

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO

SEBRAE-SP

PESQUISAS ECONÔMICAS

***Estudo Comparativo: Pequenas Empresas
(MPEs) versus Grandes Empresas (MGEs) no
Estado de São Paulo***

(Relatório de Pesquisa)

Execução:



Novembro de 1998

Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. PERFIL DO EMPRESÁRIO.....	6
2.1 - Sexo.....	6
2.2 - Idade.....	7
2.3 - Escolaridade.....	9
3. O PERFIL DA EMPRESA.....	11
3.1- Aspectos Gerais (número de sócios, empregados e início das atividades).....	11
3.2 - Instalações (tipos de imóveis).....	12
3.3 - Estrutura relativa de custos.....	13
3.4 - Características das Máquinas e Equipamentos Utilizados.....	15
3.5 - Produtividade e lucratividade nas empresas.....	18
3.6 - Principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs paulistas.....	22
4. CARACTERÍSTICAS DOS MERCADOS ONDE AS EMPRESAS ATUAM.....	26
4.1 - Dimensão regional dos mercados em que as empresas atuam.....	26
4.2 - Número de concorrentes diretos.....	27
4.3 - A concorrência dos produtos importados no setor industrial.....	30
5. POSTURA DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS COM RELAÇÃO ÀS EXPORTAÇÕES.....	33

5.1 - Motivos das empresas não-exportadoras para não exportar.....	34
5.2 - Propensão das empresas não-exportadoras para começar a exportar	37
5.3 - Dificuldades enfrentadas para começar a exportar.....	38
6. RELAÇÃO DAS EMPRESAS COM OS EMPREGADOS	40
6.1 - Cursos e treinamento nas empresas.....	40
6.2 - Razões que impedem as empresas de pagar melhores salários	44
6.3 - A questão da rotatividade/desligamento dos empregados nas empresas.....	45
7. RELAÇÃO DAS EMPRESAS COM O SEBRAE	48
7.1 - Conhecimento e uso dos serviços prestados pelo SEBRAE	48
8. ANÁLISE SINTÉTICA E CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
9. NOTAS METODOLÓGICAS.....	53

1. INTRODUÇÃO

Entre junho e julho de 1998, o SEBRAE-SP realizou em parceria com a FIPE, uma ampla pesquisa de campo no Estado de São Paulo, visando levantar dados comparativos entre o segmento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e o segmento das Médias e Grandes Empresas (MGEs), para verificar as diferenças existentes entre estas empresas, sua dinâmica de funcionamento e suas principais dificuldades. O presente relatório apresenta os resultados desta pesquisa de campo.

Este trabalho consiste em mais uma etapa que a área de Pesquisas Econômicas do SEBRAE-SP vem empreendendo para gerar dados confiáveis que permitam compreender melhor as características e os problemas que as MPEs paulistas enfrentam. Estas informações devem servir de base para orientar as ações do próprio SEBRAE-SP e de outras instituições voltadas para a promoção das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e dos micro e pequeno empreendedores do Estado de São Paulo.

Para a realização deste estudo, foram entrevistadas 1.817 empresas, distribuídas em cerca de 45 municípios do Estado de São Paulo, sendo 1.142 Micro e Pequenas Empresas (63%) e 676 Médias e Grandes Empresas (37%).

Do total de empresas entrevistadas 35% pertencem à Indústria, 26% são do Comércio e 39% são do setor de Serviços. No processo de agregação das informações, foram utilizados como ponderadores a participação relativa de cada segmento analisado no conjunto de empresas existentes no Estado de São Paulo, com base nos dados da RAIS/95 do Ministério do Trabalho.

Em resumo, este trabalho procura traçar as principais diferenças entre as MPEs e as MGEs no que tange às características dos empresários, características das próprias empresas, dos mercados onde elas atuam, a postura com relação às exportações, a relação com os empregados e a interação com o SEBRAE-SP.

Os resultados aqui apresentados confirmam várias hipóteses feitas em trabalhos anteriores e demonstram que, em termos comparativos, as MPEs apresentam uma série de dificuldades que, para serem superadas, precisam ser objeto de ações sistemáticas de apoio, tanto por parte do SEBRAE como das diversas esferas de governo. Isto, porque trata-se de um segmento que, no Estado de São Paulo, envolve cerca de 97% das empresas e 57% das Pessoas Ocupadas, além de se constituir no segmento da economia com maior potencial de expansão do nível de ocupação das pessoas e do emprego.

2. PERFIL DO EMPRESÁRIO

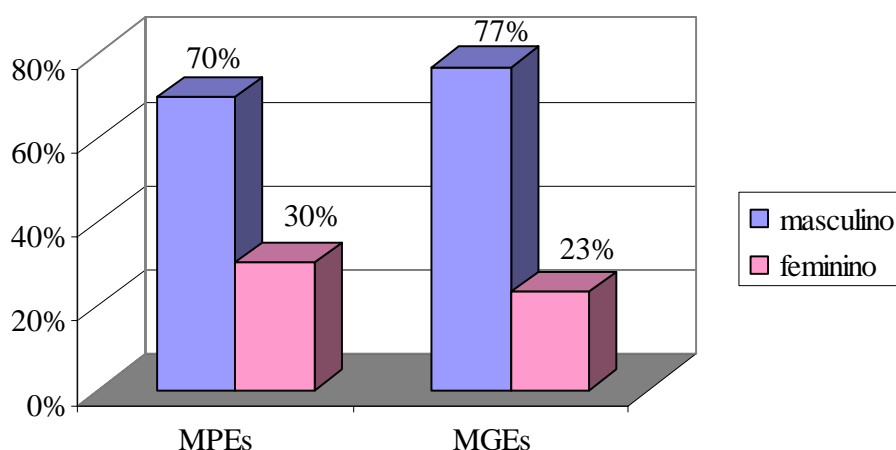
2.1 - Sexo

A maior parte dos empresários são do sexo masculino, tanto nas MPEs quanto nas MGEs paulistas. No entanto, a presença de homens na condição de empresários é proporcionalmente maior nas empresas de maior porte. No caso das MPEs, cerca de 70% dos empresários são do sexo masculino, nas MGEs este número chega a 77%.

A participação das mulheres no comando das empresas é de 30% no conjunto das MPEs do Estado de São Paulo (contra 23% nas MGEs). Nas MPEs da indústria a participação média das mulheres é de apenas 24%, mas no Comércio e Serviços ela cresce para 32%.

A presença de homens no comando das empresas é maior na Indústria e, em especial, nas indústrias mais “pesadas”. Na indústria metalúrgica, por exemplo, a participação dos empresários do sexo masculino chega a 82% do total de empresários no caso das MPEs e 85% no caso das MGEs.

Gráfico 1 – Sexo dos empresários nas MPEs e nas MGEs paulistas



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Tabela 1 – Sexo dos empresários nas MPEs paulistas, por setor de atividade (em%)

SEXO	INDÚSTRIA	COMÉRCIO	SERVIÇOS	MÉDIA das MPEs
masculino	76%	68%	68%	70%
feminino	24%	32%	32%	30%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

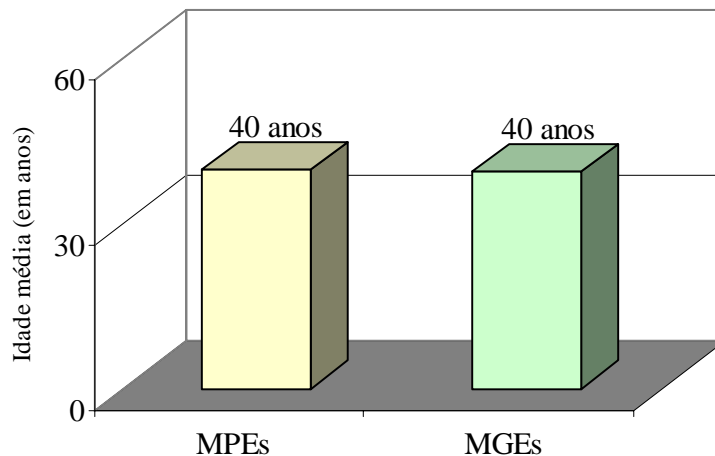
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

2.2 - Idade

Tanto nas MPEs quanto nas MGEs, a idade média dos empresários paulistas é de 40 anos. No entanto, essa igualdade na idade média dos empresários de ambos os grupos de empresas esconde uma distribuição diferenciada em termos de faixas etárias. Nas MGEs há uma grande concentração de empresários na faixa de 31 a 40 anos (42% dos empresários das MGEs estão nesta faixa etária, contra 32% nas MPEs). Por sua vez, nas MPEs há uma proporção maior de empresários mais jovens (com até 30 anos) e de empresários pertencentes às faixas etárias mais velhas (com mais de 40 anos).

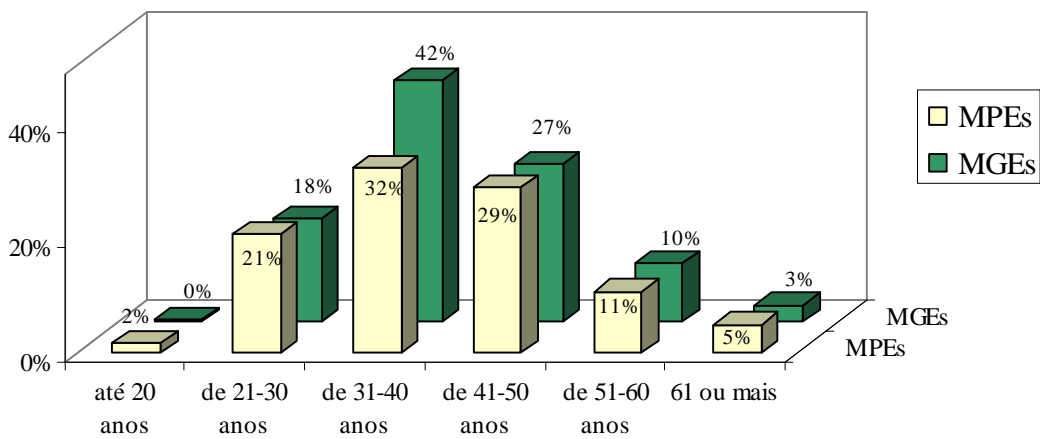
Observe-se também que cerca de 61% dos micro e pequenos empresários e 69% dos empresários das médias e grandes empresas têm entre 31 e 50 anos de idade. Isso mostra que a maior parte dos empresários, em ambos os tipos de empresas, estão numa faixa etária em que o indivíduo se encontra numa das fases mais produtivas da sua vida e onde já apresenta certa maturidade e experiência de vida.

Gráfico 2 – Idade média dos empresários nas MPEs e nas MGEs



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 3 – Distribuição dos empresários por faixa etária (em%)



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

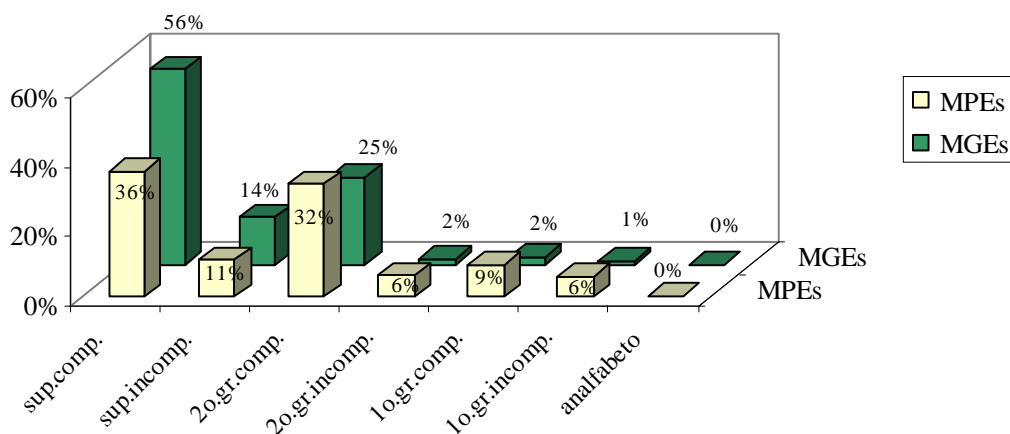
2.3 - Escolaridade

Em média, o nível de escolaridade do micro e pequeno empresário é inferior ao dos empresários das MGEs. Nas MPEs, apenas 36% dos empresários têm superior completo, contra 56% dos empresários nas MGEs.¹

No outro extremo, cerca de 21% dos empresários das MPEs têm um nível de escolaridade inferior ao 2º grau completo, enquanto nas MGEs esse número é de apenas 5% dos empresários.

O total de micro e pequenos empresários que concluíram a faculdade é particularmente baixo na média da Indústria (apenas 29% têm superior completo) e no Comércio (30% têm superior completo), sendo maior nos Serviços (47%).

Gráfico 4 – Distribuição dos empresários por grau de escolaridade (em%)



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

¹ Segundo a PNAD/95, na média da economia paulista, apenas 10% dos empresários paulistas possuem superior completo. A diferença desse número para os apresentados neste trabalho pode estar associado a: (i) uma recusa maior dos empresários de menor escolaridade de participarem desta pesquisa; (ii) o cadastro a partir do qual foi selecionada a amostra (RAIS/95) não inclui empresas informais, onde provavelmente é menor o grau de escolaridade dos empresários.

Tabela 2 – Escolaridade dos empresários nas MPEs paulistas, por setor de atividade (em%)

ESCOLARIDADE	INDÚSTRIA	COMÉRCIO	SERVIÇOS	MÉDIA das MPEs
analfabeto	0%	0%	0%	0%
1o.gr.incom.	8%	4%	7%	6%
1o.gr.compl.	13%	9%	8%	9%
2o.gr.incom.	5%	9%	3%	6%
2o.gr.compl.	34%	36%	26%	32%
sup.incom.	11%	12%	9%	11%
sup.compl.	29%	30%	47%	36%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

3. O PERFIL DA EMPRESA

3.1- Aspectos Gerais (número de sócios, empregados e início das atividades)

Em média, nas MPEs paulistas o número total de sócios-proprietários gira em torno de 2 pessoas por empresa, enquanto nas MGEs este número sobe para 5 pessoas por empresa. As MPEs são cerca de 11 anos mais jovens do que as MGEs, de acordo com o ano de início das atividades. Em média, as MPEs têm 14 anos de existência, enquanto as MGEs têm 25 anos. Com relação ao número de empregados, em dezembro de 1997, as MPEs possuíam, em média 11 empregados (total de empregados inclusive os sem registro), contra 253 empregados na média das MGEs. Em ambos os segmentos de empresas houve uma queda do número de empregados em julho de 1998, se comparado a dezembro de 1997. Em meados de 1998, a média do número de empregados nas MPEs caiu para 10 empregados e nas MGEs caiu para 248 empregados.

