

RELATÓRIO

Pesquisa sobre
Acesso aos Serviços Financeiros,
realizada em Palmas | 2013



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: Dozza e Leal LTDA-ME

Elaboração e parte técnica: Higino Julia Piti

Capa: Fernando Campos

PESQUISA SOBRE ACESSO AOS SERVIÇOS FINANCEIROS

RELATÓRIO

Resultados da Pesquisa de Acesso aos Serviços Financeiros

DIRETORIA EXECUTIVA

Sistema Federação das Indústrias do Estado do Tocantins

Roberto Pires

Presidente

1º Vice-Presidente: Carlos Augusto Suzana

Vice-Presidente: Emilson Vieira Santos

Vice-Presidente: Charles Alberto Elias

Vice-Presidente: Luciano de Carvalho Rocha

Vice-Presidente: Sérgio Carlos Ferreira Tavares

Vice-Presidente: Oswaldo Stival Júnior

1º Secretário: Claudizete Carneiro Santos

2º Secretário: Mário de Castro Pillar

1º Tesoureiro: Walter Atta R. Bittencourt Júnior

2º Tesoureiro: Maria Elieth José Antônio Lobo

Suplentes de Diretoria

Cabral Santos Gonçalves

Lourismar Alves de Oliveira

Marco Antônio de Faria Cunha

Wilmar Oliveira de Bastos

João Francisco Nogueira de Carvalho

Alberto Eustáquio de Carvalho

João Francisco de Oliveira

Jacques José de Barros

Jorge Sarmiento Barroca

Samuel Vieira de Souza

Jacques José de Barros

Conselho Fiscal Efetivo

José de Souza Vasque

José Febrônio da Silva

Francisco Antélius Servulo Vaz

Suplentes

Paulo Eduardo Tavares Vieira

Reinaldo Pereira Cardoso

Fábio de Oliveira Soares

EXECUTIVOS DO SISTEMA FIETO

SESI – Serviço Social da Indústria

Departamento Regional do Tocantins

Roberto Pires

Presidente do Conselho/Diretor Regional

Charles Alberto Elias

Superintendente Regional do SESI

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial

Departamento Regional do Tocantins

Roberto Pires

Presidente do Conselho/Diretor Regional

Raimunda Ribeiro Tavares

Diretora Regional do SENAI

IEL – Instituto Euvaldo Lodi

Núcleo Regional do Tocantins

Roberto Pires

Diretor do Núcleo Regional

Roseli Ferreira Neves Sarmiento

Superintendente

Representantes Junto à CNI

Roberto Pires

Célio Batista Alves

Suplentes

Charles Alberto Elias

Carlos Augusto Suzana

SINDICATOS PATRONAIS DA INDÚSTRIA



SIA/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA ALIMENTAÇÃO DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Claudizete Carneiro Santos**



SICON/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE CONFECÇÕES DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Maria Elieth José Antônio Lobo**



SIPMME/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE PRODUTOS MINERAIS NÃO METÁLICOS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Carlos Wagno Maciel Milhomem**



SIQFAR/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS E FARMACÊUTICAS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Walter Atta Rodrigues Bittencourt Júnior**



SINDUSCON/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Bartolomé Alba Garcia**



SIME/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS METALÚRGICAS, MECÂNICAS E MATERIAIS ELÉTRICOS E ELETRÔNICOS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Emilson Vieira Santos**



SINDIREPA/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE REPARAÇÃO DE VEÍCULOS, MÁQUINAS, AERONAVES E ACESSÓRIOS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **José Febrônio da Silva**



SIG/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS GRÁFICAS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Sérgio Carlos Ferreira Tavares**



SIMAM/TO - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA MADEIRA E DO MOBILIÁRIO DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Tiago Arruda Ferreira**



SINDIATO - SINDICATO DOS BENEFICIADORES DE ARROZ DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Carlos Augusto Suzana**



SINDICARNES - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS FRIGORÍFICAS DE CARNES BOVINA, SUÍNA, AVES, PEIXES E DERIVADOS DO ESTADO DO TOCANTINS
Presidente: **Oswaldo Stival Júnior**

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	7
1.1 Objetivo.....	7
1.2 Nota Metodológica.....	8
2. CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES DA PESQUISA	9
2.1 Distribuição das empresas por Município.....	9
2.2 Tempo de atividade da empresa no mercado.....	9
2.3 Porte das empresas das indústrias participantes da pesquisa	10
3. CAPACITAÇÃO EM GESTÃO FINANCEIRA	11
4. FINANCIAMENTO INDIVIDUAL E PÚBLICO.....	12
5. DEMANDA E ACESSO AO CRÉDITO.....	14
6. RELACIONAMENTO COM INSTITUIÇÕESFINANCEIRAS.....	21
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	24

1. INTRODUÇÃO

- a. A carência de disponibilidades de recursos financeiros por parte das empresas para tocarem, no seu dia a dia, suas atividades de produção é um fator chave que merece atenção e, ao mesmo tempo medidas de estímulos, alimentadoras de produção, em especial para as empresas de pequeno porte. Os recursos para financiar o capital de giro, bem como de investimentos que visem fortalecer a produção e manter o nível de emprego são de importância vital para o processo do crescimento e do desenvolvimento de uma atividade produtiva, no qual o setor indústria cumpre um papel relevante no estado.
- b. Segundo o Guia Industrial da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – FIETO (2012), o Tocantins, atualmente conta com pouco mais de três mil indústrias, distribuídas em diversos ramos de atividades econômicas. Grande parte desse universo é de porte de micro e pequenas empresas, a maioria concentrada em as três maiores cidades do estado, Palmas, Araguaína e Gurupi. Existe um elevado número dessas empresas atuando com limitações decorrentes da falta de recursos para pequenos investimentos e recursos destinados, dentre outras necessidades, ao pagamento de despesas correntes, como salários e reposição de estoque.
- c. Buscar crédito, por parte do empresário, sobretudo de pequeno porte, em uma instituição financeira, embora possa parecer, não é uma tarefa fácil, pois envolve um conjunto de conhecimento e de articulações para a obtenção do financiamento, que em a maioria das situações não consegue êxito.
- d. Nesse contexto, a Federação das Indústrias do Tocantins, ciente de suas atribuições junto à classe empresarial do segmento indústria do estado, desenvolve esta ação com propósitos de, entre outros, criar um ambiente informativo sobre o acesso aos serviços de crédito e estratégias de caráter duradouro para fazer face aos obstáculos decorrentes dessa situação.

1.1 Objetivo príncipe

- a. Compreender melhor a relação entre os empresários do setor indústria e os agentes financeiros,
- b. Identificar as demandas por empréstimos realizados pelos empresários,
- c. Avaliar o grau de capacitação dos empresários na área financeira, bem como o nível de satisfação dos mesmos junto às instituições financeiras.

