

# Pesquisa sobre Investimento e Crédito

**DECOMTEC**

Área de Competitividade

## Pesquisa FIESP sobre Crédito ao Investimento na Indústria Paulista 2006-2007

**Equipe Técnica**

23 de julho de 2007



**PRESIDENTE**

Paulo Skaf

**DECOMTEC****DIRETOR TITULAR**

José Ricardo Roriz Coelho

**DIRETOR TITULAR ADJUNTO**

Pierangelo Rossetti

**DIRETORIA**

Carlos Frederico Queiróz de Aguiar

Carlos William de Macedo Ferreira

Carlos Zabani

Cláudio José de Góes

Denis Perez Martins

Dimas de Melo Pimenta III

Eduardo Rabinovich

Elias Miguel Haddad

Francisco Xavier Lopes Zapata

Guilherme Archer de Castilho

João Roberto Minozzo

Karina Mendes de Carvalho Nardoza

Laércio Barbosa

Luiz Carlos Tripodo

Manoel Canosa Miguez

Mário Ceratti Benedetti

Maurício Linn Bianchi

Newton de Mello

Pedro Martins da Silva

Sérgio Paulo Pereira de Magalhães

Thaisa Lamana Mendes de Carvalho Vasone

Wilson José Farhat Júnior

**ÁREA DE COMPETITIVIDADE****GERENTE**

Renato Corona Fernandes

**EQUIPE TÉCNICA**

Andrea Bandeira

Egídio Zardo Junior

Fernando Momesso Pelai

João Alfredo Saraiva Delgado

José Leandro de Resende Fernandes

Paulo Henrique Rangel Teixeira

Paulo Sergio Pereira da Rocha

Pedro Guerra Duval Kobler Corrêa

Silas Lozano Paz

Vanderléia Radaelli

**ESTAGIÁRIOS**

Bruna Mara de Souza Filho

Carlos Eduardo Ruiz Teixeira

Celso Rodrigues Batista

Guilherme Riccioppo Magacho

Lucas Worceman Elias

**APOIO**

Maria Cristina Bhering Monteiro Flores

Milena da Veiga Toro

## Índice

Apresentação.....	4
Resumo Executivo.....	6
Microempresas.....	7
Pequenas empresas.....	8
Médias empresas.....	10
Grandes empresas.....	11
1. Introdução.....	13
2. Como a indústria busca informação sobre linhas de financiamento?.....	14
2.1. Quais são os canais de informação mais utilizados?.....	14
2.2. Quantas consultas as empresas realizam antes de contratar um financiamento?.....	15
2.3. Síntese por Porte.....	16
3. Qual o grau de conhecimento da indústria sobre as linhas de financiamento oficiais?.....	19
3.1. Qual a percepção da indústria sobre o seu conhecimento das fontes públicas?.....	19
3.2. Como essa idéia pode ser resumida?.....	19
3.3. Quais são as linhas de financiamento público mais conhecidas pela indústria?.....	20
3.4. Qual a percepção da indústria sobre sua capacidade de utilizar fontes públicas?.....	21
3.5. Quais são as linhas públicas de financiamento que a indústria mais utiliza?.....	22
3.6. Síntese por Porte.....	23
4. Quais são as fontes de financiamento que a indústria de fato utiliza?.....	28
5. Quais são os obstáculos mais frequentes à obtenção de crédito?.....	30
5.1. Síntese Geral.....	30
5.2. Análise por importância do obstáculo.....	31
5.3. Síntese por Porte.....	33
6. Análise de um conjunto selecionado de obstáculos.....	41
6.1. Juros.....	42
6.2. Burocracia.....	44
6.3. Garantias.....	45
7. Que linhas de financiamento a indústria gostaria de ter à sua disposição.....	45
7.1. Síntese geral.....	45
7.2. Síntese por porte.....	46
8. O que se pode fazer para melhorar o financiamento à indústria?.....	46
ANEXO – Linhas e necessidade de financiamento das empresas.....	51

## Apresentação

Ainda que a redução dos juros apresente tendência irreversível, não será suficiente para garantir o aumento do investimento produtivo e o crescimento sustentado da economia.

A Selic, após atingir seu ponto mais elevado no início de 2003 e voltar a aumentar em 2005, retomou uma lenta trajetória de queda, fator que contribuiu para baixar tanto os juros médios dos recursos livres (aplicados pelo mercado) quanto a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). A combinação da redução dos juros com a introdução de inovações financeiras (destaque para o crédito consignado) favoreceu a expansão do crédito à pessoa física, impulsionando o consumo e criando uma demanda potencial por mais investimentos.

Embora a TJLP tenha caído ao seu menor nível desde 1994, o BNDES ainda enfrenta dificuldades para atingir suas metas de desembolso. Como é a fonte da quase totalidade dos recursos de longo prazo disponíveis no Brasil, a ociosidade de seus recursos mostra que, para o financiamento aos investimentos, ao lado do seu custo total - soma da TJLP com o *spread*, a taxa de risco do BNDES e o *spread* do agente -, há outros obstáculos importantes a superar.

Além da burocracia, são obstáculos: (i) para as micro e pequenas empresas, a falta de capacitação delas, de informação e de garantias; (ii) para as médias e grandes empresas, a inadequação das linhas de financiamento; e (iii) o baixo interesse dos bancos privados em repassar recursos do BNDES.

Para identificar e dimensionar esses obstáculos e propor soluções, que ganham ainda mais importância com a queda das taxas de juros, a FIESP realizou a Pesquisa de Crédito ao Investimento (PCI). Contando com informações de 261 empresas industriais de todos os portes (micro, pequenas, médias e grandes), a pesquisa analisou as estratégias de busca por informação, o conhecimento e capacitação das empresas industriais quanto ao uso de recursos públicos e os obstáculos enfrentados pela indústria para acessar recursos para investimento, públicos ou não.

Apesar da amostra ser pequena, os resultados dessa pesquisa confirmam tendências verificadas em estudos anteriores e em trabalhos de campo realizados por esta Federação, por exemplo, em Arranjos Produtivos Locais (APLs). Cabe assinalar que a PCI será complementada futuramente pela Pesquisa de Crédito para Capital de Giro.

Além disso, mais dois estudos estão sendo realizados paralelamente: (i) um que analisa o perfil das operações de crédito do BNDES; e (ii) outro que analisa os efeitos da redução do compulsório sobre o investimento produtivo.

Esperamos, por meio das propostas apresentadas, contribuir para alavancar o crédito para investimento e, conseqüentemente, aumentar a competitividade da indústria paulista e o bem-estar da população.

Atenciosamente,

***José Ricardo Roriz Coelho***

Diretor Titular DECOMTEC - FIESP

## Resumo Executivo

A “Pesquisa FIESP sobre o financiamento de investimentos na indústria paulista 2006-2007” tem como objetivo contribuir para melhorar as condições de financiamento encontradas pelas empresas do Estado de São Paulo e facilitar a expansão do crédito para o investimento industrial, assegurando, em última instância, o aumento da competitividade da indústria.

Sempre sob a ótica da demanda por crédito, investigou, primeiramente, os canais utilizados pelas empresas industriais para obter informação sobre as linhas oficiais de financiamento ao investimento, dividindo-os em dois grupos: (i) passivos, como o recebimento de impressos comerciais enviados pelos bancos; e (ii) ativos, como a visita a instituições financeiras.

Em seguida, colheu informações a respeito do conhecimento (geral e específico) das empresas sobre as linhas oficiais de financiamento e da percepção com relação à capacitação que dispõem para utilizar o financiamento público.

Numa etapa seguinte, levantou as linhas públicas que a indústria utiliza, procurando relacionar o uso das mesmas ao conhecimento e à capacitação verificados anteriormente. Foram igualmente levantadas as fontes de recursos, públicas ou não, que a indústria utiliza efetivamente para financiar seu investimento.

Finalmente, procurou identificar os obstáculos enfrentados pela indústria em sua busca por recursos para investir.

Aspecto relevante: tudo foi feito segundo o porte das empresas. Para tanto, as respostas foram organizadas segundo a classificação por porte utilizada pelo IBGE, ou seja:

- Micro: indústrias com até 4 funcionários;
- Pequena: indústrias com 5 a 99 funcionários;
- Média: indústrias com 100 a 499 funcionários;
- Grande: indústrias com 500 ou mais funcionários.

Esse agrupamento permitiu fazer dois tipos de análise: (i) por porte (“análise por coluna”), na qual as respostas das empresas com mesmo tamanho são hierarquizadas; (ii) comparação entre os portes (“análise por linha”), na qual se buscou identificar as respostas que caracterizavam cada porte.

A “análise por coluna” permite observar, por exemplo, que os custos elevados do investimento são um importante obstáculo para as microempresas. A “análise por linha”, mostra, todavia, que os custos são, relativamente, menos importantes para essas empresas que para as demais. Isso porque muitas microempresas atribuem maior importância a outros problemas – sobressaem os de gestão e os de relacionamento com os bancos.

Com base nessas análises, foi possível observar distintos padrões de relacionamento entre as empresas e os bancos e, portanto, discutir as diferentes formas de acesso às linhas existentes de financiamento ao investimento.

Ao fim de cada seção é apresentada a síntese da análise por porte, o que permite identificar prioridades e propor soluções orientadas para os problemas específicos enfrentados por empresas segundo o porte.

### **Microempresas**

Segundo a pesquisa, as microempresas se informam sobre as linhas e as condições de financiamento principalmente por meio do contato com gerentes dos bancos e de impressos comerciais que recebem das instituições financeiras.

Por outro lado, essas empresas se dizem muito mal informadas e mal capacitadas para usar as linhas oficiais de financiamento. Tal constatação ajuda a explicar porque são as que menos realizam consultas a instituições financeiras antes de assinar um contrato de financiamento; também as que menos utilizam o financiamento público.

Elas recorrem basicamente a três linhas: FINAME, PROGER e BNDES Automático. O FINAME, conhecido por 72% das microempresas, é utilizado por apenas 25% delas; o PROGER Investimentos, conhecido por 49%, é utilizado por 22%; por fim, o BNDES Automático, conhecido por 36%, é utilizado por apenas 9% delas.

Com respeito a todas essas linhas, nota-se uma razoável distância entre o grau de conhecimento e o de utilização. Em grande medida, essa distância está ligada aos obstáculos enfrentados pelas microempresas no processo de obtenção de crédito. Segundo a pesquisa, são três os principais obstáculos enfrentados.

Em primeiro lugar, aparecem os elevados custos totais<sup>1</sup>, igualmente importantes para as empresas dos demais portes. Entretanto, nota-se que o número de empresas que coloca os custos entre os três problemas mais importantes é menor entre as microempresas do que entre empresas maiores.

Em segundo aparece a burocracia, a qual também é relativamente menos importante para as microempresas que para as demais empresas.

Finalmente, tem-se a inadequação de produtos como terceiro obstáculo apontado por essas empresas a despeito da existência de produtos direcionados especificamente para elas.

Dois outros problemas, pela importância que lhes é atribuída, diferenciam as microempresas das demais.

Primeiro, o relacionamento bancário – na realidade, os bancos criam barreiras para reduzir o número de

---

<sup>1</sup> TJLP + *spread* e taxas do BNDES + *spread* do agente.

operações com empresas com esse perfil; segundo, os problemas relacionados à gestão, típicos de empresas desse porte e que envolvem itens como a inscrição no CADIN, a falta de plano de negócios e problemas financeiros.

Todos esses obstáculos acabam por influenciar o conjunto de fontes de recursos efetivamente utilizadas pelas microempresas para financiar seus investimentos. Dois grupos de fontes são particularmente importantes: o crédito bancário e o crédito mercantil. Entre os diferentes portes, as microempresas são as empresas que mais utilizam o crédito mercantil, particularmente o de clientes, e as segundas que mais frequentemente fazem uso do crédito bancário. Por outro lado, são as empresas que menos comumente utilizam recursos públicos oriundos do FAT, limitando-se em grande parte aos recursos do PROGER.

Outra observação relevante diz respeito ao *mix* de canais de informação utilizado por microempresas que usam o financiamento público. Esse *mix* difere da combinação empregada pelas empresas que não lançam mão desse tipo de financiamento. As que não utilizam recursos públicos obtêm informação principalmente por meio de dois canais: os impressos comerciais (80%) e contatos com bancos (53%). Já as que utilizam as linhas oficiais recorrem a um leque maior de canais: contato com gerentes (76%), consulta a *sites* (35%), consulta a entidades de classe (28%) e visita de representantes de bancos (28%).

Por tudo isso, a agenda para as microempresas destaca medidas associadas à informação, capacitação e uso de canais alternativos. Entre essas medidas estão:

1. Divulgar informações sobre crédito, por meio de impressos e de palestras;
2. Capacitar as indústrias para utilizarem melhor as linhas de crédito existentes;
3. Revisar os procedimentos de inscrição/cancelamento de registros no CADIN.
4. Estimular o aumento da capilaridade do sistema de financiamento ao investimento, por meio, por exemplo, de incentivos às cooperativas de crédito e às entidades de microcrédito.

### **Pequenas empresas**

Comparadas às microempresas, as pequenas, além de receberem maior atenção dos bancos comerciais, apresentam postura mais ativa.

A maior atenção das instituições financeiras se faz perceber pelo volume maior de e-mails que as pequenas empresas recebem delas. Apresentam atitude mais ativa porque, além dos canais utilizados pelas micro, consultam mais frequentemente os sites das instituições financeiras e as entidades de classe em busca por informação. Ainda assim, as pequenas empresas se sentem mal informadas e pouco capacitadas para usar fontes de financiamento oficiais.

Entretanto, a postura mais ativa e o recebimento de um volume maior de e-mails se traduzem em um número maior de consultas antes da assinatura de contratos de financiamento e em uma utilização pouco expressiva das linhas oficiais. Com efeito, as pequenas empresas utilizam, principalmente, o FINAME, o PROGER Investimentos e o Cartão BNDES. O FINAME, conhecido por 78% das pequenas, é utilizado por 39% delas. O PROGER Investimentos, apesar de conhecido por 48% delas, é usado por somente 13%. Da mesma forma, o Cartão BNDES, conhecido por 47%, é usado por apenas por 11%.

Assim como entre as microempresas, parte da distância entre conhecimento e uso das pequenas empresas reflete o conjunto de canais de informação utilizado. As empresas que utilizam fontes oficiais recorrem mais intensamente ao contato com gerentes (68%), à consulta a entidades de classe (36%) e recebem mais e-mail de bancos (38%). As empresas que não utilizaram recursos públicos contataram menos os gerentes (50%) e utilizaram mais os impressos comerciais como fonte de informação (50%).

Os obstáculos enfrentados pelas pequenas empresas são semelhantes aos enfrentados pelas microempresas. Seus principais problemas são: custos, burocracia e adequação de produtos - sem dúvida, os problemas de gestão também são importantes. Cabe frisar que as pequenas empresas utilizam mais frequentemente os recursos oriundos do FAT, principalmente os repassados pelo BNDES, e menos os recursos de clientes e empresas de *factoring*.

A agenda para as pequenas empresas destaca as seguintes ações:

1. Operacionalizar os mecanismos de garantia;
2. Reduzir a burocracia nas operações de investimento;
3. Reduzir a assimetria de informação no mercado de crédito;
4. Revisar os procedimentos de inscrição/cancelamento de registros no CADIN;
5. Divulgar informações de crédito por meio de impressos e de palestras;
6. Capacitar as indústrias a utilizarem as linhas de crédito;
7. Reduzir o custo do crédito para o investimento com ênfase nos *spreads* bancários.
8. Incentivar os bancos a operarem o crédito direcionado;
9. Estimular o aumento da capilaridade do sistema de financiamento ao investimento;
10. Rever o sistema de garantias entre o BNDES e seus agentes financeiros, uma vez que o sistema atual (o risco do crédito é exclusivamente do agente financeiro) representa um sério obstáculo ao acesso das pequenas empresas aos recursos desse banco.

## **Médias empresas**

As empresas médias buscam ativamente informação sobre linhas de financiamento, visto que visitam as instituições financeiras e consultam entidades de classe com frequência. São também alvo do interesse das instituições financeiras cujos representantes regularmente as visitam. Mesmo dizendo que são mal informadas, afirmam ter capacidade de usar as fontes públicas de financiamento.

