

CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DO MARANHÃO

INDICADORES ECONÔMICOS **FIEMA**



FIEMA

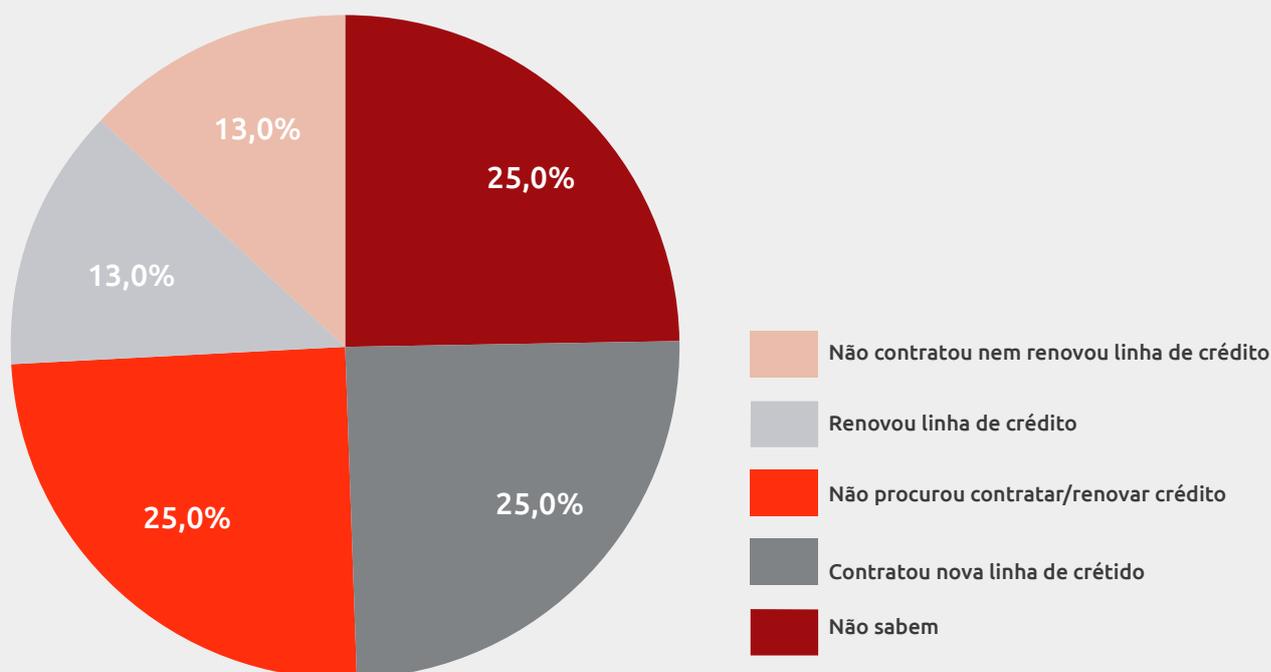
Federação das Indústrias do Estado do Maranhão
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

A Federação das Indústrias do Estado do Maranhão (FIEMA), em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), realizou uma pesquisa junto às empresas industriais para verificar a percepção delas a respeito das condições de acesso ao crédito, de curto, médio e longo prazos, diante da importância desse instrumento para o desenvolvimento e expansão das atividades produtivas.

Acesso

Na percepção das empresas, nos últimos seis meses, somente 38% das indústrias ouvidas tiveram acesso ao crédito de curto prazo, seja para renovação de operação em curso (13%), seja para contratar uma nova (25%). A grande maioria fez qualquer operação, conforme se vê no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Acesso das empresas industriais ao crédito, em percentual



