

ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS PARA EMPRESAS DE PANIFICAÇÃO E CONFETARIA



ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS PARA EMPRESAS DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

1- INTRODUÇÃO

Perfil do setor de Panificação e Confeitaria e o acesso a serviços financeiros

O setor de Panificação e Confeitaria brasileiro passa por um momento de expansão, crescendo acima de dois dígitos nos últimos seis anos. Em 2012, o índice de crescimento das empresas de Panificação e Confeitaria foi de 11,6%, o que representa um faturamento de R\$ 70,29 bilhões. O segmento vem contribuindo consideravelmente, para o crescimento do *food service* no Brasil. Estima-se a participação aproximada da Panificação em 36% do faturamento do setor de *food service*. A criação de áreas para café, restaurantes, lanchonetes, produtos assados na hora, além de novos produtos e variações de receitas vem fazendo com que as padarias se tornem “Centros Gastronômicos”, capazes de receber e suprir os clientes em vários de seus momentos de compra.

Contudo, enquanto esse crescimento acontece, em outras frentes há ações que vem tirando o sono do empresário panificador. A publicação da Norma Regulamentadora 12 (NR 12) pelo Ministério do Trabalho, com orientações sobre mudanças necessárias em máquinas e equipamentos do setor de panificação, a fim de garantir que o operador trabalhe com segurança. Em seu anexo VI, a NR 12 define e especifica zonas de perigo, dispositivos de segurança, além de características adequadas para sete máquinas do setor de panificação e confeitaria: amassadeira, bate-deira, cilindro, modeladora, laminadora, fati-

adora de pães e moinho para farinha de rosca.

A tabela a seguir mostra os prazos para ajuste ao que determina a norma:

Tabela 1 – Prazo de cumprimento das exigências da NR12 setor de panificação e confeitaria

ANEXO VI - MÁQUINAS PARA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA Prazos fixados por estabelecimento, em função do tipo de máquina e número de trabalhadores. Para máquinas novas, o prazo de adequação será de 6 (seis) meses, em qualquer situação.				
Tipo de máquina	Até 10 (dez) empregados	De 11 (onze) a 25 (vinte e cinco) empregados	De 26 (vinte e seis) a 50 (cinquenta) empregados	Acima de 50 (cinquenta) empregados
Cilindro	36 (trinta e seis) meses	30 (trinta) meses	24 (vinte e quatro) meses	18 (dezoito) meses
Amassadeira	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses	30 (trinta) meses	20 (vinte) meses
Batedeira	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses	24 (vinte e quatro) meses
Modeladoras	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	36 (trinta e seis) meses
Demais máquinas	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	66 (sessenta e seis) meses	48 (quarenta e oito) meses

Fonte: BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. Portaria N.º 197, de 17 de dezembro de 2010. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br>> Acesso em Maio de 2012

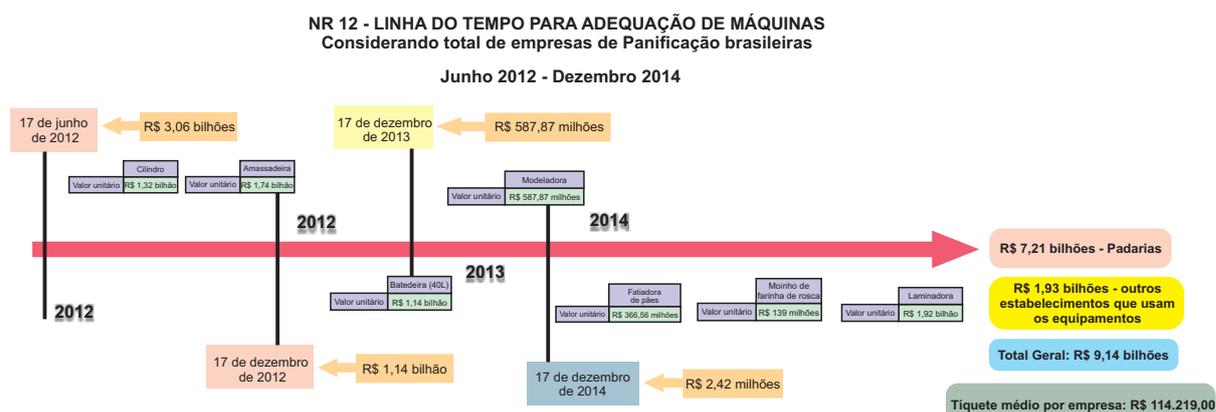
Portanto, o empregador tem a responsabilidade de adequar seus equipamentos nos prazos previstos pela lei. O descumprimento das exigências relacionadas na NR12 pode acarretar em multas, interdições, suspensão de atividades, ou até mesmo sofre uma Ação Civil Pública.