Como revelado pela pesquisa, o maior conhecimento dessas empresas a respeito das linhas se traduz em um maior número de consultas antes da assinatura de contratos de crédito. Porém, esse grau relativamente alto de conhecimento não acarreta uso mais intenso das linhas públicas de financiamento.

Quanto às linhas de financiamento, usam basicamente o FINAME, conhecido por 89% e utilizado por 38% delas. As demais linhas, embora bem conhecidas, são pouco utilizadas. O Cartão BNDES é conhecido por 43%, mas usado por somente 5% delas. O BNDES Automático é conhecido por 56% e utilizado por apenas 4% delas. O Modermaq é conhecido por 41% e utilizado por apenas 4%.

Com relação aos canais de informação empregados, observa-se que o conjunto ao qual as médias empresas recorrem quando buscam linhas oficiais de crédito é semelhante ao das que não fazem uso dessas linhas. Esses dois grupos utilizam igualmente os canais: contato com gerentes e visita de representantes de bancos. Entretanto, as que usam recursos públicos utilizam mais intensamente a consulta a instituições financeiras, a entidades de classe e a terceiros.

Em termos de fontes, o crédito bancário é o destaque para esse porte, particularmente o dos bancos privados. Essas empresas são as que mais recorrem aos bancos privados para financiamento e as que menos utilizam os recursos do FAT.

Os problemas enfrentados pelas médias empresas se assemelham aos das grandes empresas: custos, produtos e burocracia. Entretanto, para elas, a inadequação de prazos e carências é particularmente importante, principalmente quando se leva em consideração que revelam elevado conhecimento acerca das linhas e se dizem bem capacitadas quanto ao uso das fontes públicas de financiamento.

Por outro lado, as médias empresas também enfrentam problemas característicos de empresas menores. As garantias, por exemplo, estão entre esses problemas, o que reforça a necessidade de se criar alternativas, como o seguro de crédito, e de se mudar aspectos operacionais dos fundos de aval.

A agenda para as empresas médias destaca as seguintes ações:

1. Rever valores, prazos e carências das linhas existentes;
2. Desenvolver novas linhas, orientadas especificamente para as médias empresas;
3. Reduzir o custo do crédito para o investimento;

4. Operacionalizar instrumentos de garantias;
5. Reduzir a burocracia nas operações de investimento;
6. Incentivar os bancos a operarem linhas de crédito direcionado.

### **Grandes empresas**

As grandes empresas são, de um lado, mais agressivas na busca por informações e, de outro, mais favorecidas pela atenção dispensada pelos bancos aos tomadores de crédito.

Utilizam intensamente a maioria dos canais de informação, particularmente o contato com gerentes e a consulta a *sites* das instituições financeiras. Além disso, recebem informações das instituições financeiras, as quais lhes dedicam um número bem maior de visitas e lhes enviam um número bem maior de e-mails. Embora afirmem serem pouco informadas sobre as linhas públicas de financiamento, demonstram ser as empresas com maior conhecimento sobre o assunto e se revelam, em sua grande maioria (68%), capacitadas a utilizá-las. Por esta razão, são as empresas que fazem o maior número de consultas antes de assinar contratos de financiamento.

Ademais, esse grupo de empresas é o que apresenta maior grau de conhecimento e de utilização das linhas públicas de financiamento. O FINAME, conhecido por 85%, é usado por 55% das empresas. O BNDES Automático, conhecido por 73%, é usado por 36%. O Modermaq, conhecido por 39%, é usado por 13%. Finalmente o FINEM, linha desenhada especificamente para esse porte de empresas, conhecido por 39%, é usado por, apenas, 20%.

As grandes empresas são beneficiadas por um amplo leque de fornecedores de crédito. São as empresas que mais fazem uso do crédito mercantil, basicamente concentrado em fornecedores, e as que mais utilizam recursos do FAT via BNDES. Portanto, não por acaso, as grandes empresas são as que menos recorrem a operações com os bancos privados para financiar seus investimentos.

Considerando os obstáculos enfrentados por essas empresas para obtenção crédito, os mais citados são: custos, produtos e burocracia. A intensidade com que são citados está relacionada com a qualidade da estrutura dessas empresas (porte) e com o grau de acesso aos mercados internacionais. A melhor estrutura faz com que problemas de gestão e garantias não sejam tão importantes como são para as empresas menores que elas. O acesso a mercados internacionais, por sua vez, lhes proporciona um *benchmark* de produtos de sistemas financeiros. Diferenciam-se das empresas médias a por utilizarem em maior grau o crédito público, o que as torna mais sujeitas à burocracia e aos custos associados a ela.

As medidas prioritárias para grandes empresas são:

- 1) Reduzir o custo do crédito para investimentos;

- 2) Facilitar o acesso, com ênfase na redução de burocracia
- 3) Adequar os produtos existentes e desenvolver novos produtos com perfil apropriado.

## 1. Introdução

Este estudo avalia os aspectos mais relevantes com respeito ao crédito para a indústria, não de maneira agregada, mas por porte, visto que uma política de financiamento é mais eficaz quando trata as empresas segundo o tamanho.

Resumidamente, as principais conclusões contidas no texto são:

- O nível de acesso a informações na indústria melhora com o aumento do porte, sendo mais deficiente no caso das micro e pequenas empresas, o que aponta para a necessidade de se estabelecer canais de informação alternativos;
- A situação é ainda mais grave no que tange às linhas de financiamento oficiais. De uma maneira geral, a indústria se sente muito pouco capacitada a utilizar essas linhas e, portanto, a articulação de meios para capacitá-la se mostra crucial;
- Assimetrias por porte tanto em relação ao acesso à informação quanto em relação à capacitação para o uso das fontes oficiais repercutem no uso que as empresas fazem dessas fontes;
- Para aumento do investimento produtivo, é preciso atuar em diversas frentes. Assim, entre outras medidas, deve-se procurar: melhorar a capacitação na utilização das linhas privadas e oficiais; reduzir o custo do crédito (mediante cortes nos juros básicos e *spreads*); e eliminar obstáculos existentes que dificultam o acesso aos recursos.

É importante ter presente que esses obstáculos persistem mesmo quando o perfil das linhas de financiamento é adequado e os recursos são disponíveis. Disso decorre que a solução, ou no mínimo a atenuação dos problemas existentes, depende de um arranjo de medidas complementares às diretrizes de alto escalão do governo.

Embora a política econômica seja a causa de parte das deficiências da oferta e de efetiva utilização dos recursos pela indústria nacional, a solução de muitas das deficiências não depende apenas de corrigir ou mudar essa política. Na realidade, novos paradigmas de articulação institucional entre setor público e setor privado terão que ser criados para aprimorar a concepção e penetração dos mecanismos de crédito na economia, mais especificamente na indústria.

A pesquisa, realizada no final de 2006, envolveu 261 empresas de todos os portes. O fato da amostra ter sido pequena é irrelevante, pois o objetivo da pesquisa foi identificar tendências. Por outro lado, a demora

de sua publicação é aspecto de menor importância, uma vez que os problemas levantados ainda continuam presentes.

## 2. Como a indústria busca informação sobre linhas de financiamento?

### 2.1. Quais são os canais de informação mais utilizados?

A indústria se mantém atualizada sobre políticas de financiamento e crédito bancário de três maneiras: (i) por meio do contato direto com a gerência dos bancos; (ii) por meio de visitas de representantes de instituições financeiras; e (iii) realizando consultas nos *sites* dessas instituições (tabela 1).

Ainda que as empresas, independentemente do porte, utilizem o contato direto como principal forma de obtenção de informação sobre financiamento e crédito, micro, pequenas, médias e grandes empresas se valem dele com intensidades diferentes.

As microempresas, por exemplo, cujo contato com gerentes de bancos é o menos intenso entre as empresas de diferentes portes, têm nos impressos comerciais a sua segunda principal fonte de informações. As pequenas empresas, por sua vez, recorrem mais intensamente à Internet. As médias e grandes empresas, além de manterem um relacionamento mais estreito com os gerentes dos bancos, têm nas visitas que estes lhes fazem a segunda melhor maneira de obterem informação. Cabe destacar que as grandes empresas utilizam mais intensamente que qualquer outra empresa a maioria dos canais de informação.

**Tabela 1 – Canais de informação sobre alternativas de financiamento**  
(em % do total de respostas)

Canais utilizados	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
	/Amostra 250	44	65	104	37
Contato com a gerência de bancos	76,4	68,2	64,6	82,7	89,2
Visitas de representantes de instituições financeiras	45,2	27,3	30,8	54,8	64,9
Consulta a <i>sites</i> de instituições financeiras	35,6	25,0	46,2	29,8	45,9
Impressos recebidos pelo correio	32,8	45,5	35,4	26,9	29,7
E-mail de instituições financeiras	28,0	18,2	33,8	23,1	43,2
Consultas a entidades de classe	26,8	22,7	33,8	29,8	10,8
Visitas a instituições financeiras	19,2	11,4	12,3	23,1	29,7
Através de terceiros	14,8	20,5	18,5	15,4	-
Através de outras empresas	8,0	6,8	7,7	7,7	10,8
Eventos na minha cidade	7,6	6,8	6,2	6,7	13,5
Outra	4,0	6,8	4,6	1,0	8,1

Fonte e elaboração: FIESP.

Considerando especificamente os principais canais de informação, na seqüência são discutidos os quatro principais canais, destacando os diferenciais em termos de porte.

### 1. Contato com a gerência dos bancos

Como ilustrado pela tabela 1, o contato direto com a gerência dos bancos é a principal forma de obtenção de informações sobre as condições de financiamento. Entretanto, o contato com a gerência dos bancos é mais intenso entre as empresas maiores: 68,2% das micro e 64,6% das pequenas contatam os gerentes dos bancos, contra 82,7% das médias e 89,2% das grandes.

### 2. Visitas de representantes de instituições financeiras

As visitas de representantes de bancos às empresas são bem maiores entre as médias (54,8%) e grandes empresas (64,9%) que entre as micro (27,3%) e as pequenas (30,8%).

### 3. Consulta a sites de instituições financeiras

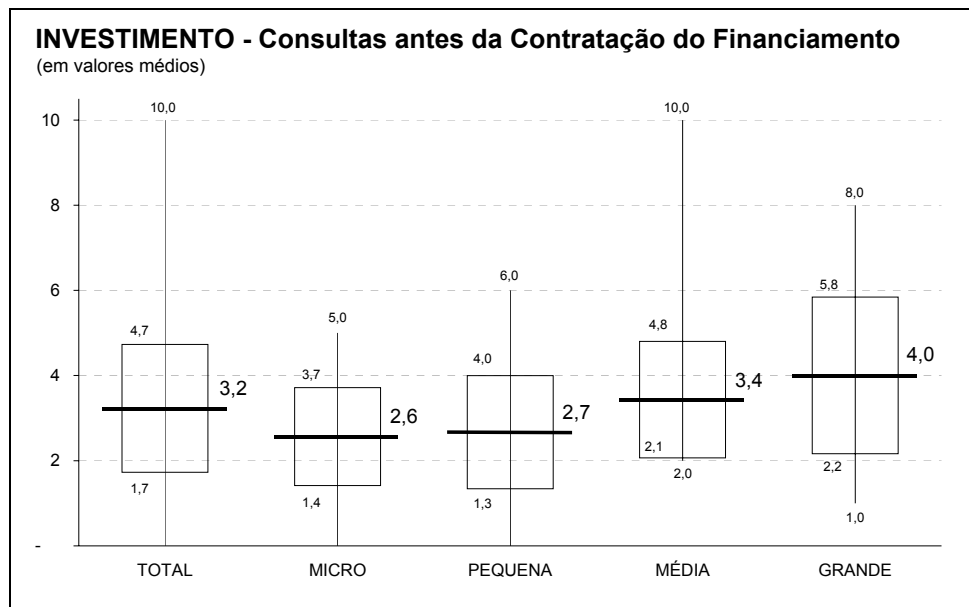
Os números sobre consulta a sites das instituições financeiras revelam um primeiro paradoxo: as médias empresas consultam bem menos que as pequenas empresas. Com efeito, a Internet parece pouco explorada por micro (25%) e médias empresas (29,8%). A diferença é significativa entre elas e as pequenas (46,2%) e as grandes (45,9%).

### 4. Uso de impressos recebidos pelo correio

É importante notar que 45,5% das microempresas utilizam os impressos comerciais enviados pelos bancos com fonte de informação sobre as condições de financiamento, percentual bastante superior aos das outras empresas.

## **2.2. Quantas consultas as empresas realizam antes de contratar um financiamento?**

A disponibilidade de informação influencia, em algum grau, o comportamento das empresas no momento de decisão. A pesquisa indica que a média de consultas a instituições financeiras aumenta proporcionalmente ao porte (gráfico 1).

**Gráfico 1**

Nota: 136 empresas responderam a essa questão (16 micros, 36 pequenas, 60 médias e 24 grandes).  
Fonte e elaboração: FIESP.

As empresas consultam as instituições financeiras em média 3,2 vezes antes de fechar um contrato de financiamento para investimento.

Quando o porte das empresas é considerado, percebe-se que a média de consultas sobre condições de financiamento cresce na medida que elas são maiores em tamanho. Assim, as microempresas fazem em média 2,6 consultas, as pequenas, 2,7, as médias, 3,4, e as grandes, 4 consultas. Isso sugere que ao explorar um número maior de canais de informação, as empresas acabam sendo mais criteriosas na busca por recursos financeiros - caso das grandes empresas.

**2.3. Síntese por Porte**

Para facilitar a análise por porte de empresa, os canais de informação podem ser agrupados em duas categorias:

1. Busca por informação, a qual inclui: contato com gerente, consulta de *sites*, consulta a entidades de classe, visita a instituições financeiras, através de terceiros, através de outras empresas, eventos; e
2. Acesso à informação, o qual inclui: visita de representantes de bancos, impressos recebidos, e-mails recebidos.

Para as duas categorias, a intensidade de uso é diretamente proporcional ao porte. Em outros termos, quanto maior a empresa, maior a busca e maior o acesso à informação.

### 2.3.1. Microempresas

Em termos de busca de informação, as microempresas aparecem em último lugar. Também aparecem em último nos quesitos consulta aos *sites* das instituições financeiras, a entidades de classe, visitas a instituições financeiras e busca de informações por meio de outras empresas.

O processo de busca dessas empresas se baseia preponderantemente no contato com a gerência dos bancos (68,2%) que é, todavia, o menor da média total da amostra. Também, o que diferencia essas empresas das demais é a utilização de terceiros para obtenção de informação (superior à média total e maior citação entre as empresas de qualquer porte).

No que se refere ao acesso às informações, as microempresas são as que menos recebem visitas de representantes e e-mails de instituições financeiras. O destaque, nesse caso, é o recebimento de impressos comerciais, o maior entre as empresas de todos os portes.

Em síntese, em termos de canais de informação, essas empresas se diferenciam das demais pela importância que atribuem às informações recebidas por meio de terceiros (busca de informações) e impressos recebidos pelo correio (acesso às informações). Isso explica porque são as que menos consultam as instituições financeiras - 2,6 vezes antes de assinar um contrato de financiamento.

### 2.3.2. Pequenas empresas

As pequenas empresas superam as micro em termos de busca e com relação aos quesitos ligados ao acesso às informações. Entretanto, na busca de informações assemelham-se às micro empresas em: contato com gerência de bancos (têm o menor percentual entre todas as empresas), informações recebidas por meio de terceiros e visitas a instituições financeiras. Na busca de informações, destacam-se, ainda, os canais consultas a *sites* e a entidades de classe (em ambos o maior valor entre os portes) e, em menor grau, a obtenção de informação através de outras empresas.

O acesso às informações é similar ao das microempresas, porque recebem poucas visitas de representantes das instituições financeiras e muitos impressos comercial.

Em síntese, quando comparadas às microempresas, as pequenas empresas apresentam uma postura mais ativa, expressa pelo maior número atribuído à consulta a *sites* e aos contatos com entidades de classe. Iniciam, dessa forma, um processo de construção do conhecimento e de rede. Por outro lado, os bancos já começam a buscar oportunidades de relacionamento com elas por meio da Internet.

Entretanto, a postura mais ativa das pequenas empresas não se traduz num número expressivo de consultas sobre as condições de financiamento, 2,7, o que pode ser, na verdade, resultado da estrutura que dispõem e

da prioridade dada, em um primeiro momento, ao processo de aprendizado (consulta a *sites* e a entidades de classe).