Tabela 3 – Média dos valores observados

	MPEs	MGEs
Número total de sócios	2	5
Início das Atividades (ano)	1984	1973
Número de empregados * (dez/97)	11	253
Número de empregados * (jul/98)	10	248

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

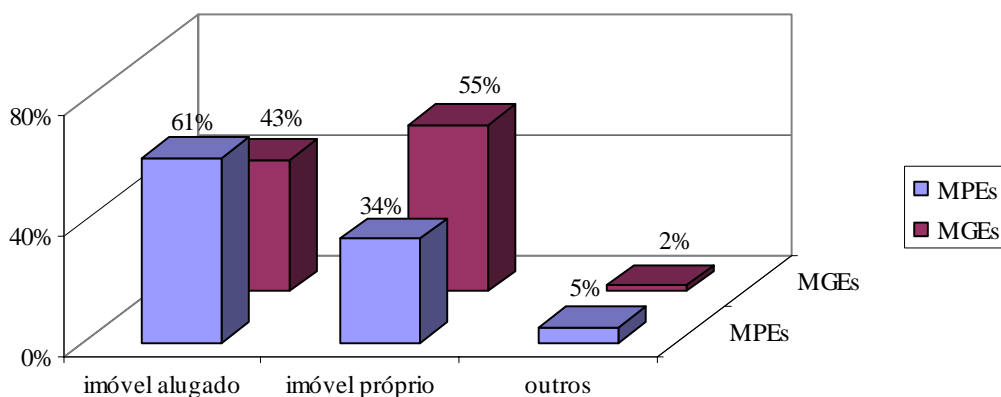
* Inclui empregados com e sem registro em carteira

3.2 - Instalações (tipos de imóveis)

Com respeito aos tipos de imóveis onde funcionam as empresas, cerca de 61% das MPEs estão instaladas em imóveis alugados, 34% estão em imóveis próprios (utilizados apenas para as atividades da empresa) e o restante 5% estão em outros tipos de imóveis (imóveis “cedidos/emprestados”, “na residência do empresário” ou outros tipos).

Nas MGEs, a participação das instalações próprias para uso das empresas é bem superior, atingindo 55% desse grupo de empresas, enquanto as que fazem uso de imóveis alugados envolvem cerca de 43% das empresas e apenas 2% estão instaladas em outros tipos de imóveis (em especial imóveis “cedidos/emprestados”)

Gráfico 5 – Tipo de imóvel onde estão instaladas empresas paulistas (em%)

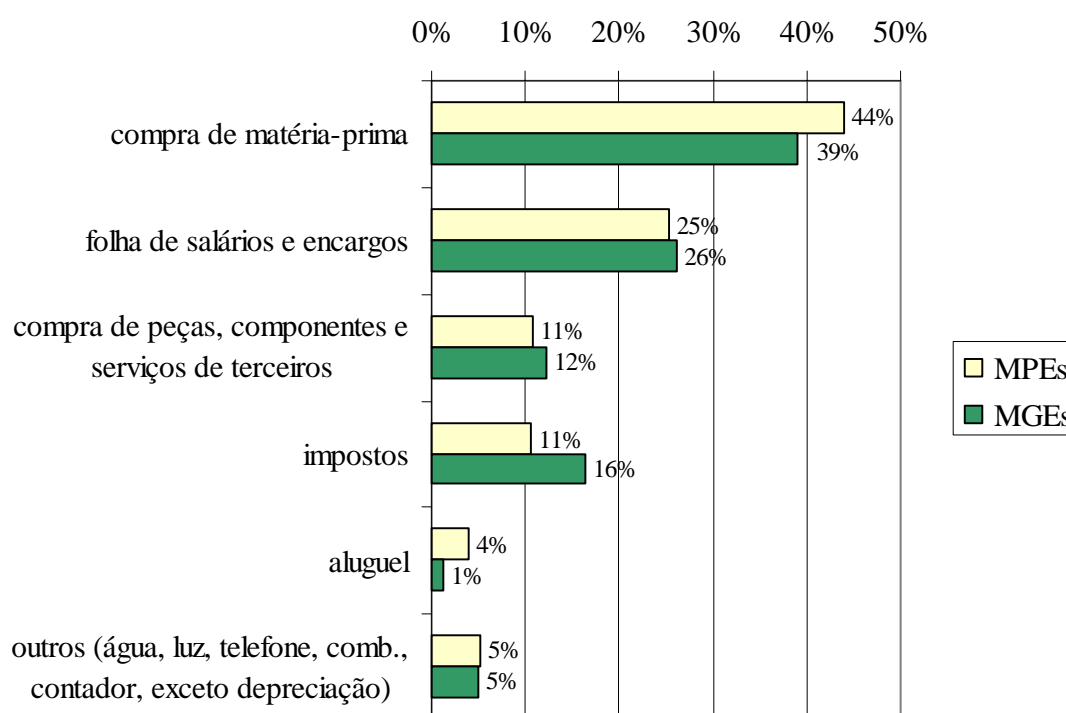


Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

3.3 - Estrutura relativa de custos

No que tange a estrutura relativa de custos, em média, as MPEs apresentam valores bastante próximos aos das MGEs. No entanto, tais médias encobrem diferenças setoriais significativas.

Gráfico 6 - Estrutura relativa de custos das empresas paulistas



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Especificamente no caso das MPEs paulistas, predominam nas MPEs comerciais os custos relativos à compra de matérias-primas, que respondem por 60% dos custos das empresas deste setor. Por sua vez, nas MPEs de serviços o item mais relevante consiste nos gastos com a folha de salários e encargos (56% dos custos deste tipo de empresa). Finalmente nas MPEs da indústria, os gastos com matéria-prima e com a folha/encargos se destacam como

os principais itens de custo destas empresas, com uma participação relativa nos custos de 44% e 24% respectivamente neste segmento de empresas.

Tabela 4 - Estrutura relativa de custos nas MPEs paulistas, por setor de atividade

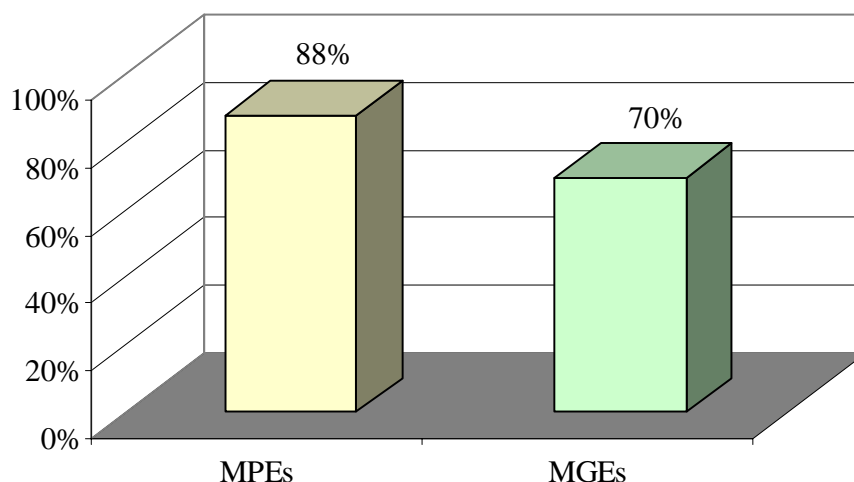
ITENS DE CUSTO	MPEs na Indústria	MPEs no Comércio	MPEs nos Serviços
Compra de matéria-prima	44%	60%	13%
Folha de salários e encargos	24%	11%	56%
Compra de peças, componentes e serviços de 3^o s	9%	15%	6%
Impostos	16%	8%	10%
Aluguel	2%	3%	8%
Outros (água, luz, telefone, combustível, contador e outros exceto depreciação)	5%	3%	7%
Total	100%	100%	100%

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

3.4 - Características das Máquinas e Equipamentos Utilizados

Nas MPEs da indústria, em média, cerca de 88% das máquinas utilizadas pelas empresas são fabricadas no país (apenas 12% das máquinas são importadas). Já nas MGEs, o percentual de máquinas nacionais é de 70% (cerca de 30% são importadas). Em parte, isto pode ser um indício de que o parque produtivo das MGEs deve ser relativamente mais moderno, na medida em que as máquinas importadas tendem a ser relativamente mais modernas que as nacionais.

Gráfico 7 – Máquinas nacionais utilizadas na produção em relação ao total de máquinas utilizadas na empresa, apenas na indústria (em%)

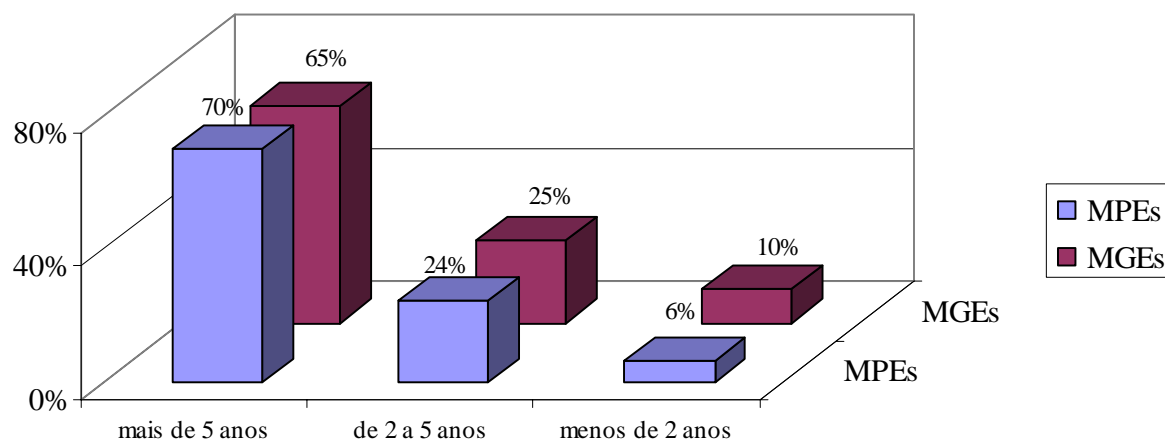


Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Além da menor participação de máquinas importadas nas MPEs industriais, neste grupo de empresas, o conjunto de máquinas utilizadas é relativamente mais antigo. Nas MPEs da indústria, 70% das máquinas são “antigas” (têm mais de 5 anos), cerca de 24% são “quase novas” (têm mais de 2 e menos de 5 anos) e apenas 6% das máquinas são “novas” (ou seja,

têm menos de 2 ano). Nas MGEs, cerca de 65% das máquinas têm mais de 5 anos, 25% têm mais de 2 ano e menos de 5 anos e cerca de 10% têm menos de 2 ano.

Gráfico 8 – Idade das máquinas utilizadas na produção, apenas na indústria (em%)

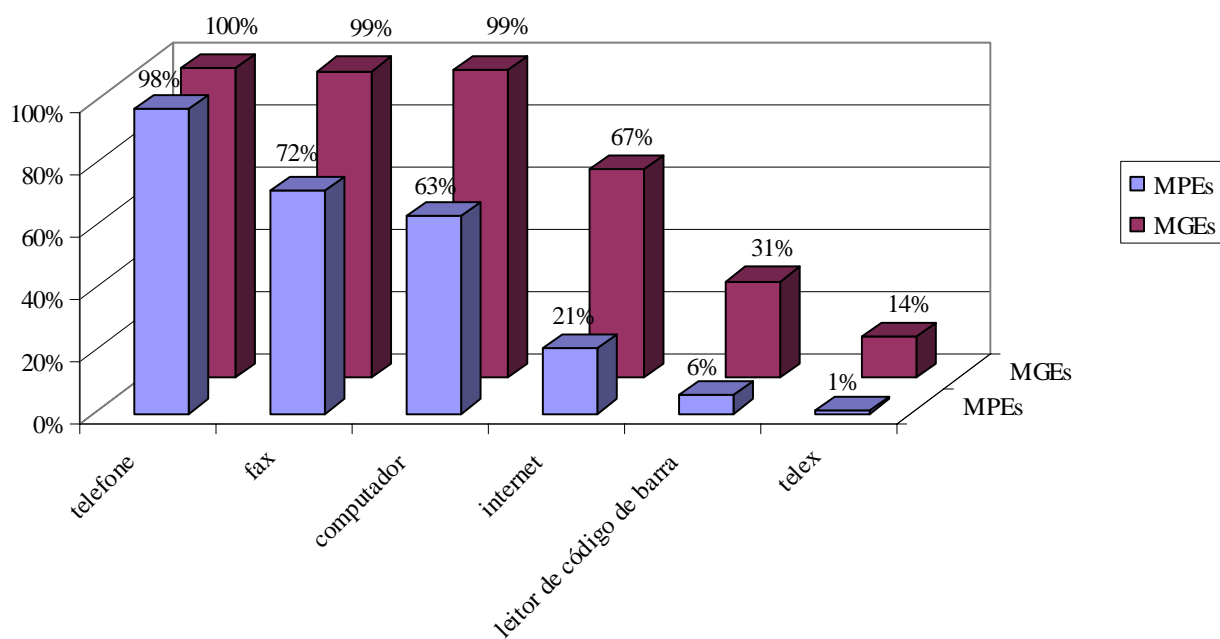


Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

A presença de telefone ocorre em 100% das MGEs e em 98% das MPEs. Porém, com relação aos equipamentos mais sofisticados, estes aparecem em uma proporção inferior no grupo das MPEs. Enquanto em 99% das MGEs existem fax e computador, nas MPEs, estes equipamentos estão presentes, respectivamente, em apenas 72% e 63% das empresas deste porte.

Já com respeito ao acesso à internet e ao leitor de código de barras, apesar destes também aparecerem com menos frequência nas grandes empresas (respectivamente 67% e 31% das MGEs), a sua presença nas empresas de menor porte é ainda mais baixa (respectivamente 21% e 6% das MPEs).

