

Indicador de Demanda por Crédito e Investimento do Micro e Pequeno Empresário – Outubro/16

SPC Brasil e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)

Sistema CNDL

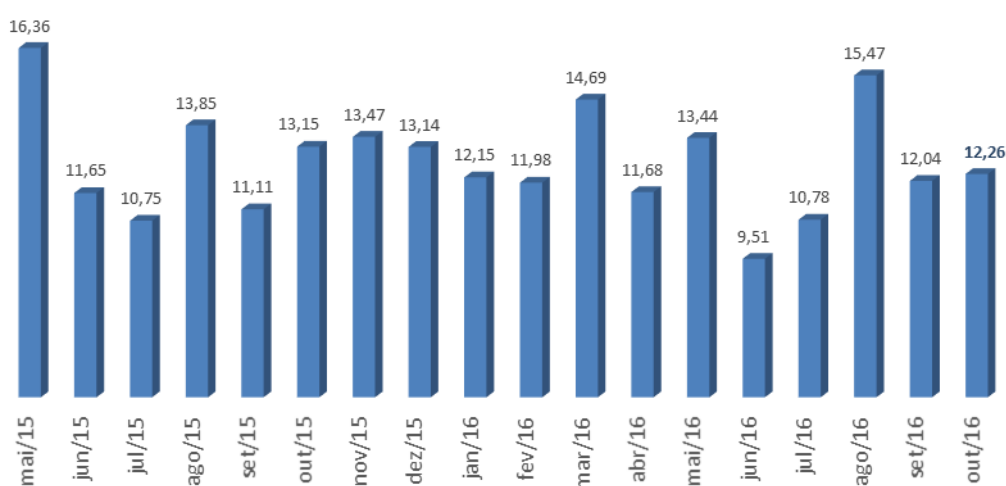


1. Indicador de Demanda por Crédito

Em outubro de 2016, o Indicador de Demanda por Crédito do Micro e Pequeno Empresário de Varejo e Serviços ficou praticamente estável na comparação com o mês anterior, passando de 12,04 pontos para 12,26, uma variação mensal de 1,8%. Em outubro de 2015, este indicador marcara 13,15 pontos, o que mostra uma queda de 6,76% em um ano. Pela metodologia, numa escala de zero a 100, quanto mais próximo de zero o indicador marcar, menor o interesse desses empresários por crédito; quanto mais próximo de 100, maior o interesse.

Em termos percentuais, 88,2% dos entrevistados disseram **não ter a intenção de contratar crédito nos próximos três meses**. Apenas 5,9% admitiram a possibilidade. A principal razão para não contratar é o fato de muitos desses empresários conseguirem manter o negócio com recursos próprios, mencionada por 46,9%. Pouco mais de um quinto (21,5%) aponta as altas taxas de juros como o motivo para não tomar crédito. Também merecem destaque aqueles que se dizem inseguros com as condições econômicas do país, que somaram em outubro 17,3%.

Indicador de Demanda por Crédito



Questionados sobre o grau de dificuldade que encontram para conseguirem empréstimos e financiamentos para a sua empresa, a maior parte diz considerar difícil (36,8%). Porém, na opinião de 23,1%, contratar crédito é algo fácil. Há ainda 17,6% que não consideram nem fácil nem difícil. Entre os que consideram difícil realizar a

contratação de crédito, a metade (50,3%) atribui a dificuldade aos juros muito altos. Para 37,1%, o problema é o excesso de burocracia. Entre aqueles que consideram fácil, o que mais conta é ter um bom relacionamento com os bancos, algo citado por 35,1%. 22,7% ainda citam as contas em dia e 18,9% mencionam o fato de estarem com a documentação da empresa regularizada. Para 13,0%, o tempo de existência da empresa é o que torna fácil a contratação.

Contratação de crédito	
Difícil	36,8%
Altas taxas de juros	50,3%
Excesso de burocracia	37,1%
Outros motivos	12,6%
Fácil	23,1%
Bom relacionamento com o banco	35,1%
Contas em dia	22,7%
Documentação regularizada	18,9%
Outros motivos	23,3%
Nem fácil/nem difícil	17,6%

Empréstimo em instituições financeiras é a modalidade de crédito vista como a mais difícil de ser contratada, citada por 29,5% dos entrevistados. Em seguida, aparecem os financiamentos em instituições financeiras (16,1%), e crédito junto a fornecedores (13,3%).

Desde o início desta sondagem, em maio de 2015, a intenção de contratar crédito não avança, com média próxima de 12,5 pontos. Duas principais explicações concorrem para isso: a primeira é que o momento econômico deixa os empresários receosos em assumir compromissos de longo prazo; a segunda é que as micro e pequenas empresas têm mais facilidade para se manter com recursos próprios e, por isso, a contratação de linhas de crédito não faz parte de sua cultura.

Com o devido planejamento, o crédito pode ser uma via de crescimento para os empresários que têm planos de investir. Políticas que reduzam o custo do crédito e retirem os entraves para contratação, sem aumentar o risco dos bancos, podem traduzir-se em oportunidade de expansão de muitos negócios.

