

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

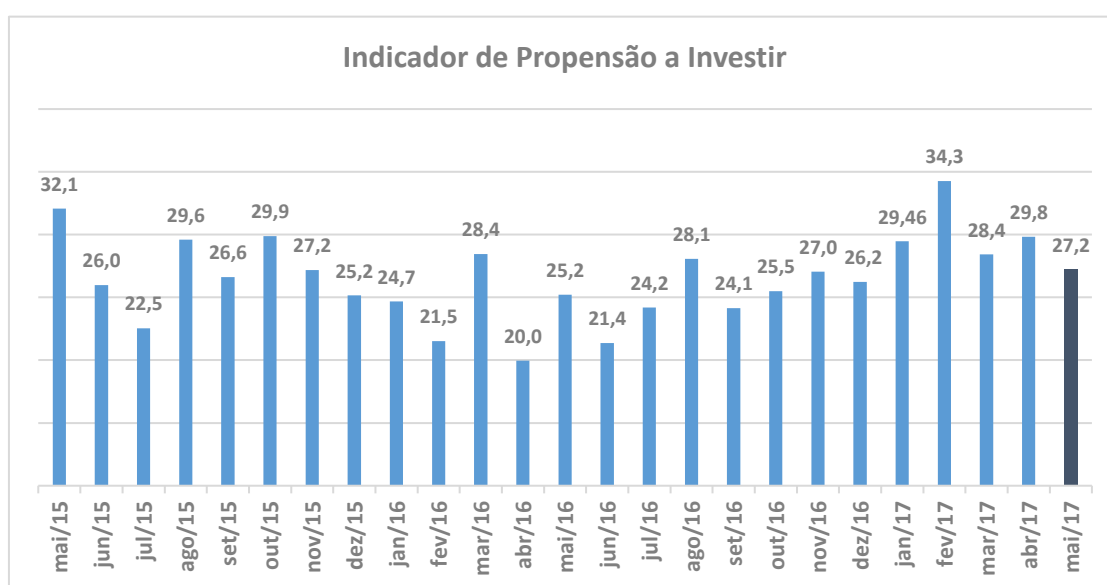
Maio 2017



Indicador de Propensão a Investir

Intenção dos Micro e Pequenos Empresários de investir no negócio segue baixa

Segue baixa a intenção das pequenas empresas de realizar investimentos. É o que mostra o Indicador de Propensão a Investir do Micro e Pequeno Empresário de Varejo e Serviços, apurado pelo SPC Brasil e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). O Indicador registrou 27,2 pontos em maio de 2017, o que, dentro da margem considerada na pesquisa, representa uma estabilidade com relação ao mês anterior. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100 o indicador marcar, maior a propensão para o investimento. Quanto mais próximo de zero, menor a propensão.



Em termos percentuais, 66,1% disseram não ter a intenção de fazer investimentos na empresa nos próximos três meses. A crise econômica certamente concorre para o alto número de empresários que rejeitam investir no momento (29,3%), mas não é o único fator. De acordo com a sondagem, 38,4% dizem não ver necessidade e 13,4% dizem ter investido recentemente. Por fim, 9,8% mencionam a falta de crédito.

Há, no entanto uma fração que pretende investir, mesmo diante de um cenário ainda incerto. Em maio, esse número alcançou pouco mais de um quinto (21,1%) dos empresários sondados. A principal motivação era, de acordo com a pesquisa, aumentar as vendas, mencionada por 46,7% desses empresários. Também foram citadas a adaptação da empresa a uma nova tecnologia (18,3%); a necessidade de atender a demanda que aumentou (12,4%); e a economia de recursos (4,7%).

Em linha com os objetivos listados acima, os empresários que se mostram dispostos a investir no negócio pretendem direcionar os recursos financeiros principalmente para a ampliação dos estoques (32,0%); Mídia e Propaganda (29,6%); Compra de Máquinas e Equipamentos (27,8%); Reforma da empresa (22,5%); e Ampliação de Portfólio (14,8%).

