

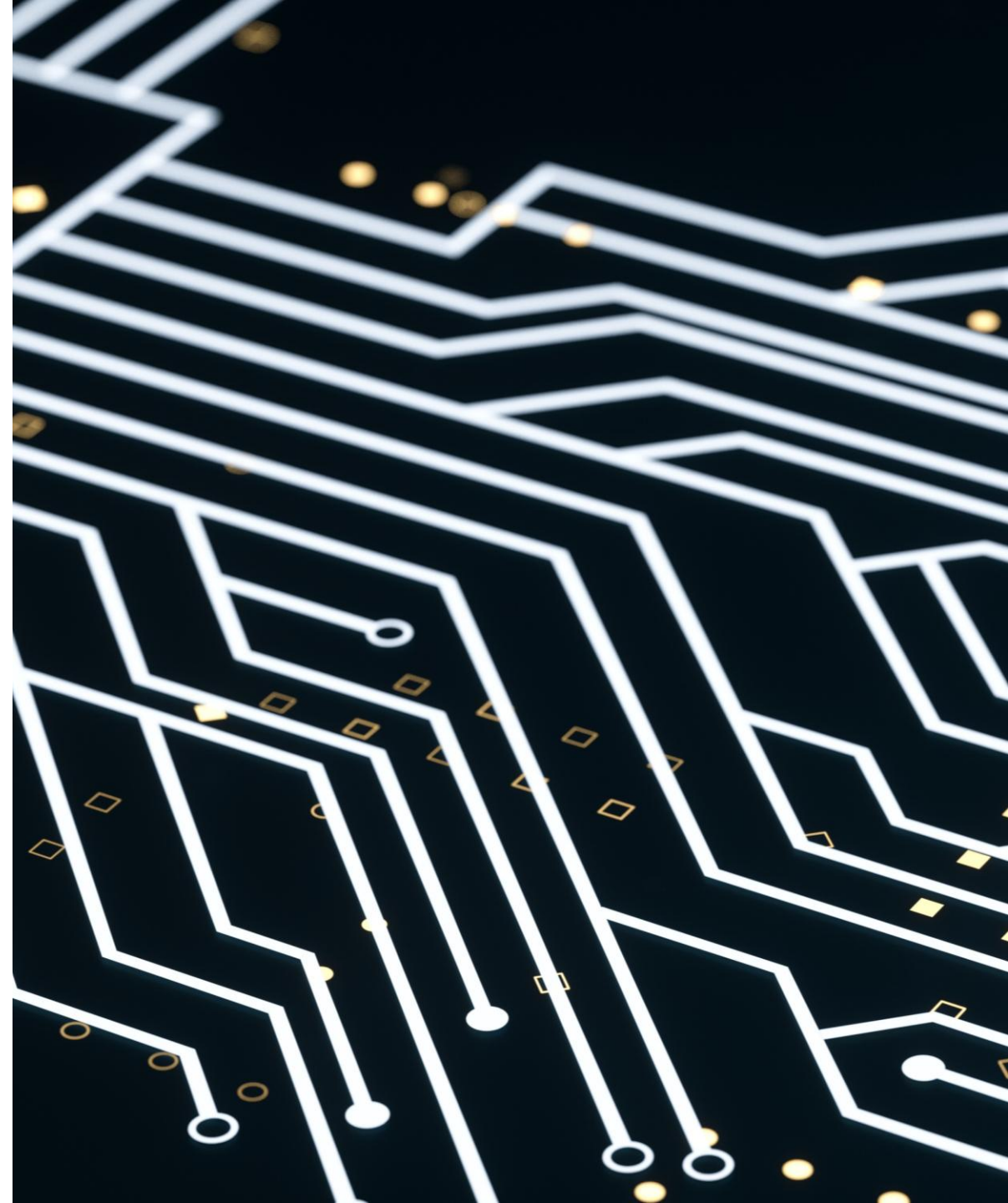
---

# PESQUISA: IA NA INDÚSTRIA PAULISTA

Base: 285 respondentes

Data de realização: 19/01/2026 - 30/01/2026

---



---

# ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA



## BLOCO 1

### Interesse e entendimento

Nível de conhecimento, fontes de informação e percepção estratégica sobre IA.



## BLOCO 2

### Maturidade em IA - autodiagnóstico

Grau de prontidão organizacional em infraestrutura, dados, governança e liderança.



## BLOCO 3

### Uso real, ganhos e desafios

Estágio de adoção, áreas de aplicação, resultados obtidos e barreiras enfrentadas.



## BLOCO 4

### Apoio desejado e riscos percebidos

Necessidades de suporte e principais riscos associados à adoção de IA.



## BLOCO 5

### Perfis psicográficos

Agrupamento por perfis de mentalidade frente à IA.