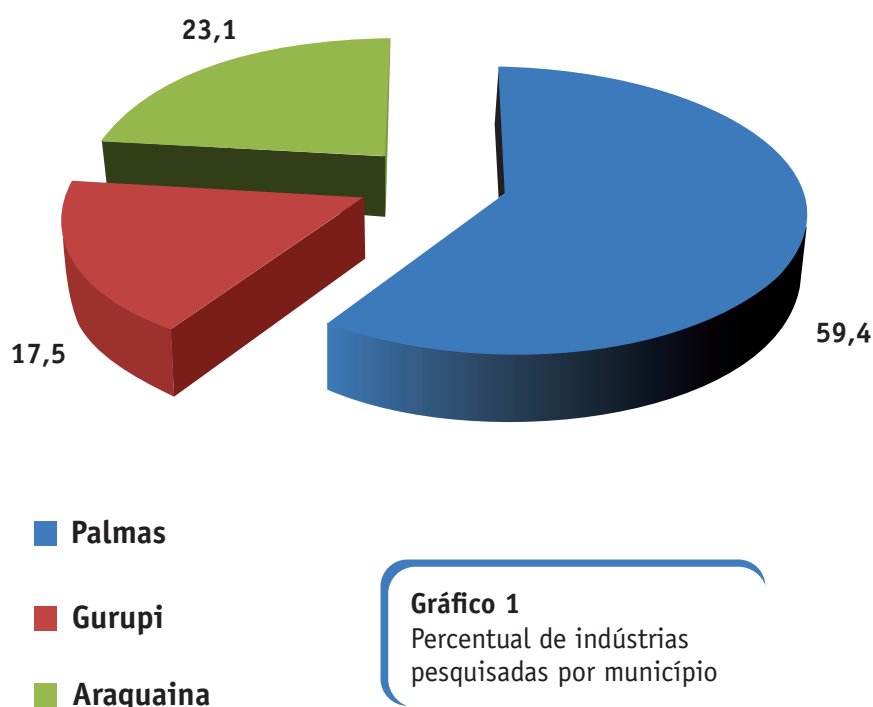
1.2 Nota Metodológica:

- a. A pesquisa de Acesso aos Serviços Financeiros foi elaborada a partir de uma amostra desenhada de 303 indústrias (micro, pequena, média e grande) de diversos segmentos, em atividade no Tocantins.
- b. A seleção das empresas foi realizada de forma aleatória, utilizando-se dados do Guia Industrial, cujo universo conta com pouco mais de três mil indústrias.
- c. O sorteio da amostra foi feita aleatoriamente, e a pesquisa de campo de **agosto e setembro/2013**.
- d. Pesquisa de campo in loco nas cidades de Palmas, Araguaína e Gurupi.
- e. Amostra determinada é representativa para a análise e inferência dos resultados, para o universo do setor indústria no Tocantins.

2. CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES DA PESQUISA

2.1 Distribuição das empresas por Município

Para o desenvolvimento do estudo sobre acesso aos serviços financeiros, a distribuição amostral desenhada para o alcance dos objetivos propostos, considerou apenas os grandes e principais centros urbanos do estado, a capital Palmas e os municípios de Araguaína e Gurupi. De acordo com dados do Guia Industrial do Tocantins, os três juntos somam mais de 90% de todo universo de empresas industriais do estado. As diversas áreas de atividade no setor são contemplados pela pesquisa, que contou com a seguinte distribuição de empresas por município (**Gráfico 1**), em uma amostra de 303 empresas aleatoriamente selecionada.



2.2 Tempo de atividade empresas no mercado

Como se pode constatar na **Tabela 1**, aproximadamente, 50% da amostra visitada, atua no mercado há mais de sete anos. Portanto, são empresas jovens que vem apostando na nova dinâmica de oportunidade de negócios que o estado vem criando por meios de ambiente propícios (por exemplo, obras de infraestruturas) para o aproveitamento do potencial de recursos naturais e logísticos, que o Tocantins detêm com extraordinária vantagem.

Tabela 1 - Tempo de atividade da empresa no mercado

Ano de criação	Empresas	%
Antes 1989	16	5,3
1990 a 1995	28	9,2
1996 a 2000	41	13,5
2001 a 2005	68	22,4
2006 a 2010	77	25,4
2011 a 2013	70	23,1
Nsa	3	1,0
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

Da outra metade, mais antiga, pouco mais de 20% iniciaram suas atividades na virada do século. Deste percentual, a maioria concentra suas operações na cidade de Palmas, o que pode ser explicado pelos nichos de oportunidades fortemente associados a segmento de construção civil e de atividades correlatas.

Dados levantados revelam, também, a existência de empresas, poucas, criadas ainda quando o estado fazia parte do território goiano. São pequenas, em número relativo, 5,3%, mas com muita história sobre o processo do desenvolvimento das atividades produtivas no estado, como por exemplo, indústria mecânica, metalurgia e material elétrico, gráfica, pré-moldados, marmoraria, granitos, entre outros.

2.3 Porte das indústrias participantes da pesquisa

Praticamente todas as empresas sorteadas para a entrevista, são formalmente constituídas. Em se tratando do porte das mesmas, observou-se que 85% são, predominantemente, de porte micro, boa parte delas tem base de atuação nas cidades de Palmas (maior concentração) e Araguaína (**Gráfico 2**). Vale ressaltar aqui que, a grande maioria das empresas classificadas nesta categoria, é constituída, essencialmente, por empresas familiares.

Em torno de 13% são formadas de pequeno porte e pouco mais de 2% são de tamanho médio. Embora tenha sido determinada em a amostra a visita de pelo menos 2 empresas de porte grande, tal fato não foi possível em função das dificuldades encontradas ao longo da execução da pesquisa de campo.

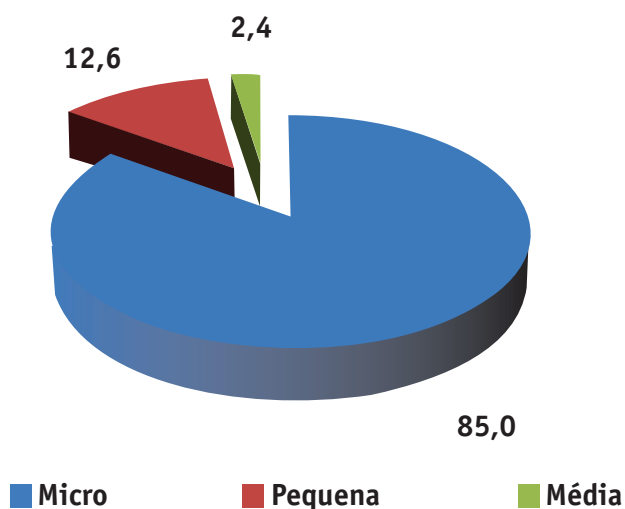


Gráfico 2
Porte das empresas

3. CAPACITAÇÃO EM GESTÃO FINANCEIRA

Quanto à matéria de gestão financeira, o estudo mostra que uma boa parcela de proprietários das empresas entrevistadas não recebeu ou **não conta com algum tipo de capacitação em gestão financeira**. Em termos proporcionais somam-se 66,3% de proprietários de empresas nessas condições (**Gráfico 3**). Constatação que pode estar refletindo de forma negativa na empresa, dependendo do âmbito de atuação da mesma.