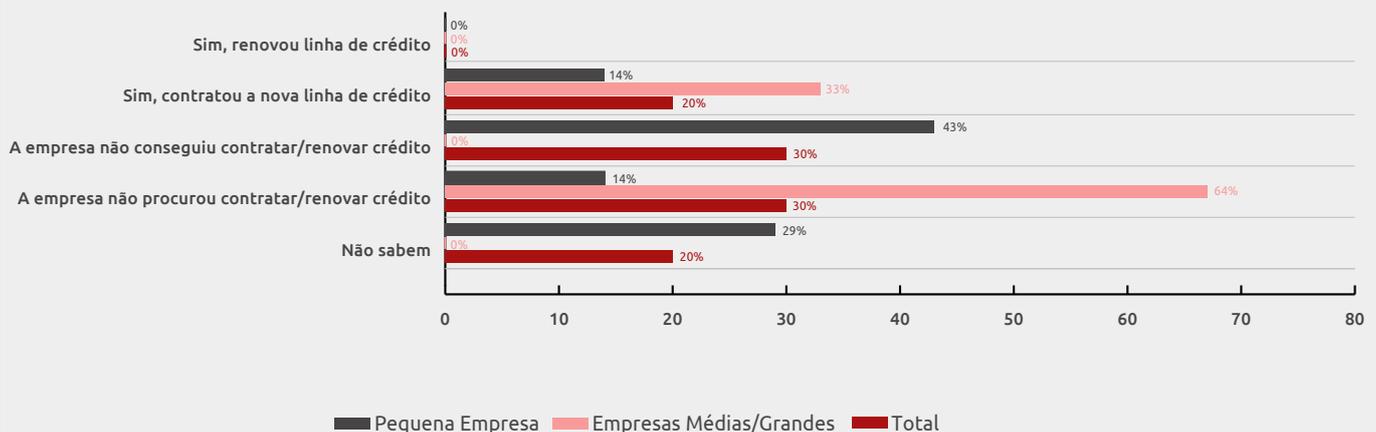
Das empresas que não procuram crédito, 67% eram médias e grandes e somente 33% contrataram nova linha de crédito. Entre as de pequeno porte, 28% não contrataram/renovaram o crédito ou não conseguiram uma contratação.

As empresas de pequeno porte que renovaram ou contrataram linha nova de crédito, de curto prazo, não passaram de 43%. Vale enfatizar, por outro lado, que 29% das pequenas empresas industriais nem sabiam das linhas de crédito, o que se constitui uma dificuldade em si mesmo.

Quando se verifica a situação em relação às linhas de crédito de longo prazo, a situação não é muito diferente. Veja-se o Gráfico 2. Apenas 14% das pequenas empresas contrataram nova operação e 43% não conseguiram contratar. 14% das pequenas indústrias não procuraram, nos últimos seis meses, contratar alguma operação nova, percentual que sobe para 67% quando se trata de médias e grandes.

A exemplo do que se viu entre as pequenas, também entre as médias e grandes indústrias 29% não sabiam se alguma contratação fora feita.

Gráfico 2 - Acesso das empresas industriais ao crédito de longo prazo (em %)



Condições da contratação

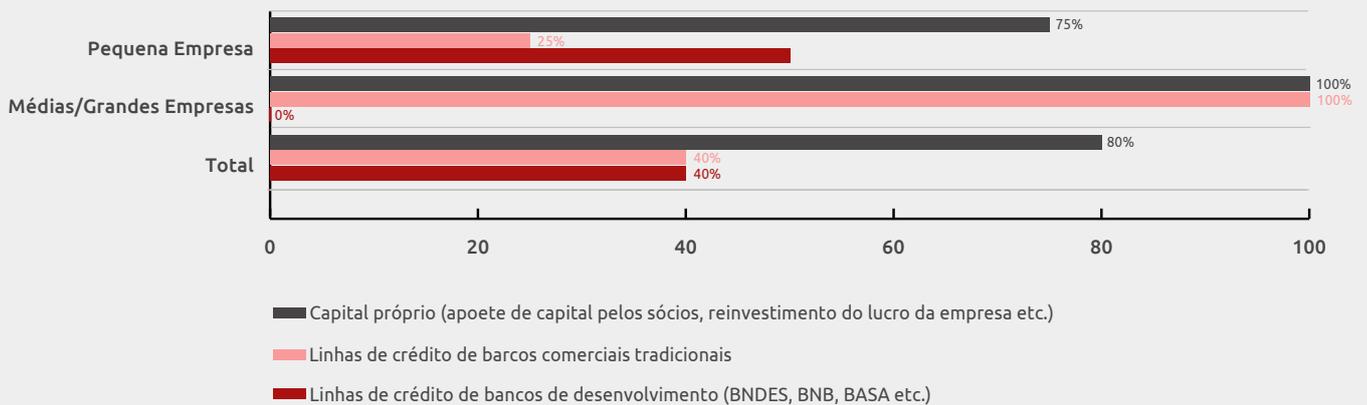
Ao serem questionadas sob quais condições se efetivaram as operações de curto prazo, médio ou longo prazo, todas as unidades foram unânimes em dizer que elas se fizeram nas mesmas condições das anteriores. Da mesma forma, mantiveram-se as condições no que se refere aos valores, os quais corresponderam ao que necessitavam para aquele momento.

