

Acesso aos

SERVIÇOS FINANCEIROS

RELATÓRIO
2018



Federação das Indústrias do Estado do Tocantins

FICHA TÉCNICA - FIETO

Informações e Contatos

Federação das Indústrias do Estado do Tocantins - FIETO

Unidade de Desenvolvimento Industrial - UNIDES

Quadra 104 Sul, Rua 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:

Unidade de Desenvolvimento Industrial – UNIDES

Amanda Barbosa Peres

Gerente - UNIDES

Equipe Técnica:

José Roberto Fernandes – Consultor do Sistema Fieto

Gleicilene Bezerra da Cruz – Técnica em Pesquisa

Ian Victor Coelho de Sousa Oliveira – Estagiário de Economia

Colaboração:

Maria Aparecida Rosa Vital Brasil Bogado

Consultora da Confederação Nacional da Indústria

Suzana Squeff Peixoto Silveira

Especialista de Políticas e Indústria da Confederação Nacional da Indústria

MENSAGEM DO PRESIDENTE



Apesar do início da recuperação da economia, a maior parte das unidades industriais do estado ainda se encontra em situação financeira bem difícil. Uma retomada mais consistente da produção e do emprego na indústria, requer melhores condições de financiamento do investimento e do capital de giro das empresas. A geração de caixa tem sido menor que suas despesas, de modo que elas têm necessidade de recursos de terceiros para viabilizar suas operações.

Se olharmos com atenção para o nosso atual sistema de crédito é impositivo notar-se que ele está muito aquém das necessidades da indústria, especialmente nas condições de crise que, ainda, assolam o país. São várias as condicionantes que culminam com esta situação adversa. Pesquisas desenvolvidas pela Federação das Indústrias do Estado do Tocantins indicam que os industriais se mostram insatisfeitos com o acesso ao crédito há pelo menos uma década. Inobstante, não temos assistido a mudanças sensíveis, e desejáveis, dos métodos e serviços por parte das instituições de crédito.

É contraditório constatar-se um crédito difícil em regiões geográficas como a nossa, onde, por disposição legal, os recursos para empréstimos têm origem pública, são sabidamente existentes, em boa medida subsidiados e protegidos por disposições regulatórias que garantem tratamento diferenciado e favorecido para as micro e pequenas empresas.

Para lançar alguma luz sobre os motivos que levaram a esta desconfortável situação, temos realizado vários levantamentos das necessidades de financiamento das empresas, das atuais características do sistema de crédito e sugerido possíveis soluções para conciliar estes dois “atores”. Esta é mais uma delas.

Com a presente publicação, esperamos contribuir para a implementação de um grande e coletivo esforço envolvendo instituições de crédito, agentes financeiros, associações empresariais e o poder público para esclarecer porque um crédito que goza de condições tão especiais e é tão necessário aos negócios da iniciativa privada é, ao mesmo tempo, tão difícil. E, a partir dessa constatação, promover mudanças que levem a eliminação desse obstáculo ao desenvolvimento da indústria no estado e país.

