

RELATÓRIO

Pesquisa sobre
Acesso aos Serviços Financeiros,
realizada em Palmas | 2011

Palmas, abril de 2012.



PESQUISA SOBRE ACESSO AOS SERVIÇOS FINANCEIROS

RELATÓRIO

Resultados da Pesquisa de Acesso aos Serviços Financeiros

Sistema Federação das Indústrias do Estado do Tocantins

Relatório da Pesquisa sobre Acesso aos Serviços Financeiros.

Realização: Unides – Unidade de Desenvolvimento Industrial/FIETO

Gerente: Carlos José de Assis Júnior

Coordenadora de Estudos e Pesquisas: Cristiane Souza dos Anjos

Contribuição: Instituto Euvaldo Lodi – NR/TO

Elaboração e parte técnica: Geanny Carlos de Almeida Pinheiro
Jorgélia da Silva Martins

Capa: Fernando Campos

002 Instituto Euvaldo Lodi NR/TO.

Relatório da Pesquisa Acesso aos Serviços Financeiros/Unidade
de Desenvolvimento Industrial - FIETO. — Palmas, 2012.

Relatório

Resultados da Pesquisa sobre Acesso aos Serviços Financeiros, realizada no município de Palmas/TO, publicada em Abril de 2012.



Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO

- **Roberto Magno Martins Pires**
Presidente da FIETO

Carlos Augusto Suzana
1º Vice-Presidente

Cabral Santos Gonçalves
Suplente de Diretoria

Emilson Vieira Santos
2º Vice-Presidente

Lourismar Alves de Oliveira
Suplente de Diretoria

Charles Alberto Elias
3º Vice-Presidente

Marco Antônio de Faria Cunha
Suplente de Diretoria

Luciano de Carvalho Rocha
4º Vice-Presidente

Wilmar Oliveira de Bastos
Suplente de Diretoria

Sérgio Carlos Ferreira Tavares
5º Vice-Presidente

João Francisco Nogueira de Carvalho
Suplente de Diretoria

Joaquim Carlos Sabino dos Santos
6º Vice-Presidente

Jacques José de Barros
Suplente de Diretoria

Claudizete Carneiro Santos
1º Secretário

João Francisco de Oliveira
Suplente de Diretoria

Mario de Castro Pillar
2º Secretário

Jorge Sarmento Barroca
Suplente de Diretoria

Walter Atta Rodrigues Bittencourt Jr
1º Tesoureiro

Alberto Eustáquio de Carvalho
Suplente de Diretoria

Maria Elieth José Antônio Lobo
2º Tesoureiro

Samuel Vieira de Sousa
Suplente de Diretoria

Conselho Fiscal

José de Souza Vasque
Efetivo

Paulo Eduardo Tavares Vieira
Suplente

José Febrônio da Silva
Efetivo

Reinaldo Pereira Cardoso
Suplente

Francisco Antélius Servulo Vaz
Efetivo

Fábio de Oliveira Soares
Suplente

Representantes Junto à CNI

Roberto Magno Martins Pires
Efetivo

Charles Alberto Elias
Suplente

Célio Batista Alves
Efetivo

Carlos Augusto Suzana
Suplente

SESI - Serviço Social da Indústria Departamento Regional do Tocantins

- Roberto Magno Martins Pires
Diretor Regional do Sesi-DR/TO

Charles Alberto Elias
Superintendente Regional do Sesi-DR/TO

SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial Departamento Regional do Tocantins

- Roberto Magno Martins Pires
Presidente do Conselho do SENAI-DR/TO

Raimunda Ribeiro Tavares
Diretora Regional do SENAI-DR/TO

IEL - Instituto Euvaldo Lodi Núcleo Regional do Tocantins

- Roberto Magno Martins Pires
Diretor do Núcleo Regional do IEL-DR/TO

Roseli Ferreira Neves Sarmiento
Superintendente do Núcleo Regional do IEL-DR/TO

SUMÁRIO

Pesquisa sobre Acesso aos Serviços Financeiros |

1. INTRODUÇÃO	7
1.1. Procedimentos Metodológicos	8
1.1.1 Pesquisa	8
1.1.2 Aplicação da Pesquisa	9
1.1.3 Abrangência e Amostra	9
1.1.4 Local da Pesquisa	9
1.1.5 Coleta de Dados	9
1.1.6 Estrutura do Relatório	10
2. PERFIL DA INDÚSTRIA	11
2.1. Início das atividades	11
2.2. Setor de atividade principal	12
2.3. Situação da empresa	13
2.4. Porte da indústria	14
3. PERFIL DO EMPRESÁRIO	15
3.1. Você já recebeu algum tipo de capacitação em Gestão Financeira	15
3.2. Você já possui ou possuiu um plano de negócios para sua empresa	15
3.3. Sua empresa precisou de empréstimo bancário nos últimos doze meses	16
3.4. Sua empresa tentou conseguir um empréstimo bancário nos últimos doze meses	17
3.5. Sua empresa conseguiu empréstimo bancário nos últimos doze meses	18
3.6. Em que instituição financeira você conseguiu empréstimos bancários	19
3.7. Qual o valor aproximado do seu último empréstimo	20
3.8. Qual a principal finalidade das operações de empréstimos bancários	21
3.9. Como foram financiados os investimentos no seu negócio nos últimos doze meses	22
3.10. Como foi financiado o capital de giro do seu negócio nos últimos doze meses	23
3.11. Qual a modalidade de empréstimo é mais frequentemente utilizada no seu negócio para financiar seu giro	24
3.12. Qual a principal dificuldade enfrentada pela sua empresa na obtenção do empréstimo bancário	25
3.13. Na tentativa de obtenção de crédito, você envolveu alguma outra empresa de seu relacionamento para compartilhar os custos do investimento	26
3.14. Para você, o que poderia ajudar a viabilizar ou facilitar a concessão do empréstimo bancário	27
4. INTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS	28
4.1. Qual o valor aproximado do empréstimo, em condições de mercado, você estaria disposto a tomar e pagar para financiar o capital de giro do seu negócio	28
4.2. Qual o valor aproximado do empréstimo, em condições de mercado, você estaria disposto a tomar e pagar para financiar investimento no seu negócio	29
4.3. Você tem a opção de pegar e pagar os valores acima citados por diferentes formas. Qual você escolheria	30
5. SATISFAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS COM OS AGENTES FINANCEIROS	31
5.1. Com quantos bancos sua empresa possui relacionamento financeiro	31

5.2.	Qual o Banco que sua empresa mais se relaciona:.....	32
5.3.	Qual o seu grau de satisfação com os serviços oferecidos pelo Banco que sua empresa mais se relaciona:.....	33
5.4.	Fornecer o principal motivo do grau de satisfação ou insatisfação:.....	34
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	37

1. INTRODUÇÃO

A Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – FIETO, com o compromisso de fomentar o desenvolvimento industrial no Estado, tem buscado por meio de vários programas e projetos sistêmicos viabilizar as melhorias necessárias para a consolidação das empresas presentes em nosso território.

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE Tocantins em 2006, foi identificado que: “A falta de capital de giro apresenta a maior incidência de respostas, representando 51,5% das opiniões dos ex - empresários como a principal razão para o fechamento da empresa. Para as empresas ativas, com 63,5% de assinalações, a carga tributária elevada constitui a principal dificuldade na condução da atividade empresarial. Entre outras razões que determinam o encerramento da atividade empresarial ou dificuldades a serem superadas na condução da empresa, estão a falta de crédito bancário (24,2% extintas e 22,4% ativas) e de mão de obra qualificada (24,2% e 31,5% respectivamente), caracterizando-se como ponto de convergência de opinião dos empresários”.
([http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/5DB49BC4F9046C8A8325724500625CE0/\\$File/Relat%C3%B3rio%20Mortalidade%20EMPRESAS.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/5DB49BC4F9046C8A8325724500625CE0/$File/Relat%C3%B3rio%20Mortalidade%20EMPRESAS.pdf)).

Nesse sentido, a Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO, visualizando a importância do acesso aos serviços financeiros para o desenvolvimento industrial do nosso estado, e para melhor compreender a relação entre as indústrias e os agentes financeiros, realizou esta pesquisa de mercado com o fim de identificar os gargalos existentes entre as indústrias representadas pelos Sindicatos Patronais do Sistema (Sinduscon, SIG, SIMAN, SIME, Sindiato, Sindirepa, Sindicarne, SIQFAR, SICON, SIA, SIPMME) e instituições financeiras, possibilitando assim uma efetiva compreensão das dificuldades existentes de acesso ao crédito. O que permitirá por meio dos resultados colhidos, a implementação de ações estratégicas voltadas especificamente para as demandas e necessidades levantadas.

Dentre os objetivos específicos apresentados, buscou-se atualizar as demandas das indústrias desses setores; identificar as demandas por empréstimos junto às instituições financeiras e sobre a finalidade dos empréstimos realizados pelos empresários; avaliar o grau de capacitação dos empresários na área financeira e o grau de satisfação dos

empresários junto às instituições financeiras; também objetivou divulgar os resultados aqui apresentados nas cidades de Palmas, Araguaína e Gurupi.

Esta pesquisa teve como público alvo 163 indústrias indicadas pelos Sindicatos Patronais, todas com sede na cidade de Palmas – TO e alcançou uma base efetiva de 96 indústrias, as 67 indústrias não respondentes foram caracterizadas como empresas fechadas e/ou não encontradas.

A pesquisa possibilitará à FIETO e seus parceiros atuarem de forma adequada no atendimento às demandas e necessidades dos setores envolvidos, tendo condições de direcionar suas ações ao encontro dos anseios dos empresários/empreendedores, possibilitando um melhor relacionamento entre a demanda e a oferta de serviços financeiros.

O resultado da pesquisa foi alcançado por meio do levantamento de dados primários junto às indústrias, possibilitando a realização de um estudo dos referidos dados para a geração deste documento.

1.1. Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa atendeu a solicitação da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – FIETO – e contou com o apoio técnico e metodológico da Unidade de Desenvolvimento Industrial para elaboração do projeto, do questionário e da aplicação da pesquisa. O Instituto Euvaldo Lodi ficou responsável pela elaboração do relatório final dos dados auferidos na pesquisa e pela contextualização desses dados, apresentados neste relatório.

1.1.1 Pesquisa

Pesquisa de Campo com a aplicação de questionário para empresários das indústrias indicados pelos Sindicatos Patronais, com um tempo estimado de 20 min. (vinte minutos) para cada empresa.

1.1.2 Aplicação da Pesquisa

A aplicação da pesquisa ficou sob a responsabilidade da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO, que contou com um quantitativo expressivo de pesquisadores. As entrevistas foram presenciais, possibilitando assim um nível de confiança na obtenção das respostas.

O Instituto Euvaldo Lodi – IEL NR/TO responsabilizou-se pela elaboração do relatório final dos dados auferidos na pesquisa.

O número de questionários aplicados é representativo e viável para se utilizar o ferramental estatístico proposto no estudo, além de ser significativo e relevante para a busca do entendimento das questões levantadas.

1.1.3 Abrangência e Amostra

A amostra calculada por procedimentos estatísticos levou em consideração um universo de 163 indústrias, obteve-se um plano amostral 96 (noventa e seis) indústrias pesquisadas.

1.1.4 Local da Pesquisa

A pesquisada foi aplicada junto aos empresários do município de Palmas-TO.

1.1.5 Coleta de Dados

Para a coleta de dados, foi desenvolvido um único tipo de questionário, contendo um cabeçalho de identificação e 25 (vinte e cinco) perguntas, sendo estas fechadas e de múltipla escolha, com abordagem quantitativa (técnicas estatísticas) e qualitativa (descrição dos dados não quantificáveis), divididas em tópicos sobre informações cadastrais, perfil da indústria, perfil do empresário, empréstimos realizados, intenção de empréstimo, satisfação dos empresários com os agentes financeiros e comentários.

O questionário preparado está voltado para o levantamento do perfil do empresário e outras perguntas relativas às suas expectativas sobre o acesso aos serviços financeiros. Através deste questionário foi possível identificar novas demandas para acesso a créditos pertinentes às necessidades dos empresários.