Fontes de financiamento

Para as pequenas empresas, o capital próprio (aporte de recursos dos sócios, reinvestimento dos lucros etc.) foi a fonte principal de financiamento de curto prazo, tendo as linhas de crédito de bancos de investimento (BNDES, BAS, BNB etc.) em segundo plano (50% das informantes).

Para as grandes empresas, no entanto, os grandes financiadores são os bancos comerciais tradicionais e o capital próprio dos sócios, conforme se expõe no Gráfico 3.

Gráfico 3 - Principais fontes de financiamento das empresas industriais, segundo o porte (em %)



A totalidade das empresas admite o reinvestimento dos lucros (capital próprio) como uma fonte significativa de aporte de recursos feito pelos sócios. Mas, 25% das pequenas empresas admitem que as linhas de crédito de longo prazo sejam sua fonte de financiamento e outros 25% consideram os bancos de desenvolvimento (BNDES, BNB, BASA etc.) como fonte.

Finalidade do crédito

Quanto à finalidade das linhas de crédito, de curto prazo, demandadas, verifica-se que, para 50% das empresas de pequeno porte ouvidas, os recursos são destinados, em primeiro lugar, para investimentos em máquinas ou equipamentos; 25% o destinam para investimentos em construção/manutenção/modernização ou aquisição de instalação (planta, fábrica, armazém etc.) ou capital de giro (pagamento a fornecedores, despesas com funcionários, aquisição de matéria-prima, por exemplo). Quanto às médias e grandes empresas, 100% o destinam para investimentos em máquinas ou equipamentos.

Esta finalidade é a mesma para as operações a longo prazo, conforme se vê nos gráficos 4 e 5.

Gráfico 4 - Principal finalidade das operações de crédito de curto/médio prazo contratadas (em %)