### **2.3.3. Médias empresas**

As médias empresas só são superadas pelas grandes na busca e no recebimento de informações. O contato com a gerência de bancos é intenso e são muito freqüentes as visitas a instituições financeiras (valores superiores à média total das empresas, sendo apenas menores que os das grandes). Entretanto, tal como as pequenas, consultam mais freqüentemente entidades de classe. Trata-se, portanto, de uma postura mais ativa.

O interesse dos bancos em estabelecer relações comerciais com as médias é claro, pois estas recebem freqüentemente a visita de representantes de instituições financeiras (54,8%) - superior à média geral e menor apenas que o das grandes.

Tudo isso se traduz num maior número de consultas antes da assinatura de contratos de financiamento - em média, 3,4.

### **2.3.4. Grandes empresas**

As grandes empresas usam intensamente a maioria dos canais, particularmente o contato com a gerência dos bancos e a visita de representantes das instituições financeiras. Demonstram ter uma postura mais agressiva na busca por informação, ao mesmo tempo em que são mais favorecidas no acesso a ela.

Na busca por informação, privilegiam o contato com a gerência dos bancos (89,2%) e a consulta aos *sites* das instituições financeiras (45,9%), seguida da visita a bancos (29,7%).

Em termos de acesso às informações, as grandes empresas são foco das instituições financeiras, as quais lhes dedicam um grande número de visitas (64,9%) e envio de e-mails (43,2%).

A postura agressiva das grandes empresas na busca por informação, favorecida por sua estrutura e porte, parece garantir um leque maior de alternativas, o qual pode ser traduzido, em última instância, pelo maior número de consultas antes de tomar um empréstimo - 4,0 vezes em média.

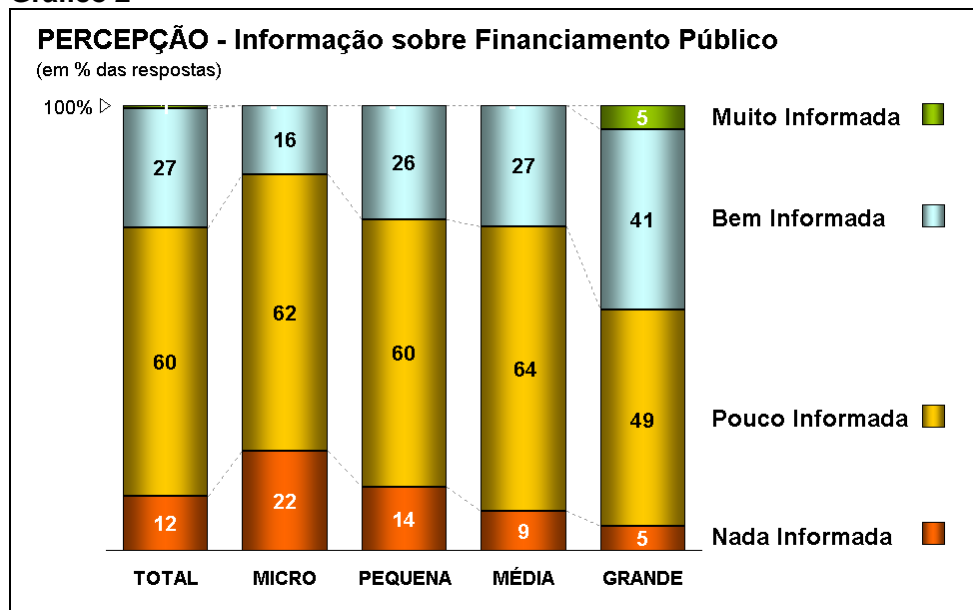
### 3. Qual o grau de conhecimento da indústria sobre as linhas de financiamento oficiais?

#### 3.1. Qual a percepção da indústria sobre o seu conhecimento das fontes públicas?

A indústria em geral se sente pouco ou nada informada em relação às atividades de financiamento de entidades financeiras públicas (gráfico 2). Do total de empresas que responderam ao questionário, 72% consideram-se sem nenhuma informação ou com muito pouca informação.

Cabe registrar, adicionalmente, que a percepção quanto ao conhecimento das fontes aumenta com o porte da empresa: 16% das microempresas, 26% das pequenas, 29% das médias e 46% das grandes se sentem bem ou muito informada. Entretanto, é importante notar que, mesmo entre as grandes, a maioria das empresas se sente pouco ou nada informada - o percentual é superior a 50% para as empresas de qualquer porte.

**Gráfico 2**



Nota: 255 empresas responderam a essa questão - 45 micros, 70 pequenas, 103 médias e 37 grandes. Fonte e elaboração: FIESP.

#### 3.2. Como essa idéia pode ser resumida?

De forma a reduzir o grau de conhecimento a uma medida mais sintética, empregou-se o chamado “índice de difusão do conhecimento”, calculado com base nas informações reveladas pelas empresas sobre as linhas oficiais de financiamento. Como se pode notar pela tabela 2, o índice indica ser mais difícil a situa-

ção das micro e pequenas empresas. O índice<sup>2</sup> mostra que, de uma maneira geral, as empresas conhecem pouco as linhas oficiais de financiamento. Exceto no caso das grandes empresas, todos os grupos apresentam valores menores que 0,5. Ainda assim, fica muito claro a distância existente entre as micro e pequenas empresas, de um lado, e as médias e grandes empresas, de outro.

**Tabela 2 – Índice de difusão do conhecimento sobre de linhas de financiamento oficiais**  
(em % do total de respostas)

	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>Amostra</b>	<b>236</b>	<b>39</b>	<b>64</b>	<b>100</b>	<b>33</b>
Investimento	0,42	0,30	0,38	0,46	0,50

Nota: 236 empresas responderam a essa questão, sendo 39 micros, 64 pequenas, 100 médias e 33 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

### 3.3. Quais são as linhas de financiamento público mais conhecidas pela indústria?

As linhas mais conhecidas para esse tipo de financiamento são: FINAME, BNDES Automático, PROGER Investimentos e Cartão BNDES (tabela 3)<sup>3</sup>. A seleção de tais linhas, por sua vez, deve-se a vários fatores. O FINAME, além de ser uma das linhas mais antigas, financia máquinas e equipamentos que, em alienação fiduciária, funcionam como garantia. O BNDES Automático também é uma linha antiga. O PROGER Investimentos é uma linha voltada exclusivamente para as micro e pequenas empresas. Por fim, o Cartão BNDES foi recentemente objeto de intensa campanha publicitária.

Por outro lado, o conhecimento sobre a maioria das linhas aumenta de acordo com o porte, como indicado pela tabela abaixo.

Cada uma das principais linhas apontadas é detalhada na seqüência.

**Tabela 3 – Conhecimento de linhas de financiamento oficiais disponíveis**  
(em % do total de respostas\*)

CONHECE	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>Amostra</b>	<b>236</b>	<b>39</b>	<b>64</b>	<b>100</b>	<b>33</b>
FINAME	83,3	71,8	78,1	89,0	84,8
BNDES Automático	53,4	35,9	48,4	56,0	72,7
PROGER Investimentos	44,0	48,7	48,4	43,0	30,3
Cartão BNDES	44,0	38,5	46,9	43,0	45,5
Modermaq	31,2	7,7	25,0	41,0	39,4
ModerFrota	23,5	2,6	15,6	31,0	39,4
FINEM	16,2	7,7	4,7	19,0	39,4
Outras	1,7	-	1,6	2,0	3,0

\* Respostas múltiplas: as empresas marcaram todas as linhas que conhecem.

Nota: 234 empresas responderam a essa questão, sendo 39 micros, 63 pequenas, 99 médias e 33 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

<sup>2</sup> Que varia entre 0 (quando o conhecimento é pequeno ou se limita a poucas linhas) e 1 (quando todas as linhas são conhecidas entre as empresas).

<sup>3</sup> Dos 263 questionários retornados, 236 empresas responderam total ou parcialmente a essa questão, sendo: 39 micros, 64 pequenas, 100 médias e 33 grandes empresas.

## **FINAME**

De acordo com a pesquisa, o FINAME é a linha mais conhecida, além de ser a mais utilizada. É conhecida por 71,8% das microempresas, 78,1% das pequenas, 89,0% das médias e por 84,8% das grandes empresas. Tal resultado pode estar associado ao fato desta ser a mais antiga dentre as linhas analisadas.

## **BNDES Automático e Modermaq**

No caso do BNDES Automático e do Modermaq, o quadro não é tão homogêneo quanto tomado por porte. Enquanto apenas 35,9% das micros e 48,4% das pequenas empresas conhecem o BNDES Automático, 56,0% das médias e 72,7% das grandes afirmam conhecer a linha.

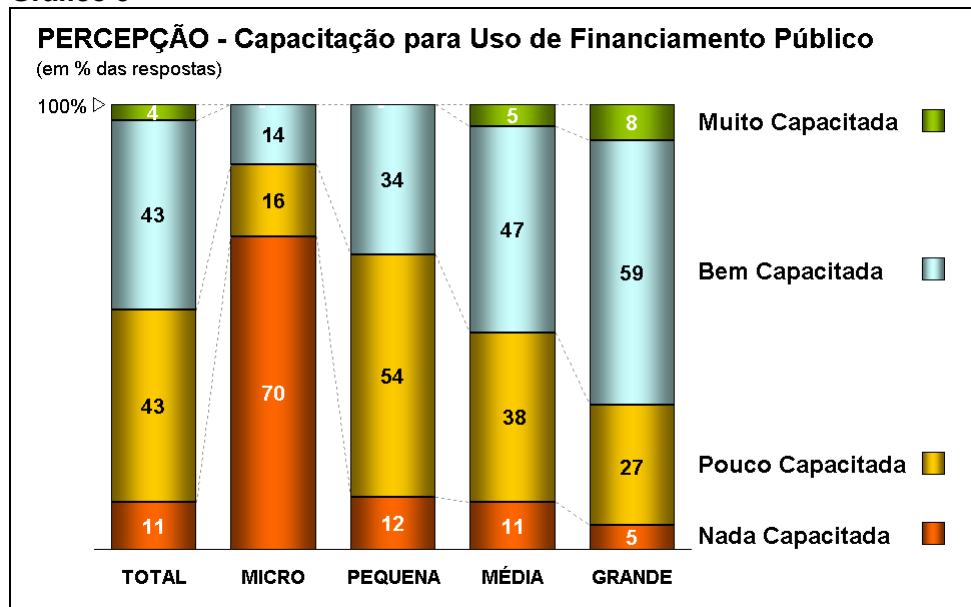
## **PROGER Investimentos e Cartão BNDES**

A diferença entre portes de empresas, em termos de conhecimento, é menor para o PROGER Investimentos e o Cartão BNDES, como revela a tabela 3, ainda que com percentuais médios menores quando comparados aos das mencionadas acima. Por ser o PROGER voltado especificamente para micro e pequenas empresas e o Cartão BNDES incluir também as médias, não surpreende serem estas linhas mais conhecidas entre as empresas desses portes.

### **3.4. Qual a percepção da indústria sobre sua capacidade de utilizar fontes públicas?**

Com base no quadro apresentado, pode-se afirmar que há uma clara assimetria por porte de empresa quanto à percepção da quantidade de informação que a empresa detém sobre as suas condições de financiamento. Com relação à percepção da empresa com relação à sua capacidade para o uso de financiamento público (gráfico 3), a situação é até mais séria. Enquanto 67% das empresas grandes e 52% das empresas médias se vêem bem ou muito capacitadas para fazer uso desse tipo de financiamento, 66% das pequenas se consideram nada ou pouco qualificadas. As microempresas se mostraram em situação ainda pior, pois 86% se dizem nada ou pouco capacitadas para fazê-lo.

Gráfico 3



Nota: 253 empresas responderam a essa questão (37 micros, 68 pequenas, 103 médias e 37 grandes).  
Fonte e elaboração: FIESP.

### 3.5. Quais são as linhas públicas de financiamento que a indústria mais utiliza?

A linha pública mais utilizada pela indústria paulista é o FINAME, independentemente do porte da empresa (tabela 4). Segundo a pesquisa, 24,6% das micros, 39,7% das pequenas, 38,3% das médias e 54,5% das grandes empresas utilizaram o FINAME nos últimos dois anos. É possível apontar dois motivos para esse elevado grau de conhecimento: o FINAME é o produto mais desburocratizado do BNDES e um dos mais antigos, com 35 anos de existência.

Com respeito às demais linhas, entre as grandes empresas, o BNDES automático e o FINEM são muito utilizadas, sendo o BNDES Automático utilizado por 36,4% e o FINEM por 20,3%.

**Tabela 4 – Uso de linhas de financiamento oficiais nos últimos 2 anos**

(em % das empresas que conhecem a linha e que responderam à questão)

USOU	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
	/Amostra	39	64	100
<b>INVESTIMENTO</b>				
FINAME	24,6	39,7	38,3	54,5
BNDES Automático	9,0	8,2	4,1	36,4
PROGER Investimentos	21,7	12,5	3,1	-
Cartão BNDES	2,7	11,3	5,4	2,9
Modermaq	2,6	3,2	4,1	12,5
ModerFrota	-	-	2,0	10,2
FINEM	-	-	-	20,3

Nota: 234 empresas responderam a essa questão, sendo 39 micros, 63 pequenas, 99 médias e 33 grandes.  
Fonte e elaboração: FIESP.

A pequena empresa, por sua vez, para financiar seus investimentos utiliza principalmente o FINAME. Em seguida, o PROGER Investimentos e o Cartão BNDES.

Já as médias empresas utilizam relativamente pouco as linhas oficiais de financiamento, embora tenham um conhecimento razoável delas. É importante notar que financiam seus investimentos basicamente via FINAME, visto que o PROGER não as financia (é direcionado para as micro e pequenas empresas).

Finalmente, as grandes empresas, as quais conhecem bem a maioria das linhas, utilizam boa parte do leque de alternativas à sua disposição. Suas principais fontes são o FINAME, BNDES Automático e FINEM. Não deixam de ser fontes expressivas o Modermaq e o Moderfrota.

### **3.6. Síntese por Porte**

#### **3.6.1. Microempresas**

Segundo a pesquisa, 84% das microempresas se dizem mal informadas sobre as linhas públicas de financiamento. Isso é confirmado pelo baixo índice de difusão do conhecimento (0,3), o menor entre as empresas de todos os portes. Essa percepção é reforçada quando se considera o conhecimento que tais empresas dizem ter sobre as linhas públicas.

Além de conhecerem pouco, as microempresas alegam também serem mal capacitadas para operar com essas linhas de financiamento. Dentre elas, 86,5% afirmam ser nada ou pouco capacitadas para tal. Essa pode ser uma das razões para que sejam a penúltima em termos do uso das linhas lastreadas com recursos do FAT (BNDES e PROGER).

Analisando as linhas por ordem de uso apontado pelas microempresas, tem-se:

#### **FINAME**

Apesar do baixo valor, essa linha foi apontada como sendo a mais usada nos últimos 2 anos (24,6%) e também a mais conhecida (71,8%). Apesar de relativamente importante para as microempresas, o conhecimento e o uso do FINAME por elas atinge os menores valores entre as empresas de todos os portes.

#### **PROGER Investimentos**

As microempresas são as que mais conhecem (48,7%) e usam (21,7%) o Proger Investimentos, visto se tratar de linha dirigida exclusivamente a elas. É preciso, no entanto, investigar porque utilizam tão pouco, o que será feito na próxima seção.

#### **BNDES Automático**

O BNDES Automático é a quarta linha mais conhecida entre as microempresas (35,9%) e a terceira mais utilizada (9,0%).

## Cartão BNDES

O Cartão BNDES é pouco conhecido (35,9%) e muito pouco utilizado (2,7%) pelas microempresas.

Duas observações finais merecem destaque: (i) a maioria das microempresas que utilizou linhas oficiais o fez mais de uma vez no intervalo de tempo analisado; (ii) o conjunto de canais de informação usado pelas que utilizaram as linhas oficiais, pelo menos uma vez, difere do utilizado pelas empresas que não tiveram acesso a recursos públicos.

Para as empresas que não utilizaram linhas de crédito oficiais, três canais de informação são particularmente importantes:

1. Impressos comerciais recebidos pelo correio (80,0%);
2. Contato com gerentes de bancos (53,3%);
3. Visitas de representantes de bancos (26,7%).

