

ACESSO AOS SERVIÇOS FINANCEIROS 2023



FIETO

Federação das Indústrias do Estado do Tocantins
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

FICHA TÉCNICA – FIETO

Informações e Contatos

Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO

Assessoria de Desenvolvimento da Indústria

ACSE 1, Rua de Pedestre, SE 03, Lote 34-A

Edifício Armando Monteiro Neto

Palmas - Tocantins

Site: www.fieto.com.br

Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO

Roberto Magno Martins Pires

Presidente

Execução da Pesquisa:

Assessoria de Desenvolvimento da Indústria

Amanda Barbosa Peres

Assessora

Equipe Técnica:

José Roberto Fernandes – Consultor do Sistema FIETO

Gleicilene Bezerra da Cruz – Técnica em Pesquisa

Sergio Morais Bezerra – Estagiário de Economia

MENSAGEM DO PRESIDENTE

A dificuldade de acesso ao crédito é apontada de forma recorrente nas pesquisas realizadas pela Federação das Indústrias do Estado do Tocantins (FIETO) com intuito de levantar, entre vários aspectos, os principais problemas enfrentados pelos empresários do segmento. Há mais de 15 anos, este gargalo figura no ranking das pesquisas realizadas no estado e, dada a relevância, gerou a necessidade de observação mais aprofundada por meio desta Sondagem Especial com tema Acesso aos Serviços Financeiros.

O estudo sugere uma resistência do empresário da indústria pelo crédito, tal como é disponibilizado atualmente, o que tem levado a uma diminuição da procura. Mesmo indicando conhecerem o sistema de crédito, 68% dos respondentes afirmam não o procurar. Mostra ainda as principais necessidades da indústria que aponta para a redução dos custos tributários e administrativos sobre o crédito como a melhor alternativa para lidar com este problema.

Para minimizar a dificuldade no acesso e relacionamento dos empresários com os bancos e agentes financeiros, a Federação mantém um Núcleo de Acesso ao Crédito (NAC) com a proposta de encurtar caminhos e facilitar o atendimento do empresário da indústria estreitando o contato com as instituições financeiras.

Traçado o cenário e suas dificuldades, a FIETO pretende incentivar a busca conjunta de soluções para viabilizar o crédito a quem precisa, especialmente junto aos bancos e agentes financeiros que têm em sua missão o desenvolvimento econômico.



Roberto Pires
Presidente da FIETO

1. APRESENTAÇÃO E OBJETIVO

O crédito é fundamental para o desenvolvimento econômico, uma vez que viabiliza maior nível de consumo e investimento. Todavia, seu custo, que já era elevado no país; experimenta, há quase um ano, uma apreciação devido à elevação da taxa referencial Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia). Isso erode a finalidade do crédito e o torna ainda mais escasso.

Diante desse cenário, a Assessoria de Desenvolvimento da Indústria, do gabinete da presidência da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – FIETO, com apoio da Confederação Nacional da Indústria – CNI; realizou uma pesquisa buscando entender, na visão dos empresários industriais: quais as finalidades e fontes do crédito que eles contrataram ou tentaram contratar; em que condições o fizeram; quais as dificuldades enfrentadas; quais as alternativas para contorná-las e qual sua percepção do próprio endividamento. Este documento apresenta seus resultados e seu objetivo é veiculá-los junto às instituições financeiras para, junto com a indústria, conceber melhorias no ambiente de crédito do estado.

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa utilizou a metodologia da Sondagem Industrial, criada pela CNI, de frequência mensal e abrangência nacional. A cada trimestre, ela aborda um tema especial – no caso presente, o **crédito** para a indústria, praticado no último semestre. Sobre a amostra “cativa”, foi feito um levantamento de campo, no período de 01 a 09/03/2023, através da submissão de questionário específico aos industriais (em Anexo), por meios virtuais. A relação dos respondentes e respectivos segmentos estão indicados a seguir. O Índice de Confiança dos resultados é de 90%, e a Margem de Erro de 10%.

AMOSTRA DA PESQUISA	
SEGMENTO INDUSTRIAL	QUANTIDADE DE EMPRESAS RESPONDENTES
Extração de minerais não metálicos	4
Produtos alimentícios	20
Produtos têxteis	1
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	8
Produtos de madeira	1
Impressão e reprodução de gravações	2
Químicos (exceto HPPC)	1
Produtos de borracha	3
Produtos de material plástico	1
Produtos de minerais não metálicos	19
Metalurgia	1
Produtos de metal (exceto máquinas e equipamentos)	3
Veículos automotores, reboques e carrocerias	3
Manut., rep. e instalação de máquinas e equipamentos	1
Construção de edifícios	11
Obras de infraestrutura	7
Serviços especializados para construção	4
TOTAL	90

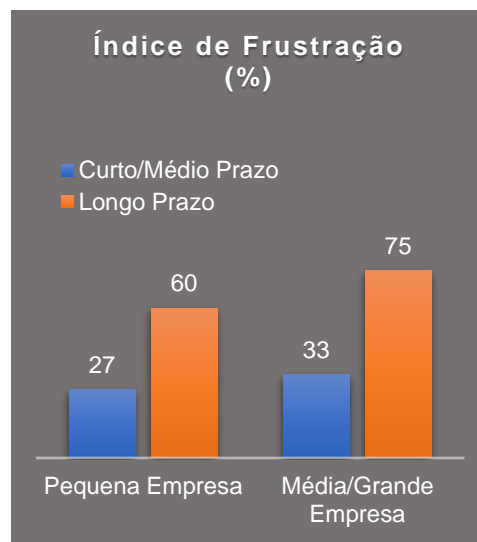
3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir são apresentados os principais aspectos do crédito no estado, tomando por base 8 (oito) **enunciados** que retratam as preocupações e interesses da indústria.