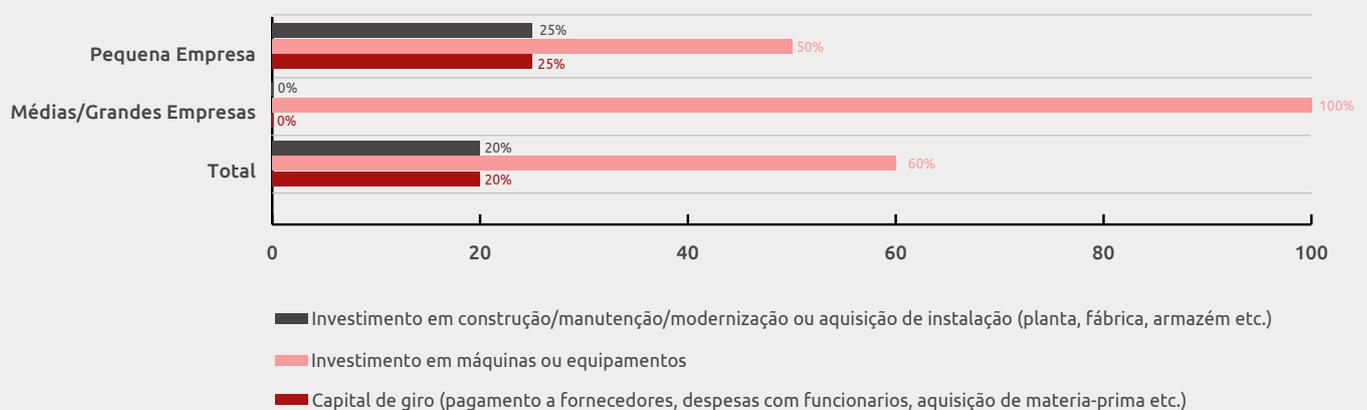
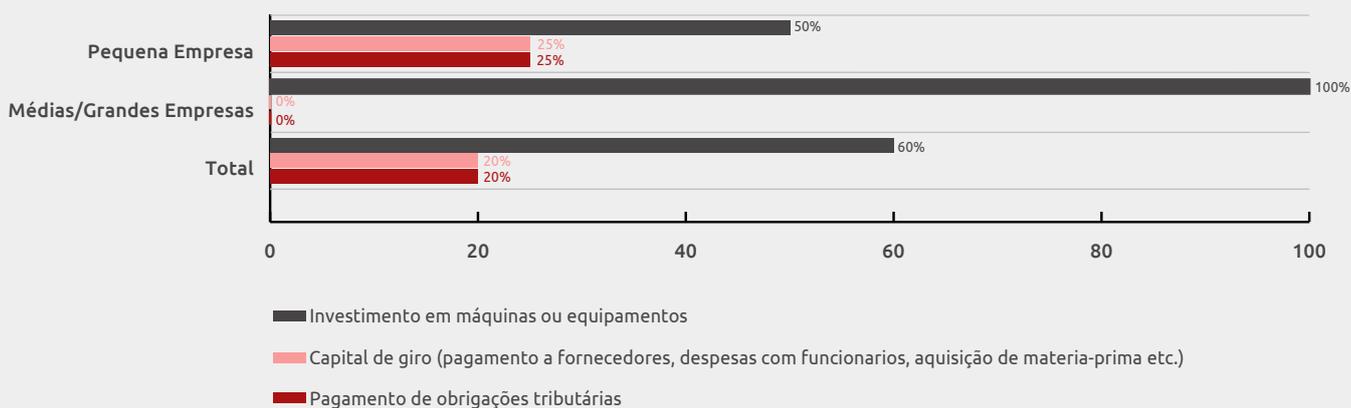


Gráfico 5 - Principal finalidade das operações de longo prazo contratadas pelas empresas industriais (em %)



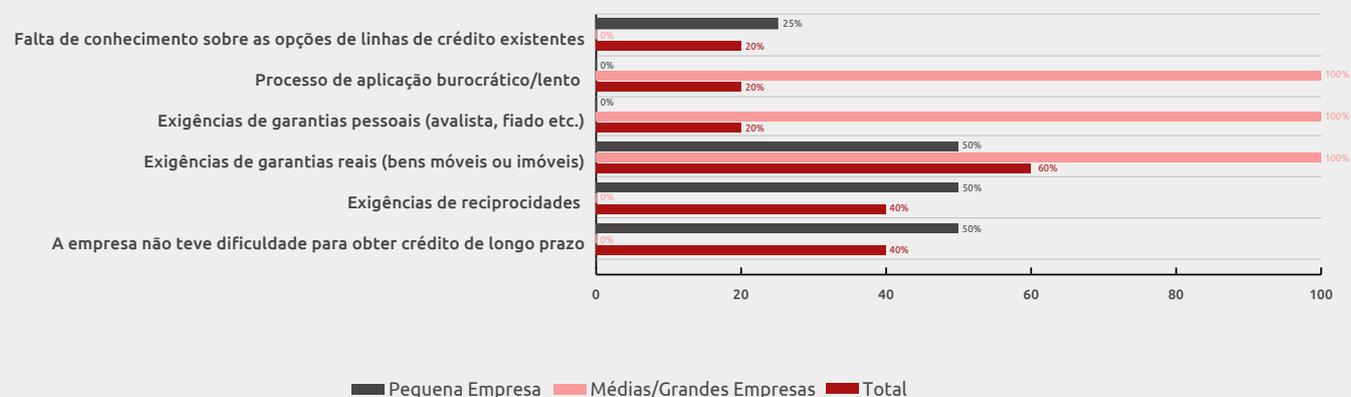
Principais dificuldades

Com relação às maiores dificuldades que as empresas enfrentam para contratar/renovar de crédito de curto prazo nos últimos seis meses, foram destacadas as seguintes:

- Para 100% das médias e grandes indústrias informantes, os processos burocráticos lentos, com excesso de documentação e demora na avaliação das informações fornecidas); as exigências de garantias pessoais (avalista, fiador etc.); exigências de garantias reais (bens móveis ou imóveis);
- Para 50% das pequenas empresas consultadas, as exigências de garantias reais; as exigências de reciprocidade (aquisição de outros produtos junto ao agente financeiro); falta de conhecimento sobre as opções de linhas de crédito disponíveis.