Roberto Pires

Presidente da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – FIETO

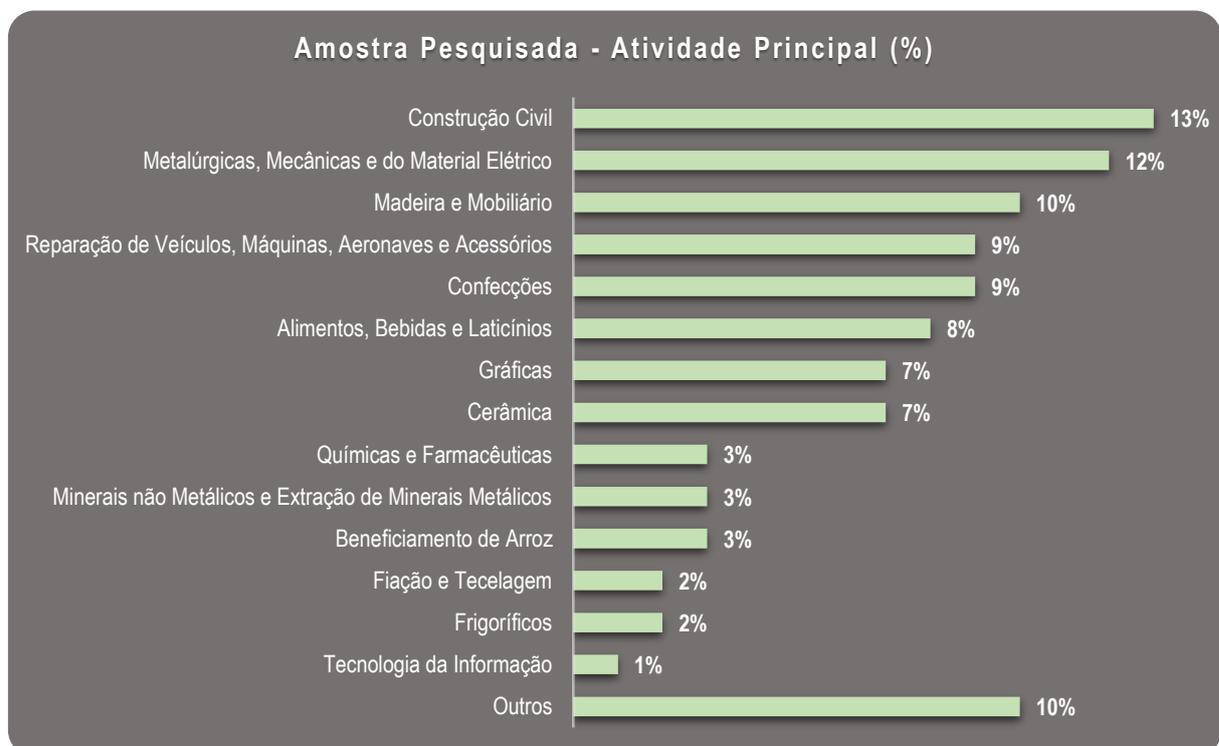
ASPECTOS METODOLÓGICOS

O levantamento de dados foi feito por meios virtuais (e-mail), com abordagem qualitativa/quantitativa, das unidades industriais localizadas no Estado do Tocantins, cujas direções foram extraídas do Guia Industrial FIETO - 2018. O Plano amostral está indicado a seguir:



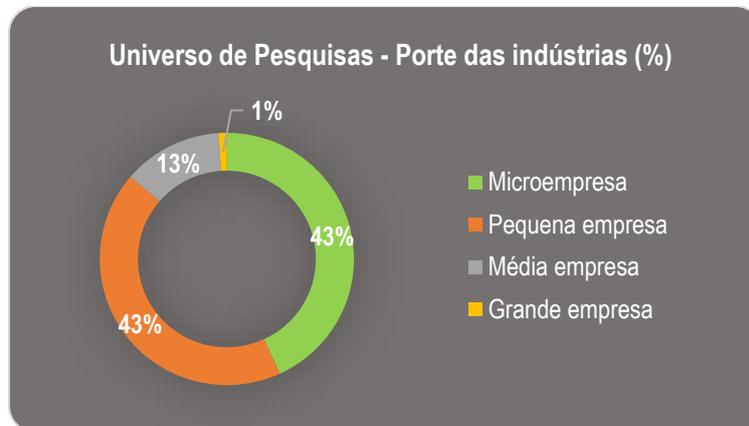
1. PERFIL DA AMOSTRA PESQUISADA

A composição da Amostra Alcançada está indicada a seguir.



A categoria “Outros”, contempla os seguintes segmentos e quantitativos: Consultoria Ambiental (1), Energia Solar (2), Engenharia Ambiental (1), Indústria de Instrumentos Musicais e Brinquedos (2), Projetos e Construções Elétricas (2).

O porte das empresas pesquisadas está indicado na figura abaixo.

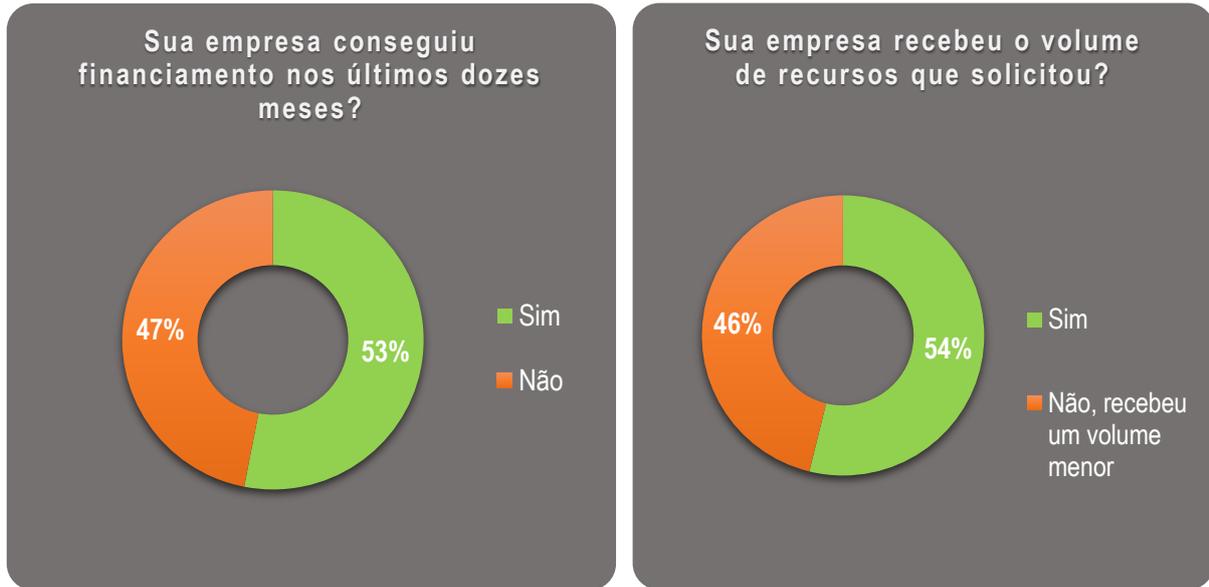


2. CRÉDITO – PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

2.1. – ACESSO

A primeira das características diz respeito ao acesso das empresas ao crédito. Verifica-se bem mais da metade das empresas (59%) declaram necessitar de financiamento, destas, 84% procuraram as instituições para tentar obter o crédito, mas apenas 53% efetivamente o contratou. Todavia, se fomos examinar quantas o fizeram no volume necessário às suas necessidades, verificamos que somente 54% das empresas que obtiveram crédito, o fizeram na medida das suas necessidades. Os gráficos e os esquema abaixo ilustram este cenário.