O acesso da indústria ao crédito é difícil e provoca significativa frustração nos postulantes

Um quarto das indústrias postulantes (25%) contratou/renovou crédito de curto/médio prazo. No longo prazo, o volume de contratos/renovações foi bem menor (8%). Independentemente do porte das empresas, o Índice de Frustração (If)¹ é muito alto no crédito de longo prazo (3 em cada 4). No de curto prazo, impacta cerca de um terço delas, o que também é significativo.

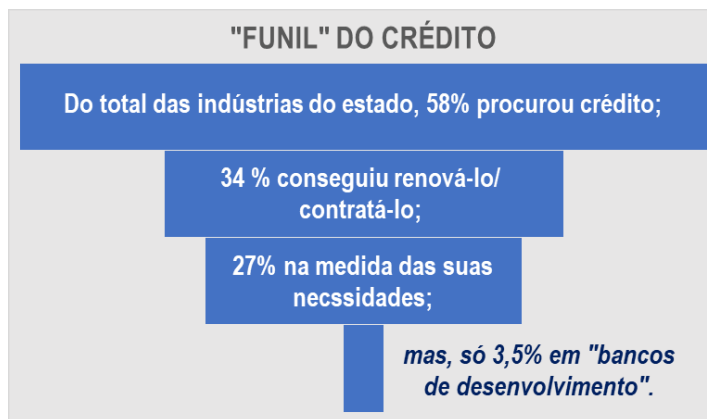
¹ If = (N/P) x 100, onde: P = nº de indústrias que não conseguiram/ /nº de empresas que que postularam crédito.



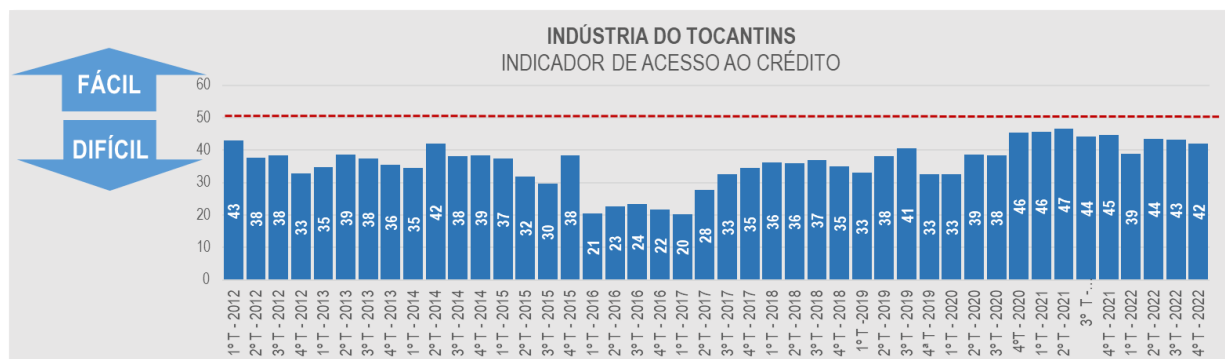
FRUSTRAÇÃO				
Porte da empresa	(P)		(M/G)	
	c/m	(l)	c/m	(l)
Modalidade de crédito				
Citações	(%)			
TOTAL	100	100	100	100
Não sabem/Não quis responder	13	16	16	32
Responderam	87	84	84	68
Não procurou	54	61	37	47
Procurou	33	22	47	21
Contratou/Renovou	24	9	32	5
Não conseguiu	9	13	16	16
ÍNDICE DE FRUSTRAÇÃO (%)	27	60	33	75
Convenções				
(P): Pequena empresa	(c/m): Curto e Médio prazo			
(M/G): Média + Grande empresa	(l): Longo prazo			

Chama a atenção, o aparente e generalizado desinteresse das empresas pelo crédito. A metade delas, visando o curto/médio prazo, e quase 60%, visando o longo; sequer o procurou. As empresas “desinteressadas” superam as “contratantes” em todas as modalidades de crédito e portes das empresas.

Essa “apatia” deve ser interpretada com cautela. Abaixo, é apresentado o “Funil do Crédito” que retrata o périplo dos industriais desde a constatação da necessidade até a efetiva contratação do crédito. Mais da metade deles buscou o crédito; um terço conseguiu contratá-lo/renová-lo junto ao sistema bancário; cerca de um quarto no volume necessário aos seus negócios, mas, somente, 3,5% (1 em cada 28) junto aos “*bancos de desenvolvimento econômico*”. Isto chega a ser paradoxal, visto que são, exatamente, essas instituições que deveriam simplificar o processo e facilitar a contratação.



O acesso ao crédito, em geral, está longe de ser satisfatório. Esta não é uma situação nova. Estudos da FIETO, em curso há mais de 15 (quinze) anos, revelam a insatisfação dos industriais em vários setores e praças. A série histórica do *Indicador de Acesso ao Crédito*² é exibido abaixo. Ainda que a maioria das propostas tenham sido endereçadas aos bancos públicos, em nenhum trimestre da última década o acesso deixou de ser considerado “difícil” pelos industriais.



A dificuldade de acesso é mais limitante que os demais obstáculos devido à precedência. No curso do processo: acesso-negociação-contratação, entre empresas e bancos, não se chega à última sem vencer a primeira. Apesar de disposição oficial³, que assegura “*crédito e investimento*” com “*tratamento diferenciado, favorecido e simplificado para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*”; os dados da pesquisa apontam na direção oposta.