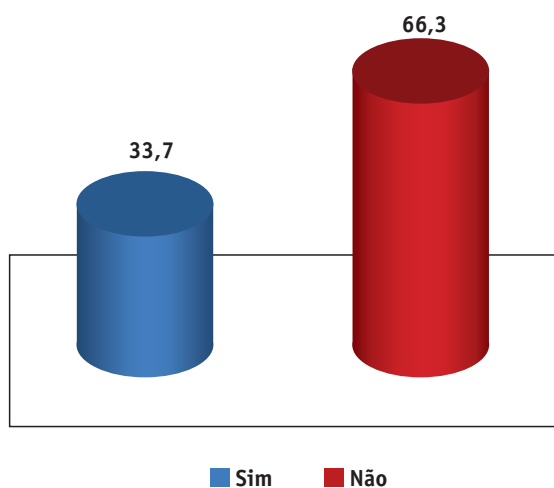


Gráfico 3
Recebeu/possui algum tipo de capacitação em gestão financeira

Essa situação se grave ainda mais quando se analisa que acima de 75% dos empresários não possuem sequer um plano de negócio para balizar suas tomadas de decisões, e fazer face às ameaças externas as empresas, bem como minimizar os problemas decorrentes do ambiente interno do seu próprio negócio (**Tabela 2**).

Tabela 2 - Plano de negócio para tomada de decisões estratégicas financeiras

	Empresas	%
Sim	75	24,8
Não	228	75,2
Casos válidos	303	100,0
Bases	303	-

A ausência de um plano de negócio em uma empresa, a torna, de certo modo, vulnerável as oscilações e as incertezas frequentes do mercado. A carência desse instrumento, importante do ponto de vista do planejamento estratégico, faz com que inúmeras empresas se sintam desprovidas de mecanismos, úteis para gestão, não somente financeira, como também de empresa como todo. Agir, ao acaso, para soluções de problemas, do dia a dia, da empresa, passa ser condições recorrentes, em muitos casos, prejudiciais para as empresas que recorrem a essas alternativas.

4. FINANCIAMENTO INDIVIDUAL E PÚBLICO

Perto de 75% dos empresários respondentes da pesquisa alegam que, nos últimos doze meses, **investimentos** em seu negócio, foram financiados por recursos próprios (**Gráfico 4**). Quando o investimento não conta com recursos do próprio empresário, a saída mais comum é a busca de empréstimos bancários (14,2%). Para cerca de 9%, não ocorreram em suas empresas, realizações de **investimentos**, nos últimos vinte e quatro meses. Recursos dos familiares e empréstimos vindos dos amigos são praticamente inexistentes, via de regra, esses, são normalmente dependentes dos proprietários da empresa.

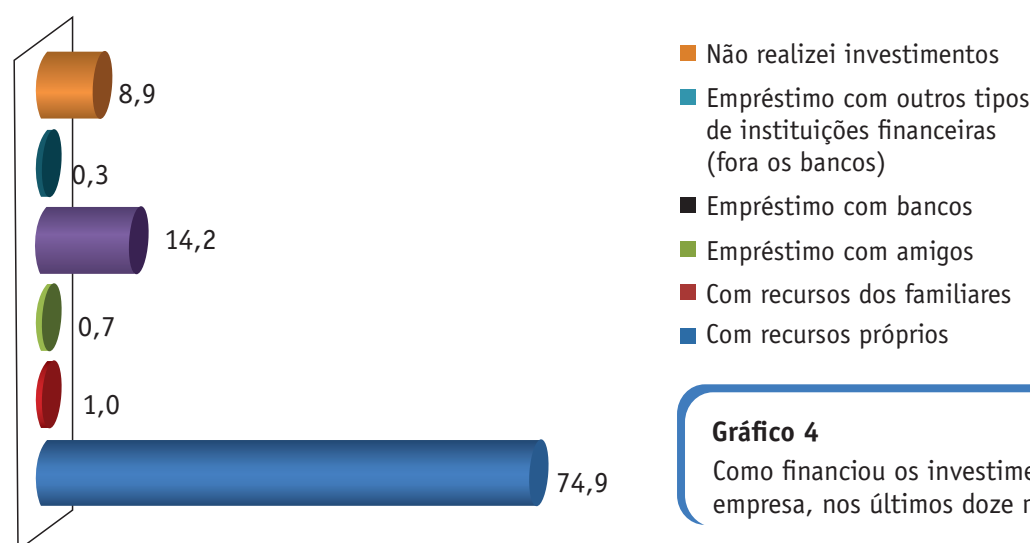


Gráfico 4

Como financiou os investimentos de sua empresa, nos últimos doze meses.

Verificou-se situação semelhante, no caso de “capital de giro” (**Gráfico 5**). Dados estudados demonstram que, em torno de 88% dos donos das empresas financiam com recursos próprios, seu “**capital de giro**”. Nesta situação, de capital rotativo, percebe-se baixa demanda dos industriários às instituições de serviços financeiros, fato que pode estar associado a um conjunto de elementos, principalmente as exigências burocráticas. Por essa razão, as empresas deixam de contar com importante serviço de apoio ao processo produtivo e fundamental para a produção de bens, ocupação de mão de obra, e geração de riqueza para o Tocantins e economia brasileira.

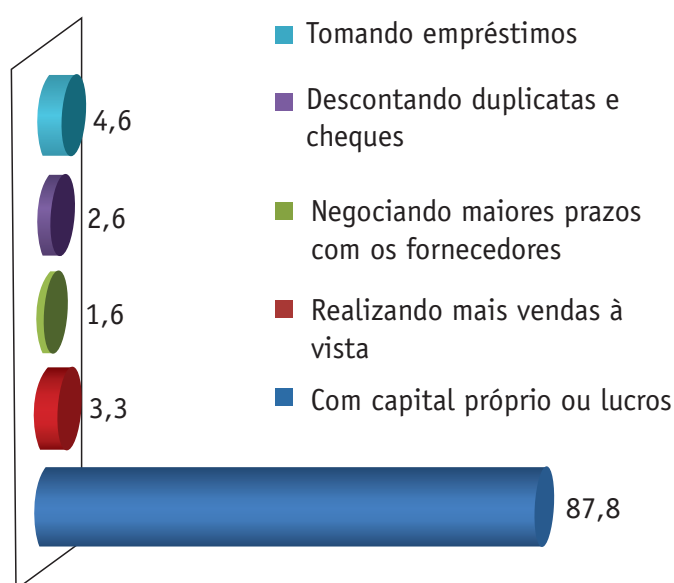


Gráfico 5

Como financiou “capital de giro” de sua empresa, nos últimos doze meses.

No tocante ao investimento público para a região, tem-se uma preocupação maior, com recursos canalizados para o atendimento as obras de infraestruturas sociais (**Tabela 3**). De diversas áreas citadas como prioritárias, destaca-se a de saúde. A demanda reclamada nesse setor se justifica, pela carência e falta de recursos para o investimento que tanto necessita o Tocantins. As principais unidades de saúde do estado estão distribuídas em três principais pólos regionais, Palmas, Araguaína e Gurupi. Todas elas sofrem com falta de inversão para a melhoria do atendimento médico hospitalar, acrescido ainda mais, de insuficiência de profissionais qualificados dispostos a fazer opção pelas cidades interioranas, onde manifestam em grande escala problemas de saúde de toda ordem.