1.1.6 Estrutura do Relatório

O relatório está estruturado em três capítulos:

Capítulo I – Introdução e procedimentos metodológicos;

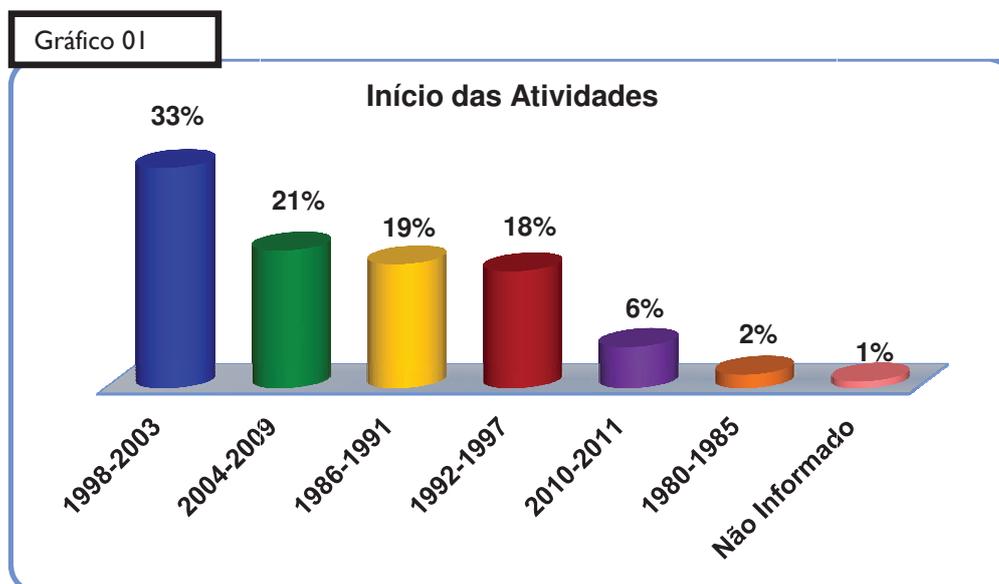
Capítulo II – Resultado da pesquisa de campo, abrangendo as informações coletadas por meio da aplicação de questionários direcionados aos empresários dos segmentos representados pelos Sindicatos Patronais no município de Palmas - TO.

Capítulo III – Considerações finais.

2. PERFIL DA INDÚSTRIA

2.1. Início das atividades:

Analisando o período de instalação das indústrias pesquisadas, considerando o momento da criação do estado até 2012, verificamos que houve um crescimento no período de 1998 a 2003, uma vez que 33% das indústrias pesquisadas iniciaram suas atividades neste período; seguido de 21% instaladas entre 2004-2009; 19% nos períodos de 1986 a 1991; e 18% no intervalo de 1992 a 1997, ocorrendo uma pequena redução no percentual das indústrias instaladas. Cabe destacar que no período de 1980 a 1985, apenas 2% das indústrias pesquisadas instalaram-se no Estado, justificado pelo início da industrialização do mais novo estado da federação - Tocantins. Apenas 6% iniciaram suas atividades entre 2010 e 2011; e somente 1% dos pesquisados não informou o período da abertura da empresa. Todos os entrevistados responderam essa questão.

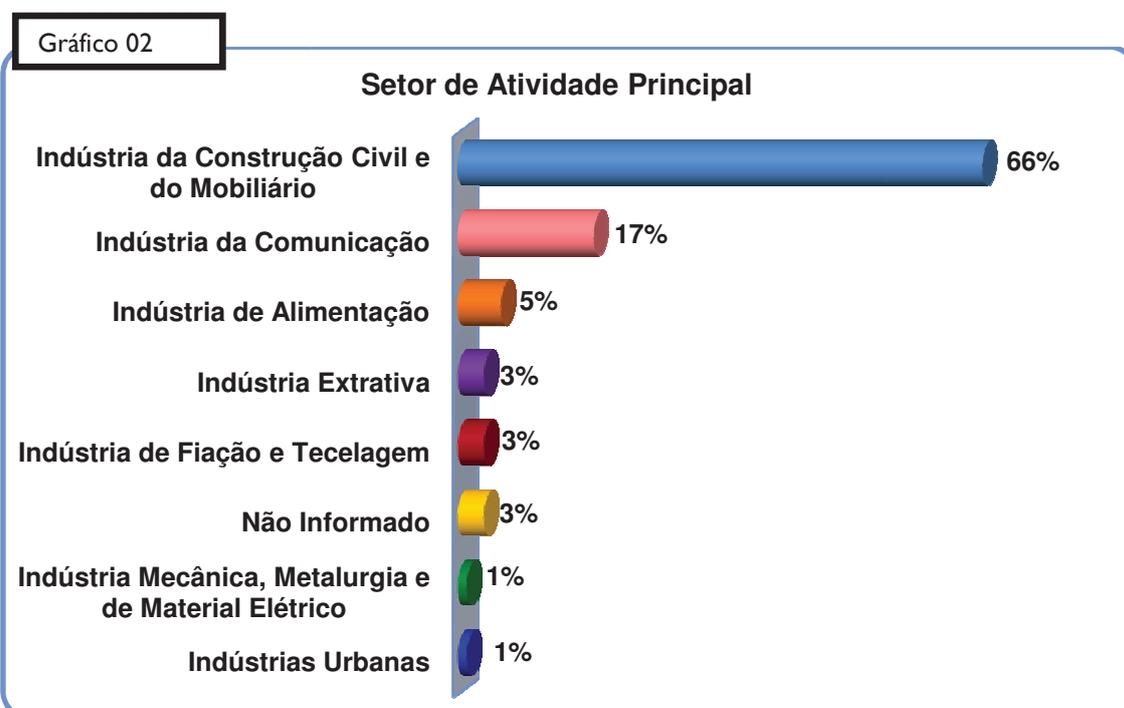


	Quant.	%
1980-1985	02	2%
1986-1991	18	19%
1992-1997	17	18%
1998-2003	32	33%
2004-2009	20	21%
2010-2011	06	6%
Não Informado	01	1%
Base	96	100%

2.2. Setor de atividade principal:

Quanto ao setor de atividade principal, 66% das empresas pesquisadas são do segmento da Construção Civil e Mobiliário; seguido de 17% das Indústrias de Comunicações; e com percentuais menores que 5%, relativo às Indústrias de alimentação; 3% às Indústrias Extrativas e as de Fiação e Tecelagem; e com 1% foi pesquisada Indústrias de Mecânica, Metalurgia e de Material Elétrico e as Indústrias Urbanas; sendo que 3% das indústrias pesquisadas não informaram seu segmento.

Observa-se que a Indústria da Construção Civil e do Mobiliário, apresenta uma maior representatividade do grupo, uma vez que, o crescimento do setor chega a atingir 5% do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro, conforme dados da CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), devido à demanda dos últimos anos para este mercado, pois a cada dia, mais famílias brasileiras passam a pertencer à nova classe média do país, e assim por meio de dados do Instituto Data Popular, divulgados em março/2012, publicado na CBIC, demonstram que essas famílias têm a intenção em adquirir um imóvel nos próximos dois anos. Todos os entrevistados responderam essa questão.

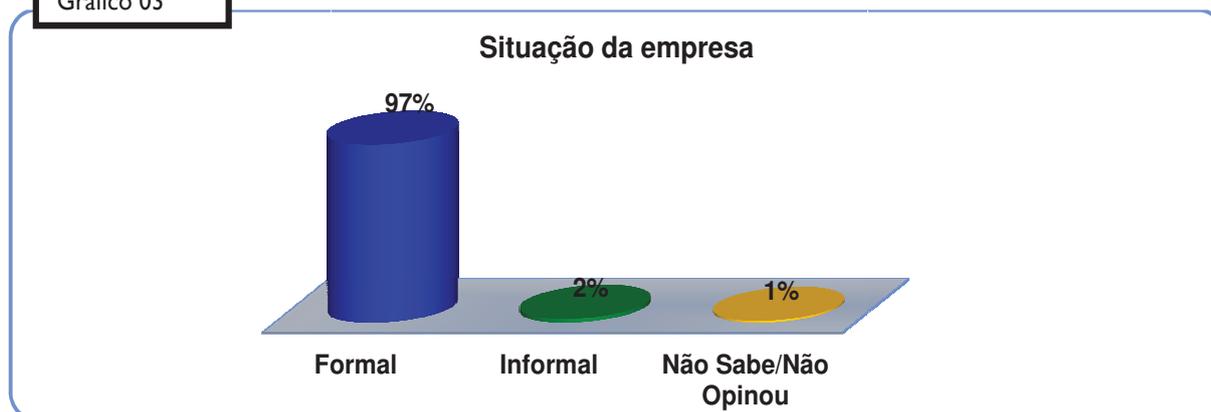


	Quant.	%
Indústria Mecânica, Metalurgia e de Material Elétrico	01	1%
Indústrias Urbanas	01	1%
Indústria Extrativa	03	3%
Indústria de Fiação e Tecelagem	03	3%
Indústria de Alimentação	05	5%
Indústria da Comunicação	17	17%
Indústria da Construção Civil e do Mobiliário	63	66%
Não Informado	03	3%
Base	96	100%

2.3. Situação da empresa:

Com intuito de analisar a situação da empresa, 97% dos empresários informaram que o empreendimento é legalizado junto aos órgãos competentes. Porém, 2% da base (96) pesquisada, confirmaram que se encontram na informalidade, quanto à situação legal do empreendimento; e 1% das empresas não soube informar ou não opinou. Todos os entrevistados responderam essa questão.

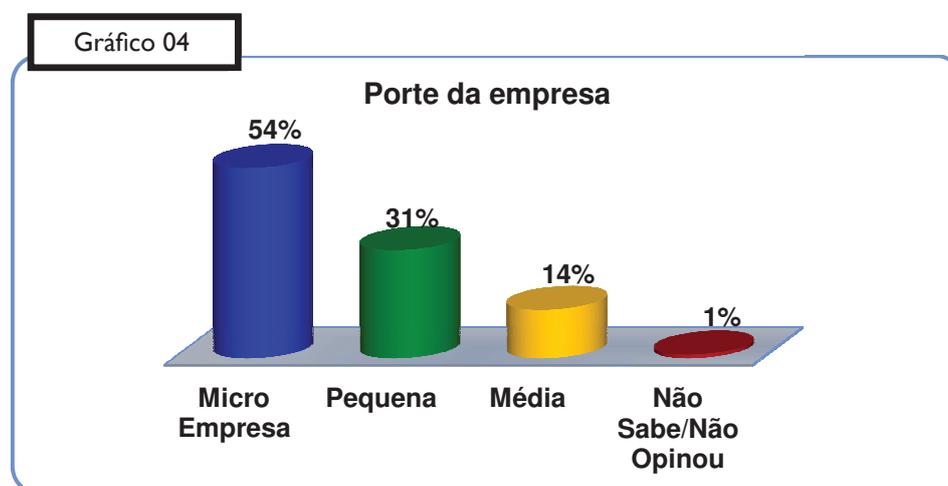
Gráfico 03



	Quant.	%
Formal	93	97%
Informal	02	2%
Não Sabe/Não Opinou	01	1%
Base	96	100%

2.4. Porte da indústria:

Quanto ao porte da empresa identificado no perfil da Indústria, 54% dos entrevistados afirmaram que seus empreendimentos enquadram-se no porte de micro empresa, com faturamento de até R\$240.000,00 por ano; 31% de pequeno porte, com faturamento entre R\$240.000,00 e R\$2.400.000,00 por ano; 14% informaram que sua empresa é de médio porte, com faturamento acima de R\$2.400.000,00 por ano. E apenas 1% dos entrevistados não soube ou não opinou sobre a indicação do porte da empresa. Todos os entrevistados responderam essa questão.

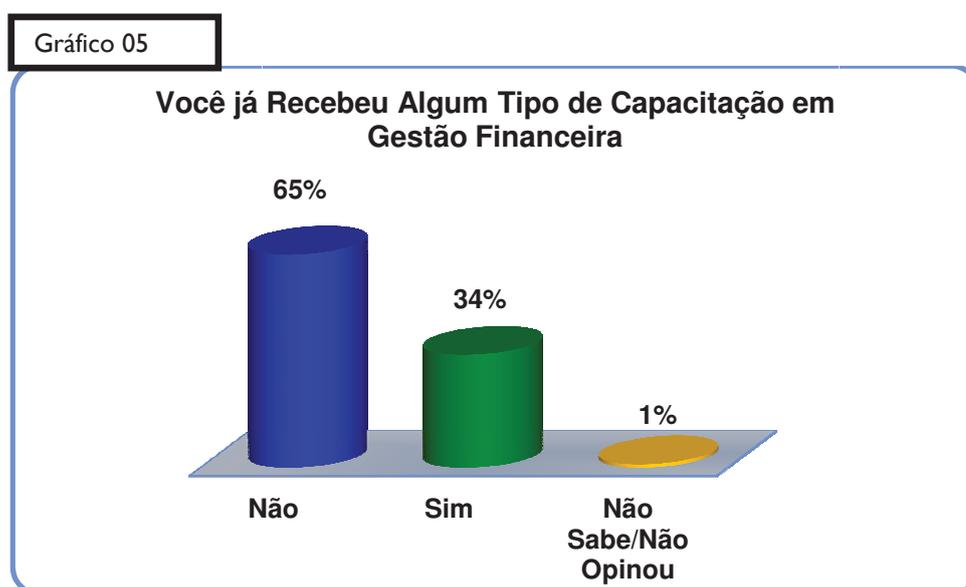


	Quant.	%
Micro Empresa	52	54%
Pequena	30	31%
Média	13	14%
Não Sabe/Não Opinou	01	1%
Base	96	100%

3. PERFIL DO EMPRESÁRIO

3.1. Você já recebeu algum tipo de capacitação em Gestão Financeira:

A respeito das informações sobre participação em capacitação de gestão financeira, por parte dos empresários, 65% afirmaram que não receberam nenhum tipo de capacitação nessa área; 34% confirmaram que já foram capacitados nas áreas de gestão financeira; e 1% dos pesquisados não soube e não opinou sobre a questão. Todos os entrevistados responderam essa questão.