Gráfico 9 – Presença de “equipamentos” selecionados nas empresas



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

3.5 - Produtividade e lucratividade nas empresas

Como consequência do uso de máquinas e equipamentos mais antigos, são relativamente poucos os empresários das MPEs que afirmam possuir máquinas altamente produtivas. Com base na percepção dos próprios empresários, apenas 19% dos micro e pequenos empresários acreditam que seus equipamentos possuem uma alta produtividade frente à média do setor onde atuam. No caso das MGEs este número sobe para 33% das empresas.

A produtividade da mão-de-obra utilizada também é avaliada de uma forma menos positiva nas MPEs. No grupo das MPEs apenas 16% dos empresários acreditam que sua mão-de-obra apresenta uma produtividade maior que a média do setor em que atuam. Este número sobe para 30% no caso das MGEs.

Outra observação importante é que, especificamente no conjunto das MPEs, a baixa produtividade da mão-de-obra é citada por uma parcela maior de micro e pequenos empresários (20%) do que aqueles que acreditam ser baixa a produtividade dos seus equipamentos (12%). Isto significa que o problema de produtividade da mão-de-obra nas MPEs pode não estar associado apenas ao uso de equipamentos menos sofisticados, mas também a própria qualidade da mão-de-obra utilizada.

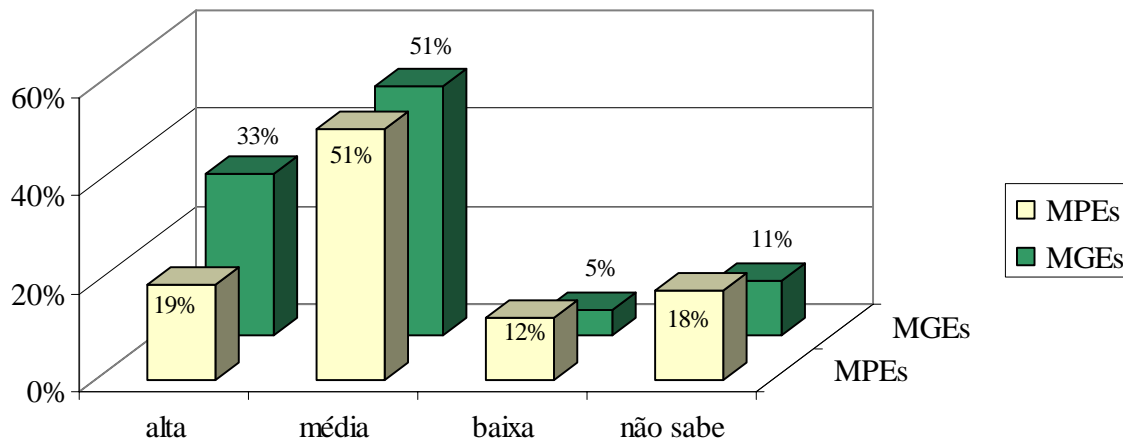
Esta suposição é confirmada pelos próprios empresários. Quando perguntado qual o fator que mais dificulta o aumento de produtividade nas MPEs, cerca de 29% destas empresas citaram a falta de recursos próprios para investir, 14% responderam que é o baixo nível de qualificação da mão-de-obra e 11% atribuíram o problema da produtividade à defasagem das máquinas e equipamentos utilizados.

Portanto, além do tradicional problema de falta de recursos próprios para investimento, há nas MPEs um efeito cumulativo negativo da baixa produtividade de máquinas e equipamentos associado ao uso de uma mão-de-obra menos qualificada, o que prejudica o desempenho deste conjunto de empresas. O desempenho relativamente inferior deste conjunto de empresas pode ser verificado a partir da avaliação dos próprios empresários.

Quase 60% dos empresários das MPEs afirmaram que, em 1997, suas empresas apresentaram prejuízo ou um nível baixo de lucratividade em relação à média do setor onde atuam. Nas MGEs este número cai para 50%.

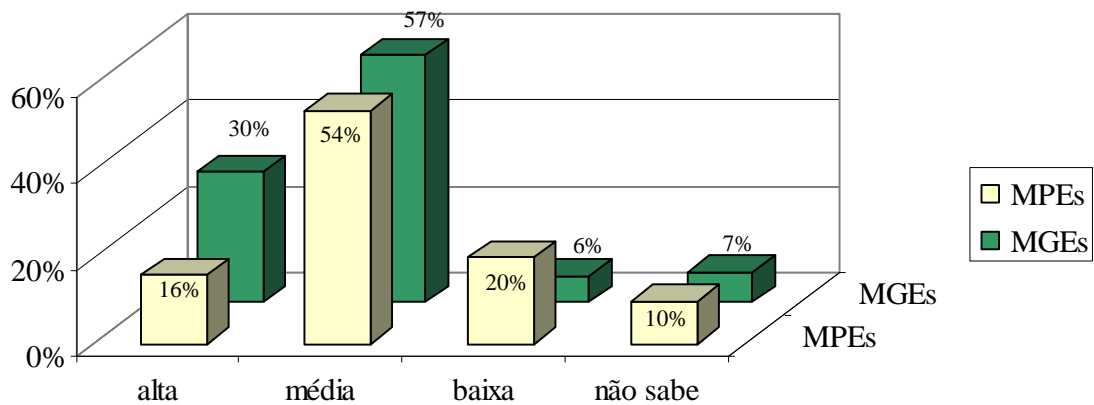
Os dados relativamente negativos das MPEs, com respeito a produtividade de máquinas e equipamentos, produtividade da mão-de-obra e lucratividade ganham destaque se lembrarmos que, apesar das MPEs disputarem mercado com as MGEs, na maior parte dos casos, as MPEs tem como principais concorrentes outras MPEs, em mercados cuja dimensão regional é delimitada pelo bairro e município (alguns destes dados serão apresentados mais à frente). Portanto, em geral, as MPEs têm como uma de suas principais bases para comparação outras MPEs, que como vimos, em média, operam com máquinas mais antigas, equipamentos menos sofisticados e mão-de-obra menos qualificada que as grandes empresas.

Gráfico 10 – Produtividade das máquinas e equipamentos com relação à média do setor



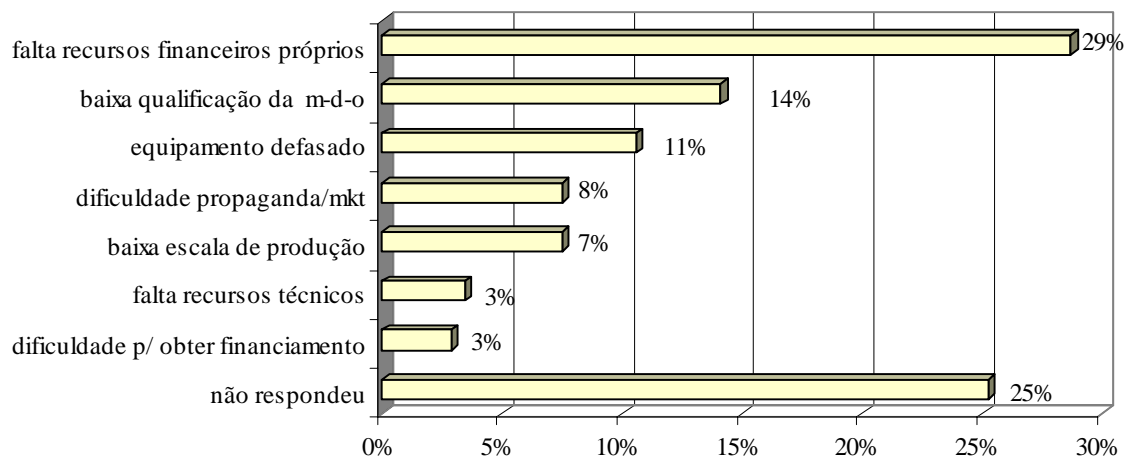
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 11 – Produtividade da mão-de-obra com relação à média do setor



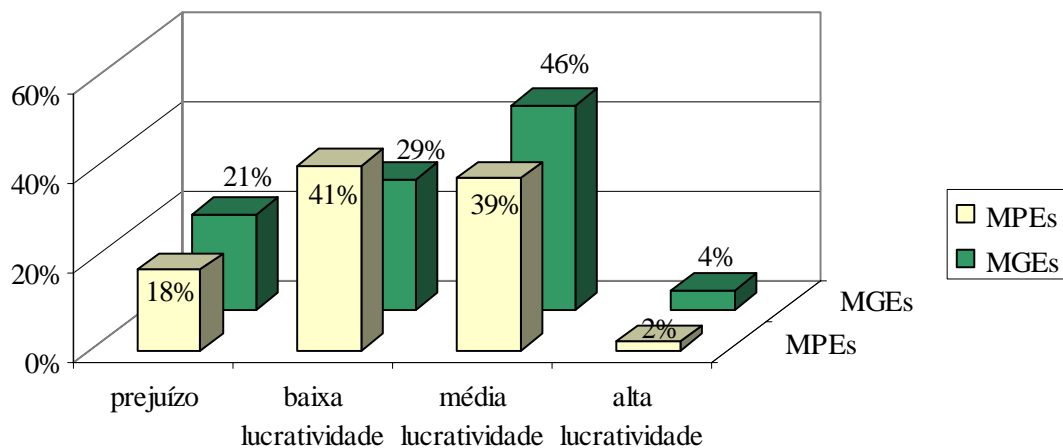
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 12 – Principal fator que dificulta o aumento da produtividade nas MPes



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 13 – Lucratividade das empresas em relação a média do setor, segundo a percepção dos próprios empresários



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

3.6 - Principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs paulistas

Além de utilizar equipamentos relativamente mais antigos e mão-de-obra menos qualificada, as MPEs também enfrentam outras dificuldades que afetam seu desempenho.

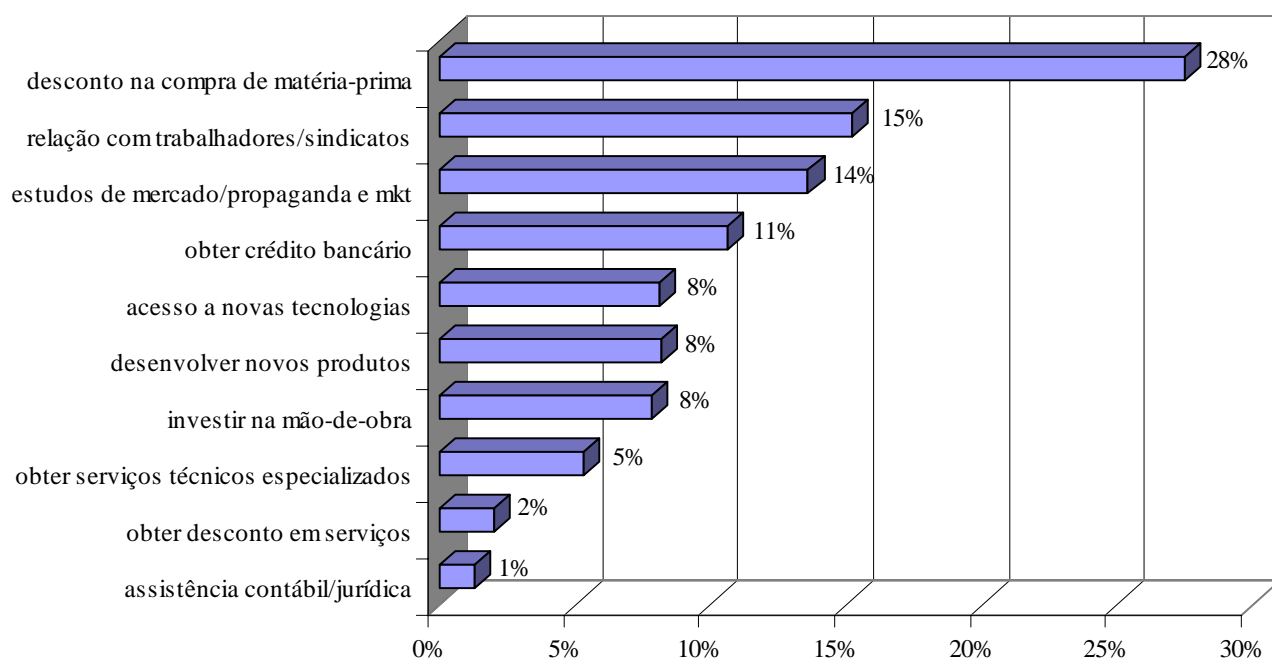
Entre as dificuldades enfrentadas pelas MPEs, a mais citada como a “principal dificuldade” foi a obtenção de descontos na compra de matéria-prima. Esta dificuldade foi citada por 28% das MPEs da amostra. Esta dificuldade é particularmente forte no caso das MPEs do comércio, já que 39% das MPEs deste setor citaram esta como a sua principal dificuldade.

A segunda dificuldade mais citada pelo conjunto das MPEs da amostra utilizada foi a relação com trabalhadores/sindicatos. Ela foi citada por 15% de todas as MPEs. Os resultados da pesquisa apontam também que esta dificuldade tende a ser maior no caso das MPEs da indústria, uma vez que 20% das empresas deste setor citaram esta como a sua principal dificuldade.

A dificuldade de realizar estudos de mercado/propaganda/marketing, aparece em terceiro lugar no *ranking* geral, pois foi citada por 14% das MPEs de nossa amostra. Contudo esta é bem mais forte nas MPEs de serviços (cerca de 20% das empresas deste setor citaram esta como sua principal dificuldade)

Finalmente, a obtenção de crédito aparece na quarta colocação (foi citada por 11% das MPEs como a principal dificuldade deste conjunto de empresas). Sob o ponto de vista estatístico não há diferença significativa entre os setores com relação a esta dificuldade, o que leva a crer que trata-se de um problema que tem o mesmo nível de importância entre as MPEs dos diversos setores.

