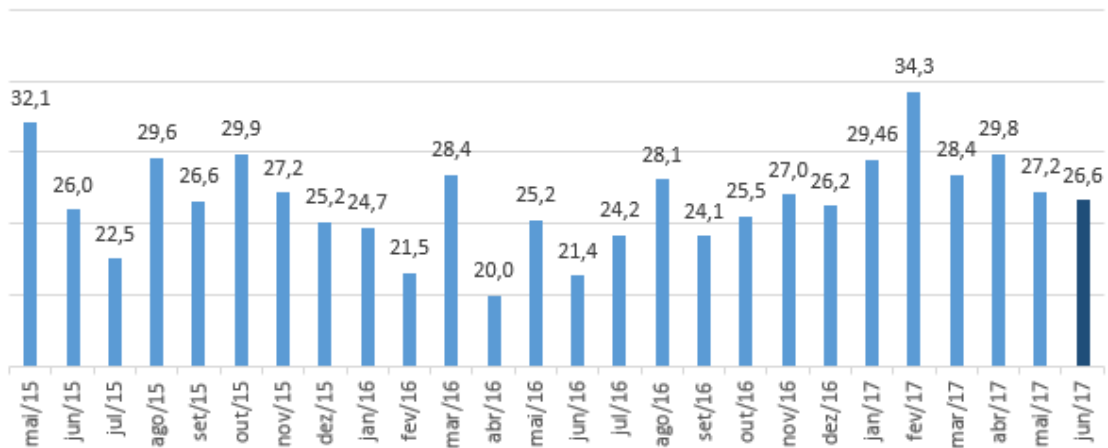


Demanda por investimento da micro e pequena empresa tem ligeira queda para 26,6 pontos, aponta indicador do SPC Brasil e CNDL

No total, 66% dos micro e pequenos empresários não têm intenção de fazer investimentos em seus negócios; 80% não planejam tomar crédito nos próximos 90 dias

O micro e pequeno empresariado brasileiro segue mostrando pouco interesse em realizar investimentos em seus negócios. Dados apurados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) mostram que o **Indicador de Propensão a Investir** registrou apenas **26,6 pontos no último mês de junho**, ficando ligeiramente abaixo do observado em maio, quando marcara 27,2 pontos. No mesmo mês do ano passado, ele estava em 21,4 pontos. A escala do indicador varia de zero a 100, sendo que quanto mais próximo de 100, mais os micro e pequenos empresários tendem a realizar investimentos em seus empreendimentos.

Indicador de Propensão a Investir



Em termos percentuais, **66% dos micro e pequenos empresários** não pretendem fazer investimentos nos próximos três meses. Entre esses empresários, 37% não veem necessidade em fazer melhorias em seus negócios. A desconfiança diante da crise é mencionada por 31% dos que não planejam investir. Outros 12% aguardam o retorno de investimentos feitos recentemente e 10% sentem falta de crédito para poder concretizar melhorias nos negócios. “A recessão e o alto custo de capital tornam os empresários mais cautelosos diante

da possibilidade de expandir seus negócios e de assumir dívidas para fazer frente a investimentos”, explica o presidente da CNDL, Honório Pinheiro.

Maioria dos micro e pequenas empresas usa capital próprio para investir

Entre a parcela minoritária de empresários que pretendem investir nos próximos 90 dias (19%), **os investimentos prioritários serão ampliação de estoque (33%)**, compra de equipamentos e maquinário (27%), reforma da empresa (24%), investimentos em comunicação e propaganda (15%) e ampliação do portfólio de produtos (13%). Para metade (50%) dos que vão investir, a maior motivação é aumentar o volume de vendas. Em seguida, aparecem a adaptação da empresa à nova tecnologia (14%) e otimização de recursos (12%).