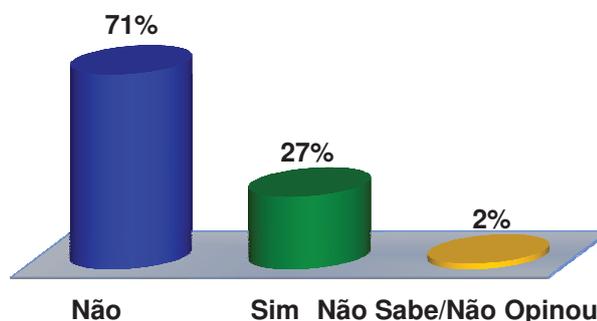
	Quant.	%
Sim	33	34%
Não	62	65%
Não Sabe/Não Opinou	01	1%
Base	96	100%

3.2. Você já possui ou possuiu um plano de negócios para sua empresa:

Quanto ao questionamento sobre possuir um plano de negócios – estudo de viabilidade que ajuda o empreendedor a identificar o melhor momento para começar ou ampliar seu negócio na empresa; dos 96 entrevistados, conforme a base da pesquisa, 71% afirmaram não possuir um plano de negócios; 27% confirmaram que possuem o instrumento; e 2% não souberam ou não opinaram sobre a questão. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 06

Você já Possui ou Possuiu um Plano de Negócios para sua Empresa



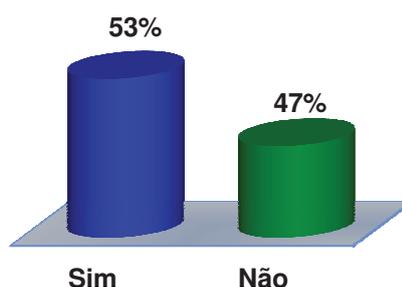
	Quant.	%
Sim	26	27%
Não	68	71%
Não Sabe/Não Opinou	02	2%
Base	96	100%

3.3. Sua empresa precisou de empréstimo bancário nos últimos doze meses:

Ao serem questionados sobre a necessidade de empréstimo bancário para a empresa no período dos últimos doze meses, 53% dos entrevistados confirmaram que precisaram de crédito para seu empreendimento nos últimos doze meses; porém, 47% dos empresários afirmaram não terem necessitado de empréstimos. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 07

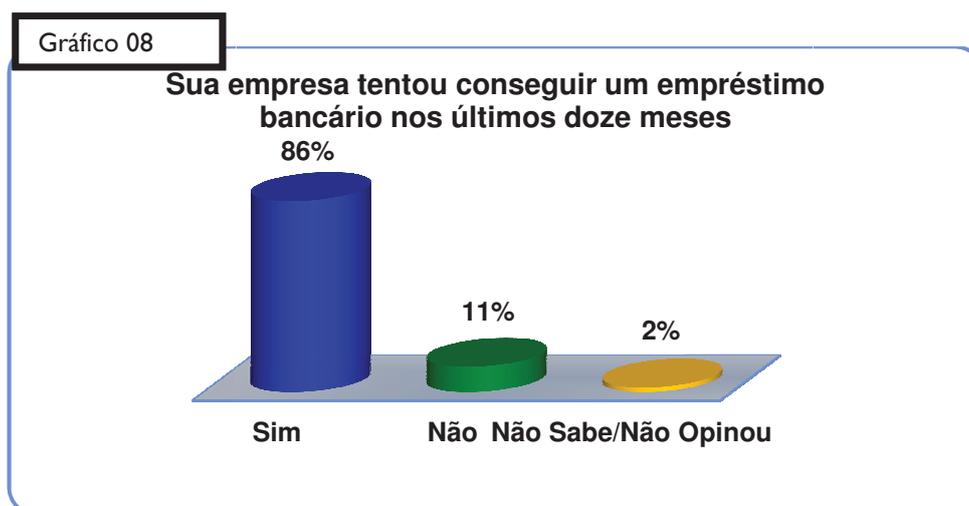
Sua empresa precisou de empréstimo bancário nos últimos doze meses



	Quant.	%
Sim	51	53%
Não	45	47%
Base	96	100%

3.4. Sua empresa tentou conseguir um empréstimo bancário nos últimos doze meses:

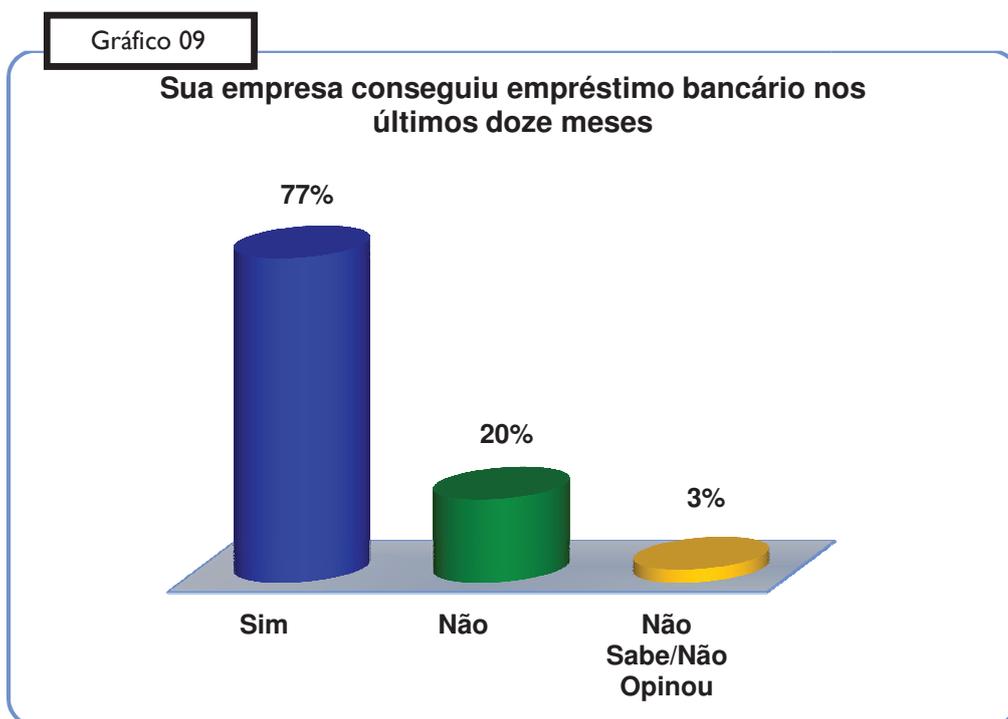
Com relação à tentativa de conseguir empréstimo no período dos últimos dozes meses, a maioria das empresas (86%) tentou conseguir crédito junto às instituições financeiras; 11% não procuraram essa alternativa; e 2% dos entrevistados não souberam ou não opinaram quanto a esse questionamento. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Sim	83	86%
Não	11	11%
Não Sabe/Não Opinou	02	2%
Base	96	100%

3.5. Sua empresa conseguiu empréstimo bancário nos últimos doze meses:

Relativo ao questionamento sobre a disponibilidade de empréstimo concedido pelas instituições financeiras aos empresários, 77% deles confirmaram que conseguiram crédito junto a estas instituições no período dos últimos doze meses; 20% responderam que não conseguiram empréstimo nesse período; e 3% dos entrevistados não souberam responder ou não opinaram. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Sim	74	77%
Não	19	20%
Não Sabe/Não Opinou	03	3%
Base	96	100%

3.6. Em que instituição financeira você conseguiu empréstimos bancários:

Com relação à instituição financeira que os empresários mais tiveram acesso a empréstimos bancários, 44% dos entrevistados apontaram que conseguiram com os bancos privados nacionais; seguido de 31% com bancos públicos nacionais de varejo (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, etc.); 17% com cooperativas de crédito; e com percentuais menores de 4% com bancos públicos nacionais de investimento (BNDES, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, etc.) e outros. Todos os entrevistados responderam essa questão.

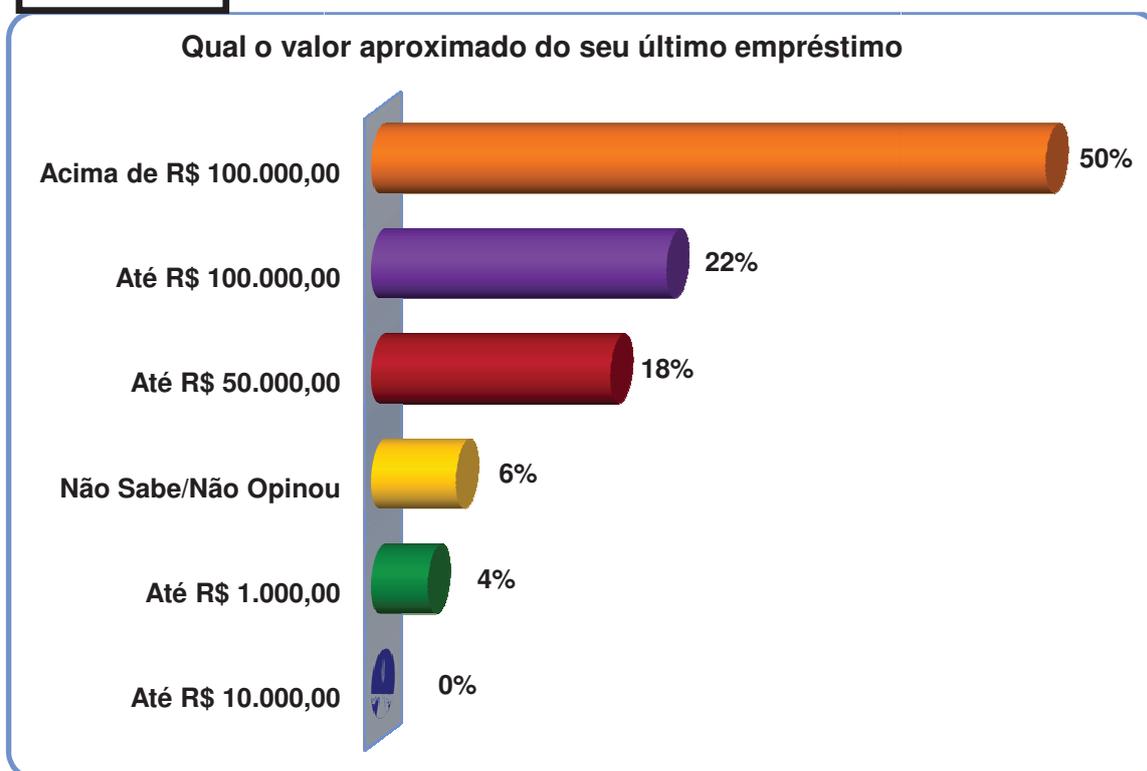


	Quant.	%
Bancos ou agentes financeiros estrangeiros	00	0%
Empresas de <i>factoring</i>	00	0%
Bancos públicos nacionais de investimento (BNDES, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, etc.)	04	4%
Cooperativas de crédito	16	17%
Bancos públicos nacionais de varejo (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, etc.)	30	31%
Bancos privados nacionais	42	44%
Outros	04	4%
Base	96	100%

3.7. Qual o valor aproximado do seu último empréstimo:

Os entrevistados informaram ainda quanto ao valor aproximado adquirido no último empréstimo, 50% revelaram que obtiveram valores acima de R\$ 100.000,00; seguido de 22% que informaram terem adquirido valores de até R\$ 100.000,00; 18% dos empresários responderam que levantaram valores acima de R\$ 50.000,00; e com o percentual de apenas 4% dos empresários apontaram que adquiram valor de até R\$ 1.000,00; enquanto que 6% dos pesquisados não souberam informar ou não opinaram sobre o questionamento. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 11

