

Objetivo geral

Analisar como é a dinâmica da indústria em termos de mercado, gestão e empreendedores.

Principais tópicos explorados na pesquisa

Quem é o empreendedor da indústria?

A ideia, o nascimento e a consolidação de um negócio industrial; passando pelo perfil da gestão, associado às dificuldades do dia-a-dia relacionados à capacidade de **produção**, rotatividade da **mão-de-obra**, **investimento**, **produtividade**, entre outras situações corriqueiras de uma empresa em seus diversos estágios de evolução e amadurecimento.

Qual o grau de evolução das empresas avaliadas na pesquisa?

Qual o grau de **maturidade** das indústrias pesquisadas, e quais as principais diferenças entre um estágio e outro? Como a indústria se comporta comparado a **outros setores** econômicos? Há diferença entre eles?

Qual a importância do mercado?

Como tendem a enxergar **mercado** e concorrência nos cenários econômicos competitivos, incluindo mercados externos?

O estudo foi desenvolvido em duas frentes:

1. Dados primários sobre a MPI: IBOPE
2. Dados secundários: Dados econômicos de diversas fontes



Metodologia

1. Dados primários: Pesquisa IBOPE

Etapa qualitativa

Entrevistas Pessoais com Abordagem Antropológica e Discussões em Grupo.
Proprietários de micro e pequenas empresas (MEI, ME e EPP), Indústria e Varejo, do estado de São Paulo, clientes e não clientes do Sebrae-SP

09 Entrevistas Antropológicas
08 Discussões em Grupos

As entrevistas e discussões em grupo foram realizadas entre os dias 18 e 27 de março de 2015

Etapa quantitativa

Pesquisa quantitativa aplicada através de coleta telefônica
Proprietários de micro e pequenas empresas (MEI, ME e EPP), Indústria e Varejo, do estado de São Paulo, clientes e não clientes do Sebrae-SP

2.607 entrevistas divididas em Indústria e Varejo, distribuídas em todas as Regionais de Atendimento do Sebrae-SP.

As entrevistas foram realizadas entre os dias 07 e 16 de abril de 2015

2. Dados secundários: Dados econômicos

Universo

As MPEs são definidas como as empresas da indústria com até 99 empregados e empresas de comércio e serviços com até 49 empregados (critério operacional do sistema Sebrae). Os dados da seção “Desempenho recente” abrangem apenas a indústria de transformação e consideram como MPEs da indústria as empresas com até 99 empregados e com faturamento anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/ 2006). Os dados para o microempreendedor individual (MEI) seguem a legislação sobre o tema (Lei complementar 128/ 2008).

Como foi desenvolvido?

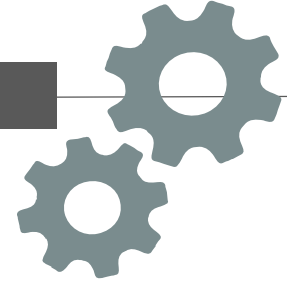
O estudo utilizou dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), Portal do Empreendedor, Sebrae-NA/ Receita Federal do Brasil e Sebrae-SP/ Fundação Seade. Os dados por segmentos seguem a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) e os dados por setores utilizam a classificação Grande Setor IBGE, conforme metodologia do sistema Sebrae. A análise da dinâmica por segmentos considera 17 divisões da indústria, que somadas representam 80% das micro e pequenas empresas (MPEs) industriais do estado de São Paulo. Os dados são apresentados por Regiões Administrativas, conforme definidas pela legislação do estado de São Paulo. Esta análise não incorpora as alterações de regionalização contidas no Decreto 60.135 de 10/02/2014.



Principais resultados

Chegamos a dados que sustentam 03 principais tópicos de abordagem e tratamento de informações:

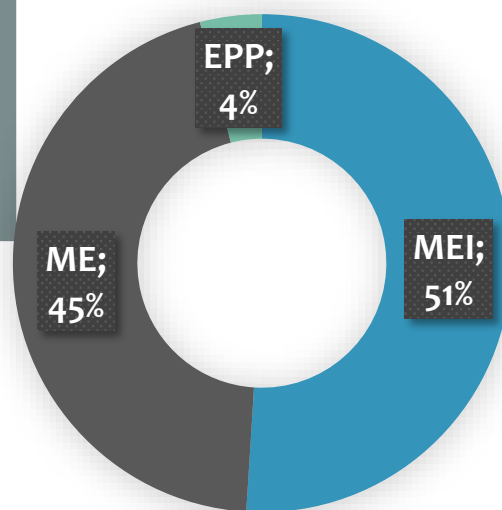
- Trata-se de um setor relevante e expressivo para a economia estadual
- A micro e pequena indústria passa por períodos difíceis em sua construção, mas vale a pena
- Ser do setor industrial é diferente em termos de empreendedorismo



São Paulo x Brasil

São Paulo é o estado com maior número de pequenos negócios industriais no Brasil. São **575.316** empresas que representam **26%** dos pequenos negócios da indústria brasileiros.

