

ESTUDO
PEQUENAS EMPRESAS EM
CRESCIMENTO: AS SGBs
BRASILEIRAS E SUAS
ORGANIZAÇÕES DE APOIO

2020

ELABORAÇÃO



ÍNDICE

1	INTRODUÇÃO	
	1 Introdução	5
	2 Metodologia	7
	Alto crescimento	8
	Nicho	8
	Dinâmicas	8
	De subsistência	8
	SGBs Impulsionadoras	8
2	PRIMEIRA PARTE	
	<i>O conceito de SGBs no contexto brasileiro: definições e estatísticas</i>	10
	1 Definições	11
	1.1 SGBs	11
	1.2 Porte	11
	1.3 Crescimento	14
	2 Estatísticas	16
	2.1 Porte	16
	2.2 Crescimento	20
	2.3 Porte e crescimento	23
	2.4 Considerações Finais	26
	3 Referências	28
3	SEGUNDA PARTE	
	<i>Exemplos de SGBs e de suas organizações de apoio no Brasil</i>	29
	1 Exemplos de SGBs	33
	Destaques: SGBs brasileiras de alto crescimento	41
	2 Exemplos de organizações de apoio a SGBs	48
	Norte e Nordeste	49
	Periferias	5
4	CONCLUSÕES	63



INTRODUÇÃO

1. Introdução

Realizado a pedido do escritório regional da ANDE (Aspen Network of Development Entrepreneurs) no Brasil e coordenado pela Reos Partners, este estudo sobre as SGBs brasileiras revela um ecossistema muito diverso e nuançado — além da carência de dados estatísticos que permitam uma definição mais precisa do universo de empresas que se enquadra nesse conceito.

SGBs significa *Small and Growing Businesses* — ou Pequenas Empresas em Crescimento —, um conceito ainda pouco disseminado no Brasil, mas que é utilizado por diversas organizações internacionais e que instituiu a ANDE em 2009. A organização hoje atua em mais de 150 países, a partir de sua sede em Washington DC e de oito escritórios instalados em países ditos emergentes, reunindo hoje como associadas cerca de 300 organizações de apoio às SGBs, isto é, intermediárias desse ecossistema (em torno de 40 no Brasil).

A visão estratégica é que as SGBs (ou PECs, em português) criam mais empregos, estimulam o crescimento econômico de longo prazo e produzem benefícios sociais e ambientais nas comunidades em que atuam. Em síntese, a ideia é que as SGBs ajudam os países a superar a pobreza de maneira sustentável e duradoura. As estatísticas brasileiras levantadas neste mapeamento tendem a confirmar isso.

Na definição da ANDE, as SGBs são empresas privadas com 5 a 250 colaboradores e significativo potencial e ambição de crescimento, buscando para isso capital da ordem de US\$20.000 a US\$2 milhões (R\$ 100 mil a R\$ 10 milhões, em números arredondados).

A primeira observação em relação às SGBs brasileiras é que, em diferentes países com contextos distintos de desenvolvimento, empresas com 5 a 250 colaboradores não são necessariamente pequenas. Pelo critério do Sebrae para comércio e serviços, por exemplo, esta faixa de colaboradores cobre todo o espectro das empresas no país (micro, pequenas, médias e grandes).

É também necessário enfatizar que há diversas maneiras de definir o crescimento das empresas — o outro eixo que orienta o conceito de SGB. Entre as organizações estudadas só o IBGE produz estatísticas de crescimento considerando o número de colaboradores.

Outras organizações consideram o crescimento a partir do orçamento dessas empresas. Segundo o IBGE, uma empresa é considerada de alto crescimento quando apresenta “crescimento médio do pessoal ocupado assalariado de pelo menos 20% ao ano por um período de três anos e tem dez ou mais pessoas ocupadas assalariadas no ano inicial de observação.”

Para complexificar esse cenário, como se sabe, o Brasil vem enfrentando graves desafios econômicos desde 2013, com recessão em 2015 e 2016. Como muitas das informações estatísticas do estudo referem-se à década de 2010, pode-se supor que há um impacto do contexto macroeconômico sobre a realidade das pequenas empresas em crescimento.

Assim, este mapeamento faz aproximações conceituais e estatísticas limitadas à disponibilidade de dados. Apesar das limitações, identificamos um conjunto de mais de 18 mil SGBs no país, que nos permite enxergar com mais clareza a diversidade e as muitas nuances desse ecossistema.

2. Metodologia

Este relatório é composto de duas partes, mais uma introdução e uma conclusão, identificando oportunidades para quem atua no fortalecimento deste setor. A Primeira Parte, denominada “O conceito de SGBs no contexto brasileiro: definições e estatísticas”, analisa taxonomias e dados das quatro principais organizações brasileiras que produzem informações sobre a área: BNDES, IBGE, Receita Federal e Sebrae. A Segunda Parte, “Exemplos de SGBs e de suas organizações de apoio”, traz uma seleção de 20 organizações identificadas por este mapeamento para ilustrar o rico universo desse campo empresarial.

Para a realização da parte conceitual e estatística, o trabalho se baseou essencialmente em revisão bibliográfica e em pesquisa pela internet — e foi desenvolvido por profissionais especializados no tema. Para a composição do portfólio de organizações, usou-se a metodologia *snowball*, ou bola de neve, em que um série de entrevistas é feita com atores do sistema para identificar as organizações mais relevantes e ilustrativas — à medida que se avança nas entrevistas, com pessoas identificadas nas entrevistas anteriores, se chega a organizações cada vez mais distantes do “centro”, isto é, se inclui no mapa organizações que em geral não são visíveis, por exemplo, a partir de São Paulo.

Foram ainda realizadas seis entrevistas em profundidade com atores da área, para conhecer melhor as motivações e desafios dos empreendedores e das empreendedoras dessa área. O material dessas entrevistas ajudou a estruturar a lista de exemplos e a descrever as organizações reunidas na Segunda Parte deste relatório.

No trabalho de revisão bibliográfica, destacamos a publicação *The Missing Middles: Segmenting Enterprises to Better Understand Their Financial Needs*, realizada pela Omidyar Network, pelo Ministério de Relações Exteriores da Holanda e pela Collaborative for Frontier Finance. Este estudo, que também tem as SGBs como foco, constrói uma tipologia denominada “as quatro famílias de SGBs”. O objetivo do trabalho é definir as diferentes necessidades de financiamento dos diversos tipos de SGBs. Mas as quatro famílias criadas ajudam também a “ler” o mapeamento brasileiro para melhor compreender o setor. Em resumo, as famílias segmentadas pelo estudo são:

ALTO CRESCIMENTO

São SGBs que buscam modelos de negócios disruptivos e visam grandes mercados. Essas empresas têm alto potencial de crescimento e escala e tendem a apresentar forte liderança e talento, necessários para gerenciar um negócio pioneiro em seus produtos, serviços e modelos de negócios.

NICHO

Empresas que criam produtos e serviços inovadores voltados a nichos de mercado ou segmentos de clientes cujo mercado tradicional frequentemente não endereça, como territórios empobrecidos ou grupos sociais desfavorecidos.

DINÂMICAS

Estas SGBs são de médio porte e operam em indústrias estabelecidas, "feijão com arroz" — como comércio, manufatura, varejo e serviços — e implantam modelos de negócios comprovados, com taxas de crescimento constantes, mas moderadas.

DE SUBSISTÊNCIA

São pequenas empresas que vendem produtos e serviços tradicionais, em geral com organização familiar. Essas SGBs são movidas por oportunidade e por necessidade, empregam um pequeno número de pessoas e já são formais ou em breve serão formalizadas.

Ao longo deste relatório, faremos referência a essas quatro famílias de SGBs e, na parte final, de Conclusões e Recomendações, apresentaremos a possibilidade de acrescentar a essa classificação um quinto tipo, ou talvez um subtipo, dessas empresas:

SGBs IMPULSIONADORAS

São organizações com dois focos — empresarial e socioambiental — que se mantêm por meio do fortalecimento e da comercialização de produtos e serviços de outras SGBs ou de empreendimentos ainda menores, como empresas individuais, associando capital financeiro e capital filantrópico. Em geral operam em contextos "fora do centro", como periferias urbanas, Norte e Nordeste.

A classificação principal que utilizamos na construção dos exemplos desse mapeamento foi definida em conjunto com a direção executiva da ANDE Brasil, de acordo com os focos de atuação da organização no país.

Como principal estratégia, a ANDE atua em todo o mundo fortalecendo e articulando organizações intermediárias do ecossistema de SGBs, ou seja, organizações que apoiam essas empresas de diversas maneiras — oferecendo desde instrumentos financeiros até suporte técnico. Assim, os associados à ANDE são todos intermediários, de apoio a SGBs.

Definiu-se, então, que o portfólio reunido na Segunda Parte fosse dividido da seguinte forma:

- ▶ 10 SGBs (que ilustram a diversidade e as nuances do ecossistema)
- ▶ 5 Organizações de apoio a SGBs de periferia (organizações de periferias urbanas que apoiam o empreendedorismo em seus territórios)
- ▶ 5 Organizações de apoio a SGBs do Nordeste ou do Norte

Com isso, além de ilustrar o que são as SGBs brasileiras, este mapeamento também cria uma lista de organizações que atuam em periferias urbanas ou nas regiões Norte e Nordeste, áreas de interesse específico da ANDE Brasil.

Os três focos estratégicos da ANDE Global (clima, gênero e trabalho digno) e os específicos da ANDE Brasil (em particular, as desigualdades e a questão racial) também foram considerados ao compor o portfólio.



PRIMEIRA PARTE

O conceito de SGBs no contexto brasileiro: definições e estatísticas

1. Definições

1.1 SGBs

Utilizamos neste estudo a definição para Small and Growing Businesses (SGBs) fornecida no Panorama do Setor de Pequenas Empresas em Crescimento, elaborado pela Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE). De acordo com o relatório, SGBs ou Pequenas Empresas em Crescimento, referem-se a uma definição cunhada pela ANDE para empresas comercialmente viáveis com 5 a 250 colaboradores¹ com significativo potencial e ambição de crescimento. Além disso, as SGBs em geral buscam capital entre US\$ 20.000 e US\$ 2 milhões para crescerem.

Diante da definição acima, compreendemos que existem dois eixos sustentando o conceito de SGBs: porte e intensidade de crescimento. Ambos os eixos estão embutidos no próprio conceito, sendo o porte (small) dimensionado pelo número de colaboradores e a intensidade do crescimento (growing) dimensionada pelo potencial e ambição, assim como pela busca por capital. Utilizaremos a seguir os dois eixos para estruturar a primeira parte deste relatório.