Financiamento nos últimos doze meses



Fica evidente, pela análise destes dados, que o desempenho do sistema de crédito no estado, no que concerne ao acesso, está longe de ser considerado satisfatório. Aliás, esta não parece ser uma situação nova. A *Sondagem Industrial*¹, levada a termo pela FIETO, já há mais de uma década, revela a insatisfação dos industriais de forma dispersa em vários setores e praças. Ainda que dois terços das propostas tenham sido endereçadas a bancos públicos, a pesquisa aponta, em todo aquele período, o acesso ao financiamento bancário como “difícil” a “muito difícil”.

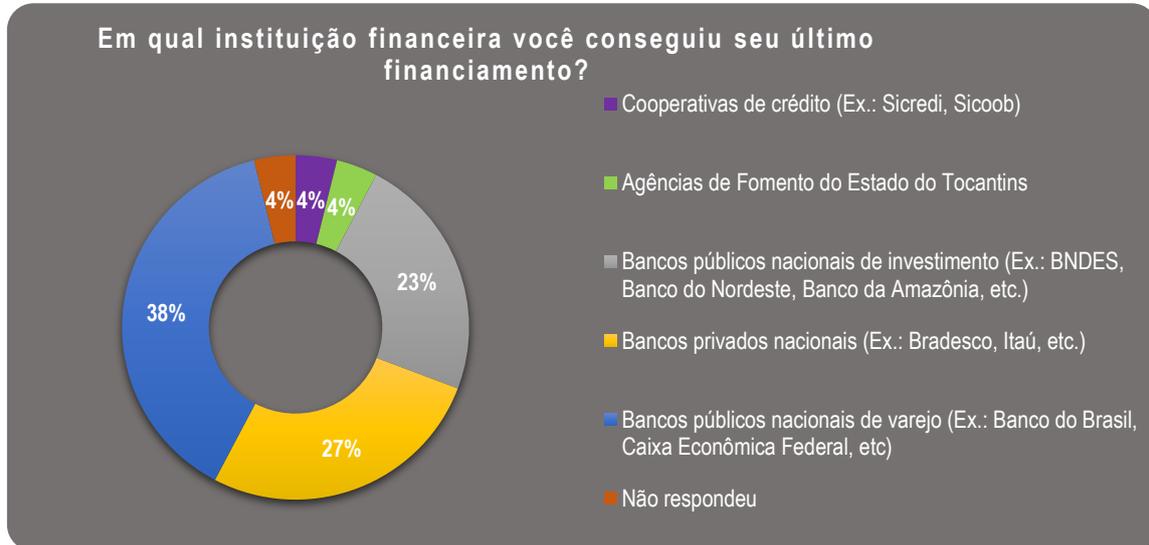
A dificuldade de acesso é mais grave que os demais óbices, devido à precedência. No curso da relação entre bancos e empresas, constituída das fases de acesso-negociação-contratação, a primeira condiciona as demais. Não se chega ao contrato do crédito se não houver acesso a ele. Agrave-se que já existe disposição oficial² no estado, que assegura “crédito e investimento” com “tratamento diferenciado, favorecido e simplificado para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte”. Como se verá adiante, os dados da pesquisa apontam em direção oposta.

¹ Pesquisa qualitativa, mensal, sobre um universo de 95 indústrias, de 16 segmentos, situadas em 28 municípios do estado.

² Decreto nº 4769/13 do Governo do Estado

2.2. – INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

Analisada a questão do acesso ao crédito e buscando explicações para o seu baixo desempenho; esta seção tem por objeto analisar as instituições que ofereceram o mais recente financiamento às empresas.



Os maiores financiadores da indústria são os *bancos públicos nacionais de varejo* seguido pelos *bancos privados nacionais* e pelos *bancos públicos nacionais de investimento*. Juntos, eles respondem pela quase totalidade dos empréstimos. Em último lugar, com expressão muito reduzida, comparecem a Agência de Fomento do Tocantins (Fomento) e as cooperativas de crédito.

Chama atenção o fato de que as instituições de cunho social e de fomento (*bancos públicos nacionais de investimento* e a *Fomento*) não respondem sequer pela terça parte dos contratos de financiamento. São elas que, por disporem de recursos financeiros para empréstimo de origem pública (federal e estadual), deveriam praticar custos financeiros que remetessem a menores taxas de juros e, portanto, serem mais atraentes. No entanto elas comparecem, respectivamente, no 3º e 4º lugar no “ranking das instituições que contrataram financiamentos com indústrias no último ano.