Já as empresas que utilizaram linhas de crédito oficiais, fizeram uso intenso dos seguintes canais:

1. Contato com gerentes de bancos (75,9%);
2. Consulta aos *sites* das instituições financeiras (34,5%);
3. Consulta a entidades de classe (27,6%);
4. Visitas de representantes de bancos (27,6%);
5. Impressos comerciais (27,6%).

Em síntese, as microempresas apresentam os menores níveis de informação e capacitação, o que acaba refletindo no menor conhecimento e uso das linhas públicas. No entanto, é importante questionar porque mesmo as linhas voltadas apenas a essas empresas têm baixa utilização. Se, por um lado, a atitude passiva ajuda a entender uma parte do problema, por outro, os fortes obstáculos à obtenção de crédito parecem ser a principal causa.

### 3.6.2. Pequenas empresas

As pequenas empresas também se dizem pouco informadas. Entre elas, 74,0% se consideram pouco ou nada informadas, o que garante um índice de difusão de conhecimento das linhas de financiamento oficiais (0,38) superior ao das microempresas.

Para elas, o problema de capacitação também é importante - 66,2% delas afirmaram não serem capacitadas ou pouco capacitadas a utilizar as linhas oficiais. Apesar disso, somente as grandes empresas fizeram uso maior que elas das linhas de financiamento para investimento.

Analisando as linhas por ordem de uso, tem-se:

### **FINAME**

Embora seja conhecido por 78,1% das pequenas empresas, o FINAME é utilizado por apenas 39,1% delas. Esse nível de utilização é superado apenas pelas grandes empresas.

### **PROGER Investimentos**

O PROGER Investimentos é conhecido por 48,4% das pequenas empresas, mas seu nível de utilização é muito baixo, 12,5%. Como esta é uma linha que tem como público alvo as micro e pequenas empresas, as causas dessa baixa utilização devem ser mais investigadas.

### **Cartão BNDES**

Essa linha é mais conhecida pelas pequenas empresas (46,9%), sendo elas também as que a utilizam em maior grau (11,3%). É forçoso reconhecer que o Cartão, um produto voltado para as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), face o baixo nível de utilização, está longe de atingir seus objetivos.

### **BNDES Automático**

O BNDES Automático é o segundo produto mais conhecido pelas pequenas empresas (48,4%). Comparando esse conhecimento por porte, ele só é superado pelo das microempresas. Apesar de ser conhecido, sua utilização é muito baixa: 8,2%.

Novamente, é preciso investigar essa baixa utilização, pois essa linha oferece condições diferenciadas para empresas com faturamento até R\$ 10 milhões (financiamento de 100% do orçamento e *spread* do BNDES de apenas 1%). Ademais, como se trata de um produto operado por bancos credenciados, é preciso avaliar em particular se as empresas enfrentam obstáculos com respeito ao acesso, que envolve garantias, relacionamento bancário, etc.

Em termos gerais, as pequenas empresas que utilizaram as linhas oficiais se diferenciaram das que não utilizaram pelo uso mais intenso de contatos com gerentes (67,9% e 50,0%, respectivamente) e uso de e-mails recebidos (37,7% e 16,7%, respectivamente). Além disso, as que utilizam as linhas oficiais consultam com mais frequência as entidades de classe (35,8% contra 25,0%, respectivamente).

Em síntese, as pequenas empresas têm níveis de informação e capacitação superiores aos das microempresas; também de conhecimento específico das linhas. Com respeito ao uso das linhas, apesar de ainda baixo, elas são superadas apenas pelas grandes empresas.

Como discutido, o destaque para as pequenas empresas, assim como as micro, em termos de conhecimento e uso fica com o FINAME. As linhas voltadas para MPMEs - PROGER Investimentos e Cartão BNDES - apesar de serem relativamente conhecidas, são pouco utilizadas pelas pequenas empresas. É possível supor que a divulgação não seja o principal problema, mas sim questões associadas ao acesso ao crédito, o que pode explicar a não o comprometimento dos objetivos associados a cada uma dessas linhas especiais. Raciocínio análogo pode ser feito para o BNDES Automático, o qual também oferece condições diferenciadas para as MPMEs e é razoavelmente conhecido pelas pequenas empresas, mas é pouco utilizado.

Ressalte-se que a postura mais ativa na busca de informações (como já destacado para as microempresas) é um diferencial importante, ainda que não resulte necessariamente em uso mais intenso das linhas.

### **3.6.3. Médias empresas**

Entre as médias empresas, 73,0% se dizem pouco ou nada informadas. Entretanto, seu índice de conhecimento (0,46) e o conhecimento específico das linhas são superiores aos das pequenas empresas, aproximando-se das grandes.

Apesar de se dizerem bem capacitadas - 51,5% se colocam como bem ou muito capacitadas - e de fazerem um número grande de consultas antes de fechar um contrato de financiamento, as médias utilizam pouquíssimo as linhas oficiais. Surpreendentemente, são as empresas que menos utilizam as linhas de investimento, sendo superadas, inclusive, pelo grupo das microempresas.

Analisando-se as linhas por ordem de uso, tal como apontado pelas médias empresas, tem-se:

#### **FINAME**

O FINAME é a linha mais conhecida (89%) e a mais utilizada (38,3%) entre as médias empresas. Ainda que o nível de conhecimento dessas empresas supere o de empresas de qualquer outro porte, o uso da linha é menor que o das pequenas (39,7 %) e das grandes empresas (54,5%).

#### **Cartão BNDES**

O Cartão BNDES é conhecido por 43% das médias – percentual próximo ao das pequenas, de 46,9% -, mas é, também, pouco utilizado por elas. Apenas 5,4% dessas empresas o utilizam, percentual superior ao das microempresas e em torno da metade daquele verificado para as pequenas. Tendo em vista que o produto foi desenvolvido para MPMEs, essa baixa utilização indica que seus objetivos não estão sendo cumpridos.

### **BNDES Automático**

O BNDES Automático é a segunda linha mais conhecida entre as médias empresas (56%), percentual superado apenas pelas grandes (72,7%). O BNDES Automático, como as linhas anteriores, apresenta um baixo nível de utilização entre as médias (4,1%), o menor entre as empresas de outros portes.

### **Modermaq**

Finalmente, o Modermaq é conhecido por 41% das médias, maior percentual entre as empresas de todos os portes. Seu uso, entretanto, é feito por apenas 4,1% delas, número inferior apenas ao das grandes empresas.

Em síntese, as médias empresas apresentam níveis relativamente altos de informação, conhecimento e capacitação, próximos aos das grandes empresas. No entanto, o uso que fazem das linhas públicas é o menor entre as empresas de todos os portes. É importante notar que esse baixo uso pode ser fruto do número inferior de operações frente ao realizado pelas outras empresas e não necessariamente dos valores financiados (que não foram objeto desta pesquisa) que também foram inferiores aos das demais. Destaca-se ainda a enorme dependência do FINAME, maior percentual entre os portes.

Dentre as razões que poderiam explicar o baixo uso das linhas pelas médias, é possível seguir duas linhas de investigação, não excludentes:

1. Oferta e adequação a demanda deste porte : A média empresa, apesar de contar com condições especiais com respeito às linhas do BNDES, tem um número menor de opções frente ao oferecido às micro e pequenas, as quais podem utilizar, por exemplo, o PROGER. Por outro lado e de forma complementar, cabe avaliar se as condições (valores, prazos, carências, documentações necessárias, etc.) oferecidas são adequadas às empresas desse porte.

2. Acesso: Uma vez que as linhas do BNDES que oferecem condições diferenciadas para as MPMEs são operadas normalmente pelos agentes financeiros desse banco, é preciso verificar se os obstáculos à obtenção do crédito enfrentados pelas médias empresas estão na falta de instrumentos específicos que as tratem de forma diferenciada das micro, pequenas e grandes empresas.

### **3.6.4. Grandes empresas**

As grandes empresas são as que se dizem mais informadas, com 46% se considerando bem ou muito informadas. Elas também apresentam o maior índice de difusão de conhecimento das linhas de financiamen-

to oficiais (0,50). Comparativamente às outras empresas é o grupo que detém o maior grau de conhecimento de quase todas as linhas investigadas, com exceção óbvia do PROGER Investimentos, a qual é orientada para as micro e pequenas empresas.

As grandes empresas se consideram igualmente capacitadas para o uso das linhas oficiais, com apenas 32% se dizendo pouco ou nada capacitadas. Em termos de utilização, é o porte que mais recorre à maioria das linhas, como se vê no detalhamento abaixo.

### **FINAME**

Conhecida por 84,8% das grandes empresas, o FINAME foi utilizado por 54,5% delas, maior nível de utilização entre as empresas de todos os portes.

### **BNDES Automático**

O BNDES Automático é conhecido por 72,7% das grandes empresas, mas utilizado por apenas 36,4% delas.

### **Modermaq**

Entre as grandes empresas, o Modermaq é relativamente menos conhecido e menos utilizado. Apenas 39,4% conhecem a linha e 12,5% a utilizam.

### **FINEM**

O FINEM, orientado para as grandes empresas, é tão conhecido quanto o Modermaq (39,4%), mas apresenta uso (20,3%) relativamente maior que este último.

Em resumo, as grandes empresas têm níveis de informação e capacitação superiores aos das demais empresas. Aproveitando o interesse que despertam junto às instituições financeiras, recorrem de forma mais efetiva às linhas de crédito disponíveis.

## **4. Quais são as fontes de financiamento que a indústria de fato utiliza?**

A análise das respostas segundo o porte das empresas revelou algumas diferenças entre elas (tabela 5)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> É importante observar que, como as respostas são múltiplas, o valor da soma dos subitens não é igual ao valor do item.

**Tabela 5 – Fontes financeiras utilizadas para investimento nos últimos 12 meses**  
(em % do total de respostas\*)

MICRO		PEQUENA		MÉDIA		GRANDE	
Amostra	31		47		90		34
<b>Bancárias</b>	<b>51,6</b>	<b>Bancárias</b>	<b>42,6</b>	<b>Bancárias</b>	<b>63,3</b>	<b>Bancárias</b>	<b>47,1</b>
- Bancos Privados	41,9	- Bancos Privados	42,6	- Bancos Privados	54,4	- Bancos Privados	38,2
- Cooperativas	9,7	- Cooperativas	4,3	- Externo	11,1	- Cooperativas	8,8
- Externo	-	- Externo	-	- Cooperativas	3,3	- Externo	5,9
<b>Não Bancárias</b>	<b>51,6</b>	<b>FAT</b>	<b>40,4</b>	<b>Não Bancárias</b>	<b>31,1</b>	<b>FAT</b>	<b>41,2</b>
- Fornecedores	29,0	- Públicos BNDES	19,1	- Fornecedores	28,9	- Públicos BNDES	29,4
- Clientes	25,8	- Privados BNDES	19,1	- Clientes	8,9	- Privados BNDES	20,6
- Factoring	19,4	- Públicos PROGER	14,9	- Factoring	3,3	- Públicos PROGER	-
<b>FAT</b>	<b>19,4</b>	<b>Não Bancárias</b>	<b>31,9</b>	<b>FAT</b>	<b>27,8</b>	<b>Não Bancárias</b>	<b>35,3</b>
- Públicos PROGER	19,4	- Fornecedores	27,7	- Privados BNDES	20,0	- Fornecedores	35,3
- Públicos BNDES	9,7	- Clientes	10,6	- Públicos BNDES	11,1	- Clientes	5,9
- Privados BNDES	6,5	- Factoring	6,4	- Públicos PROGER	2,2	- Factoring	2,9
<b>TOTAL</b>	<b>122,6</b>	<b>TOTAL</b>	<b>114,9</b>	<b>TOTAL</b>	<b>122,2</b>	<b>TOTAL</b>	<b>123,5</b>
<b>MÉDIA</b>	<b>40,9</b>	<b>MÉDIA</b>	<b>38,3</b>	<b>MÉDIA</b>	<b>40,7</b>	<b>MÉDIA</b>	<b>41,2</b>
<b>IDX CONC</b>	<b>43,6</b>	<b>IDX CONC</b>	<b>38,6</b>	<b>IDX CONC</b>	<b>43,8</b>	<b>IDX CONC</b>	<b>41,5</b>

\* Respostas múltiplas: as empresas marcaram todas as fontes alternativas que utilizam.

Nota: 202 empresas responderam a essa questão (31 micros, 47 pequenas, 90 médias e 34 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

## Fontes bancárias

As empresas podem ser divididas em três grupos: o das médias, que são as que mais utilizaram essa fonte (63,3%); o das micro e das grandes empresas, as quais utilizam essas fontes menos que as médias (51,6%), porém mais que as pequenas (47,1%); e o das pequenas, as que menos utilizam esse tipo de fonte (42,6%).

## FAT

O uso dos recursos do FAT, por outro lado, teve distribuição oposta ao dos recursos bancários. Como se vê, as micro (19,4%) e as médias empresas (27,8%) utilizaram pouco os recursos do FAT, enquanto que as pequenas (40,4%) e grandes (41,2%) com maior intensidade, equivalente à dos recursos bancários.

As microempresas se diferenciam das demais por usarem intensamente os recursos do PROGER Investimentos por meio dos bancos públicos. Embora o uso do PROGER por micro e pequenas empresas seja baixo, o vetor está correto<sup>5</sup>.

A média empresa se diferencia das pequenas e das grandes por utilizar com mais frequência os recursos do BNDES repassados por bancos privados. Cerca de 20% das médias utilizaram repasses via bancos privados, contra 11,1% de repasses via bancos públicos.

<sup>5</sup> O critério utilizado nesta pesquisa para agrupar os portes foi o do número de funcionários. Embora a classificação por este critério apresente alta correlação com a que utiliza o faturamento como critério, não há como evitar que empresas classificadas como médias apareçam como usuárias do PROGER.

Finalmente, as pequenas (19,1%) e as grandes empresas (29,4%) se diferenciam apenas em termos da intensidade no uso que fazem dos repasses do BNDES via bancos públicos. A diferença, porém, é mais do que compensada pelas pequenas quando estas recorrem aos recursos do PROGER.

### Fontes não-bancárias

Duas observações gerais podem ser feitas com respeito ao crédito mercantil. Em primeiro lugar, o financiamento a investimentos com recursos de clientes se mostra menos freqüente com o aumento do porte. Em segundo, diferentemente do caso anterior, o investimento com recursos de fornecedores é freqüente para micro, pequenas e médias empresas, mas relativamente maior para as grandes empresas, o que denota uma relação positiva com o porte.

Por fim, as grandes empresas se diferenciam das demais pelo intenso uso de recursos de fornecedores e as microempresas pelo uso que fazem de recursos de clientes e de empresas de *factoring*.

## 5. Quais são os obstáculos mais freqüentes à obtenção de crédito?

### 5.1. Síntese Geral

O levantamento revela (tabela 6) que as empresas consideram que entre os quatro obstáculos mais importantes ao crédito estão: juros elevados (78%); exigências burocráticas excessivas (53%); prazos e carências inadequados (45%); e as garantias elevadas (26%).

**Tabela 6 – Obstáculos à obtenção de crédito junto a instituições financeiras**  
(em % do total de respostas\*)

Barreiras/Obstáculos ao crédito	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
Amostra	227	38	60	95	34
Juros elevados	78,0	71,1	71,7	81,1	88,2
Excesso de exigências/Falta de Documentação/Certidão Negativa	52,9	44,7	68,3	45,3	55,9
Prazos e carências inadequados	45,4	39,5	33,3	49,5	61,8
Falta de garantias/exigências de garantia elevadas	26,4	28,9	30,0	25,3	20,6
Linhas de crédito fechadas pelos Bancos	12,3	7,9	10,0	11,6	23,5
Empresa está no CADIN (Cadastro de Inadimplência)	9,7	18,4	15,0	5,3	2,9
Problemas financeiros da minha empresa	9,7	15,8	11,7	7,4	5,9
Banco considera o valor solicitado incompatível com a receita	8,8	23,7	13,3	1,1	5,9
Relacionamento com o banco/exigências de reciprocidades	7,0	7,9	6,7	8,4	2,9
Bancos consideram projeto proposto inviável	1,3	5,3	1,7	-	-
Falta Plano de Negócios da minha empresa	0,9	2,6	-	1,1	-
Outra	4,8	5,3	5,0	6,3	-

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes).

\* Respostas múltiplas: cada empresa respondeu quais são os três principais obstáculos que enfrenta para a obtenção de crédito.

Fonte e elaboração: FIESP.