Na tentativa de solucionar a grave situação por que passa a saúde tocantinense, alguns municípios aderiram o Programa do governo federal “Mais Médicos” que autoriza a contratação de médicos, incluindo estrangeiros, para os municípios desassistidos. O percentual de 47,5%, mensurado pela pesquisa, reflete a caótica situação e falta de investimento público para o setor saúde no estado.

Tabela 3 – Investimento público prioritário para a região

Investimento	Empresas	%
Rede elétrica	12	4,0
Instituições de ensino	20	6,6
Água e saneamento	19	6,3
Vias de acesso (estradas, hidrovias, ferrovias, rodoviárias, etc)	48	15,8
Hospitais e Saúde	144	47,5
Outros	60	19,8
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

Ainda, sobre priorização de recursos para a região, os empresários abordados pela pesquisa, apontam como segunda opção, com 15,8%, a infraestrutura viária, para o suporte ao desenvolvimento das atividades produtivas e de escoamento da produção. Vale ressaltar que, não obstante o estado já possuir uma razoável malha viária, em comparação com a existente em um passado recente, doravante sua implantação e distribuição deve ser repensada para compensar estrategicamente aos municípios, que ainda não contam de forma adequada com essa infraestrutura.

5. DEMANDA E ACESSO AO CRÉDITO

“A palavra crédito quer dizer confiança. No mundo das finanças, representa uma quantia de dinheiro que alguém confia a outra pessoa. Quando um comerciante vende uma mercadoria a prazo ele está concedendo crédito, pois entrega a mercadoria e não recebe de imediato o pagamento. Na prática está concedendo um empréstimo a quem comprou a mercadoria”¹

“O crédito tem importante papel no processo de acumulação de capital, isto é, transformador financeiro de diversas modalidades, prazos e níveis de risco, sendo essencial no funcionamento dos setores produtivos e também das famílias. Os dados financeiros funcionam como um indicador da trajetória futura de crescimento do PIB, influenciando diretamente o nível de poupança das economias”²

Um sistema financeiro desenvolvido parte de pressuposto que é aquele que cria ambiente e condições propícias visando estimular o crescimento das atividades produtivas convertendo e disponibilizando recursos para produção de bens e geração de postos de trabalho. Se considerarmos o estado do Tocantins como uma das unidades da federação que vem, nos últimos anos, registrando um bom desempenho, em termos de crescimento econômico, é de se imaginar que o acesso a serviços financeiros esteja regularmente funcionando, atendendo de modo satisfatório a empresários e/ou quem dele demandasse.

<http://educacaofinanceira-professorhelio.blogspot.com.br/2010/10/importancia-do-credito.html>
http://www.inicepg.univap.br/cd/INIC_2004/trabalhos/inic/pdf/IC6-5.pdf

Dados levantados pela pesquisa revelam que **nos últimos doze meses**, somente **35,6% de industriários entrevistados, alegam que precisaram de empréstimos bancários** para financiar suas atividades empresariais (**Gráfico 6**).

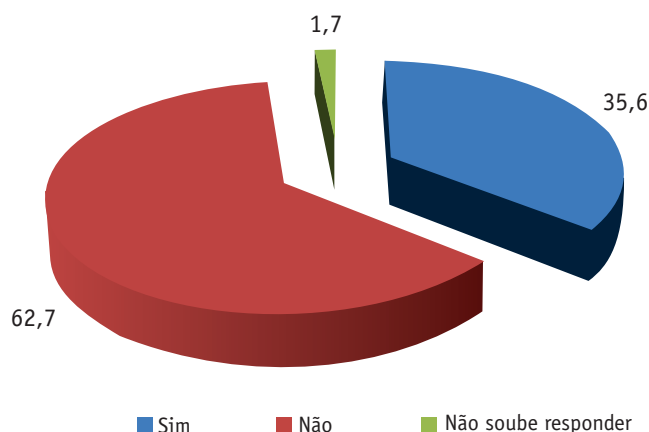


Gráfico 6

Empresa precisou de empréstimo bancário, nos últimos doze meses.

	Empresas	%l
Sim	108	35,6
Não	190	62,7
Não soube responder	5	1,7
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

Deste montante, observou-se que mais de 70%, **tentou conseguir** o empréstimo, o equivalente a 79 empresas (**Gráfico 7**).

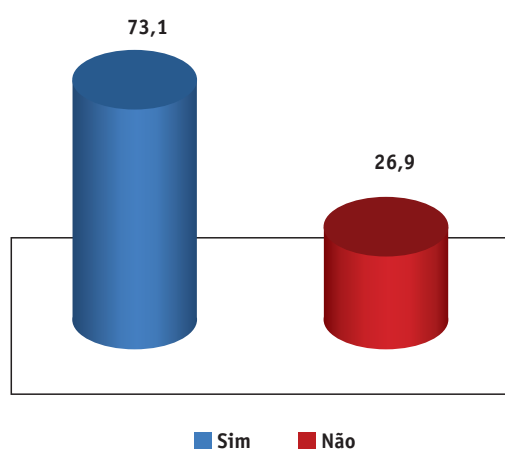


Gráfico 7

Número de empresas que tentou conseguir empréstimo bancário, nos últimos doze

	Empresas	%
Sim	79	73,1
Não	29	26,9
Casos válidos	108	100,0
Base	108	-

Deste número, cerca de 70% conseguiu **obter empréstimo bancário** nos últimos doze meses, que em termos absolutos representa 56 indústrias (**Gráfico 8**).

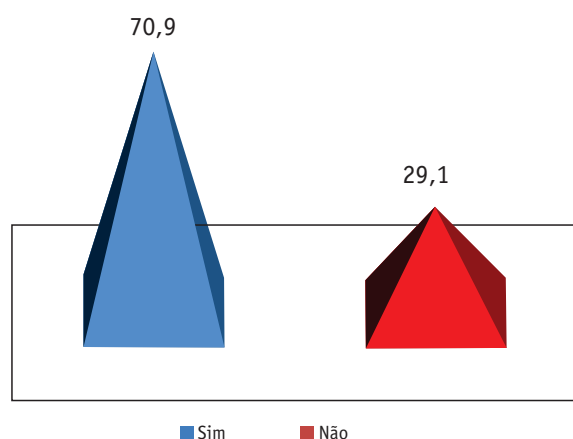


Gráfico 8

Número de empresa que obteve empréstimo bancário, nos últimos doze meses.

	Empresas	%
Sim	56	70,9
Não	23	29,1
Casos válidos	79	100,0
Base	79	-

Das instituições financeiras procuradas para a obtenção de empréstimo, aproximadamente, 66% são das instituições públicas (**Tabela 4**).