Finalidade do investimento	
Ampliação do estoque	32,0%
Mídia/propaganda	29,6%
Compra de equipamentos, maquinário, computadores, etc.	27,8%
Reforma da empresa	22,5%
Ampliação do portfólio	14,8%
Conseguir manter a empresa aberta considerando as dificuldades vividas com a crise econômica	10,1%
Pesquisa, estudos, inovações tecnológicas	9,5%
Contratação de novos profissionais	7,1%
Qualificação da mão-de-obra	5,3%
Ampliação/abertura de novas unidades da empresa	4,7%

*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 (57,4%), ou resultante da venda de algum bem (11,8%). Há ainda 14,8% que mencionam o empréstimo em bancos e financeiras. A opção pelo capital próprio deve-se, principalmente, ao fato de os juros bancários serem muito altos, citado por 42,5%, além do medo de não conseguir pagar eventuais recursos emprestados (9,7%). Mesmo com os cortes recentes da taxa básica de juros, que chegou a 10,25% ao ano, as pessoas físicas e jurídicas deparam-se, ainda, com altos custos financeiros caso busquem um empréstimo ou financiamento. Os juros não são, contudo, o único entrave para a tomada de crédito dos micro e pequenos empresários, como mostra o Indicador de Demanda por Crédito, analisado mais abaixo.

Na comparação com ano anterior, este início de ano apresentou uma melhora no humor dos empresários, inclusive dos micro e pequenos. Todavia, esse avanço ainda não se traduz em maior intenção de investir. O novo capítulo da crise política, não captado pelos dados de maio, podem ainda trazer alguma reversão no avanço da confiança, comprometendo por mais algum tempo a retomada do investimento.

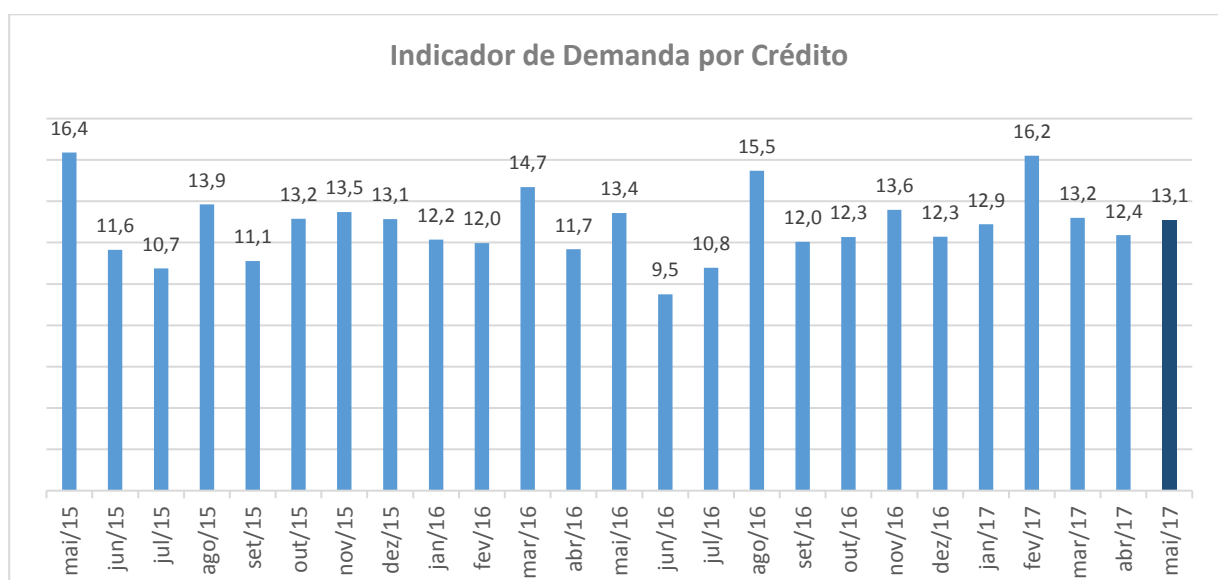
Em síntese, o quadro é de baixo interesse pelo investimento e isso decorre, principalmente, da percepção de que não há necessidade de investir e das incertezas que ainda cercam o ambiente de negócios no país. A crise, que se arrasta por quase três anos, afetou a renda das famílias e o consumo. Diante de um tal cenário, é até esperado que os empresários adiem seus planos de expansão ou melhoria dos negócios. O baixo apetite por investimentos é ainda acentuado pelas altas taxas de juros. Apesar de a maioria não pretender investir em seu negócio, pouco mais de 20,0% consideram essa possibilidade, sendo o principal objetivo o aumento das vendas.