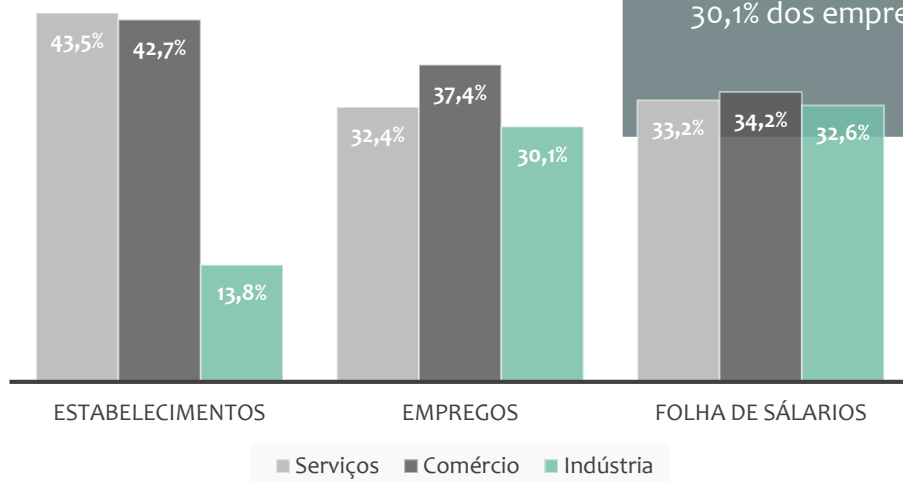
294.572 MEI
 258.795 ME
 21.949 EPP



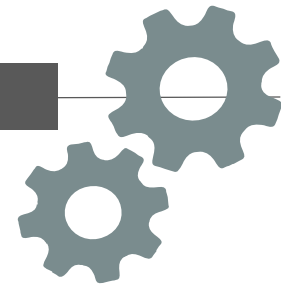
Fonte:
 ME e EPP: Elaborado pelo Sebrae-SP a partir de dados da RAIS/ MTE 2013.
 MEI: Portal do Empreendedor, dados em 14/03/2015.

importância do setor

a indústria representa 13,8% dos estabelecimentos, 30,1% dos empregos e 32,6% da folha de salários das MPEs paulistas



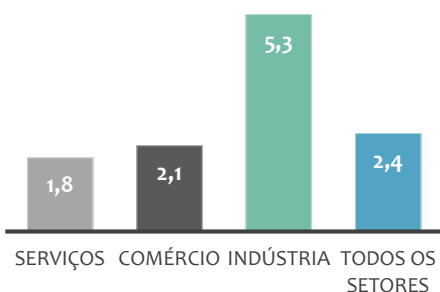
Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP a partir de dados da RAIS/ MTE (2006 e 2013).
 Nota: Excluíve agropecuária.



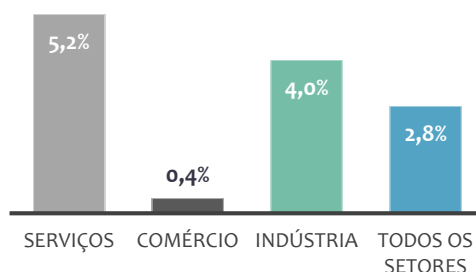
empregabilidade, crescimento e sobrevivência

as MPEs da indústria possuem em média 5,3 empregados por empresa, ante 2,4 na média de todos os setores, uma taxa de sobrevivência até dois anos no mercado (81,3%) superior à dos demais setores e uma taxa de crescimento médio anual no número de MPEs, superior à média de todos os setores

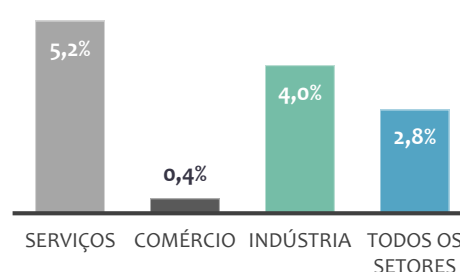
Número médio de empregados*



Taxa anual de crescimento médio do número de MPES*



Taxa anual de sobrevivência até 2 anos no mercado**



*Fonte: Elaborado pelo Sebrae-SP a partir de dados da RAIS/ MTE (2006 e 2013). Nota: Exclui agropecuária.

**Fonte: Sebrae-NA. Sobrevivências das empresas no Brasil. Inclui empresas de todos os portes.

Raio X

a maioria **começou do zero: 82%**

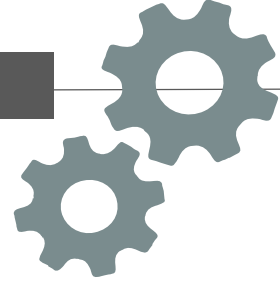
64% envolvem sua **família** no negócio

72% já vendem direto para o **consumidor final**

sobre as máquinas possuem em média **8** máquinas e a maioria com valor acima de R\$10.000 (40%)

realizam a troca a cada **2** anos, bem próximo do considerado ideal

6 em cada 10 utilizam apenas recursos próprios para troca



Raio X

A **família** é importante no início

A maioria conta com contratação de familiares (64%).

No ramo Industrial é mais comum herdar o negócio (7%) do que em outros ramos (4%).

O processo de **investimento é gradativo** e com recursos variados

Muitas Indústrias criam seus negócios sem máquinas (15% não possui máquinas, para Microempreendedor Individual o número sobe para 21%).

As indústrias exigem **mão-de-obra** mais qualificada que o resto do mercado

46% dizem que necessitam de mão-de-obra qualificada

38% tem alta rotatividade

Além do preparo inicial, é necessário estar constantemente informado sobre as **movimentações do mercado**

49% consideram importante monitorar a concorrência

66% consideram importante se manter informado sobre o ramo

61% mantêm preços compatíveis com o mercado

Precisam buscar diferenciais e ideias criativas para lidar com concorrência do **mercado internacional**

43% afirmam que o aumento do dólar impacta muito no seu negócio,

30% que o crescimento da China prejudicou

Apenas 15% acham que o cenário atual é favorável para ampliar o negócio

Independente da motivação da ideia, **raros se preparam** para nova empreitada. A maioria acredita que já tem experiência suficiente ou que ramo é “fácil” de atuar.