1.2 PORTE

Não existe uma forma única e internacionalmente aceita para classificar as empresas de acordo com o seu porte. No Brasil, diversos critérios são utilizados por diferentes órgãos nacionais. Neste estudo, analisamos os critérios de enquadramento empregados por quatro organizações sediadas em território nacional: BNDES, IBGE, Receita Federal e SEBRAE.

Entre os quatro órgãos, são considerados dois critérios para segmentar as empresas em termos de porte: (i) receita anual bruta e (ii) número de pessoas ocupadas. A seguir detalhamos a descrição dos critérios e parâmetros adotados por cada organização. A Tabela 1 sintetiza e compara as informações.

1.2.1 SEBRAE

O SEBRAE utiliza-se do critério de pessoas ocupadas para definir o porte das empresas e distingue os negócios entre aqueles que atuam no setor de serviços e comércio daqueles ativos na indústria da transformação e da construção. No setor

¹ Ao longo do estudo manteremos a referência a “colaboradores” utilizada pela ANDE. Para os dados fornecidos pelos órgãos brasileiros estudados, contudo, usaremos os termos “pessoas ocupadas assalariadas” e “trabalhadores” de forma indistinta.

de serviços são consideradas microempresas aquelas com até 9 pessoas ocupadas; pequenas empresas as que contam com entre 10 e 49 trabalhadores; médias com entre 50 e 99; e, grandes empresas com 100 ou mais pessoas. No setor da indústria são microempresas aquelas com até 19 pessoas; pequenas empresas com entre 20 e 99; médias entre 100 e 499 e grandes empresas com 500 ou mais pessoas ocupadas.

1.2.2 BNDES

O BNDES considera o critério de receita operacional bruta anual para sua classificação. De acordo com o banco, microempresas têm renda anual menor ou igual a R\$ 360 mil; pequenas empresas maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões; médias empresas maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões e grandes empresas maior do que R\$ 300 milhões.

Utilizamos neste estudo a definição para Small and Growing Businesses (SGBs) fornecida no Panorama do Setor de Pequenas Empresas em Crescimento, elaborado pela Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE). De acordo com o relatório, SGBs ou Pequenas Empresas em Crescimento, referem-se a uma definição cunhada pela ANDE para empresas comercialmente viáveis com 5 a 250 colaboradores com significativo potencial e ambição de crescimento. Além disso, as SGBs em geral buscam capital entre US\$ 20.000 e US\$ 2 milhões para crescerem.

Diante da definição acima, compreendemos que existem dois eixos sustentando o conceito de SGBs: porte e intensidade de crescimento. Ambos os eixos estão embutidos no próprio conceito, sendo o porte (small) dimensionado pelo número de colaboradores e a intensidade do crescimento (growing) dimensionada pelo potencial e ambição, assim como pela busca por capital. Utilizaremos a seguir os dois eixos para estruturar a primeira parte deste relatório.

1.2.3 Receita Federal

A Receita Federal classifica as empresas entre microempresas (MEs) e empresas de pequeno porte (EPPs) para a admissão ao regime tributário do Simples Nacional. São consideradas MEs as empresas que obtiveram receita bruta inferior ou igual a R\$ 360 mil; enquanto as EPPs devem ter obtido receita superior a R\$ 360 mil e inferior ou igual a R\$ 4,8 milhões.

1.2.4 IBGE

O IBGE não adota nenhuma norma de classificação para o porte das empresas, utilizando em suas pesquisas tanto critérios de receita como de trabalhadores para definir o estrato das empresas. Contudo, ao referir-se às Micro e Pequenas Empresas (MPEs)², o Instituto utiliza como referência a receita bruta anual definida pelo

² As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999), com os valores atualizados para o ano de referência do estudo (2001). Neste caso, as MPEs são definidas como aquelas com faturamento igual ou inferior a R\$1,5 milhão.

TABELA 1 – DEFINIÇÕES: COMPARATIVO CRITÉRIOS DE PORTE

		ÓRGÃOS				
		SEBRAE (comércio e serviços)	SEBRAE (indústria)	BNDES	Receita Federal	IBGE ³
Critério de enquadramento		Número de pessoas ocupadas	Número de pessoas ocupadas	Valor de receita	Valor de receita	Valor de receita
PORTE	Microempresa	≤ 9 pessoas	≤ 19 pessoas	≤ R\$ 360 mil	≤ R\$ 360 mil	≤ R\$ 1,5 milhão (2001)
	Pequena empresa/ Empresa de pequeno porte	Entre 10 e 49 pessoas	Entre 20 e 99 pessoas	> R\$ 360 mil ≤ R\$ 4,8 milhões	> R\$ 360 mil ≤ R\$ 4,8 milhões	
	Média empresa	Entre 50 e 99 pessoas	Entre 100 e 499 pessoas	> R\$ 4,8 milhões ≤ R\$ 300 milhões		
	Grande empresa	100 ou mais	500 ou mais	> R\$ 300 milhões		

Fontes: BNDES (2020), IBGE (2003), Receita Federal (2020), SEBRAE (2017)

³ A definição refere-se a Microempresas e a Empresas de Pequeno Porte. Este valor máximo de receita que uma empresa poderia auferir em 2001 (ano de referência do estudo As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio – Rio de Janeiro: IBGE, 2003), foi obtido pela atualização do valor especificado na Lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999, Capítulo 2, Artigo 20, Inciso II, § 30, pelo IGP-DI.

Considerando que o critério utilizado pela ANDE para definir porte das empresas é o número de trabalhadores e não a receita das organizações, a definição do SEBRAE parece ser a mais apropriada para enquadrar as SGBs. Nota-se, contudo, que não há uma sobreposição perfeita entre os parâmetros usados no Brasil para porte das empresas e o conceito da ANDE. A tabela abaixo procura ilustrar a dificuldade em encontrar uma definição comum para porte das empresas no contexto internacional. Como o comparativo simplificado indica⁴, os critérios e parâmetros variam substancialmente entre os países.

TABELA 2 – DEFINIÇÕES COMPARATIVO INTERNACIONAL PARÂMETROS DE PORTE

Porte da empresa	Países ou grupo de países						
	UE	EUA	Rússia	China	África do Sul	Egito	Gana
Micro	<10	-	-	-	<20	1-4	1-5
Pequena	<50	<100	15-100	<300	20-49	5-14	6-29
Média	<250	<500	101-250	300-2000	50-200	15-49	30-39

Fonte: Growing the Global Economy Through SMEs: Edinburgh Group, 2012.

1.3 CRESCIMENTO

Para enquadrarmos a intensidade do crescimento, o segundo eixo de definição das SGBs, encontramos uma única fonte de definição entre os órgãos brasileiros estudados. A definição é utilizada pelo IBGE e citada como referência por estudos do BNDES e SEBRAE. O parâmetro utilizado pelo IBGE está alinhado com padrões internacionais⁵ e considera uma empresa como de alto crescimento quando apresenta “crescimento médio do pessoal ocupado assalariado de pelo menos 20% ao ano por um período de três anos e tem 10 ou mais pessoas ocupadas assalariadas no ano inicial de observação.”⁶

⁴ As definições utilizadas concentraram-se apenas no critério de número de trabalhadores. Diversas das unidades territoriais listadas (Rússia, China, África do Sul, Gana e UE) apresentam também critérios de receita, mas foram aqui simplificadas exibindo apenas o critério de pessoal. Com relação à escolha dos exemplos, a tabela procura indicar uma amostra diversa de países e pretendia incluir todos os BRICs – a Índia, contudo, não foi considerada por utilizar-se apenas do critério de receita para classificar as empresas em termos de porte.

⁵ Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Eurostat.

⁶ Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Pg. 16.

O estudo do IBGE considera ainda um subgrupo das empresas de alto crescimento, intituladas empresas gazelas, que abrange empresas com idade “entre 3 e 5 anos no ano de referência e apresenta crescimento médio anual superior a 20%, em um período de três anos.”⁷

TABELA 3 – CONCEITOS DE CRESCIMENTO

Tipo de empresa	Alto crescimento	Gazelas
Definição	Empresas com 10 ou mais pessoas ocupadas assalariadas no ano inicial de observação e crescimento médio do pessoal ocupado de pelo menos 20% ao ano por um período de três anos	Empresas com idade entre 3 e 5 anos que apresentam crescimento médio anual superior a 20%, em um período de três anos

Apesar do estudo se focar na definição acima apresentada para a seção seguinte do documento, dedicado às estatísticas, diversos outros critérios poderiam ser utilizados para caracterizar o crescimento de uma empresa. Nesse sentido, vale notar que mesmo dentro do critério utilizado pela ANDE — onde são consideradas as empresas que buscam capital entre US\$ 20.000 e US\$ 2 milhões — podem ser encontrados diferentes grupos de empresas, com características diversas.

De acordo com o estudo do *Collaborative for Frontier Finance*⁸, existem quatro “famílias” de SGBs, classificadas a partir de critérios como o seu potencial de crescimento e escala, grau de inovação do produto ou serviço e perfil de comportamento do empreendedor. Esse agrupamento auxilia na compressão da diversidade presente neste universo de empresas, onde o negócio pode, por exemplo, priorizar a inovação com relação à escala (como no caso dos empreendimentos de nicho), optar por criar modelos de negócio disruptivos com rápida expansão (empreendimentos de alto crescimento) ou buscar um crescimento incremental, operando em pequena escala (como as chamadas empresas que sustentam a subsistência).

⁷ Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Pg. 18.

⁸ The Missing Middles: Segmenting Enterprises to Better Understand Their Financial Needs, realizada pela Omidyar Network, pelo Ministério de Relações Exteriores da Holanda e pela Collaborative for Frontier Finance, 2018

2. Estatísticas

O segundo capítulo da primeira parte deste estudo analisa as estatísticas relevantes para definição do universo de SGBs no Brasil. Todas as informações foram retiradas da base de dados do Cadastro Central de Empresas (CEMPRE), que reúne informações provenientes de pesquisas anuais do IBGE⁹.

O primeiro subitem deste capítulo trata da variável de porte das empresas, atendo-se ao critério definido pela ANDE (emprego de até 250 colaboradores); o segundo, analisa os dados referentes às empresas consideradas de alto crescimento pela classificação do IBGE (crescimento do número de colaboradores de pelo menos 20% ao ano durante três anos para empresas com 10 ou mais trabalhadores).

Assim como os estudos do IBGE, utilizaremos o termo “empresas” para se referir ao universo de organização analisadas. Contudo, o CEMPRE considera todas as organizações inscritas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), da Receita Federal, o que inclui não apenas entidades empresariais, mas também órgãos da administração pública e instituições privadas sem fins lucrativos¹⁰.