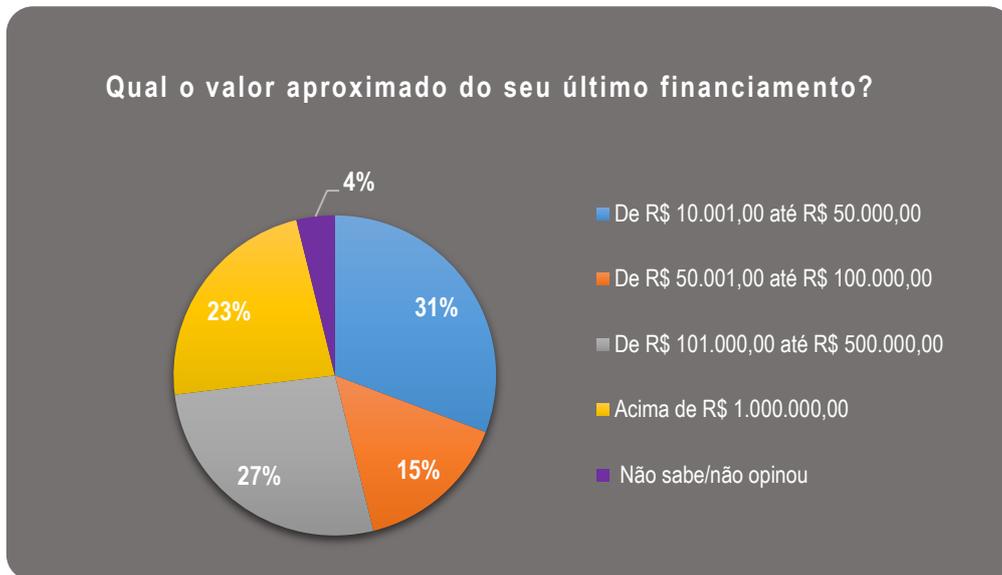
Por outro lado, os *bancos privados nacionais de varejo*, não tendo esta natureza nem objetivos, praticam, geralmente, taxas mais elevadas. No entanto, atenderam a bem mais de 1/3 das indústrias. Esse “desvio”, certamente, exigirá dos tomadores maior esforço e recursos para quitar referidos empréstimos.

Por último, parece tímida a procura das indústrias pelas cooperativas e a agência estadual de fomento. No primeiro caso, a recente introdução no estado e o baixo nível de conhecimento dos seus métodos e serviços podem justificar essa timidez. Já em relação à agência de fomento, fica difícil tal justificativa e, além disso, por melhor conhecer o ambiente econômico do estado ela deveria ter mais habilidade no desenho de linhas de crédito competitivas. Neste caso, problemas relativos à gestão, agravados pelas altas taxas de juros, parecem melhor responder por sua posição subsidiária.

2.3. – VALOR DOS EMPRÉSTIMOS

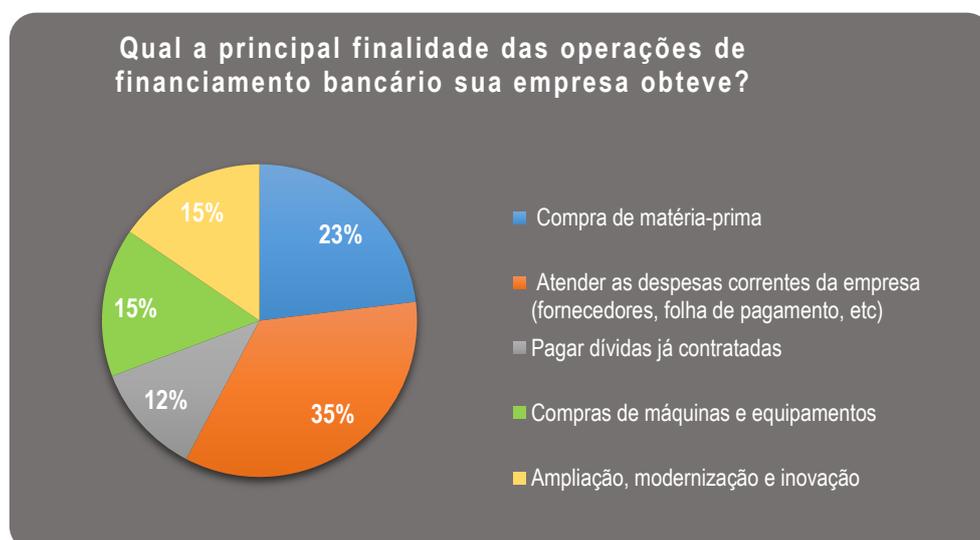
Conforme indicado anteriormente, a quase totalidade das indústrias tomadoras dos créditos (86%) são de micro e pequeno porte, donde seria de se esperar sua concentração nas faixas dos empréstimos de menor valor. Todavia, isso não se verifica. Conforme se pode verificar pelo exame da figura a seguir, os valores

dos empréstimos estão similarmente distribuídos por todas as faixas de valores pesquisadas, de R\$ 10 mil até mais de R\$ 1 milhão.