Essa circunstância cria uma aversão nas empresas, que acabam por desenvolver uma espécie de “vacina” contra o sistema de crédito e optam por alternativas pouco recomendáveis e até impróprias. Certamente, pesou, também, a falta da “cultura do crédito” nos empresários, típica de economias pouco desenvolvidas. Numa e noutra possibilidade, porém; recomendam-se esforços do sistema de crédito para reverter essas tendências.

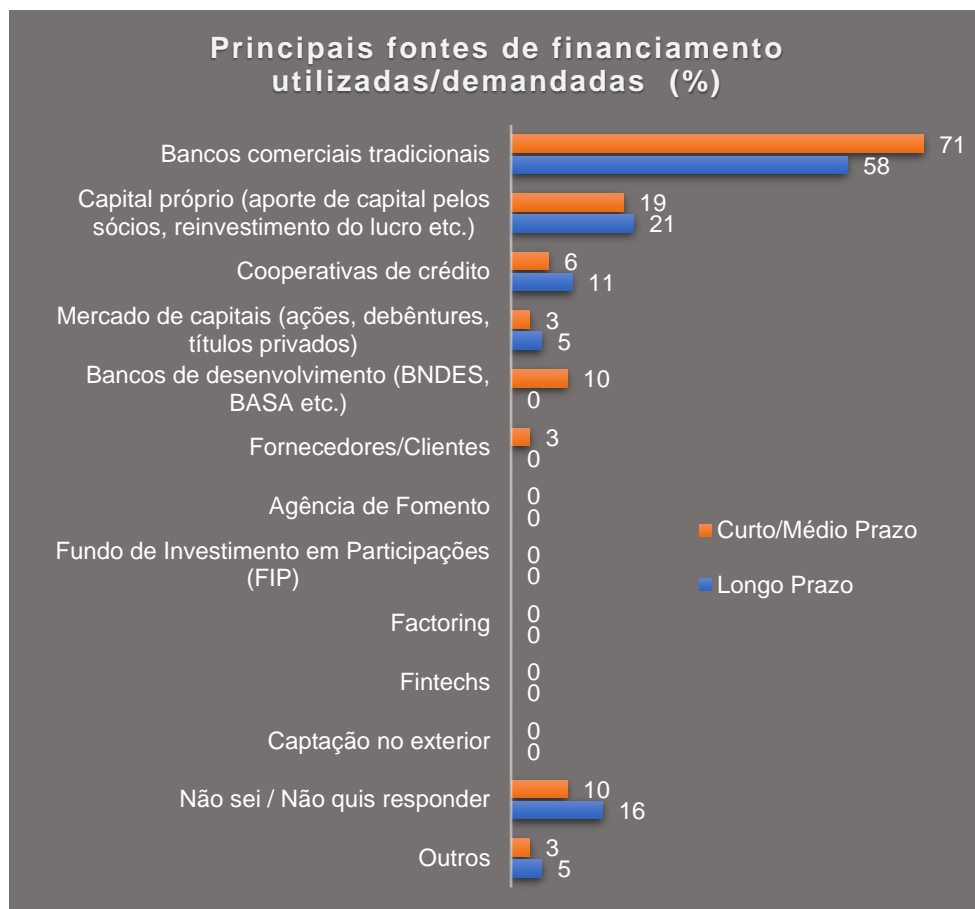
² Indicador de base móvel (50 pontos), calculado com base nas frequências relativas das respostas da situação de acesso ao crédito (muito difícil, difícil, normal, fácil e muito fácil), ao qual foram atribuídos pesos (respectivamente: 0; 0,25; 0,50; 0,75; 1). O indicador é a média ponderada das frequências relativas das respostas. Valores *acima/abaixo* de 50 pontos refletem *facilidade/dificuldade* de acesso ao crédito.

³ Decreto nº 4769/13 do Governo do Estado

Bancos comerciais são hegemônicos entre as fontes de crédito para a indústria

Os *bancos comerciais* são as fontes mais utilizadas pela indústria. O *capital próprio* é a 2ª alternativa, as *cooperativas de crédito* a 3ª e o *mercado de capitais* a 4ª. Somente em 5º e, praticamente, último, lugar, com participação bem inferior; aparecem os *bancos nacionais de desenvolvimento* e, mesmo assim, apenas para o crédito de curto/médio prazo. Na verdade, eles são os últimos colocados do “ranking”, quando deveriam ser os primeiros. As demais fontes⁴ não foram nem citadas.

Esta inversão, já identificada em estudos anteriores da FIETO⁵, é injustificável em estados de economia periférica, como o Tocantins; visto que os *bancos de desenvolvimento* têm no crédito “social” e na redução das assimetrias socioeconômicas das regiões nacionais, a sua razão de ser. Além de, por disposição constitucional, serem os destinatários preferenciais dos recursos públicos com tal finalidade e habilitados a operarem com juros favorecidos.



⁴ Inclusive a Agência de Fomento do Estado do Tocantins
⁵ Acesso aos Serviços Financeiros – Relatórios 2018 e 2020.

Uma revisão dos protocolos e rotinas de trabalho dessas instituições, associado ao monitoramento contínuo de seu desempenho; é o antídoto para a “pouca entrega” de seus produtos, a ascensão no “ranking” e o cumprimento do seu papel institucional.