As principais dificuldades são relacionadas à **legislação e investimentos**

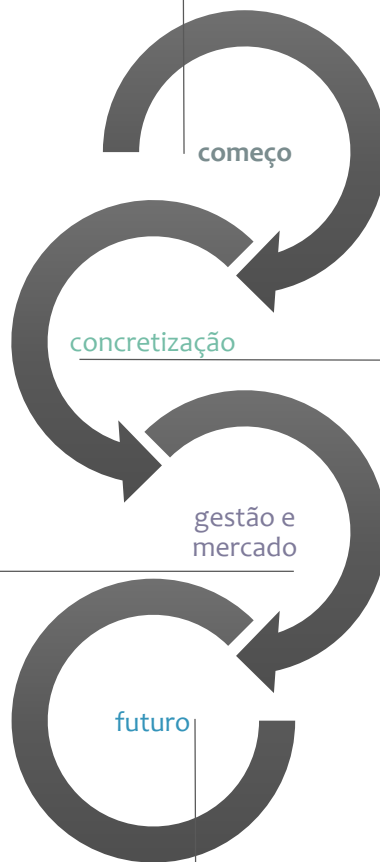
35% dizem que valores para investimento são muito altos;

Apenas 35% poupam para investir;

53% não conseguem separar conta pessoal da jurídica;

Apenas 25% possuem o conhecimento necessário sobre legislação

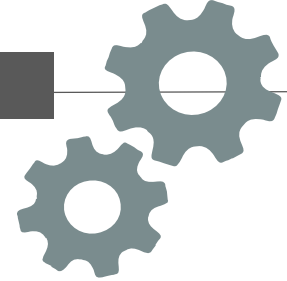
43% cumprem todas leis exigidas



A expectativa é aumentar o **faturamento e lucratividade.**

Os mais experientes já sabem que **preparo é fundamental.**

Mesmo quem não espera crescer imediatamente, considera que continuar no mercado já é uma vitória: Quem sabe ano que vem...



mas...quando estão no mercado... não são todas iguais...

OS GRUPOS DE MATURIDADE

*Metodologia desenvolvida especialmente para este estudo pelo IBOPE Inteligência

Os grupos de Maturidade foram identificados com base em diversas perguntas do questionário. Todas as perguntas receberam a mesma importância.

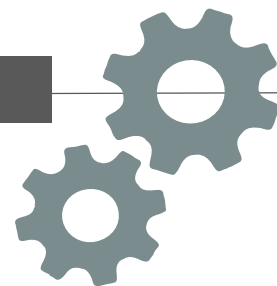
Para cada resposta dessas perguntas, foi aplicada uma pontuação de 0 a 100, de acordo com o quadro abaixo:

Tempo de existência	Até 1 ano							Mais de 10		
Funcionários são família	sim							não		
Já teve negócio antes	não							sim		
Valor das máquinas *	menor							maior		
Adequação dos objetivos e necessidades (capacidade, rentabilidade, funcionários...)	Nada adequado	2	3	4			Muito adequado			
Fase atual (encerramento, investimento...)	encerramento							Investimento		
Escalas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pesos Aplicados	0		20		50		75		100	

*pergunta considerada apenas para indústria

A partir dessas pontuações, foi calculada a média de maturidade de cada empresa entrevistada.

Grupo 1 Baixa Maturidade	Grupo 2 Média Maturidade	Grupo 3 Alta Maturidade
<ul style="list-style-type: none"> • MEI (80%), começaram do zero (95%). • Existem em média a 6 anos. • Trabalham sozinhos (60%), ou com temporários (57%), maioria familiares (78%). • Maioria não possui máquina (62%). • Maioria não Cliente do Sebrae-SP (61%). 	<ul style="list-style-type: none"> • Médio porte (51% MEI). • Existem em média a 10 anos. • Média 8 funcionários, fixos ou não (52% são fixos), familiares ou não (39% ambos). • Possuem máquinas (81%), em média 6 máquinas. • Clientes do Sebrae-SP (54%). 	<ul style="list-style-type: none"> • ME (54%) e EPP (21%). Existem em média a 14 anos (9% herdadas). • Média 12 funcionários fixos (74%), não familiares (44%). • 28% já teve negócio antes. • Vendem para outras empresas (40%) e indústrias (21%). • 68% possuem mais de 5 máquinas. • Clientes do Sebrae-SP (71%).
8%	39%	53%



Em termos de **gestão**, aumenta a maturidade, aumenta as notas para os itens de gestão.

Se destaca a melhoria no planejamento, na adequação à legislação e a autonomia para mudar o preço de venda dos produtos.