2.1 PORTE

Na análise a partir do recorte de porte das empresas, seguimos a definição das SGBs e consideramos empresas com entre 5 e 249 colaboradores a partir da base de dados do CEMPRE. Os números mais recentes disponíveis, de 2018, indicam que o número de empresas desse porte é de 1.363.069, o que representa 28% do total de empresas no país. Como pode-se notar na Tabela 4, as empresas de menor porte predominam na estrutura empresarial brasileira.

⁹ De acordo com o portal do IBGE, “o Cadastro Central de Empresas - CEMPRE constitui um importante acervo de dados sobre o universo das empresas e outras organizações formais e suas respectivas unidades locais existentes no Brasil, reunindo informações cadastrais e econômicas oriundas de pesquisas anuais do IBGE, nas áreas de Indústria, Construção, Comércio e Serviços, e de registros administrativos do Ministério do Trabalho e Previdência Social, como a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS.”

¹⁰ De acordo com os dados de 2018 do CEMPRE, as entidades empresariais representam 90,3% desse conjunto; as entidades sem fins lucrativos, 9,3% e os órgãos da administração pública 0,4%. Apesar de representar pouca relevância em termos de número de unidades, os órgãos da administração pública empregam 19% do pessoal ocupado total e pagam 32,2% dos salários.

TABELA 4 – NÚMERO DE EMPRESAS POR PORTE

Faixas de pessoal ocupado	Número de empresas e outras organizações	
	Absoluto	Relativo (%)
5 a 9	755 997	15%
10 a 19	373 096	8%
20 a 29	97 755	2%
30 a 49	68 118	1%
50 a 99	44 110	1%
100 a 249	23 993	0%
Faixa de porte SGBs	1 363 069	28%
0 a 4	3 555 111	72%
250 a 499	9 682	0%
500 ou mais	9 999	0%
Total	4 937 861	100%

Fonte: CEMPRE, IBGE

Em termos de pessoal ocupado assalariado (Tabela 5), são 18.895.462 pessoas empregadas por empresas na faixa de porte das SGBs, o que representa 42% da força total de trabalho das empresas brasileiras. Dessa forma, nota-se que as empresas desse porte tiveram uma representatividade superior em termos de pessoal ocupado (42%) se comparado a sua participação no número de empresas (28%).

TABELA 5 – PESSOAL OCUPADO POR PORTE

Faixas de pessoal ocupado	Pessoal ocupado assalariado	
	Absoluto	Relativo (%)
5 a 9	3 589 563	8%
10 a 19	4 090 371	9%
20 a 29	2 144 703	5%
30 a 49	2 453 420	5%
50 a 99	2 950 073	6%
100 a 249	3 667 332	8%
Faixa de porte SGBs	18 895 462	42%
0 a 4	2 061 120	5%
250 a 499	3 359 175	7%
500 ou mais	21 140 520	47%
Total	45 456 277	100%

Fonte: CEMPRE, IBGE

Em termos de sexo, a proporção total de homens empregados (55%) é superior à de mulheres empregadas (45%) no universo empresarial brasileiro. Na faixa de porte das SGBs, a proporção de mulheres é ainda ligeiramente inferior à média nacional, sendo 59% dos trabalhos ocupados por homens e apenas 41% por mulheres.

TABELA 6 – PESSOAL OCUPADO POR SEXO

Faixas de pessoal ocupado	Pessoal ocupado assalariado			
	Sexo			
	Masculino		Feminino	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
5 a 9	2 011 968	56%	1 577 595	44%
10 a 19	2 337 759	57%	1 752 612	43%
20 a 29	1 250 652	58%	894 051	42%
30 a 49	1 455 679	59%	997 741	41%
50 a 99	1 806 981	61%	1 143 092	39%
100 a 249	2 241 586	61%	1 425 746	39%
Faixa de porte SGBs	11 104 625	59%	7 790 837	41%
0 a 4	1 092 942	53%	968 178	47%
250 a 499	1 932 109	58%	1 427 066	42%
500 ou mais	11 059 043	52%	10 081 477	48%
Total	25 188 719	55%	20 267 558	45%

Fonte: CEMPRE, IBGE

Com relação à escolaridade, no universo total de empresas brasileiras, 23% dos empregados apresentam nível superior completo em oposição aos 77% que não detêm um diploma de nível superior. Dentro do universo de porte das SGBs a proporção é ainda maior, onde apenas 14% dos empregados cursaram o nível superior, se comparados aos 86% que não cursaram.

TABELA 7 – PESSOAL OCUPADO POR NÍVEL DE ESCOLARIDADE

Faixas de pessoal ocupado	Pessoal ocupado assalariado			
	Nível de Escolaridade			
	Com Nível Superior		Sem Nível Superior	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
5 a 9	302 631	8%	3 286 932	92%
10 a 19	407 457	10%	3 682 914	90%
20 a 29	267 759	12%	1 876 944	88%
30 a 49	369 868	15%	2 083 552	85%
50 a 99	508 926	17%	2 441 147	83%
100 a 249	731 113	20%	2 936 219	80%
Faixa de porte SGBs	2 587 754	14%	16 307 708	86%
0 a 4	172 838	8%	1 888 282	92%
250 a 499	779 072	23%	2 580 103	77%
500 ou mais	7 130 740	34%	14 009 780	66%
Total	10 670 404	23%	34 785 873	77%

Fonte: CEMPRE, IBGE

Em termos salariais, os valores têm relação direta com o porte das empresas. Os salários mais elevados (média mensal) foram recebidos por trabalhadores empregados em organizações com 250 ou mais pessoas (R\$ 3.931,47), em contraste com os menores salários (R\$ 1.623,23), pagos nas empresas de menor porte. As empresas do porte das SGBs receberam 28% do total de salários e outras remunerações pagas.

TABELA 8 – PESSOAL OCUPADO E SALÁRIOS

Faixas de pessoal ocupado	Salários e outras remunerações (R\$ 1.000)		Salário médio mensal (R\$)
	Absoluto	Relativo (%)	
5 a 9	75 701 802	4%	1 623,23
10 a 19	92 990 414	5%	1 750,69
20 a 29	52 325 227	3%	1 886,99
30 a 49	64 301 283	4%	2 043,13
50 a 99	87 218 768	5%	2 324,98
100 a 249	126 648 457	7%	2 683,01
Faixa de porte SGBs	499 185 951	28%	
0 a 4	50 171 989	3%	1 553,84
250 a 499	125 877 751	7%	2 880,90
500 ou mais	1 079 351 222	62%	3 931,47
Total	1 754 586 913	100%	2 952,87

Fonte: CEMPRE, IBGE

Com relação às atividades, um estudo mais aprofundado seria necessário para classificar cada uma das seções de atividades do CNAE com relação ao porte das empresas. Em termos gerais, de acordo com o estudo publicado pelo IBGE¹¹ em 2003¹², fazendo referência ao universo das Micro e Pequenas Empresas (MPEs)¹³, cerca de 80% das MPEs inserem-se nas atividades de comércio e serviços, tanto com relação ao número de pessoas ocupadas como para a receita gerada. Dentro deste grupo de empresas, predominaram aquelas dedicadas ao comércio varejista (93% das empresas, 85% da receita e 90% da mão-de-obra ocupada). Por sua vez, dentro do segmento varejista a maior parte das MPEs comercializam produtos alimentícios (32% das empresas, 22% da receita e 29% da ocupação).

De acordo com a análise regional dos dados para MPEs, a maior parte das empresas estavam localizadas na região Sudeste (55,5%), seguida pela região Sul (22,4%), Nordeste (14,3%), Centro-Oeste (6,5%) e Norte (1,3%).

Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999), com os valores atualizados para o ano de referência do estudo (2001). Neste caso, as MPEs são definidas como aquelas com faturamento igual ou inferior a R\$1,5 milhão.

2.2 CRESCIMENTO

Como mencionado anteriormente, o IBGE considera empresas de alto crescimento aquelas que têm 10 ou mais colaboradores e cujo número do pessoal ocupado cresce a uma taxa de pelo menos 20% ao longo de três anos. Portanto, a faixa de empresas com entre 5 e 9 trabalhadores, considerada parte do grupo foco da ANDE, não é representada nas estatísticas do IBGE para esta seção.

Os dados de 2017 utilizados pelo estudo do IBGE mostram que naquele ano havia 20.306 empresas de alto crescimento no Brasil. Esse número representa 0,5% do total de empresas ativas no país e 4,5% daquelas com 10 ou mais pessoas ocupadas assalariadas.

Essas empresas absorvem 7,9% dos trabalhadores e pagaram 6,9% dos salários totais. O número total de empresas de alto crescimento (20.306) é o mais baixo da série do IBGE desde o seu início em 2008. Segundo o relatório, o número vem caindo desde 2013 e conclui que “o panorama econômico nacional tem tornado

¹¹ As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

¹² Único estudo encontrado consolidando a relação entre porte e atividades.

¹³ Para definição das Micro e Pequenas Empresas é considerado aqui o critério estabelecido pelo IBGE, nomeadamente: faturamento de até R\$ 1,5 milhão (dados ajustados para o ano de 2001).

cada vez mais difícil para as empresas brasileiras se enquadrarem nesse critério”.¹⁴

TABELA 9 – EMPRESAS DE ALTO CRESCIMENTO: REPRESENTATIVIDADE E SALÁRIOS

Ano	Empresas de alto crescimento				Pessoal ocupado	Salários e outras remunerações
	Absoluto	Taxa em relação (%)				
		Ao total de empresas ativas	Ao total de empresas com pessoas assalariadas	Ao total de empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas	Taxa em relação às empresas com pessoas assalariadas (%)	
2008	30.954	0,8	1,7	8,3	16,7	16
2009	30.935	0,7	1,6	7,9	16,6	15,6
2010	33.320	0,7	1,6	7,9	16,2	15,6
2011	34.528	0,8	1,5	7,7	15,4	14,4
2012	35.206	0,8	1,5	7,6	15,6	14,4
2013	33.374	0,7	1,4	7	14,2	12,6
2014	31.223	0,7	1,3	6,4	12,7	11
2015	25.796	0,6	1,0	5,4	10,4	9,2
2016	20.998	0,5	0,9	4,6	8,3	7,1
2017	20.306	0,5	0,8	4,5	7,9	6,9

Fonte: CEMPRE, IBGE

Para compreender melhor o perfil das empresas de alto crescimento, podemos olhar ainda para as variáveis de sexo e escolaridade (Tabela 10). Em termos de sexo, os dados mais recentes mostram que a participação dos homens (62,4%) é maior se comparado ao das mulheres (37,6%). Na série histórica, com dados entre 2009 e 2017, nota-se o aumento da participação feminina (de 31,0% para 37,6%) – uma realidade que se configura também para as empresas não classificadas como de alto crescimento, onde a participação saiu de 33,5% para 37,6%. O estudo aponta que, apesar do aumento, a participação dos homens ainda é significativamente superior (acima de 60% em ambos os grupos).

