

Indicador de Demanda por Crédito e Investimento do Micro e Pequeno Empresário

Fevereiro 2017

Sistema CNDL



Indicador de Propensão a Investir

Maior parte dos MPEs ainda rejeitam investir, mas interesse por investimento cresce

Em fevereiro de 2017, o Indicador de Propensão a Investir registrou 34,3 pontos. Esse foi o maior valor da série histórica, iniciada em maio de 2015. Na comparação com o mesmo mês do ano anterior, quando registrou 21,5 pontos, houve um avanço de 12,8 pontos. Apesar desse avanço, o resultado do último mês ainda mostra pouca disposição dos pequenos empresários para o investimento. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100 o indicador marcar, maior a propensão a investir; quanto mais distante, menor a propensão.



Em termos percentuais, 59,0% dos empresários afirmaram que não pretendem investir. Há ainda 9,0% que dizem não saber. A baixa propensão ao investimento deve-se, principalmente, ao fato de que esses empresários não veem necessidade de investir, mencionado por 41,4%. A crise econômica também pesa nessa decisão, sendo mencionada por 29,4%. Há ainda 14,0% que dizem ter investido recentemente e que aguardam retorno. O investimento, como se sabe, é variável crucial para o crescimento de uma economia. No entanto, a crise que se arrasta por mais de dois anos leva muitas empresas a operarem com capacidade ociosa e, em alguns casos, até à redução do quadro de funcionários. Nesse ambiente, os projetos de expansão e melhoria do negócio são colocados em segundo plano e a preocupação de grande parte dos empresários passa a ser, então, lidar com a queda do faturamento e o aumento da inadimplência.

Mas não falta quem, mesmo diante de um cenário desafiador, busque fazer novos investimentos: de acordo com a pesquisa, 28,8% dos micro e pequenos empresários de varejo e serviços manifestam essa intenção, motivados principalmente pela tentativa de aumentar as vendas, citada por 46,1% dos empresários que pretendem investir. Também entre as motivações para investir aparecem: adaptação da empresa a uma nova tecnologia (22,2%); e a necessidade de atender a demanda que aumentou (12,2%).

Em linha com os objetivos listados acima, os empresários que se mostram dispostos a investir no negócio pretendem direcionar os recursos principalmente para a ampliação dos estoques (29,9%); Reforma da empresa (25,8%); Compra de Máquinas e Equipamentos (24,4%); Mídia e Propaganda (21,3%); Qualificação de mão de obra (12,7%) e Ampliação do portfólio (11,8%).

Finalidade do investimento	%
Ampliação do estoque	29,9%
Reforma da empresa	25,8%
Compra de equipamentos, maquinário, computadores, etc.	24,4%
Mídia/propaganda	21,3%
Qualificação da mão-de-obra	12,7%
Ampliação do portfólio	11,8%
Contratação de novos profissionais	8,1%
Conseguir manter a empresa aberta considerando as dificuldades vividas com a crise econômica	7,2%
Ampliação/abertura de novas unidades da empresa	6,3%
Pesquisa, estudos, inovações tecnológicas	6,3%
Outros (NET)	4,5%
Prefere não responder	6,8%

*Somente para quem pretende investir

A sondagem também mostra que, entre aqueles empresários que planejam investir, a maior parte irá recorrer ao capital próprio guardado na forma de aplicações ou investimentos (59,6%), ou resultante da venda de algum bem (11,7%). Há ainda 13,0% mencionam o empréstimo em bancos e financeiras.