Gráfico 14 – Principal dificuldade enfrentada pelas MPEs paulistas



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

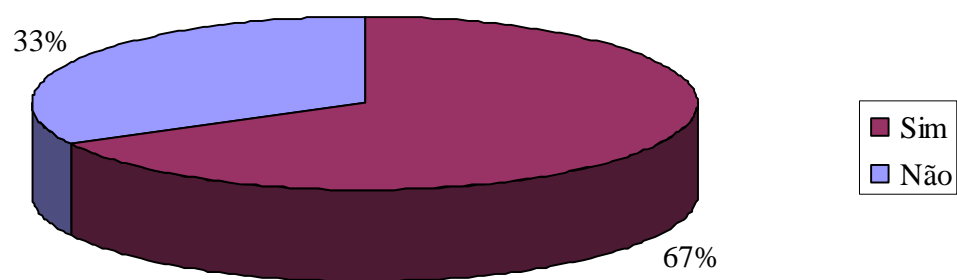
Tabela 5 - Principal dificuldade enfrentada pelas MPEs paulistas, por setor de atividade

DIFICULDADES	MPEs na Indústria	MPEs no Comércio	MPEs nos Serviços	MPE média geral
desconto na compra de matéria-prima	21	39	15	28%
relação com trabalhadores/sindicatos	20	12	18	15%
estudos de mercado/propaganda e mkt	6	12	20	14%
obter crédito bancário	15	11	8	11%
acesso a novas tecnologias	15	6	7	8%
desenvolver novos produtos	8	8	9	8%
investir na mão-de-obra	7	8	7	8%
obter serviços técnicos especializados	5	2	9	5%
obter desconto em serviços	3	1	5	2%
assistência contábil/jurídica	0	1	2	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Quando perguntado às empresas se ações conjuntas entre as pequenas empresas (p.ex. através de cooperativa, compras ou contratações conjuntas, etc.) poderiam superar as dificuldades enfrentadas pelas MPEs, em média, cerca de 67% dos micro e pequenos empresários afirmaram que sim, eles acreditam que poderiam resolver tais problemas através de ações conjuntas. Deve-se destacar que este percentual de aprovação de uma atuação conjunta é praticamente o mesmo para as dificuldades mais citadas.

Gráfico 15 - Uma atuação conjunta entre pequenas empresas poderia superar estas dificuldades ?



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

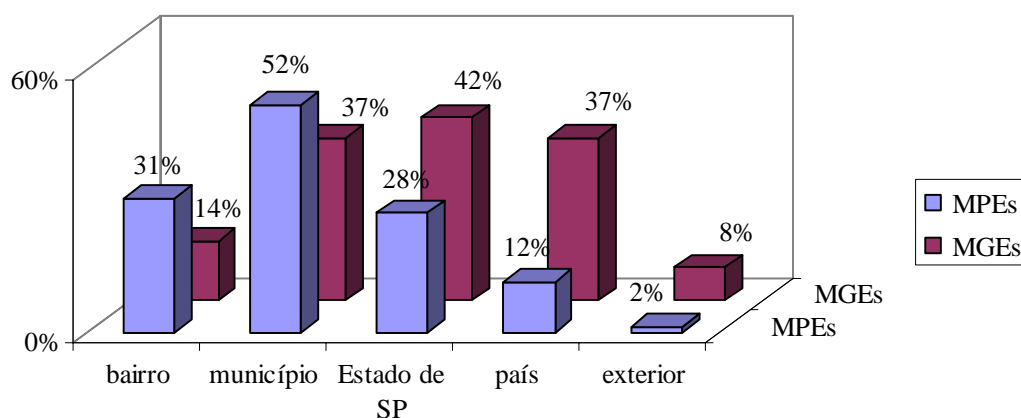
4. CARACTERÍSTICAS DOS MERCADOS ONDE AS EMPRESAS ATUAM

4.1 - Dimensão regional dos mercados em que as empresas atuam

Quando analisada a dimensão regional dos principais mercados de atuação das MPEs, verificamos que estas atuam em especial no nível do município (52% das MPEs citaram este mercado como um dos principais mercados de atuação) e do bairro (citado pois 31% das MPEs). Já no caso das MGEs, a dimensão regional de atuação mais citada por estas empresas foi o mercado referente ao Estado de São Paulo como um todo (citado por 42% das MGEs) seguido pelo mercado nacional (citado por 37% das MGEs) e pelo município (também citado por 37% das MGEs).

A importância relativa dos níveis mais desagregados (bairro e município) no caso das MPEs é coerente com o grau de atomização (ou pulverização) dessas empresas e das baixas escalas de produção com que operam. Já no caso das MGEs, a importância relativa dos mercados regionais mais amplos (Estado de São Paulo e país) está associada, essencialmente, a maior escala de produção dessas empresas.

Gráfico 16 - Principais mercados em que as empresas atuam (abrangência regional) - admite até 2 mercados



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: a soma das respostas, por tipo de empresa, ultrapassa 100% porque cada empresa pode atuar em mais de um mercado (foram aceitas até 2 respostas por empresa)

4.2 - Número de concorrentes diretos

Em geral, as MPEs enfrentam um número relativamente maior de concorrentes diretos do que as MGEs. Com base na amostra utilizada, o número médio observado de concorrentes diretos é de 30 concorrentes no caso das MPEs e de 23 concorrentes no caso das MGEs.

Deve-se observar, no entanto, que estas médias não podem ser consideradas como representativas para a maior parte das empresas, dado que a distribuição de frequência desta variável apresenta forte assimetria (para valores muito elevados), em todos os setores e portes analisados, o que tende a gerar médias superestimadas.

Para que pudéssemos apresentar dados mais representativos, para a maior parte das empresas da amostra, optamos então pela utilização da mediana como unidade de medida central e pela distribuição das empresas por faixas de número de concorrentes.

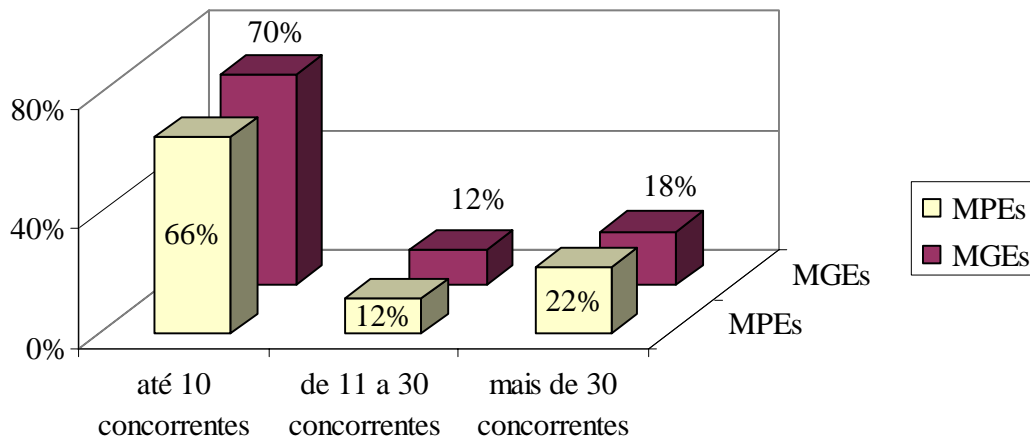
Pela distribuição das empresas por faixas de número de concorrentes, verificamos que cerca de 70% das MGEs têm no máximo 10 concorrentes diretos. A parcela das MPEs que têm até 10 concorrentes cai para 66% das empresas deste porte. No outro extremo, apenas 18% das MGEs afirmam que têm mais de 30 concorrentes, contra um percentual maior de MPEs (22%) que têm de enfrentar mais de 30 concorrentes.

Já com base na mediana do número de concorrentes diretos ², verifica-se que, na maior parte dos segmentos de atividade aqui analisados, o número de concorrentes diretos das MPEs é igual ou superior ao número de concorrentes diretos das MGEs. As diferenças são maiores nos “Serviços Prestados às Empresas” (empresas de serviços de consultoria jurídica, contábil, gestão empresarial, engenharia/arquitetura, etc.), no comércio atacadista e nos outros serviços e nas indústrias mais “leves” (alimentos/bebidas e têxtil/vestuário).

² Aqui, a mediana capta o valor intermediário do número de concorrentes, entre os 50% das empresas com maior número de concorrentes e os 50% com menor número de concorrentes.

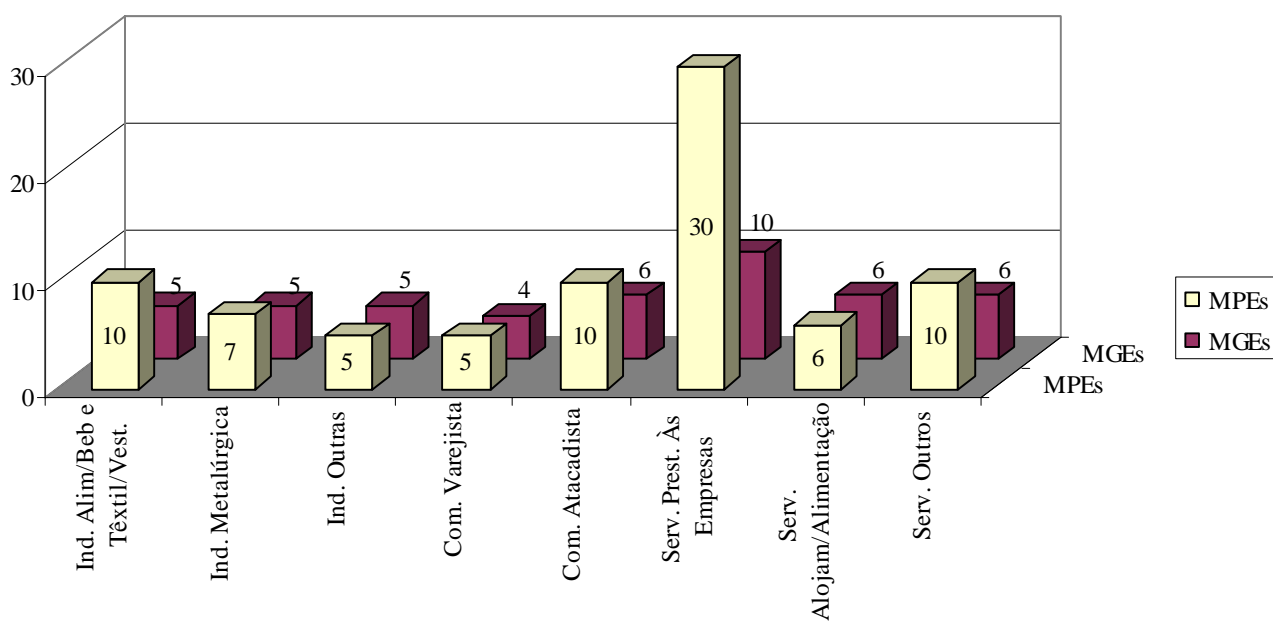
Se levarmos ainda em consideração que, sob o ponto de vista regional, as MPEs atuam de forma mais pulverizada do que as MGEs, pode-se afirmar que apesar das MPEs também disputarem mercado com as MGEs, na maior parte dos casos, as MPEs tem como principais concorrentes outras MPEs.

Gráfico 17 - Distribuição percentual das empresas por faixas de número de concorrentes diretos



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 18 - Número de concorrentes diretos das empresas paulistas (mediana), por segmentos de atividade



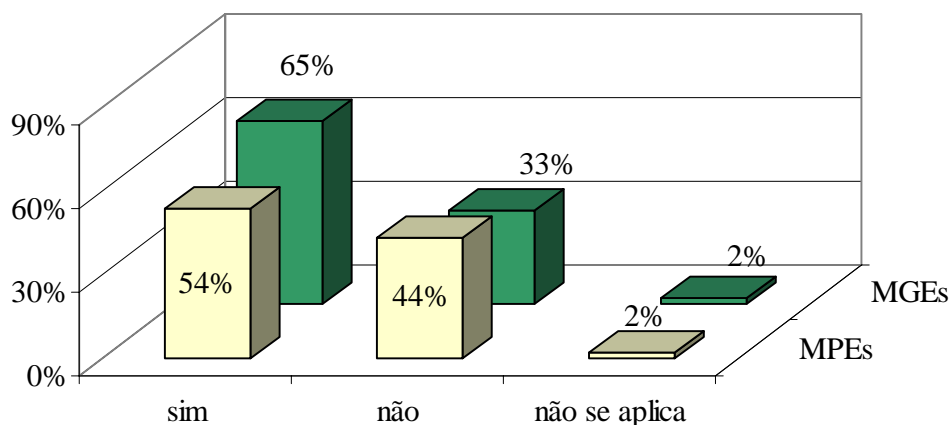
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

4.3 - A concorrência dos produtos importados no setor industrial

Aparentemente, a concorrência dos produtos importados tem afetado mais as empresas de grande porte do que as de pequeno porte. Cerca de 65% das MGEs industriais afirmaram nesta pesquisa que houve crescimento de produtos importados no mercado em que atuam. No caso das MPEs este número também é expressivo, porém, cai para 54% das empresas industriais deste porte.

O crescimento da participação dos produtos importados parece estar afetando mais as indústrias de alimentos/ bebidas e têxtil/vestuário. Cerca de 70% das MPEs e 73% das MGEs destes segmentos industriais confirmaram o crescimento dos produtos importados em seus respectivos mercados.

Gráfico 19 - Houve crescimento de produtos importados no seu mercado * ?



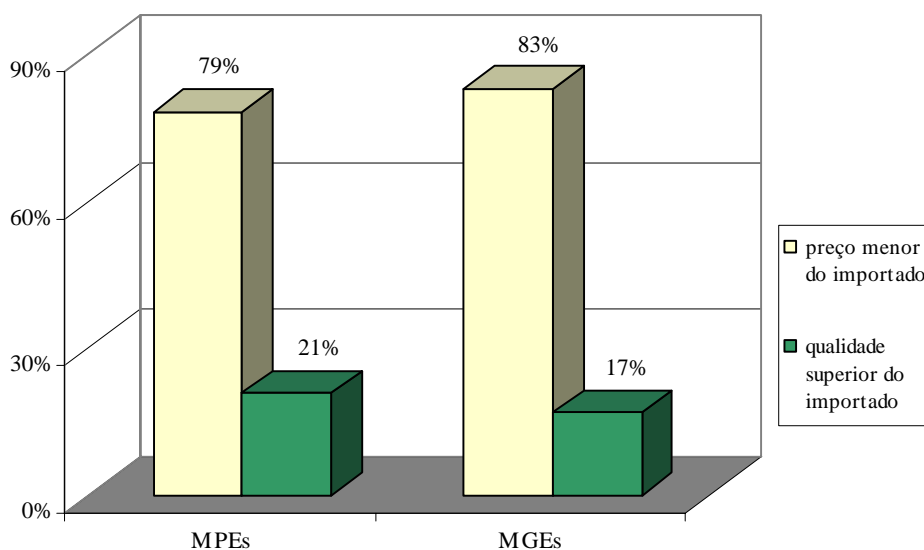
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: (*) aplica-se apenas para as empresas industriais

A principal razão atribuída ao crescimento dos produtos importados em seus respectivos mercados foi o fato de estes produtos ingressarem no Brasil a um preço inferior aos dos similares produzidos no país. O menor preço dos produtos importados foi citado como motivo por 79% das MPEs e por 83% das MGEs paulistas.

