

## EDITORIAL

## As lições da pesquisa sobre as PMEs paulistas



A forte disposição dos brasileiros que vivem em São Paulo de ter um negócio próprio torna o empreendedorismo no Estado comparável ao dos países onde ele é mais avançado, como a Noruega e a Itália. Uma forma de medir o empreendedorismo é comparar o número de micro, pequenas e médias empresas (MPEs) com a população. No Estado de São

Paulo, haverá uma empresa desse porte para cada 17 habitantes em 2022, de acordo com o *Panorama das MPEs paulistas 2015* elaborado pelo Sebrae-SP, que compara a evolução do número desses empreendimentos com o crescimento da população.

A importância das PMEs na economia paulista é indiscutível. Do total das empresas existentes no Estado, 99% são de micro, pequeno ou médio porte. Elas respondem por 48% dos empregos e 36% dos salários pa-

gos no Estado.

O que a pesquisa deixa claro, porém, é que, a despeito de seu destacado papel econômico e social, esses empreendimentos enfrentam muitos problemas, alguns cuja longevidade parece decorrer de uma deficiência que se generalizou: o pouco conhecimento do empreendedor a respeito do novo negócio.

A pesquisa mostrou que “o dia a dia derruba mitos do imaginário popular”, diz o diretor-superintendente do Sebrae-SP,

Bruno Caetano. Ele cita, como prova, o fato de que, antes de iniciar o empreendimento, muitos imaginavam que não teriam grandes problemas para obter o dinheiro necessário para o negócio, poderiam tirar férias regulares e passar mais tempo com a família. Com o empreendimento em funcionamento, boa parte deles perdeu essas ilusões.

A parcela de 40% dos que, antes do negócio, achavam que teriam de correr atrás de dinheiro cresceu para 62% com o início

do empreendimento; a dos que contavam com férias regulares caiu de 41% para 23%; e a dos empreendedores que esperavam ter mais tempo para a família diminuiu de 57% para 43%.

São “mitos”, como diz o dirigente do Sebrae-SP, que afetam a vida do empreendedor, mas não necessariamente a do empreendimento. Este tem sua eficácia e, consequentemente, sua longevidade condicionadas a outros fatores. A relativamente alta taxa de mortalidade das em-

presas abertas no Estado de São Paulo – em média, duas entre 10 fecham antes de completar dois anos de atividade – decorre, em grande medida, da falta de planejamento e de falhas de gestão e de comportamento do empreendedor.

Ao mesmo tempo que facilita a compreensão do universo das PMEs, a pesquisa, ao apontar falhas como essas, pode ser uma fonte de lições para o empreendedor.

## PARA COMEÇAR / Renato Jakútas



Barreira. Tempo gasto no deslocamento em grandes cidades também prejudica mulher

## 34% das empreendedoras atuam em casa, diz Sebrae

Opção surge por conta do preço alto dos aluguéis corporativos, mas também porque as mulheres querem ganhar tempo para cuidar da educação dos filhos

A carioca Rosângela Loureiro sempre fez balas de coco para vender na rua. Mas foi quando o marido perdeu o emprego, há 20 anos, que ela precisou incrementar a produção. “Era uma coisa sem muito compromisso e, de repente, ficou sério”, lembra

ela, que desde então mantém dentro de casa o negócio que sustenta a família. “Queria ter uma loja, mas o custo é alto.”

A história de Rosângela se confunde com a de outras mulheres. Segundo anuário divulgado pelo Sebrae, cruzando dados do IBGE de 2012, o País tem

7,3 milhões de empreendedoras, formais ou não (contra 16,1 milhões de homens). Dessas, 34% trabalham em casa, dividindo o dia entre os filhos, o marido e o trabalho. “Elas fazem isso pelo preço que é sair de casa e alugar um espaço, a dificuldade com a locomoção em grandes centros, demorando duas, três até quatro horas para chegar ao trabalho, e a opção por ficar perto dos filhos”, afirma o presidente do Sebrae Luiz Barretto.

Segundo a publicação, a cada 100 empreendedoras, 68 têm ao menos um filho e 92% delas realizam as atividades domésticas, assim como Rosângela. “Outro dia, era umas 23h quando minha filha de 10 anos pediu para parar de trabalhar. A gente tem de se desdobrar.”

## NÚMEROS

## 7,3 milhões

é o número de mulheres empreendedoras no Brasil, entre formais e informais, segundo dados da Pnad de 2012. Há 10 anos, esse número era 17,7% inferior (6,2 milhões).

## 68%

das empreendedoras têm ao menos um filho. Nesse sentido, nove em cada dez dividem o dia entre a empresa e as atividades domésticas, que adicionam 24 horas semanais na jornada de trabalho.

## TENDÊNCIAS ENTREVISTA

## Startup

## Empresa lucra com barganhas

Barganhar para empresas em negociações imobiliárias e de grandes contratos. Essa é a ideia dos sócios Ednei Braga e Lucas Mol. Eles lançaram no ano passado a SeuNegociador, uma startup que emprega técnicas de negociação para reduzir o preço praticado pelos vendedores ou corretores. Vinte por cento do valor da redução obtida fica com a companhia. A expectativa da dupla é faturar R\$ 2 milhões até o final de 2015.

## NA WEB

## Marketing



## O poder de Silvio Santos

O episódio em que Silvio Santos fez espontaneamente propaganda para o Netflix incentivou o blogueiro Leo Spigariol a analisar o sucesso do comunicador e dono da emissora de televisão SBT, reconhecidamente um dos homens mais eficientes na arte de se promover no País.