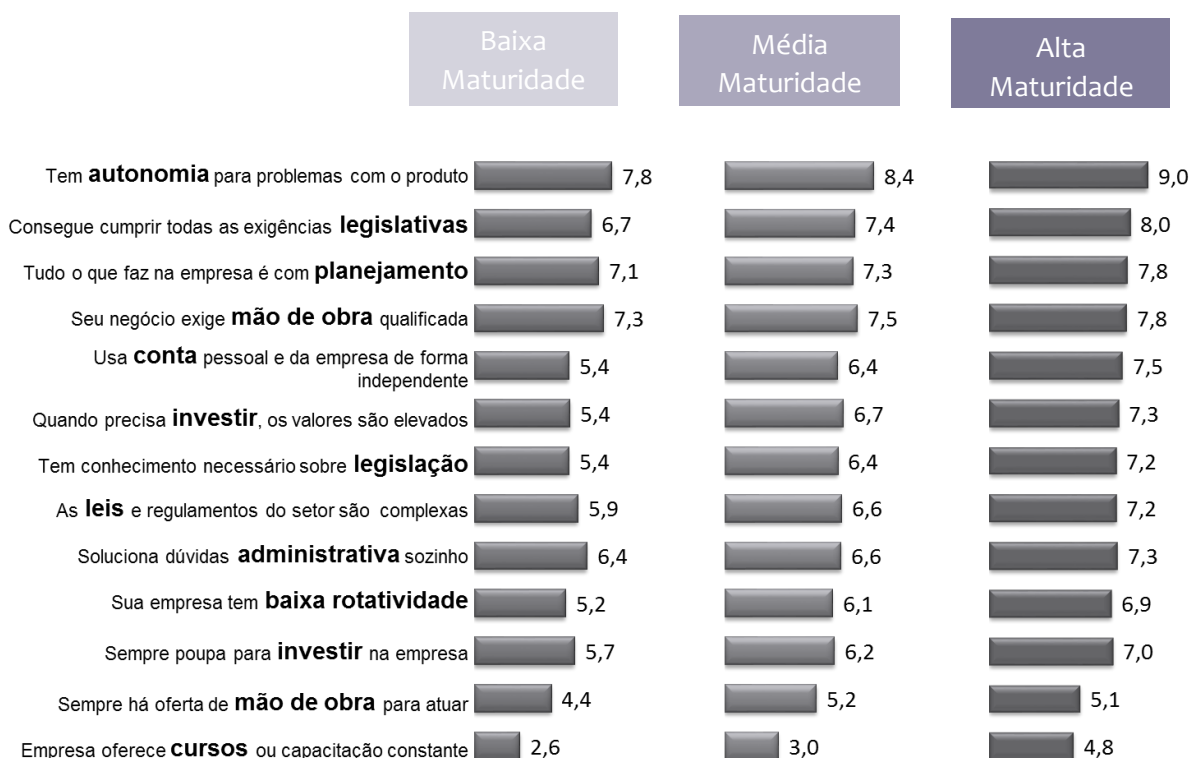
Em um primeiro momento, a indústria quando amadurece,
foca em questões financeiras e na legislação
num segundo momento em questões de mão de obra

Baixa maturidade → Média maturidade

- Usa conta pessoal e da empresa de forma independente
- Quando precisa investir, os valores são elevados
- Tem conhecimento necessário sobre legislação

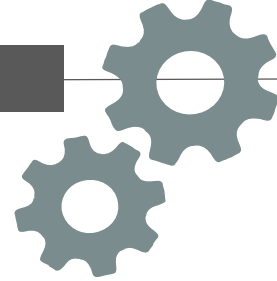
Média maturidade → Alta maturidade

- Oferece capacitação constante aos funcionários



Base Indústria: Baixa (101) / Média (492) / Alta (665)

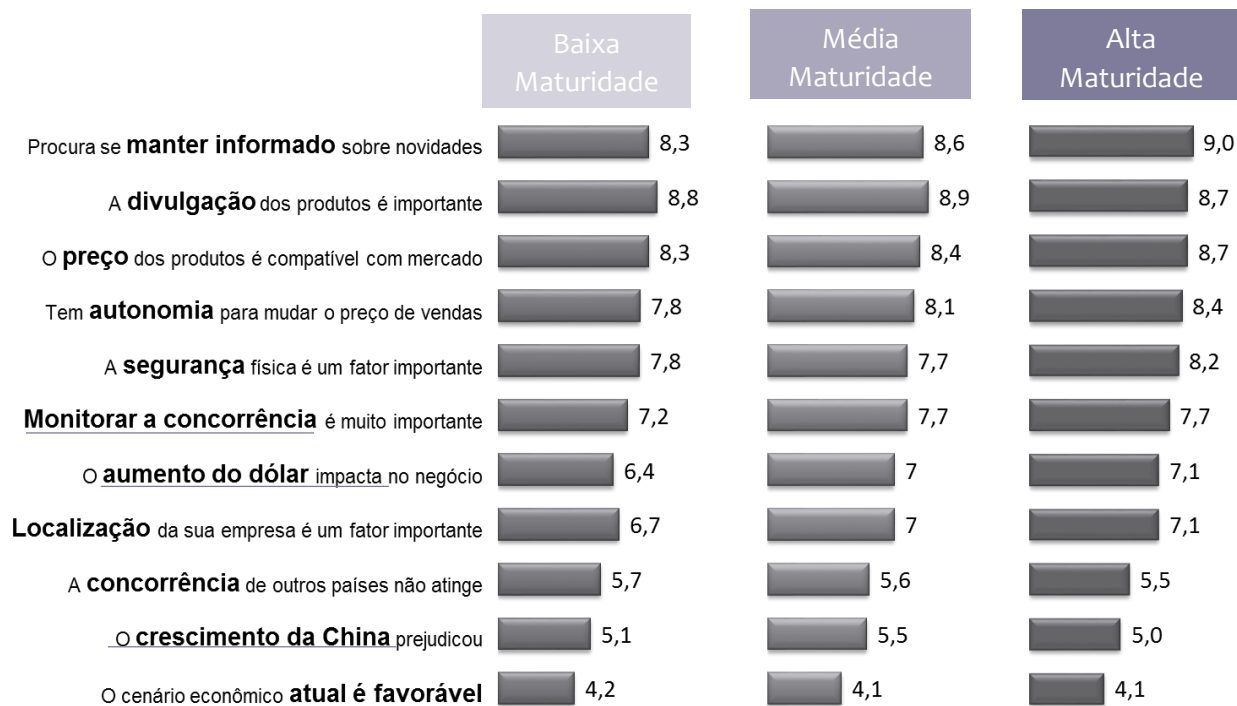
P25. Agora eu vou ler algumas frases e gostaria de saber o quanto o(a) sr(a) concorda ou discorda com cada uma delas. Para isso vamos utilizar uma nota entre “0” e “10”, onde o “0” discorda totalmente e “10” concorda totalmente. (EST - RU POR FRASE)



Quando se trata da **visão de mercado**, isso não muda muito com a maturidade.

