SONDAGEM
ESPECIAL
107

CONDIÇÕES DE **ACESSO AO CRÉDITO** EM 2026

CNI Confederação Nacional da Indústria

Confederação Nacional da Indústria

SONDAGEM

ESPECIAL

107

CONDIÇÕES DE **ACESSO AO CRÉDITO** EM 2026

BRASÍLIA-DF
2026

© **2026. CNI – Confederação Nacional da Indústria.**
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI
Diretoria de Desenvolvimento Industrial
Superintendência de Economia
Gerência de Política Econômica

Dados Internacionais da Catalogação na Publicação (CIP)

S698

Sondagem especial [Recurso eletrônico] / Confederação Nacional da Indústria, v. 27, n. 107 (out. 2026). – Brasília : CNI, 1999-.

Publicação contínua a partir de 1999.
ISSN 2317 7330

1. Crédito 2. Taxas de juros 3. Indústria brasileira

CDU: 33(81)

Elaborado por Alberto Nemoto Yamaguti - Bibliotecário - CRB-1/2396

CNI
Confederação Nacional da Indústria
Setor Bancário Norte
Quadra 1 – Bloco C
Edifício Roberto Simonsen
70040-903 – Brasília – DF
Tel.: (61) 3317- 9001
Fax: (61) 3317- 9994
http://www.cni.com.br

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC
Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992
E-mail: sac@cni.com.br
www.portaldaindustria.com.br

SUMÁRIO

RESUMO EXECUTIVO 7

1 Introdução 8

2 Metade das empresas não buscou crédito e frustração é maior na busca por crédito de longo prazo 9

3 Capital de giro concentra a maior demanda por crédito na indústria 11

4 Bancos comerciais são a principal referência para a busca por crédito 13

5 Insuficiência no valor aprovado atinge cerca de um quarto das empresas 14

6 Deterioração na renovação do crédito recua, mas ainda atinge um quarto das empresas industriais no curto prazo 16

7 Juros altos e exigência de garantias são os principais obstáculos ao crédito 17

8 Alívio tributário é a solução mais citada para o problema de crédito 19

9 Endividamento acima do ideal atinge um quinto das empresas 20

10 Desconto de duplicatas é modalidade pouco utilizada pela maioria das empresas industriais 21

Apêndices 23

Referências 27

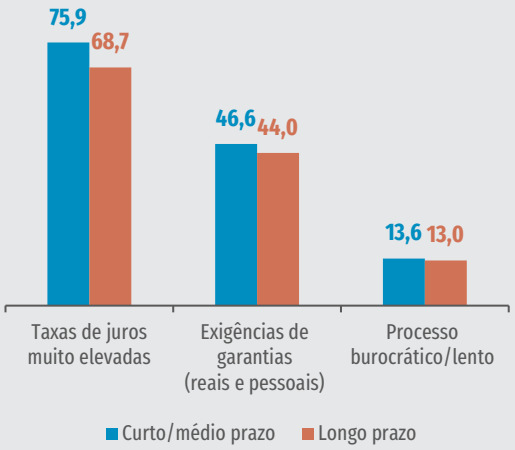
ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

RESUMO EXECUTIVO

JUROS ALTOS SEGUEM COMO PRINCIPAL ENTRAVE, EM CENÁRIO DE ACESSO RESTRITO AO CRÉDITO

Gráfico 1 – Três principais dificuldades enfrentadas pelas empresas na obtenção de crédito

Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram ter dificuldades na contratação/renovação de crédito ou na busca por contratar/renovar crédito



Nota 1: Na pesquisa é solicitado que o empresário marque até três opções de resposta. Dessa forma, a soma dos percentuais supera 100%.
Nota 2: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 3: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.
Nota 4: Gráfico com todas as dificuldades abordadas na Sondagem Especial será apresentado na seção 7.

Taxas de juros elevadas são, destacadamente, a principal dificuldade relatada pelas empresas industriais na contratação ou renovação de crédito: entre as empresas que enfrentaram dificuldades, 75,9% apontaram esse entrave nas operações de curto/médio prazo e 68,7% nas de longo prazo, percentuais próximos aos 80% e 71%, respectivamente, observados na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025.

O levantamento mostra ainda que quase metade (49,9%) das empresas industriais não buscou contratar ou renovar crédito de curto/médio prazo nos seis meses anteriores à pesquisa, e mais da metade (54,0%) não procurou crédito de longo prazo. Entre as que buscaram, a frustração – medida pela proporção das empresas que não conseguiram contratar ou renovar crédito frente ao total que tentou – atingiu 24,7% no crédito de curto/médio prazo e 37,2% no de longo prazo, patamares superiores aos identificados pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025.

Além disso, cerca de um quarto das empresas tomadoras de crédito relatou insuficiência no valor aprovado frente ao que necessitavam – 24,9% no caso de curto/médio prazo e 26,4% no de longo prazo –, ao passo que a deterioração das condições no momento da renovação (juros, garantias, carência etc.) foi sentida por 24,8% das empresas que obtiveram a renovação do crédito de curto/médio prazo e por 17,8% no de longo prazo. Esses resultados, somados às dificuldades já mencionadas, reforçam que o acesso ao crédito segue sendo um processo marcado por restrições de custo, prazo e volume, simultaneamente, para uma parcela relevante da indústria.