3. INVESTIMENTOS E CAPITAL DE GIRO – FONTES E VALORES

Esta seção analisa, separadamente, o destino, as fontes e os valores dos financiamentos. No que concerne à destinação do crédito, verifica-se que o valor dos financiamentos para Capital de Giro (Despesas Correntes e aquisição de matéria-prima = 58%) supera o de Investimento (Máquinas/equipamentos e ampliação/modernização = 30%). Não foi, propositalmente, considerado nesta divisão o valor reservado para pagamento de dívidas já contraídas (12% do total dos financiamentos), visto que esta despesa pode se referir tanto a uma quanto a outra das classes de despesas acima. Vale o registro dos elevados percentuais dos financiamentos de Despesas Correntes (35%) e Dívidas Contratadas (12%).



A causa, tanto da destinação preferencial dos financiamentos para o “giro”, quanto os valores elevados de dívidas e despesas correntes, deve estar associada a atual crise financeira que se abateu sobre o país e, em especial, sobre o setor produtivo da economia.

3.1. – INVESTIMENTOS

Pela análise do gráfico abaixo verifica-se que, mesmo sendo elevada a necessidade de crédito, é baixa a procura por instituições bancárias. A grande maioria das empresas financia seus negócios com recursos próprios ou recorre a fontes oficiosas, apesar das desvantagens e riscos.

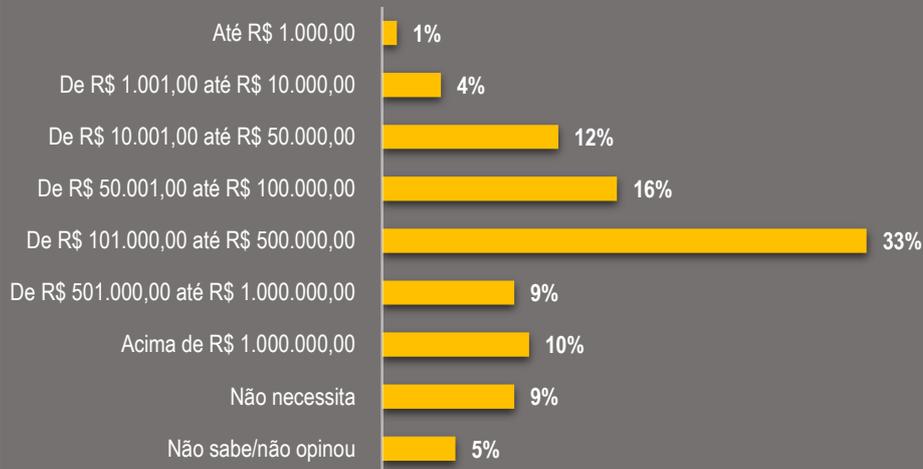


A soma dos valores percentuais é maior que 100% devido a questão permitir até 3 alternativas

A crônica dificuldade deste acesso ao crédito oficial parece ter criado uma aversão nas empresas, que acabam por desenvolver uma espécie de “vacina” contra o sistema de financiamento bancário e optando por fontes de crédito pouco recomendáveis e até impróprias. Certamente, deve ter pesado, também, nesta opção; a falta da “cultura do crédito” nos empresários, típica de economias pouco desenvolvidas como a nossa. Seja como for, numa e noutra dessas possibilidades, vale a recomendação de esforços do sistema bancário e das instituições de apoio competitivo no sentido de reverter esta tendência.

O valor deste tipo de financiamento, indicado na figura a seguir, está concentrado na faixa dos R\$ 101 mil a R\$ 500 mil, o que pode ser considerado baixo.

Qual o valor aproximado de empréstimo, em condições de mercado, sua empresa necessita para financiar investimentos no seu negócio?



3.2. – CAPITAL DE GIRO

As mesmas considerações e recomendações feitas, anteriormente, em relação a fontes e valores do financiamento do investimento podem ser aqui repetidas. Aqui, como lá, as empresas preferem, fontes não oficiais para financiar seu capital de giro.

Conforme se verifica, as empresas dão preferência a soluções práticas, como financiamento próprio, arranjos internos para agilizar suas receitas ou negociações com fornecedores; em detrimento das soluções oferecidas pelo financiamento bancário.

Como foi financiado o capital de giro do seu negócio nos últimos dozes meses?



A soma dos valores percentuais é maior que 100% devido a questão permitir até 3 alternativas

Relativamente ao valor do financiamento do *capital de giro*, valem as mesmas observações feitas para o valor do *investimento*.



Vale o registro do percentual de empresas que dizem não necessitar/não sabem opinar, quando indagadas sobre suas carências de recursos financeiros para investimento (14%) e para capital de giro (16%). Na atual conjuntura atravessada pela economia nacional, tais afirmações são, no mínimo, apressadas e estão a merecer pesquisa adicional que investigue suas causas.