Mas o “se manter informado sobre novidades” aparece com o maior aumento.

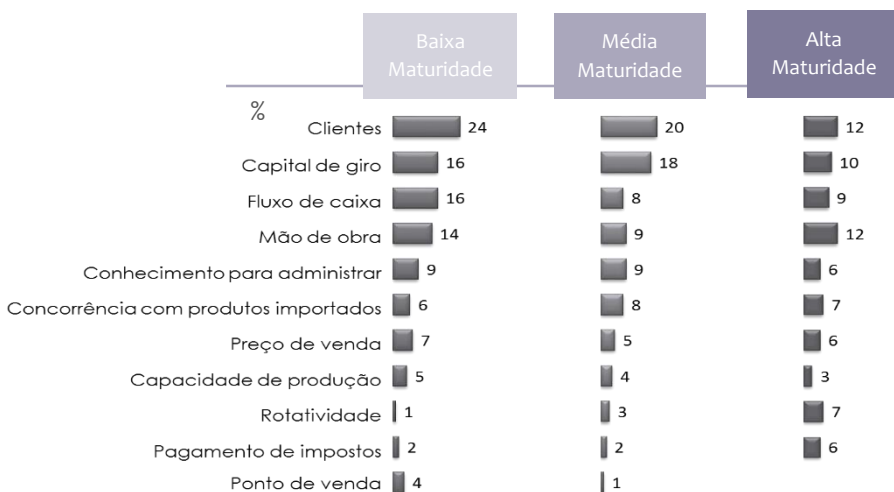
- “Monitorar a concorrência” tem aumento interessante quando se trata da baixa para a média maturidade, mas da média para a alta não tem mudança.
- A concorrência da China só pesa da baixa para média maturidade, depois passa a perder relevância.
- Por outro lado, o aumento do dólar pesa quando passa da baixa para a média maturidade. Da média para a alta maturidade há impacto também.



base: 1.258

Base Indústria: Baixa (101) / Média (492) / Alta (665)

P30. Pensando na mesma escala entre “o” e “10”, onde o “o” discorda totalmente e “10” concorda totalmente, o quanto o(a) sr(a) concorda com cada uma das frases que eu vou ler. (ESTIMULADA - RU NA LINHA)

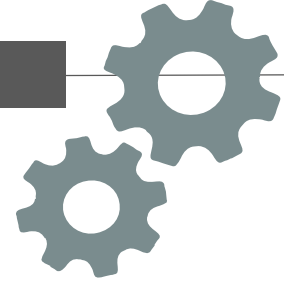


as **principais dificuldades** mudam

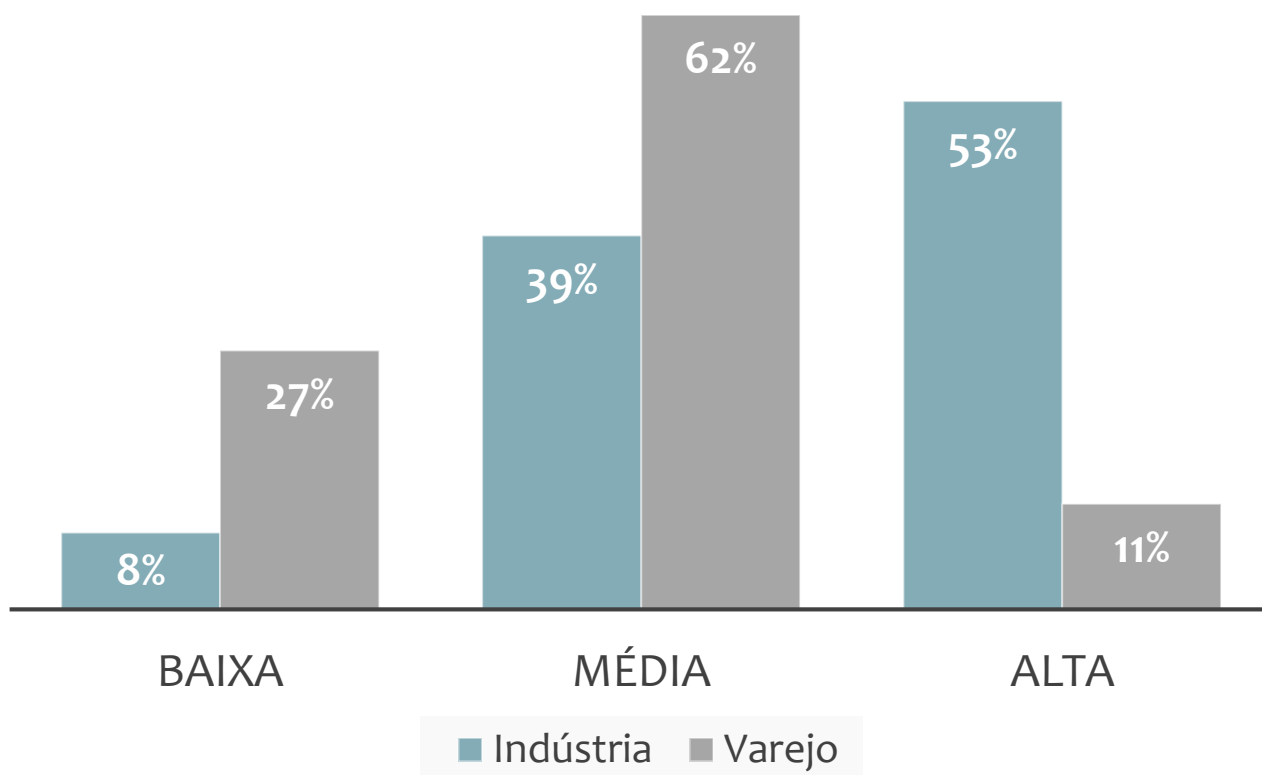
- Quanto mais madura, maior dificuldade com funcionários e menor com clientes. Entre a baixa maturidade se destaca problemas com PDV.

