A MICRO E PEQUENA INDÚSTRIA PAULISTA

Apresentação Sintética

Abril 2015

O Começo

A Ideia

Vem de motivações diversas...

Alguns empreendedores seguem um **sonho de infância**

*"aí quando eu fiz 15 anos entrei na musculação e na academia que eu comecei a treinar eu falei: **Um dia essa academia vai ser minha**"*

Outros tem **experiência na área por acaso**, e se encantam...

*"Eu recebia o tecido, via a modelista fazendo a modelagem, todo o processo. (...)**aquilo me fascinava**"*

E há os que empreendem por algum **acontecimento externo**

*"Eu fui **mandada embora**, peguei o meu dinheiro, não era muito, mas o meu negócio não precisava de muito investimento"*

O Nascimento

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%).

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Na verdade eu sou arquiteto, mas como a gráfica **era do meu pai, eu fui ficando**... Quando vi já estava lá assumindo tudo"*

36% foram influenciados pela família a abrir o negócio.
21% tem cobrança da família.

Pesquisa Céu e Inferno

O Dinheiro

Processo de **investimento é gradativo** e com **recursos variados**

Parte das Indústrias começam sem máquinas (15% não possui máquinas, para Micro Empreendedor Individual/ MEI o número sobe para 21%).

E aos poucos **vão conquistando maneiras de ampliar** seu negócio.

Para isso, utilizam recursos financeiros de diferentes fontes:

- ✓ ***Economia particular***
- ✓ ***Resgate de FGTS***
- ✓ ***Renda de bens particulares***
- ✓ ***Ajuda de amigos (especialmente em empréstimos de ferramentas)***

Atenção:

Existe grande receio pela busca de **empréstimos e financiamentos bancários.**

*"Peguei máquina de solda **emprestada de um**, **furadeira de outro**, arco de serra, eu falei: 'vocês me emprestam isso aqui, eu vou ver se o negócio vai dar certo...' Aí vi que deu certo, peguei meu dinheiro e **investi**"*

BLA BLA BLA BLA BLA!

A Concretização

O (des)Preparo inicial

O Preparo será um diferencial!

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.

Antes de abrir negócio, **43%** acreditavam que uma **boa ideia era suficiente para enriquecer. Após abrir**, esse percentual **reduz para 34%**

Pesquisa Céu e Inferno

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Ai então eu pedi demissão onde eu trabalhava e **comecei a me aventurar** nesse negócio"*

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Eu tive um **pequeno tempo de pensamento.** Meu sócio vem de uma agência de publicidade, tinha ferramentas, sites. Fez uma "pesquisa de mercado" onde eu sabia que o dono do gato é um cara que vive sozinho, que gosta de rock"*

O Preparo vem com o crescimento

Conforme o **crescimento ocorre**, os empresários sentem **necessidade** e se **motivam a buscar mais preparo**

Esse preparo tardio vai em **busca de informações sobre diferentes áreas**, em diferentes fontes.

Áreas Pesquisadas:

- ✓ Administração;
- ✓ Economia;
- ✓ Legislação;
- ✓ Gestão.

Fontes de Pesquisa:

- ✓ Cursos profissionalizantes;
- ✓ Novas faculdades;
- ✓ Consulta Sebrae.

BLA BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Participei do seminário do Empretec onde eu consegui abrir a visão do planejamento, que até então minha empresa **foi 25 anos carregada na teimosia**"*

A Falta de Apoio

Sem apoio, empreendedores **sofrem com contabilidade**

As Indústrias precisam **comprar máquinas**, que costumam ser de **alto investimento** (maioria possui máquinas que custam mais de R$10 mil)

Porém, **não sabem como administrar o dinheiro para investir**,

E a **busca por instruções** nessa área **não costuma ser fácil**...