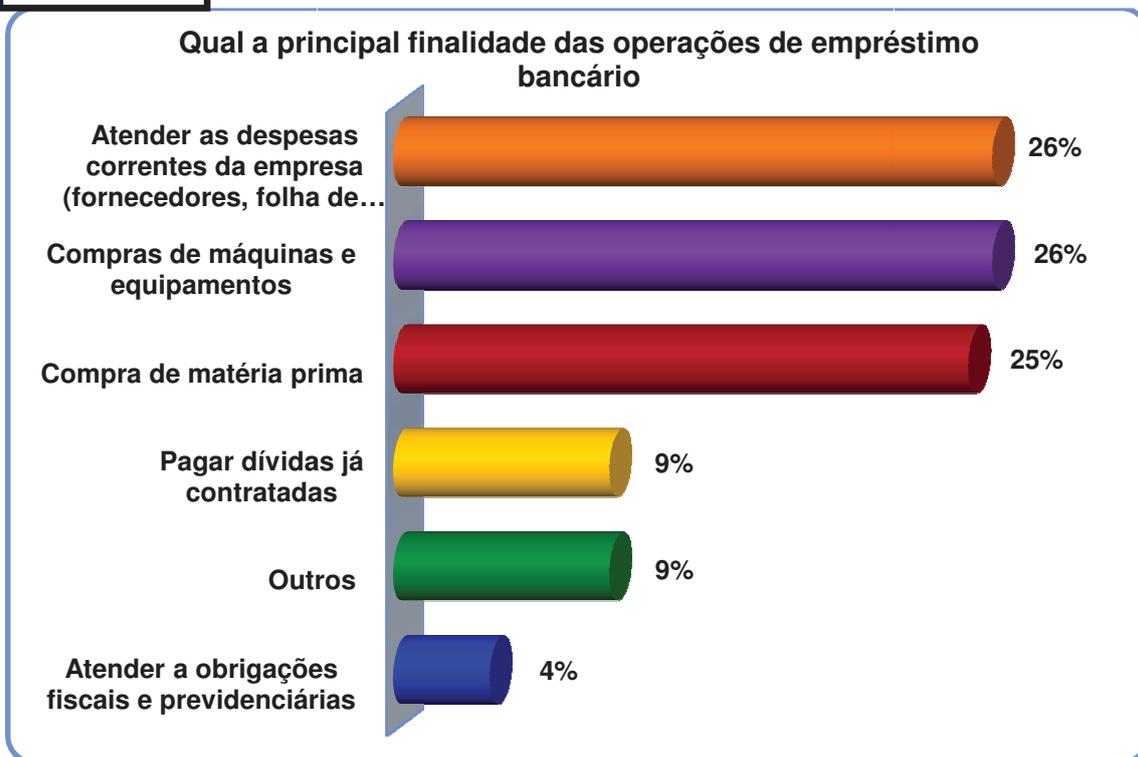


	Quant.	%
Até R\$ 1.000,00	04	4%
Até R\$ 10.000,00	00	0%
Até R\$ 50.000,00	17	18%
Até R\$ 100.000,00	21	22%
Acima de R\$ 100.000,00	48	50%
Não Sabe/Não Opinou	06	6%
Base	96	100%

3.8. Qual a principal finalidade das operações de empréstimos bancários:

Ao questionar os empresários sobre a principal finalidade das operações de empréstimos bancários, 26% apontaram aplicar em compra de máquinas e equipamentos e atender as despesas correntes da empresa (fornecedores, folha de pagamento, etc.); seguidos de 25% que informaram que utilizam na compra de matéria prima; 9% admitiram usar para pagamento de dívidas já contratadas e outros; e com um percentual menor em relação os outros itens propostos, 4% dos entrevistados, assumiram usar o recurso para atender as obrigações fiscais e previdenciárias. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 12



	Quant.	%
Compra de matéria prima	24	25%
Atender as despesas correntes da empresa (fornecedores, folha de pagamento, etc)	25	26%
Pagar dívidas já contratadas	09	9%
Atender a obrigações fiscais e previdenciárias	04	4%
Compras de máquinas e equipamentos	25	26%
Outros	09	9%
Base	96	100%

3.9. Como foram financiados os investimentos no seu negócio nos últimos doze meses:

Os empresários revelaram a forma como foram financiados os investimentos dos empreendimentos no período dos últimos doze meses, sendo que 76% destes investimentos foram adquiridos por meio de recursos próprios; seguidos de 14% que afirmaram ter sido por meio de empréstimos com bancos; 4% não souberam ou não opinaram sobre o assunto; 2% conseguiram o financiamento por meio de empréstimos com outros tipos de instituições financeiras (fora bancos), e outros 2% não realizaram investimentos; e com percentuais mínimos de 1% apontaram adquirir financiamento com recursos dos familiares e empréstimos com amigos. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 13



	Quant.	%
Com recursos próprios	73	76%
Com recursos dos familiares	01	1%
Empréstimo com amigos	01	1%
Empréstimo com bancos	13	14%
Empréstimo com outros tipos de inst. Financeiras (fora bancos)	02	2%
Não realizei investimentos	02	2%
Não Sabe/Não Opinou	04	4%
Base	96	100%

3.10. Como foi financiado o capital de giro do seu negócio nos últimos doze meses:

Relativo ao financiamento do capital de giro do negócio nos últimos doze meses, 78% dos entrevistados confirmaram que investiram no negócio capital próprio ou lucros; já 10% revelaram que tomaram empréstimos; 4% informaram que realizaram mais vendas à vista; 3% tiveram o capital de giro por meio de descontos de duplicatas, cheques e outras formas de financiamentos; e apenas 1% enfatizou que negociou maiores prazos com os fornecedores. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 14

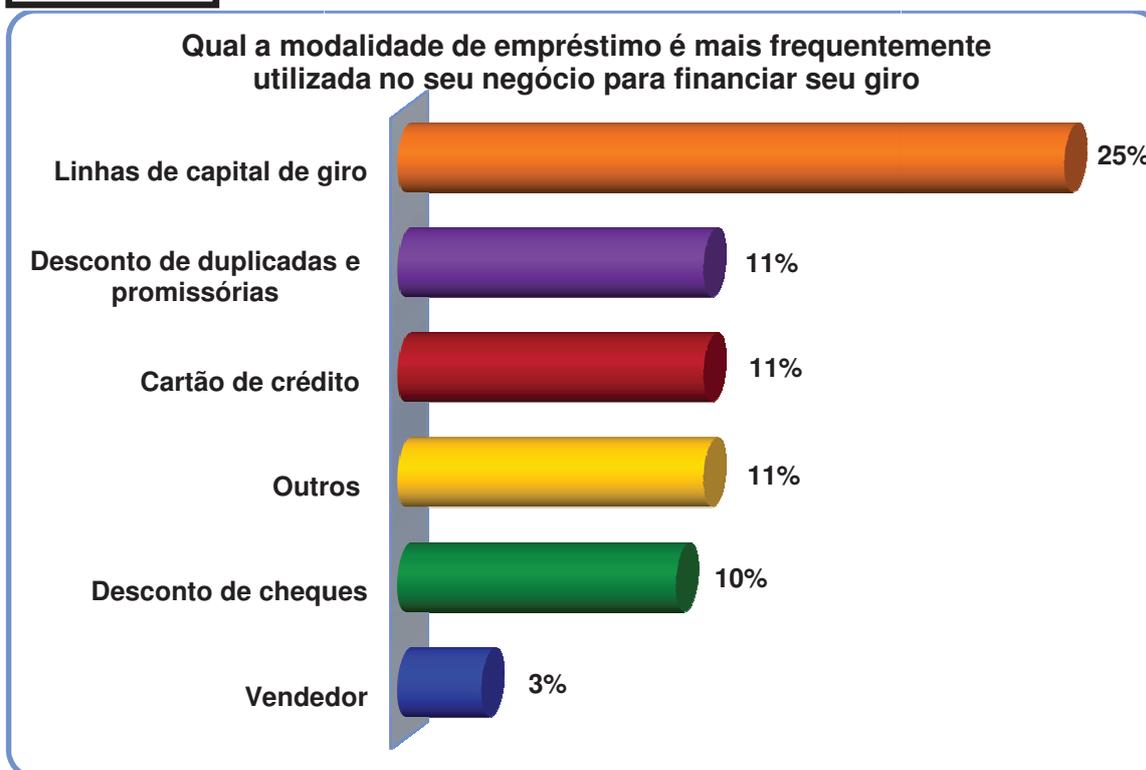


	Quant.	%
Com capital próprio ou lucros	75	78%
Descontando duplicatas e cheques	03	3%
Negociando maiores prazos com os fornecedores	01	1%
Realizando mais vendas à vista	04	4%
Tomando empréstimos	10	10%
Outros	03	3%
Base	96	100%

3.11. Qual a modalidade de empréstimo é mais frequentemente utilizada no seu negócio para financiar seu giro?

Sobre a modalidade de empréstimo que é mais frequentemente utilizada pelos empresários nos seus empreendimentos, 27% informaram que utilizam da conta garantida; seguido de 25% que usam modalidades de linhas de capital de giro; 11% utilizam cartão de crédito e outros; 10% adquirem por meio de desconto de cheques; e com um percentual mínimo de 3%, em relação às outras modalidades, os entrevistados informaram adquirem através de vendedor. Todos os entrevistados responderam essa questão.

Gráfico 15

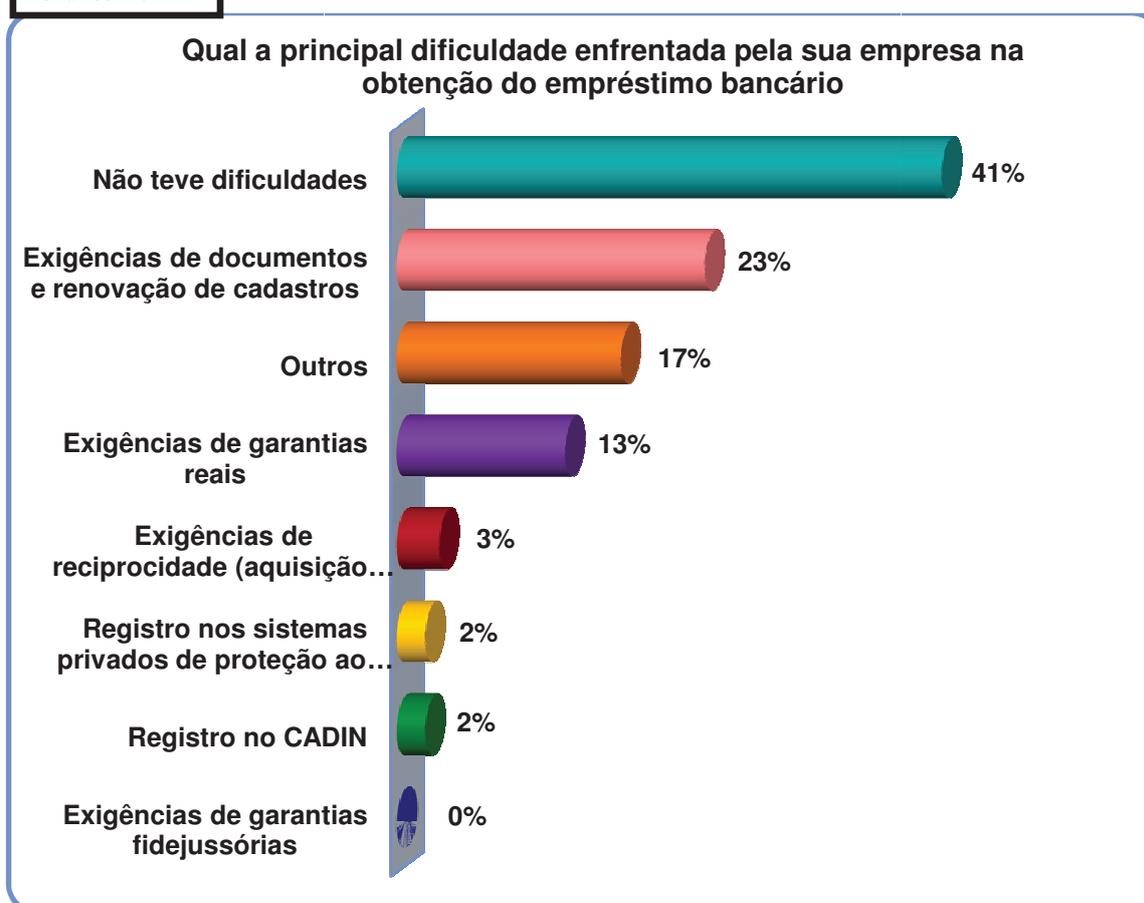


	Quant.	%
Desconto de duplicadas e promissórias	11	11%
Desconto de cheques	10	10%
Cartão de crédito	11	11%
Conta garantida	26	27%
Linhas de capital de giro	24	25%
Vendedor	3	3%
Outros	11	11%
Base	96	100%

3.12. Qual a principal dificuldade enfrentada pela sua empresa na obtenção do empréstimo bancário:

Quando os empresários foram questionados sobre a dificuldade enfrentada para obtenção de empréstimos bancários, 41% dos entrevistados confirmaram que não tiveram dificuldades; já 23% deles apontaram como dificuldades as exigências de documentos e renovação de cadastros pelas instituições financeiras; 17% argumentaram que outros fatores contribuíram para a dificuldade de obtenção de crédito; 13% enfatizaram que os bancos exigiram garantias reais; 3% destacaram que houve exigência de reciprocidade (aquisição de outros produtos junto ao agente financeiro); e 2% encontraram dificuldades por ter registro nos sistemas privados de proteção ao crédito (SERASA, SPC, etc.) e por registro no CADIN. Todos os entrevistados responderam essa questão.