O fator qualidade foi menos citado por ambos os tipos de empresas. No entanto, curiosamente, este fator foi mais citado pelas MPEs (21%) do que pelas MGEs (17%). Embora essa diferença não pareça ser significativa, pode estar indicando que, de fato, a questão da qualidade é um desafio maior para as MPEs do que para as MGEs.

Gráfico 20 - O aumento dos importados no seu mercado * se deve a que ?



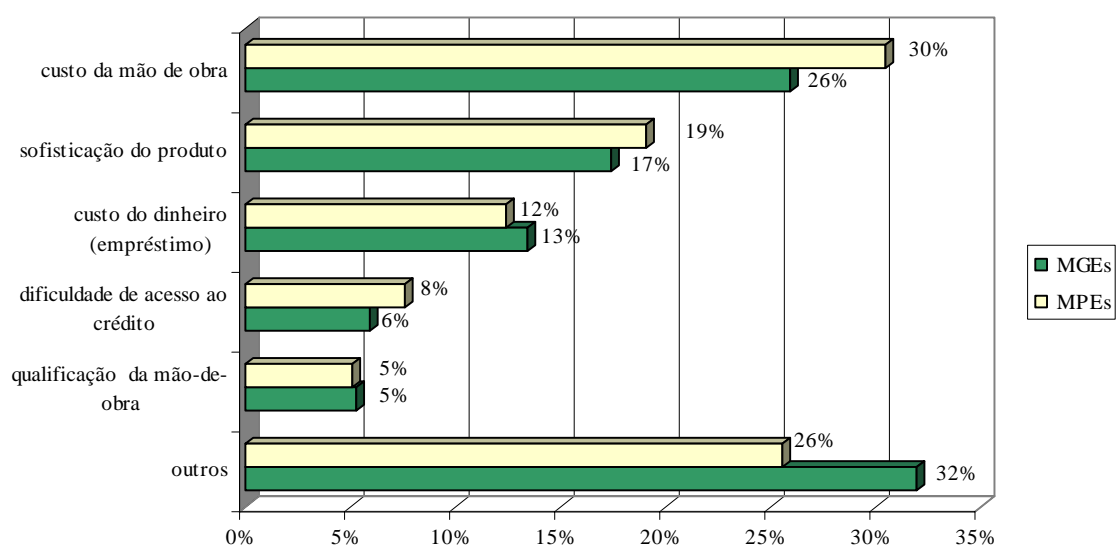
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: (*) aplica-se apenas às empresas industriais que sentiram o crescimento dos importados nos seus respectivos mercados

Entre os principais itens citados como desvantagem das empresas industriais instaladas no Estado de São Paulo, frente aos produtos importados, os dois mais citados são o custo da mão-de-obra (que é uma desvantagem que está associada ao preço) e a sofisticação do produto (desvantagem associada a qualidade dos produtos). É interessante observar que tais desvantagens são as mais citadas por ambos os tipos de empresas. No entanto, aparentemente, tais desvantagens são mais relevantes para o segmento das MPEs. Cerca de 30% das MPEs citaram a desvantagem referente ao “custo com mão-de-obra”, contra 26% das MGEs. Já a desvantagem referente a “sofisticação do produto” foi citada por 19% das MPEs, contra 17% das MGEs.

Em segundo plano, os “custo dos empréstimos” e as “dificuldades de acesso ao crédito” também são citadas por ambos os tipos de empresas.

Gráfico 21 - A principal desvantagem da sua empresa frente aos produtos importados*



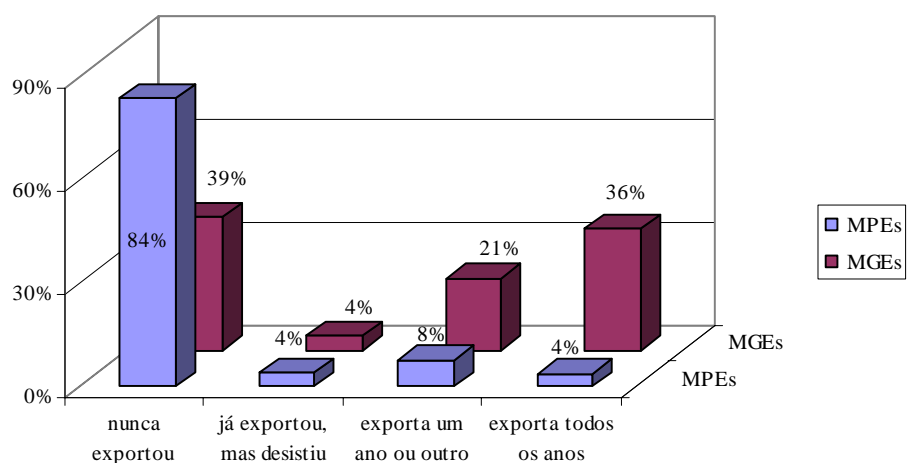
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: (*) aplica-se apenas às empresas industriais que sentiram o crescimento dos importados nos seus respectivos mercados

5. POSTURA DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS COM RELAÇÃO ÀS EXPORTAÇÕES

Com respeito à experiência com exportações, verifica-se que 84% das MPEs industriais nunca exportaram. No grupo das MGEs esse percentual cai para 39%. No outro extremo, apenas 4% das MPEs industriais exportam todos os anos, contra 36% no caso das MGEs paulistas.

Gráfico 22 - Comportamento das empresas industriais com relação às exportações



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

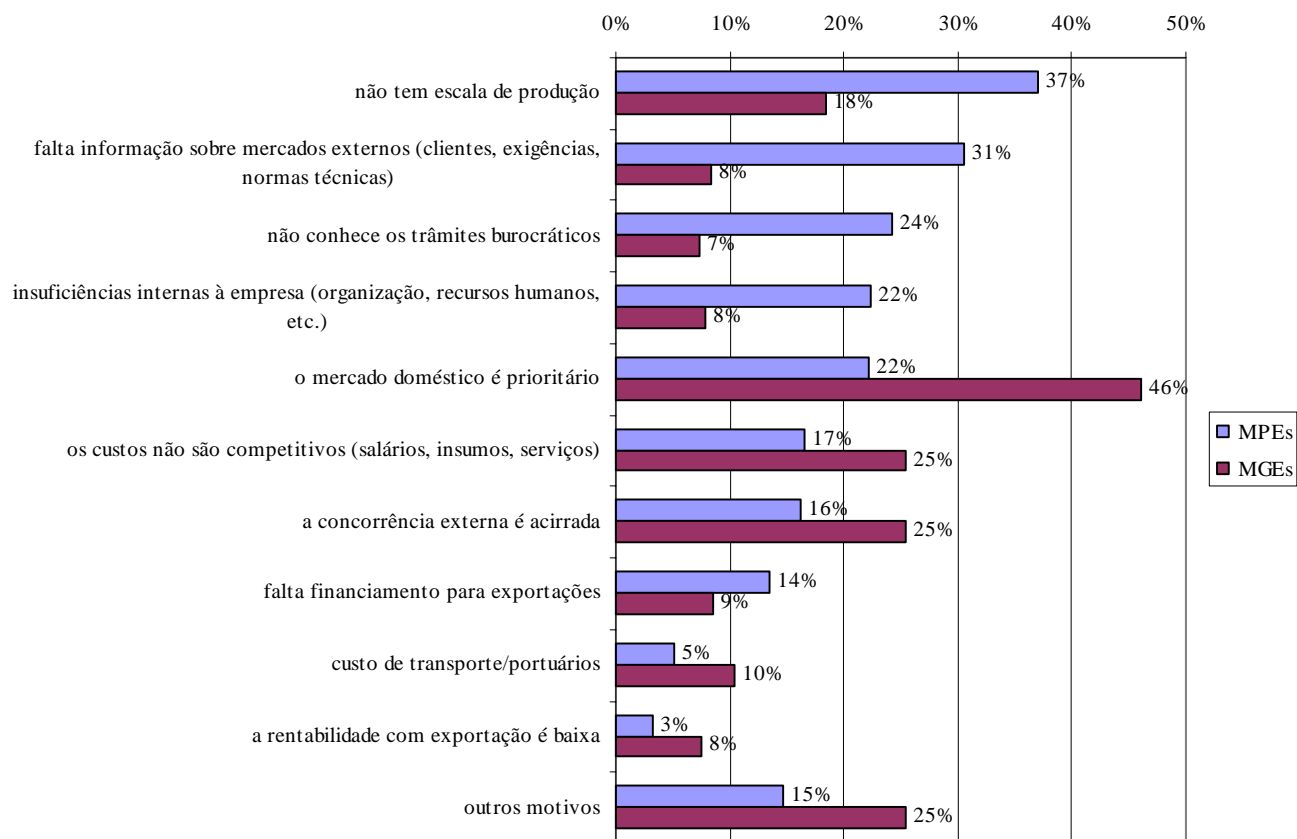
5.1 - Motivos das empresas não-exportadoras para não exportar

Quando questionadas as empresas que nunca exportaram, sobre o por quê ainda não ingressaram como exportadores no mercado internacional, as respostas foram bem diferentes quando comparados os portes das empresas.

Para as MPEs não-exportadoras, o principal motivo citado foi a falta de escala de produção (citado por 37% das MPEs não-exportadoras), seguido da falta de informações sobre os mercados externos (31% das MPEs não-exportadoras), o desconhecimento dos trâmites burocráticos (24%), as “insuficiências internas às empresas” (22%) e a prioridade dada ao atendimento do mercado interno (22%).

No caso das MGEs não-exportadoras, o principal motivo alegado para não exportar é, destacadamente, o fato do atendimento do mercado interno ser prioritário para estas empresas (item citado por 46% das MGEs não-exportadoras), seguido pelos itens “custos não competitivos” e “concorrência externa acirrada”, ambos citados por 25% das empresas deste segmento.

Gráfico 23 - Por que sua empresa não exporta ? (até 3 respostas por empresa)



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: a soma das respostas, por tipo de empresa, ultrapassa 100% porque cada empresa pode ter citado até 3 razões para não exportar.

Tabela 6 - Por que sua empresa não exporta ? (até 3 respostas por empresa)

MOTIVOS	MPEs	MGEs
	não-exportadoras	não-exportadoras
não tem escala de produção	37%	18%
falta informação sobre mercados externos (clientes, exigências, normas técnicas)	31%	8%
não conhece os trâmites burocráticos	24%	7%
insuficiências internas à empresa (organização, recursos humanos, etc.)	22%	8%
o mercado doméstico é prioritário	22%	46%
os custos não são competitivos (salários, insumos, serviços)	17%	25%
a concorrência externa é acirrada	16%	25%
falta financiamento para exportações	14%	9%
custo de transporte/portuários	5%	10%
a rentabilidade com exportação é baixa	3%	8%
outros motivos	15%	25%

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

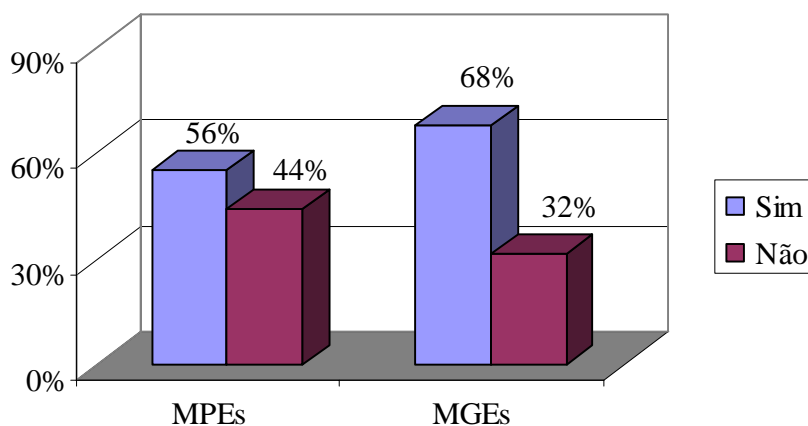
Nota: a soma das respostas, por tipo de empresa, ultrapassa 100% porque cada empresa pode ter citado até 3 razões para não exportar.

5.2 - Propensão das empresas não-exportadoras para começar a exportar

Apesar das dificuldades apontadas pelas empresas não-exportadoras, é significativo o número de empresas que manifestaram interesse em começar a exportar, caso as dificuldades apontadas anteriormente fossem contornadas, resolvidas ou minoradas.

No caso das MPEs, cerca de 56% das MPEs não exportadoras teriam interesse em começar exportar caso conseguissem superar as dificuldades apontadas anteriormente. Esse percentual chega a 68% no caso das MGEs não exportadoras.

Gráfico 24 - Se os motivos apontados para não exportar fossem resolvidos ou minorados sua empresa teria interesse em exportar ?



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

5.3 - Dificuldades enfrentadas para começar a exportar

Especificamente no grupo das empresas industriais que exportam, nota-se também diferenças importantes entre os dois grupos de empresas no que diz respeito às dificuldades que enfrentaram para começar a exportar.

No caso das MPEs industriais exportadoras, as dificuldades mais citadas foram as “dificuldades burocráticas e alfandegárias” (citado por 48% destas empresas), a falta de informações sobre os mercados externos (40%), a concorrência internacional acirrada (34%) e a falta de financiamento (24%).

Pode-se afirmar, portanto, que mesmo que as MPEs não-exportadoras conseguissem superar as baixas escalas de produção e as insuficiências internas às empresas (problemas relativos ao ambiente interno às empresas), teriam de enfrentar também dificuldades burocráticas, uma concorrência mais forte do que a que estão acostumadas no mercado interno e a falta de financiamento (problemas relativos ao ambiente externo às empresas). Observe-se também que a falta de informações sobre os mercados externos é um problema comum a todas as empresas, tanto para as MPEs que exportam quanto para as que nunca exportaram.

Com respeito às MGEs industriais que exportam, a principal dificuldade é a mesma do grupo anterior: “dificuldades burocráticas e alfandegárias” (citado por 48% das MGEs exportadoras). No entanto, no grupo das MGEs industriais exportadoras, a segunda dificuldade mais citada foi a forte concorrência no exterior (item citado por 39% destas empresas), seguida pelos problemas relativos à infra-estrutura de transportes cara e/ou inadequada (item citado por 29% destas empresas).

