

PROJETO “RUMOS DA INDÚSTRIA PAULISTA”

PRESSÃO DE CUSTOS

Maio/2011

Esta pesquisa tem como objetivo avaliar o impacto do aumento dos custos sobre as empresas industriais paulistas e a sua capacidade e forma de reação. Os dados foram coletados entre os dias 04 e 26 de maio de 2011 com 358 empresas.

O porte das empresas é composto por:

- Micro/Pequenas (até 99 empregados): 62% (221 empresas);
- Médias (de 100 a 499 empregados): 31% (111 empresas);
- Grandes (500 ou mais empregados): 7% (26 empresas).

Das empresas que responderam a pesquisa, 70% têm sentido uma forte pressão anormal de aumento de custos nos últimos 12 meses. Esta pressão de custos é sentida principalmente pelo aumento dos preços das matérias-primas (82% das empresas) e pelo aumento dos salários (62% das empresas). Diferentemente das empresas de grande porte, para as quais o percentual é menor, metade das empresas de pequeno porte tem sentido a pressão de custos pelo aumento dos custos de transporte e logística e pelo aumento dos preços dos combustíveis.

Nos últimos 12 meses, os custos das empresas aumentaram, em média, 12%. Nos próximos 6 meses, os custos devem aumentar, em média, 7% e, nos próximos 12 meses, 9%. Enquanto isso, nos últimos 12 meses, os preços das empresas aumentaram, em média, 6%. Nos próximos 6 meses, os preços devem aumentar, em média, 4% e, nos próximos 12 meses, 7%.

As empresas têm encontrado dificuldade em negociar os aumentos de custos. Para 54%, existe negociação junto aos fornecedores, mas é muito difícil não atender aos seus pedidos, e, para 38%, é quase impossível negociar, pois os fornecedores impõem todas as condições. Situação semelhante ocorre na negociação de salários, quando, para 44%, existe negociação, mas é muito difícil não atender aos pedidos dos funcionários, e, para 26%, é quase impossível negociar, pois os funcionários impõem todas as condições.

Na negociação de preços junto aos principais clientes, a dificuldade de negociação permanece. Para 49% das empresas, existe negociação, mas é muito difícil não atender aos pedidos dos clientes e, para 28%, é quase impossível negociar, pois os clientes impõem todas as condições.

Na negociação de custos junto aos fornecedores e aos funcionários, a dificuldade encontrada pelas empresas de pequeno porte não é muito maior que a encontrada pelas empresas de grande porte, e, conseqüentemente, o aumento médio dos custos é o mesmo para os dois portes. Na negociação de preços, no entanto, as empresas de pequeno porte encontram uma dificuldade muito maior e, por conseqüência, o seu aumento médio de preços é menor: nos últimos 12 meses, o aumento foi de 6% para as pequenas e de 8% para as grandes e, nos próximos 6 meses, será de 4% para as pequenas e de 6% para as grandes.

Para minimizar os efeitos do aumento dos custos, 68% das empresas têm reduzido sua margem de lucro, 59% têm contido despesas administrativas e 41% têm aumentado os preços.

Em suma, a indústria paulista está pressionada entre uma difícil negociação de custos junto aos fornecedores e funcionários e uma difícil negociação de custos juntos aos clientes. Com isso, apenas parte do aumento dos custos é repassado para os preços. Para compensar o restante do aumento de custos, as margens de lucro e as despesas administrativas têm sido reduzidas.

TABELAS

Pressão anormal de aumento de custos nos últimos 12 meses

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Tem sentido muito	73%	67%	62%	70%
Tem sentido pouco	23%	31%	31%	26%
Não tem sentido	4%	2%	8%	4%

Aumento de custos sentido (Resposta múltipla)

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Preços de matérias primas	83%	82%	81%	82%
Preços dos componentes	43%	40%	38%	42%
Custos de energia	40%	40%	42%	40%
Salários	64%	58%	65%	62%
Custo de transporte/logística	50%	48%	27%	47%
Preços dos combustíveis	48%	36%	31%	43%
Outros	10%	5%	4%	8%

Aumentos médios de custos

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Nos últimos 12 meses	12%	11%	12%	12%
Nos próximos 6 meses	7%	6%	7%	7%
Nos próximos 12 meses	10%	8%	10%	9%

Aumentos médios de preços

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Nos últimos 12 meses	6%	6%	8%	6%
Nos próximos 6 meses	4%	4%	6%	4%
Nos próximos 12 meses	7%	7%	8%	7%

Negociação do aumento dos custos junto aos principais fornecedores

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Quase impossível negociar, pois eles impõem todas as condições	46%	26%	21%	38%
Existe negociação, mas é muito difícil não atender aos pedidos dos fornecedores	50%	61%	67%	54%
Existe negociação, mas em geral conseguimos impor nossa posição	4%	12%	13%	7%
Não negociamos com os fornecedores, apenas informamos nossas condições	0%	1%	0%	1%

Negociação do aumento dos custos junto aos funcionários

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Quase impossível negociar, pois eles impõem todas as condições	31%	23%	8%	26%
Existe negociação, mas é muito difícil não atender aos pedidos dos funcionários	39%	49%	58%	44%
Existe negociação, mas em geral conseguimos impor nossa posição	22%	19%	21%	21%
Não negociamos com os funcionários, apenas informamos nossas condições	9%	10%	13%	9%

Negociação do aumento dos preços junto aos principais clientes

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Quase impossível negociar, pois eles impõem todas as condições	28%	27%	25%	28%
Existe negociação, mas é muito difícil não atender aos pedidos dos clientes	51%	50%	29%	49%
Existe negociação, mas em geral conseguimos impor nossa posição	19%	21%	46%	21%
Não negociamos com os clientes, apenas informamos nossas condições	2%	2%	0%	2%

Medidas tomadas para minimizar os efeitos do aumento dos custos (Resposta Múltipla)

	Pequena empresa	Média empresa	Grande empresa	Total das empresas
Aumento dos preços	40%	42%	42%	41%
Diminuição da margem de lucro	68%	68%	65%	68%
Contenção de despesas administrativas	58%	62%	50%	59%
Redução de funcionários	31%	18%	15%	26%
Diminuição de investimentos	39%	31%	38%	36%
Aumento de investimento para aumento de produtividade	25%	32%	35%	28%
Passou a importar ou aumentou a importação de matérias-primas/componentes	14%	21%	19%	17%
Passou a importar ou aumentou a importação de produtos acabados p/ revenda	9%	8%	4%	8%