infraestrutura tecnológica pode ajudar muitas empresas a se fixarem nas cidades do interior. É preciso pensar sistemicamente no desenvolvimento do estado como um todo.

Fonte: GEM São Paulo 2020

(continua)

(continuação)

Quadro 1

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados – São Paulo - 2020

PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS	Fortalecer a Desenvolve SP.
	Obrigatoriedade na implantação do Via Rápida Empresa.
	Criação de polos de tecnologia fora da grande capital, estimulando empreendedores a não ficarem apenas concentrado na capital.
	Organização ou unificação dos programas de apoio ao empreendedorismo, de forma que seja mais simples para novos empreendedores buscar apoio, financiamento ou educação empreendedora.
	Incentivo a um ambiente de empreendedorismo mais diverso, que leve em consideração também as características e necessidade de cada grupo. O ambiente para o empreendedorismo precisa ser inclusivo e atento aos empreendedores de maior vulnerabilidade.
	O universo do empreendedorismo rural de pequeno porte, necessita um olhar mais focado para este segmento específico no estado de São Paulo.
	Ampliação do acesso à rede de internet à população das periferias, possibilitando aos pequenos negócios nessas localidades acesso ao mercado (compras e vendas digitais).
	Fortalecimento local, investimento em ambiente de negócio e criação e desenvolvimento de ecossistema empreendedor microrregionalmente localizado (bairros por exemplo).
	Taxação e tributação similar ao MEI para <i>startups</i> iniciantes, até que deem lucro.
	Apoiar os negócios de impacto que além de ter no seu <i>core</i> resolver problemas sociais, também geram emprego e renda na cidade ou estado.
	Criação de novos polos de inovação no estado e na própria cidade de São Paulo, em regiões que precisam ser revitalizadas (fomentando, assim, todo o ecossistema local) – Ex: centro histórico de São Paulo passar a contar com mais aceleradoras / incubadoras, <i>coworkings</i> para <i>startups</i> , eventos de empreendedorismo e de inovação, etc.
	Criação de regiões de desenvolvimento local de negócios, seja no formato de APLs, ou coletivos, nos moldes de uma "zona franca", mas que todos que ali integrassem esta proposta, seja MEI, ME, EPP. Contando com incentivos fiscais, acesso a crédito e fundo de amparo a pesquisa e desenvolvimento entre outros benéficos. Além de fortalecer a economia local, geraria maior longevidade nas políticas econômicas locais, respeitando sua vocação e fortalecendo as competências históricas regionais.
	Fim dos papéis. Muita burocracia e necessidade de cartórios em processos empresariais. Digitalização é uma tendência que deve ser seguida por todos os municípios e comandada pelo governo do estado e governo federal.
Assim como existe o poupa tempo para o cidadão, que dá acesso a inúmeras atividades em um único lugar, criar uma espécie de 'poupa tempo' para o empreendedor, onde ele possa ter acesso a informações e serviços relativas à abertura de negócios, à legislação para negócios específicos, emissão de documentos para a pessoa jurídica, etc.	

Fonte: GEM São Paulo 2020

(continua)

(continuação)