¹⁴ Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Pg. 43.

Quanto ao nível de escolaridade nas empresas de alto crescimento, houve um aumento de 5,5 pontos percentuais da participação de trabalhadores com ensino superior completo entre 2009 e 2017 passando de 9,6% para 15,1%. Em comparação, dentro do grupo de empresas de crescimento padrão, o crescimento foi de 5,4 pontos percentuais, passando de 10,2% para 15,6%. Apesar de uma participação crescente, o grupo de empresas de alto crescimento ainda apresenta nível de escolaridade inferior. De acordo com o estudo, “estes resultados podem indicar que a geração de postos de trabalho nas empresas de alto crescimento não necessariamente está associada a funções que exigem mão de obra qualificada”.¹⁵

TABELA 10 – EMPRESAS DE ALTO CRESCIMENTO: SEXO E ESCOLARIDADE

Sexo e nível de escolaridade	Distribuição percentual de pessoal assalariado nas empresas de alto crescimento (%)								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Homem	69	67,6	67,0	66,5	65,1	63,4	61,9	60,8	62,4
Mulher	31	32,4	33,0	33,5	34,9	36,6	38,1	39,2	37,6
Ensino superior completo	9,6	11,1	9,9	9,3	10,0	11,4	12,6	13,2	15,1
Sem ensino superior	90,4	88,9	90,1	90,7	90,0	88,6	87,4	86,8	84,9
Sexo e nível de escolaridade	Distribuição percentual de pessoal assalariado nas empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas (%)								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Homem	66,6	65,7	65,1	64,6	64,0	63,4	62,9	62,3	62,4
Mulher	33,5	34,3	34,9	35,4	36,0	36,6	37,1	37,7	37,6
Ensino superior completo	10,2	10,7	11,0	11,5	12,2	13,3	13,9	15,3	15,6
Sem ensino superior	88,8	89,3	89,0	88,5	87,8	96,7	96,1	94,7	94,4

Fonte: CEMPRE, IBGE

Tendo como referência as seções CNAE 2.0 no comparativo com o universo mais amplo de empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas, as atividades que tiveram maior destaque foram majoritariamente do setor de serviços, sendo as duas com maior concentração as atividades administrativas e serviços complementares (8,1%) e informação e comunicação (7,7%), seguidas pelas atividades de construção (6,5%), atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados (6,5%), transporte, armazenagem e correio (6,4%).

¹⁵ Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Pg. 51.

Uma análise regional das empresas de alto crescimento demonstra que essas organizações estão concentradas na região Sudeste (49,2%), sendo a segunda maior concentração na região Sul (19,3%) e as demais distribuídas entre as regiões Nordeste (17,5%), Centro-Oeste (8,7%) e Norte (5,3%).¹⁶

2.3 PORTE E CRESCIMENTO

A Tabela 11 sintetiza os dados apresentados até o momento com relação ao porte e nível de crescimento das empresas. Mantidas as devidas ressalvas com relação às bases de dados existentes, apontadas ao longo do estudo, a intersecção entre esses dois universos deveria fornecer uma aproximação do espaço ocupado pelas SGBs no contexto brasileiro.

¹⁶ De acordo com o IBGE, “o conceito utilizado para a regionalização dos dados é aquele que soma, para cada Grande Região ou Unidade da Federação, o número de unidades locais de cada empresa.”

TABELA 11 – SÍNTESE: PEQUENAS EMPRESAS EM CRESCIMENTO

Variáveis		Empresas ¹⁷	
		Pequenas ¹⁸	Em crescimento ¹⁹
Número total	Absoluto	1.363.069	20.306
	Relativo	28%	4,5% ²⁰
	Tendência	Redução	Redução
Pessoal ocupado assalariado	Absoluto	18.895.462	2.508.782
	Relativo	42%	7,9%
Sexo	Homem/ mulher	59%/ 41%	62%/ 38%
Escolaridade	Com superior/ sem superior	14%/ 86%	15%/ 85%
Salários recebidos (%)		28%	6,9%
Principal setor		Comércio e serviços ²¹	Comércio e serviços
Predomínio regional		Região Sudeste (56%) ²²	Região Sudeste (49%)

Fonte: IBGE (2003), IBGE (2019) e IBGE (2020)

Ao cruzarmos os dois principais eixos de definição das SGBs, porte e intensidade de crescimento, com os dados fornecidos pelo IBGE, notamos que existe uma relação entre o tamanho da empresa e o ritmo de crescimento (Tabela 12). A pesquisa separa três grupos de pessoal ocupado assalariado: de 10 a 49 pessoas, de 50 a 249 pessoas e com 250 ou mais pessoas.

¹⁷ Todas as organizações inscritas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), o que inclui não apenas entidades empresariais, mas também órgãos da administração pública e instituições privadas sem fins lucrativos.

¹⁸ Considerando como referência os parâmetros da ANDE (no caso, 5 a 249 colaboradores), tendo como referência a publicação Estatísticas do cadastro central de empresas: 2018 / IBGE Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2020.

¹⁹ Considerando critérios do IBGE para empresas de alto crescimento, tendo como referência a publicação Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

²⁰ Taxa em relação ao número total de empresas com 10 ou mais pessoas ocupadas assalariadas. Taxa seria de 0,5% das empresas ativas e 0,8% das empresas com pessoas ocupadas assalariadas.

²¹ Informação referente às MPEs no ano de 2001, de acordo com o estudo Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

²² Idem.

TABELA 12 – EMPRESAS DE ALTO CRESCIMENTO & PORTE

Faixas de pessoal ocupado assalariado	Empresas de alto crescimento									
	Participação relativa do número de empresas (%)									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Empresas com 10 a 49 pessoas	51,6	51,3	50,9	51,5	51,7	52,4	53,4	55,2	55,5	55,2
Empresas com 50 a 249 pessoas	39	39	39,4	39,8	38,9	38,3	37,9	36,8	36,9	36,7
Empresa com 250 ou mais pessoas	9,3	9,7	9,8	9,6	9,4	9,4	8,7	8	7,6	8,1
Faixas de pessoal ocupado assalariado	Empresas de alto crescimento									
	Participação relativa do pessoal ocupado assalariado (%)									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Empresas com 10 a 49 pessoas	11,2	10,6	10,7	11,1	10,9	11,0	11,7	12,6	13,5	13,9
Empresas com 50 a 249 pessoas	27,2	25,9	26,7	27,1	26,3	26,0	26,8	27,2	28,8	29,5
Empresa com 250 ou mais pessoas	61,6	63,4	62,6	61,8	62,9	63,0	61,5	60,2	57,7	56,5
Faixas de pessoal ocupado assalariado	Empresas de alto crescimento									
	Participação relativa de salários e outras remunerações (%)									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Empresas com 10 a 49 pessoas	7,9	7,9	7,8	8,3	8,3	8,7	9,2	9,8	11,1	11,2
Empresas com 50 a 249 pessoas	24,0	22,0	22,7	23,6	24,2	24,2	24,8	25,2	27,8	27,4
Empresa com 250 ou mais pessoas	68,1	70,1	69,5	68,1	67,5	67,2	66,0	65,0	61,0	61,4

Fonte: CEMPRE, IBGE

Em 2017, entre todas as empresas de alto crescimento, a maior parte delas está no grupo de empresas com entre 10 e 49 trabalhadores, o que representa 55,2% do total. Somando este grupo à segunda faixa (50 a 249 pessoas), notamos que, seguindo o critério da ANDE,²³ o grupo de pequenas representa 91,9% do universo total de empresas em crescimento.

²³ Por critério da ANDE estamos nos referindo ao número de colaboradores para o critério de porte. Como anteriormente mencionado, a definição do IBGE para empresas de alto crescimento considera apenas organizações com 10 ou mais pessoas contratadas.

Apesar de tanto as pequenas empresas como as empresas em crescimento apresentarem uma tendência de redução no número total de unidades (Tabela 11), ao analisarmos as pequenas empresas dentro do universo de empresas em crescimento, notamos diferentes padrões. Como apresentado na Tabela 12, os dados apontam para uma maior participação das pequenas empresas, no período entre 2011 e 2016, dentro do universo de empresas de alto crescimento (puxado pelas empresas na faixa entre 10 e 49 pessoas), contrastando com uma redução do número relativo de grandes empresas (mais de 250 pessoas). A partir de 2017, contudo, a tendência parece inverter-se no número de empresas em cada faixa.

Ao analisarmos a participação relativa do pessoal ocupado, notamos o crescimento da participação das pequenas empresas considerando o ano inicial e final de observação. Mesmo para os dados de 2017, a redução do número de empresas não se refletiu na quantidade relativa de empregos, que vem crescendo desde 2014.

2.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

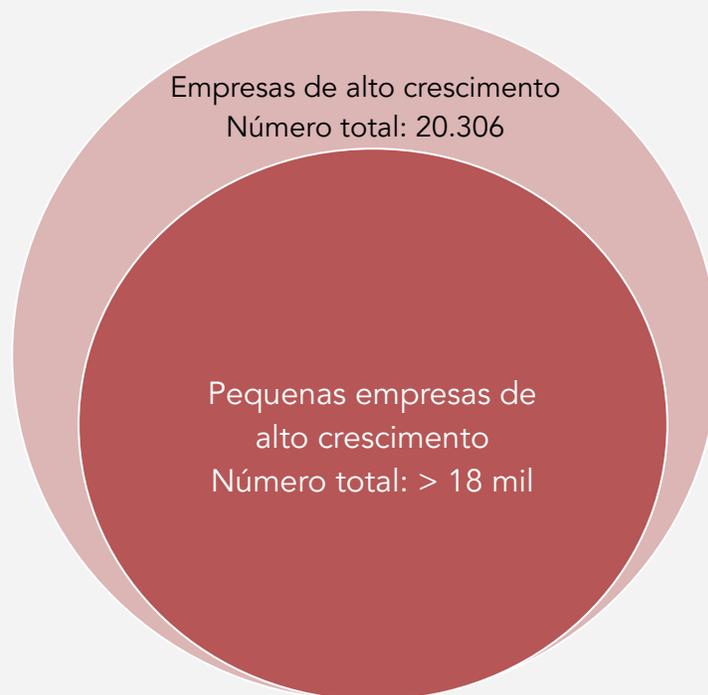
Com o objetivo de estimar alguns dados relativos ao universo das Pequenas Empresas em Crescimento, consideramos as SGBs como um subgrupo das empresas de alto crescimento. Dentro deste grupo, foram consideradas as empresas com menos de 249 pessoas ocupadas²⁴. Vale ainda ressaltar que considera-se como empresas todas as organizações do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ)²⁵.