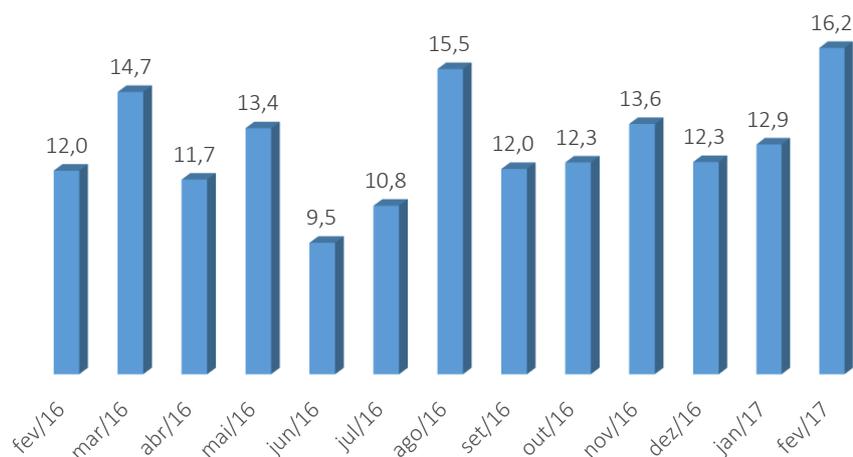
Indicador de Demanda por Crédito

Indicador avança em fevereiro, mas a intenção de contratar crédito segue baixa

Em fevereiro de 2017, o indicador de Demanda por Crédito registrou 16,2 pontos, acima do observado no mês anterior, quando marcou 12,9 pontos. Apesar do avanço mensal de 3,3 pontos, o número vem apontar que o apetite dos empresários por crédito é baixo. Pela metodologia, numa escala de zero a 100 pontos, quanto mais próximo de 100 o indicador marcar, maior a intenção de tomar crédito; quanto mais distante, menor a intenção.

Em termos percentuais, expressivos 79,2% dos entrevistados disseram não pretender tomar crédito pelos próximos três meses, enquanto 10,4% disseram não saber e apenas 6,2% manifestaram a intenção de contratar crédito. A principal razão para a recusa do crédito é o fato de conseguirem se manter com recursos próprios, mencionado por 39,7%. As altas taxas de juros também pesam nessa decisão, sendo a justificativa de 26,8% desses empresários. A insegurança com as condições econômicas do país foi mencionada por 19,1%.

Indicador de Demanda por Crédito



Entre os que tem a intenção contratar crédito, a maior parte (50,0%) ainda não sabe a que modalidade recorrerá. Mas há também 18,0% que pretendem contratar o microcrédito, 10,0% que mencionam o cartão de crédito empresarial e 8,0% que citam o cheque especial empresarial. No tocante à finalidade dos recursos emprestados, a maior parte desses empresários (38,0%) tomará crédito para capital de giro. Em seguida, aparecem a Compra de máquinas e equipamentos, citada por 30,0%; a ampliação do negócio (22,0%); a compra de estoques e insumos (20,0%) e a qualificação da mão-de-obra (12,0%).

Quando questionados sobre a dificuldade de se contratar crédito, a maioria relativa (27,6%) dos micro e pequenos empresários diz considerar difícil o processo de contratação. Para 22,0%, porém, o processo é fácil e para 20,4%, nem fácil nem difícil. As razões pelas quais se considera difícil a contratação são, primeiramente, as elevadas taxas de juros (48,9%) e o excesso de burocracia e exigências dos bancos (41,6%). Já as principais razões que levam os empresários acreditarem que é fácil contratar crédito são: o bom relacionamento com o banco (34,7%), estar com as contas em dia (18,8%); o tempo de existência da empresa (12,5%) e a documentação da empresa em dia (12,5%). As modalidades de crédito mais difíceis de serem contratadas, segundo os entrevistados, são os empréstimos em instituições financeiras (28,9%) os financiamentos (15,9%) e o crédito junto a fornecedores (11,5%). 40,3% não souberam ou preferiram não responder qual a modalidade de crédito mais difícil de ser contratada.

Desde o início da série, o Indicador de Demanda por crédito oscila em torno de uma média de 12,8 pontos. O número mostra que o interesse dos micro e pequenos empresários de Varejo e Serviços é baixo. É bem verdade que o momento econômico interfere nessa decisão, mas há outros motivos. O mais importante, de acordo com os entrevistados, é o fato de não necessitarem desses recursos. Por seu próprio porte, a micro e pequena empresa requer aportes menores, o que torna mais viável o uso de recursos próprios. Além disso, esses empresários não veem o crédito como um meio para expandir seus negócios. Esse dado é de especial interesse por mostrar que a barreira entre o pequeno empresário e o crédito é, além de conjuntural, também cultural. Nesse sentido, políticas que instruem o pequeno empresário sobre a importância do crédito, e que ampliem as modalidades ao seu alcance, podem resultar em maior

demanda por recursos. É crucial, porém, que o empresário não tome crédito sem antes avaliar o retorno do investimento e se as condições de pagamento estão adequadas à capacidade de pagamento.

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 investir, aplica-se o mesmo procedimento. Também neste caso, o indicador será uma média ponderada da frequência com que cada resposta aparece.