Embora para todos os portes de empresas os juros elevados representem o maior obstáculo ao crédito, com maior peso atribuído às médias (81%) e grandes empresas (88%), há algumas diferenças em termos da ordenação por importância das demais barreiras.

Com relação ao obstáculo listado como o segundo de maior peso, há uma situação inversa para as micro e pequenas empresas frente ao apontado pelas médias e grandes. Com efeito, para as primeiras, o segundo obstáculo mais importante é o excesso de exigências, seguido pelos prazos e carências inadequados. No entanto, para as médias e grandes empresas essa ordem se inverte.

Ademais, é possível notar uma concentração de respostas nesses três primeiros obstáculos para as médias e grandes empresas. Entre micro e pequenas, entretanto, outros obstáculos, apontados por um número menor de empresas, mostram-se igualmente relevantes, como os problemas com o CADIN<sup>6</sup>, a alegação pelos bancos de que o valor solicitado é incompatível com a receita e os problemas financeiros da empresa.

## **5.2. Análise por importância do obstáculo**

Desagregando as respostas por ordem de importância, em 1º, 2º e 3º lugar, é possível delinear com maior clareza os obstáculos enfrentados pelas empresas industriais. Cada um deles aparece detalhado na seqüência.

### **5.2.1. Primeiro lugar**

O problema dos juros elevados é consensual. Independente do porte da empresa, o elevado patamar dos juros aparece como o principal obstáculo à solicitação de crédito bancário (tabela 7).

O “excesso de exigências/falta de documentação/certidão negativa” aparece também como sendo o primeiro problema para um número significativo de empresas, em particular para as pequenas empresas.

---

<sup>6</sup> Cadastro de Inadimplência.

**Tabela 7 – Obstáculos que desestimulam a solicitação de crédito – 1º Lugar**  
(em % do total de respostas)

Barreiras/Obstáculos ao Crédito	1º LUGAR				
	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
Juros elevados	62,6	52,6	55,0	67,4	73,5
Excesso de exigências/Falta de Documentação/Certidão Negativa	18,1	10,5	30,0	12,6	20,6
Prazos e carências inadequados	2,6	5,3	3,3	2,1	-
Falta de garantias/exigências de garantia elevadas	4,8	5,3	3,3	5,3	5,9
Linhas de crédito fechadas pelos Bancos	1,3	-	3,3	1,1	-
Empresa está no CADIN (Cadastro de Inadimplência)	3,1	7,9	3,3	2,1	-
Problemas financeiros da minha empresa	1,8	7,9	1,7	-	-
Banco considera o valor solicitado incompatível com a receita	1,8	7,9	-	1,1	-
Relacionamento com o banco/exigências de reciprocidades	0,9	-	-	2,1	-
Bancos consideram projeto proposto inviável	-	-	-	-	-
Falta Plano de Negócios da minha empresa	0,4	-	-	1,1	-
Outra	2,6	2,6	-	5,3	-

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

Note-se, por fim, que, para as microempresas, três outros obstáculos aparecem com frequência razoável: a inscrição da empresa no CADIN, os problemas financeiros da empresa e a alegação dos bancos de que o valor solicitado é incompatível com o faturamento da empresa.

### 5.2.2. Segundo lugar

Dentre os obstáculos que aparecem em segundo lugar (tabela 8), o item “prazos e carências inadequados” é o mais citado por empresas de todos os portes, com exceção do grupo das pequenas empresas. Para estas, o “excesso de exigências/falta de documentação/certidão negativa” é o segundo obstáculo mais importante, seguido por “falta de garantias/exigências de garantia elevadas”. Para as empresas dos demais portes, o segundo item da lista é o “excesso de exigências/falta de documentação/certidão negativa”.

**Tabela 8 – Obstáculos que desestimulam a solicitação de crédito – 2º Lugar**  
(em % do total de respostas)

Barreiras/Obstáculos ao Crédito	2º LUGAR				
	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
Juros elevados	12,6	12,1	17,3	13,5	3,2
Excesso de exigências/Falta de Documentação/Certidão Negativa	22,6	27,3	25,0	21,6	16,1
Prazos e carências inadequados	35,3	33,3	17,3	40,5	54,8
Falta de garantias/exigências de garantia elevadas	13,7	9,1	23,1	10,8	9,7
Linhas de crédito fechadas pelos Bancos	4,2	3,0	1,9	4,1	9,7
Empresa está no CADIN (Cadastro de Inadimplência)	2,6	3,0	1,9	2,7	3,2
Problemas financeiros da minha empresa	3,2	-	5,8	4,1	-
Banco considera o valor solicitado incompatível com a receita	3,2	9,1	3,8	-	3,2
Relacionamento com o banco/exigências de reciprocidades	1,1	-	-	2,7	-
Bancos consideram projeto proposto inviável	1,1	3,0	1,9	-	-
Falta Plano de Negócios da minha empresa	-	-	-	-	-
Outra	0,5	-	1,9	-	-

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

### 5.2.3. Terceiro lugar

Ao se concluir a lista dos três maiores obstáculos ao crédito, tem-se um quadro mais difuso (tabela 9). Dentre os principais fatores apontados, o excesso de exigências é o mais citado, exceto para as microempresas, para as quais a falta de garantias se mostra mais importante. Mais uma vez, a inscrição no CADIN, os problemas financeiros e a incompatibilidade entre valor solicitado e receita têm peso relativamente maior para as micro e pequenas empresas.

**Tabela 9 – Obstáculos que desestimulam a solicitação de crédito – 3º Lugar**  
(em % do total de respostas)

Barreiras/Obstáculos ao Crédito	3º LUGAR				
	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
Juros elevados	6,6	9,4	2,1	4,9	15,4
Excesso de exigências/Falta de Documentação/Certidão Negativa	21,6	12,5	20,8	24,6	26,9
Prazos e carências inadequados	18,0	6,3	18,8	24,6	15,4
Falta de garantias/exigências de garantia elevadas	13,8	18,8	8,3	18,0	7,7
Linhas de crédito fechadas pelos Bancos	10,2	6,3	6,3	11,5	19,2
Empresa está no CADIN (Cadastro de Inadimplência)	6,0	9,4	12,5	1,6	-
Problemas financeiros da minha empresa	7,2	9,4	6,3	6,6	7,7
Banco considera o valor solicitado incompatível com a receita	6,0	9,4	12,5	-	3,8
Relacionamento com o banco/exigências de reciprocidades	7,2	9,4	8,3	6,6	3,8
Bancos consideram projeto proposto inviável	0,6	3,1	-	-	-
Falta Plano de Negócios da minha empresa	0,6	3,1	-	-	-
Outra	2,4	3,1	4,2	1,6	-

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

### 5.3. Síntese por Porte

Para facilitar a interpretação dos dados e a análise, os obstáculos foram agrupados em seis categorias, definidas abaixo: custos, burocracia, produtos, garantias, relacionamento bancário e gestão (tabela 10)<sup>7</sup>. Na seqüência, os obstáculos são rerepresentados em uma nova tabela de acordo com essa categorização.

1. Custos: os “juros elevados” dão a dimensão do custo final do financiamento ao investimento. Para linhas do BNDES, eles compreendem a TJLP, acrescida do *spread* do BNDES e do *spread* dos agentes repassadores. Para as linhas do PROGER, incluem a TJLP e o *spread* dos bancos públicos.

2. Burocracia: caracterizada pelo “excesso de exigências/Falta de documentação/Certidão negativa”.

3. Produtos: o tema “prazos e carências inadequados” revelam que os produtos não atendem às necessidades de investimento da indústria.

4. Garantias: corresponde ao aspecto “falta de garantias/exigências de garantias elevadas”.

<sup>7</sup> Embora burocracia, garantias e relacionamento bancário possam ser vistas como questões associadas ao acesso, optou-se aqui por separá-los a fim de refinar a análise.

5. Relacionamento bancário: engloba os fatores “linhas de crédito fechadas pelos bancos”, “relacionamento com bancos/exigências de reciprocidades”, “banco considera o valor solicitado incompatível com a receita” e “bancos consideram projeto proposto inviável”.

6. Gestão: envolve os aspectos “empresa está no CADIN”, “problemas financeiros de minha empresa” e “falta de plano de negócios de minha empresa”. Apesar do termo “gestão”, é preciso destacar que, nesse caso, foram agregados temas associados também a elementos do ambiente de negócios tais como: alta carga tributária (com destaque para o CADIN) e demais componentes do “Custo Brasil”, que comprometem a capacidade de geração de caixa das empresas e a posterior liquidação de compromissos financeiros.

**Tabela 10 – Obstáculos ao crédito por porte segundo a prioridade**  
(em % do total de respostas)

MICRO		PEQUENA		MÉDIA		GRANDE	
Amostra	38		60		95		34
Custos	71,1	Custos	71,7	Custos	81,1	Custos	88,2
Burocracia	44,7	Burocracia	68,3	Produtos	49,5	Produtos	61,8
Produtos	39,5	Produtos	33,3	Burocracia	45,3	Burocracia	55,9
Relacionamento	34,2	Garantia	30,0	Garantia	25,3	Relacionamento	32,4
- Incompatibilidade	23,7	Relacionamento	28,3	Relacionamento	18,9	- Linhas Fechadas	23,5
- Reciprocidade	7,9	- Incompatibilidade	13,3	- Linhas Fechadas	11,6	- Incompatibilidade	5,9
- Linhas Fechadas	7,9	- Linhas Fechadas	10,0	- Reciprocidade	8,4	- Reciprocidade	2,9
- Inviabilidade	5,3	- Reciprocidade	6,7	- Incompatibilidade	1,1	- Inviabilidade	-
Garantia	28,9	- Inviabilidade	1,7	- Inviabilidade	-	Garantia	20,6
Gestão	28,9	Gestão	23,3	Gestão	11,6	Gestão	8,8
- CADIN	18,4	- CADIN	15,0	- Prob. Financeiros	7,4	- Prob. Financeiros	5,9
- Prob. Financeiros	15,8	- Prob. Financeiros	11,7	- CADIN	5,3	- CADIN	2,9
- Plano de Negócios	2,6	- Plano de Negócios	-	- Plano de Negócios	1,1	- Plano de Negócios	-
TOTAL	247,4	TOTAL	255,0	TOTAL	231,6	TOTAL	267,6
MÉDIA	45,2	MÉDIA	42,5	MÉDIA	38,6	MÉDIA	48,5
IDX CONC	43,7	IDX CONC	46,8	IDX CONC	45,1	IDX CONC	52,1

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes).  
Fonte e elaboração: FIESP.

Com base nos resultados agregados na tabela 10, é possível observar que:

- A concentração em termos de respostas para cada obstáculo aumenta com o porte, ou seja, micro e pequenas têm um número maior e mais distribuído de obstáculos do que médias e grandes;
- A categoria custo é a mais citada, independentemente do porte. Entretanto, entre as grandes e médias, é maior o número de empresas que o colocam em primeiro lugar;
- O segundo e o terceiro obstáculos mais citados diferem entre os portes: micros e pequenas assinalam burocracia e produtos, enquanto que, para médias e grandes, essa ordem se inverte;
- O quarto obstáculo também varia com o porte. Pequenas e médias destacam as garantias e as micro e grandes, evidentemente por razões diferentes, destacam o relacionamento bancário como quarto obstáculo mais importante;

- Por fim, a gestão se mostra relevante apenas para micro e pequenas empresas.

### 5.3.1. Microempresas

#### A. Fontes

Em primeiro lugar, cabe destacar que as microempresas utilizam igualmente crédito bancário e mercantil. O crédito bancário se refere basicamente a bancos privados. Já o crédito mercantil se distribui entre fornecedores e clientes. Inclusive, esse grupo de empresas é o primeiro em termos da utilização do crédito mercantil e o segundo que mais recorre ao crédito bancário. Além disso, essas empresas se diferenciam das demais pela grande importância que os recursos de clientes apresentam no financiamento de seus investimentos. Por fim, para as micro, os recursos do FAT têm o menor nível de utilização entre todos os portes e, quando o empregam, lançam mão principalmente das linhas do PROGER a elas direcionadas.

#### B. Obstáculos

Os obstáculos apontados pelas microempresas, por ordem de importância, são: custos, burocracia, produtos, relacionamento bancário, garantias e gestão.

1. **Custos:** com 71,1% das respostas, os juros elevados para o financiamento aparecem em primeiro lugar na lista de obstáculo, percentual igual ao das pequenas empresas, mas inferior ao das empresas dos demais portes; portanto, menor que a média das empresas de todos os portes;
2. **Burocracia:** embora seja o segundo maior problema para as microempresas (44,7%), seu percentual é o menor entre os problemas enfrentados pelas empresas de outros portes. Isso pode ser atribuído à relativa dificuldade enfrentada pelas microempresas ao buscar fontes ligadas ao FAT.
3. **Produtos:** a inadequação de prazos e carências foi um obstáculo mencionado por 39,5% das respostas das microempresas, valor que, apesar de ser inferior a média das empresas e muito abaixo do percentual das médias e grandes, é superior ao das pequenas.

De fato esta é uma observação a ser considerada pelos gestores do PROGER Investimentos, pois, ainda que sua utilização seja baixa, é a linha mais usada pelas microempresas (vide fontes). Também deve ser considerada a criação de novas linhas com valores menores, burocracia simplificada e, eventualmente, distribuídas por canais alternativos;

4. **Relacionamento bancário:** o enfrentamento bancário é o quarto obstáculo mais importante para as microempresas. Em torno de 34,2% delas o identificaram como um dos principais desestímulos à solicitação do crédito, maior percentual entre as empresas de todos os portes.

Dois pontos devem ser destacados nesse caso. Primeiro, a alegação feita pelos bancos de que o valor solicitado é incompatível com a receita registrou valor (23,7%) significativamente maior para as micros

em comparação as empresas de demais portes. Segundo, apesar do reduzido percentual, a alegação feita pelos bancos de que o projeto proposto é inviável também obteve um percentual de respostas (5,3%) superior aos das empresas dos outros portes.

As observações acima parecem indicar que os bancos acabam estabelecendo barreiras de forma a reduzir as operações para esse porte de empresa, como já destacado na seção 2.3.1, ou que essas empresas enfrentem problemas de gestão. Reforça-se, então, a recomendação de criação de canais alternativos;

**5. Garantias e gestão:** as garantias são apontadas como importante obstáculo por 28,9% das microempresas, valor só superado pelas pequenas. Em termos de gestão, o destaque fica por conta do CADIN (18,4%) e dos problemas financeiros da empresa (15,8%), os maiores percentuais entre as empresas de todos os portes.

Esses problemas apontam para duas frentes de ação: o melhor equacionamento da inscrição no CADIN e a capacitação em gestão financeira das microempresas.

#### **Síntese:**

Os obstáculos resumidos pela burocracia, relacionamento bancário e garantias indicam ser o acesso ao crédito o principal problema enfrentado pelas microempresas. Destaque deve ser dado ao relacionamento bancário e à gestão, os quais, sem prejuízo dos demais temas (custos e produtos), devem ser enfrentados de forma prioritária, seja por meio do desenvolvimento de produtos mais simplificados, menos burocratizados, definidos segundo faixas de valor, seja por meio da criação de canais alternativos de crédito, como cooperativas de crédito, entidades de microcrédito e outras instituições que possam operar com o microcrédito. Além disso, de forma complementar, sugerem-se ainda a flexibilização da inscrição e maior rapidez na retirada das empresas do CADIN.

Tão importante quanto o observado acima é destacar a capacitação em gestão financeira e em elaboração de planos de negócios, o que contribuiria para melhorar a saúde financeira e para o correto dimensionamento de suas necessidades de investimento. Além disso, como contribuição adicional, melhora a qualidade das informações fornecidas ao sistema bancário.

### **5.3.2. Pequenas empresas**

#### **A. Fontes**

As pequenas empresas utilizam de maneira mais equilibrada as fontes de recursos para investimentos, com 42,6% delas fazendo uso dos bancos, 40,4% utilizando recursos oriundos do FAT e 31,9% recorrendo ao crédito mercantil.

As pequenas (40,4%) se diferenciam das microempresas (19,4%) por recorrerem mais aos recursos oriundos do FAT. Utilizam, principalmente, os recursos do BNDES. Como exposto acima, as micro dão preferência aos recursos do PROGER. Outra diferença se refere ao uso do crédito mercantil, com baixa utilização dos recursos de clientes e empresas de *factoring* pelas pequenas empresas.