No post de Spigariol, que escreve para o Blog do Empreendedor (estadaopme.com.br), ele traça um paralelo entre Silvio Santos e as pequenas empresas. A comparação tornou-se um dos conteúdos mais acessados do site do Estadão PME durante o mês de março.

Luciana Aguiar, fundadora da Plano CDE

## Entenda como as classes C e D vão encarar a crise econômica

O freio aplicado pelo governo federal na economia visa equilibrar as contas públicas e recuperar a credibilidade do País no cenário internacional. Com menos dinheiro e crédito e uma carga tributária maior, o consumidor das classes C e D, que nos últimos anos movimentou o consumo interno, já se vê com um poder de compra menor. Para entender os impactos disso na vida do empresário, o Estadão PME conversou com Luciana Aguiar, da Plano CDE. Leia abaixo alguns trechos.

## ● Como é que a crise chegou nas classes C e D?

Quando você fala de classe C, só 52% das famílias têm empregos formais. Então, são famílias que estão acostumadas a trabalhar com uma renda que oscila. Nos últimos anos, a família de classe C comprometeu boa parte da renda com despesas fixas de longo prazo, como a prestação da casa própria ou a escola particular do filho. E o desafio hoje está na ordem de prioridade do consumidor: o que ele vai definir como sendo mais importante e o que ele vai desatar da cesta de compras.

## ● Existem segmentos de consumo mais ameaçados que outros?

Existem. Você não tem a prática de prevenção em saúde, por exemplo, nem mesmo da educação privada. Por isso, quando você não está sendo atendido pelo Sistema Único de Saúde (SUS) ou pela escola pública, a tendência é você voltar para esse universo de alguma maneira. Tirar algumas despesas que você começou a acessar. Em alimentos,

olhando muito mais para as categorias novas que chegaram dentro dessa casa, que são mais fáceis de ficar sem ela: refeições prontas, molhos prontos, iogurte, leite fermentado, que são essas indulgências que entram na alimentação. A tendência é você cortar onde os hábitos não estão totalmente enraizados ainda.

## ● O que o empresário que apontou seu negócio para esse perfil de cliente pode fazer?

Essa construção de marca para a classe média é fundamental. Muitas vezes as empresas estabelecem uma relação altamente utilitária com o cliente. Visam única e exclusivamente o foco em preço. Preço é importante, mas é um dos elementos na equação do racional de compra. As marcas que conseguem mostrar que estabelecem uma boa relação custo-benefício e que conseguiram se comunicar com esse público de uma maneira sucinta, elas continuam fazendo parte desse rol de marcas prioritárias.



CLAYTON DE SOUZA/ESTADÃO

## Rose, sua secretária particular

## Agenda tributária

7/4

## ● SALÁRIOS

Não se esqueça! Trata-se do último dia para o pagamento dos salários do mês de março deste ano. O empresário ainda precisa, na mesma data, recolher a contribuição para o FGTS e informar ao Ministério do Trabalho a relação de contratações e demissões.

20/4

## ● INSS

Trata-se da contribuição previdenciária devida pelas empresas em geral e calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Vale lembrar ao empresário que o recolhimento do valor é referente ao mês de março.

7/4

## ● CAGED

O empresário deve encaminhar ao Ministério do Trabalho, nesta data, a relação de contratações, transferências e demissões ocorridas no mês de março. Os dados são reunidos pelo governo no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged).

20/4

## ● IRF

O Imposto de Renda na Fonte deve ser descontado pelo empresário do pagamento do trabalhador assalariado, mas sem vínculo empregatício. Se não houver expediente bancário, o prazo a ser observado será o dia útil imediatamente anterior.

7/4

## ● FGTS

O pequeno e médio empresário deve depositar nesse dia o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), de acordo com o Sebrae-SP. O recolhimento, que cai na primeira terça-feira do mês, é relativo à competência do mês de março de 2015.

24/4

## ● PIS/PASEP

Trata-se da contribuição com base no faturamento obtido pelo empreendedor no mês de março. Importante lembrar o empreendedor que o código DARF envolvido nesta operação é 8109. A alíquota relacionada ao tributo, segundo o Sebrae, é de 0,65%.

10/4

## ● GPS

Data para entregar a Guia de Recolhimento da Previdência Social (GPS). É necessário o contra-recibo e a cópia da GPS referente ao recolhimento do mês de março de 2015. O documento deve ser encaminhado ao sindicato que representa a categoria profissional.

24/4

## ● COFINS

É uma contribuição que deve ser feita com base no faturamento de março, assim como outros tributos pagos no mesmo mês. Neste caso, porém, o empresário deve saber que o código DARF é alterado para 2172 (empresas em geral). A alíquota é de 3%.

15/4

## ● ICMS

Pagamento da diferença de alíquota do ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional. O imposto é referente às aquisições de produtos feitas pelo empreendedor em outros estados. A negociação deve ter sido realizada março.

30/4

## ● IMPOSTO DE RENDA

Último dia para o pagamento do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica desde que sua empresa tenha optado pelo sistema do Simples Nacional. Ele incide, é importante lembrar, sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de março.

## Telefone para guardar

● Sebrae-SP  
A central telefônica da entidade funciona no 0800-570-0800. O atendimento ocorre em dias úteis, sempre das 8h às 20h.

## ERRAMOS

Diferentemente do que foi publicado na edição do Estadão PME do dia 25 de fevereiro na matéria ‘Delivery de comida movimentará R\$ 9 bi’, o restaurante Acarajé da Inês está localizado na Vila Medeiros, zona norte de São Paulo.