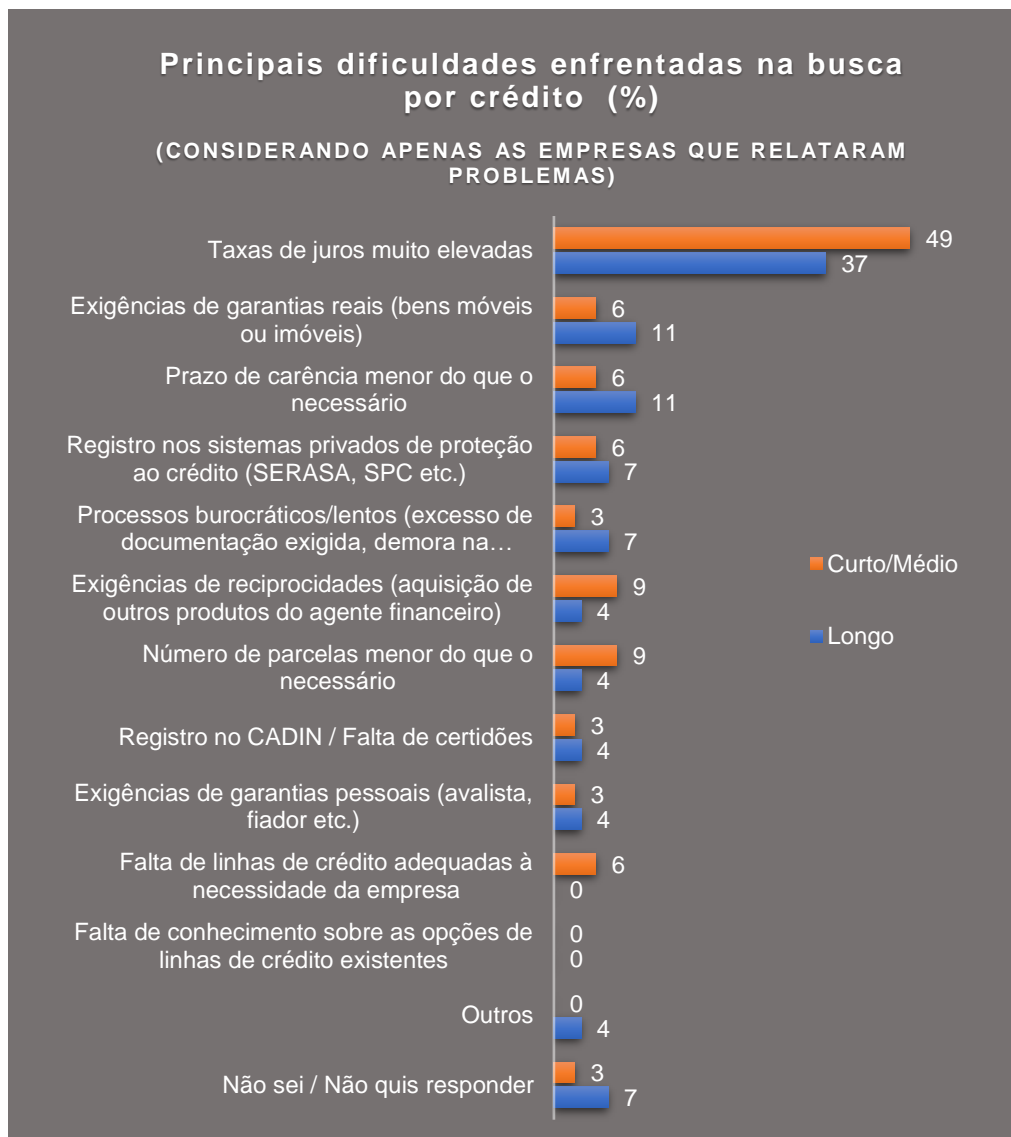
FONTES DO CRÉDITO				
Porte da empresa	(P)		(M/G)	
Modalidade de crédito	c/m	(l)	c/m	(l)
Citações	(%)			
Capital próprio	18	27	22	0
Bancos comerciais tradicionais	77	60	56	50
Cooperativas de crédito	5	13	11	0
Bancos de desenvolvimento	0	0	33	0
Agências de fomento	0	0	0	0
"Fintechs"	0	0	0	0
Fornecedores/Clientes	5	0	0	0
"Factoring"	0	0	0	0
Mercado de capitais	0	0	11	25
Participações	0	0	0	0
Captação no exterior	0	0	0	0
Não sei / Não quis responder	9	7	11	50
Outros	5	7	0	0
TOTAL*	118	113	144	125
Convenções				
(P): Pequena empresa		(c/m): Curto e Médio prazo		
(M/G): Média+Grande empresa		(l): Longo prazo		
* - Superior a 100%, devido a pergunta comportar mais de uma opção				

Desagregando os dados da pesquisa por porte, fica evidente a importância, para as médias/grandes empresas, dos *bancos de desenvolvimento* na aquisição de crédito de curto/médio prazo e do *mercado de capitais* na aquisição do crédito de longo prazo. Não é possível constatar qualquer importância das fontes de crédito, além dos *bancos comerciais*, *capital próprio* e *cooperativas*, nas pequenas e médias empresas, seja qual for a modalidade considerada.

“Taxas de juros elevadas” é o maior obstáculo ao crédito

Crédito com juros muito elevados, tanto no curto/médio como no longo prazo, são, de longe, a principal dificuldade das empresas. Os demais, são muito menos importantes e se referem à: exigências de garantias reais; problemas de cadastro (registro em sistemas de proteção do crédito, falta de documentos etc.); processos/rotinas inadequados dos bancos (burocracia, lentidão, aquisição de produtos do agente não desejados pelo tomador, exigências

de garantias “extras” etc.) e das próprias linhas de crédito (incompatibilidade com porte/natureza do postulante).