No entanto, 50% das pequenas empresas informam não ter encontrado dificuldade.

Gráfico 6 - Principais dificuldades enfrentadas pelas empresas para contratação/renovação de operações se longo prazo (em %)

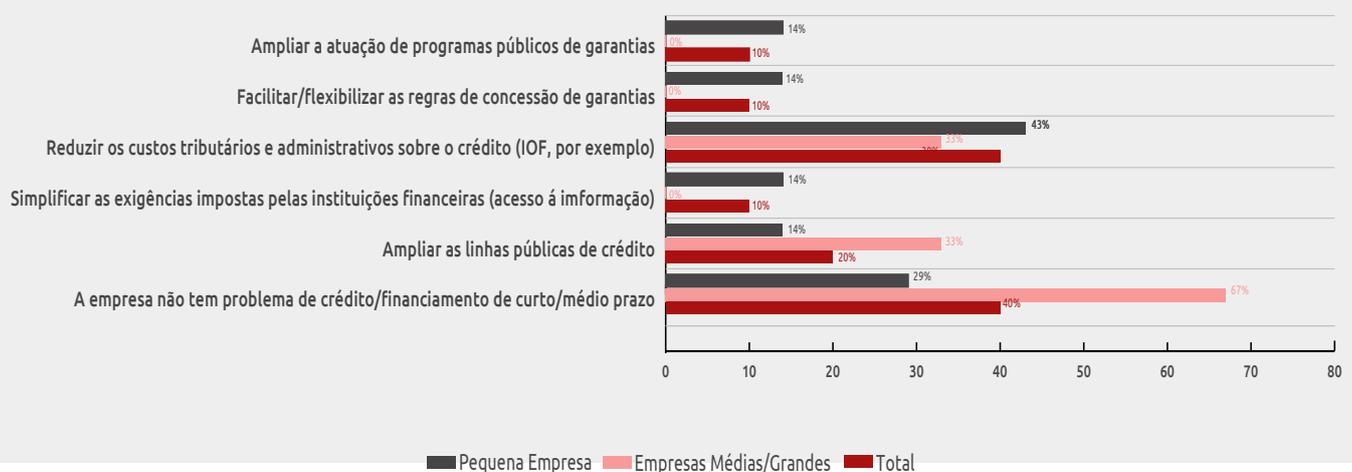


Alternativas

A pesquisa procurou ouvir das empresas sugestões quanto às melhores alternativas que poderiam conduzir a uma solução para os problemas de acesso ao crédito ou financiamento de curto/médio prazo, tendo sido colhidas as seguintes:

- a) Para as pequenas empresas, reduzir os custos tributários e administrativos sobre o crédito (IOF, por exemplo);
- b) Para 67% das médias e grandes, não há queixas de problemas, e, assim, as soluções ficariam restritas às demais e contemplariam: reduzir os custos tributários e administrativos sobre o crédito (IOF, por exemplo); ampliar as linhas públicas de crédito.

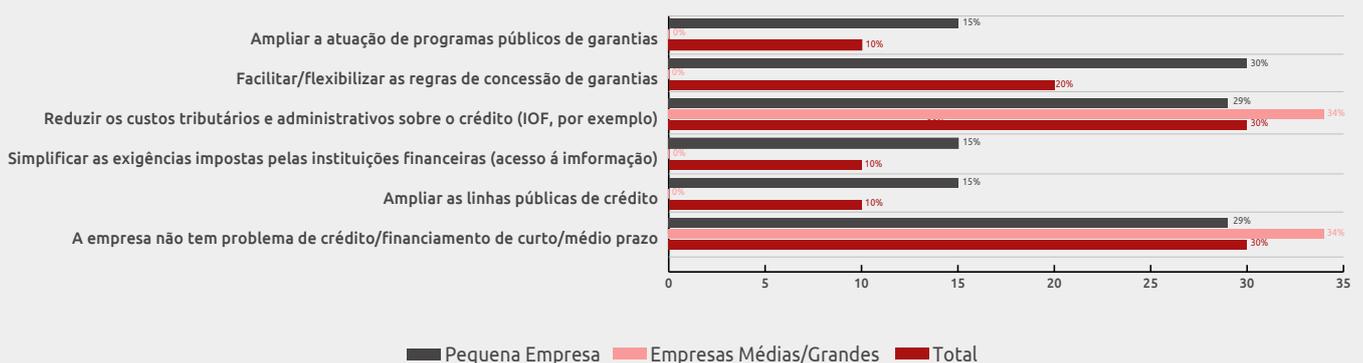
Gráfico 7 - Alternativas propostas pelas empresas para lidar com o problema do crédito de curto/médio prazo (em %)