Tabela 4 – Banco Financiador

	Empresas	%
Banco Público	37	66,1
Banco Privado	24	42,9
Casos válidos	56	-
Base	56	

Nota: a questão admitia mais de uma resposta

Para aquelas empresas que não obtiveram concessão de empréstimos nos últimos doze meses, dentre os motivos mencionados, destaca-se a “situação cadastral dos sócios” (52,2%), solicitadas pelas instituições financeiras (**Tabela 5**). A “insuficiência de garantias” é a segunda razão citada pelas empresas como dificuldades que vem dos bancos no momento de negociar a concessão do empréstimo. Outras, duas razões,

foram lembradas pelas empresas como fatores que levam as instituições de crédito a recusarem financiamento, são as “exigências de contrapartida de recursos” e “situação jurídica da empresa ou dos sócios desatualizada”, ambos com 30,4%.

Tabela 5 – Principais razões para os bancos recusar em /dificultarem empréstimos

	Empresas	%
Situação cadastral dos sócios	12	52,2
Insuficiência de garantias	9	39,1
Exigência de contrapartida de recursos	7	30,4
Incapacidade de pagamento	3	13,0
Situação jurídica da empresa ou dos sócios desatualizada	7	30,4
Casos válidos	23	-
Base	23	

Nota: a questão admitia mais de uma resposta

Inquiridos sobre o que acreditam que poderiam ter contribuído para a viabilização da concessão de empréstimo no banco, todos os entrevistados foram unânime em reconhecer que é essencial para o empresário “ter conhecimento das linhas e condições de crédito existentes nas instituições de financiamento” (**Tabela 6**). A “formulação de proposta para a obtenção de empréstimo”, com 95,7% de citações, é considerada, também como um dos motivos que poderia estar contribuindo para a facilitação de crédito junto aos bancos.

Os dois motivos acima reclamados pelos empresários são percebidos, igualmente, em estudos sobre crédito, realizados pelas instituições financeiras, com propósito de obter informações que possam subsidiá-las nas decisões estratégicas em suas relações com os clientes tomadores de empréstimos. Embora, algumas instituições de financiamento, organizarem, em alguns momentos, reuniões que buscam demonstrar e esclarecer os aspectos operacionais de seus serviços e produtos, tais iniciativas têm surtido pouco efeito esperado. Isso porque, poucos são os empresários que atendem os chamamentos que têm justamente objetivos de proporcionar maiores esclarecimentos sobre as linhas de crédito para o financiamento do setor produtivo.

Ainda, sobre as razões que criam obstáculos dos financiamentos bancários, tem-se a “apresentação do demonstrativo financeiro do negócio mais realista”, cujo índice ultrapassa os patamares de 40%. A “aquisição de outros produtos que o funcionário do banco ofereceu”, com 21,7%, é de certo modo uma prática observada em alguma instituição de crédito, que condiciona a concessão do empréstimo à obtenção de um produto do banco. Outrossim, a “disponibilização de outro tipo de empréstimo que não aquele pretendido”, com aproximadamente 40% de citações, integra o conjunto de dificuldades elencados pelos empresários.

Tabela 6 – Razões que o empresários acreditam que poderiam ter ajudado a viabilizar o empréstimo

	Empresas	%
Maior conhecimento das linhas e condições de crédito existentes	23	100,0
Melhor formulado a proposta de empréstimo	22	95,7
Apresentação do demonstrativo financeiro do negócio mais realista	10	43,5
Aquisição de outros produtos que o funcionário do banco ofereceu	5	21,7
Aceitação de outro tipo de empréstimo que não aquele pretendido	9	39,1
Casos válidos	23	-
Base	23	-

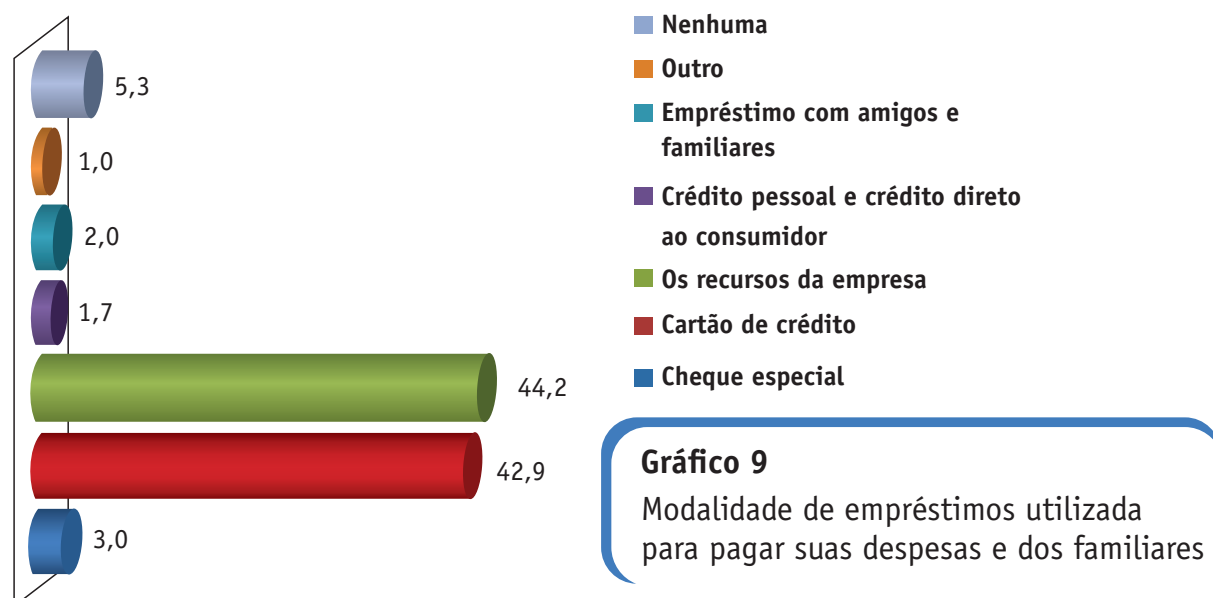
Nota: a questão admitia mais de uma resposta

No que relaciona a modalidade de empréstimo mais comum, utilizada pelo empresário para financiar seu capital de giro, destaca-se dentre os citados o “desconto de duplicatas e promissórias”, com 27,4% (**Tabela 7**). Esta forma de financiar as atividades de produção, tem muito haver com o modus operandis das empresas de pequeno porte, que desprovida de uma estrutura financeira sólida, vê como saída o desconto de duplicatas e promissórias, para obter recursos para seu negócio. O “desconto de cheques” com cerca de 24% é outro instrumento, antigo, mas que ainda prevalece no meio empresarial para garantir recursos a empresa para produção. Não muito distantes deste, seguem as modalidades “cartão de crédito” com 22,1% e “linhas de capital de giro”, beirando os 17% dos respondentes deste quesito.

Tabela 7 – Modalidade de empréstimo utilizado com frequência para financiar o capital de giro da empresa

	Empresas	Percentual
Desconto de duplicatas e promissórias	83	27,4
Cartão de crédito	67	22,1
Linhas de capital de giro	51	16,8
Desconto de cheques	72	23,8
Conta garantida	11	3,6
Vendor	6	2,0
Nenhuma	13	4,3
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

Para o pagamento de despesas pessoais e familiares, dois tipos de empréstimos lideram a modalidade, ambos apresentando, praticamente, os mesmos valores percentuais. São os “recursos da empresa” e “cartão de crédito”, com 44,2% e 42,9%, respectivamente (**Gráfico 9**).