---

---

# PERFIL DOS RESPONDENTES

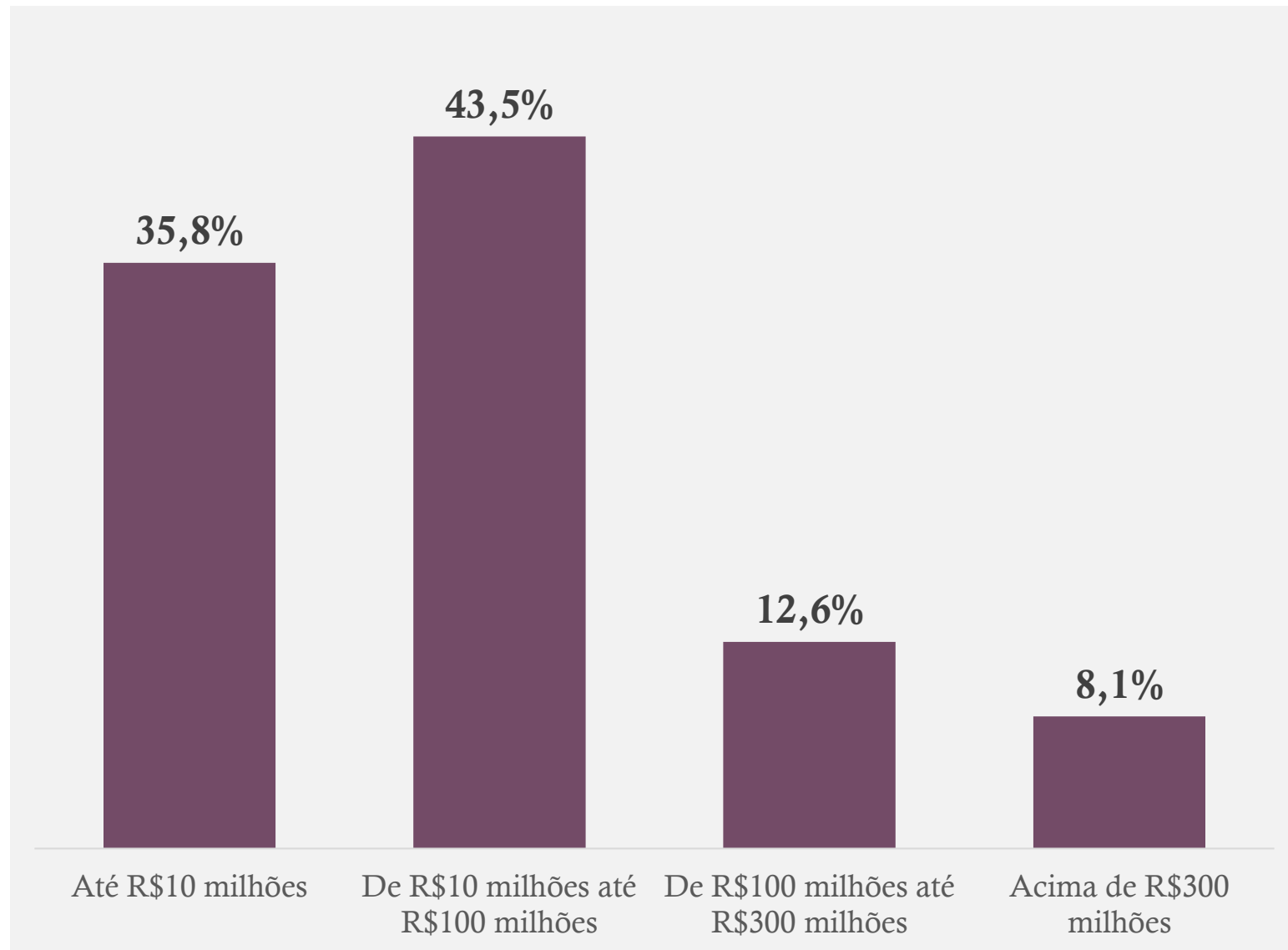
## Faturamento

Pequena - até R\$10 milhões

Média - de R\$10 milhões até  
R\$100 milhões

Média-grande - de R\$100  
milhões até R\$300 milhões

Grande - acima de R\$300  
milhões



---

# MENSAGENS EXECUTIVAS

- **A IA já entrou na agenda:** o tema é visto como estrutural e não como “moda”, ainda que o entendimento médio seja superficial e muito guiado por busca individual;
- **A adoção acontece em ritmos diferentes por porte e mentalidade:** perfis mais maduros testam e escalam; perfis menos maduros pedem orientação prática e redução de risco para começar;
- **Dados “existem” no autodiagnóstico:** mas a prontidão costuma ser superestimada - é preciso transformar arquivos dispersos em dados confiáveis e governados para ter ganhos com a IA;
- **Apoio diferenciado por perfis:** empresas querem trilhas e soluções diferentes (casos reais, capacitação, diagnóstico, conexão com especialistas), em vez de uma oferta única para todos.

Compreender a heterogeneidade de portes e perfis psicográficos é essencial; só com **capacitação, apoio técnico-financeiro e governança de dados** o entusiasmo pela IA se converte em ganhos concretos para toda a indústria paulista