4. CRÉDITO – PRINCIPAIS OBSTÁCULOS

Parte dos obstáculos que as empresas enfrentam ao buscar financiamentos para seus negócios já foi indicada na Seção 2.1. Lá, focalizou-se, especificamente, a questão do acesso. Na presente seção, serão analisados os óbices que, na opinião das empresas, dificultam a obtenção do crédito; não só no que concerne às instituições de crédito como em relação a si próprias.

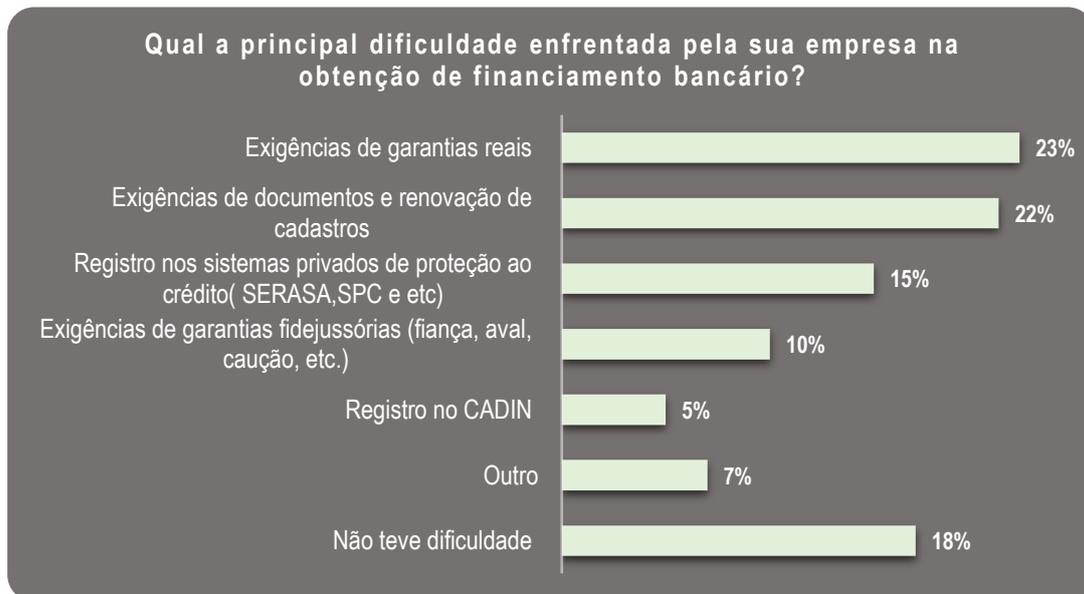
Pelo exame do gráfico a seguir é possível verificar que são poucas as empresas que não tiveram dificuldade na contratação do crédito (18% do total). A grande maioria, (82% do total) enfrentaram algum tipo de dificuldade; sendo as principais: Cadastro (42% do total) e Garantias (33% do total).

Cadastro dos tomadores é fundamental, pois assegura ao sistema bancário, e à economia em geral, que eles tenham comprovada capacidade de pagamento e reputação de bons pagadores. Uma espécie de *cadastro positivo* que garante o retorno do empréstimo ao erário.

Todavia, cabe aqui uma observação. O empresário na situação de inadimplente, portanto *sem cadastro*, está demonizado. Alijado do crédito, não lhe resta outra alternativa senão sobreviver com seus próximos recursos ou, não raro, desistir do seu negócio. Numa economia em que o maior empregador é o próprio estado, os empreendedores são imprescindíveis, pois que são geradores de emprego e renda. O Tocantins tem que fazer um grande esforço para que parte do contingente de funcionários, atualmente, alojados na Administração Pública migre para a iniciativa privada, aliviando as contas públicas e reestabelecendo o

equilíbrio fiscal do estado. A supressão/anulação de uma empresa/empresário privado, por falta de financiamento, vai no sentido oposto deste raciocínio.