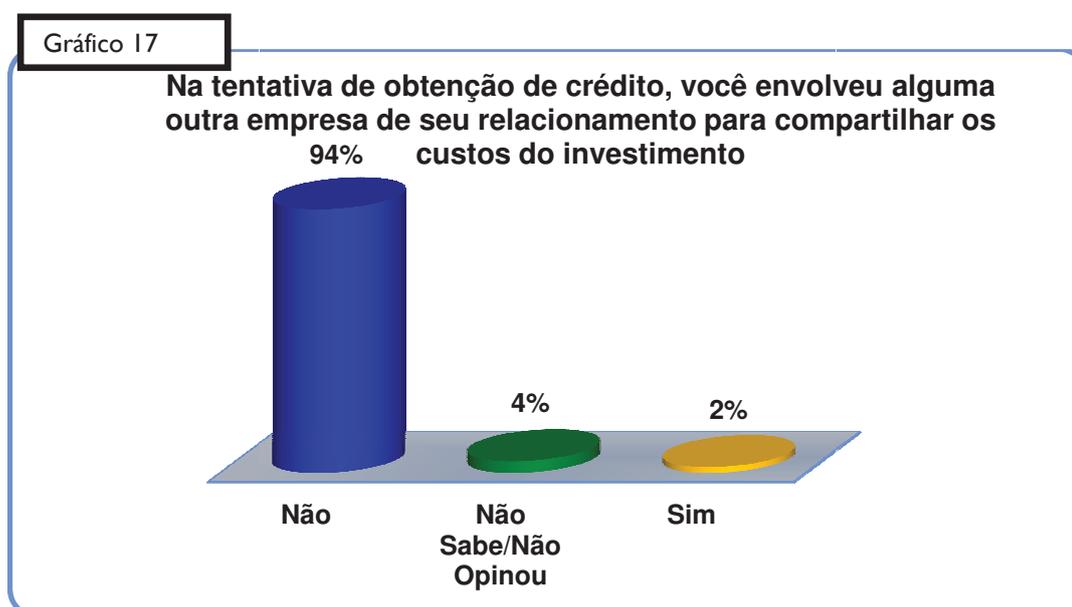
Gráfico 16



	Quant.	%
Não teve dificuldades	39	41%
Exigências de documentos e renovação de cadastros	22	23%
Exigências de reciprocidade (aquisição de outros produtos junto ao agente financeiro)	03	3%
Exigências de garantias reais	12	13%
Exigências de garantias fidejussórias	00	0%
Registro nos sistemas privados de proteção ao crédito (SERASA, SPC, etc.).	02	2%
Registro no CADIN	02	2%
Outros	16	17%
Base	96	100%

3.13. Na tentativa de obtenção de crédito, você envolveu alguma outra empresa de seu relacionamento para compartilhar os custos do investimento:

A pesquisa buscou saber junto aos empresários, se na tentativa de obtenção de crédito, envolveram outra empresa para compartilhar os custos do investimento, 94% dos pesquisados afirmaram que não recorreram a essa possibilidade; seguido de 4% que não souberam ou não opinaram sobre o assunto; e apenas 2% que confirmaram já ter formalizado parcerias com outras empresas, com a finalidade de diminuir os custos no momento da obtenção de empréstimos. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Sim	02	2%
Não	90	94%
Não Sabe/Não Opinou	04	4%
Base	96	100%

3.14. Para você, o que poderia ajudar a viabilizar ou facilitar a concessão do empréstimo bancário:

Ao serem questionados sobre o que poderia ajudar a viabilizar ou facilitar a concessão de empréstimos bancários, 64% os empresários entrevistados sugeriram que precisam ter um maior conhecimento das linhas e condições de créditos existentes, o que facilitaria o acesso e escolha; seguido de 15% que ressaltaram sobre uma melhor formulação de proposta de empréstimo; 13% alegaram que deveriam apresentar demonstrativos financeiros mais realistas do negócio; 7% declararam outras opções; e 2% dos entrevistados revelaram aceitar outro tipo de empréstimo e não aquele pretendido. Todos os entrevistados responderam essa questão.



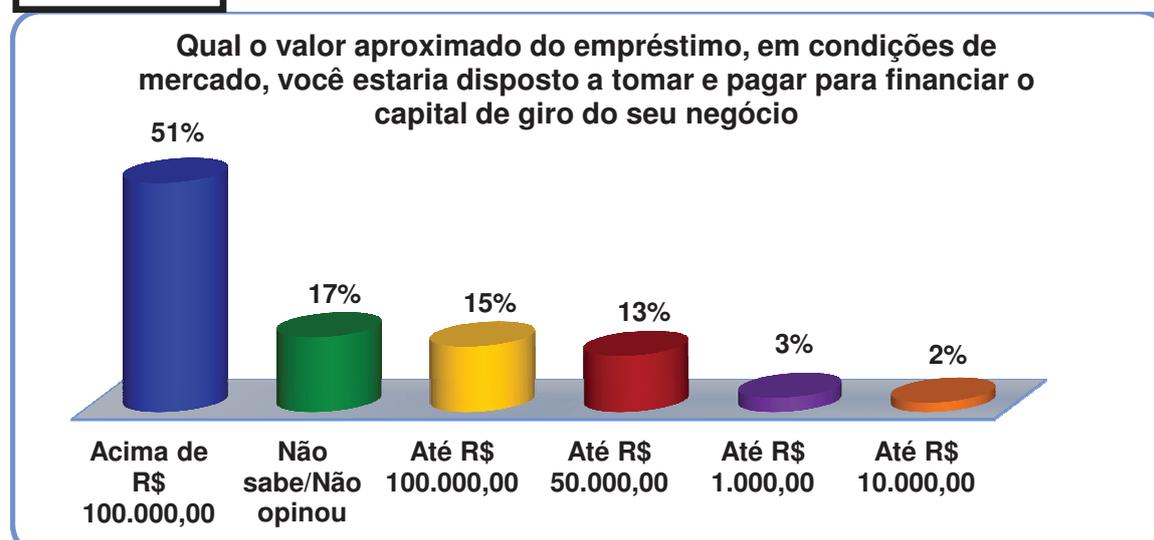
	Quant.	%
Maior conhecimento das linhas e condições de crédito existentes	61	64%
Melhor formulado a proposta de empréstimo	14	15%
Apresentado demonstrativo financeiros do negócio mais realista	12	13%
Adquirido outros produtos que o funcionário do banco ofereceu	00	0%
Aceito outro tipo de empréstimo e não aquele pretendido	02	2%
Outros	07	7%
Base	96	100%

4. INTENÇÃO DE EMPRÉSTIMOS

4.1. Qual o valor aproximado do empréstimo, em condições de mercado, você estaria disposto a tomar e pagar para financiar o capital de giro do seu negócio:

Ao analisar o gráfico, percebe-se que o valor aproximado do empréstimo que os empresários estariam dispostos a obter para financiar o capital de giro do seu negócio demonstra que 51% necessitam de valor acima de R\$100.000,00; 17% não souberam ou não opinaram sobre a questão; 15% precisariam de valores de até R\$100.000,00; 13% dos entrevistados necessitariam de valores de até R\$ 50.000,00; 3% dos empresários alegaram que precisariam de valores menores que R\$1.000,00; e com um percentual menor 2%, necessitariam de valores de até R\$10.000,00 para financiar o capital de giro do empreendimento. Todos os entrevistados responderam essa questão.

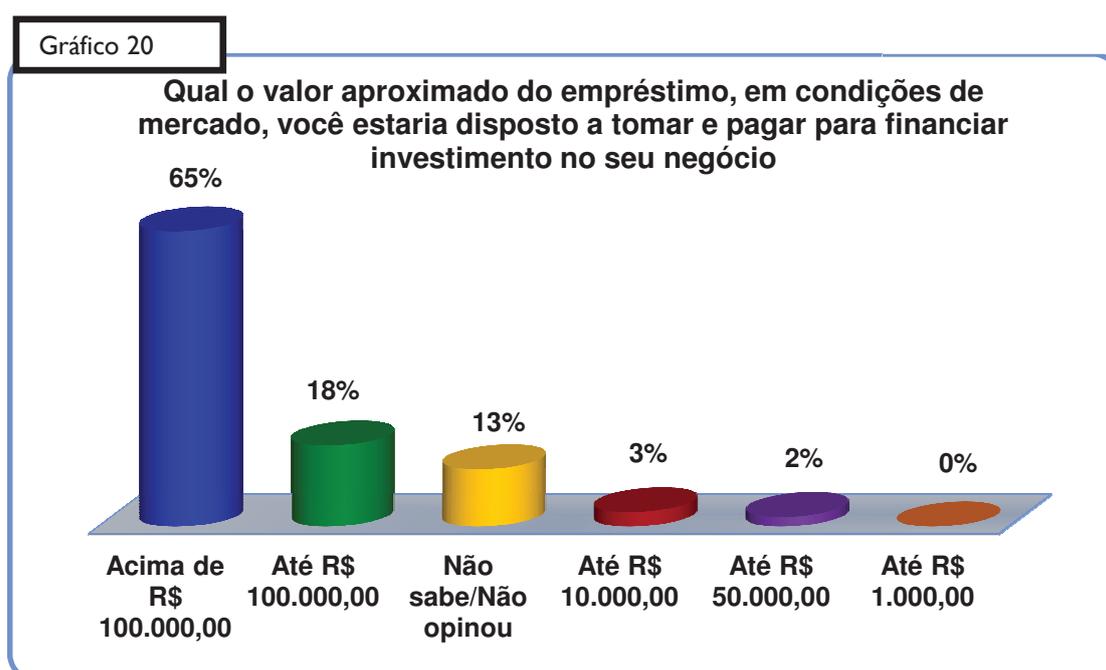
Gráfico 19



	Quant.	%
Até R\$ 1.000,00	03	3%
Até R\$ 10.000,00	02	2%
Até R\$ 50.000,00	12	13%
Até R\$ 100.000,00	14	15%
Acima de R\$ 100.000,00	49	51%
Não sabe/Não opinou	16	17%
Base	96	100%

4.2. Qual o valor aproximado do empréstimo, em condições de mercado, você estaria disposto a tomar e pagar para financiar investimento no seu negócio:

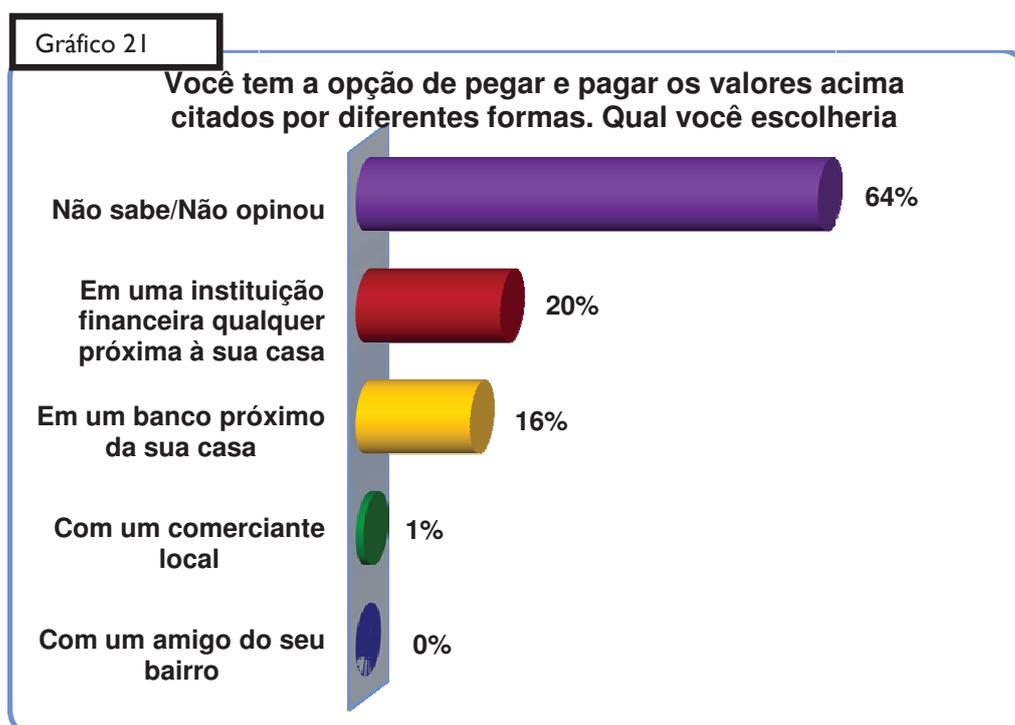
Ainda acerca de questionamentos sobre o valor aproximado do empréstimo que os empresários estariam dispostos a tomar e pagar para financiar investimento no seu negócio, 65% dos pesquisados ressaltaram necessitar de valores acima de R\$100.000,00; seguido de 18% que precisariam de até R\$100.000,00; já 13% dos entrevistados não souberam ou não opinaram sobre essa questão; 3% dos empresários precisariam de valores de até R\$10.000,00; e 2% alegaram precisar de valores de até R\$50.000,00 para financiar investimentos na empresa. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Até R\$ 1.000,00	00	0%
Até R\$ 10.000,00	03	3%
Até R\$ 50.000,00	02	2%
Até R\$ 100.000,00	17	18%
Acima de R\$ 100.000,00	62	65%
Não sabe/Não opinou	12	13%
Base	96	100%

4.3. Você tem a opção de pegar e pagar os valores acima citados por diferentes formas. Qual você escolheria?

Com relação à forma de captação e pagamento dos valores citados nas duas questões anteriores, indicadas pelos empresários, para financiar o capital de giro e investimento nos empreendimentos, 64% dos empresários não souberam ou não opinaram sobre a questão pesquisada; 20% informaram que pegariam com uma instituição financeira qualquer próximo à sua casa; 16% levantariam empréstimo com um amigo do seu bairro; e 1% dos entrevistados confirmou que obteria com um comerciante local. Todos os entrevistados responderam essa questão.