Se o prazo de adequação do equipamento já está esgotado, aconselha-se a sua substituição imediata, a fim de se evitar problemas com a fiscalização e risco de acidente para o empregado. E essa exigência de troca de equipamentos traz a expectativa de um desembolso próximo de R\$ 114 mil para cada padaria brasileira obter equipamentos em conformidade com o texto.

Simulação de investimentos

A imagem a seguir mostra uma simulação feita por ABIP e ITPC do que o empresário pode gastar com a substituição de equipa-

mentos motivada pela NR 12. Tomamos como exemplo uma padaria que tenha de trocar um cilindro, uma amassadeira, uma batedeira, uma modeladora, uma fatiadora e uma laminadora.



Fonte: ITPC 2012

Na figura é possível observar que, somados os valores relativos ao custo de cada equipamento, e considerando-se que a padaria tenha apenas um equipamento destes listados, o custo da substituição de maquinário ultrapassa R\$ 114 mil.

E se pensarmos que o setor de Panificação e Confeitaria no Brasil tem cerca de 63 mil padarias, o custo total dessa troca de equipamentos pode chegar a mais de R\$ 7 bilhões. E, levando-se em conta ainda outros modelos de empresas atingidos pela norma, o volume de dinheiro necessário por essas empresas nessa ação de troca de equipamentos pode chegar a R\$ 9 bilhões.

Todo esse cenário fez com que o convênio ABIP/ITPC/SEBRAE contemplasse em suas ações a elaboração de um guia com orientações sobre o acesso a serviços financeiros, para que os empresários possam conhecer

melhor a dinâmica das instituições financeiras e com isso obter melhores formas de negociação para tomada de crédito.

Instituições financeiras e pequenos negócios

Tem-se percebido um aumento no crédito ofertado pelas instituições financeiras aos pequenos negócios no Brasil. Segundo pesquisa apresentada pelo analista técnico André Dantas, da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros - UAMSF do SEBRAE Nacional houve um aumento de 146% no volume de crédito total nos últimos cinco anos, sendo que o crédito para os pequenos negócios registrou um crescimento de 95% nesse mesmo período, chegando a R\$ 180 bilhões em dezembro de 2012.

Os bancos públicos foram os que investiram mais nesse oferta de crédito, num avanço de 245%, enquanto os bancos privados mostra-

ram um crescimento de 95% nessa modalidade de serviço. Além disso, os cinco maiores bancos de varejo aumentaram o crédito para os pequenos negócios em cerca de R\$ 50 bilhões. Houve ainda o movimento de redução nas taxas de juros acima de 30% na maioria dos bancos, tanto públicos quanto privados.

Todo esse movimento indica que tem havido uma melhora no relacionamento entre as instituições financeiras e as empresas de menor porte. André Dantas contextualiza que a maioria dos bancos de varejo, públicos e privados, montaram diretorias, superintendências e gerências para atuar especificamente nesse nicho de mercado e os resultados podem ser observados na prática.

Os resultados dos bancos mostram um crescimento nas operações de crédito com os pequenos negócios em percentuais superiores ao crescimento da própria carteira total do banco, demonstrando que esses clientes demandam crédito, mas também outros produtos e serviços financeiros.

Ainda assim se pode perceber certo desconhecimento sobre a realidade das micro e pequenas empresas por parte das instituições financeiras e também acerca do que essas podem oferecer aos empresários e estes não conseguem perceber ou não tem acesso. O que motivou a execução da ação de acesso a serviços financeiros dentro do convênio ABIP/ITPC/SEBRAE.

A ação de Acesso a Serviços Financeiros

Em maio de 2011 ABIP, ITPC e SEBRAE firmaram um convênio de cooperação técnica com o objetivo de ampliar a competitividade das empresas de Panificação e Confeitaria, articulando parcerias, disseminando informações, desenvolvendo o conhecimento e soluções apropriadas, visando potencializar oportunidades de negócio no contexto atual do setor.

Dentro desse convênio, um dos eixos temáticos trata do Acesso a Serviços Financeiros para as empresas de Panificação e Confeitaria. O principal produto da ação é justamente o "Guia de Acesso a Serviços Financeiros para o setor de Panificação e Confeitaria".