O alto custo financeiro dos empréstimos tem causa externa e está associada à taxa Selic. Ela representa menos dinheiro em circulação, aumento do risco de inadimplência e, principalmente, um “pé no freio” da atividade econômica. Sua redução depende das autoridades monetárias nacionais.

Sendo a maioria das empresas de micro e pequeno porte, é comum que as propostas de crédito cheguem ao sistema bancário com deficiência nas informações, o que aumenta a dificuldade de análise e eleva o risco da operação. Quanto maior o risco, maior a exigência de garantias. Forma-se assim um ciclo imobilizador, em que a empresa não cresce por não lograr empréstimo e, por não crescer, não tem bens a oferecer em garantia. Seu rompimento depende de institutos de garantia de crédito que ofereçam assessoria/aval técnico além da financeira e

auxíliem no aperfeiçoamento das propostas. Neste tema, o papel das instituições de apoio competitivo (Sistema “S”) é fundamental⁶.

“Cadastro” positivo é importante, pois diminui o risco do *não retorno* do montante do crédito ao erário. Todavia, cabe uma observação. O empresário “sem cadastro”, pelas práticas atuais dos agentes do crédito, está alijado do sistema; não lhe restando alternativa senão sobreviver com os próprios recursos ou desistir do seu negócio. Numa economia em que o maior empregador é o estado, empreendedores são imprescindíveis, porque são geradores de emprego e renda (além de outros). A supressão de uma empresa/empresário privado da economia local opera em sentido oposto.

Por certo que não se advoga o crédito indiscriminado e sem garantias; mas antes, conhecer das razões que levaram o empresário à inadimplência e à “falta de cadastro” e, uma vez apreciadas, estudar a possibilidade de refinanciamento em novas e realistas condições.

A desagregação dos dados, permite verificar que o alto custo financeiro afeta todos os portes das empresas e modalidades do crédito. Permite verificar, também, que este não é o único obstáculo, existem outros de menor abrangência, mas que merecem igual atenção.

PRINCIPAIS DIFICULDADES				
Porte da empresa	(P)		(M/G)	
Modalidade de crédito	c/m	(I)	c/m	(I)
Citações	(%)			
Taxas de juros muito elevadas	55	40	38	29
Nº de parcelas menor do que o necessário	5	0	15	14
Carência menor do que o necessário	5	10	8	14
Exigências de reciprocidades	14	5	0	0
Garantias reais	5	15	8	0
Garantias pessoais	5	5	0	0
Burocrático/lentidão	5	10	0	0
Registro nos sistemas privados de proteção	5	5	8	14
Registro no CADIN / Falta de certidões	0	0	8	14
Linhas de crédito inadequadas ao negócio	0	0	15	0
Falta de conhecimento sobre as linhas	0	0	0	0
Não sei / Não quis responder	5	10	0	0
Outros	0	0	0	14
TOTAL	100	100	100	100
Convenções				
(P): Pequena empresa			(c/m): Curto e Médio prazo	
(M/G): Média+Grande empresa			(I): Longo prazo	

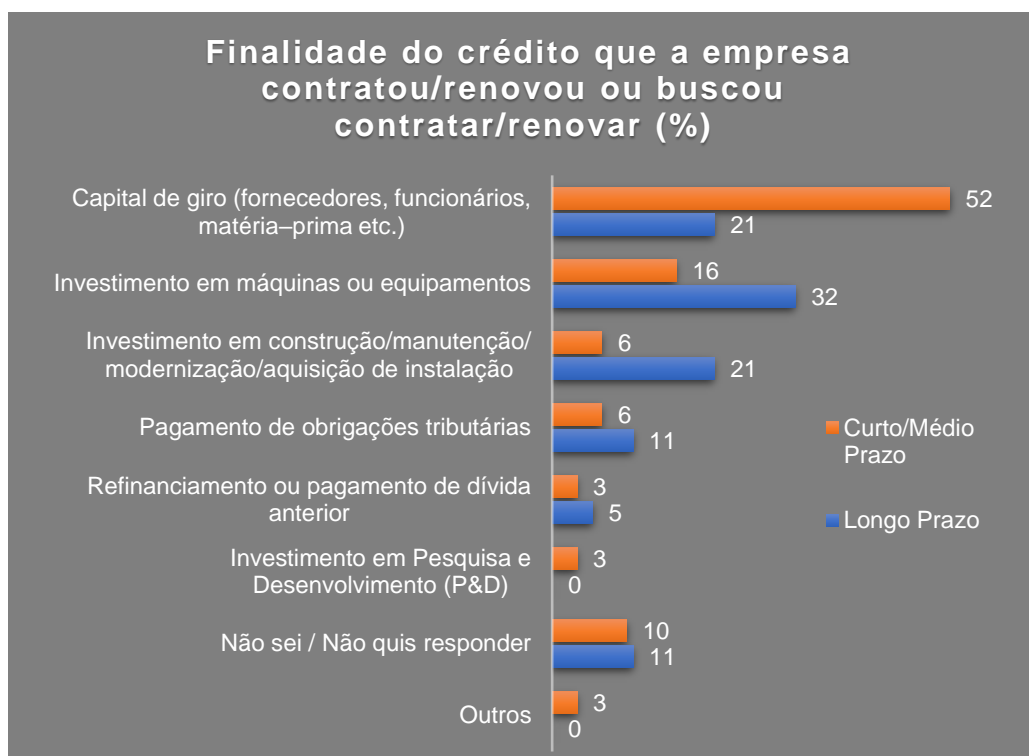
⁶ A FIETO sedia o NAC – Núcleo de Acesso ao Crédito, que oferece atendimento gratuito para tirar dúvida, orientar/incentivar a busca por crédito, compreendendo a demanda de cada empresa, desmitificando o tema e apresentando soluções descomplicadas para micros e pequenas empresas

A maioria das indústrias demonstra assertividade na destinação do crédito, mas há desvios

O crédito de curto/médio prazo (período de até 5 anos) deve atender as necessidades de capital de “giro” (pagamento de fornecedores, pessoal, matéria prima etc.) e o de longo prazo, os investimentos em capital fixo (aquisição de máquinas e equipamentos; construção/manutenção de instalações etc.). O gráfico a seguir, ainda que ateste a assertividade na destinação da maior parte do crédito, revela trocas frequentes e preocupantes entre destinos/modalidades do crédito pelas empresas.