Tabela 7 - Principais dificuldades enfrentadas para começar a exportar (até 3 respostas por empresa)

	MPEs exportadoras	MGEs exportadoras
dificuldades burocráticas e alfandegárias	48%	48%
falta de informações sobre os mercados externos	40%	24%
concorrência mais acirrada no exterior	34%	39%
falta de financiamento	24%	16%
baixa rentabilidade no exterior	16%	26%
tarifas de importação e/ou outras barreiras nos países de destino	13%	13%
infra-estrutura inadequada/cara (portos/transportes)	12%	29%
outros	16%	10%

Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: a soma das respostas, por tipo de empresa, ultrapassa 100% porque cada empresa pode ter citado até 3 dificuldades para começar a exportar.

6. RELAÇÃO DAS EMPRESAS COM OS EMPREGADOS

6.1 - Cursos e treinamento nas empresas

Com respeito a participação dos empresários e dos empregados em atividades de capacitação/qualificação (cursos e treinamento), verifica-se que esta é bem inferior nas MPEs quando comparadas às MGEs. Nos doze últimos meses terminados em julho, em média, apenas 24% dos empregados das MPEs participaram de cursos. Este número sobe para 44% no caso dos empregados das MGEs. Com relação aos empresários, apenas 35% dos micro e pequenos empresários entrevistados participaram de cursos, no mesmo período. Nas MGEs, o número de empresários que participaram de cursos sobe para 66%.

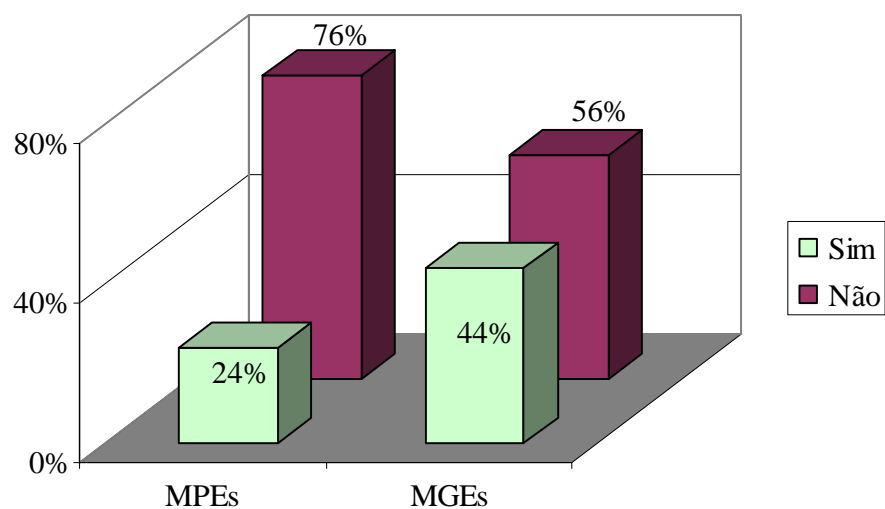
Além disso, o tempo médio de duração dos cursos realizados pelos funcionários das MPEs (30 horas de treinamento/funcionário treinado por curso) também é inferior ao das MGEs (34 horas de treinamento/funcionário treinado por curso).

A proporção dos empresários que gostariam de fornecer mais cursos aos seus empregados também é inferior no caso das MPEs, quando comparadas às MGEs. Cerca de 77% dos empresários das MPEs desejariam fornecer mais cursos a seus empregados. Este número sobe para 91% no caso das MGEs.

Entre as dificuldades encontradas para dar mais treinamento aos seus empregados, as mais citadas pelos micro e pequenos empresários foram a “falta de cursos adequados” (citado por 29% das MPEs), o alto custo que representam os cursos e treinamentos (citado por 25% das MPEs) e a falta que os trabalhadores fazem na empresa (para 23% das MPEs).

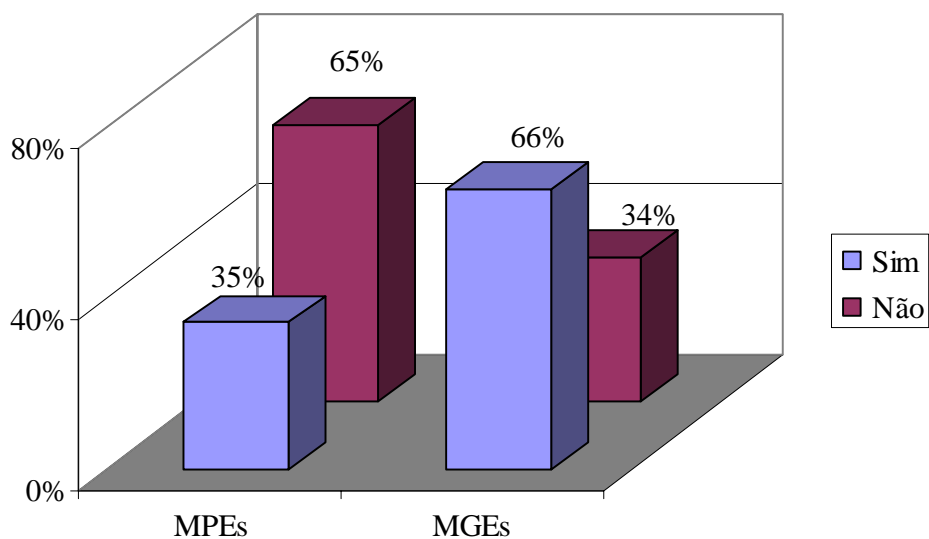
No caso das MGEs, as principais dificuldades para dar mais treinamento aos empregados são os custos que representam às empresas (citado por 25% das MGEs) e a falta que os trabalhadores fazem à empresa (citado por 27% das MGEs).

**Gráfico 25 - Parcela dos empregados que participaram de cursos,
nos últimos 12 meses (jul/97 a jun/98)**



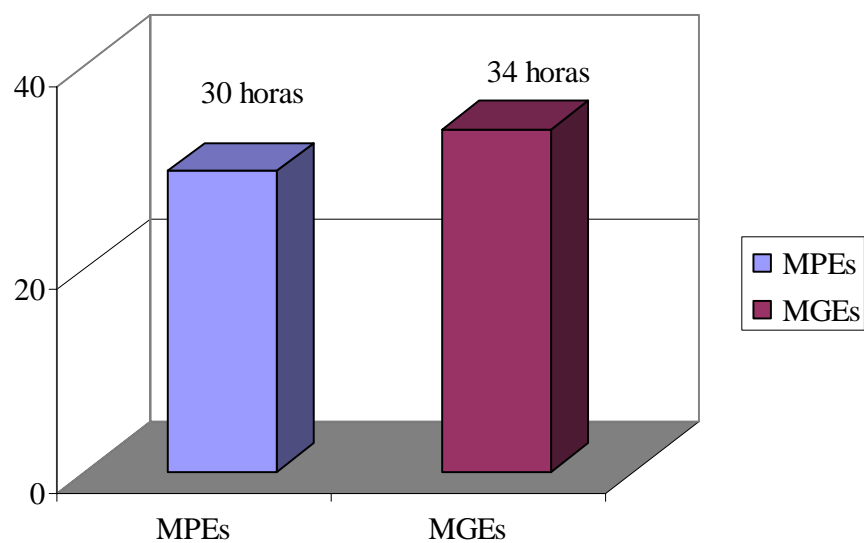
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

**Gráfico 26 - Parcela dos empresários que participaram de cursos,
nos últimos 12 meses (jul/97 a jun/98)**



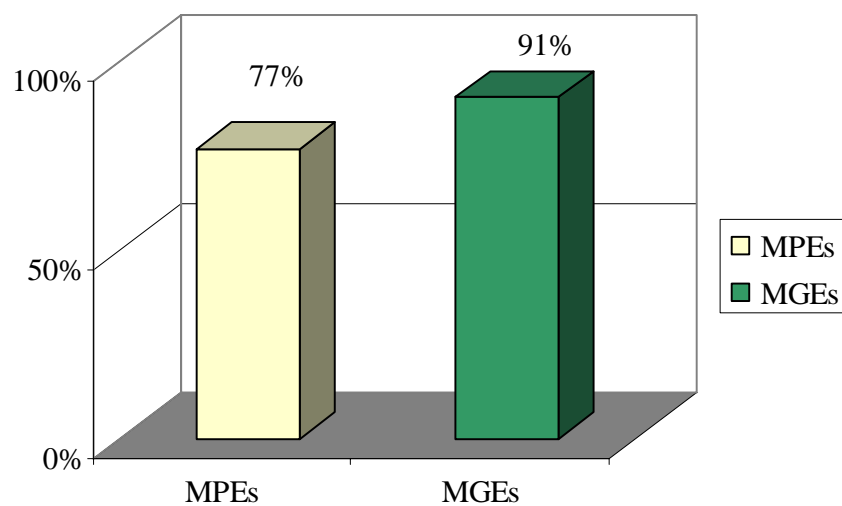
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 27 - Duração média dos cursos (em horas), por empregado treinado



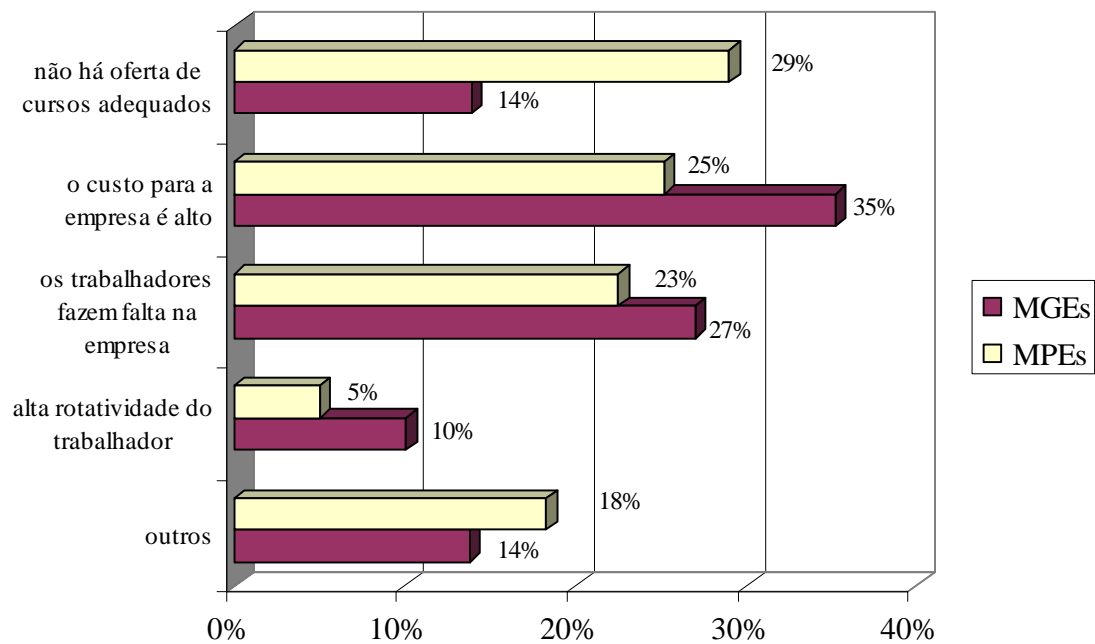
Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 28 - Empresários que gostariam que seus empregados tivessem mais cursos/treinamento



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 29 - Principal dificuldade encontrada para dar mais cursos aos empregados

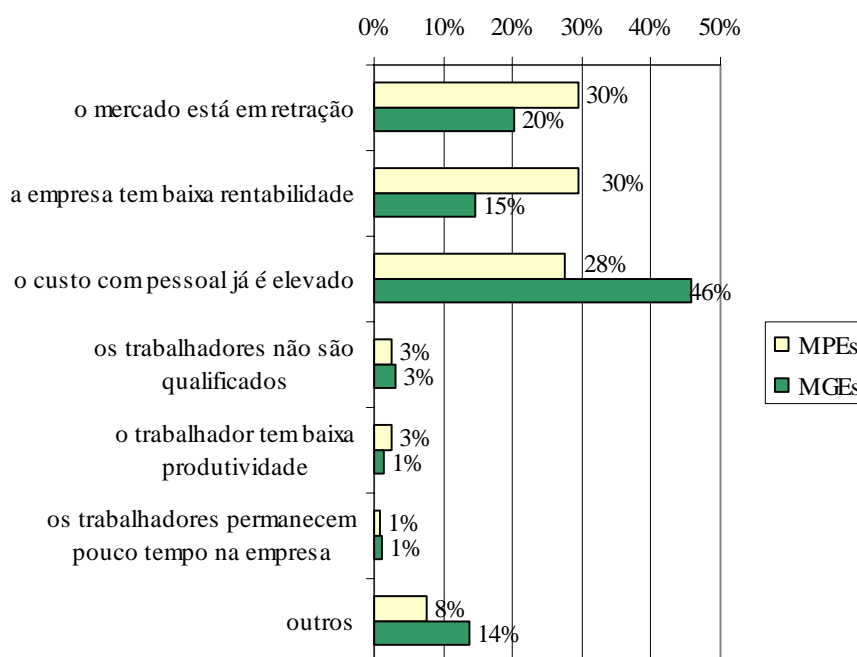


Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

6.2 - Razões que impedem as empresas de pagar melhores salários

Entre as razões que impedem as empresas de pagar melhores salários, destacam-se nas MPEs os problemas relativos à retração do mercado (citado por 30% das MPEs), a baixa rentabilidade das empresas (citado por 30% das MPEs) e o custo já elevado com o pessoal (citado por 28% das MPEs). No caso das MGEs, o custo já elevado com pessoal é destacadamente o motivo mais citado por esse grupo de empresas (citado por 46% das MGEs), o que é condizente com o fato dessas empresas normalmente pagarem salários maiores que aqueles pagos pelas micro e pequenas empresas³.

Gráfico 30 - Razões que impedem as empresas de pagar melhores salários



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

³ Estudo realizado anteriormente mostrou que, em média, os empregados nas MPEs paulistas recebem um salário mensal de 4,2 Salários Mínimos, contra 7,3 S.M. nas médias empresas e 8,4 S.M. nas grandes empresas. Ver a respeito “O Perfil da Micro e Pequena Empresa (MPE) no Estado de São Paulo”, Relatório de Pesquisa SEBRAE-SP, dez. 97.