Mais de 90% das padarias e confeitarias brasileiras se enquadram no perfil de micro e pequenas e o principal foco do guia é abordar informações que levem o empresário a refletir sobre sua situação financeira e tenha subsídios para abordar as instituições financeiras e obter a melhor solução em serviços que realmente o atendam em sua necessidade.

Este encarte descreve justamente os principais aspectos dessa ação, de forma que se contribua para minimizar um dos principais gargalos identificados na relação entre as instituições financeiras e as padarias e confeitarias, que é a assimetria de informações, tanto das empresas em relação às instituições financeiras e os serviços que lhes seriam mais adequados quanto destas sobre as padarias e confeitarias.

2- DESENVOLVIMENTO E RESULTADOS DA AÇÃO

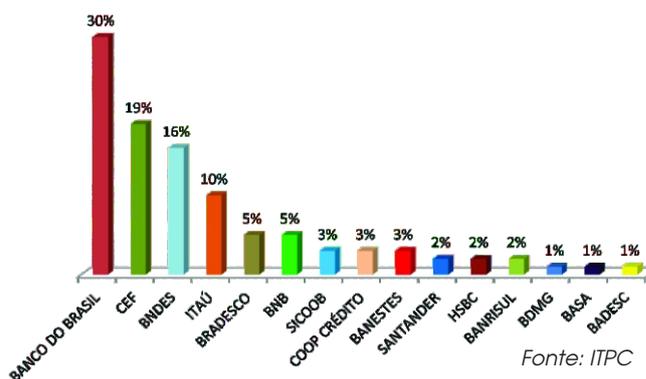
Essa conclusão sobre a distância entre padarias e confeitarias e instituições financeiras veio após o início dos trabalhos dentro da ação de acesso a serviços financeiros. Várias ações junto a empresários do setor e instituições aconteceram, elaborando-se uma base de dados que norteou a elaboração do guia.

Através do ITPC houve uma pesquisa junto a 91 empresários do setor, de 13 estados brasileiros (AL, AM, AP, ES, MG, PB, PE, PR, SC, SE, SP, RS), com o objetivo de conhecer a relação entre as empresas do setor e as Instituições Financeiras referente à obtenção de crédito. Cada empresa respondeu a cinco questões que envolviam a sua relação com as instituições, se já haviam buscado crédito e como viam a interação com esse público.

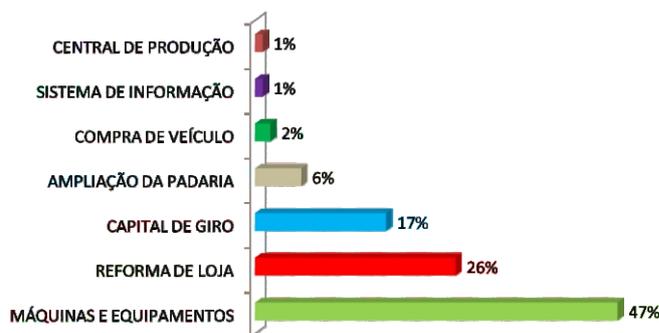
As informações obtidas indicaram que ainda existe muita falta de informação sobre financiamento para pequenos negócios no Brasil. Faltam esclarecimentos para o pequeno empresário brasileiro. Das empresas pesquisadas, 4% responderam que as instituições não se importam com o setor de panificação. As respostas demonstram uma confusão sobre conceitos de crédito e financiamento por parte dos panificadores.

Das 91 padarias pesquisadas, 95% já tiveram experiência em tomar algum tipo de crédito. O Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal foram citados por 49% dos entrevistados

como fonte de financiamento. Já para a tomada de crédito 33% contrataram estas duas instituições e 35% citaram o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Cinquenta e seis por cento (56%) disseram estar satisfeitos com a operação que fizeram.



Dos 81% que disseram necessitar de financiamento, 47% precisam dele buscando comprar máquinas e equipamentos para atender à NR12, 26% precisam para reforma a loja e 17% para capital de giro.



Com relação à criação de uma linha exclusiva de financiamento, 92% aprovam a ideia e 8% disseram que as linhas existentes já atendem ao setor. A vantagem desta linha seria ter melhor atendimento por parte das instituições que são as fontes de financiamento.

Com base nas informações acima percebermos que por mais esforço que o governo e as

instituições financeiras façam propaganda de seus produtos, ainda não obtém o resultado esperado de atingir os tomadores de crédito.