Base Indústria: Baixa (143) / Média (541) / Alta (574)

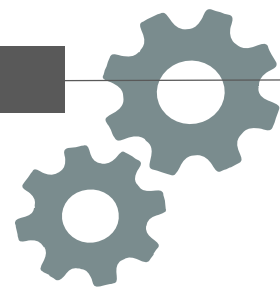
P29. E qual seria a sua principal dificuldade relacionada a _____ (PUXAR RESPOSTA DA P28)? (RU – ESPONTÂNEA)



Em comparação ao Varejo, a Indústria tem muito mais micro e pequenos negócios no grupo de alta maturidade.



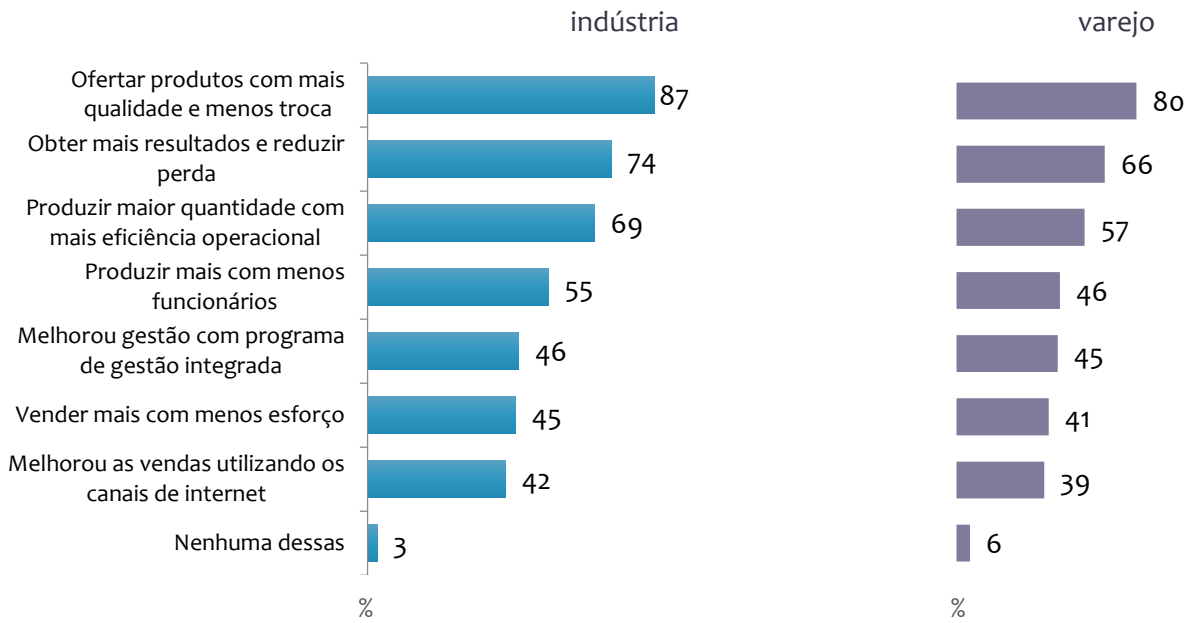
e tem mais...



Produtividade

em todos os itens avaliados sobre produtividade, a indústria está melhor que o varejo

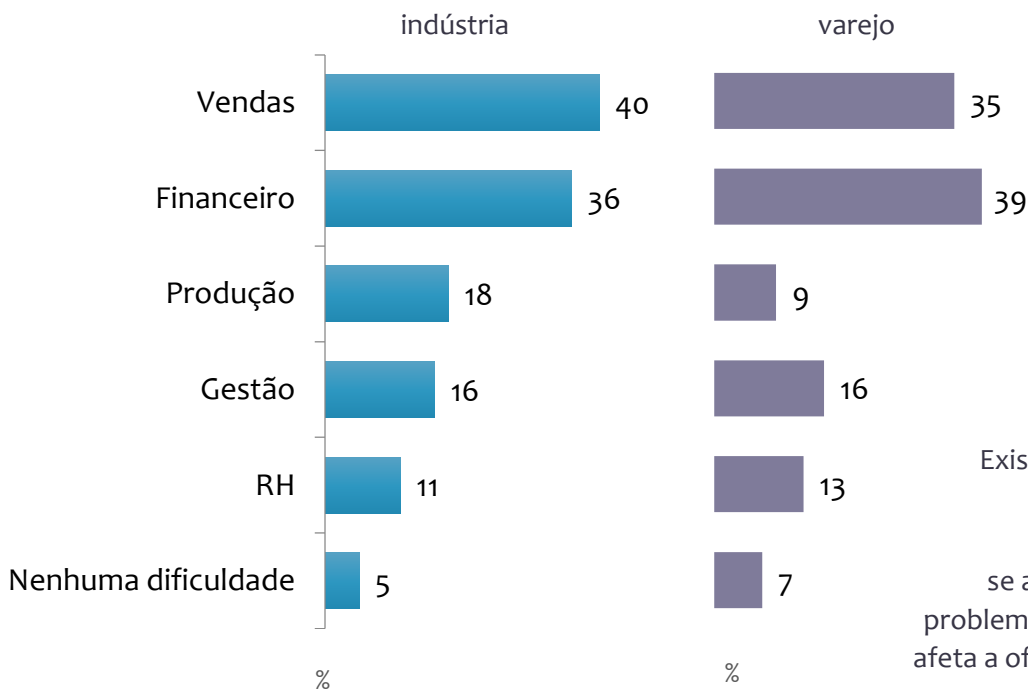
Considerando o último ano, diria que (passou a) ...