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

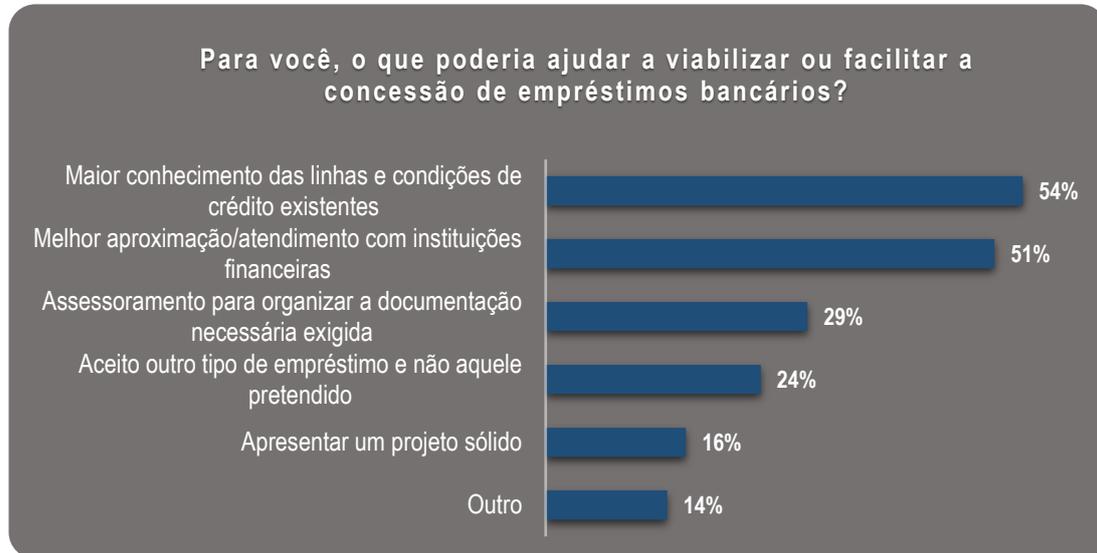


As Garantias constituem a segunda classe de dificuldades das empresas na busca de crédito. A exigência de *garantias reais* supera a de *garantias fidejussórias*. Sendo a maioria das empresas de micro e pequeno porte, é comum que as propostas de crédito cheguem ao sistema bancário com deficiência ou assimetria nas informações contábeis/gerenciais, o que aumenta a dificuldade no processo de análise do banco e eleva o risco da operação. Quanto maior o risco, maior a exigência de garantias do emprestador. Forma-se assim um ciclo vicioso, em que a empresa não cresce por não lograr o empréstimo e, por não crescer, não tem bens a oferecer em garantia daquele.

O rompimento deste ciclo imobilizador depende da existência de institutos de garantia de crédito, que viabilizem acesso dos pequenos negócios às melhores linhas. Tais instituições de natureza, idealmente, privada; podem oferecer assessoria/aval técnico além da financeira, viabilizando a superação da carência de garantias e auxiliando no aperfeiçoamento nas propostas a serem aportadas aos bancos. Aqui o papel das instituições de apoio competitivo (Sistema “S”) já desempenha papel importante e poderia ampliá-lo.

5. MEDIDAS MITIGADORAS - PRINCIPAIS SUGESTÕES

Analisados os obstáculos ao crédito, pode-se passar às iniciativas que concorram para sua mitigação. O gráfico abaixo indica as sugestões dos próprios empresários.



A soma dos valores percentuais é maior que 100% devido a questão permitir até 3 alternativas

Pode-se dizer que todas as sugestões dos empresários apontam na direção geral da necessidade de maior interação entre o fornecedor e o tomador do crédito. Os empresários dizem mal conhecer a natureza e características do crédito, mal atendidos, mal assessorados, incapazes de apresentar um pleito “sólido” e, em função disso dispostos a aceitar um tipo de crédito não desejado ou não consentâneo às suas necessidades. Este *divórcio* é de todo injustificável e parece ter raízes no afastamento/comodismo de ambas as partes.

O gráfico a seguir, traz uma relação das instituições que, na opinião dos industriais, lhes são mais próximas. Mais uma vez comparece aqui uma tendência já evidenciada quando tratamos das instituições de crédito (Seção 2.2), e de Investimentos (Seção 3.1), qual seja: um persistente afastamento das empresas das instituições de crédito cujo objetivo precípua é o fomento ao desenvolvimento social e econômico.

Como se verifica pelo exame do gráfico, a maior delas – Banco da Amazônia - é o quarto colocado entre 10 (dez) instituições ranqueadas. Nos 6º e 7º lugares aparecem as cooperativas de crédito e, no 8º lugar, a Agência de Fomento do Estado do Tocantins. Nos três primeiros lugares do “ranking” comparecem dois bancos públicos de varejo e um banco privado, numa total inversão do que seria desejável.

As razões que dão causa a este nefasto afastamento e/ou inversão de posições, estão a merecer maior detalhamento, visto que as instituições de natureza pública têm no crédito social sua única razão de ser, além de, por disposição constitucional, serem os destinatários preferenciais de recursos públicos com tal finalidade e, por fim, serem habilitados, por disposições legais, a operarem com juros subsidiados.

Quais Instituições financeiras sua empresa mais se relaciona?

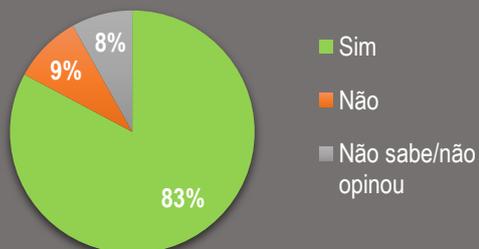


A soma dos valores percentuais é maior que 100% devido a questão permitir até 3 alternativas

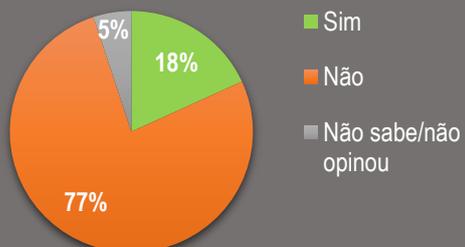
Além das instituições financeiras que tem maior relacionamento com os industriais, lhes foi também, perguntado sobre suas demandas e deficiências no que concerne ao crédito. Os gráficos abaixo indicam o resumo das suas respostas.