A burocracia imposta pelas instituições inibe os pequenos negócios a tomarem crédito. A informalidade do setor que utiliza o Simples como modelo de tributação e que não exige uma escrita contábil como a de quem utiliza o Lucro Real gera falta de informação para preencher os documentos solicitados nas propostas de obtenção de crédito. Por causa disto, os pequenos negócios não são beneficiados pelas linhas de crédito existentes como, por exemplo, o FINAME, PROGER, etc.

Pesquisas, workshops e interação

Mais do que uma simples impressão de material, listando linhas de crédito que podiam ser obtidas junto aos bancos e outras instituições financeiras, a ação se viu como uma ponte entre as organizações de crédito e as empresas de Panificação e Confeitaria. Para tanto, buscou-se a ajuda da NEC Assessoria Empresarial, empresa especialista nessa relação entre empresas e instituições financeiras, que, a partir da pesquisa realizada pelo convênio, através do ITPC organizou e executou

a ação e elaborou o guia.

A consultora da NEC Assessoria Cláudia Lima explica que o Guia serve como uma preparação para a captação de recursos adequados. Existem várias linhas de crédito oferecidas pelas Instituições Financeiras, em todos os estados. Não temos a “falta de linhas de crédito para pequenos negócios” e sim, uma falta de entendimento entre as partes. É importante ter claro que quanto maior a relação com a instituição financeira, mais conhecimento ela terá da empresa, consequentemente, a análise de crédito se torna mais fácil. Quem empresta precisa conhecer a capacidade de pagamento do proponente, pois assim o risco se torna menor e as condições também.

Dentre as ações desenvolvidas, foram realizados quatro workshops em diferentes regiões do país (Belo Horizonte/MG, Brasília/DF, Recife/PE e Caxias do Sul/RS) envolvendo empresários do setor - indicando quais as demandas mais latentes para o setor e as dificuldades que enfrentam em relação ao crédito -, e representantes de Instituições Financeiras visando compreender as dificuldades das partes envolvidas no processo de obtenção de produtos e serviços financeiros, além de conhecerem mais o setor e suas especificidades.

A gestora de projetos de Panificação no SEBRAE de Caxias do Sul/RS Fabiana Zin coloca que os pequenos negócios têm muitas dúvidas, receio de se aproximar das instituições financeiras pela sobrecarga de infor-

mações e pela vasta carta de ofertas. "O empresário teme ser "persuadido" pelos ofertantes e não tem condições de decidir sozinho qual a melhor oferta".

Outros objetivos destes eventos foram levantar dados sobre a demanda e necessidade de crédito dos empresários do setor de Panificação e as dificuldades e facilidades na obtenção desse crédito, além de sensibilizar as instituições financeiras sobre a demanda do setor de panificação, as oportunidades de atendimento especial e diferenciado e mapear os principais serviços financeiros existentes.

Os dados levantados tanto na pesquisa anterior quanto nos workshops confirmaram a desproporção de informações entre as empresas de pequeno porte e as Instituições Financeiras, o que dificulta a obtenção de serviços e produtos financeiros adequados, impactando diretamente na gestão financeira dos negócios.

Cláudia Lima ressalta esse detalhe, ressaltando que existem diversas linhas que atendem as micro e pequenas empresas, indiferente do setor. O que percebemos é uma distância na relação em virtude da grande assimetria de informações. As Instituições não conseguem analisar as empresas e as empresas não conseguem gerar as informações necessárias em função da informalidade, desorganização das informações. Mesmo assim, através de diversas pesquisas vemos que o crédito para os pequenos negócios vem aumentando e que existe um grande

interesse por parte dos bancos em trabalhar com eles.

Todo esse material foi utilizado como base para elaboração do "Guia de Orientação de Acesso a Serviços Financeiros para a Indústria de Panificação". O trabalho foi apresentado num seminário em Brasília/DF dia 19/03/2013, onde estiveram representantes de entidades de classe do segmento da Panificação e Confeitaria de todo o país, além de parceiros do SEBRAE, como ABIP, ITPC e ABIEPAN.

Debateu-se tanto sobre as carências do setor, principalmente as demandadas pela NR 12 quanto os formatos mais adequados à obtenção de melhores serviços junto às instituições financeiras. Ficou claro que, por mais que as próprias instituições financeiras tenham ampliado seus serviços junto às micro e pequenas empresas ainda há algo por fazer, principalmente reduzir a distância entre estes dois atores, para que as empresas possam conhecer melhor os serviços oferecidos pelas instituições e estas consigam levar ao empresário aquele produtos que mais lhe atende. "O empresário bem informado negocia melhor", afirmou o presidente do ITPC, Márcio Rodrigues.