6.3 - A questão da rotatividade/desligamento dos empregados nas empresas

Em estudo realizado anteriormente, com base nos dados da RAIS/94 do Ministério do Trabalho, verificou-se que a rotatividade da mão-de-obra é maior nas MPEs do que nas MGEs. Nas empresas de grande porte, em média, os empregados permanecem na empresa durante quase 5 anos, enquanto nas MPEs os empregados permanecem menos de 3 anos.⁴

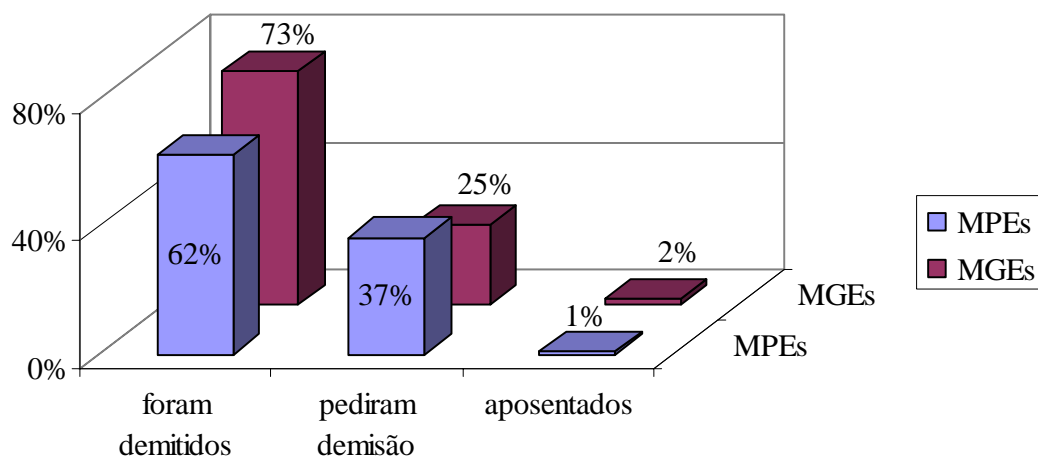
Pela consulta feita aos empresários nesta pesquisa, verifica-se que a maior parte dos desligamentos de empregados ocorre pela própria demissão procedida pelas empresas. Em média, cerca de 62% dos desligamentos nas MPEs e 73% dos desligamentos nas MGEs ocorrem via demissão. Em ambos os tipos de empresas, a principal razão que leva à demissão dos funcionários é a “insuficiência de desempenho do trabalhador” (citado por 40% das MPEs e por 44% das MGEs). Em segundo plano aparecem os problemas relacionados à queda nas vendas (piora generalizada dos negócios ou redução sazonal das vendas).

Um número relativamente menor dos desligamentos se devem ao próprio pedido de demissão dos empregados. No entanto, a proporção dos empregados que pedem demissão é maior nas MPEs (37% dos desligamentos nas MPEs) do que nas MGEs (25% dos desligamentos nas MGEs). Os dois principais motivos que levam os empregados a pedirem demissão também são os mesmos, em ambos os tipos de empresas: a oferta melhor de emprego e a insatisfação com o salário.

Assim, dado que a proporção dos desligamentos voluntários é maior nas MPEs e que os principais motivos são a oferta melhor de emprego e a insatisfação com o salário, pode-se dizer que boa parte da maior rotatividade voluntária da mão-de-obra nas MPEs se deve, de fato, aos baixos salários pagos por estas empresas.

⁴ Ver a respeito “*O Perfil da Micro e Pequena Empresa (MPE) no Estado de São Paulo*”, Relatório de Pesquisa SEBRAE-SP, dez. 97..

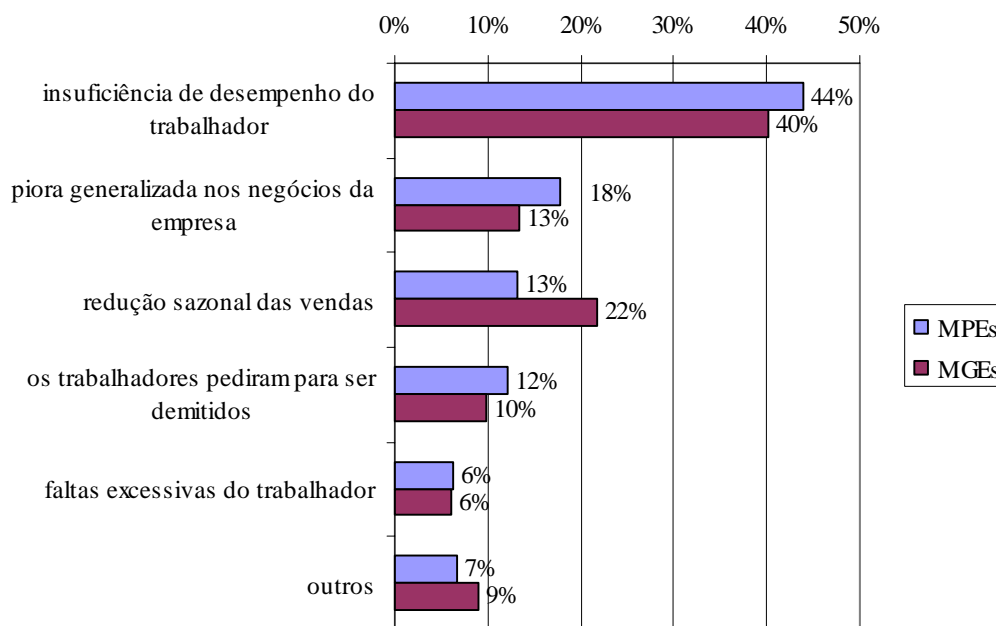
Gráfico 31 - Formas de desligamento dos empregados que saíram das empresas *



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

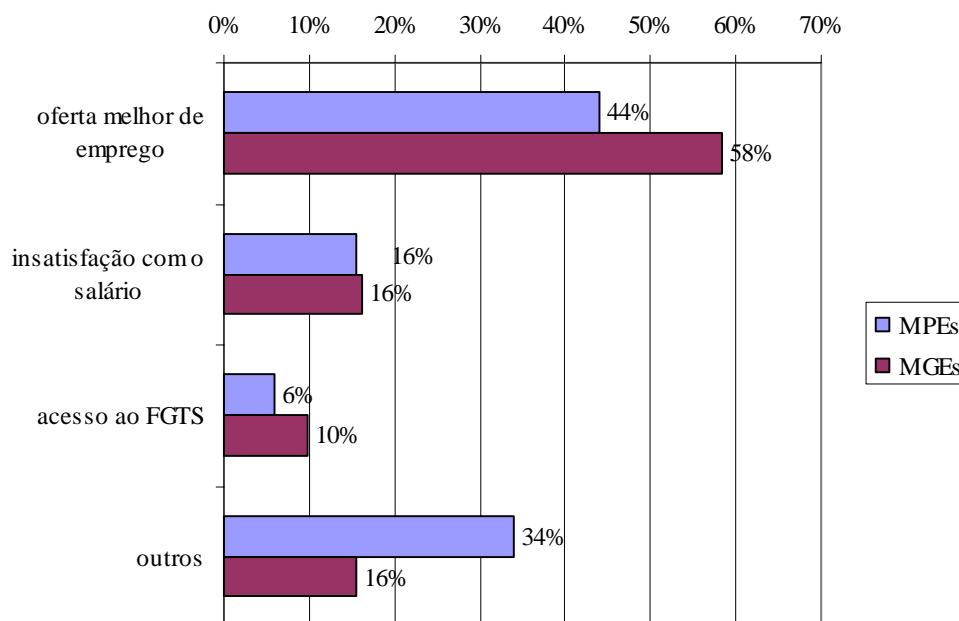
Nota: (*) aplica-se apenas às empresas em que houve desligamentos entre jun/97 e jul/98

Gráfico 32 - Principal motivo das empresas para as demissões que fizeram



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 33 - Principal causa dos pedidos de demissão dos trabalhadores



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

7. RELAÇÃO DAS EMPRESAS COM O SEBRAE

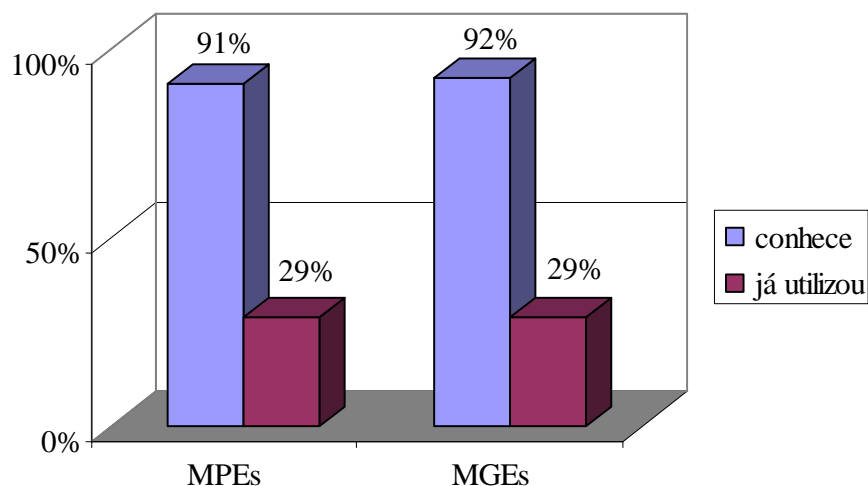
7.1 - Conhecimento e uso dos serviços prestados pelo SEBRAE

É relativamente grande o número de empresas que afirmam que conhecem o SEBRAE. Cerca de 91% das MPEs e 92% das MGEs afirmam conhecê-lo. Se levarmos em consideração que existem no Estado de São Paulo cerca de 800 mil empresas (dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo), o percentual de empresas paulistas que afirmam que já utilizaram os serviços do SEBRAE (29%) também é relativamente grande. Curiosamente, a proporção dos que já utilizaram os serviços do SEBRAE no Estado de São Paulo é o mesmo entre as MPEs e as MGEs.

Outra semelhança, entre as MPEs e as MGEs, está no fato de ambos os tipos de empresas citarem os cursos e palestras como os produtos mais utilizados. Contudo, as MGEs utilizam proporcionalmente mais estes produtos do que as MPEs. Cerca de 70% das MGEs afirmam que o produto mais utilizado são os cursos e palestras, enquanto que nas MPEs esta proporção é de 41%. Isto revela que apesar das MGEs aparecerem como usuárias dos serviços do SEBRAE, sua demanda está bastante concentrada nestes produtos (cursos e palestras).

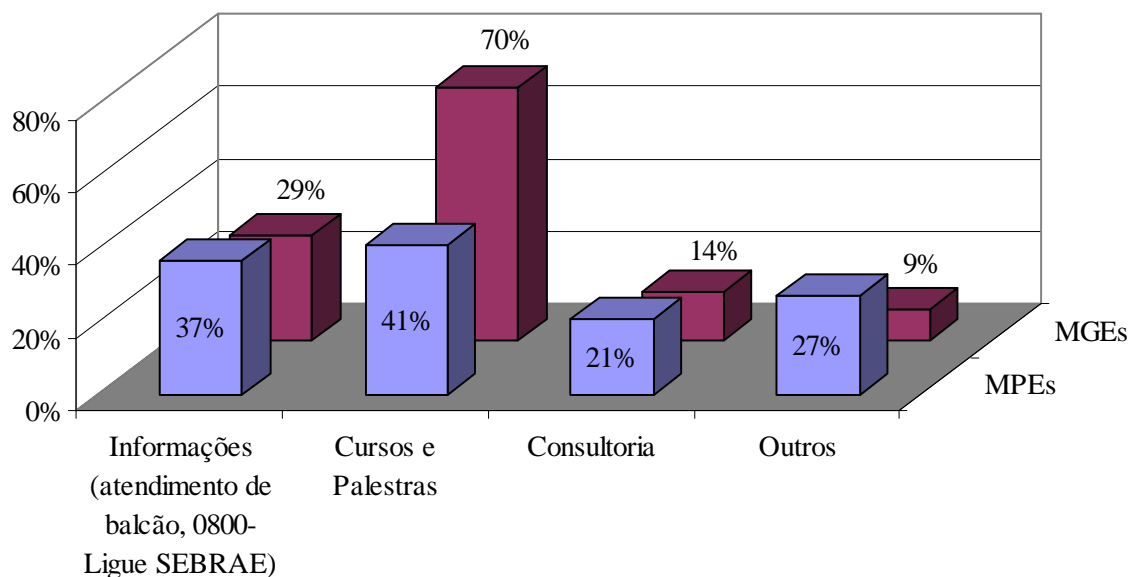
No caso específico das MPEs, também foram bastante citados os serviços de informações (atendimento de Balcão e 0800-Ligue Sebrae), citado por 37% das MPEs, e os serviços de consultoria, citados por 21% das MPEs. O elevado percentual de MPEs que citaram os “outros” produtos oferecidos pelo SEBRAE como os mais utilizados (27%), revela que há também uma demanda relativamente grande pelos demais produtos do SEBRAE.

Gráfico 34 - Empresas que afirmam que conhecem o SEBRAE e as que já utilizaram seus produtos/serviços



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Gráfico 35 - Produtos e serviços mais utilizados pelas empresas *



Fonte: SEBRAE-SP (pesquisa de campo).

Nota: a soma das respostas, por tipo de empresa, ultrapassa 100% porque cada empresa pode ter citado mais de um produto (foi admitida múltipla resposta nesta questão).

Nota: (*) aplica-se apenas às empresas que fizeram uso dos serviços do SEBRAE

8. ANÁLISE SINTÉTICA E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em média, o grau de escolaridade dos empresários e dos empregados das MPEs é inferior ao existente nas MGEs. A título de exemplo, apenas 36% dos micro e pequenos empresários possuem nível superior completo, contra 56% no caso das MGEs.

As micro e pequenas empresas também são mais jovens que as MGEs evidenciando que, em média, o nível de experiência das MPEs é menor do que o das MGEs.

O número médio de sócios-proprietários nas MPEs (2 sócios) também é menor que o existente nas MGEs (5 sócios) e a maior parte das instalações das MPEs correspondem a imóveis alugados, enquanto a maioria das MGEs estão instaladas em imóveis próprios.

Em termos de estrutura relativa custos, a composição média das MPEs é semelhante à das MGEs. No entanto, existem grandes diferenças sob o ponto de vista setorial. Nas MPEs do comércio 60% dos custos correspondem à compra de matéria-prima, nas MPEs do setor de serviços 56% dos custos correspondem a despesas com a mão-de-obra e nas MPEs da indústria as despesas com matérias-primas e mão-de-obra respondem, respectivamente, por 44% e 24% dos custos totais.