2. Indicador de Propensão a Investir

O Indicador de Propensão a Investir do Micro e Pequeno Empresário passou de 24,15 pontos para 25,50, um aumento de 5,59%. Apesar da pequena alta mensal, o número ainda se manteve abaixo do observado no mesmo mês do ano anterior, quando registrou 29,89 pontos, revelando que em um ano o indicador recuou 14,68%. Como Indicador de Demanda por Crédito, este também varia de zero a 100, sendo que quanto mais próximo de 100, maior o número de empresários dispostos a investir; quanto mais distante de 100, menor essa proporção.

O último resultado, ainda distante dos 100 pontos, revela que a maior parte dos empresários ainda não se encorajam a empregar recursos na melhoria ou expansão dos negócios nos próximos 90 dias. Em termos percentuais, os que não pretendem investir somam 71,7% do total. Entre esses entrevistados, a maior parte justifica-se dizendo não ver necessidade de investir. Para 22,3%, a razão é que o país ainda não saiu da crise, enquanto 12,5% dizem ter investido recentemente e que aguardam o retorno do investimento.

Indicador de Propensão a Investir



Por sua vez, o percentual dos que pretendem investir foi de 19,4%. A maior parte desses empresários (43,9%) diz que seu objetivo é aumentar as vendas. Para 20,6%, o motivo é conseguir atender a demanda que aumentou. 9,0% citam a necessidade de adaptar a

empresa a uma nova tecnologia. A principal finalidade dos investimentos será a Ampliação de Estoques, mencionada por 39,4% dos empresários que pretendem investir. Em seguida aparecem a Reforma da Empresa (29,0%); Compra de máquinas e equipamentos (26,5%); investimento em Mídia e Propaganda (20,0%) e Ampliação de Portfólio (14,2%). O destaque para a Ampliação de Estoques, que no mês de setembro foi mencionada por 22,9%, pode estar relacionado com a proximidade das festas do final de ano.

Finalidade do investimento	%
Ampliação de estoques	39,4%
Reforma da empresa	29,0%
Compra de equipamentos, maquinário, computadores	26,5%
Mídia/Propaganda	20,0%
Ampliação de portfólio	14,2%
Contratação de novos profissionais	10,3%
Qualificação da mão-de-obra	9,0%
Conseguir manter a empresa aberta considerando as dificuldades vividas com a crise econômica	9,0%
Ampliação/abertura de novas unidades da empresa	7,1%
Pesquisa, estudos, inovações tecnológicas	7,1%
Outros	7,1%
Prefere não responder	3,9%

*Somente entre quem pretende investir

Para fazer frente aos investimentos, a maior parte dos empresários que pretendem investir fará uso de capital próprio, advindo de poupança e investimento (56,8%) ou da venda de algum bem (14,2%). Empréstimo em bancos e financeiras foram mencionados por 12,9% dos pequenos e microempresários que pretendem investir.

O Indicador de Propensão a Investir tem oscilado em torno dos 25,0 pontos, mostrando não haver forte intenção de investir por parte dos micro e pequenos empresários. É importante destacar que, por ora, nem a proximidade com as datas comemorativas do final do ano, afeta substancialmente a intenção desses empresários para contratar crédito ou investir na melhoria do negócio. Embora haja menor dissensão política do que anteriormente e os indicadores econômicos já não se deteriorem como antes, o cenário ainda inspira cautela, quadro que poderá se alterar com a normalização da situação política e com resultados melhores na economia.

3. Metodologia

A pesquisa abrange todo o território nacional e considera somente as empresas de micro e pequeno porte que atuam no Varejo e no Setor de Serviços. Seguindo o critério do Anuário do Trabalho Sebrae/Dieese, são consideradas microempresas aquelas com até 9 funcionários e pequenas empresas aquelas com 10 a 49 funcionários.

A amostra é constituída de 800 empresas e foi desenhada com base no Anuário do Trabalho Sebrae/Dieese, da Pesquisa Anual de Comércio e Pesquisa Anual de Serviços, ambas do IBGE.

Os entrevistados respondem a perguntas sobre os planos de investimento, elaboradas com o objetivo de saber se o empresário pretende investir nos próximos 90 dias.

Para construção do indicador de demanda por crédito, pergunta-se, considerando-se um horizonte de até 90 dias, se o empresário pretende contratar algum crédito (empréstimo, financiamento ou outro) para sua empresa. Os entrevistados escolhem uma resposta entre seis alternativas, cada qual com seu peso:

Respostas	Pesos
Com certeza sim	1
Provavelmente sim	0,75
Não sabe	0,5
Provavelmente não	0,25
Com certeza não	0

O indicador será uma média ponderada da frequência com que cada opção de resposta aparece.

Para construção do indicador de propensão para investirmos, aplica-se o mesmo procedimento. Também neste caso, o indicador será uma média ponderada da frequência com que cada resposta aparece.