Dessa forma, considerando os dados mais recentes disponíveis no Brasil para porte e crescimento das empresas (IBGE, 2019), podemos dizer que o país tem cerca de 18 mil SGBs, a maior parte (60%) delas na faixa de 10 a 49 trabalhadores contratados. Este universo representa aproximadamente 0,7% das empresas com pessoas ocupadas assalariadas do país e 3% dos trabalhadores contratados.

²⁴ Portanto, trata-se de um universo compreendido por empresas com entre 10 e 249 pessoas ocupadas, uma vez que empresas com menos de 10 pessoas não são consideradas na definição do IBGE para empresas de alto crescimento.

²⁵ O Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) considera todas as organizações inscritas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), da Receita Federal, o que inclui não apenas entidades empresariais, mas também órgãos da administração pública e instituições privadas sem fins lucrativos. Apesar das entidades empresariais representarem 90,3% desse conjunto, não tivemos acesso aos dados desagregados por porte e crescimento e, portanto, não podemos estimar quanto do universo das pequenas empresas em crescimento seria formado por entidades empresariais.

GRAFICO 1 – CRESCIMENTO E PORTE



Fontes: IBGE (2003), IBGE (2019) e IBGE (2020)

Este número de 18 mil organizações é um resultado conservador, pois considera apenas o resultado estatisticamente demonstrável (cruzando dados do tamanho e de crescimento das empresas). Como já foi dito acima, havendo um contexto econômico nacional mais favorável ou estatísticas com outros critérios de aferição do crescimento das empresas, o número total de SGBs poderia ser maior.

Referências

A Research Agenda for the Small and Growing Business Sector: summarizing the current evidence and research needs. Aspen Network of Development Entrepreneurs, 2018.

Anuário do trabalho nos pequenos negócios: 2015. 8.ed / Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Brasília, DF: DIEESE, 2017.

As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017 /IBGE, Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019.

Estatísticas do cadastro central de empresas: 2018 / IBGE Coordenação de Cadastro e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2020.

Growing the Global Economy Through SMEs. Edinburgh Group, 2012. Disponível em: <http://www.edinburgh-group.org> ou shorturl.at/aDN15. Acesso em 19 de agosto de 2020.

GUIMARÃES, Andréa Bastos da S.; CARVALHO, Kátia C.; PAIXÃO, Luiz Andrés Ribeiro. Micro, pequenas e médias empresas: conceitos e estatísticas. 2018.

Normas Receita Federal: Simples Nacional. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br> ou shorturl.at/jAMQ6. Acesso em: 17 de agosto de 2020.

Panorama do setor de pequenas empresas em crescimento. Aspen Network of Development Entrepreneurs, 2020.

Porte de empresa: Classificação de porte dos clientes do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Disponível em: www.bndes.gov.br ou shorturl.at/dnzEF. Acesso em: 17 de agosto de 2020.

The Missing Middles: Segmenting Enterprises to Better Understand Their Financial Needs, realizada pela Omidyar Network, pelo Ministério de Relações Exteriores da Holanda e pela Collaborative for Frontier Finance, 2018.



SEGUNDA PARTE

Exemplos de SGBs e de suas
organizações de apoio no Brasil

Exemplos de SGBs e de suas organizações de apoio

Este estudo mapeou no Brasil um universo de SGBs (pequenas empresas em crescimento) e de suas organizações de apoio que corrobora a diversidade e as muitas nuances que esse tipo de empresa demonstra em boa parte do mundo. Mas as características específicas brasileiras – como a distribuição de sua população, as diferenças regionais, concentrações de atividade econômica, a cultura etc. – determinam como elas se manifestam pelo país.

Para dar uma visão mais nacional desse setor houve, na composição do portfólio, uma seleção de organizações, em particular as de apoio, que atuam ou têm sede em periferias de metrópoles ou nas regiões Norte e Nordeste. Também se buscou equilibrar áreas de atuação e focos estratégicos – como gênero, raça, meio ambiente e clima, trabalho digno, liderança por mulheres, entre outros.

A lista de exemplos apresentada é composta da seguinte maneira:

- 10 SGBs (que ilustram a diversidade e as nuances do ecossistema)
- 5 Organizações de apoio a SGBs de periferia (organizações de periferias urbanas que apoiam o empreendedorismo em seus territórios)
- 5 Organizações de apoio a SGBs do Nordeste ou do Norte

Já de início, percebe-se todo o potencial e diversidade do setor entre as 10 SGBs selecionadas. Metade delas têm mulheres sócia-fundadoras em sua direção. Alinhada ao trabalho conceitual realizado na Primeira Parte deste estudo, a seleção de exemplos priorizou empresas de alto crescimento pelo critério IBGE (20% de crescimento de colaboradores nos três anos anteriores).

No entanto, como os dados disponíveis sobre o crescimento dessas organizações são bastante limitados (os orçamentos e a evolução de funcionários não são públicos), também foi utilizado na composição da lista de exemplos o conceito de “ambição de crescimento”. Critério utilizado por investidores em empresas, baseado em fontes públicas – como sites, LinkedIn e periódicos especializados –, a avaliação de ambição de crescimento considerou três aspectos: potencial de inovação e impacto do produto ou serviço comercializado, perfil do empreendedor e força da marca. Das empresas selecionadas, seis são empresas B certificadas, o que lhes confere consistência nesse critério desenvolvido.

Esses dois critérios, alto crescimento e ambição de crescimento, restringem no mapeamento a presença de empresas ditas “de subsistência” (menores, em geral familiares), mas, por outro lado, ressalta empresas com grande criatividade, liderança e preocupação com questões sociais e ambientais.

Num híbrido de alto crescimento e foco em determinados nichos, aparecem empresas destacadas entre os exemplos, como a 100% Amazônia, que promovem o desenvolvimento de empreendedores e comunidades da região, vendendo seus produtos no Brasil e também em várias partes do mundo.

Outras SGBs brasileiras trabalham em setores econômicos bem estabelecidos, mas com modelos de negócios inovadores, com uso intensivo de tecnologia, atingindo com seus serviços populações antes excluídas ou mal atendidas. É o caso da empresa 4you2 (ensino de inglês com foco em periferias urbanas). Neste caso, se recorrermos às “4 famílias de SGBs” apresentadas na publicação *The Missing Middles: Segmenting Enterprises to Better Understand Their Financial Needs* [leia Metodologia], o que se percebe é que essas empresas têm componentes de diferentes famílias: são de “alto crescimento”, são também “dinâmicas” (por atuarem em setores já estabelecidos) e são focadas em determinados nichos.

Há ainda as SGBs cujo trabalho é voltado essencialmente ao desenvolvimento de tecnologias de informação, como a Block Force – que oferece serviços na área de *blockchain* para outras empresas.

As seis SGBs que são empresas B certificadas, ao passarem pelo processo de certificação do B Lab (organização de apoio a SGBs associada à ANDE), comprovaram suas práticas sustentáveis em cinco dimensões: governança corporativa, meio ambiente, responsabilidade com trabalhadores, respeito à comunidade impactada pelas operações da organização, e intencionalidade de seu modelo de negócio para impactar positivamente a sociedade e o meio ambiente. As SGBs que fazem parte do Sistema B formam um subconjunto desse ecossistema estratégico a ser fortalecido, dadas suas características de alto crescimento com qualidade em diferentes áreas de gestão.

ORGANIZAÇÕES DE APOIO A SGBs

As organizações intermediárias do ecossistema de SGBs no Brasil são, como as empresas que elas apoiam, de diversos tipos e tamanhos. A lista de associados da ANDE Brasil, cuja membresia é formada por organizações de apoio a SGBs, é uma clara demonstração disso²⁶.

²⁶ Associados à ANDE Brasil (fevereiro de 2021): Amani Institute, Artemisia, B Lab Global, Bank of America Merrill Lynch, British Council, Centro Integrado de Estudos e Programas de Desenvolvimento Sustentável (Cieds), Derraik & Menezes Advogados, Endeavor, EY, Ford Motor Company Fund, Fundes, Fundo Vale, Global Affairs Canada, Habitat for Humanity, ICE (Entrepreneurial Citizenship Institute), Impact Hub, Instituto de Conexões Sustentáveis (Conexsus), International Finance Corporation, Laudes Foundation, Massachusetts Institute of Technology (MIT), MasterCard Worldwide, NESsT, Palladium, PayPal, Plan International, SAP, Sitawi, Solidaridad Network, Synthase Ventures, TechnoServe Inc., U.S. Agency for International Development, Vera Solutions, Vox Capital, World Vision, World Wildlife Fund, Yunus Social Business.

As organizações de apoio a SGBs que se encontram nas periferias ou em regiões menos desenvolvidas economicamente no país, como Norte e Nordeste, enfrentam um desafio diverso das intermediárias investidoras sociais privadas, como institutos ou fundações empresariais ou familiares, que têm recursos próprios: lutam cotidianamente para manter o seu trabalho, o que em muitos casos as torna semelhantes às SGBs que buscam servir.

Dois exemplos disso são também destacados no portfólio à frente: o Centro de Empreendedorismo da Amazônia e a Preta Hub. Ambos são organizações de apoio a SGBs, pois têm como foco o fortalecimento de empresas e empreendedores, o primeiro na região amazônica e o segundo, que começou em São Paulo, hoje alcança cada vez mais espaço no território nacional, com seu modelo de organização de feiras de arte e economia criativa de empreendedores negros.

Mas ambos poderiam também ser classificados como SGBs, uma vez que vêm crescendo rapidamente e têm um corpo de colaboradores fixos abaixo de 20 pessoas. Em termos de enquadramento legal, o Preta Hub começou como uma empresa, mas criou também uma associação sem fins lucrativos, para gerenciar projetos e recursos a partir de doações sem retorno. Já o Centro de Empreendedorismo na Amazônia começou como uma associação sem fins lucrativos, e atualmente cogita criar um espaço de produção conjunta – ou um *coindustry* – para abrigar os empreendimentos que nascem de sua ação.