---

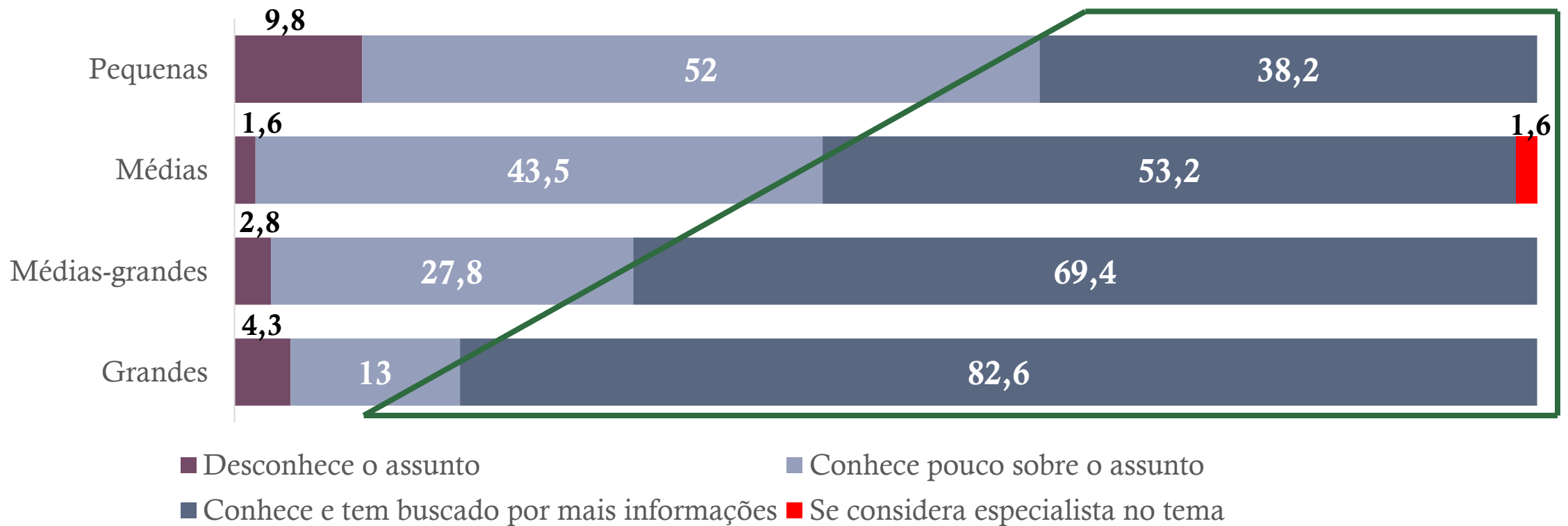
---

# **BLOCO 1 - INTERESSE E ENTENDIMENTO**

---

# QUAL O NÍVEL DE CONHECIMENTO DA EMPRESA SOBRE IA?

O grau de conhecimento cresce com o porte.



---

# CONHECIMENTO: ONDE A EMPRESA BUSCOU INFORMAÇÕES SOBRE IA?

**POR  
PORTE**

Ranking	Pequenas	Médias	Médias-grandes	Grandes
1º	Internet (buscadores online)		Pesquisas pessoais	
2º	Mídia/Notícias	Pesquisas pessoais	Internet (buscadores online)	Cursos/Workshops
3º	Pesquisas pessoais	Mídia/Notícias	Mídia/Notícias	Internet (buscadores online)

---

---

# QUAL A MAGNITUDE DO IMPACTO DA IA?(%)



A IA é percebida como um **vetor estrutural de transformação**, com impacto amplo e capaz de **redefinir modelos de negócio**. A visão de curto prazo é marginal, indicando **consolidação do tema na agenda estratégica das empresas**.