De acordo com os dados da **Tabela 8**, acerca de volume estimado de recursos que o empresário, em condições de mercado, estaria disposto a tomar para financiar seu capital de giro e o investimento propriamente dito, constatou-se a seguinte situação:

- a. **Capital de giro** – em torno de 30%, dos respondentes da pesquisa, declararam que apostariam, em condições de mercado, em tomar até R\$50.000,00 para suas atividades de custeio da empresa. Acima de R\$10.000,00 registrou-se um percentual de 21,8% dos empresários que estariam dispostos a recorrer a esse valor de empréstimo. Na outra ponta da tabela, de até R\$100.000,00, percebe-se uma discreta diminuição de interessados, isto é, 19,8% dos participantes da enquete, aceitariam tomar recursos nessa faixa. De um modo geral, observou-se, um interesse que leva o seguinte comportamento por demanda de recursos, nesta modalidade empréstimo: à medida que aumenta recursos ofertados mais empresas se arriscam a pegar empréstimos, essa evolução atinge o máximo de interessados (faixa de até R\$50.000,00), e posteriormente, decresce, até atingir 8,3% de contingente de empresários (faixa de até R\$100.000,00).

Tabela 8 – Valor de empréstimo disposto a tomar para financiar capital de giro e investimento

Valor de Investimento	Capital de giro		Investimento	
	Empresas	%	Empresas	%
Até R\$ 1.000,00	12	4,0	6	2,0
Até R\$ 10.000,00	66	21,8	28	9,2
Até R\$ 50.000,00	88	29,0	89	29,4
Até R\$ 100.000,00	52	17,2	55	18,2
Acima de R\$ 100.000,00	60	19,8	102	33,7
Nenhum	25	8,3	23	7,6
Casos válidos	303	100,0	303	100,0
Base	303	-	303	-

b. Com **relação ao volume de recursos para investimentos**, essa evolução, para algumas faixas, se apresenta de forma similar da modalidade de capital de giro, como é o caso da faixa, de até R\$50.000,00, onde, em ambas as situações, notou-se uma participação de, em torno de 29% (**Tabela 8**). O mesmo desempenho de risco em tomar empréstimo foi verificado na faixa de até R\$100.000,00, tendo sido registrado um percentual, em ambos casos, próximo de 18%.

Indagados sobre se tiverem a opção de pegar e pagar os valores acima citados por diferentes formas, a expressiva maioria dos empresários (75,6%), prefere escolher uma instituição bancária próximo de sua residência (**Gráfico 10**). Outras preferências foram lembradas como “outra instituição financeira qualquer próxima à sua casa”, com 12,5%. Ademais prioridades manifestadas são de certa forma, inexpressivas diante do conjunto amostral entrevistada para este estudo.

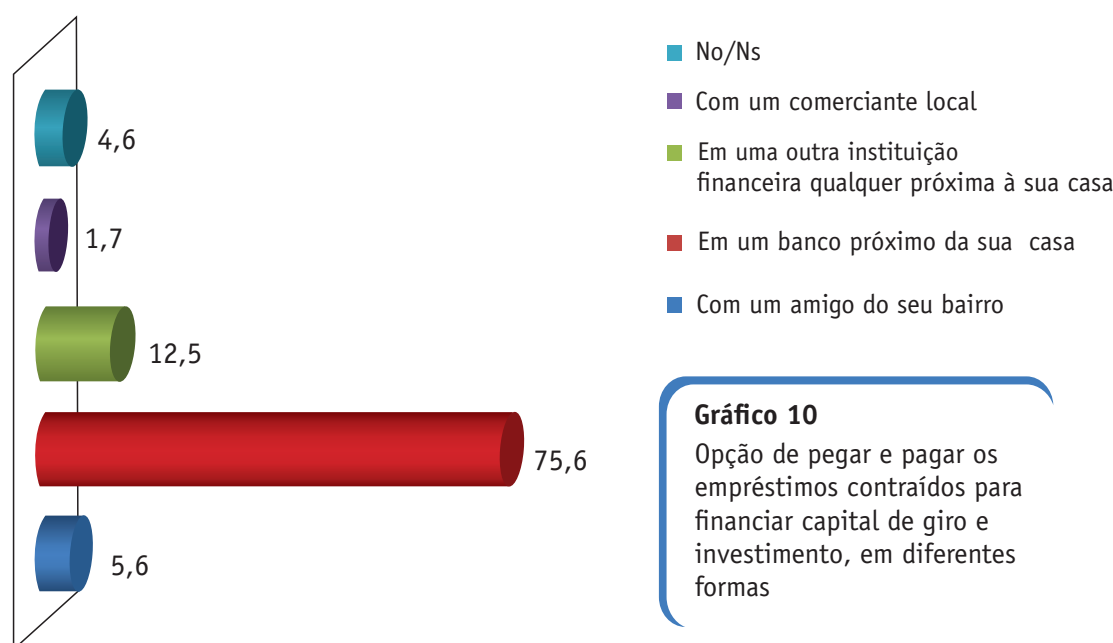


Gráfico 10

Opção de pegar e pagar os empréstimos contraídos para financiar capital de giro e investimento, em diferentes formas

	Empresas	%
Com um amigo do seu bairro	17	5,6
Em um banco próximo da sua casa	229	75,6
Em outra instituição financeira qualquer próxima à sua casa	38	12,5
Com um comerciante local	5	1,7
No/Ns	14	4,6
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

6. RELACIONAMENTO COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

A pesquisa revela que o **número de instituições bancárias que a empresa possui relacionamento financeiro**, está concentrado, em apenas um estabelecimento. O índice mensurado pelo estudo mostra que, cerca de 52% das empresas entrevistadas operam unicamente com uma instituição bancária (**Gráfico 11**). Com dois bancos, esse percentual cai para 32,3%, e a queda torna-se maior quando se inclui três bancos ou mais (11,9%). A enquete detectou, ainda, a presença de empresas que desenvolvem suas atividades, sem qualquer vínculo com alguma instituição bancária (4,3%),

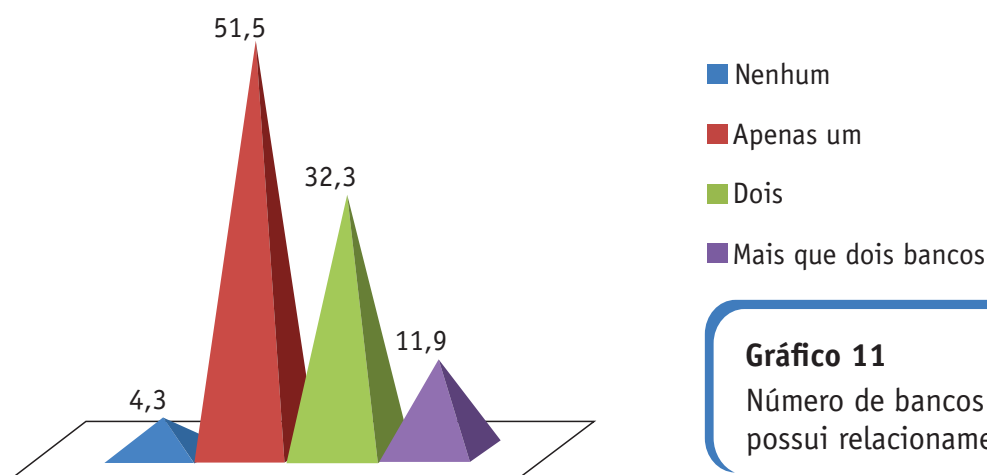


Gráfico 11

Número de bancos que a empresa possui relacionamento financeiro

	Empresas	%
Nenhum	13	4,3
Apenas um	156	51,5
Dois	98	32,3
Mais que dois bancos	36	11,9
Casos Válidos	303	100,0
Base	303	-

O Banco do Brasil é a instituição bancária que concentra maior número de empresários (43,1%), seguido do Bradesco com aproximadamente 30% (**Gráfico 12**). Esta constatação não podia ser diferente, vez que as duas instituições, por questões de logísticas e estratégias comerciais, têm ampla cobertura no Tocantins, com unidades bancárias instaladas, praticamente, em todos os municípios do estado.