Em média, as máquinas utilizadas nas MPEs são mais antigas (70% têm mais de 5 anos) e menos sofisticadas, uma vez que possuem participação maior de máquinas produzidas no próprio país (88% são de origem nacional e 12% são importadas) se comparadas às máquinas utilizadas pelas MGEs, segmento onde 70% das máquinas são de origem nacional e 30% são importadas e que 65% de todas as máquinas têm mais de 5 anos.

A presença de equipamentos mais “sofisticados” tais como fax, computador, “acesso à internet” e leitor de código de barra também é menos freqüente nas MPEs (respectivamente 72%, 63%, 21% e 6%) do que nas MGEs (99%, 99%, 67% e 31%).

Em média, as MPEs paulistas ainda possuem menor produtividade de máquinas, menor produtividade de mão-de-obra e menor lucratividade que as MGEs paulistas. Contribuem para isso o fato das MPEs trabalharem com máquinas mais antigas, ausência de

equipamentos mais “sofisticados”, utilizarem mão-de-obra menos qualificada, possuírem menores índices de investimentos na qualificação da mão-de-obra, escalas de produção relativamente menor, atuarem em mercados mais restritos regionalmente (83% das MPEs operam no bairro e/ou no município), com um número maior de concorrentes e de ainda encontrarem uma série de dificuldades como a não obtenção de descontos na compra de matérias-primas, as dificuldades na relação com os sindicatos de trabalhadores, as dificuldades na elaboração de estudos de mercado/propaganda e marketing e as dificuldades para obter crédito bancário. No entanto, para solucionar boa parte destas dificuldades, em média, cerca de 67% das MPEs afirmam que uma atuação conjunta entre as próprias MPEs (através de cooperativa, compras ou contratações conjuntas, etc.) poderia ajudar a superar tais dificuldades. Esta atuação conjunta poderia, por exemplo, ser coordenada por uma instituição como SEBRAE-SP e executada em parceria com outras instituições representativas das MPEs, por setores específicos.

Com relação a concorrência dos produtos importados, cerca de 56% das MPEs industriais afirmaram que houve aumento destes produtos nos seus respectivos mercados. No entanto, aparentemente, em média, as MPEs industriais têm sido menos afetadas pelas importações do que as MGEs industriais, já que nesse último grupo um número maior de empresas (65%) afirmou que a participação de produtos importados aumentou nos seus respectivos mercados. Em geral, a principal razão atribuída ao avanço dos produtos importados é o preço menor destes produtos em relação aos similares nacionais (a “qualidade superior” dos importados foi um fator pouco citado). Por sua vez, a desvantagem mais citada pelas empresas, frente aos produtos importados, foi o custo da mão-de-obra. Como, em geral, o custo da mão-de-obra é relativamente baixo no país (em relação aos principais países exportadores), deduz-se dessas respostas que o crescimento dos produtos importados concentra-se em produtos oriundos de países com um custo de mão-de-obra ainda menor que a empregada no Brasil.

Com relação às exportações, cerca de 84% das MPEs industriais nunca exportou (apenas 4% das MPEs exportam todos os anos). Entre os motivos alegados para não exportar destacam-se a falta de escala de produção, a falta de informações sobre os mercados externos (clientes, exigências, normas técnicas, etc) e as insuficiências internas à empresa

(organização, recursos humanos, etc.). No entanto, a propensão destas empresas à exportar é elevada. Cerca de 56% das MPEs afirmam que teriam interesse em exportar caso conseguissem superar estes problemas. Porém, mesmo que conseguissem superar tais dificuldades, as empresas ainda enfrentariam outros problemas para começar a exportar, tais como: “dificuldades burocráticas e alfandegárias” , concorrência mais acirrada no exterior e falta de financiamento para exportar (dificuldades citadas pelas MPEs exportadoras quando estas começaram a exportar).

Diante deste quadro, pode-se afirmar, que de fato, as MPEs enfrentam uma série de dificuldades que são mais fortes para este segmento de empresas do que para as MGEs. Tratam-se de dificuldades relativas às baixas escalas de produção (baixa produtividade/custos elevados), tecnologia (defasagem tecnológica, organização da produção, etc.), baixa lucratividade, baixa qualificação da mão-de-obra (e do próprio empresário), burocracia e escassez de informações (em especial referente aos mercados externos). Áreas que já vem sendo objeto de ações de promoção por parte do SEBRAE-SP e que deveriam receber um apoio adicional das diversas esferas de governo e de outras instituições voltadas para a promoção de MPEs, principalmente, em função do seu elevado potencial de expansão do nível de ocupação das pessoas e de geração de emprego.

9. NOTAS METODOLÓGICAS

Para a elaboração deste estudo, foram entrevistadas 1.817 empresas, durante os meses de junho e julho de 1998, sendo 63% MPEs e 37% MGEs. Quanto à localização, as empresas entrevistadas distribuem-se como segue: 65% na Região Metropolitana de São Paulo e 35% no Interior do Estado.

Foram considerados três grandes setores de atividades e oito subsetores, com as empresas assim distribuídas:

- 26% comerciais (comércio varejista, 15%; comércio atacadista, 11%)
- 35% industriais (alimento e vestuário, 11%; metalúrgicas, 12%; outras, 12%)
- 39% do setor de serviços (apoio a atividades empresariais, 12%; alojamento e alimentação, 11%; outros, 16%)

A cada empresa foi aplicado um questionário com 63 perguntas, cobrindo os seguintes tópicos: a) perfil do empresário; b) perfil da empresa; c) desempenho; d) mercado da empresa, destacando-se exportações; e) mão-de-obra (qualificação, rotatividade, salários) e f) aspectos relacionados ao Sebrae.

A identificação das empresas baseou-se no Cadastro RAIS – Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho, referente ao ano de 1995. De acordo com a praxe, as empresas foram classificadas quanto ao tamanho pelo número de empregados registrados, como segue:

- **Microempresa:** até 19 empregados na indústria e até 09 empregados no comércio/serviços
- **Pequena Empresa:** de 20 a 99 empregados na indústria e de 10 a 49 empregados no comércio/serviços

- **Média Empresa:** de 100 a 499 empregados na indústria e de 50 a 99 empregados no comércio/serviços
- **Grande Empresa:** acima de 499 empregados na indústria e acima de 99 empregados no comércio/serviços

Com respeito ao território, foram consideradas duas áreas de análise, quais sejam: “Região Metropolitana da Grande São Paulo”, constituída por 37 municípios mais a Capital e “Interior”, constituída pelos restantes municípios paulistas.

Com base nesses níveis de análise, e examinando o Cadastro RAIS 95, definiu-se a amostra constante da tabela 1 a seguir. Foram identificadas probabilisticamente empresas nas categorias setor, tamanho e região para 45 municípios do Estado. Para cada município, foram identificados conjuntos de empresas para cada categoria de análise, em número superior ao previsto para a amostra. Durante a realização das entrevistas, procurou-se cumprir o plano amostral, o que mostrou-se impossível em alguns casos. As razões para tanto devem-se a recusas por parte de empresários em atender ao entrevistador (tipicamente, nas empresas médias e grandes), no desaparecimento das empresas etc. Sendo assim, o conjunto de empresas entrevistadas é ligeiramente inferior aos 1.999 previstos, conforme apresenta a tabela abaixo, resultando em um aproveitamento de 91%.

Tabela 8 - Plano amostral e empresas efetivamente pesquisadas

Tipos de Empresas			Número de Empresas			% do Total	
			Previsto (A)	Executado (B)	(B)/(A)	Previsto	Executado
Micros e Pequenas Empresas (MPE) 63%	Região Metropolitana	Indústria - Total	250	255	1.02	12.5%	14.0%
		Alimentos e Vestuário	66	53	0.80	3.3%	2.9%
		Metalúrgica	92	108	1.17	4.6%	5.9%
		Outras Indústrias	92	94	1.02	4.6%	5.2%
		Comércio - Total	132	150	1.14	6.6%	8.3%
		Varejista	79	73	0.92	4.0%	4.0%
		Atacadista	53	77	1.45	2.7%	4.2%
		Serviços - Total	250	297	1.19	12.5%	16.3%
		Apoio a Atividades Empresariais	92	80	0.87	4.6%	4.4%
	Alojamento e Alimentação	79	97	1.23	4.0%	5.3%	
	Outros Serviços	79	120	1.52	4.0%	6.6%	
	Interior	Indústria - Total	143	147	1.03	7.2%	8.1%
		Alimentos e Vestuário	65	58	0.89	3.3%	3.2%
		Metalúrgica	39	44	1.13	2.0%	2.4%
		Outras Indústrias	39	45	1.15	2.0%	2.5%
		Comércio - Total	130	127	0.98	6.5%	7.0%
		Varejista	52	80	1.54	2.6%	4.4%
		Atacadista	78	47	0.60	3.9%	2.6%
Serviços - Total		143	165	1.15	7.2%	9.1%	
Apoio a Atividades Empresariais		39	62	1.59	2.0%	3.4%	
Alojamento e Alimentação	52	37	0.71	2.6%	2.0%		
Outros Serviços	52	66	1.27	2.6%	3.6%		
Médias e Grandes Empresas (MGE) 37%	Região Metropolitana	Indústria - Total	239	152	0.64	12.0%	8.4%
		Alimentos e Vestuário	71	45	0.63	3.6%	2.5%
		Metalúrgica	79	50	0.63	4.0%	2.8%
		Outras Indústrias	89	57	0.64	4.5%	3.1%
		Comércio - Total	166	144	0.87	8.3%	7.9%
		Varejista	68	90	1.32	3.4%	5.0%
		Atacadista	98	54	0.55	4.9%	3.0%
		Serviços - Total	274	190	0.69	13.7%	10.5%
		Apoio a Atividades Empresariais	86	59	0.69	4.3%	3.2%
	Alojamento e Alimentação	97	58	0.60	4.9%	3.2%	
	Outros Serviços	91	73	0.80	4.6%	4.0%	
	Interior	Indústria - Total	120	82	0.68	6.0%	4.5%
		Alimentos e Vestuário	48	34	0.71	2.4%	1.9%
		Metalúrgica	33	22	0.67	1.7%	1.2%
		Outras Indústrias	39	26	0.67	2.0%	1.4%
		Comércio - Total	68	49	0.72	3.4%	2.7%
		Varejista	44	21	0.48	2.2%	1.2%
		Atacadista	24	28	1.17	1.2%	1.5%
Serviços - Total		84	59	0.70	4.2%	3.2%	
Apoio a Atividades Empresariais		21	11	0.52	1.1%	0.6%	
Alojamento e Alimentação	24	15	0.63	1.2%	0.8%		
Outros Serviços	39	33	0.85	2.0%	1.8%		
TOTAIS	MPE	1048	1142	1.09	52.4%	62.9%	
	MGE	951	676	0.71	47.6%	37.2%	
	Região Met.	1311	1188	0.91	65.6%	65.4%	
	Interior	688	629	0.91	34.4%	34.6%	
	Indústria	752	636	0.85	37.6%	35.0%	
	Comércio	496	472	0.95	24.8%	26.0%	
	Serviços	751	710	0.95	37.6%	39.1%	
Total Geral	1999	1817	0.91	100.0%	100.0%		

A cada empresa foi aplicado questionário por entrevistadores devidamente treinados, em visitas pessoais. Os trabalhos estiveram sob a responsabilidade de uma Chefe de Campo, que comandou equipe composta de três Supervisores, dois Checadores, dois Auxiliares e vinte Entrevistadores com experiência no tipo de trabalho envolvido.

Quanto à qualidade das informações, os seguintes cuidados foram tomados, além da experiência e escolaridade da equipe envolvida. Os entrevistadores apresentaram evidências de sua presença nas empresas, tais como a apresentação do cartão do entrevistado ou do carimbo da empresa no questionário. Para 10% das empresas entrevistadas foi realizada checagem aleatória (telefônica), não só da realização da entrevista mas também da precisão das informações. Os supervisores verificaram a consistência dos questionários preenchidos previamente à digitação dos resultados. Após essa, foram introduzidos mecanismos de verificação automática no programa computacional utilizado para o registro das informações, garantindo-se que perguntas aplicáveis a determinado tipo de empresa não tivessem sido respondidas inadequadamente por outras empresas. Cópias desses programas são encaminhadas separadamente em disquete e em versão impressa.

Coligidas as informações, os resultados foram preparados para análise aplicando-se ponderadores, com o fim de transformar subsetores em setores. A tabela a seguir apresenta esses ponderadores.

Tabela 9 – Ponderadores utilizados

Setor	Subsetor	MPEs	MGEs
Indústria	Alimentos e Vestuário	6.0	8.0
	Metalúrgica	3.0	7.0
	Outras	9.0	17.0
Comércio	Atacadista	7.0	6.0
	Varejista	41.0	16.0
Serviços	Serviços Prestados às Empresas	8.0	13.0
	Alojamento e Alimentação	7.0	4.0
	Outros Serviços	19.0	29.0
Total		100.0	100.0

Realização: Sebrae-SP e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe). Levantamento de Campo: Data Kirsten.

Coordenadores: Marco Aurélio Bedê (Sebrae-SP) e Carlos Roberto Azzoni (Fipe)

Equipe Técnica: Hao Min Huai, Zeina Abdel Latif, Raul Cristóvão dos Santos, Naércio Aquino Menezes Filho e Vera Lúcia Cezar.

Nota metodológica: Para a elaboração deste estudo, foram entrevistadas 1.817 empresas, durante os meses de junho e julho de 1998, sendo 63% MPEs e 37% MGEs. Quanto à localização, as empresas entrevistadas distribuem-se como segue: 65% na Região Metropolitana de São Paulo e 35% no Interior do Estado. Foram considerados três grandes setores de atividades e oito subsetores, com as empresas assim distribuídas: 26% comerciais (comércio varejista, 15%; comércio atacadista, 11%), 35% industriais (alimento e vestuário, 11%; metalúrgicas, 12%; outras, 12%), 39% do setor de serviços (apoio a atividades empresariais, 12%; alojamento e alimentação, 11%; outros, 16%)

Sebrae-SP - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo
Área de Pesquisas Econômicas.
Rua Vergueiro, 1.117 – Paraíso,
Tels. : 3177-4715/4709/4712
CEP 01504-001 – São Paulo – SP.

Homepage: <http://www.sebraesp.com.br>.

e-mail: marcob@sebraesp.com.br
webmaster@sebraesp.com.br