“Eu não consigo recursos para o nosso desenvolvimento institucional, não tenho como ir nos eventos sobre a Amazônia em São Paulo, não tenho recursos para me movimentar”, conta Raphael Medeiros, fundador do Centro do Empreendedorismo da Amazônia. Com isso, ele se vê na necessidade de gerar recursos próprios – além dos recursos filantrópicos que capta para desenvolver seus trabalhos.

Já Adriana Barbosa, pioneira da Preta Hub, diz que “quando falta dinheiro, ele vem de projetos sociais”, referindo-se aos recursos filantrópicos que a empresa também opera para atender muitos públicos e iniciativas.

O trabalho dessas organizações intermediárias de periferias urbanas e das regiões Norte e Nordeste em geral envolve um misto de capital financeiro e filantrópico – parte com e outra sem finalidade de lucro. O fortalecimento dessas organizações deve considerar esse tipo de composição orçamentária.

Enfim, há organizações de apoio a SGBs nas periferias, no Norte e no Nordeste com e sem fins lucrativos e, por vezes, até de origem governamental (como o Porto Digital, no Recife, PE), e ainda mesmo com os dois enquadramentos jurídicos. Há também intermediárias com características das próprias SGBs que elas servem (muitas entre os exemplos à frente). Mas todas que estão nesses territórios economicamente desfavorecidos têm um traço em comum: enfrentam dificuldades de acessar recursos para seu próprio desenvolvimento institucional.



EXEMPLOS DE SGBs

AVANTE

LOCAL: Abrangência Nacional

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Serviços financeiros; Microcrédito, financiamento

COLABORADORES: 201-500

SOBRE A AVANTE

A Avante é uma fintech de soluções financeiras inovadora. Voltada para o microempreendedor de baixa renda, sua missão é humanizar os serviços financeiros através de produtos e serviços voltados para seu perfil e necessidades, combinados com orientação personalizada e educação financeira.



Site: avante.com.vc

Empresa B Certificada

Fontes: Site da Avante, LinkedIn

SGBs Brasileiras

POSITIV.A

LOCAL: São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Produtos de limpeza sem impacto ambiental negativo

COLABORADORES: 50-100, com sócia-fundadora e líder mulher

SOBRE A POSITIV.A

Fundada em 2016 com o objetivo de reaproximar a humanidade do seu lugar: a natureza, por meio de produtos e serviços. O desenvolvimento da linha de Produtos de Limpeza Consciente, naturais, ecológicos, hipoalergênicos e biodegradáveis, baseados nos princípios da economia circular, bem como o apoio à agricultura familiar (com a escolha de fornecedores), consagrou ainda mais a importância desse segmento nos dias de hoje.



Site: www.positiva.eco.br/

Empresa B Certificada

Fontes: Site da Positiv.a, LinkedIn

SGBs Brasileiras

REURBI

LOCAL: São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Reciclagem e venda de computadores; Logística reversa

COLABORADORES: 50-100 funcionários

SOBRE A REURBI

Desde 2012 com o DNA inovador acreditamos que juntos podemos contribuir para uma sociedade mais justa, inclusiva e que respeite o meio ambiente. Conheça nossa empresa e modelo de fazer negócio inovador, integrando sua organização a projetos de impacto econômico, social e ambiental.



Site: recicladoraurbana.com.br/#vivemos

Empresa B Certificada

Fontes: Site da Reurbí, LinkedIn

SGBs Brasileiras

SDW

LOCAL: Salvador/BA

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Tecnologia; Construção de cisternas sustentáveis

COLABORADORES: 2-10 funcionários, com sócia-fundadora e líder mulher

SOBRE A SDW

A SDW atua desenvolvendo tecnologias hídricas e de saneamento que apresentem inovação e proporcionem mais saúde e qualidade de vida à população de maior vulnerabilidade socioambiental.



Site: sdwforall.com

Fontes: Site da SDW, LinkedIn

AMAZÔNIA HUB

LOCAL: Belém/PA

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Comércio eletrônico de produtos alimentícios do bioma amazônico

COLABORADORES: 2-10 funcionários, com sócia-fundadora e líder mulher

SOBRE O AMAZÔNIA HUB

O Amazônia Hub tem a proposta de facilitar o acesso a produtos da Amazônia. Conta com uma solução logística que garante pontualidade na entrega dos produtos, menor custo dos fretes e menos conflitos com prestadores de serviços e de impacto positivo na cadeia produtiva dos produtos da sociobiodiversidade.

Atua como uma plataforma com presença consistente na Amazônia. Disponibiliza produtos feitos na região a partir de matérias primas da sociobiodiversidade brasileira, produz e difunde conteúdo especializado a respeito dos produtos e matérias primas, além de contar com uma rede de fornecedores exclusivos.



Site: amazoniahub.com

Fontes: Site do Amazônia Hub, LinkedIn

SGBs Brasileiras

TUCUM

LOCAL: Rio de Janeiro/RJ

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Comércio eletrônico de produtos de moda e design de povos originários

COLABORADORES: 2-10 funcionários, com sócia-fundadora e líder mulher

SOBRE A TUCUM

A TUCUM promove o contato entre os habitantes dos centros urbanos e a sofisticada arte dos povos da floresta. Através de uma curadoria apurada, busca ilustrar quão contemporâneas e atuais são as manifestações estéticas destes povos, sempre fundamentadas por saberes ancestrais transmitidos há várias gerações. A arte e o artesanato comercializados pela TUCUM evidenciam que os modos de fazer e criar tradicionais não são estáticos. Ao contrário, a arte da floresta possui caráter dinâmico e em constante processo de transformação. Seu interesse está especialmente nas dinâmicas próprias com que cada povo interage tradição, inovação e sustentabilidade, incorporando elementos contemporâneos e de outras culturas na criação de peças únicas e exclusivas.

TUCUM

Site: tucumbrasil.com

Fontes: Site da Tucum, LinkedIn

SGBs Brasileiras

INOCAS

LOCAL: Patos de Minas/MG

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO: Desenvolvimento agrícola, com pequenos produtores

COLABORADORES: 10-20 funcionários

SOBRE A INOCAS

Empresa brasileiro-alemã responsável pela introdução de novo conceito de aproveitamento das pastagens pelos pecuaristas do cerrado e que tem como objetivo plantar 2.000 hectares de macaúba em sistema silvipastoril em parceria com pequenos produtores.



Site: www.inocas.com.br/

Fontes: Site da Inocas, LinkedIn



DESTAQUES

SGBs brasileiras de alto crescimento

SGB	Ano de Fundação	Colaboradores na fundação	Colaboradores em 2021	Crescimento anual médio
100% Amazônia	2009	2	25	91.67%
4you2	2012	3	89	855.56%
Block Force	2018	3	14	266.67%

DESTAQUES

100% AMAZÔNIA

SOBRE

Localizada no Delta do Amazonas, a 100% Amazônia é especializada em produtos florestais renováveis não madeireiros e no desenvolvimento da cadeia de suprimentos de ingredientes exclusivos para as indústrias de alimentos, bebidas e cosméticos. Atua fazendo a ponte entre as comunidades locais e os clientes internacionais; Gerenciando o comércio de matérias-primas e exportando esses produtos naturais da floresta, ao mesmo tempo, promovendo a sustentabilidade na Amazônia. Desde 2009, a 100% Amazônia se tornou referência em empreendedorismo social no Brasil e hoje exporta para 60 países.

A empresa desenvolveu ao longo de sua existência uma sólida parceria com comunidades extrativistas e universidades. Isso permite um alto grau de sustentabilidade em sua operação, que é certificada pelas mais importantes instituições.

HISTÓRICO

A 100% Amazônia foi fundada em 2009 por Fernanda Stefani, em Belém/PA. Sua proposta era fomentar o comércio justo de produtos originários do bioma amazônico, mantendo e respeitando a sociobiodiversidade. A fundadora nasceu em São Paulo e estudou em Viena, na Áustria, onde se graduou em Ciências Comerciais. Em 2006 foi contratada por uma multinacional americana para o desenvolvimento da cadeia de comercialização do açaí. Dali surgiu o gérmen de onde floresceu a empresa. Ao longo dos 11 anos de vida da empresa, desenvolveu o comércio de aproximadamente 50 produtos, de mais de 25 espécies, incluindo o próprio açaí, que é o principal produto de comercialização. O mercado-foco da 100% Amazônia é o comércio exterior, incluindo a conhecida rede americana Whole Foods.



LOCAL

Belém/PA

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO

Produtos Naturais destinados ao comércio exterior, incluindo Laboratórios, Indústria de Cosméticos e Alimentícia, além de distribuidores e redes varejistas.

COLABORADORES

17 empregados/as diretos/as, 2 sócios e 6 consultores/as de projetos, com sócia-fundadora e líder mulher

A empresa pretende inaugurar uma Fábrica em 2021, na qual serão contratadas 8 pessoas.

DESTAQUES

100% AMAZÔNIA

INSTRUMENTOS FINANCEIROS UTILIZADOS

Trade-finance, utilizando captação local de recursos oferecidos no exterior. Possui interesse em recursos de empréstimos.

SINERGIA COM ESTRATÉGIA ANDE

Equidade de gênero; crescimento econômico e trabalho digno; justiça climática.

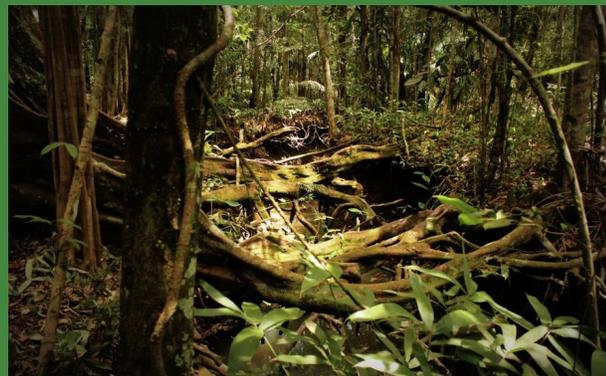
ARTICULAÇÕES E OFERTAS

Possui parcerias com universidades, comunidades extrativistas e redes de comércio no exterior. É empresa B certificada, entre outras certificações, o que lhe confere credibilidade para acessar o mercado exterior. Ganhou recentemente o prêmio da EY na categoria Winning Women. A fundadora é mentorada pela Ana Luísa Trajano, sócia-fundadora da Magazine Luiza. Em suas próprias palavras, esse o empreendimento pode ser representado por uma frase muito falada na Amazônia: “Uma troca de sabores e saberes”.