---

---

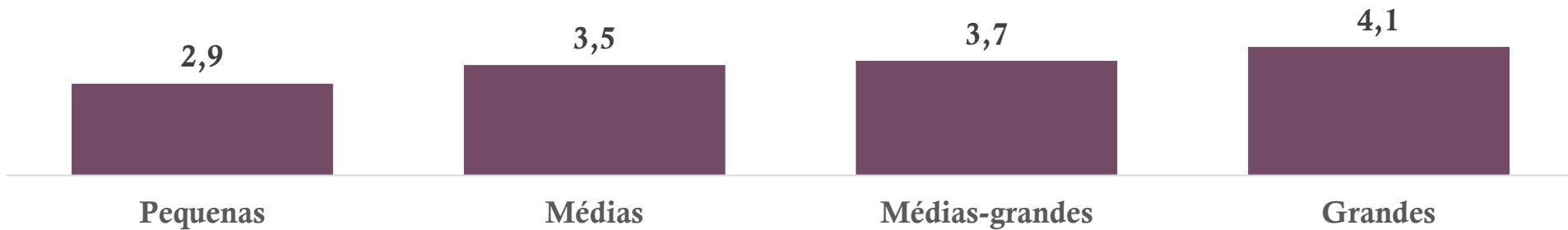
# BLOCO 2 - PRONTIDÃO ORGANIZACIONAL

---

---

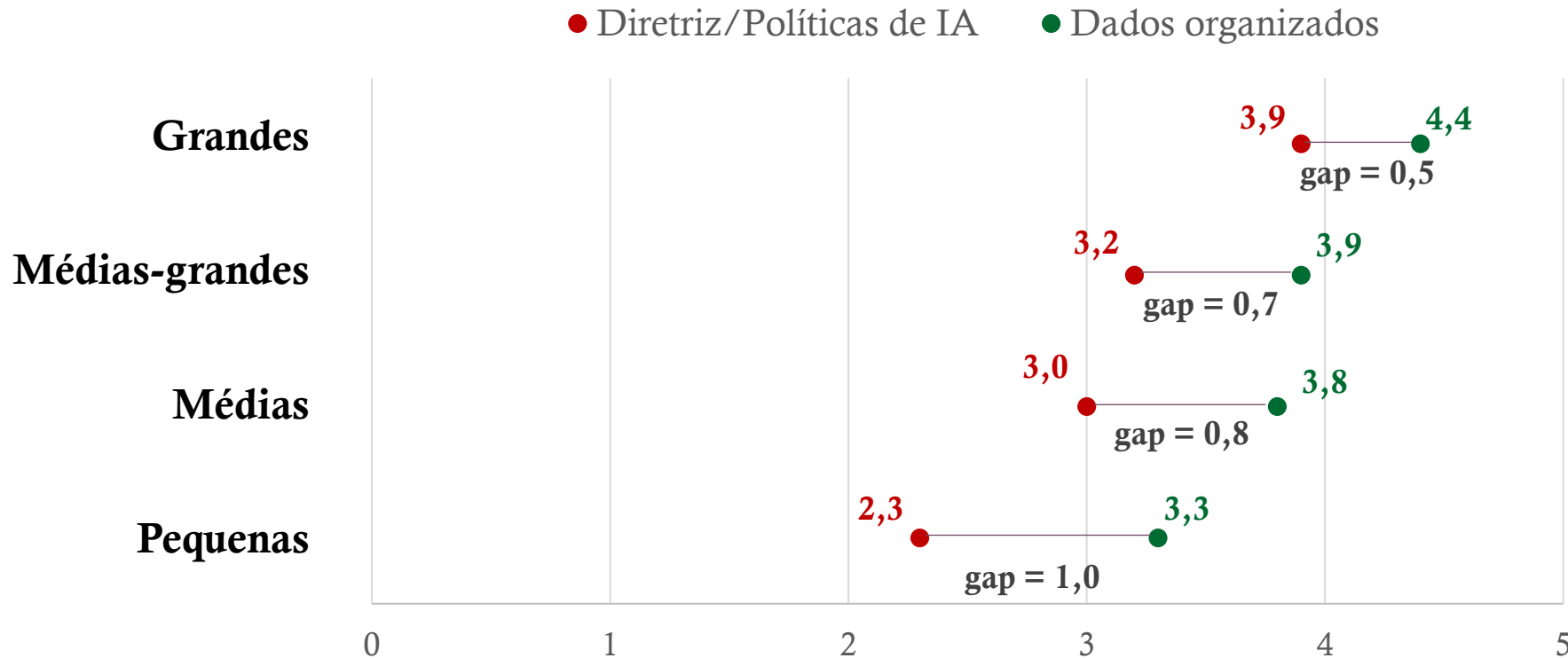
# MATURIDADE EM IA – AUTODIAGNÓSTICO

(ESCALA DE 0 A 5)



# MATURIDADE - CONTRADIÇÃO CENTRAL

Qual é o gap entre a maior e a menor nota, por porte?



A maturidade real é limitada pela falta de políticas e diretrizes de IA, em especial nas pequenas empresas.

Quando solicitados, os dados não estão organizados como pensado inicialmente.