André Dantas destaca que os investimentos dos bancos têm acontecido em estruturas de atendimento, sendo que já é possível observar pilotos com agências que atendem apenas empresários de micro e pequenas empresas. "Além disso, o SEBRAE tem sido cada vez mais demandado pelas instituições

financeiras para exercer um papel de levar informação qualificada e decodificada para os colaboradores dos bancos, disponibilizando por meio de seus estudos e pesquisas, dados que permitam o avanço em produtos customizados para os pequenos negócios", completa.

O guia

As informações que constam no "Guia de Orientação de Acesso a Serviços Financeiros para a Indústria de Panificação" abordam, de forma prática, orientações sobre a importância da gestão financeira eficiente e sua relação com a obtenção de produtos e serviços financeiros adequados. "O principal objetivo do Guia é preparar o empresário para ele buscar recursos nas instituições de forma mais profissional, ou seja, entender realmente do que ele precisa, em quais condições, quais as oportunidades existentes no mercado e acima de tudo, ter conhecimento para analisar qual a opção mais adequada para atender a necessidade da empresa", afirma Cláudia Lima, da NEC Assessoria.

Mais do que simplesmente apontar quais são as linhas de acesso a crédito existentes no mercado, o guia se propôs a ser tanto um instrumento de reflexão para o empresário quanto a se preparar para buscar o crédito e quanto conhecer o funcionamento do sistema financeiro e como ele pode obter o serviço que melhor vai lhe atender.

Assim, o guia traz informações sobre "Educação Financeira", "Sistema Financeiro Nacio-

nal", "Produtos e Serviços Financeiros", "Crédito", "NR 12" e a demanda por obtenção de crédito que ela traz, além de um estudo de caso sobre como uma empresa pode verificar sua real necessidade de crédito e como se preparar para buscá-lo.



O guia é uma importante fonte de consulta para os empresários que necessitam de financiamento, porém, se preocupam com a saúde perene de suas empresas, por meio de uma gestão financeira eficiente e segura.

Resultados

Trazer para um mesmo universo as instituições financeiras e o setor de Panificação e Confeitaria foi um dos grandes ganhos obtidos com a ação de Acesso a Serviços Financeiros, além de ser o primeiro passo rumo a uma maior interação entre estes dois atores. As chances de ganho mútuo são também promissoras.

Por exemplo, o workshop realizado em Brasília, em 17/09/2012 reuniu várias instituições financeiras e dentre elas, o Banco do Brasil recebeu representantes do ITPC dia

31/10/2012 para novos alinhamentos em relação a conhecer as demandas vindas da Panificação e Confeitaria. Aliás, nestes workshops houve uma interação com boa parte das instituições financeiras brasileiras e algumas de atuação regional, como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Itaú, Bradesco, Banrisul, Sicoob Credifiemg, Governo do Distrito Federal. Representantes da Panificação de todo o Brasil também se fizeram presentes, por meio de seus sindicatos e da ABIP.

O analista técnico do SEBRAE/DF Thiago Soares, que participou do workshop realizado em Brasília, lembra que o grande legado é poder informar os empresários das questões básicas sobre acesso a serviços financeiros, dando subsídios para melhorar a negociação. Do outro lado, o banco precisa entender mais de EI, ME e EPP para juntos chegar em um denominador comum. Os workshops permitiram um pouco deste entendimento e realidade dos pequenos negócios.

Outro ponto de destaque foram as articulações desencadeadas pela demanda gerada com a publicação da NR12. Em Caxias do Sul/RS, logo após a realização do workshop com empresários e instituições financeiras, houve uma visita técnica nas panificadoras que participaram do evento, no qual uma consultora do ITPC verificou os equipamentos de cada uma e os avaliou segundo o que propõe a norma.

Em Brasília/DF haverá rodada de negócios durante a feira do empreendedor, que ocor-

re entre os dias 24 e 28 de agosto de 2013. Thiago Soares reitera a importância do guia também como forma de se estimular a compreensão sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. "Sem dúvidas o guia poderá ajudar. Nós devemos colocar a Lei Geral da Micro e Pequena empresa em funcionamento. Em um dos seus capítulos ela prevê a assistência de instituições financeiras para empresas com faturamento de até R\$ 3.600.000,00. Tem que existir uma pressão das entidades para que estes e outros artigos saiam do papel".