Indicador de Demanda por Crédito

84% dos micro e pequenos empresários não têm a intenção de contratar crédito

Em abril de 2017, o Indicador de Demanda por Crédito do Micro e Pequeno Empresário registrou 13,1 pontos. O resultado, distante dos 100 pontos, mostra que é baixa a demanda desses empresários por crédito. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100 pontos, maior o apetite por crédito nos próximos três meses; quanto mais distante, menor o apetite.

Desde o início da série, o Indicador tem marcado valores baixos. A comparação com o resultado de abril (12,36 pontos) mostra, mais uma vez, uma variação dentro da margem de estabilidade. Em termos percentuais, expressivos 84,1% disseram não ter a intenção de tomar crédito, ante apenas 6,0% que manifestaram essa intenção. Entre aqueles que não pretendem tomar crédito, 43,2% diz conseguir manter o negócio com recursos próprios. Esses empresários mencionam, ainda, a insegurança com as condições econômicas do país (18,3%) e as altas taxas de juros (18,3%).



Quando questionados sobre a dificuldade de se contratar crédito, os empresários sondados dividem-se. A maioria relativa (28,7%) dos micro e pequenos empresários diz considerar difícil o processo de contratação. Para 17,1%, porém, o processo não é fácil nem difícil e, para 26,0%, é fácil. Além desses, pouco mais de um quinto (21,5%) não souberam avaliar por não ter contratado crédito. As razões pelas quais se considera difícil a contratação são, primeiramente, o excesso de burocracia e exigências que os bancos fazem (44,8%) e as elevadas taxas de juros (41,3%). Diversamente, as principais razões que levam os empresários acreditarem que é fácil contratar crédito são: o bom relacionamento com o banco (45,2%); estar com as contas em dia (18,3%); o tempo de existência da empresa (13,5%) e estar com a documentação regularizada (10,6%). A maioria relativa dos micro e pequenos empresários (22,9%) afirma que a contratação de empréstimo em instituições financeiras é o tipo de crédito mais difícil de ser contratado.

Para 19,2%, o mais difícil é o financiamento em instituições financeiras e, para 11,7%, o crédito junto a fornecedores. 35,0% dizem não saber fazer a avaliação por nunca ter buscado esses tipos de crédito.

Para explicar a persistentemente baixa demanda dos micro e pequenos empresários por crédito, é preciso ir além da conjuntura. É verdade que as condições econômicas pesam, mas a sondagem mostra que o principal motivo para não contratar é a consideração, por parte do empresário, de que consegue manter-se com recursos próprios. O dado sugere uma barreira cultural entre as micro e pequenas empresas, que nem veem no crédito um meio para se expandir – ou, se veem, têm a percepção de que o processo pode ser demorado, burocrático e custoso. Em face das dificuldades relatadas por esses empresários, políticas que forneçam informações e orientação sobre o processo de contratação de crédito e sobre a forma como convém usá-lo pode ser uma forma de fomentar o crescimento e o financiamento dessas empresas.

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.