### B. Obstáculos

Os obstáculos apontados pelas pequenas empresas, por ordem de importância, são: custos, burocracia, produtos, garantias, relacionamento bancário, e gestão. Embora a ordem com que apareçam seja similar à das microempresas, nota-se uma troca de posições entre garantias e relacionamento bancário.

1. **Custos:** principal obstáculo, com 71,7% das respostas, percentual igual ao das microempresas e inferior ao das empresas dos demais portes.
2. **Burocracia:** a burocracia foi apontada por 68,3% das respostas, percentual muito superior às empresas dos demais portes. Esse item é extremamente importante, visto que são justamente as pequenas empresas que aparecem em segundo lugar em termos de utilização das linhas (ver seção 3.6.2) e do uso de fontes associadas ao FAT (seção 4). Logo, se há indicações de que, de fato, essas empresas fazem uso intensivo dessas linhas e recursos, os obstáculos associados à burocracia ganham relevância.

Nesse contexto, cabe registrar que as pequenas empresas não dispõem de estrutura empresarial ou de recursos financeiros que dêem conta da obtenção e atualização de uma série de documentos que usualmente são requisitados para acessar o crédito. Mesmo alguns documentos contábeis mais sofisticados não são facilmente fornecidos pelas empresas desse porte.

Com base nesse quadro, duas são as linhas de ação que podem ser traçadas para resolver o problema: (i) buscar simplificar o conjunto de documentos envolvidos, de acordo com os valores de crédito demandados; (ii) reduzir a assimetria de informação, por meio, por exemplo, do uso de informações das respectivas cadeias produtivas nas quais as pequenas empresas estão inseridas, em parceria com instituições como a Serasa ou por meio da implantação de um cadastro positivo.

3. **Produtos:** a inadequação de prazos e carências foi colocada em terceiro lugar, com 33,3% das respostas, percentual inferior às empresas de outros portes e à média calculada para as médias e grandes empresas.

A despeito de aparecer como o terceiro maior obstáculo, não parece ser um grande problema, pois essas empresas têm à sua disposição inúmeras linhas do BNDES e as linhas do PROGER operadas pelos bancos públicos. Provavelmente, ajustes de prazos e carências sejam capazes de atender à demanda desse perfil de empresa.

4. **Garantias:** a falta de garantias ou a exigência de garantias exageradas foram citadas por 30% das respostas, para esse item o maior percentual entre as empresas de todos os portes.

Trata-se de item relevante para a melhoria do acesso ao crédito das pequenas empresas e sugere que a criação de instrumentos tais como os Fundos de Aval estão deixadas de lado.

Alternativas como seguro de crédito e mudanças na forma como os Fundos de Aval operam podem contribuir para a redução desse obstáculo e do *spread*.

5. **Relacionamento bancário:** esse obstáculo aparece na quinta posição, com 28,3% das respostas.

Três dos seus quatro itens merecem destaque: a “alegação do banco de que o valor solicitado é incompatível com a receita atual da empresa” (13,3%), as “linhas de crédito fechadas pelos bancos” (10%) e o “relacionamento com bancos/exigências de reciprocidades” (6,7%). Em todos esses itens, o valor apresentado pelas pequenas empresas aparece como o segundo maior entre os portes de empresas.

Do mesmo modo que para as microempresas, esse conjunto de fatores pode indicar que os bancos não se dispõem a operar com empresas desse porte ou que elas enfrentam problemas de gestão.

6. **Gestão:** os problemas relacionados à gestão somam 23,3% das respostas, para esse item o segundo maior valor entre as empresas de todos os portes. Embora apareça como último obstáculo, o item deve ser avaliado com atenção. Por apresentar percentuais similares aos das microempresas, CADIN (15%) e “problemas financeiros” (11,7%), cabem aqui as recomendações feitas anteriormente: (i) o melhor equacionamento da inscrição no CADIN e; (ii) a implementação de programas de capacitação em gestão financeira.

#### **Síntese:**

Embora se aproveite tanto das linhas do PROGER quanto das do BNDES, as pequenas se defrontam com dois grandes problemas: (i) a burocracia, a qual deve ser enfrentada por meio da simplificação da documentação exigida; e, (ii) a falta de garantias, a qual poderia ser enfrentada com o desenvolvimento do mercado de seguro de crédito e com a operacionalização dos Fundos de Aval. Não obstante, assim como para as microempresas, a capacitação em gestão financeira e em elaboração de planos de negócios é importante, dado que contribuiria tanto para a saúde financeira dessas empresas quanto para o correto dimensionamento de suas necessidades de investimento. Finalmente, também em linha com o sugerido para o caso das microempresas, deve ser revisto o processo de inscrição e de sua retirada no CADIN.

### 5.3.3. Médias empresas

#### A. Fontes

Para as médias empresas, o destaque fica com a grande importância atribuída às instituições bancárias como fontes de recursos para investimentos, particularmente os bancos privados. Como a pesquisa revela, 63,3% dessas empresas realizaram operações de crédito com bancos, cooperativas e instituições internacionais nos últimos doze meses. Com os bancos privados, essa percentagem foi de 54,4%, muito acima das empresas de outros portes, cujo percentual gira em torno de 42%. Como se verá a seguir, essa ênfase dada aos bancos traduz, em grande medida, a dificuldade de encontrar recursos adequados às necessidades das empresas.

A segunda fonte de recursos mais importante é o crédito mercantil (31,1%), do qual a maior parte se refere aos recursos de fornecedores.

O percentual de médias que fez uso de recursos oriundos do FAT só é inferior ao das microempresas. Apenas 27,8% das médias empresas realizaram operações com esses recursos, maior parte via BNDES.

#### B. Obstáculos

Os obstáculos apontados por esse conjunto de empresas, por ordem de importância são: custos, burocracia, produtos, relacionamento bancário, garantia e gestão.

1. **Custos:** mais uma vez o principal obstáculo, com 81,1% das respostas, valor inferior apenas ao registrado pelas grandes empresas.
2. **Produtos:** a inadequação de prazos e carências assume nova dimensão entre as médias empresas, com quase metade delas (49,5%) listando esse obstáculo em segundo lugar. Apenas as grandes atribuem maior importância a esse tópico.

Além disso, esse obstáculo se mostra ainda mais relevante quando analisado conjuntamente com os indicadores de conhecimento, capacitação e uso. Isso porque, como visto anteriormente, as médias empresas apresentam conhecimento relativamente alto e boa capacitação para utilização das linhas oficiais de financiamento, mas acabam fazendo pouco uso delas. Isso reforça a necessidade do desenvolvimento de linhas com perfil adequado.

3. **Burocracia:** o excesso de exigências foi indicado por 45,3% das empresas médias. O problema, embora importante, situa-se abaixo da média geral entre os portes.

A linha de ação nesse caso é uma simplificação das exigências e a criação de *fast tracks* que reduzam o tempo entre a solicitação e a liberação de recursos.

4. **Garantias:** 25,3% das empresas apontaram a falta de garantias ou a exigência de garantias exageradas como um obstáculo importante, percentual inferior apenas ao das micro e pequenas empresas. Ainda

assim, trata-se de um tema relevante para as médias empresas, o que reforça a necessidade de se criar alternativas como seguro de crédito e de mudar aspectos operacionais dos Fundos de Aval.

5. **Relacionamento bancário:** as exigências de reciprocidade e outros problemas de relacionamento bancário têm, de acordo com a pesquisa, reduzida importância para as médias empresas. Apenas 18,9% delas colocaram esse obstáculo na lista dos três mais importantes.
6. **Gestão:** os obstáculos relacionados à gestão foram apontados por 11,6% das empresas. Entre os portes, esse percentual só não é inferior ao verificado para as grandes empresas.

#### **Síntese:**

As médias empresas, embora conheçam e estejam capacitadas para utilizar as linhas oficiais de crédito para investimentos, utilizam-nas pouco. Uma vez que já resolveram muitos dos problemas que afetam as micro e pequenas empresas, o baixo uso parece indicar ser difícil encontrar linhas adequadas ao perfil dessas empresas. Para completar, o acesso ao mercado internacional das médias é menor que o das grandes empresas. Tal quadro apenas reforça a ênfase no desenvolvimento de produtos adequados ao perfil das empresas desse porte.

### **5.3.4. Grandes empresas**

#### A. Fontes

As grandes empresas, assim como as pequenas, utilizam as fontes de recursos de forma mais distribuída. Inclusive, utilizam em grande proporção o crédito mercantil, basicamente concentrado em fornecedores, e, dentre os portes, é o grupo que mais conta com os recursos do FAT via BNDES.

As grandes empresas diferenciam-se das demais também por apresentarem o menor percentual de operações com bancos privados, apenas 38,2%, e por recorrerem mais ao financiamento externo.

Em suma, as grandes empresas têm acesso a um amplo leque de fornecedores de crédito, o que beneficia largamente as suas operações.

#### B. Obstáculos

Por ordem de importância, os obstáculos apontados são: custos, produtos, burocracia, relacionamento bancário, garantias e gestão. Os três primeiros, porém, aparecem com elevados percentuais, indicando a relevância dada a esses pontos. Tal constatação pode estar associada ao fato de que as grandes empresas, melhor estruturadas, enfrentam menores problemas de gestão e com garantias.

1. **Custos:** os juros elevados (88,2% das respostas) aparecem em primeiro lugar, com o maior percentual entre as empresas de todos os portes. A importância desse item pode ser em parte atribuída ao acesso ao mercado internacional, o qual serve de *benchmark* para o custo do financiamento doméstico.
2. **Produtos:** entre as grandes empresas, a inadequação de prazos e carências assume maior importância (61,8%).  
Como apresentado anteriormente, frente às empresas dos demais portes, as grandes têm o maior grau de conhecimento das linhas, dizem-se mais capacitadas para o uso de linhas públicas e são as que mais utilizam essas linhas. Além disso, elas têm acesso a fontes de financiamento externo, que lhes serve de *benchmark*.  
Isso tudo reforça a necessidade do desenvolvimento de linhas de financiamento com perfil mais parecido com as linhas encontradas no mercado internacional.
3. **Burocracia:** o excesso de exigências foi indicado por 55,9% das grandes empresas.  
Como é justamente esse porte o que mais utiliza linhas oficiais de financiamento, os obstáculos associados à burocracia são particularmente importantes.
4. **Relacionamento bancário:** quarto obstáculo mais importante para a grande empresa (32,4%), com percentual inferior apenas ao das microempresas.  
Entretanto, para as grandes empresas, o problema de relacionamento mais importante são as “linhas de crédito fechadas pelos bancos”, o que reforça as conclusões apresentadas nos itens anteriores, especialmente quanto ao acesso a linhas internacionais.
5. **Garantias:** apenas 20,6% das grandes empresas apontaram a falta de garantias ou a exigência de garantias exageradas como um obstáculo importante. Esse é o menor valor registrado entre os portes.
6. **Gestão:** apontado apenas por 8,8% das respostas, os problemas relacionados à gestão não se mostram particularmente importantes.

#### **Síntese:**

As grandes empresas são aquelas que mais utilizam o crédito oficial. Entretanto, os custos são ainda altos e o produto não condiz com os oferecidos no mercado internacional. Além disso, enfrentam a burocracia imposta pelo mercado local. Desse modo, a burocracia deve ser reduzida e devem ser desenvolvidos produtos ajustados à realidade dada pela concorrência internacional.

#### **6. Análise de um conjunto selecionado de obstáculos**

Quatro obstáculos foram selecionados para uma avaliação mais detalhada: os juros elevados, a burocracia excessiva, o reduzido uso de garantias e a inadequação das linhas de financiamento.

## 6.1. Juros

Conforme visto na seção anterior, os juros elevados são o principal obstáculo ao financiamento de investimento, independente do porte da empresa. Atualmente, o custo do financiamento ao investimento<sup>8</sup> pode chegar a 10,5% a.a. Supondo que o ambiente econômico se mantenha, as empresas projetam o aumento do valor de seus investimentos de acordo com o seu custo total (tabela 11).

**Tabela 11 – Previsão de Investimento segundo o Custo de Financiamento**  
(em R\$ 1.000)

Custo do Investimento*	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
/Amostra	105	17	25	43	17
10,0%	2.415	247	536	1.514	18.741
8,5%	3.022	308	671	1.947	25.212
7,0%	3.954	414	847	2.556	35.530

\* Custo do Investimento = TJLP mais *spread* do BNDES mais *spread* do agente.

Nota: 227 empresas responderam a essa questão, sendo 38 micros, 60 pequenas, 95 médias e 34 grandes.

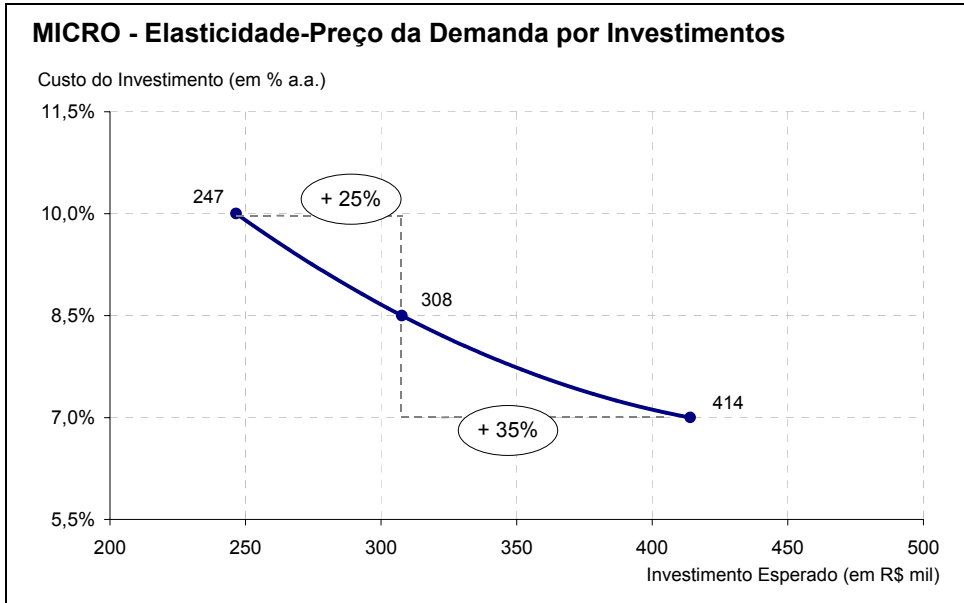
Fonte e elaboração: FIESP.

Com base nas informações desagregadas da pesquisa, investigou-se a relação inversa entre a intenção de investir e o custo do investimento (gráficos 4 a 7). Estimou-se, adicionalmente, elasticidade-preço da demanda por investimentos, a qual mede a intensidade da resposta dos investidores a reduções no custo do investimento. Essa análise e seus resultados acabaram reforçando a prioridade dada anteriormente à superação desse obstáculo. Isso porque a elasticidade-preço da demanda, segundo as estimativas, aumenta proporcionalmente ao porte e, como se viu, o mesmo ocorre com o percentual de empresas que aponta o custo do investimento como um dos três principais obstáculos à obtenção do crédito.

Uma nota importante: com base nos valores estimados, tem-se que, para todos os portes, o aumento do investimento decorrente da queda do custo de 8,5% a.a. para 7,0% a.a. é maior do que o aumento esperado quando da queda do custo de 10,0% a.a. para 8,5% a.a.

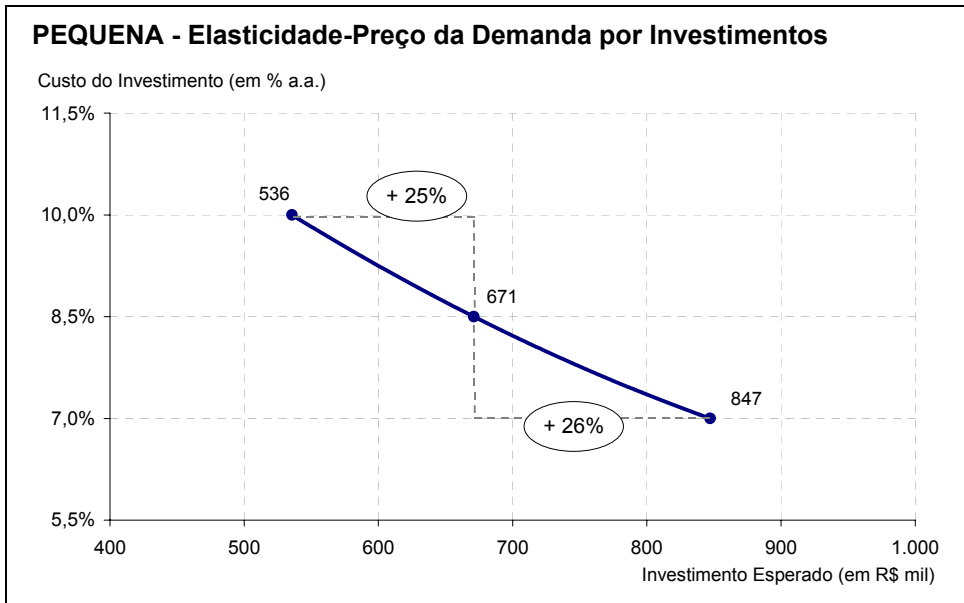
<sup>8</sup> TJLP + *spread* e taxas do BNDES + *spread* do agente.