Site: 100amazonia.com.br

Empresa B Certificada

Fontes: Reos Partners, Site da 100% Amazônia, LinkedIn



DESTAQUES

4YOU2

SOBRE

A 4YOU2 é uma escola de inglês que proporciona experiências transformadoras de aprendizado e cultura para seus envolvidos através do ensino de idiomas. Ao entender que a educação de qualidade é inacessível para a maior parte da população brasileira, promove cursos de idiomas com preços acessíveis, que caibam realmente no bolso de todos. O nome 4YOU2 faz referência às palavras em inglês "for you too", que significam em português "para você também".

HISTÓRICO

A 4YOU2 surgiu em 2012 com o propósito de democratizar o aprendizado de inglês no Brasil. Atua num contexto onde menos de 5% da população fala o idioma, sendo este o seu principal diferencial. Sua operação conta com uma preocupação por proporcionar maiores salários e mais oportunidades. A primeira escola voltada para as classes CDE foi inaugurada no bairro do Capão Redondo em São Paulo. O modelo de negócios da 4You2 baseia-se em oferecer um curso de baixo custo e alta qualidade, sempre ministrados por professores estrangeiros. Hoje a organização já atendeu a mais de 15 mil alunos em suas 13 escolas espalhadas pelo Brasil, além de ter recebido mais de 400 professores estrangeiros de todo o mundo. Recebeu diversas premiações, é uma empresa B certificada e já captou rodadas de investimentos com fundos nacionais e internacionais.



LOCAL

São Paulo/SP, Belo Horizonte/MG e João Pessoa/PB

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO

Educação; Ensino de inglês destinado às classes CDE no Brasil.

COLABORADORES

86 pessoas

DESTAQUES

4YOU2

PRINCIPAIS PROGRAMAS

A 4YOU2 possui um modelo de negócios voltado para pessoas físicas e outro para empresas. Em seu braço B2C oferece aulas em suas unidades próprias ou franqueadas, já em sua frente B2B é contratada por empresas de todos os portes para estruturar e executar sua política de aprendizado de idiomas para colaboradores.



INSTRUMENTOS FINANCEIROS UTILIZADOS

Empréstimos subsidiados e captação de equity

SINERGIA COM ESTRATÉGIA ANDE

Crescimento econômico e trabalho digno.

ARTICULAÇÕES E OFERTAS

É empresa B certificada. Lançou um inovador modelo de franquia de impacto para replicar o modelo da 4YOU2 através do formato de franquias. Busca investidores dispostos a financiar esses futuros empreendedores sociais e replicar seu impacto nacionalmente, considerando que nem todos possuem vontade ou as características necessárias para começar um empreendimento de impacto do zero. Com isso desenvolveram uma metodologia para fomentar o empreendedorismo social pelo país:
www.franquiadeimpacto.com.br



Site: 4you2idiomas.com.br

Empresa B Certificada

Fontes: Reos Partners, Site da 4You2, LinkedIn

DESTAQUES

BLOCK FORCE

SOBRE

A Blockforce é uma organização de Pesquisa e Desenvolvimento de Blockchain que oferece consultoria, produtos digitais baseados em blockchain e serviços integrados de desenvolvimento para impulsionar projetos de impacto socioambiental em escala.

HISTÓRICO

A Block Force surgiu em 2017 com o propósito de utilizar o poder da tecnologia do blockchain para impulsionar e materializar uma nova economia mais responsável e ética. Essa tecnologia, por exemplo, pode confirmar e trazer rastreabilidade para processos de produção sustentáveis, usando plataformas colaborativas de confirmação de protocolos. Seu fundador, André Salem, iniciou sua carreira em 2015 como trainee da IBM no Brasil, justamente no Lab de Pesquisa onde essa tecnologia estava sendo desenvolvida. Percebeu o potencial desta ferramenta para a garantia de processos transparentes e auto-auditáveis, e sua utilização para a certificações de produtos e processos sustentáveis. O empresário possui forte vocação para impacto e o propósito de contribuir significativamente com esse setor o motivou abrir a empresa em 2017.

Em suas palavras: "Nosso negócio é para o dia de hoje, e é muito mais para o dia de amanhã, porque desejamos instrumentalizar a Nova Economia."



LOCAL

São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/NICHO

Tecnologia de block chain voltada para controle da cadeia de produção consciente

COLABORADORES

16 pessoas

A equipe é formada por 5 sócios, 6 desenvolvedores e 3 consultores. Atua como uma rede sistêmica que trabalha remotamente de diferentes partes do Brasil.

DESTAQUES

BLOCK FORCE

PRINCIPAIS PROGRAMAS

A empresa atua em duas frentes: Consultoria e Desenvolvimento de soluções. Como principais cases, destacam-se o Moda Justa, em parceria com o Instituto C&A, Amazon Alerta, AcheOrgânicos e Tetrapak. Atualmente, em função da pandemia, a empresa lançou com sucesso o programa Desviralize para o acompanhamento da evolução do contágio por meio da participação voluntária e colaborativa dos cidadãos.



INSTRUMENTOS FINANCEIROS UTILIZADOS

São financiados integralmente por capital próprio gerado em sua operação. Possui interesse em capital de terceiros, em especial, empréstimos subsidiados, desde que com alinhamento de propósito entre os financiadores.



SINERGIA COM ESTRATÉGIA ANDE

Crescimento econômico e trabalho digno; justiça climática.

ARTICULAÇÕES E OFERTAS

Possui parcerias com diversos atores do ecossistema de impacto no Brasil. É empresa B certificada, acelerada pela Din4mo Ventures e parte de programas de pesquisa da Fundação Getúlio Vargas.

Site: blockforce.in/pt

Empresa B Certificada

Fontes: Reos Partners, Site do Block Force, LinkedIn



EXEMPLOS DE
ORGANIZAÇÕES DE
APOIO A SGBs



ORGANIZAÇÕES DE APOIO A SGBs

Norte e Nordeste

Organizações de apoio a SGBs Norte e Nordeste

CESAR

LOCAL: Recife/PE

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Apoio ao empreendedorismo; OSC

COLABORADORES: 501-1000

SOBRE O CESAR

O Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife - CESAR é um centro de inovação que há mais de duas décadas forma pessoas e impulsiona organizações, potencializando suas estratégias digitais.

A organização trabalha com um time diverso e multidisciplinar de mais de 800 colaboradores, incluindo designers, desenvolvedores, consultores, estrategistas, empreendedores, pesquisadores e educadores.



Site: cesar.org.br

Fontes: Site do CESAR, LinkedIn

Organizações de apoio a SGBs Norte e Nordeste

ELEPHANT

LOCAL: Belém/PA, Fortaleza/CE e São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Empreendedorismo e Coworking; Administração de Serviços

COLABORADORES: 11-50

SOBRE A ELEPHANT

A Elephant é uma startup que planeja, desenvolve e opera comunidades de empreendedorismo e inovação, estimulando a criatividade e produtividade, gerando conexão, incentivando a colaboração e ajudando os membros a crescerem juntos, agregando valor a economia colaborativa e funcionando como ponto gravitacional do ecossistema local.



Site: elephantcoworking.com.br

Fontes: Site da Elephant, LinkedIn

Organizações de apoio a SGBs
Norte e Nordeste

PORTO DIGITAL

LOCAL: Recife/PE

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Apoio ao empreendedorismo; Governamental

COLABORADORES: 11-50

SOBRE O PORTO DIGITAL

O Porto Digital é um dos principais parques tecnológicos do Brasil sendo considerado três vezes (2007, 2011 e 2015) pela Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), o melhor parque tecnológico / habitat da inovação no país.

A sua visão é tornar-se o melhor ambiente de inovação e empreendedorismo nas áreas de TIC e de Economia Criativa do País. Como missão e propósito, o Porto Digital pretende afirmar-se como um dos principais pilares da economia do futuro de Pernambuco e ser uma das âncoras do desenvolvimento sustentável do Estado.



Site: portodigital.org/home

Fontes: Site da Porto Digital, LinkedIn

Organizações de apoio a SGBs Norte e Nordeste

PORTO SOCIAL

LOCAL: Recife/PE

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Apoio ao empreendedorismo; OSC

COLABORADORES: 2-10

SOBRE A PORTO SOCIAL

A “Porto Social” é uma organização que atua reunindo iniciativas sociais. Atua como aceleradora do empreendedorismo social e é apoiada pela Prefeitura de Recife com atividades educativas, mentorias, coworking, processos de transformação entre outros.



Site: portosocial.com.br

Fontes: Site da Porto Social, LinkedIn

DESTAQUES

CENTRO DE EMPREENDEDORISMO DA AMAZÔNIA

SOBRE

O Centro de Empreendedorismo da Amazônia é uma associação da sociedade civil sem fins lucrativos cujo objetivo é atuar na promoção e articulação de negócios sustentáveis na Amazônia. Trabalha em três eixos: formação, negócios sustentáveis e políticas públicas. Foi incubado na Imazon.

HISTÓRICO

A história do Centro de Empreendedorismo da Amazônia começou em 2014, quando líderes socioambientais, pesquisadores e empresários começaram a discutir a criação de uma organização voltada ao apoio de negócios sustentáveis da oresta, serviços ambientais e uso do solo. Naquele momento estava claro que havia uma lacuna a ser preenchida por uma nova organização capaz de apoiar a formação empreendedora e catalisar o surgimento de startups com base na conservação e uso sustentável dos recursos naturais da Amazônia. Como resultado, o Centro de Empreendedorismo da Amazônia foi formalmente criado em 2015, mas iniciou suas atividades somente em 2016 sob a liderança de Raphael Medeiros e Beto Verissimo. O Centro opera em rede conectando, organizações diversas (públicas, privadas, sociais e ambientais, economias mistas) em torno da agenda do empreendedorismo sustentável. O Centro é uma instituição amazônica com forte conexão e conhecimento da realidade social, econômica, ambiental, cultural e institucional da região.



LOCAL

Belém/PA

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR

Desenvolvimento sustentável na Amazônia; OSC

COLABORADORES

19 pessoas, entre celetistas e prestadores de serviço, como contador

DESTAQUES

CENTRO DE EMPREENDEDORISMO DA AMAZÔNIA

PRINCIPAIS PROGRAMAS

Possui três frentes de atuação: formação; negócios sustentáveis e incidência em políticas públicas.

INSTRUMENTOS FINANCEIROS UTILIZADOS

Recebe recursos filantrópicos de diversas organizações e é procurado por investidores individuais. Ressalta apoios como o que a Sitawi oferece, de capital misto.

SINERGIA COM ESTRATÉGIA ANDE

A organização atua também com SGBs, mas seu público alvo maior envolve empresas ainda menores, por vezes individuais. Pelas dificuldades que enfrenta na frente amazônica e demanda por fortalecimento institucional, teria muito a ganhar na relação com a ANDE, mas, neste momento, não teria recursos para a membresia.