---

# BLOCO 3 - USO REAL, GANHOS E DESAFIOS

---

---

# AS DEMANDAS MAIS URGENTES



47,4% - Aumentar as Vendas



32,6% - Prever a Demanda

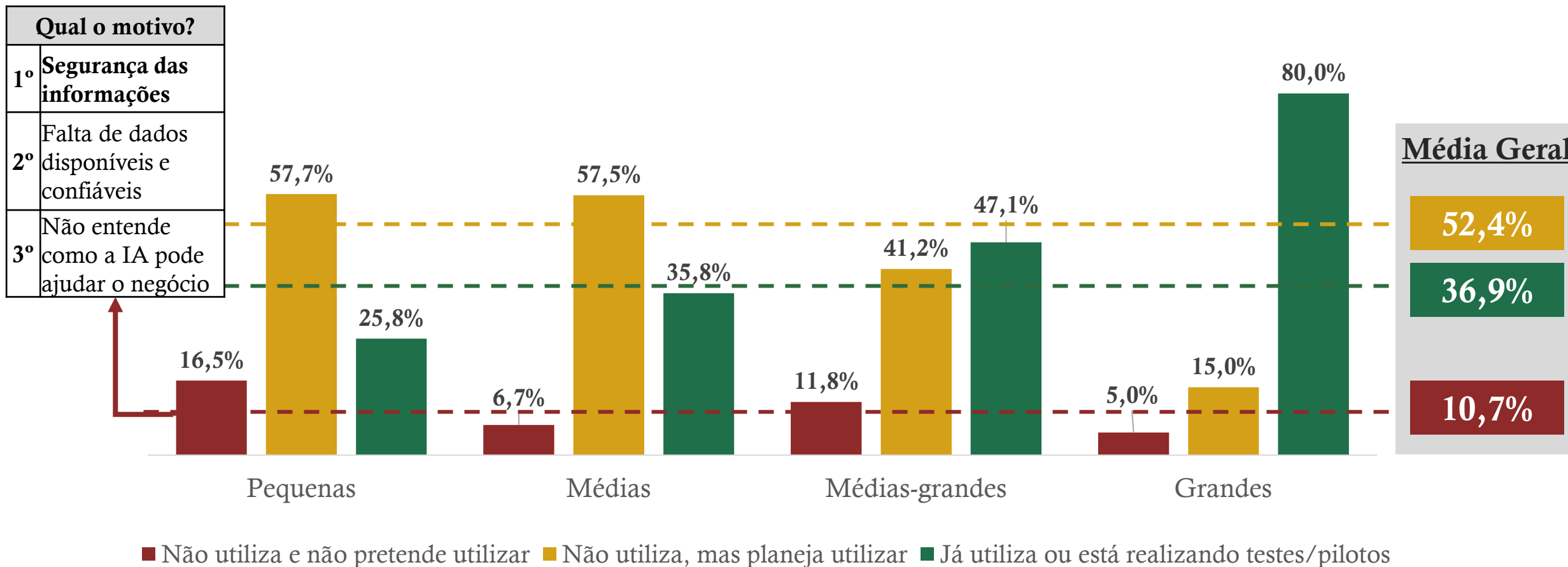


28,4% - Inteligência de Mercado

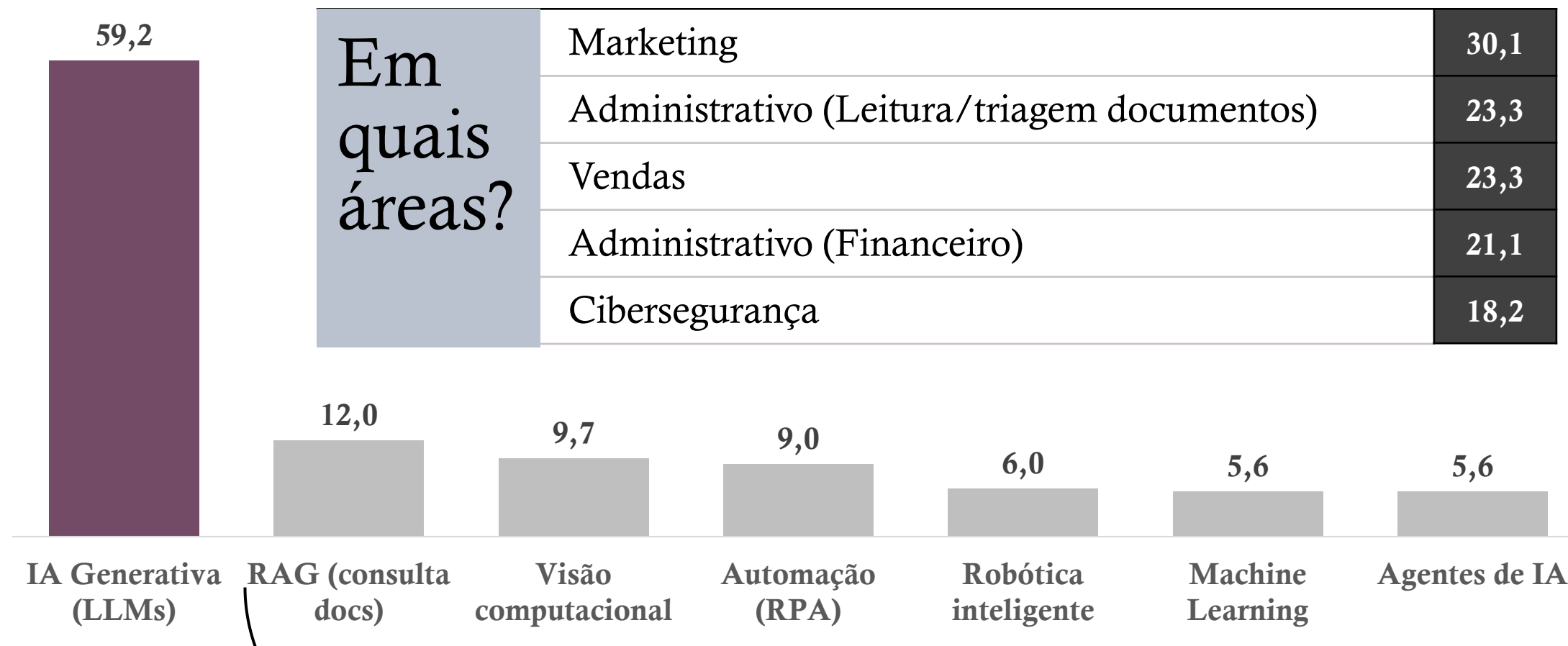
Outras demandas: Otimização e Sequenciamento (27,7%); e Controle de Qualidade (26,7%).

---

# ADOÇÃO ATUAL (%)



# A PORTA DE ENTRADA: IA GENERATIVA (%)



Em quais áreas?

Marketing	30,1
Administrativo (Leitura/triagem documentos)	23,3
Vendas	23,3
Administrativo (Financeiro)	21,1
Cibersegurança	18,2

Recuperar contexto de documentos definidos e gerar a resposta com base nisso

# QUAIS É A DIFERENÇA ENTRE EXPECTATIVA E REALIDADE PARA BENEFÍCIOS E DESAFIOS?(%)

## Benefícios

### EXPECTATIVA

Aumento da produtividade 41,5

Redução de custos 40,8

Melhor tomada de decisão 40,8

### REALIDADE

Aumento da produtividade 40,0

Ideias inovadoras e insights 39,0

Melhor tomada de decisão 38,0

14% não sabem avaliar os ganhos proporcionados pela adoção de IA

## Desafios

### EXPECTATIVA

Falta de conhecimento 33,1

Falta de capacitação técnica 30,3

Integrar sistemas existentes 29,6

### REALIDADE

Falta de conhecimento 32,0

Integrar sistemas existentes 27,0

(Falta) clareza do caso de uso 25,0

A expectativa da redução de custos não é totalmente concretizada.