**Gráfico 4**



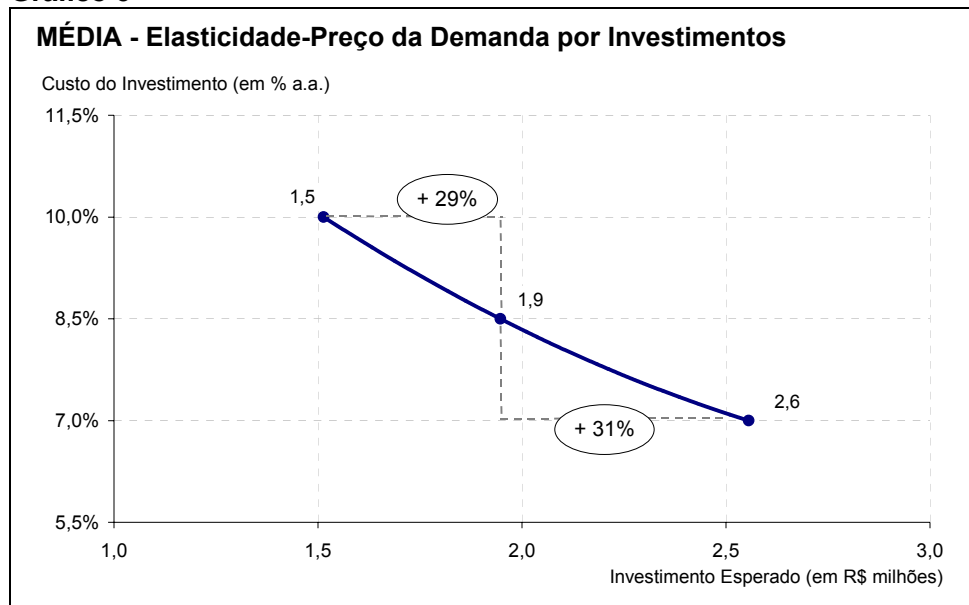
Fonte e elaboração: FIESP.

**Gráfico 5**



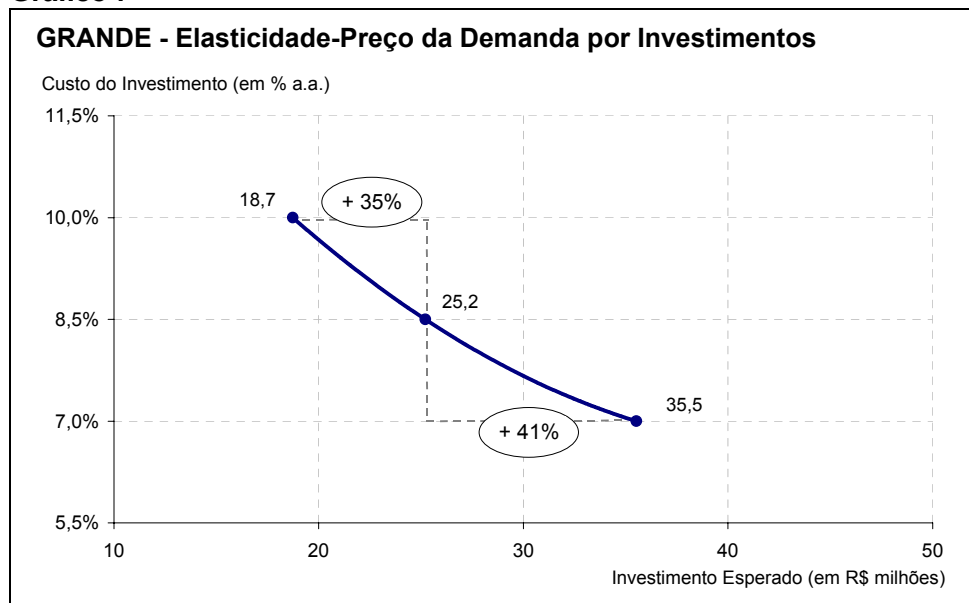
Fonte e elaboração: FIESP.

**Gráfico 6**



Fonte e elaboração: FIESP.

**Gráfico 7**



Fonte: FIESP; elaboração FIESP.

## 6.2. Burocracia

A burocracia enfrentada pelas empresas ao tentarem utilizar os repasses do BNDES se apresenta como um problema sério. Para se ter idéia do problema, o prazo para aceite e liberação desses recursos públicos é mais que o dobro do verificado junto às instituições privadas. Em média, o intervalo entre a solicitação de financiamento com recursos dos bancos privados e sua liberação é de 91 dias. Já o intervalo entre solicita-

ção e liberação de recursos repassados pelo BNDES é de 213 dias. É prazo excessivo e que, por isso, merece uma investigação mais detalhada dos fatores que o determinam.

### 6.3. Garantias

Em relação a garantias, tem-se que 92,4% das empresas afirmaram não terem tentado utilizar os Fundos de Aval (tabela 12). Como o número de empresas em nossa amostra que tentou fazê-lo, independente do porte, foi muito pequeno, não foi possível avaliar as dificuldades encontradas. Tal limitação não significa que não seja relevante investigar os fatores que desencorajam o uso desses fundos.

**Tabela 12 – Obstáculos que desestimulam a solicitação de crédito junto ao sistema bancário**  
(em % do total de respostas)

Utilização do Fundo de Aval	TOTAL	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
	/Amostra	250	43	68	103
Tentou	7,6	9,3	4,4	10,7	2,8
Não tentou	92,4	90,7	95,6	89,3	97,2

Nota: 250 empresas responderam a essa questão (43 micros, 68 pequenas, 103 médias e 36 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

## 7. Que linhas de financiamento a indústria gostaria de ter à sua disposição

### 7.1. Síntese geral

De uma maneira geral, as empresas listaram a aquisição de máquinas e equipamentos como a prioridade delas para investimento em 2007 (tabela 13). Em seguida, exceto para as grandes empresas, aparece a necessidade de investir em melhoria das instalações. As grandes apresentaram maior interesse na ampliação da capacidade instalada.

**Tabela 13 – Áreas em que investimentos serão necessários em 2007**  
(em % do total de respostas)

MICRO		PEQUENA		MÉDIA		GRANDE	
Amostra	44		67		93		33
Máquinas e equip.	61,4	Máquinas e equip.	71,6	Máquinas e equip.	74,2	Máquinas e equip.	75,8
Melhoria de Instalações	43,2	Melhoria de Instalações	49,3	Melhoria de Instalações	41,9	Ampliação da empresa	60,6
Melhoria na Gestão	40,9	Ampliação da empresa	38,8	Melhoria na Gestão	41,9	Melhoria na Gestão	54,5
Programas de Gestão	34,1	Melhoria na Gestão	29,9	Programas de Gestão	33,3	Programas de Gestão	45,5
Treinamento	15,9	Treinamento	22,4	Treinamento	29,0	Treinamento	33,3
Ampliação da empresa	34,1	Programas de Gestão	16,4	Ampliação da empresa	33,3	Melhoria de Instalações	48,5
Programas Ambientais	-	Programas Ambientais	7,5	Programas Ambientais	19,4	Programas Ambientais	33,3
TOTAL	179,5	TOTAL	197,0	TOTAL	210,8	TOTAL	272,7
MÉDIA	35,9	MÉDIA	39,4	MÉDIA	39,6	MÉDIA	53,9
IDX CONC	41,1	IDX CONC	44,7	IDX CONC	45,8	IDX CONC	56,3

Nota: 227 empresas responderam a essa questão (44 micros, 67 pequenas, 93 médias e 33 grandes).

Fonte e elaboração: FIESP.

## **7.2. Síntese por porte**

### **7.2.1. Microempresas**

As microempresas (61,4%) demonstram interesse particular na aquisição de máquinas e equipamentos; 43,2% têm interesse em investir na melhoria das instalações; 40,9% têm interesse na melhoria da gestão.

### **7.2.2. Pequenas empresas**

As pequenas também apontam o investimento em máquinas e equipamentos como prioridade (71,6%); em seguida, a melhoria das instalações (49,3%); e a ampliação da empresa (38,8%).

### **7.2.3. Médias empresas**

As médias empresas também pretendem priorizar o investimento em máquinas e equipamentos (74,2%); em seguida, com o mesmo percentual (41,9%), aparece a necessidade de investirem na melhoria das instalações e na melhoria da gestão.

Chama a atenção a importância que as empresas desse porte começaram a dar aos investimentos em programas ambientais.

### **7.2.4. Grandes empresas**

Como todas as demais, as grandes empresas enfatizam primeiramente a necessidade de investir na aquisição de máquinas e equipamentos (75,8%). Todavia, em seguida, diferentemente das empresas de outros portes, aparece o investimento para a ampliação da empresa (60,6%). Em terceiro, vem melhoria de gestão (54,5%), com destaque para o subitem programas de gestão (45,5%), em que essas empresas aparecem em primeiro lugar.

Como se pode notar, as grandes empresas são destaque em muitos itens, aparecendo, por exemplo, em primeiro lugar nos itens investimento na aquisição de máquinas e equipamentos, ampliação da empresa, melhoria da gestão e implantação de programas ambientais.

## **8. O que se pode fazer para melhorar o financiamento à indústria?**

A seguir é apresentada a agenda completa (tabela 1).

Tabela 1 – Agenda e prioridades

TEMA / Objetivo / Ação	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>1. REDUÇÃO DO CUSTO DO CRÉDITO PARA INVESTIMENTO</b>				
1.1. Reduzir a TJLP				
1.1.1. Revisar o modelo de fixação da TJLP 1.1.2. Redefinir critérios de remuneração do FAT				
1.2. Reduzir <i>spreads</i>				
1.2.1. Reduzir <i>spreads</i> e taxas do BNDES conforme portes e prioridades de Política Industrial 1.2.2. Reduzir <i>spreads</i> dos agentes: a) Diminuir tributação sobre intermediação financeira b) Implementar mecanismos de garantia e cadastro positivo c) Reduzir depósitos compulsórios, direcionando-o para o financiamento a atividades produtivas.				
<b>2. FACILITAÇÃO DO ACESSO AO CRÉDITO</b>				
2.1. Operacionalizar mecanismos de Garantias				
2.1.1. Assegurar que tanto o Banco Central quanto os Bancos classifiquem melhor as operações de crédito cobertas pelos Fundos de Aval e por Seguro de Crédito, exigindo menor provisão e reduzindo <i>spreads</i> 2.1.2. Ampliar e agilizar utilização do FGPC, o qual deve ser gerido pelo BNDES (e não pelo tesouro como atualmente). 2.1.3. Estimular a utilização do seguro de crédito para investimentos 2.1.4. Fomentar a realização de operações de crédito tendo como garantidoras empresas de grande porte inseridas nas mesmas cadeias industriais das firmas credoras. 2.1.5. Estimular a criação de sociedades de garantias de crédito.				

Prioridade: Mínima ⊕ ⊕ ⊕ ⊕ ⊕ Máxima

Fonte e elaboração: FIESP.

Tabela 1 – Agenda e prioridades (cont.)

TEMA / Objetivo / Ação	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>2.2. Reduzir assimetria de informação no mercado de crédito</b>				
2.2.1. Implantar cadastro positivo.				
2.2.2. Estruturar cadastro da empresa tomadora de crédito, contendo informações oriundas de seus fornecedores e clientes (em parceria com Serasa e BNDES).				
2.2.3. Incluir práticas de gestão certificadas no cálculo do <i>rating</i> das empresas e criar <i>fast track</i> de análise, segundo o estágio de gestão.				
<b>2.3. Reduzir a burocracia nas operações de investimento</b>				
2.3.1. Reduzir quantidade de documentos exigidos respeitando faixas de valores de empréstimos				
2.3.2. Estimular a criação de modelos de documentações simplificados, com atendimentos mais ágeis, de forma proporcional à redução de assimetria de informações.				
<b>2.4. Revisar procedimentos de inscrição/retirada do Cadin</b>				
<b>3. EXPANSÃO DA OFERTA DE CRÉDITO</b>				
<b>3.1. Incentivar bancos a operarem linhas de crédito direcionado</b>				
3.1.1. Aplicar o programa de “milhagem” do BNDES, no qual são liberados valores adicionais para agentes que realizem metas de liberação de crédito para as MPMLs.				
3.1.2. Definir mecanismos de redução de compulsório vinculados aos volumes de desembolsos de recursos direcionados (BNDES e Proger) as MPMLs. O recurso do compulsório liberado poderia ser emprestado com base na TJLP.				
3.1.3. Definir metas de operações de crédito direcionado, para os bancos públicos e rever os valores praticados de spread, em especial para o Proger.				

Prioridade: Mínima Máxima

Fonte e elaboração: FIESP.

Tabela 1 – Agenda e prioridades (cont.)

TEMA / Objetivo / Ação	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>3.2. Aumentar a capilaridade do sistema de financiamento ao investimento</b>	●	●	◐	◑
3.2.1. Estimular a criação e dotação de recursos para canais alternativos de crédito: cooperativas de crédito, bancos do povo e sociedades de microcrédito (estes dois últimos para microempresas).				
3.2.2. Desenvolver, pelo BNDES, parcerias com instituições empresariais, federações de indústria, por exemplo, a fim de reduzir os custos de seleção em especial nos APL's				
3.2.3. Aprimorar a legislação das instituições financeiras de apoio ao desenvolvimento (Bancos de Desenvolvimento e Agências de fomento) e sua relação com BNDES.				
3.2.4. Permitir que outras linhas de investimento lastreadas pelo FAT, em especial o Proger, sejam operadas por bancos privados, bancos de desenvolvimento e agências de fomento.				
<b>3.3. Monitorar e garantir a aplicação das linhas de financiamento ao investimento do FAT que são operadas pelos bancos públicos.</b>	◐	●	⊕	⊕
<b>3.4. Estruturar sistema de informações que monitore e aponte os bancos mais ativos nas operações de crédito para o investimento.</b>	◐	●	◑	⊕
<b>4. ADEQUAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS</b>				
<b>4.1. Desenvolver novos produtos</b>	◐	◐	●	●
4.1.1. Desenvolver linhas de crédito adequadas as demandas das médias indústrias: valores, documentações, prazos de pagamento, limites de cobertura e carência.				
4.1.2. Definir e ampliar modalidades de financiamento: ampliação da empresa, reforma de instalações e melhoria de gestão. Neste último em especial poderia ser utilizado imediatamente o Cartão BNDES.				

Prioridade: Mínima ⊕ ◐ ◑ ◒ ◓ Máxima

Fonte e elaboração: FIESP.