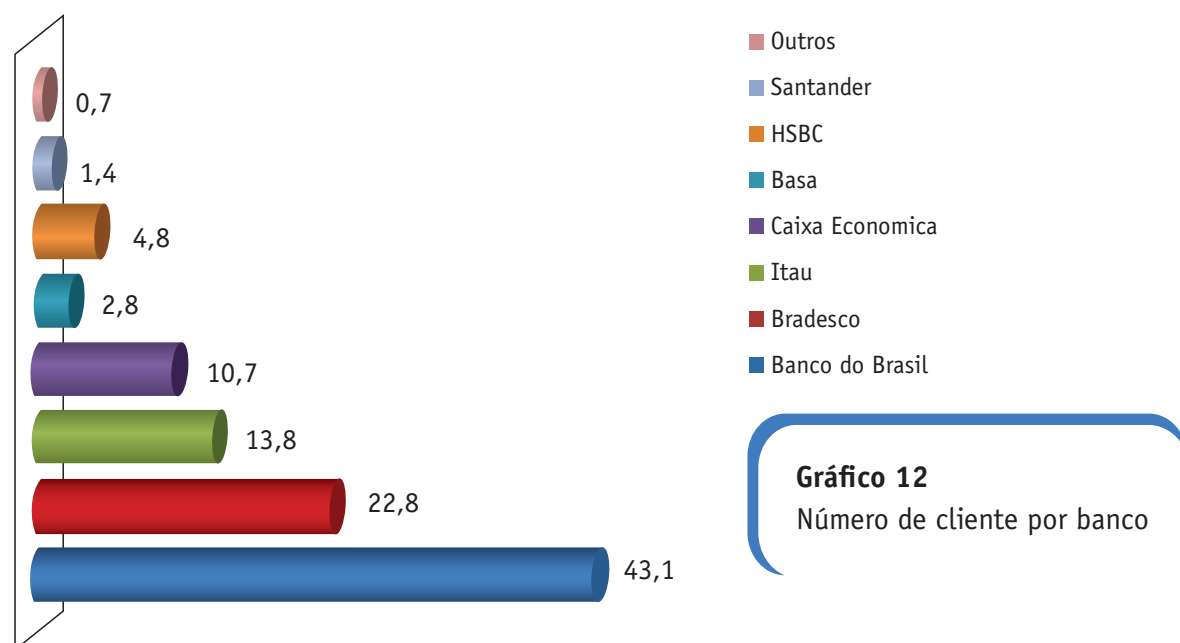


Gráfico 12
Número de cliente por banco

	Empresa	%
Banco do Brasil	125	43,1
Bradesco	66	22,8
Itaú	40	13,8
Caixa Econômica	31	10,7
Banco da Amazônia	8	2,8
HSBC	14	4,8
Santander	4	1,4
Outros	2	0,7
Casos válidos	290	100,0
Base	303	-

Nota: Treze empresas não opinaram sobre a questão

No que cabe ao nível **de satisfação com os serviços oferecidos pelo banco**, somando os “satisfeitos” e os “muitos satisfeitos”, tem-se que 74,1% dos empresários inquiridos, avaliam positivamente seus relacionamentos com a instituição bancária (**Gráfico 13**). Quanto à **avaliação sobre a insatisfação**, resume-se, nas seguintes e principais opiniões colhidas durante a pesquisa: juros altos cobrados; atendimento personalizado precário; burocracia para conseguir empréstimo bancário; dificuldade de relacionamento; dificuldade para negociação de débitos; poucas linhas de crédito; o banco não prioriza o cliente; os bancos só abrem linhas de crédito para as empresas que não precisam (grande porte).

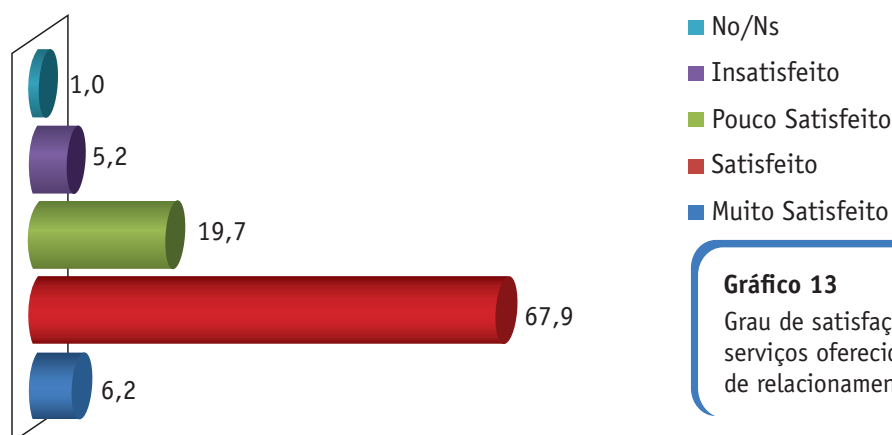


Gráfico 13
Grau de satisfação com os serviços oferecidos pelo banco de relacionamento

	Empresas	%
Muito Satisfeito	18	6,2
Satisfeito	197	67,9
Pouco Satisfeito	57	19,7
Insatisfeito	15	5,2
No/Ns	3	1,0
Casos válidos	290	100,0
Base	303	-

Nota: Treze empresas não opinaram sobre a questão

No relacionamento com seu negócio, são poucas as empresas sondadas que demandam outro tipo de instituição financeira, apenas 17,2% (**Gráfico 14**). A “factoring” sobressai, dentre os citados, com aproximadamente 11%. Ademais, encontram-se cooperativas de créditos, financeiras e instituições de microcrédito.