A desagregação dos dados mostra que o equívoco e/ou a má informação na aplicação permeia tanto o crédito de curto/médio como o longo prazo e empresas de todos os portes. Estudos da FIETO revelam que os empresários dizem: “mal conhecer a natureza e características do crédito”, “são mal atendidos”, “mal assessorados”, “incapazes de apresentar um pleito sólido” e, em função disso, “dispostos a aceitar um tipo de crédito não desejado/não compatível às suas necessidades”. Este *divórcio* parece ter raízes no comodismo de ambas as partes e a todas penaliza: o tomador com a dificuldade em honrar seus compromissos financeiros e os bancos com a inadimplência.

Os dados revelam, também, que as atividades *de pesquisa, desenvolvimento, inovação* e a *exportação*, praticamente, não são objetos do crédito negocial, focalizado nesta pesquisa.

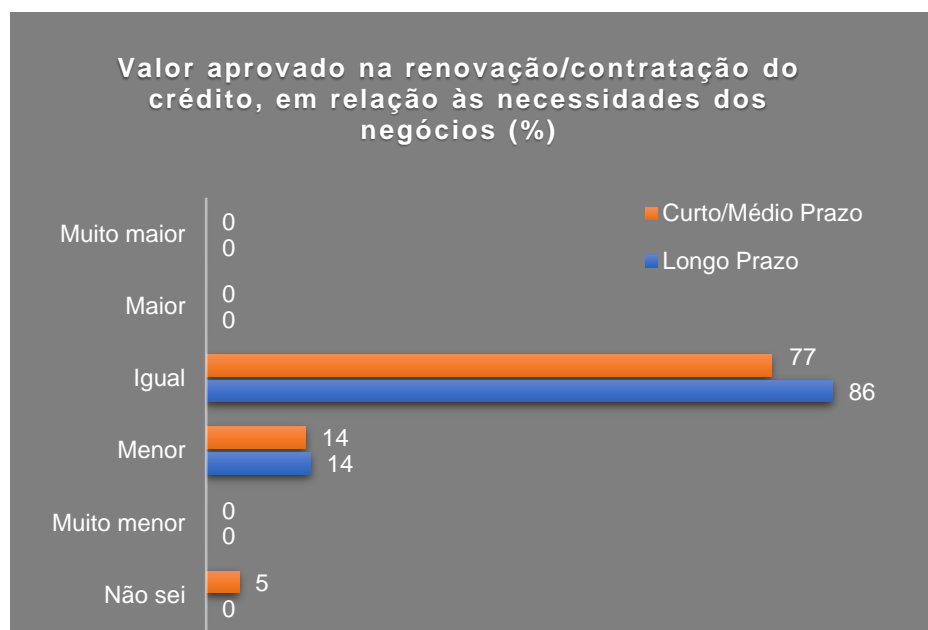


FINALIDADE DO CRÉDITO				
Porte da empresa	(P)		(M/G)	
Modalidade de crédito	c/m	(l)	c/m	(l)
Citações				
	(%)			
Obrigações tributárias	5	7	11	25
Capital de giro	55	27	44	0
Investimento em máq. ou equipam.	18	40	11	0
Investimento em instalação	5	20	11	25
(P&D)	5	0	0	0
Exportações	0	0	0	0
Dívida anterior	0	0	11	25
Não sei / Não quis responder	9	7	11	25
Outros	5	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100
Convenções				
(P): Pequena empresa	(c/m): Curto e Médio prazo			
(M/G): Média+Grande empresa	(l): Longo prazo			

Seja como for, a providência mais oportuna, prática e barata para mitigar essas deficiências é a ação educadora/orientadora das instituições de crédito e do Sistema “S”.

O montante do crédito, quando contratado, atende às necessidades das indústrias

O valor aprovado na maioria dos contatos de crédito corresponde ao solicitado pelo postulante. Mesmo assim, uma em cada sete não logra fazê-lo.