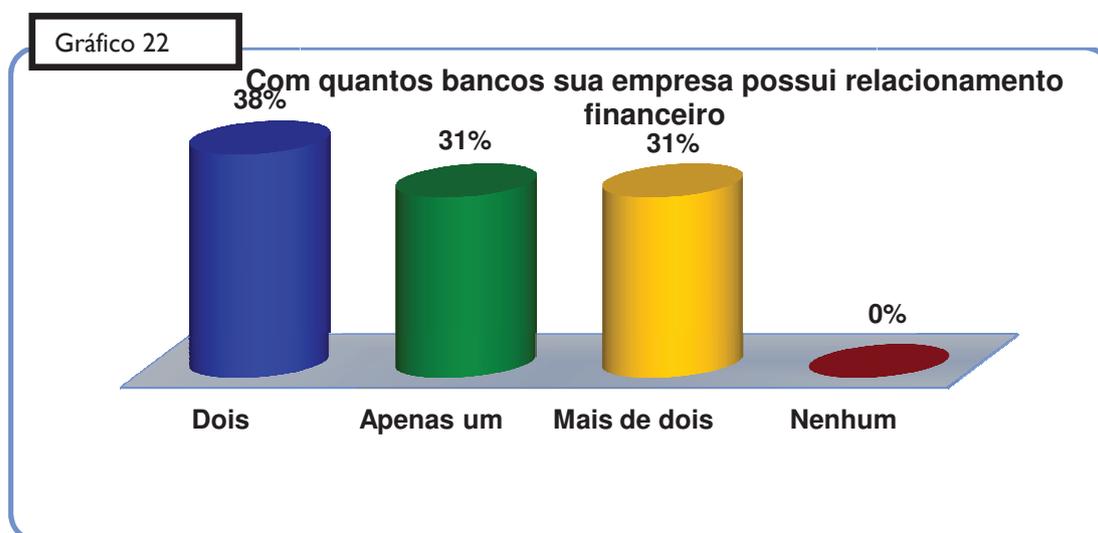


	Quant.	%
Com um amigo do seu bairro	00	0%
Em um banco próximo da sua casa	15	16%
Em uma instituição financeira qualquer próxima à sua casa	19	20%
Com um comerciante local	01	1%
Não sabe/Não opinou	61	64%
Base	96	100%

5. SATISFAÇÃO DOS EMPRESÁRIOS COM OS AGENTES FINANCEIROS

5.1. Com quantos bancos sua empresa possui relacionamento financeiro:

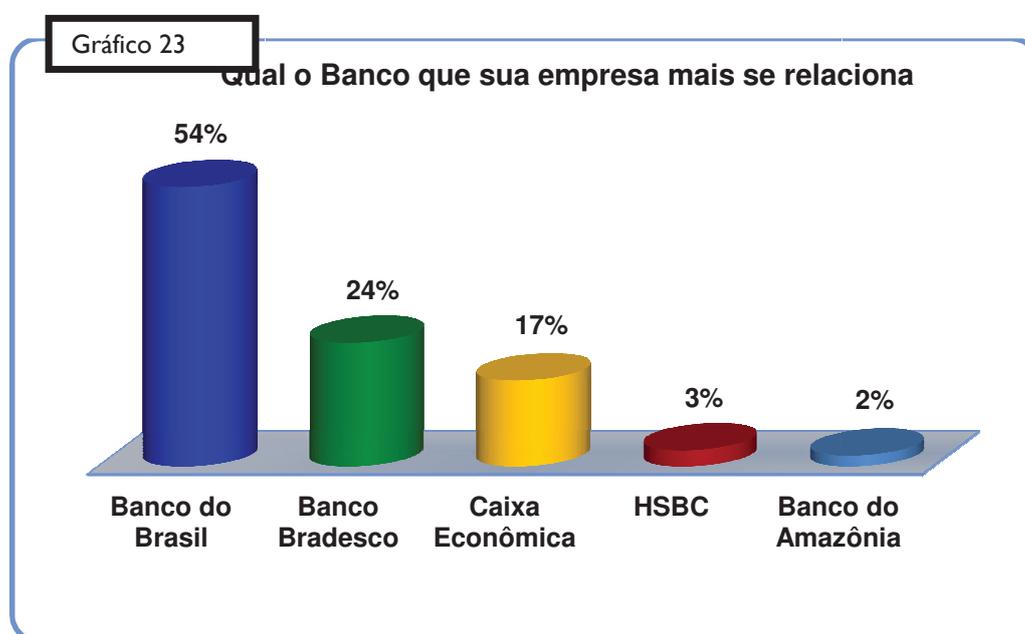
Referente ao bloco de perguntas sobre a satisfação dos empresários com os agentes financeiros, conforme a quantidade de casos válidos (68) da questão, 38% afirmaram que têm relacionamento com dois bancos; e 31% dos entrevistados enfatizaram ter relacionamento com um; e também com um percentual de 31% confirmaram ter relacionamento com mais de dois bancos. Vinte e oito entrevistados não responderam essa questão.



	Quant.	%
Nenhum	00	0%
Apenas um	21	31%
Dois	26	38%
Mais de dois	21	31%
Casos Válidos	68	100%
Base	96	-

5.2. Qual o Banco que sua empresa mais se relaciona:

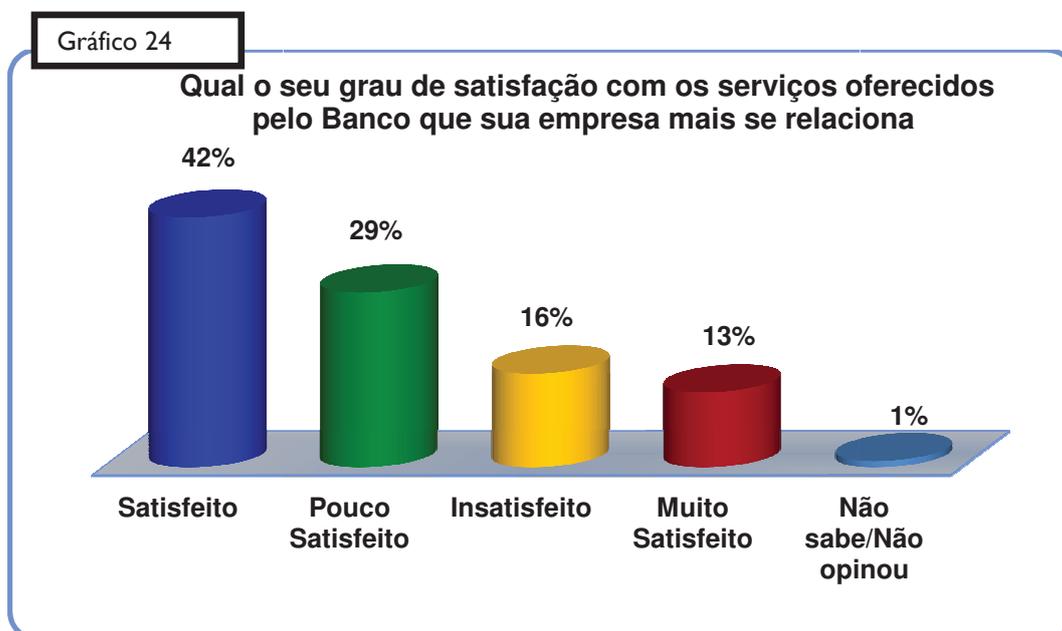
Ao investigar os empresários sobre o banco que a sua empresa mais se relaciona, 54% deles afirmaram manter negócios com o Banco do Brasil; 24% com o Banco Bradesco; 17% com a Caixa Econômica Federal; 3% com o Banco HSBC; e com um percentual de 2% dos entrevistados reponderam ter negócios com o Banco da Amazônia, sendo que os dois últimos bancos apresentam um menor percentual da escala. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Banco do Brasil	52	54%
Caixa Econômica	16	17%
Banco Bradesco	23	24%
Banco do Amazônia	02	2%
HSBC	03	3%
Base	96	100%

5.3. Qual o seu grau de satisfação com os serviços oferecidos pelo Banco que sua empresa mais se relaciona:

Os entrevistados apontaram o grau de satisfação com os serviços oferecidos pelo banco de seu relacionamento. Ao analisar o gráfico, percebe-se que 42% dos empresários estão satisfeitos com os serviços oferecidos; 29% estão pouco satisfeitos; 16% estão insatisfeitos; 13% estão muito satisfeitos; e 1% dos entrevistados não soube ou não opinou sobre o nível de satisfação dos serviços oferecidos pelo banco, que gerencia a conta de sua empresa. Todos os entrevistados responderam essa questão.

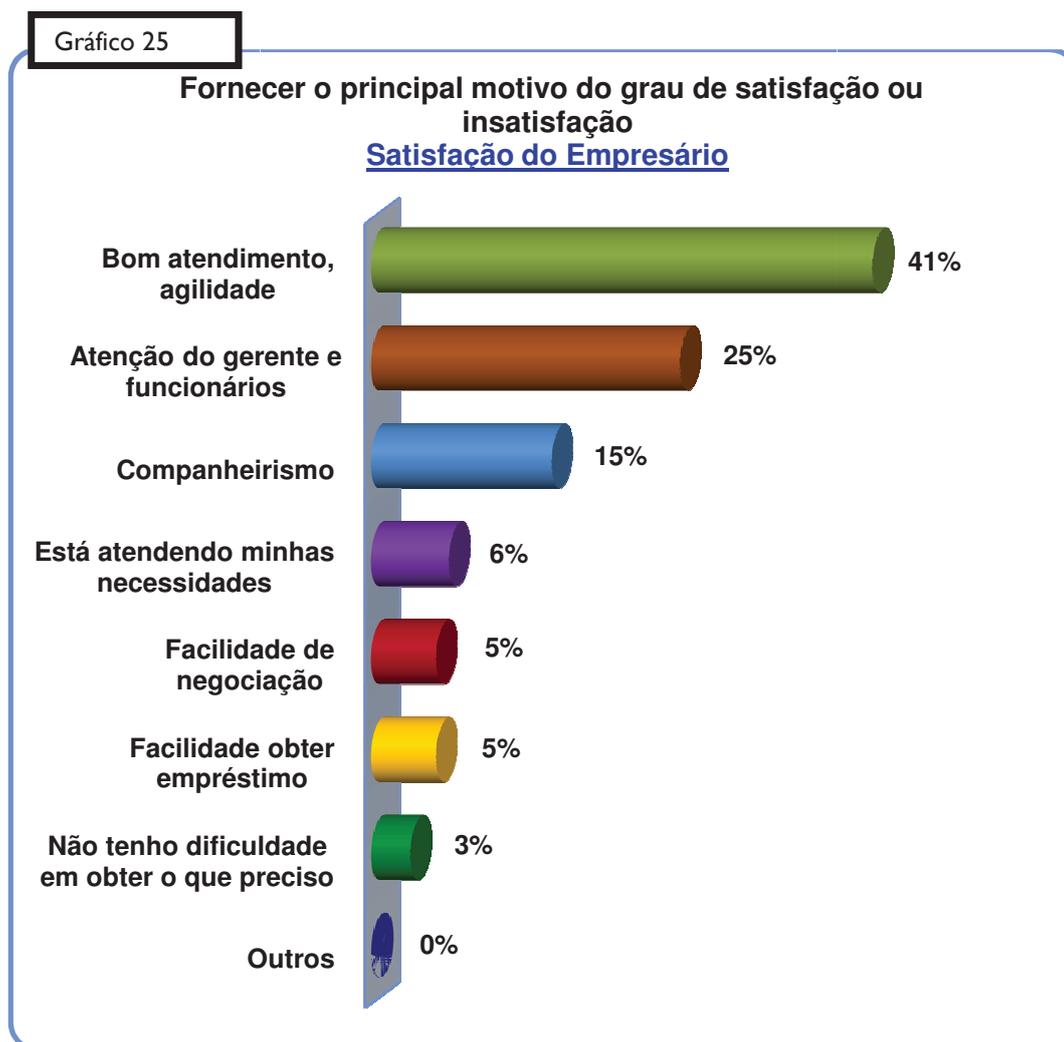


	Quant.	%
Muito Satisfeito	12	13%
Satisfeito	40	42%
Pouco Satisfeito	28	29%
Insatisfeito	15	16%
Não sabe/Não opinou	01	1%
Base	96	100%

5.4. Fornecer o principal motivo do grau de satisfação ou insatisfação:

Satisfação do Empresário:

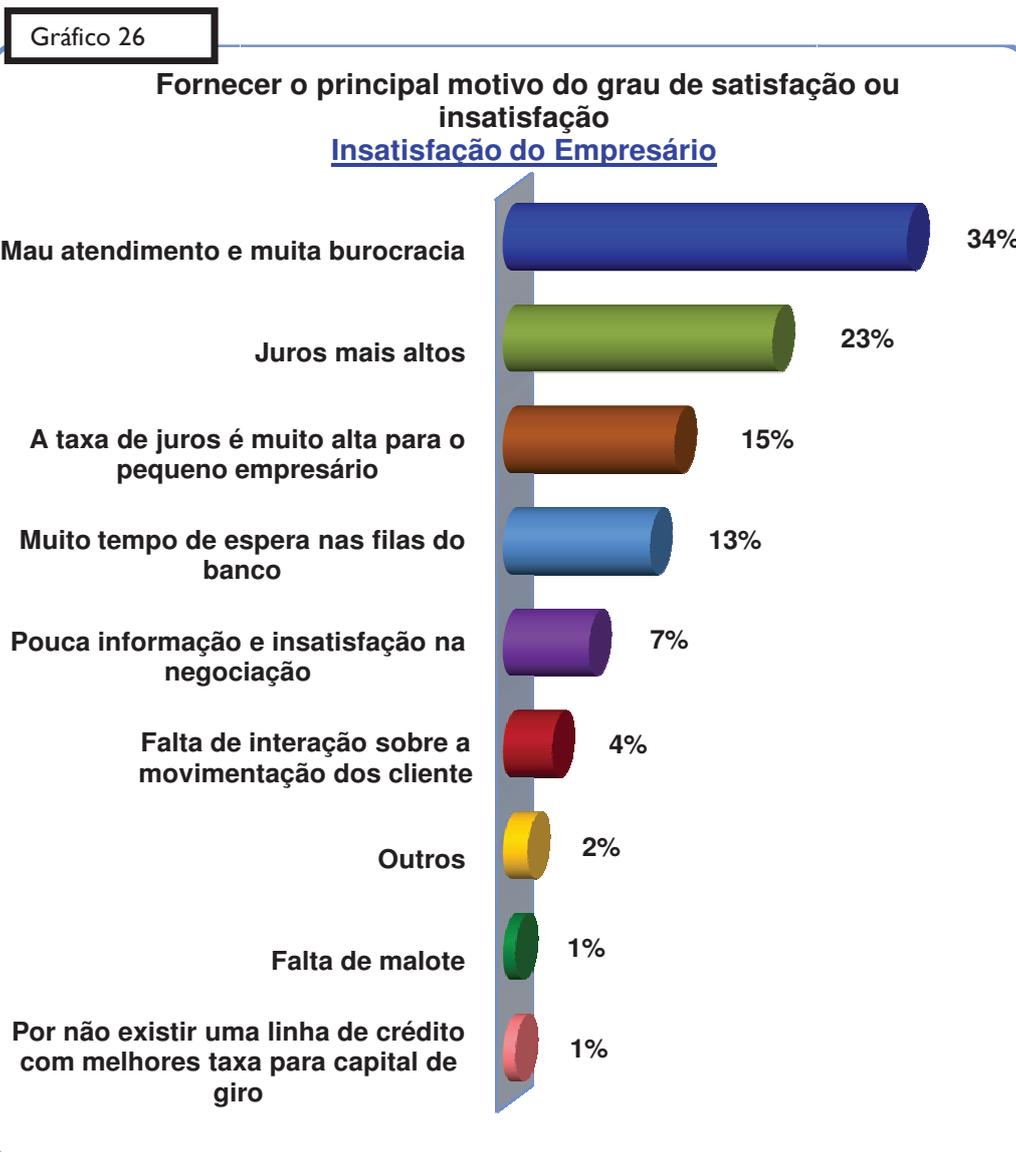
Foi solicitado aos empresários para apontarem o principal motivo da satisfação ou insatisfação quanto ao acesso financeiro junto às instituições bancárias. Referente ao item satisfação, 41% dos entrevistados considerou o bom atendimento e a agilidade dos bancos como o principal motivo de sua satisfação; 25% recebem atenção do gerente e funcionários; 15% sentem satisfação com o companheirismo oferecido pelas instituições; 6% afirmaram que o banco atende suas necessidades; 5% dos empresários ressaltaram a facilidade de negociação como principal motivo e com mesmo percentual de 5% enfatizaram ter facilidade na obtenção de empréstimos; e 3% dos entrevistados garantiram não terem dificuldades em nada que precisam. Todos os entrevistados responderam essa questão.



	Quant.	%
Bom atendimento, agilidade	39	41%
Atenção do gerente e funcionários	24	25%
Companheirismo	14	15%
Está atendendo minhas necessidades	06	6%
Facilidade de negociação	05	5%
Facilidade obter empréstimo	05	5%
Não tenho dificuldade em obter o que preciso	03	3%
Outros	00	0%
Base	96	100%

Insatisfação do Empresário:

Já no quesito insatisfação do Empresário, quanto ao principal motivo de satisfação ou insatisfação referente aos acessos financeiros oferecidos pelos bancos, 34% dos entrevistados ressaltaram o mau atendimento e muita burocracia, como o item principal dessa categoria; 23% dos empresários indicaram como motivo relevante os juros mais altos; 15% enfatizaram que a taxa de juros é muito alta para o pequeno empresário o que impossibilita o acesso financeiro; 13% ressaltaram que o motivo de sua insatisfação é o tempo de espera nas filas do banco; 7% alegaram pouca informação e insatisfação na negociação; 4% dos entrevistados disseram que os bancos deveriam estar mais interessados sobre a movimentação de cada cliente, para assim aumentar o limite do cheque especial e outros procedimentos; 2% dos entrevistados indicaram outros motivos; e com um percentual mínimo de 1%, alegaram não existir uma linha de crédito com melhores taxas para capital de giro e que outro motivo de insatisfação é a falta de malotes.



	Quant.	%
Mau atendimento e muita burocracia	33	34%
A taxa de juros é muito alta para o pequeno empresário	14	15%
Pouca informação e insatisfação na negociação	07	7%
Deveria estar mais interado sobre a movimentação de cada cliente, para aumentar o limite no cheque especial	04	4%
Falta de malote	01	1%
Juros mais altos	22	23%
Muito tempo de espera nas filas do banco	12	13%
Por não existir uma linha de crédito com melhores taxa para capital de giro	01	1%
Outros	02	2%
Base	96	100%

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa é uma ferramenta precisa de levantamento de dados acerca do acesso aos serviços financeiros junto aos empresários tocantinenses na cidade de Palmas – TO. Seu principal objetivo foi identificar os gargalos existentes entre as indústrias representadas pelos Sindicatos Patronais do Sistema FIETO (Sinduscon, SIG, SIMAN, SIME, Sindiato, Sindirepa, Sindicarne, SIQFAR, SICON, SIA, SIPMME) e instituições financeiras, possibilitando assim uma efetiva compreensão das dificuldades existentes de acesso ao crédito, bem como, visualizar um cenário mais consistente sobre a demanda e a oferta dos serviços financeiros.

O Sistema FIETO, pensando na ampliação da participação dos segmentos da indústria nos recursos que são administrados pelo sistema financeiro público e privado, buscou identificar os gargalos que dificultam o acesso aos serviços financeiros e as necessidades e demandas dos empresários tocantinenses, pois é com este alinhamento que poderemos traçar iniciativas para encontrar o caminho de um processo duradouro de transformações socioeconômicas. Com este diagnóstico, poderemos planejar e replanejar novas estratégias em busca dessas transformações.

A pesquisa de campo teve como público alvo 163 indústrias dos diversos setores da indústria, alcançando uma base efetiva de 96 indústrias.

As indústrias e instituições financeiras devem estar em constante alinhamento, pois de um lado precisa-se saber das necessidades/demandas, e do outro lado, precisa-se conhecer as ofertas. O diálogo é um dos processos mais importante para esse entendimento, uma vez que o melhoramento e o oferecimento de produtos e serviços financeiros sejam compatíveis com as necessidades dos empresários, que precisam de constantes investimentos para desenvolver e modernizar seus empreendimentos.

Percebe-se que o empresário, ainda pouco conhecedor da diversidade dos produtos e serviços oferecidos pelas instituições financeiras, sejam elas públicas ou privadas, têm receio de buscar este acesso, tomando muitas vezes outros caminhos

menos viáveis e confiáveis para o seu desenvolvimento. A FIETO é uma instituição que tem como foco principal quebrar este paradigma, no sentido de abrir as portas para o acesso aos serviços financeiros para o nosso público alvo, mudando este cenário pessimista.

O acesso aos produtos e serviços financeiros está constantemente no topo das discussões financeiras. É evidente, que este tema representa para muitas indústrias o desenvolvimento e a modernização, uma vez que o acesso ao crédito muda a realidade das empresas no contexto econômico vivenciado atualmente.

A chave do crescimento é mais investimento, e criar condições para a elevação da taxa de investimento é o grande desafio dos empresários dos diversos segmentos tanto da indústria quanto do comércio. De acordo com a CNI (sumário executivo/2010), o ritmo de crescimento do ciclo 2004-2008 (4,8% ao ano, a taxa média do PIB) foi compatível com o investimento de 17% do PIB. A elevação para 5,5% ao ano exigirá uma taxa de investimento em torno de 22% do PIB. A atual equação macroeconômica tem um viés que reduz o crescimento potencial da economia, ao penalizar o setor privado. O equilíbrio macroeconômico da última década foi ancorado em três sólidos pilares: equilíbrio fiscal (superávit primário), política monetária (meta de inflação) e câmbio flexível. Essa combinação, que se caracterizou mais pelo pragmatismo do que por posturas dogmáticas, foi bem-sucedida.

Ainda no contexto especificado pela CNI, a tributação brasileira é o fator de restrição ao crescimento econômico mais acelerado, onde o sistema tributário brasileiro é eficiente para arrecadar, mas à custa de disfunções que não estão presentes em outros sistemas tributários. Esses problemas são agravados pela elevada carga tributária, que se elevou de 25,7% para 35,8% do PIB no curto espaço de 15 anos, entre 1993 e 2008. Sobre financiamento, verificamos que as altas taxas de juros e a dificuldade no acesso ao crédito são os principais problemas estruturais enfrentados pela indústria brasileira, que reduzem o investimento e prejudicam a operação cotidiana das empresas. Nos últimos anos, o Brasil conseguiu superar

alguns entraves que justificavam o elevado custo dos empréstimos, com o controle inflacionário e a estabilidade da economia. A taxa de juros básica da economia (via títulos públicos) é mais rentável e segura, diminuindo a atratividade do investimento produtivo. O crédito inacessível e a um custo impeditivo persistem como problemas, mesmo quando a Selic foi reduzida após a crise, mas as taxas dos empréstimos permanecem elevadas para o padrão internacional. Considera-se também como um grande indicador das restrições, o excesso de burocracia e a dificuldade de recuperação de créditos em atraso por parte das instituições financeiras prejudicam o acesso ao crédito, principalmente para as micro e pequenas empresas.

A proposta da agenda da Indústria brasileira envolve vários desafios:

- Promover um cenário macroeconômico que conduza a taxas de juros reduzidas e compatíveis às práticas no mercado mundial;
- Desenvolver políticas que façam com que a redução dos juros básicos da economia leve também à diminuição das taxas de juros bancárias;
- Facilitar o acesso ao crédito de forma mais igualitária e justa, beneficiando os bons pagadores, pela aprovação do cadastro positivo;
- Estimular a expansão do mercado de capitais e ampliar o acesso das empresas a formas alternativas de financiamento não bancário;
- Promover segurança jurídica e regulatória para credores, poupadores e acionistas.

É compreensível a todos que os entraves do crédito limitam o potencial de crescimento do País. As indústrias estão à mercê destas restrições de acesso ao crédito e o menor volume de financiamento compromete a expansão dos investimentos e o caixa das empresas. É fundamental que se encontre uma solução eficiente para esse problema e assim retomar o crescimento sustentado das indústrias.

Os serviços financeiros devem está lado a lado com o fortalecimento das nossas indústrias, para isso acontecer, precisam-se conhecer por meio deste

diagnóstico as dificuldades enfrentadas, as insatisfações, a falta de orientação e divulgação dos produtos por parte das instituições financeiras e sobre os principais motivos que impedem o acesso aos Créditos financeiros.

A inclusão dos pequenos e médios empresários no contexto representativo da ascensão ao desenvolvimento das indústrias por meio do acesso aos produtos e serviços financeiros, revelam oportunidades de ganhos não só para as indústrias, mas também para as instituições financeiras, e sociedade, pois o desenvolvimento abre portas para uma infinidade de ações e trazem benefícios a todos.

As dificuldades e insatisfações enfrentadas pelos diversos segmentos pesquisados não decorrem da falta de recursos, e sim de produtos e créditos específicos que não chegam a quem precisa, no momento certo, a custos compatíveis e com prazos razoáveis.