O principal obstáculo é humano.

# A EXPECTATIVA DE BENEFÍCIOS SE REALIZA?

O gap entre os portes (p.p.):

	Pequenas	Médias	Médias-grandes	Grandes
Redução de custos	-23,2	-5,3	9,6	-11,9
Aumento da produtividade	0	7,9	-44	64,3
Melhoria na tomada de decisões	-16	9,7	7,1	23,8
Ideias inovadoras e insights	39,7	23,1	27,4	50

Redução de custos tem gap negativo em todos os portes, exceto médias-grandes

Grandes empresas surpreendem-se positivamente com o aumento de produtividade

Surpresas positivas:

- mais ideias inovadoras; e
- melhor tomada de decisões

---

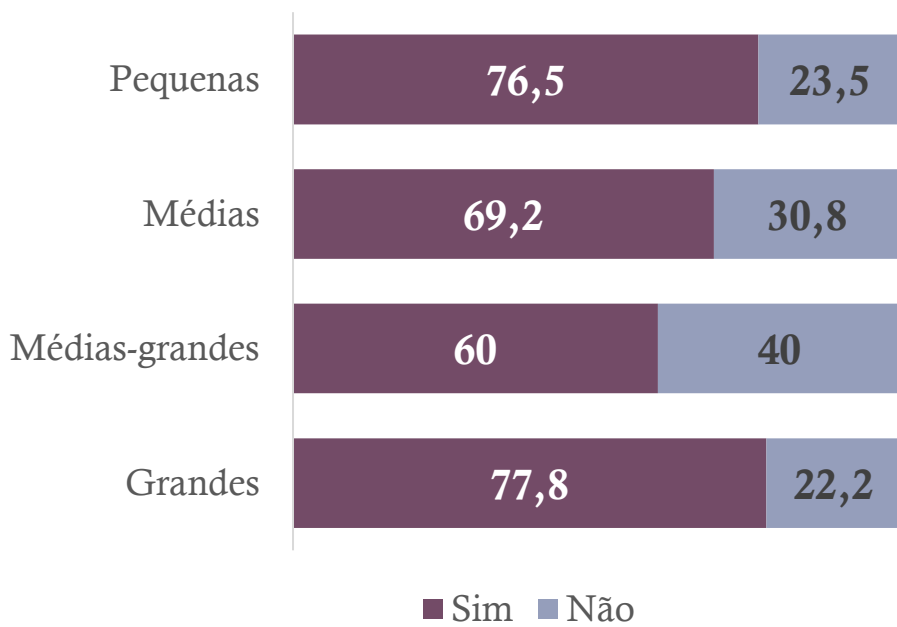
# **BLOCO 4 - APOIO DESEJADO E RISCOS PERCEBIDOS**

---

# SUORTE TÉCNICO E FINANCEIRO

Precisa de suporte para inserir IA em seu negócio? (%)

**TOTAL**  
71,2 %



## Apoio técnico (%)

	Total	Pequenas	Médias	Méd-grandes	Grandes
Consultorias especializadas	42,1	36,3	42,7	52,8	47,8
Programas capacitação de mão de obra	37,9	33,3	40,3	38,9	43,5
SENAI	37,5	43,1	37,1	36,1	17,4
Mentorias com especialistas	30,2	26,5	33,9	27,8	30,4

## Apoio financeiro (%)

	Total	Pequenas	Médias	Médias-grandes	Grandes
Recursos próprios	65,3	59,8	65,3	77,8	69,6
BNDES, Finep (financiamento)	30,9	27,5	37,1	22,2	26,1
Subvenção à inovação	20,7	21,6	21,0	16,7	21,7
Bancos comerciais tradicionais	16,5	14,7	20,2	5,6	21,7

# COMO A FIESP PODE AJUDAR?

1

## Cursos e treinamentos (43,2%)

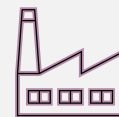


Conteúdo prático sobre uso de dados aplicados à indústria

médias: 47,6%

3

## Divulgação de casos de uso (30,9%)



Exemplos práticos de aplicação de IA na indústria

médias: 35,5%

5

## Informações técnicas sobre IA (20,0%)

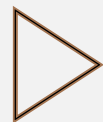


Disponibilizar materiais de referência sobre IA

pequenas: 23,5%

2

## Orientação – como começar? (35,4%)



Como identificar oportunidades de uso de IA?

pequenas: 43,1%

4

## Apoiar formação e requalificação (21,1%)



Auxílio em questões relacionadas à mão de obra

méd-grandes: 33,3%

6

## Conexão com especialistas e startups (17,9%)



Fomento ao ecossistema de inovação e novas tecnologias

grandes: 30,4%

---

# PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES



Segurança das informações (55,8%)



Desinformação - Fake News (39,3%)



Dependência tecnológica (37,9%)

Outras demandas: Violação da privacidade (30,2%); e Viés algorítmico (23,2%).