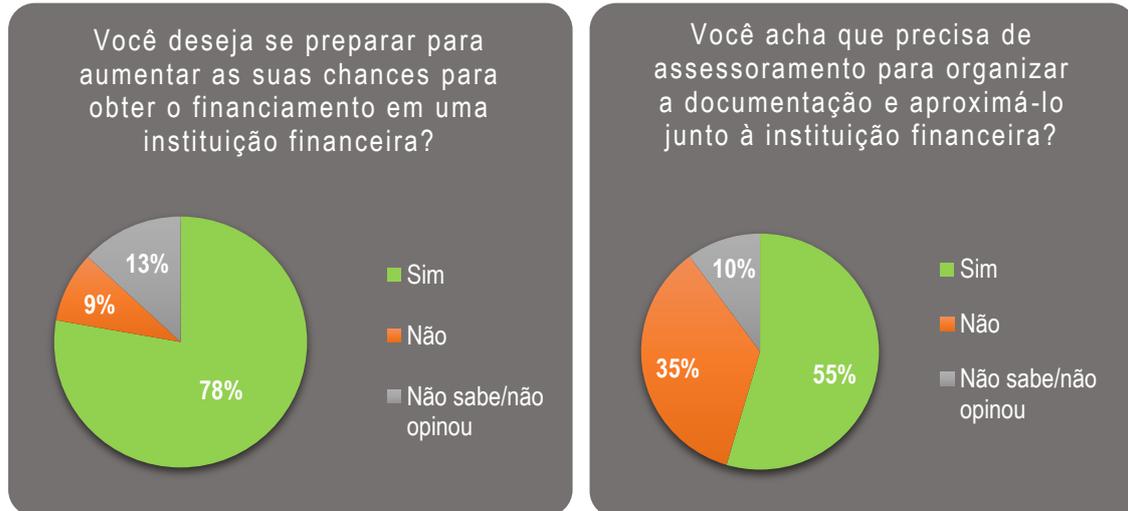
Sob qualquer prisma de análise das respostas fica constatado, por um lado, o desejo das indústrias de se aproximar dos bancos para financiar a ampliação de seu negócio e, de outro, a expressiva carência relativamente, à informação, capacitação e assessoramento para tal fim. Neste ambiente, escusadas são as referências ao importante papel dos próprios bancos e das entidades de apoio competitivo, como o Sistema "S", na reversão dessa perversa dicotomia.

Você possui interesse em efetuar um projeto de investimento para sua empresa?



Você já recebeu algum tipo de capacitação para facilitar o Acesso ao Crédito e fontes de financiamento para seus negócios?





CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Muito embora a questão do crédito para indústria ainda comporte detalhamentos em alguns pontos, o volume de dados que assoma da presente análise já permite conclusões e, na sua esteira, algumas recomendações.

Cerca de 60% das indústrias do estado necessitam de crédito. Todavia, são grandes as dificuldades enfrentadas, especialmente, pelas micro e pequenas, na busca do mesmo. A consequência é que menos da metade dessas indústrias é contemplada com financiamento e, ainda assim, apenas uma em cada quatro na medida de suas necessidades. Se este universo de contemplados já é restrito, o cenário fica ainda pior quando se focam as instituições públicas de fomento que, ainda que criadas com esta finalidade, não conseguem captar nem um terço dos necessitados.

Há deficiências tanto do lado das indústrias como do lado dos bancos. Do lado das indústrias fica patente um desalento e um amadorismo na busca do crédito e, do lado dos bancos, uma carência no fornecimento de informações e uma necessidade urgente de reformulação de métodos e serviços. O resultado desta interação defeituosa é um afastamento voluntário, para não dizer divórcio, das empresas em relação ao sistema de crédito oficial. As instituições públicas, portadoras de crédito que deveria ser rápido, fácil, de baixo custo e orientado para o desenvolvimento socioeconômico; são as últimas colocadas, ou quase, na preferência das empresas.

Dos obstáculos à ampliação do crédito a inexistência de um “bom” cadastro e de garantias por parte das empresas são os principais. Metade delas está alijada de novos financiamentos devido à problemas de inadimplência financeira e um terço por falta de garantias a oferecer. A superação destes obstáculos exigirá dos atores envolvidos o estabelecimento de linhas de atuação que, por um lado, garanta o retorno ao erário do capital emprestado, mas, por outro, cuide de não afastar da economia os empreendedores, potenciais criadores de emprego e renda, especialmente, num estado que precisa equilibrar suas contas desobrigando-se de uma “folha de pessoal” excessivamente carregada.

Posto que é comprovada a demanda por crédito, um grande e coletivo esforço, promovido e gerido pelo poder público, envolvendo instituições de crédito, agentes financeiros e empresários; deve agora ser feito para debelar os obstáculos aqui indicados e criar um ambiente de crédito fácil, barato e abrangente.