Destaque-se ainda a realização de várias ações dos parceiros visando conscientizar as padarias e confeitarias em relação à NR 12 e como conseguir adaptar-se ao que ela determina. A ABIP realiza diversos seminários disseminando as mudanças trazidas pela norma e repercutindo o "Guia de Adequação da Norma NR 12 para Indústria de Panificação e Confeitaria, elaborado pelo SENAI/AL e ABIP, que traz uma série de orientações sobre a "retrofitagem" (adaptação) dos equipamentos englobados pela norma, buscando a aplicação de medidas que, ao fim, garantam a proteção à saúde e integridade física dos trabalhadores, estabelecendo os requisitos de adequação das máquinas e equipamentos de Panificação e Confeitaria.

Rodadas de negócios

Após o lançamento do guia acontecem ainda seis rodadas de negócio, para ampliar esse momento de interação entre empresas

de Panificação e Confeitaria e as instituições financeiras.

As rodadas de negócios são eventos desenvolvidos através de reuniões de negócios entre empresários que demandam e ofertam produtos e serviços. Essas rodadas acontecem em feiras ou em locais agendados pelo SEBRAE em todo o país, ou ainda podem ocorrer num ambiente virtual.

Cláudia Lima reforça. "Acredito que o principal papel do SEBRAE é preparar o empresário para aprimorar a Gestão Financeira do negó-

cio, através de palestras, capacitações e consultorias, apresentar como funciona o Sistema Financeiro e quais os produtos e serviços financeiros que atendem aos pequenos negócios (sem especificar linhas) e promover as rodadas de crédito".

Além disso, pode "realizar encontros entre as Instituições e parceiros para sensibilizá-los sobre a oportunidade do setor e a necessidade de crédito e propor atendimento diferenciado para o setor, através da capacitação dos gerentes das instituições.

Dicas

Passos que uma empresa deverá observar antes de optar pelo financiamento.

1º PASSO: Organizar as finanças.

2º PASSO: Ter relacionamento com instituições financeiras que apoiam as Micro e Pequenas Empresas. Importante manter o cadastro e documentação da empresa em dia.

3º PASSO: Buscar informações sobre as opções de financiamento que se adequam a necessidade da empresa: verificar as condições (prazo, encargos, carência, limites, valor das parcelas, garantias).

4ª ETAPA: Avaliar a capacidade de pagamento da empresa a partir das condições apresentadas pelas instituições e do fluxo de caixa.

5ª ETAPA: Formalizar a melhor alternativa de crédito para sua empresa.

Fonte: Guia de Orientação de Acesso a Serviços Financeiros para a Indústria de Panificação

Atenção:

- Crédito viabiliza oportunidades, não as cria;
- Um empréstimo precisa ser pago, caso contrário, a dívida aumenta e transforma-se em um grave problema;
- Planejar a abertura e a expansão do negócio contribui para identificar e administrar os riscos e a capacidade de pagamento do empréstimo;
- Na abertura de um negócio, deve ser sempre aplicada uma boa parcela de recursos próprios;
- Em muitos casos, a necessidade de capital de giro tem origem na má gestão e no descasamento entre contas a pagar e a receber.
- Os recursos de crédito devem ser aplicados corretamente, na finalidade para os quais foram obtidos.

Fonte: NEC Assessoria Empresarial

Expediente:

PROJETO ABIP/ITPC/SEBRAE DE DESENVOLVIMENTO DO SETOR DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA Convênio ABIP / ITPC / SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretoria Executiva

Diretor Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Cláudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Atendimento Coletivo Indústria

Kelly Cristina Valadares de Pinho Sanches

Gerente das Unidades de Mercado e Serviços Financeiros

Paulo Alvim

Coordenação

Maria Regina Diniz de Oliveira

André Dantas

Associação Brasileira das Indústrias de Panificação e Confeitaria (ABIP)

Presidente: Alexandre Pereira

www.abip.org.br

Instituto Tecnológico da Panificação e Confeitaria (ITPC)

Presidente: Márcio Rodrigues

www.institutoitpc.org.br

Ficha Técnica

Organização: Bárbara Santos, Renato Alves

Referência: "Guia de Orientação de Acesso a Serviços Financeiros para a Indústria de Panificação" - convênio ABIP/ITPC/SEBRAE - NEC Assessoria Empresarial

Projeto Gráfico: Taciana Nogueira

Edição: Maria Regina Diniz, Márcio Rodrigues, Renato Alves, Taciana Nogueira

Supervisão: Maria Regina Diniz / Márcio Rodrigues