Quanto ao crédito de longo prazo, as soluções seguem praticamente o mesmo caminho das operações de curto e médio, ou seja, reduzir os custos tributários e administrativos (IOF, por exemplo), seja na visão das pequenas empresas quanto das médias e grandes empresas.

Para as pequenas, são propostas: facilitar/flexibilizar as regras de concessão de garantias; ampliar a atuação de programas públicos de garantias, como Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte; e simplificar as exigências impostas pelas instituições financeiras por meio do melhor acesso à informação.

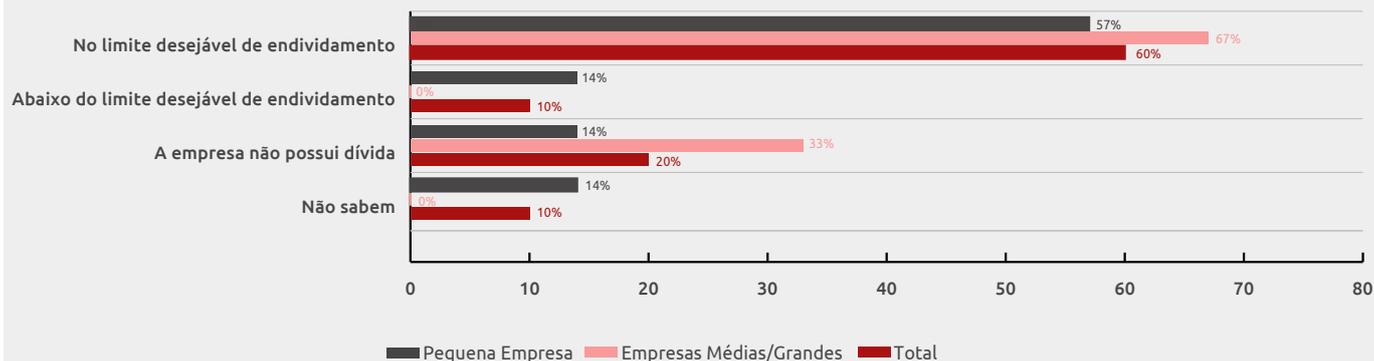
Gráfico 8 - Melhores alternativas para enfrentar o problema das operações de crédito de longo prazo (em %)



Endividamento

A percepção das empresas, independentemente do seu porte, é que elas já atingiram o limite máximo desejável do endividamento (100% das empresas de construção e 50% das indústrias). Somente 14% das pequenas indústrias entendem que ainda estão abaixo desse limite, enquanto 33% das médias e grandes informam não possuir dívida. Entre as pequenas, esse percentual cai para 10%.

Gráfico 9 - Percepção sobre o limite do nível de endividamento atual desejável das empresas (em %)



De um modo geral, é alto o endividamento das indústrias maranhenses, conforme se vê no Gráfico 9.



Condições de Financiamento das Empresas Industriais do Maranhão | Publicação da Federação das Indústrias do Estado do Maranhão (FIEMA) em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) | Superintendente da FIEMA: César Augusto Miranda | Coordenadoria de Ações Estratégicas (Coaes): José Henrique Braga Polary | Diagramação e revisão: Coordenadoria de Comunicação e Eventos (Cocev).

(98) 3212-1870 | jhpolar@fiema.org.br | pesquisa@fiema.org.br

Autorizada a reprodução desde que citada a fonte.