Principais Dificuldades:

Obter informações sobre **como e quanto investir**;

Separar conta física de jurídica;

Entender a **função do contador**

35% dizem que ***valores para investimento são muito altos***;

Apenas 35% poupam para investir;

22% afirmam que a ***rentabilidade da empresa está inadequada***;

53% ***não conseguem separar*** conta pessoal da jurídica;

*"**Eu não sabia para que servia um contador**, aí eu fui ao SEBRAE procurar ajuda, o cara do financeiro falou assim: 'O que você está fazendo com esse contador? Ele não te ajuda em nada'... Aí que eu fui entender para que servia um contador."*

BLA BLA BLA BLA BLA!

Legislação

Complexidade nessa área gera **consequências mais sérias**

Área legislativa faz com que os empreendedores **se sintam despreparados** e **sempre "atrasados"** com a lei em vigor.

Principais Dificuldades:

Leis exigentes e mudam sempre → geram multa.

Apenas 25% possuem o conhecimento necessário sobre legislação

*43% **cumprem** todas leis exigidas*

E as **consequências** da falta de informação legislativa **nunca são positivas**:

- Pagar multa pela não conformidade;
- Mudança na classificação da indústria ou dos portfólios de produtos vendidos para não ser "pego";
- Sonegação para "escapar" da legislação.

A Concretização

A pequena Indústria, no geral, é formada por **pessoas comuns que decidiram empreender**

Esses **donos de indústrias** de pequeno porte **começaram do 'zero'** (8 em cada 10), sem **nunca terem tido um negócio** (apenas 22% já tiveram).

O **tempo de existência da Indústria é maior** que o restante do mercado (média 12 anos vs 9), assim como o **número de funcionários** (média 10 vs 8).

As indústrias de pequeno porte vão desde **confecção de roupas e bordados até fabricação de alimentos e móveis.** Costumam **vender direto para o cliente final** (72%).

Todos podem ser Empreendedores. Você é o Líder!

Indicador de Maturidade*

Embora haja enorme dificuldade de concretização, a Pequena Indústria apresenta **alto índice de maturidade**

Pontos	Baixa Maturidade 0 a 40	Média Maturidade 41 a 60	Alta Maturidade 61 a 100
Indústria	8%	39%	53%
Varejo	27%	62%	11%

**Desenvolvido pelo IBOPE a partir do cruzamento de algumas variáveis do questionário (faturamento, funcionários, máquinas, adequação dos objetivos, experiência, etc) onde atribui-se um peso para cada variável formando um score com variação de 0 a 100 que segmentou as empresas nos três grupos apresentados*

Indicador de Maturidade*

Baixa Maturidade (8%)

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 (61%).

Média Maturidade (39%)

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 (54%).

Alta Maturidade (53%)

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 (71%).

**Desenvolvido pelo IBOPE a partir do cruzamento de algumas variáveis do questionário (faturamento, funcionários, máquinas, adequação dos objetivos, experiência, etc) onde atribui-se um peso para cada variável formando um score com variação de 0 a 100 que segmentou as empresas nos três grupos apresentados*

Gestão e Mercado

Gestão

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

40% consideram a **quantidade e qualificação** dos funcionários **inadequadas.**

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

38% tem alta rotatividade

Porém, apenas 13% oferecem cursos e capacitação.

53% dizem que um dos **pontos negativos** de empreender é encontrar **mão-de-obra qualificada**

Pesquisa Céu e Inferno

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Porque você **começa investir na capacitação** de um colaborador e depois de passar por todos os processos de capacitação, **ele vai montar a empresa dele**, vai tentar o negócio dele.*

Gestão

O **tempo** também costuma ser um **desafio difícil**

Em geral, **não há estabelecimento de rotinas, divisão de papéis e responsabilidades:** dia a dia pode se tornar caótico

Atenção:

Quanto **menor o porte** e **mais familiar**, a empresa fica mais suscetível a **misturas PF e PJ** e **desorganização de tarefas**.

O dia a dia pode se tornar caótico **e atrapalhar outras áreas**: produtividade, prazos, contabilidade...

*"Faço **contabilidade de madrugada**, na hora que eu paro, eu vou pra cama com o computador e faço a contabilidade ali (...) A declaração anual eu **consigo fazer no último dia**, porque é muita corrida..."*

BLA BLA BLA BLA BLA!