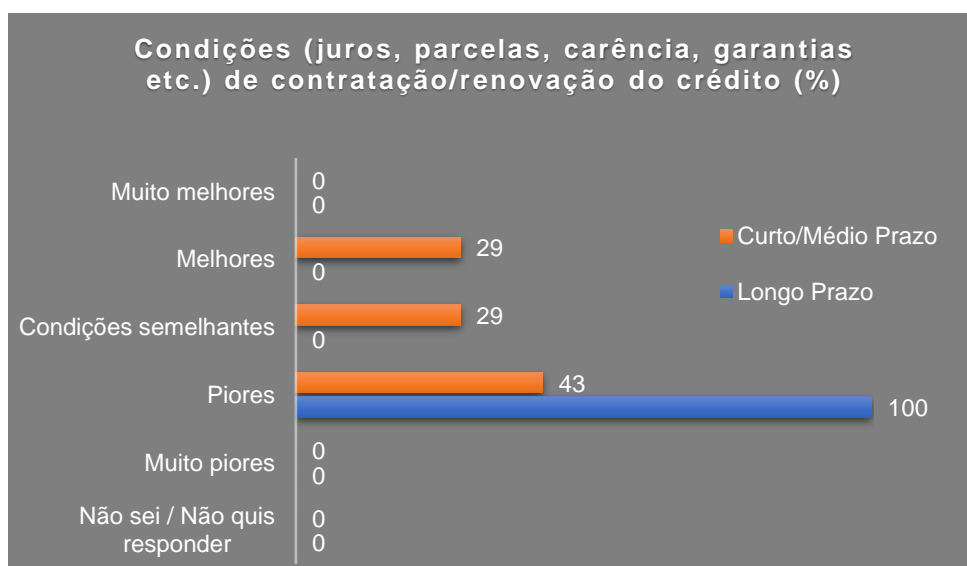
Para as pequenas empresas, a contratação do crédito “a menor” afeta ambas modalidades de crédito. Nas médias/grandes, só o de curto médio prazo. Todas as médias e

grandes empresas lograram crédito de longo prazo suficiente aos seus negócios. Nenhuma empresa contratou crédito a “maior”.

SUFICIÊNCIA DO CRÉDITO				
Porte da empresa	(P)		(M/G)	
Modalidade de crédito	c/m	(l)	c/m	(l)
Citações	(%)			
Muito menor do que a empresa necessitava	0	0	17	0
Menor do que a empresa necessitava	13	17	17	0
Igual ao que a empresa necessitava	81	83	67	100
Maior do que a empresa necessitava	0	0	0	0
Muito maior do que a empresa necessitava	0	0	0	0
Não sei / Não quis responder	6	0	0	0
TOTAL	100	100	100	100
Convenções				
(P): Pequena empresa	(c/m): Curto e Médio prazo			
(M/G): Média+Grande empresa	(l): Longo prazo			

Quase metade das indústrias contratou/renovou crédito em condições piores das que já tinha

Apesar do montante do crédito ser suficiente para as suas demandas, todas as empresas assinaram contratos de longo prazo, em condições piores que as de contrato anteriores. No crédito de curto/médio, metade das empresas relata condições piores; um terço, semelhantes e um terço, melhores do que as de contratos anteriores. Isso sugere desestabilidade nas relações bancos/tomadores, resultado provável da degradação do ambiente econômico nacional.



A minimização dos “problemas do crédito” depende de ações internas às instituições financeiras

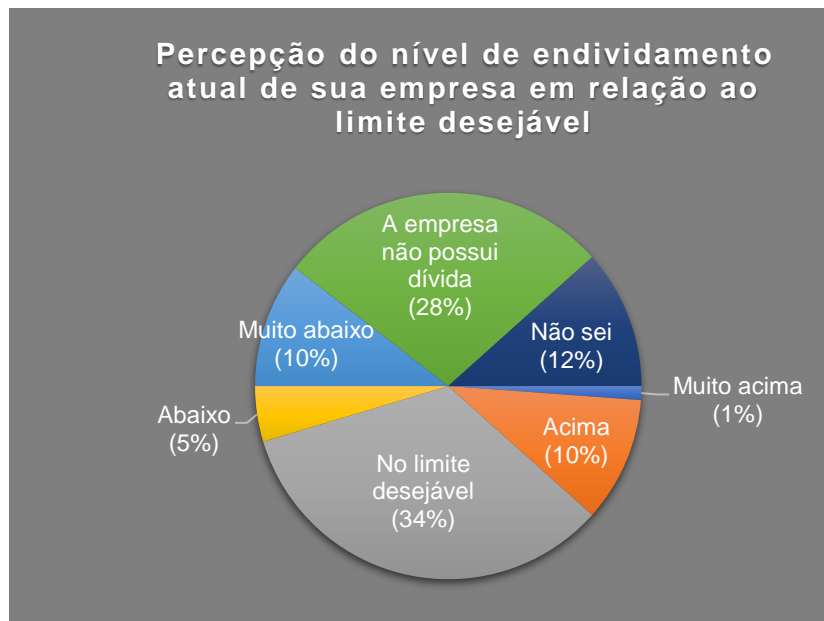
A maior parte das iniciativas para minimizar os obstáculos ao crédito relatadas pelas empresas que os enfrentaram; relacionam-se à filosofia e métodos das instituições bancárias e às características das próprias linhas de crédito. As 4 (quatro) primeiras alternativas mais citadas estão nesses casos e posto que não são ações de caráter estrutural, sua adoção é muito mais fácil. Somente a partir da 5ª colocação, as sugestões envolvem ações externas aos bancos. Vale o registro da quantidade anormal de empresas que *não sabem* ou *não quiseram* opinar a respeito; o que deve estar associado à carência de conhecimento/informação.



A maior parte das indústrias está abaixo do limite desejável, ou não tem, endividamento

Vistas as principais características do crédito no estado, resta arguir da existência de mercado. O gráfico a seguir pretende responder à essa questão. Para 15% das empresas, o endividamento está *abaixo* do nível desejado, para um terço delas está *no limite* e outro terço relata *não possui dívidas*. Apenas, um décimo das empresas acusa endividamento acima do desejado. Disto se conclui que o mercado de crédito local pode ser considerado “comprador”.

Esta conclusão remete a necessidade de duas ações: primeiro aperfeiçoar as linhas de crédito e, segundo; aumentar sua veiculação.



NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO		
Porte	(Pequeno)	(Médio/Grande)
	(%)	
Muito acima do limite desejável	1	0
Acima do limite desejável	6	26
No limite desejável	33	37
Abaixo do limite desejável	6	0
Muito abaixo do limite desejável	7	21
A empresa não possui dívida	33	11
Não sei / Não quis responder	13	5
Total	100	100
Convenções		
(P): Pequena empresa		
(M/G): Média+Grande empresa		

A maioria das empresas que *não possui* ou *está abaixo* do nível desejável de endividamento são de pequeno porte. A maioria das empresas com endividamento *acima* do desejável é de médio/grande porte. Essas diferenças devem estar associadas ao fato de as pequenas empresas terem mais dificuldades de acesso ao crédito e, por isso, recorrem menos a ele e se endividam menos. Para elas é, potencialmente, mais danoso se manterem endividadas por mais tempo, visto que tendem a pagar taxas de juros maiores e ter mais dificuldades de contratar/renovar crédito em momentos de dificuldade financeira.

ANEXO - QUESTIONÁRIO

Para responder às questões abaixo, considere:

Curto/médio prazo - até 5 anos

Longo prazo - superior a 5 anos.

1. Sua empresa contratou ou renovou linhas de crédito de curto/médio prazo e/ou longo prazo nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Sim, renovou linha de crédito		
Sim, contratou nova linha de crédito		
A empresa não conseguiu contratar/renovar crédito		
A empresa não procurou contratar/renovar crédito		
Não sei		

2. Em quais condições (taxa de juros, número de parcelas, período de carência, exigência de garantias etc.) sua empresa renovou cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo) nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Condições muito melhores		
Condições melhores		
Condições semelhantes		
Condições piores		
Condições muito piores		
Não sei		

3. O valor aprovado na renovação/contratação de linhas de crédito por sua empresa, em cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), nos últimos seis meses, foi:

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Muito menor do que a empresa necessitava		
Menor do que a empresa necessitava		
Igual ao que a empresa necessitava		
Maior do que a empresa necessitava		
Muito maior do que a empresa necessitava		
Não sei		

4. Quais as principais fontes de financiamento utilizadas/demandadas pela sua empresa, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), nos últimos seis meses? **Assinale até duas opções.**

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Capital próprio (aporte de capital pelos sócios, reinvestimento do lucro da empresa etc.)		
Linhas de crédito de bancos comerciais tradicionais		
Linhas de crédito de cooperativas de crédito		
Linhas de crédito de bancos de desenvolvimento (BNDES, BNB, BASA etc.)		
Linhas de crédito de agências de fomento (Desenvolve SP, Fomento Paraná etc.)		
Linhas de crédito de Fintechs		
Crédito de fornecedores/clientes		
Factoring		
Mercado de capitais (ações, debêntures e outros títulos privados)		
Fundo de Investimento em Participações (FIP)		
Captação no exterior		
Outros		
Não sei		

5. Qual a principal finalidade das operações de crédito que sua empresa contratou/renovou ou buscou contratar/renovar, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Pagamento de obrigações tributárias		
Capital de giro (pagamento a fornecedores, despesas com funcionários, aquisição de matéria-prima etc.)		
Investimento em máquinas ou equipamentos		
Investimento em construção/manutenção/modernização ou aquisição de instalação (planta, fábrica, armazém etc.)		
Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)		
Financiamento a exportações		
Refinanciamento ou pagamento de dívida anterior		
Outro		
Não sei		

6. Assinale as principais dificuldades enfrentadas pela sua empresa, em cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), na contratação/renovação ou na busca por contratar/renovar crédito nos últimos seis meses (até três opções).

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
A empresa não teve dificuldades para obter crédito		
Taxas de juros muito elevadas		
Número de parcelas menor do que o necessário		
Prazo de carência menor do que o necessário		
Exigências de reciprocidades (aquisição de outros produtos junto ao agente financeiro)		
Exigências de garantias reais (bens móveis ou imóveis)		
Exigências de garantias pessoais (avalista, fiador etc.)		
Processo de aplicação burocrático/lento (excesso de documentação exigida, demora na avaliação das informações fornecidas etc.)		
Registro nos sistemas privados de proteção ao crédito (SERASA, SPC etc.)		
Registro no CADIN/Falta de certidões		
Falta de linhas de crédito adequadas à necessidade da empresa		
Falta de conhecimento sobre as opções de linhas de crédito existentes		
Outro		
Não sei		

7. Na sua opinião, quais as duas melhores alternativas para lidar com o problema de crédito/financiamento da sua empresa, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo)?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
A empresa não tem problema de crédito/financiamento		
Ampliar as linhas públicas de crédito		
Simplificar as exigências impostas pelas instituições financeiras por meio do melhor acesso à informação, a exemplo do Cadastro Positivo de pessoa jurídica		
Reduzir os custos tributários e administrativos sobre o crédito (IOF, por exemplo)		
Ampliar a atuação das Fintechs		
Estimular a concorrência bancária		
Aumentar a viabilidade do uso de instrumentos do mercado de capitais (emissão de ações e debêntures, por exemplo)		
Facilitar/flexibilizar as regras de concessão de garantias		
Ampliar a atuação de programas públicos de garantias, como Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (PRONAMPE)		
Outro		
Não sei		

8. Qual a sua percepção sobre o nível de endividamento atual de sua empresa?

- Muito acima do limite desejável de endividamento
- Acima do limite desejável de endividamento
- No limite desejável de endividamento
- Abaixo do limite desejável de endividamento
- Muito abaixo do limite desejável de endividamento
- A empresa não possui dívida
- Não sei



fb/sistemafieto



@sistema_fieto



@sistemafieto



Federação das Indústrias do Estado do Tocantins
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

www.fieto.com.br