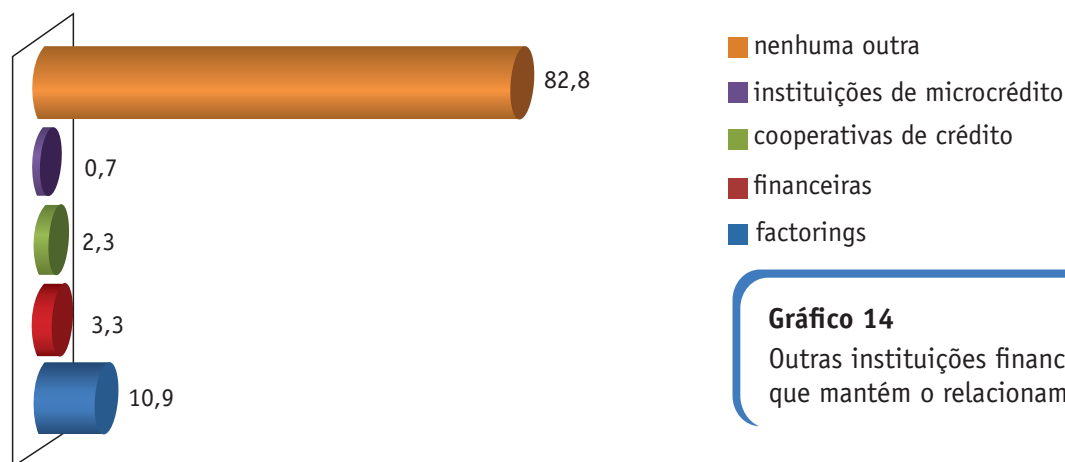


Gráfico 14
Outras instituições financeiras que mantêm o relacionamento

	Empresas	%
Factorings	33	10,9
Financeiras	10	3,3
Cooperativas de crédito	7	2,3
Instituições de microcrédito	2	0,7
Associações de poupança e empréstimo	0	0,0
Nenhuma outra	251	82,8
Casos válidos	303	100,0
Base	303	-

Tabela 9 - Grau de satisfação com os serviços oferecidos por outras instituições financeiras

	Empresas	%
Muito Satisfeito	11	21,2
Satisfeito	20	38,5
Pouco Satisfeito	16	30,8
Insatisfeito	5	9,6
Casos válidos	52	100,0
Base	52	-

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os serviços financeiros (créditos) em qualquer atividade econômica exercem um papel chave do ponto de vista do processo do desenvolvimento das atividades produtivas, desde em as mais simples economias, assim como naquela, cuja complexidade se reveste de um conjunto de elementos econômicos, sociais e políticos, importantes para uma boa desenvoltura da produção do setor produtivo.

No Brasil, assim como no Tocantins, o acesso aos serviços do crédito, representa um fator que estimula a circulação de bens e serviços, via de regra, é o que movimentam a produção de riqueza, incentiva a transação comercial, estimula oportunidade de negócio, produz posto de trabalho e, conseqüentemente, renda. Sendo o segmento industrial do Tocantins um dos importantes da economia, o acesso ao crédito passa a constituir um determinante que deve ser apreciado com atenção devida, no contexto geral das atividades que geram a riqueza no estado.

Resultados decorrentes do estudo realizado revelam que um número expressivo de empresários tocaninenses carece de algum tipo de curso em gestão financeira, situação que piora quando o assunto tratado refere-se a existência de um plano de negócios para tomada de decisões financeiras estratégicas para a empresa. A constatação dessas deficiências junto aos entrevistados pode-se constituir em fatores de riscos para gestão financeira e do próprio negócio do empresário, visto que inexistem algum tipo de instrumento que possa servir de elemento norteador de tomadas de decisões para o negócio da empresa.

Estando desprovido de um plano de negócio, a empresa passa a ser vulnerável perante as constantes incertezas que são as características do mercado desta nova era econômica, onde sobressai aquele empresário que estiver atento às mudanças impostas pela nova realidade do mundo global. Possuir um plano estrategicamente produzido para fazer face às ameaças externas à empresa e aproveitar as oportunidades delas decorrentes é medida indispensável para minimizar as inconformidades produzidas pelo mercado.

O alto índice de empresas, observada pela pesquisa, que nos últimos doze meses utilizaram recursos próprios para financiar tanto capital de giro, assim como os investimentos nos seus negócios, remete a uma reflexão sobre esse comportamento, verificado no seio da classe empresarial. Se por um lado, existe uma leitura e compreensão de que o acesso a serviços financeiros é acessível ao setor produtivo, por outro, dados da pesquisa demonstram que algo complicador pode estar por detrás desta afirmativa, vez que não se percebe uma relação que leva a um equilíbrio em termo de oferta e demanda de crédito. Financiar a produção com recursos próprios, onde a atividade econômica é predominantemente de porte micro e pequeno, constitui um peso enorme em termos operacionais, para esse segmento produtivo. A dificuldade aumenta mais quando essas empresas não contam com nenhum plano de negócio para o desenvolvimento de suas atividades.

Pouco mais de 35% da amostra entrevistada, precisaram de créditos nos últimos doze meses, que em termos absolutos representa 108 indústrias. Deste quantitativo 73,1% tentou conseguir empréstimo, ou seja, 79 empresas, porém, cerca de 71% (56 empresas) obteve empréstimo bancário, via instituição financeira pública (60,7%). Esse quadro de demanda por crédito está associado a um conjunto de fatores relacionados às dificuldades encontradas no momento da empresa recorrer ao empréstimo bancário, tais como, situação cadastral, garantia insuficiente, exigência de contrapartida, incapacidade de pagamento, situação jurídica da empresa. Aqui, deve-se ressaltar a necessidade e a importância de um projeto estrategicamente elaborado, sob o comando e orientação da federação das indústrias, com vistas a criar um ambiente propício e adequado às condições dos industriários que demandam, de um modo geral, os serviços de crédito para o investimento e/ou capital de giro no Tocantins.

O valor máximo aproximado do empréstimo, em condições de mercado, que o industriário estaria disposto a tomar e pagar para financiar capital de giro e investimento, em seu negócio, está em R\$50.000,00, para cerca de 30% dos empresários indagados nesta pesquisa. Um montante de recursos perfeitamente suportável para as empresas que em sua maioria são de porte pequeno e micro, cujo ambiente de negócio sopra a seu favor, em função da conjuntura econômica por que passa o país, e com grandes reflexos para a economia tocantinense.

Mais de 50% de empresários tocantinenses trabalham com apenas uma instituição bancária, sendo as duas de maior preferência Banco Brasil e o Bradesco, situação atribuída à estrutura logística e comercial das duas instituições, presentes, quase em todos os municípios do estado. No tocante ao grau de satisfação dos empresários com relação aos serviços ofertados pelo banco de seu relacionamento, tem-se, uma maioria absoluta (cerca de 70%), avaliando satisfatoriamente o atendimento a ele

proporcionado. Esse percentual de satisfação aumenta para 74,1%, quando somado com o conceito "muito satisfeito".

Para concluir e de acordo com levantamento considerado neste estudo, o acesso ao serviço crédito passa por situações que sugere adoção de mecanismos inovadores no seu relacionamento com o setor produtivo do estado, especificamente o setor indústria. Dados da pesquisa mostram que existe um grande potencial de demanda de crédito, mas reprimida, que se disponibilizado um tratamento incentivado pode sem sombra de dúvida produzir um diferencial no setor e promover uma mudança de comportamento no seio do cliente empreendedor tomador de crédito para financiar seus investimentos e capital de giro em seus negócios.



Federação das Indústrias do Estado do Tocantins