Quadro 1

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados – São Paulo - 2020

APOIO FINANCEIRO	Acesso ao crédito através dos bancos, <i>fintechs</i> e fundos de investimento, facilitando acesso aos novos <i>players</i> e sem a necessidade de comprometimento das quotas societárias.
	O estado precisa se tornar investidor de quem acelera e investe, as agências públicas de investimento (DesenvolveSP e InvesteSP) são focadas em realizar investimento direto em empresas, como cópias Estaduais e Municipal do BNDES. Eles deveriam passar a estimular iniciativas privadas que multipliquem o efeito dessas agências. Um chamamento público para abertura de aceleradoras e incubadoras privadas ao redor do estado, nas 20 maiores cidades do estado por exemplo. O estado colocaria dinheiro para operação e investimento de risco, o estado pode aguardar retorno financeiro de longo prazo, mas o retorno em capacidade produtiva, geração de empregos e inovação seria exponencial em 2 ou 3 anos. Isso estimularia novas iniciativas privadas de incentivo ao empreendedor, que hoje são concentradas na cidade de SP, e facilitaria o processo de acesso a capital nas fases iniciais.
	Criar fundos públicos para investir (e doar) para negócios em diferentes fases.
	Incentivar a criação de fundos privados de investimento (<i>anjo</i> , <i>pré-seed</i> e <i>seed</i>) para a jornada de <i>startups</i> . Isso pode ser feito pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico em conjunto com executivos de empresas.
	Buscar uma melhor integração entre o capital, a tecnologia disponibilizada nas universidades e o empreendedor. Dada a existência de instituições de ensino superior estaduais, tal integração poderia ser incentivada por meio da criação, dentro delas, por exemplo, de incentivos relevantes para a carreira do pesquisador e reconhecimento acadêmico da transformação de ideias colocadas no mercado, fomentadas pelo capital local e implementadas por empreendedores "profissionais".
	Há que se oferecer condições de crédito mais acessíveis, com carências subsidiadas e com menos burocracia às pequenas empresas. Além de subvenção econômica simplificada para empreendedores.
	Apoio a investimento e melhores condições para investidores.
EDUCAÇÃO E CAPACITAÇÃO	Estruturar programas robustos que estimulem o empreendedorismo no sistema público e privado de educação.
	Educação para o empreendedorismo, com aulas de finanças, marketing e produção. Temos muitos empreendedores de subsistência que precisam ser apoiados no fortalecimento de seus conhecimentos e habilidades.
	Educação empreendedora desde o ensino fundamental para formação de uma cultura condizente com risco, criatividade, resiliência etc.
	Educação em negócios em todos os níveis - educação empreendedora e em finanças básicas, desde os ensinamentos fundamental e médio; educação empreendedora e de negócios básica nas universidades (e não somente em cursos de tecnologia, engenharia ou administração, mas também em outras áreas que são potenciais geradoras de negócios, mas cujos empreendedores não sabem nada sobre gestão).
	Fortalecer a educação empreendedora nas escolas, criando canais de oportunidades, seja em linhas de crédito específicas destes alunos e familiares que já empreendem, ou oportunidades de empresas que buscam jovens com bases atitudinais diferenciadas, que sejam capazes de agregar valor às empresas que buscam este perfil profissional, criando uma espécie de bolsa jovem aprendiz, subsidiando parte da bolsa, seja via convênio público ou via agência de fomento local.
	O modelo educacional precisa ser repensado, como estado temos que parar de depender do que o MEC prega, e criar um ambiente estadual favorável a inovação e criatividade dos nossos cidadãos. É necessário primeiramente consertar o ensino básico e fundamental público e em seguida repensar o acesso à educação empregadora. As escolas técnicas ainda são focadas na indústria, precisamos estimular também o técnico tecnológico, funções relativamente novas como gerente de produto, especialista de UX (experiência do usuário), marketing digital e claro, desenvolvedores, pois não há futuro empresarial sem a presença desses profissionais ativos no negócio.
	Fortalecimento da educação com foco em empreendimento, provocando desde o ensino fundamental o pensamento estruturado e estratégico com foco em colaboração ao ambiente em que se está inserido. Não apenas na grade curricular, mas com eventos estratégicos que difundam a cultura empreendedora.

Fonte: GEM São Paulo 2020

(continua)

(continuação)

Quadro 1

Recomendações apresentadas pelos especialistas em relação aos fatores mais citados – São Paulo - 2020

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO	Incentivar benefícios fiscais e de investimentos para grandes empresas, com o objetivo que elas promovam o desenvolvimento local via apoio ao desenvolvimento tecnológico aos pequenos negócios/projetos, principalmente, voltados para a pesquisa em tecnologia e ciência.
	Políticas públicas de incentivos às grandes empresas (Ex: do mercado financeiro) a se aproximarem, de forma consistente e eficiente, da Academia, agregando valor aos seus negócios e fomentando a geração de novas ideias / novas tecnologias.
	Integração mais ampla entre agentes (Sebrae, universidades, NIT, Fapesp, etc.) para redes de apoio aos empreendimentos tanto tecnológicos quanto tradicionais.
	Investimento em pesquisa e conexão das universidades com empresas - existem 'ilhas' mais avançadas em pesquisa e conexão com as incubadoras. Essas ilhas estão localizadas em algumas universidades e em certos cursos. É preciso maior investimento em pesquisa de ponta (e não somente tecnológica, mas também em outras áreas criativas e que podem gerar soluções escaláveis), e não somente no âmbito das universidades, mas em conjunto com empresas. Abatimento fiscal para empresas que financiem pesquisas pode ser um bom instrumento, assim como foi feito com a lei da informática que ajudou a alavancar o Porto Digital. As pesquisas precisam ser mais efetivas, abrangentes, e conectadas com as empresas. Fazer também pesquisas com outros centros de excelência do mundo é de extrema valia.
	Fornecer recursos para que as universidades desenvolvam pesquisas que gerem impacto econômico e social em pequenos negócios.
	Intensificar ainda mais o desenvolvimento de regiões onde a <i>triple helix</i> (instituições de ensino, o estado, empresas privadas) poderiam se consolidar e promover iniciativas conjuntas para o desenvolvimento local.
	Incentivo à aproximação entre ICTs e empresas, por meio de incubadoras, agências júnior, investimento <i>angel</i> e demais estruturas de modo a utilizar o capital intelectual e físico das universidades e centros de ensino com foco no aumento da competitividade dos empreendimentos.
	Estimular as universidades a terem incubadoras e aceleradoras.
	Incentivar programas de <i>Open Innovation</i> de empresas, através de alguma forma de incentivo tributário, de imagem ou mesmo de "preferências em licitações" (pontuar positivamente quando há programas de <i>open innovation</i> , com Resultados Demonstráveis).
	Fomentar a integração de grandes e médias empresas com pequenas empresas inovadoras, oriundas de centros de conhecimento, para dar suporte ao seu desenvolvimento.

Fonte: GEM São Paulo 2020

COORDENAÇÃO DO GEM

NACIONAL



INTERNACIONAL



PARCEIRO EM SÃO PAULO