Principais dificuldades

produção e gestão sofrem diferença quando se trata das dificuldades dos setores

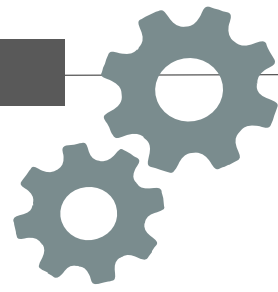
De forma geral, enfrenta mais dificuldade no dia a dia do seu negócio em...



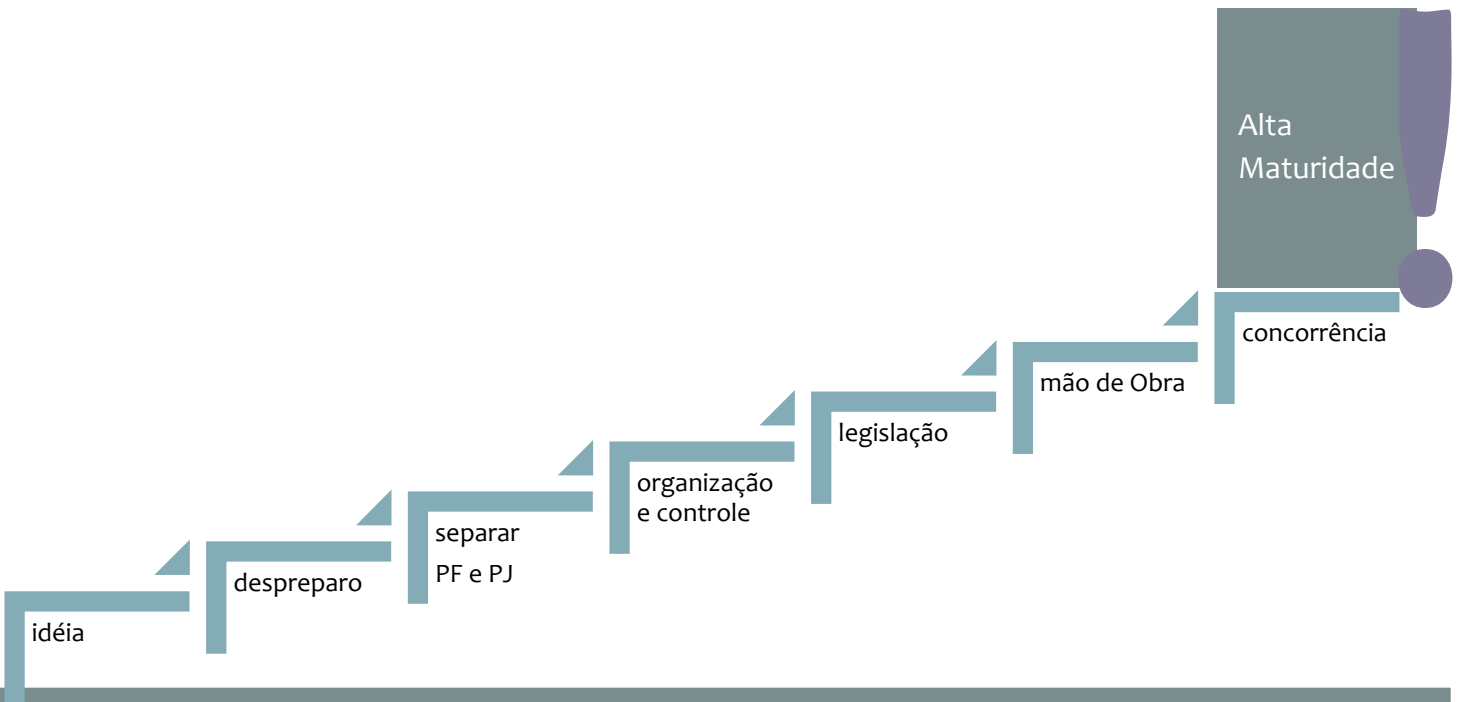
Existe um efeito dominó...

se a indústria tiver problema na produção, afeta a oferta do Varejo.

Se o Varejo tiver problema com o cliente, afeta a demanda da Indústria.