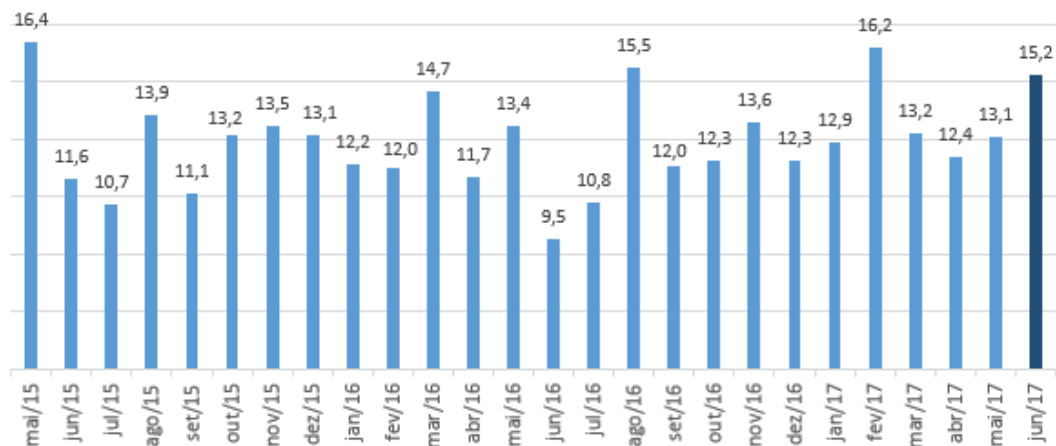
A principal fonte de recursos para o investimento é o **capital próprio**, seja por meio de recursos guardados em forma de aplicação (44%) ou venda de algum bem (11%). Na avaliação dos entrevistados, a opção pelo capital próprio deve-se, principalmente, ao fato de os juros bancários serem muito altos, opinião compartilhada por 60% desses entrevistados e também pelo medo de não conseguirem pagar eventuais recursos emprestados (7%).

Para a economista-chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, “com 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 oportunidades de expansão de muitos negócios. A questão é que o empresário precisa se planejar para contratar linhas adequadas ao seu perfil e fazer um controle rigoroso para não cair na inadimplência”, explica a economista.

Demanda por crédito marca apenas 15,2 pontos; crise, burocracia e juros afastam apetite por crédito

Outro indicador também calculado pelo SPC Brasil e pela CNDL é o de demanda por crédito. Na passagem de maio para junho, houve um ligeiro avanço, passando de 13,1 pontos para **15,2 pontos na escala**. Mesmo com a variação mensal positiva, o resultado ainda fica distante dos 100 pontos, mostrando que a demanda desses empresários por crédito segue baixa. Pela metodologia, quanto mais próximo de 100 pontos, maior o apetite para tomada de crédito nos próximos três meses; quanto mais distante, menor o apetite.

Indicador de Demanda por Crédito



Em termos percentuais, **81% dos empresários consultados não têm intenção de contratar crédito nos próximos três meses**, contra 7% que pretendem fazê-lo. Os indecisos somam 12% da amostra. A principal razão para não contratar crédito é o fato de muitos desses empresários conseguirem manter-se com recursos próprios, mencionado por 40% deles. A insegurança com as condições econômicas do país também aparece com destaque, citada por 19% dos que não pretendem contratar. A questão dos juros (18%) também é um dos entraves citados pelos micro e pequenos empresários.

Questionados sobre o grau de dificuldades que encontram para conseguir empréstimos e financiamentos para a sua empresa, **a maior parte dos entrevistados diz considerar difícil (35%)**. Para 20%, porém, a tomada de crédito é tida como fácil. Entre aqueles que consideram difícil a contratação de crédito, o maior empecilho é o excesso de burocracia (43%), seguido dos juros elevados (40%). Já entre os que consideram fácil, o bom relacionamento com o banco (46%), estar sempre com as contas em dia (14%) e ter documentação regularizada (14%) são fatores que mais contribuem positivamente para a liberação de crédito.

Na avaliação dos micro e pequenos empresários consultados no levantamento, empréstimos em instituições financeiras é a modalidade de crédito mais difícil de ser contratada, mencionada por 27%. Em seguida aparecem financiamento em instituições financeiras (17%) e o crédito junto a fornecedores (11%).

Metodologia

Os Indicadores de Demanda por Crédito e de Propensão para investimentos do Micro e Pequeno Empresário (IDCI-MPE) calculados pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) levam em consideração 800 empreendimentos com até 49 funcionários, nas 27 unidades da federação, incluindo capitais e interior. As micro e pequenas empresas representam 39% e 35% do universo de empresas brasileiras nos segmentos de comércio e serviços, respectivamente.

Acesse a íntegra do indicador e detalhes da metodologia clicando em “baixar arquivos” no link <https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/indices-economicos>

Informações à imprensa:

Vinícius Bruno
(11) 3251 2035 | (11) 9 7142 0742
vinicius.bruno@spcbrasil.org.br

Renan Miret
(11) 3254 8810 | (11) 9 7215 6303
renan.miret@inpresspni.com.br

Cinara Lopes
(61) 3213 2006 | (61) 9 8154 9557
cinara.lopes@inpresspni.com.br