41%** acreditavam que **poderiam tirar férias** quando quisessem, depois de abrir, esse percentual cai para **23%

Pesquisa Céu e Inferno

Gestão

A **produtividade** é **consequência** dos processos de **organização**

SEBRAE SP

Sem **controle** da produtividade, **não é possível prever problemas**

Porém, com **preparo** a tendência é **aumentar a eficiência**

Atenção:

A **falta de organização** do **tempo** e **processos** atrapalha diretamente a produtividade.

*"A questão é que precisava produzir, só que não tinha processo. Começou a aumentar a demanda e a gente não conseguia entregar produto. E **não produzia pela falta de planejamento**, por falta de controle, por falta de processo, por não ter nada disso..."*

BLA BLA BLA BLA BLA!

No último ano as Indústrias passaram a...

Ofertar produtos com **mais qualidade** e menos troca (87%)

Obter **mais resultados** e reduzir **perdas** (74%)

Produzir mais com **mais eficiência** operacional (69%)

Produzir mais com **menos funcionários** (55%)

Gestão

A **gestão das empresas se diferencia** de acordo com a **maturidade**

Quanto **mais madura** a indústria, **maior a autonomia**, os **investimentos** e **conhecimento de leis**.

(Média de concordância)	Baixa Maturidade	Média Maturidade	Alta Maturidade
Tem **autonomia** para problemas com o produto	7,8	8,4	9,0
Consegue cumprir todas as exigências **legislativas**	6,7	7,4	8,0
Usa **conta** pessoal e da empresa de forma independente	5,4	6,4	7,5
Quando precisa **investir**, os valores são elevados	5,4	6,7	7,3
Tem conhecimento necessário sobre **legislação**	5,4	6,4	7,2
As **leis** e regulamentos do setor são complexas	5,9	6,6	7,2
Sempre poupa para **investir** na empresa	5,7	6,2	7,0
Empresa oferece **cursos** ou capacitação constante	2,6	3,0	4,8

Mercado

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% mantém **preços compatíveis** com o mercado

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Se eu deixar de atender ou se eu atender mal é natural que **ele vai fazer com outro**. E se o outro atender bem ele vai pegar e vai fazer com o outro"*

Atenção:

Vendas paradas é a principal causa de encerramento de indústrias (22%).

A **informalidade** do mercado de pequeno porte impacta negativamente, pois **gera concorrência desleal.**

Mercado

Influências internacionais também **são importantes**

SEBRAE SP

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**

51% discordam que a **concorrência de outros países não atinge**

Concorrentes externos (chineses ou bolivianos ...) trazem matéria-prima e produzem por conta própria, **alcançam preço muito competitivo.**

BLA BLA BLA BLA BLA!

*"Ou a gente **se junta para comprar o pano**, ou a gente vai sair do mercado porque essas feirinhas que tem aqui são tudo boliviano, ele compra o pano, ele mesmo costura a mercadoria, então ele tem preço; se eu for fazer fica treze para ele fica dez"*

Mercado

A **Indústria** é diretamente **afetada** pelos **problemas do mercado**

A **produção** da Indústria **é mais "controlável"** do que as **vendas no Varejo - mas um ramo depende do outro**

Indústria: Início/ Produção

- **Custo** da indústria é maior
- **Economia externa** afeta os custos
- **Mão-de-obra** é escassa

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.

Varejo: Cliente Final

- **Meteorologia**
- **Ponto comercial**
- **Segurança**
- **Fidelização**
- **Inadimplência**

Mercado

É importante estar atento!

Estar **informado** sobre os **acontecimento no mercado,** pode ajudar a **tomar decisões a tempo de evitar perdas adequando a produção**

37% das Indústrias vendem para outras empresas (55% de EPP),

15% vendem para outras indústrias (26% de EPP).