No contexto nacional referente às operações de crédito do sistema financeiro, o Banco Central do Brasil, recentemente em nota para a imprensa (27/03/2012), informou que o saldo total das operações de crédito do sistema financeiro alcançou R\$2.035 bilhões em fevereiro, com expansões de 0,4% no mês e de 17,3% em doze meses. O comportamento do crédito segue refletindo aspectos sazonais, caracterizados pela acomodação da demanda das empresas e pela procura mais intensa por modalidades como cheque especial e cartão de crédito, além do crédito pessoal, entre as operações destinadas às famílias. Ao mesmo tempo, os financiamentos habitacionais continuam crescendo de forma sustentada, assinalando expansões de 2,3% no mês e de 44% em doze meses.

Nesse contexto, a relação crédito/PIB manteve-se inalterada em 48,8%, ante 45,1% em fevereiro do ano anterior, com a parcela referente aos bancos públicos correspondendo a 21,4% do PIB, ante 19% em igual período de 2011, a das instituições privadas nacionais a 19%, ante 18,4%, e a das estrangeiras a 8,4%, comparativamente a 7,8%, consideradas as mesmas bases de comparação.

As operações de crédito com recursos direcionados registraram incrementos de 0,8% no mês e de 21,4% em relação a fevereiro do ano anterior, totalizando R\$731,5 bilhões. O desempenho mensal foi impulsionado, principalmente, pela expansão de 2,3% no crédito habitacional.

Os financiamentos contratados com recursos livres somaram R\$1.303 bilhões em fevereiro, após elevações de 0,1% no mês e de 15% em doze meses, correspondendo a 64% da carteira total de crédito, ante 65,3% em igual período de 2011. O resultado mensal traduziu a redução de 0,1% nas operações de crédito das pessoas jurídicas, que alcançaram R\$643,5 bilhões, e o aumento de 0,3% nas carteiras de pessoas físicas, cujo saldo atingiu R\$659,7 bilhões.

Percebe-se que ocorreu ao longo dos últimos anos, um processo de reestruturação dos bancos com a concentração da atividade bancária, houve também um aumento da participação de instituições estrangeiras e uma queda na participação das instituições públicas, dotando os bancos de uma postura cada vez mais rígida para a concessão de crédito e, portanto mais atentos aos potenciais problemas com inadimplência e outros.

Muitos estados, inclusive o Tocantins não possuem atrativos para grandes operações de créditos para os bancos privados, isso devido ao elevado custo de operação e ao baixo volume de negócios, que aumentam o risco e reduzem a rentabilidade bancária. A tutela da lógica privada cria sérias dificuldades de obtenção de crédito, mais ainda quando as taxas de juros estão elevadas.

Agora vamos entender o contexto referente às taxas de juros:

- O SISBACEN, por meio da circular nº 2.957, de 30 de dezembro de 1999 e no Comunicado nº 7.569, de 25 de maio de 2000, fez alguns esclarecimentos acerca das taxas de juros, onde as mesmas representam a média do mercado e são calculadas a partir das taxas diárias das instituições financeiras ponderadas por suas respectivas concessões em cada data. São divulgadas sob o formato de taxas anuais e taxas mensais. As taxas médias mensais são obtidas pelo critério de capitalização das taxas

diárias ajustadas para um período padrão de 21 dias úteis. As taxas de cheque especial constituem exceção, pois se considera o número de dias úteis contidos no período de 30 dias corridos contados na data de referência, incluindo-se o primeiro dia útil subsequente caso o vencimento ocorra em dia não útil.

As taxas anuais são calculadas elevando-se a média geométrica das taxas mensais a 12 (meses). Adicionalmente às informações de taxas de juros, são divulgados também os spreads médios de cada modalidade de crédito, que representam o resultado da diferença entre as taxas das operações de crédito e os custos referenciais de captação, calculados a partir da taxa dos CDB - Certificados de Depósitos Bancários, para as modalidades com prazo em torno de 30 dias, e das taxas dos contratos de *swaps* DI x Pré com prazos similares aos prazos médios das demais modalidades. Os prazos médios das modalidades correspondem à média do número de dias de todas as operações ou parcelas registradas na carteira. Os níveis de inadimplência representam a participação de cada faixa de atraso (15-30 dias, 31-90 dias e superior a 90 dias) no volume de crédito concedido.

Segundo a CNI (Investimentos na Indústria de 2009), os recursos próprios respondem por mais de 60% dos investimentos realizados no ano de 2009. O que podemos comprovar por meio dos gráficos nº 13 e 14 (76% dos empresários utilizaram recursos próprios nos últimos 12 meses para financiar seu negócio, e 78% também utilizaram recursos próprios para financiar seu capital de giro), que esta realidade na mudou muito.

O menor investimento prejudica o crescimento do País, por isso o abandono à decisão de investimento deve ser evitado, pois causa um efeito dominó. Quando a empresa deixa de investir, deixa de comprar novos equipamentos, de comprar matéria prima, tem sua capacidade de produção reduzida e deixa de contratar novos trabalhadores. A baixa capacidade de atender a demanda gera pressão por aumento nos preços e perda de competitividade, prejudicando também as exportações. O gráfico nº 12, onde 26% dos empresários disseram que comprar máquinas e equipamentos é a principal finalidade do empréstimo.

Os maiores problemas para o acesso aos serviços financeiros são os obstáculos causados pela concentração bancária que diminuiu a competitividade entre os agentes financeiros, tornando as tarifas bancárias mais altas, prejudicando o usuário final, também podemos elencar a dificuldade de recuperação de créditos, a alta cunha fiscal e o excesso de burocracia. Tudo isso, resulta no aumento do risco de inadimplência, o que reduz a oferta de empréstimos.

De acordo com o livro publicado pela CNI em 2010, Indústria e o Brasil, revela que o crédito destinado à pessoa jurídica é racionado, e piora ainda mais para as indústrias. Em janeiro de 2001, as operações de crédito ao setor privado industrial representavam 6,8% do PIB. Até janeiro de 2010, houve um aumento de apenas 41%, passando para 9,6% do PIB.

A publicação traz também dados relevantes sobre o crescimento das instituições públicas na oferta de crédito, pois a alta concentração bancária e a menor rentabilidade do crédito à pessoa jurídica, em comparação à pessoa física, explicam parte desse diagnóstico. Houve uma transformação na participação das instituições públicas e privadas no total do crédito industrial. Essas instituições aumentaram a participação no crédito industrial na última década. Em janeiro de 2001, os empréstimos e financiamentos destinados à indústria, oriundos de instituições financeiras públicas, representavam 38% do total, contra 62% das instituições privadas. Em janeiro de 2010 essas participações já eram quase iguais (47% de origem pública, contra 53% para as privadas). É preciso ressaltar que o aumento da participação das instituições públicas supriu em parte a baixa disposição a emprestar das instituições privadas. Essa expansão se deu principalmente sob a forma de crédito direcionado, como o destinado às micro, pequenas e médias empresas, compra de máquinas, entre outros.

Trazendo para a nossa realidade representada no gráfico nº 10, indica de 44% dos empresários entrevistados conseguiram empréstimo bancário com bancos privados nacionais, 31% com bancos públicos nacionais, o que ratifica o que vem

ocorrendo no cenário nacional, um crescimento das instituições públicas na oferta de crédito.

Sabemos que a tributação que ocorre sobre empréstimos e financiamentos incentiva o aumento das taxas. Isso ocorre pela soma dos impostos que incidem diretamente sobre o crédito (11% do spread) com os impostos indiretos (8,2%) e os depósitos compulsórios (2,5%), a cunha tributária responde por 21,7% do spread, causando uma desoneração do crédito, aumentando com isso as taxas cobradas pelos bancos. Um imposto menor gera maior atratividade de taxas, maior concessão, aumento na base de contribuição e, por fim, pode gerar aumento de arrecadação.

O governo anunciou no dia 03 (três) de abril de 2012, novas medidas para aquecer a economia e ajudar a indústria a enfrentar a crise econômica internacional, como parte do Plano Brasil Maior. O governo reforçou ações sobre o câmbio, medidas tributárias, com a desoneração da folha de pagamento, e estímulos à produção nacional. Foram destacadas ainda iniciativas para reduzir o custo do comércio exterior e de defesa comercial. Outra medida é o incentivo ao setor de informação e comunicações.

Com relação a essas medidas, Luiz Aubert Neto, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), frisou “que os principais fatores de perda de competitividade da indústria são câmbio, juros e tributo. E esse tripé pouco mudou. O Brasil é o único país do mundo que tributa quem investe e compra máquina. Enquanto não mudar isso nós vamos ficar igual a cachorro correndo atrás do rabo”,

Trazendo para o contexto atual, referente às respostas desta pesquisa aqui representadas por percentuais e por gráficos, identificamos que na parte do perfil da indústria, 33% das indústrias pesquisadas iniciaram suas atividades no Tocantins no período de 1998 a 2003, 66% dessas empresas atuam no setor da Construção Civil e do Mobiliário, e 54% das indústrias aqui representadas têm o porte de Micro Empresa. Quanto ao perfil do empresário, 65% deles nunca receberam capacitação

na área financeira, 71% dos entrevistados afirmaram que trabalham sem nenhum plano de negócio, 53% afirmaram precisar de empréstimo bancário nos últimos doze meses, com um percentual de 86% dos empresários disseram que tentaram conseguir empréstimo bancário para a sua empresa e 77% conseguiram viabilizar esse empréstimo. Dos que conseguiram o empréstimo, 44% conseguiram nos bancos privados nacionais e 31% em bancos públicos; de todas as empresas que conseguiram empréstimos 50% delas valores acima de R\$ 100.000,00. Quanto à finalidade desse empréstimo, 26% dos empresários afirmaram que compraram máquinas e equipamentos e outros 26% para atender despesas correntes da empresa. Verificou-se que 76% dos empresários investiram recursos próprios no seu negócio nos últimos doze meses, e 78% afirmaram que o capital de giro foi financiado com capital próprio. Para financiar o capital de giro do negócio, 27% dos entrevistados disseram utilizar a conta garantida. Quanto às dificuldades, 60% apontaram diversos tipos de dificuldades entre elas estão a exigem muitos documentos e a renovação de cadastros por parte dos bancos, exigências de garantias reais, de reciprocidade, os sistemas privados de proteção ao crédito e o registro no CADIN; e na tentativa de obter crédito a maioria representada por 94% disseram não envolver nenhuma outra empresa. Percebeu-se também, que as empresas (64%) reconhecem a falta de informação quanto às linhas e condições de crédito existentes. Dos empresários pesquisados, 51% afirmaram que estariam dispostos a tomar e pagar mais de R\$ 100.000,00 para financiar seu capital de giro, e 65% ressaltaram que para investimento tomariam emprestado a mesma faixa (+R\$100.000,00). Com relação à opção da tomada de empréstimo a maioria (64%) não tem muito critério na escolha. Observou-se também que das empresas pesquisadas, 38% relacionam-se com mais de dois bancos, e 54% delas indicaram o Banco do Brasil como o banco de relacionamento. Quanto ao grau de satisfação com relação aos serviços oferecidos pelos bancos, 42% dos entrevistados afirmaram estarem satisfeitos com o banco de seu relacionamento, e sua satisfação refere-se na maioria dos casos em relação ao bom atendimento e na agilidade dos procedimentos, e como ponto marcante de

insatisfação, observou-se que o mau atendimento, a burocracia, os altos juros, e espera nas filas por atendimento representam os motivos de insatisfação.

Para fazermos um delineamento a cerca das condições do acesso aos serviços financeiros é preciso dar uma volta no contexto que envolve as dificuldades e obstáculos que dificultam as indústrias e empresas ao acesso ao crédito. Podemos especificar como pontos cruciais as altas taxas de juros incentivadas pela tributação representada pelo spread bancário, a dificuldade de recuperação de crédito e os excessos de burocracia. Tudo isso dificulta o acesso ao crédito, impede e limita a capacidade de expansão das indústrias e empresas. O investimento é sempre a alma do negócio e com ele surgem as transformações positivas para o cenário de crescimento do país. Descobrir os gargalos que impedem esse cenário positivo e provocar as futuras mudanças é o papel de cada indivíduo, que por meio de comunidades, instituições, associações, sindicatos, tornam-se mais fortes rumo a essa conquista. A FIETO apoia a ideia e com essa iniciativa busca compreender, documentar e disseminar os resultados aqui obtidos no sentido de promover discussões, planejar ações e buscar soluções para facilitar o acesso aos serviços financeiros.

Instituto Euvaldo Lodi – Núcleo Regional do Tocantins – IEL NR/TO

Roberto Magno Martins
Diretor Regional

Roseli Ferreira Neves Sarmiento
Superintendente

Greyce Maria Labre Vaz
Gerente de negócios

Equipe Técnica do IEL/TO

Alberto Coelho de Farias

Andressa Pereira de Moraes Preto

Clésio da Cruz Barbosa

Danniella Vieira Oliveira

Geanny Carlos de Almeida Pinheiro

Ilana Farias de Oliveira

Izadora Matos Parreira

Jaqueline Costa Tavares

Jorgélia da Silva Martins

Maria Zélia Gomes Cardoso

Equipe Técnica Responsável pelo Relatório

Geanny Carlos de Almeida Pinheiro

Jorgélia da Silva Martins



Federação das Indústrias do Estado do Tocantins