A micro e pequena indústria passa por períodos difíceis,
mas vale a pena.



ao longo da existência do negócio, as dificuldades a serem superadas vão mudando e culminam em uma empresa mais sólida

INDÚSTRIA X PORTE

MEI se considera com mais planejamento, mas não se avalia tão bem em relação a leis e investimento

	MEI	ME	EPP
Funcionários	4	10	24
Anos de existência	6	15	17
Começou do zero	92%	77%	69%
Vende pro cliente final	83%	66%	53%
Máquinas	21% não tem	9 em média	13 em média
Tudo o que faz é com base em planejamento	7,82	7,50	6,97
As leis e regulamentos são muito complexas	6,27	7,14	7,58
Tem conhecimento necessário sobre legislação	6,31	7,01	7,15
Tem baixa rotatividade de funcionários	5,63	6,93	7,18
Quando precisa investir , os valores são elevados	6,46	7,20	7,40
Oferece cursos ou capacitação aos funcionários	3,05	4,31	4,98

Média - P25/P30. Pensando na mesma escala entre "o" e "10", onde o "o" discorda totalmente e "10" concorda totalmente, o quanto o(a) sr(a) concorda com cada uma das frases que eu vou ler. (ESTIMULADA - RU NA LINHA)

EPP e ME tem maioria em fase de reestruturação, e maiores dificuldades são com RH/ mão de obra.
Economia externa afeta indústrias maiores.
Divulgação e localização são mais importantes para MEI.

	MEI	ME	EPP
Fase de Reestruturação	11%	22%	28%
Recém Fundada	15%	4%	1%

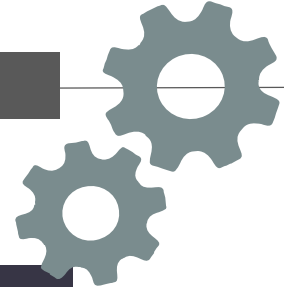
P26a. De modo geral o(a) sr(a) me diria que a sua empresa/ negócio está na fase de: (RU - ESTIMULADA)

Passou a vender mais com menos esforço	53%	42%	34%
Melhorou as vendas usando internet	50%	39%	31%

P31. Pensando no último ano do seu negócio, o(a) sr(a) diria que: (RU por linha - ESTIMULADA)

A divulgação dos produtos é importante	9,08	8,60	8,53
A localização é um fator importante	7,42	6,91	6,35
O aumento do dólar impacta muito	6,41	7,41	7,27
O cenário econômico atual é favorável	4,74	3,80	3,40

* Média - P25/P30. Pensando na mesma escala entre "o" e "10", onde o "o" discorda totalmente e "10" concorda totalmente, o quanto o(a) sr(a) concorda com cada uma das frases que eu vou ler. (ESTIMULADA - RU NA LINHA)



INDÚSTRIA X REGIÃO

RM tem maior % de indústrias que vendem diretamente para o cliente final.
Localização também é mais importante nas regiões metropolitanas.
Metade das RM e Interior melhoraram as vendas recentemente devido a Internet.

	Capital	RMSP	Interior
Vende para o cliente final	65%	77%	69%
A localização da empresa é importante*	6,59	7,41	7,03
Melhorou as vendas usando internet**	37%	50%	50%

*Média- P25/P30. Pensando na mesma escala entre “o” e “10”, onde o “o” discorda totalmente e “10” concorda totalmente, o quanto o(a) sr(a) concorda com cada uma das frases que eu vou ler. (ESTIMULADA - RU NA LINHA)

** P31. Pensando no último ano do seu negócio, o(a) sr(a) diria que: (RU por linha - ESTIMULADA)

Objetivo Principal: Analisar como é a dinâmica da indústria em termos de mercado, gestão e empreendedores, perfil do empreendedor, além das diferenças entre a indústria e o varejo.

1. DADOS PRIMÁRIOS

Universo: Empresários com CNPJ, dos setores indústria e varejo (comércio e serviço) do Estado de São Paulo

Metodologia e Amostra

QUALITATIVA: 8 abordagens antropológicas e 8 grupos de discussão

QUANTITATIVA: entrevistas por telefone, sendo 1.258 indústria e 1.349 varejo (comércio e serviço)

Período de Coleta de Dados: Março e Abril de 2015

Abrangência: Estado de São Paulo

2. DADOS SECUNDÁRIOS

Universo: Neste relatório, as MPEs são definidas como as empresas da indústria com até 99 empregados e empresas de comércio e serviços com até 49 empregados (critério operacional do sistema Sebrae). Os dados da seção “Desempenho recente” abrangem apenas a indústria de transformação e consideram como MPEs da indústria as empresas com até 99 empregados e com faturamento anual até R\$ 3,6 milhões (Lei complementar 123/ 2006). Os dados para o microempreendedor individual (MEI) seguem a legislação sobre o tema (Lei complementar 128/ 2008).

Metodologia: O estudo utilizou dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), Portal do Empreendedor, Sebrae-NA/ Receita Federal do Brasil e Sebrae-SP/ Fundação Seade. Os dados por segmentos seguem a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) e os dados por setores utilizam a classificação Grande Setor IBGE, conforme metodologia do sistema Sebrae. A análise da dinâmica por segmentos considera 17 divisões da indústria, que somadas representam 80% das micro e pequenas empresas (MPEs) industriais do estado de São Paulo. Os dados são apresentados por Regiões Administrativas, conforme definidas pela legislação do estado de São Paulo. Esta análise não incorpora as alterações de regionalização contidas no Decreto 60.135 de 10/02/2014.

Sebrae-SP

Unidade Gestão Estratégica: **Philippe Vedolim Duchateau**

Coordenação: **Marcelo Moreira**

Equipe Técnica de Pesquisa: **Alexandre Sousa Nascimento, Carolina Fabris Ferreira, Déborah Regina Picarelli Gonçalves,**

Letícia Aguiar, Márcia Shizue Kikuchi,

Mariana Rutkowski Silva e Pedro João Gonçalves

R. Vergueiro, 1117 – Paraíso - CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.Sebrae-SP.com.br

Fornecedor: IBOPE Inteligência Pesquisa e Consultoria Ltda

Informações sobre produtos e serviços do Sebrae-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4661/4654/4574/4874