"Setembro eu estava no corredor da empresa as máquinas lá, lotado de serviço... Estão aí falando de crise, eu olhei para o meu parque industrial e eu falei assim: 'Olha, pra crise chegar aqui vão uns três meses.'
*E ainda use a expressão da marolinha... Por Deus do céu, eu **falei isso hoje, amanhã a marolinha chegou**. Oito horas da manhã: '**segura a produção**, segura a produção, segura a produção, ó...'"*

Mercado

Industrias mais maduras procuram se informar mais sobre a concorrência.

A **divulgação dos produtos** é mais importante para as empresas com **menor maturidade**

(notas 9+10 de concordância)	Baixa Maturidade	Média Maturidade	Alta Maturidade
A **divulgação** dos produtos é importante	8,8	8,9	8,7
Procura se **manter informado** sobre novidades	8,3	8,6	9,0
O **aumento do dólar** impacta no negócio	6,4	7,0	7,1
O **preço** dos produtos é compatível com mercado	8,3	8,4	8,7
Tem **autonomia** para mudar o preço de vendas	7,8	8,1	8,4
A **segurança** física é um fator importante	7,8	7,7	8,2
Monitorar a concorrência é muito importante	7,2	7,7	7,7

Expectativas
Visão de Futuro

Expectativas

As **expectativas para o futuro** são **otimistas**

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...*

49% dizem que um ponto positivo é **poder aprender sempre com erros e acertos.**
24% alegam que **demora para obter reconhecimento** como dono de negócio

Pesquisa Céu e Inferno

BLA BLA BLA BLA BLA!

"Se tem um sonho, se é isso realmente o que quer. Fecha o olho, respira fundo e vai pra cima. Porque o sol brilha pra todo mundo.
Se o cara fizer a mercadoria com carinho, com qualidade, não tem por que dar errado."

Expectativas

As **expectativas para o futuro** são **otimistas**

Com mais preparo, seja no início ou durante o negócio,

Sempre é possível melhorar a produção e os resultados!

Dicas dos empreendedores para quem pensa em empreender:

- ✓ Conhecer a legislação
- ✓ Ter informação e se preparar com fornecedores e parceiros
- ✓ Separar a vida pessoal da empresarial
- ✓ Trabalhar intensamente

- ✓ Ser persistente
- ✓ A empresa é razão e não é emoção
- ✓ Profissionalize-se é a palavra!
- ✓ Cuidar da gestão de pessoas
- ✓ Ir em busca dos sonhos!

Resumindo

Caminho do Empreendedorismo

SEBRAE SP

Caminho com muitas

Barreiras...

Que podem ser transformadas em

Oportunidades!

Caminho do Empreendedorismo

SEBRAE SP

Treinamento com fontes confiáveis é o segredo do Sucesso!

FICHA TÉCNICA

- **Projeto**: A INDÚSTRIA PAULISTA
- **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
- **Universo:** Empresários com CNPJ, dos setores indústria e varejo (comércio e serviço) do Estado de São Paulo
- **Metodologia e Amostra:** Qualitativa (9 abordagens antropológicas e 8 grupos de discussão)
  Quantitativas (entrevistas por telefone) , sendo 1.258 indústria e 1.349 varejo (comércio e serviço)
- **Período de Coleta de Dados:** Março e Abril de 2015
- **Local:** Estado de São Paulo

Sebrae-SP

- **Unidade Gestão Estratégica**: Philippe Vedolim Duchateau
- **Coordenação:** Marcelo Moreira
- **Equipe Técnica de Pesquisa de Mercado**: Alexandre Sousa Nascimento, Carolina Fabris Ferreira, Déborah Regina Picarelli Gonçalves, Márcia Shizue Kikuchi, Mariana Rutkowski Silva e Pedro João Gonçalves
- **Fornecedor**: IBOPE Inteligência Pesquisa e Consultoria Ltda

R. Vergueiro, 1117 – Paraíso - CEP: 01504-001 - São Paulo - SP
Homepage: www.Sebrae-SPsp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do Sebrae-SP: 0800 570 0800
Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4661/4654/4574/4874

SEBRAE

SP