---

**O vazamento de informações é a maior preocupação na era dos algoritmos**

---

# BLOCO 5 – PERFIS PSICOGRÁFICOS

---

---

# METODOLOGIA

- Análise exploratória dos dados quantitativos e qualitativos da pesquisa.
  - Seleção das variáveis com maior poder discriminante (conhecimento, adoção, maturidade, barreiras e visão sobre IA).
  - Aplicação de técnica de agrupamento (clusterização) para identificar padrões de similaridade entre empresas.
  - Consolidação dos grupos em perfis psicográficos estratégicos, garantindo homogeneidade interna e diferenciação externa.
-

# DISTRIBUIÇÃO POR PORTES

## 1. Vanguarda

50 empresas (17,5%)

*“Transformar é norma, inovar é rotina.”*

## 2. Pragmáticos

104 empresas (36,5%)

*“Eficiência com controle, avançamos passo a passo.”*

## 3. Cautelosos

84 empresas (29,5%)

*“Queremos melhorar, mas por onde começar?”*

## 4. Céticos

47 empresas (16,5%)

*“Sempre fizemos assim, por que mudar agora?”*

### Distribuição percentual dos perfis dentro de cada porte:

Perfil	Pequenas	Médias	Médias-grandes	Grandes
Vanguarda	6,9%	19,4%	19,4%	52,2%
Pragmáticos	22,5%	45,2%	44,4%	39,1%
Cautelosos	45,1%	21,8%	27,8%	4,3%
Céticos	25,5%	13,7%	8,3%	4,3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Porte por faturamento:** Pequenas - até R\$10 milhões; Médias - de R\$10 milhões até R\$100 milhões; Médias-grandes - de R\$100 milhões até R\$300 milhões; Grandes - acima de R\$300 milhões

# PERFIS VS. PRINCIPAIS DIMENSÕES

Perfil	Proporção do perfil (%)	Maturidade média (1-5)	Usam/testam IA (%)	Conhecimento médio-alto sobre IA (%)	Demanda urgente diferencial (2ª mais citada)*
Vanguarda	17,5	4,62	50	72	Medir rendimento das máquinas
Pragmáticos	36,5	3,82	44,2	61,5	Prever a demanda
Cautelosos	29,5	2,93	25	42,9	Prever a demanda
Céticos	16,5	1,93	17	31,9	Inteligência de mercado e precificação

\* 1ª demanda urgente: Aumentar vendas (todos)

# VANGUARDA

- **Quem são:** Indústrias com **alta organização e dados confiáveis, geralmente maiores e mais integradas**. Já colocam IA em múltiplas frentes e tratam tecnologia como parte do dia a dia da gestão, com **metas e indicadores claros**.
  - **Ambições:** Buscam consolidar IA em produção e logística, elevar produtividade e reduzir custos. Também miram **novos modelos de negócio e liderança em inovação**, com presença em redes, programas e parcerias de desenvolvimento.
  - **Preocupações:** Mesmo avançadas, travam quando o retorno não fica evidente e quando a **integração com sistemas antigos** complica. Sentem falta de gente especializada e mantêm atenção forte em segurança, privacidade e conformidade.
-

# VANGUARDA

*“Transformar é norma, inovar é rotina.”*

## Quem são?

Empresas de **médio/grande porte** e **alta maturidade digital**, com sistemas integrados

usam **IA** em várias áreas e decidem com **dados**, testes e **riscos calculados**

## Como encaram a IA?

IA como **diferencial competitivo**: produtividade, qualidade e personalização com governança e segurança

## Principais desafios:

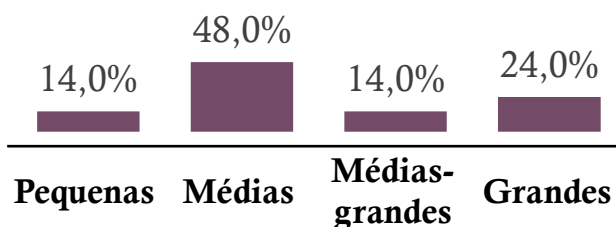
### ROI e escala

- incerteza para medir retorno e priorizar iniciativas

### Integração

- conectar sistemas legados a novas soluções de IA exige investimento e equipe qualificada

## Distribuição por portes:



# PRAGMÁTICOS

- **Quem são:** Indústrias organizadas, com **gestão de processos e sistemas já presentes, mas ainda com limitações de integração**. Olham IA com interesse, porém exigem evidências, contratos claros e controle do risco antes de expandir.
  - **Ambições:** Querem **reduzir custo por unidade e elevar eficiência**, começando por pilotos em áreas críticas. O objetivo é **integrar dados e sistemas, ampliar automação** e, depois, escalar o que comprovou resultado.
  - **Preocupações:** Temem **investir sem medir retorno e lidam com silos de informação que travam análises**. Também pesam o custo inicial, a falta de talentos e a segurança da informação.
-

# PRAGMÁTICOS

*“Eficiência com controle, avançando passo a passo.”*

## Quem são?

Empresas de **maturidade digital intermediária-alta**

Testam **IA** de forma seletiva, liderados por operações e engenharia, com decisão **colegiada**

## Como encaram a IA?

IA como ferramenta de **economia real**: só escala depois de piloto com ganho tangível