Tabela 1 – Agenda e prioridades (final)

TEMA / Objetivo / Ação	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
<b>4.2. Aprimorar atuais produtos</b>				
4.2.1. Alterar critério de classificação de porte das linhas do Proger, convergindo com a classificação adotada pelo BNDES (por faturamento). É preciso também permitir que seja utilizado por empresas médias (que faturam até R\$60 milhões), bem como criar faixas de valores de financiamento, chegando até a R\$ 2 milhões.				
4.2.2. Avaliar, pelo BNDES e Agentes, oportunidades de melhorias das linhas atuais em especial quanto ao cumprimento/aperfeiçoamento de limites de cobertura, carências, prazos de pagamento e giro associado.				
<b>5. DIVULGAÇÃO DE LINHAS E CAPACITAÇÃO DA INDÚSTRIA</b>				
<b>5.1. Divulgar as linhas de crédito</b>				
5.1.1. Realizar palestras e cursos de capacitação e distribuir material impresso acerca dos princípios de relacionamento bancário, das linhas para investimentos disponíveis, da elaboração de planos de negócios e de gestão financeira.				
5.1.2. Desenvolver sistemas de informações de crédito através da Internet: <i>site</i> com todas as informações das linhas de investimentos (condições, cálculos, documentações etc), plano de negócios, orientações ao relacionamento bancário.				
5.1.3. Estimular o BNDES e demais instituições a realizar ampla divulgação das linhas (a exemplo da campanha referente ao cartão BNDES).				
5.1.4. Informar periodicamente as empresas acerca de novas/revisões de linhas para o investimento por meio de boletins eletrônicos.				
<b>5.2. Capacitar as indústrias</b>				
5.2.1. Realizar em parceria com instituições (Sebrae, Serasa, Bancos e BNDES) cursos de capacitação em: Relacionamento Bancário, Plano de Negócios, Gestão Financeira e procedimentos para a utilização das linhas.				
5.2.2. Estimular a aplicação de programas de excelência em gestão, se possível articulados com uma prática de gestão certificada a ser incluída na análise do <i>rating</i> .				

Prioridade: Mínima ⊕ ⊕ ⊕ ⊕ ⊕ Máxima

Fonte e elaboração: FIESP.

## ANEXO – Linhas e necessidade de financiamento das empresas

A pesquisa mostrou que as necessidades das empresas em termos de valor financiado, prazo, carência e nível de participação são diferentes para cada porte de empresa. Partindo da suposição de que as amostras sejam representativas e de que suas distribuições sejam normais, inferimos as condições que satisfazem os 40% das empresas menos arrojadas, os 30% seguintes e assim sucessivamente até os valores que satisfizessem a 100% das empresas do nosso universo (tabelas 14 a 18).

**Tabela 14 – Aquisição de máquinas e equipamentos**

PORTE / Condição	40%	30%	20%	10%
<b>MICRO</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	85,0	160,0	245,0	550,0
Prazo (em meses)	39	56	71	130
Carência (em meses)	13	26	41	93
Participação (em %)	60%	90%	100%	100%
<b>PEQUENA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	365,0	695,0	1070,0	1850,0
Prazo (em meses)	37	51	64	113
Carência (em meses)	9	13	17	33
Participação (em %)	67%	92%	100%	100%
<b>MÉDIA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	1125,0	2145,0	3300,0	6750,0
Prazo (em meses)	45	65	83	154
Carência (em meses)	8	12	16	30
Participação (em %)	61%	90%	100%	100%
<b>GRANDE</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	6965,0	13265,0	20390,0	41350,0
Prazo (em meses)	50	63	74	118
Carência (em meses)	12	17	21	37
Participação (em %)	50%	76%	100%	100%

Nota: A amostra é composta por 135 empresas, sendo 23 micros, 45 pequenas, 61 médias e 18 grandes.  
Fonte e elaboração: FIESP.

### Aquisição de máquinas e equipamentos

#### FINAME:

- Microempresas: 100% da demanda está dentro do valor financiado e do nível máximo de participação; 70% do prazo máximo de pagamento e 40% do prazo de carência.
- Pequenas: 100% da demanda estão dentro do valor financiado e do nível máximo de participação; e quase 90% do prazo máximo de pagamento e de carência.
- Médias: 100% da demanda estão dentro do valor financiado e do nível máximo de participação; quase 70% do prazo máximo de pagamento; e 90% do prazo de carência.
- Grandes: 40% da demanda estão dentro do valor financiado; quase 70% do prazo máximo de pagamento e de carência; e 100% do nível máximo de participação.

**PROGER:**

- Microempresas: 90% da demanda estão dentro do valor limite de financiamento e do prazo máximo de pagamento; mas somente 40% estão dentro do prazo de carência e 70% do limite máximo de participação.
- Pequenas: 40% da demanda por financiamento estão dentro do valor limite; 70% se enquadram no período de carência e de participação máximos; e 90% do prazo máximo de pagamento.

**BNDES Automático:**

- Microempresas: 100% da demanda são compreendidas pelo sistema no que se refere ao valor limite e nível máximo de participação; mas menos de 40% no que se refere ao prazo máximo de carência;
- Pequenas: 100% da demanda se enquadra no limite máximo de financiamento e participação; mas menos de 40% no que se refere ao prazo máximo de carência.
- Médias: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento e participação; mas menos de 40% no que se refere ao prazo máximo de carência.
- Grandes: 40% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento; 100% dentro do limite máximo de participação, mas menos de 40% no que se refere ao prazo máximo de carência.

**Cartão BNDES:**

- Microempresas: 90% da demanda por financiamento se enquadram no projeto em função do seu valor limite; mas menos de 40% em função do prazo máximo de pagamento.
- Pequenas: Menos de 40% da demanda está dentro do limite do limite máximo de financiamento, assim como, em função do prazo máximo de pagamento.
- Médias: A demanda não se enquadra nos limites máximos de financiamento; e menos de 40% se enquadra no prazo máximo de pagamento.

**FINAME Modermaq:**

- Microempresas: 100% da demanda por financiamento se enquadram no que diz respeito ao valor máximo; 70% no prazo de pagamento e no nível máximo de participação; mas menos de 40% no prazo máximo de carência.
- Pequenas: 100% da demanda se enquadra no que diz respeito ao valor máximo de financiamento; 90% no prazo de pagamento e 70% no nível máximo de participação; mas menos de 40% no prazo máximo de carência.

- Médias: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento; 40% do prazo de pagamento; quase 70% do nível máximo de participação; e menos de 40% do prazo máximo de carência.
- Grandes: 40% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento; 70% dentro do limite máximo de participação, quase 70% no que se refere ao prazo máximo de pagamento; mas menos de 40% no que diz respeito ao prazo máximo de carência.

**FINEM:**

- Microempresas: A demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 40% se enquadram em função do limite máximo de participação.
- Pequenas: Somente 30% da demanda está dentro do limite mínimo de financiamento, desde que estejam localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR – e importação de máquinas e equipamentos novos sem similar nacional; 40% está dentro do limite máximo de participação.
- Médias: A demanda está dentro do limite mínimo de financiamento, desde que estejam localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR – e importação de máquinas e equipamentos novos sem similar nacional; 40% está dentro do limite máximo de participação.
- Grandes: 60% da demanda está dentro do limite mínimo de financiamento geral, sendo que quase toda, se estiver localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR ou seja importação de máquinas e equipamentos novos sem similar nacional; 70% está dentro do limite máximo de participação.

**Tabela 15 – Reformas e melhorias de instalações**

PORTE / Condição	40%	30%	20%	10%
<b>MICRO</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	45,0	75,0	105,0	215,0
Prazo (em meses)	33	46	57	103
Carência (em meses)	13	27	45	106
Participação (em %)	64%	89%	100%	100%
<b>PEQUENA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	130,0	205,0	285,0	570,0
Prazo (em meses)	31	47	61	116
Carência (em meses)	9	13	18	35
Participação (em %)	55%	84%	100%	100%
<b>MÉDIA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	275,0	440,0	600,0	1215,0
Prazo (em meses)	33	54	74	152
Carência (em meses)	6	9	12	24
Participação (em %)	50%	82%	100%	100%
<b>GRANDE</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	3875,0	5040,0	6000,0	9930,0
Prazo (em meses)	43	70	98	200
Carência (em meses)	13	21	29	58
Participação (em %)	40%	63%	86%	100%

Nota: Amostra total reuniu 89 empresas, sendo 12 micros, 27 pequenas, 22 médias e 9 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

## Reformas e melhorias de instalações

### PROGER:

- Microempresas: Compreende 100% da demanda por financiamentos em função do limite máximo financiável; 90% do prazo máximo de pagamento; menos de 40% em função da carência máxima; e 70% em função do limite máximo de participação.
- Pequenas: 90% da demanda são atendidas pelo programa no que diz respeito ao valor máximo de financiamento e de participação e ao prazo de pagamento máximo; e 70% no que diz respeito à carência máxima.

### BNDES Automático:

- Micro-empresas: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;
- Pequenas: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;

- Médias: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento e de participação; porém, 40% se enquadra no prazo máximo de carência;
- Grandes: 100% da demanda estão dentro do limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;

**Cartão BNDES:**

- Micro-empresas: 100% da demanda são atendidas em função do valor máximo de financiamento; porém, somente 40% em função do prazo de pagamento máximo;
- Pequenas: 90% da demanda são atendidas em função do valor máximo de financiamento; porém, somente 40% em função do prazo de pagamento máximo;
- Médias: 40% da demanda são atendidas em função do valor máximo de financiamento e do prazo de pagamento máximo;

**FINEM:**

- Microempresas: A demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 70% se enquadram em função do limite máximo de participação.
- Pequenas: A demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 70% se enquadram em função do limite máximo de participação.
- Médias: 10% da demanda estão dentro do limite mínimo de financiamento, desde que estejam localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR; 70% estão dentro do limite máximo de participação.
- Grandes: A demanda só se enquadra dentro do limite mínimo de participação se estiver localizada em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR, caso contrário, menos de 10% da demanda se enquadra; 90% estão dentro do limite máximo de participação.

**Tabela 16 – Ampliação da empresa**

PORTE / Condição	40%	30%	20%	10%
<b>MICRO</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	130,0	240,0	365,0	800,0
Prazo (em meses)	52	69	83	140
Carência (em meses)	9	13	18	34
Participação (em %)	71%	94%	100%	100%
<b>PEQUENA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	335,0	580,0	830,0	1750,0
Prazo (em meses)	40	57	72	130
Carência (em meses)	10	15	19	34
Participação (em %)	57%	85%	100%	100%
<b>MÉDIA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	825,0	1175,0	1490,0	2730,0
Prazo (em meses)	44	73	102	210
Carência (em meses)	9	13	16	30
Participação (em %)	62%	91%	100%	100%
<b>GRANDE</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	8570,0	14340,0	20215,0	41980,0
Prazo (em meses)	65	89	110	192
Carência (em meses)	15	23	30	57
Participação (em %)	54%	80%	100%	100%

Nota: Amostra total englobou 81 empresas, sendo 13 micros, 21 pequenas, 22 médias e 13 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

## Ampliação da empresa

### PROGER:

- Microempresas: Atende 90% da demanda por financiamentos em função do limite máximo financiável; 70% do prazo máximo de pagamento e de carência; mas somente 40% em função do limite máximo de participação.
- Pequenas: 40% da demanda se enquadra no que diz respeito ao valor máximo de financiamento e carência máxima; 70% no que diz respeito à participação máxima; e 90% ao prazo de pagamento máximo.

### BNDES Automático:

- Micro-empresas: 100% da demanda se enquadra no limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;
- Pequenas: 100% da demanda se enquadra no limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;
- Médias: 100% da demanda se enquadra no limite máximo de financiamento e de participação; porém, 40% se enquadra no prazo máximo de carência;
- Grandes: 70% da demanda se enquadra no limite máximo de financiamento e de participação; porém, menos de 40% se enquadra no prazo máximo de carência;

**FINEM:**

- Microempresas: A demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 40% se enquadram em função do limite máximo de participação.
- Pequenas: 10% da demanda estão dentro do limite mínimo de financiamento, desde que estejam localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR; 70% se enquadra, em função do limite máximo de participação.
- Médias: 60% da demanda estão dentro do limite mínimo de financiamento, desde que estejam localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR; 40% estão dentro do limite máximo de participação.
- Grandes: A demanda se enquadra dentro do limite mínimo de participação se estiver localizada em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR, caso contrário, apenas 60% se enquadra; 70% estão dentro do limite máximo de participação.

**Tabela 17 – Implantação de programas de gestão**

PORTE / Condição	40%	30%	20%	10%
<b>MICRO</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	25,0	35,0	40,0	65,0
Prazo (em meses)	28	43	57	109
Carência (em meses)	13	30	51	121
Participação (em %)	61%	91%	100%	100%
<b>PEQUENA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	45,0	55,0	60,0	90,0
Prazo (em meses)	50	61	69	102
Carência (em meses)	9	16	22	45
Participação (em %)	51%	83%	100%	100%
<b>MÉDIA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	150,0	235,0	320,0	645,0
Prazo (em meses)	28	47	66	135
Carência (em meses)	5	9	12	25
Participação (em %)	36%	65%	100%	100%
<b>GRANDE</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	905,0	1255,0	1560,0	2765,0
Prazo (em meses)	47	76	105	215
Carência (em meses)	12	20	29	60
Participação (em %)	29%	56%	100%	100%

Nota: Amostra total englobou 66 empresas, sendo 7 micros, 5 pequenas, 26 médias e 7 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

**Implantação de programas de gestão****FINEM:**

- Microempresas: a demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 70% se enquadram em função do limite máximo de participação.

- Pequenas: a demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 70% se enquadram em função do limite máximo de participação.
- Médias: a demanda não se enquadra em função do limite mínimo de financiamento; 70% estão dentro do limite máximo de participação.
- Grandes: Apenas 60% da demanda se enquadra dentro do limite mínimo de participação, 90% estão dentro do limite máximo de participação.

**Tabela 18 – Inovação em processos ou produtos**

PORTE / Condição	40%	30%	20%	10%
<b>MICRO</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	33,0	45,0	55,0	96,0
Prazo (em meses)	31	46	60	113
Carência (em meses)	9	16	24	51
Participação (em %)	62%	90%	100%	100%
<b>PEQUENA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	103,0	157,0	208,0	404,0
Prazo (em meses)	28	45	61	121
Carência (em meses)	9	14	20	41
Participação (em %)	68%	93%	100%	100%
<b>MÉDIA</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	163,0	271,0	381,0	787,0
Prazo (em meses)	35	52	68	131
Carência (em meses)	7	11	15	31
Participação (em %)	40%	71%	100%	100%
<b>GRANDE</b>				
Valor (em R\$ 1.000)	704,0	920,0	1100,0	1827,0
Prazo (em meses)	62	96	127	248
Carência (em meses)	17	27	36	73
Participação (em %)	28%	52%	77%	100%

Nota: Amostra total de 55 empresas, sendo 7 micros, 8 pequenas, 26 médias e 4 grandes.

Fonte e elaboração: FIESP.

## Linhas selecionadas

---

**FINAME:** Através de instituições financeiras credenciadas, essa linha financia até R\$ 10 milhões, com participação de até 100%, prazo de até 60 meses para pagar e carência de até 15 meses.

**FINAME Modermaq:** Financia aquisições de até R\$ 10 milhões, com participação de até 90%, prazo de pagamento de até 60 meses e carência limitada a 6 meses.

**PROGER:** Atende às MPEs por meio do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. O primeiro financia até R\$ 400 mil, com participação de até 80%, prazo de até 72 meses e carência de até 12 meses, enquanto a CEF financia até R\$ 400 mil, com participação de até 90%, prazo de até 48 meses e carência limitada a 6 meses.

**BNDES Automático:** Através de instituições financeiras credenciadas financia até R\$ 10 milhões (por cliente a cada 12 meses), com participação máxima de 100% e carência limitada a 6 meses.

**Para aquisições:** O prazo de pagamento fica a critério da instituição financeira, salvo na importação de equipamentos (limitado a 60 meses) e Concorrência Internacional (limitado a 144 meses).

**Para reformas e melhorias e ampliação:** O prazo de pagamento fica a critério da instituição financeira, salvo em Concorrência Internacional (limitado a 144 meses).

**FINEM:** Financia, diretamente com o BNDES, valores superiores a R\$ 1 milhão para empreendimentos localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR e importação de máquinas e equipamentos novos sem similar nacional, além de valores superiores a R\$ 10 milhões para outras aquisições e empreendimentos. A participação, por sua vez, limita-se a 70%.

**Para aquisições:** Os prazos máximos de pagamento e de carência são definidos em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico.

**Para gestão:** Financia, diretamente com o BNDES, valores superiores a R\$ 1 milhão para empreendimentos localizados em áreas de abrangência do Programa de Dinamização Regional – PDR, além de valores superiores a R\$ 10 milhões para outros empreendimentos. A participação, por sua vez, limita-se a 70%.

**Cartão BNDES:** Fornece crédito às MPMEs de até R\$ 250 mil para aquisição de produtos especificados pela instituição.

**Para reformas e melhorias:** O Cartão BNDES fornece crédito para MPMEs de até R\$ 250 mil a ser amortizado em 12, 18, 24 ou 36 prestações mensais, fixas e iguais. Assim, não tem limite de participação máxima e prazo de carência.