ARTICULAÇÕES E OFERTAS

É fortemente articulado aos principais atores que estão atuando neste ecossistema da Amazônia, traz conhecimento de linha de frente preciosos para a ANDE

Site: <http://centroamazonia.org.br/>

Fontes: Entrevista com Raphael Medeiros, diretor, e site do Centro de Empreendedorismo da Amazônia, LinkedIn





ORGANIZAÇÕES DE APOIO A SGBs

Periferias

Organizações de apoio a SGBs
Periferias

ADE SAMPA

LOCAL: São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Apoio ao empreendedorismo; Governamental

COLABORADORES: 11-50

SOBRE O ADE SAMPA

A ADE SAMPA promove o desenvolvimento econômico sustentável da cidade de São Paulo, priorizando a geração e o fortalecimento de negócios, por meio de soluções colaborativas, inovadoras e inclusivas que fomentem o desenvolvimento local e as vocações econômicas da Cidade.

ADESAMPA

Site: adesampa.com.br

Fontes: Site do Adesampa, LinkedIn

Organizações de apoio a SGBs Periferias

FA.VELA

LOCAL: Belo Horizonte/MG

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Apoio ao empreendedorismo; OSC

COLABORADORES: 2-10

SOBRE A FA.VELA

A Fa.vela atua no desenvolvimento do ecossistema de inovação, tecnologia e empreendedorismo em territórios vulneráveis como favelas e regiões periféricas, ofertando consultorias, aulões, workshops e oficinas para que moradores de periferias modelem empreendimentos sustentáveis e assumam a liderança na transformação local.



Site: favela.org.br

Fontes: Site do Fa.vela, LinkedIn

Organizações de apoio a SGBs Periferias

RECIFAVELA

LOCAL: São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: OSC

COLABORADORES: *não encontrado*

SOBRE O RECIFAVELA

O Recifavela é uma cooperativa que atua apoiando iniciativas de reciclagem fundada na Favela da Vila Prudente. Atualmente, a cooperativa coleta três toneladas por mês da Favela da Vila Prudente, local onde mora boa parte dos cooperados. Sua missão é reinserir na sociedade pessoas vulneráveis através de uma gestão que garanta geração de renda e contribua com o impacto social, ambiental e econômico.



Site: recifavela.com.br

Fontes: Site do Recifavela, Facebook

Organizações de apoio a SGBs Periferias

VAI NA WEB

LOCAL: São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR: Fortalecimento de empresas pelo desenvolvimento de capacidades digitais em suas equipes, com ênfase especial em periferias/populações mais pobres; Negócio de Impacto Social

COLABORADORES: 2-10

SOBRE O VAI NA WEB

O Vai na Web é um movimento de alta tecnologia e impacto social que amplia as capacidades humanas e requalifica a força de trabalho para enfrentar os desafios da Indústria 4.0. Tem um portfólio de tecnologias emergentes e consolidadas para potencializar o pensamento digital de times e negócios vencedores.



Site: vainaweb.com.br

Fontes: Site do Vai na Web, LinkedIn

DESTAQUES

PRETA HUB

SOBRE

A PretaHub é a consolidação de dezoito anos de atuação com pesquisas, mapeamento e aceleração do empreendedorismo e consumo negro do Brasil, com a reunião de dados e conhecimento empírico sobre estes temas. Um hub que não se relaciona exclusivamente com a população negra como o fim de um processo solto na lógica de quem produz e consome no país. A PretaHub pensa a relação com a cultura, a economia e o empreendedorismo pretos, a partir de um olhar honesto e propositivo, entendendo seus papéis fundamentais na mudança estrutural de uma sociedade – e um mercado – que precisa absorver esta população não apenas em seus processos de consumo, mas no respeito à sua existência enquanto potência criativa e empreendedora.

HISTÓRICO

A PretaHub começou como uma feira, em 2002, na praça Benedito Calixto, em Pinheiros, São Paulo. Desde então, mais de 5 mil empreendedores passaram por ela. Em 2013 a feira se profissionaliza e migra para Anhembi, em São Paulo, com um plano de negócio apoiado pela Artemisia. Neste processo, segundo Adriana Barbosa, percebeu-se não bastava colocar os empreendedores na Feira, era necessário desenvolver os públicos, qualificar de empreendedores – o que foi formalizado com apoio do Sebrae. Incubada pela ONG Ação Educativa, a Feira se desenvolve ainda mais, com seu foco em empreendedores e artistas negros. Também teve apoio de intermediárias como Nesst, Quintessa, Endeavor, entre outras incubadoras e aceleradoras. Em 2018 a Feira Preta cria o PretaHub, que dá mais corpo para o conjunto das iniciativas. Tem programas que hoje atendem diversos elos de sua cadeia: criação, produção, distribuição e consumo.



LOCAL

São Paulo/SP

ÁREA DE ATUAÇÃO/SETOR

Eventos, formações; empresa de empreendedorismo e Inovação

COLABORADORES

11 pessoas

DESTAQUES

PRETA HUB

PRINCIPAIS PROGRAMAS

Festival Feira Preta
Afrolab
Pretas Potências
Conversando a gente se aprende
Afrohub
Éditodos

INSTRUMENTOS FINANCEIROS UTILIZADOS

Já pegou empréstimo da Sitawi. Trabalha também com recursos de investimento social privado.

SINERGIA COM ESTRATÉGIA ANDE

Trabalho justo, gênero, negros e periferias urbanas

ARTICULAÇÕES E OFERTAS

Organização referência no fortalecimento de negócios de negros, em particular mulheres,

Pretahub.com

Fontes: Entrevista com Adriana Barbosa, site do Preta Hub, LinkedIn, Facebook





CONCLUSÕES

Conclusões

As SGBs no Brasil formam um universo de mais de 18 mil empresas com alto potencial de crescimento e impacto positivo para o país. O setor de organizações de apoio a essas empresas se destaca pelo crescimento acentuado na última década.

A partir do portfólio apresentado e da análise sobre ele, é possível identificar algumas oportunidades para o fortalecimento do ecossistema das SGBs, apresentadas a seguir.

SEGMENTAÇÃO

A diversidade e as nuances de SGBs exige que se segmente a atuação em relação ao apoio às empresas desse ecossistema. A já citada publicação *The Missing Middles: Segmenting Enterprises to Better Understand Their Financial Needs* faz um bom trabalho de segmentação dessas organizações em quatro “famílias” e é um instrumento útil para aqueles que pretendem investir capital em SGBs. As empresas do Sistema B são também um subgrupo interessante de ser trabalhado à parte.

SGBS IMPULSIONADORAS

Ao longo deste estudo se identificou que há organizações de apoio a SGBs com e/ou sem fins lucrativos que têm características das próprias pequenas empresas em crescimento que elas apoiam. Essas organizações servem por vezes centenas de empreendedores e SGBs, nos territórios mais empobrecidos, mas enfrentam grandes desafios para se desenvolverem institucionalmente. Um olhar específico para este grupo de “SGBs Impulsionadoras” tem o potencial de fortalecer uma camada do ecossistema que ainda luta dia-a-dia para sobreviver, mas que tem impacto econômico, social e ambiental junto a públicos em geral não atendidos por outras instituições ou políticas públicas.

MODELOS

As organizações de apoio a SGBs que atuam “fora do centro” (periferias, Norte e Nordeste) sentem falta de modelos de empresas e empreendedores que dialoguem e inspirem mais os seus públicos alvo. “Faltam modelos de empreendedores para esses jovens”, afirma Raphael Medeiros, do Centro do Empreendedorismo da Amazônia. “Temos modelos muito ruins, o [Steve] Jobs, o Uber, viram uma barreira para o sonho deles. Eu preciso de mais Nazarenos [empreendedor que montou uma

rede de seis supermercados].” Ou seja, o que inspira um jovem empreendedor em Pinheiros, São Paulo, é diferente do que inspira um negro da periferia do Recife, Pernambuco. Assim, associado ao investimento em desenvolvimento institucional de organizações de apoio “fora do centro”, seria necessário construir iniciativas para que elas desenvolvessem estratégias de comunicação e marketing mais próximas de seus públicos.

(PRÉ) CONCEITOS

No mesmo sentido da diversificação e segmentação dos modelos de empreendedorismo para diferentes públicos e territórios, é necessário também reforçar que realidades distintas geram empresas e serviços diferentes. “O problema não é de logística na Amazônia, o problema é querer que a logística de São Paulo funcione aqui”, diz Raphael Medeiros. Se há uma característica que este estudo revela, destacada desde a Introdução, é a diversidade e as nuances das SGBs. Para que as organizações de apoio sediadas em regiões mais ricas tenham de fato impacto no fortalecimento das SGBs brasileiras, terão de considerar, muito mais do que fazem atualmente, o conhecimento e a realidade daqueles que buscam apoiar.

LINGUAGEM

Um dos objetivos específicos deste estudo foi verificar se o conceito de SGB (*Small and Growing Businesses*) teria aderência à realidade brasileira. Apesar dos desafios estatísticos identificados na Primeira Parte, o conceito se sustentou ao longo do estudo e gerou novos conhecimentos sobre o campo empresarial do país e sobre o desenvolvimento dessas pequenas empresas em crescimento. No entanto, ao se aproximar dos territórios “fora do centro” (as periferias urbanas, Norte e Nordeste) percebe-se que o uso de expressões em inglês geram percepções negativas, quando não pré-conceitos em relação a quem os utiliza. Neste sentido, é recomendável que as organizações de apoio a SGBs que quiserem se afastar do “centro” tenham o cuidado de traduzir para o português os conceitos e expressões que utilizam em conversas, palestras e capacitações.

COLABORAÇÃO E DIÁLOGO

Há grande oportunidade de colaboração entre atores que incidem neste ecossistema, mas no momento atuam de maneira dissociada ao campo empresarial. Redes de cooperativas e de economia solidária reúnem conhecimentos e experiências nessa área, em alguns casos, há décadas. A promoção de diálogos com esses atores com perspectivas políticas e sociais diversas sobre desenvolvimento econômico é favorável para o ecossistema como um todo.

EXPEDIENTE

ANDE

CECILIA ZANOTTI

Gerente da ANDE Brasil

REOS PARTNERS

FERNANDO ROSSETTI

Gestão do estudo, coordenação de conteúdo

GUILHERME RODRIGUES

Mapeamento, entrevistas

MILENA CAYRES

Mapeamento, organização do conteúdo, layout