## Principais desafios:

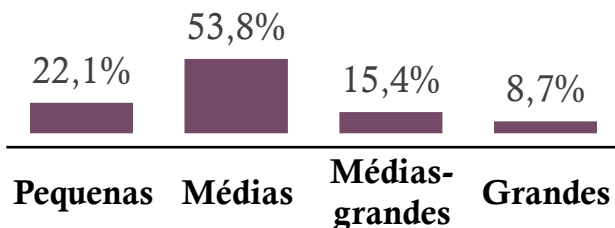
### Justificativa

- dificuldade de provar retorno com indicadores claros

### Dados e integração

- silos de dados dificultam análises e implantação

## Distribuição por portes:



# CAUTELOSOS

- **Quem são:** Empresas que **percebem o valor da IA e querem modernizar, mas operam com estrutura limitada**. Dependem mais do trabalho manual e de decisões do dono, que acumula funções e tem pouco tempo para aprender sozinho.
  - **Ambições:** Buscam estabilidade e competitividade regional, com foco em reduzir desperdícios e melhorar produtividade. Querem **digitalizar processos críticos, treinar equipe e iniciar projetos simples de automação e IA, sem criar rupturas internas**.
  - **Preocupações:** O medo é **gastar e não ver retorno**, ainda mais com infraestrutura antiga e **dados pouco organizados**. Também aparece preocupação com vazamento de dados e dependência tecnológica, além da própria resistência à mudança
-

# CAUTELOSOS

*“Queremos melhorar, mas falta caminho claro para começar.”*

## Quem são?

Pequenas e médias, com processos parcialmente digitalizados

primeiras iniciativas, pouca estrutura de dados e gestão centralizada

## Principais desafios:

### Conhecimento

- falta de orientação prática e qualificação

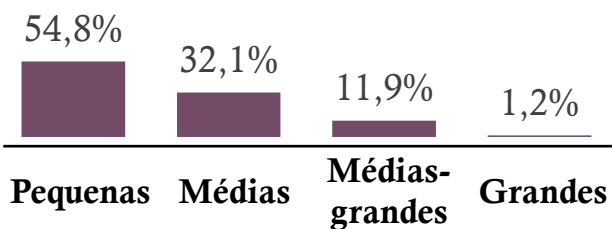
### Dinheiro e ROI

- insegurança sobre retorno do investimento

## Como encaram a IA?

IA como oportunidade, mas com dúvidas: precisam de **passo a passo** e exemplos aplicáveis

## Distribuição por portes:



# CÉTICOS

- **Quem são:** Negócios menores e tradicionais, com **pouca digitalização e processos informais**. A liderança costuma ser familiar e baseada em intuição, com decisões emocionais e **baixa confiança em entidades externas ou soluções digitais**.
  - **Ambições:** O objetivo principal é sobreviver e **manter a empresa funcionando, com baixo risco**. Se perceberem benefícios claros, podem aceitar mudanças pequenas, como digitalização administrativa e ferramentas simples de gestão.
  - **Preocupações:** O temor central é **perder controle**, somado à influência de desinformação sobre segurança. Também pesa a **falta de recursos para investir e a aversão cultural a mudanças**, o que exige abordagem empática e prática.
-

# CÉTICOS

*“Sempre fizemos assim, por que mudar agora?”*

## Quem são?

Pequenas com **baixa maturidade digital** e processos manuais

Não aplicam **IA** e decidem por experiência, com gestão **centralizada** e baixa abertura a consultorias

## Principais desafios:

### Desconhecimento

- não sabem o que é IA e veem como algo distante de sua realidade

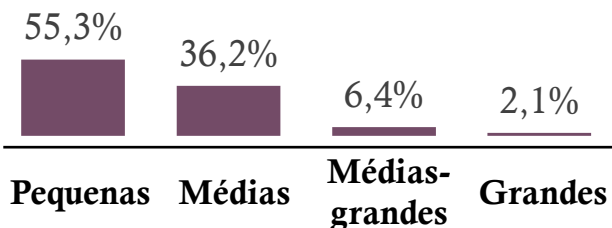
### Medo e controle

- receio de perder controle

## Como encaram a IA?

IA como risco: associam a custo, insegurança e **mudanças que ameaçam rotina e controle.**

## Distribuição por portes:



---

# MATRIZ COMPARATIVA DE PERFIS

Dimensão	Vanguarda	Pragmáticos	Cautelosos	Céticos
Abertura à inovação	Alta	Média/Alta	Média	Baixa
Estágio de adoção	Uso em escala / pilotos avançados	Planejamento / pilotos pontuais	Planejamento distante / intenção	Não pretendem / não veem necessidade
Prontidão de dados e sistemas	Alta	Alta	Média/baixa	Variável (tende a baixa digitalização)
Risco & investimento	Investe e experimenta (foco ROI)	Cautela (eficiência)	Busca baixo custo/financiamento	Aversão elevada (risco mínimo)
Principais barreiras	Integração; qualificação; escopo	Conhecimento; capacitação; integração	Conhecimento; recursos; infraestrutura	Desconhecimento; ceticismo; medo

---



---

# OBRIGADO!

**FIESP | FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO  
ESTADO DE SÃO PAULO**

Avenida Paulista, 1313 – 5º Andar  
01311-923 – São Paulo – SP  
[www.fiesp.com.br](http://www.fiesp.com.br)

---