Quanto à saúde financeira das empresas, quase um quinto (19,3%) declarou operar acima ou muito acima do limite desejável de endividamento, enquanto praticamente um quarto (23,6%) afirmou não possuir dívidas – um contraste que sugere trajetórias financeiras bastante heterogêneas entre as empresas industriais. Já em relação aos instrumentos alternativos de financiamento, o desconto de duplicatas apresenta-se pouco difundido: apenas 26,7% das empresas o utilizam com alguma frequência. Entre as usuárias, a necessidade urgente de capital de giro é o principal motivo.

O capital de giro permanece como a principal finalidade das operações de crédito das empresas industriais – entre as empresas que afirmaram ter contratado, renovado ou buscado crédito, 59,8% indicaram essa finalidade nas operações de curto/médio prazo e 28,7% nas de longo prazo –, enquanto os bancos comerciais tradicionais concentram a maior parte das menções como a principal referência para obtenção de financiamento (65,3% das indústrias no crédito de curto/médio prazo e 49,5% das empresas no de longo prazo). Já entre as alternativas para lidar com o problema de crédito, a redução dos custos tributários e administrativos sobre as operações financeiras permanece como a medida mais apontada pelos respondentes das empresas industriais.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

1 INTRODUÇÃO

Crédito caro é entrave ao desenvolvimento produtivo

O crédito é condição necessária para a atividade industrial em dois horizontes distintos. No curto e médio prazos, financia o capital de giro que absorve o descasamento natural entre o ciclo de pagamentos e o de recebimentos. Salários, tributos e fornecedores são pagos antes que a receita das vendas entre no caixa, e esse intervalo é estruturalmente mais longo na indústria do que em outros setores[1]. No longo prazo, o crédito viabiliza a aquisição de máquinas ou equipamentos, a expansão e modernização de plantas, o investimento em tecnologia e qualquer decisão cujo retorno só ocorrerá ao longo de anos e que exige instrumentos de financiamento com prazo compatível. Sem crédito adequado em volume, prazo e custo, mesmo empresas com projetos viáveis e demanda assegurada têm sua expansão limitada pela escassez de capital próprio, e problemas pontuais de liquidez podem se converter em problemas de solvência.

Em síntese, o crédito é o elemento que dinamiza e viabiliza a performance dos setores da economia: sem ele, a produção não flui, o investimento não se concretiza e a competitividade é comprometida.

Contudo, o Brasil convive há décadas com um dos custos de crédito mais elevados do mundo, e isso não se explica apenas pelo nível da taxa básica de juros. O *spread* bancário brasileiro é estruturalmente alto por uma combinação de fatores: custos elevados de intermediação financeira e de tributação incidentes sobre as operações de crédito, como o IOF; prêmios de risco e níveis de inadimplência elevados, agravados pela lentidão na recuperação de garantias; baixa concorrência e alta concentração do sistema bancário; e complexidade regulatória que encarece a concessão e a gestão das operações. Avanços institucionais recentes, como a modernização do marco legal de garantias, o *open finance* e novos instrumentos como a duplicata escritural, ainda não foram suficientes para alterar esse quadro. O resultado para o setor produtivo é menor capacidade de investimento, modernização mais lenta do parque produtivo e perda de competitividade frente a economias com condições financeiras mais favoráveis.

A conjuntura recente agravou o problema estrutural. A Selic foi elevada de 10,5% para 15% ao ano entre setembro de 2024 e junho de 2025 e permaneceu nesse patamar por nove meses. O ciclo de cortes iniciado em março de 2026 tem sido gradual e, no período de referência desta pesquisa (fevereiro a julho de 2026), a taxa básica ainda estava entre 15% e 14,25% ao ano – patamar altamente contracionista.

Nesse contexto, para compreender como as empresas industriais brasileiras têm acessado – ou deixado de acessar – o crédito nestes dois horizontes, de curto/médio prazo (até cinco anos) e de longo prazo (acima de cinco anos), e sob quais condições, custos e dificuldades, é que esta nova edição da Sondagem Especial, sobre as Condições de Acesso ao Crédito em 2026, da Confederação Nacional da Indústria (CNI) foi realizada[2]. A pesquisa contou com a participação de 1.701 empresas industriais, sendo 692 pequenas empresas, 612 médias empresas e 397 grandes empresas. O questionário foi aplicado entre os dias 03 e 12 de agosto de 2026[3], e está disponível no Apêndice.

[1] Diferentemente de outros setores da atividade econômica, a indústria precisa transformar matéria-prima em produto acabado. Esse processo — da compra do insumo até a venda do produto final — envolve etapas sucessivas (estocagem de matéria-prima, produção, estocagem de produto acabado, venda, recebimento) que consomem tempo e imobilizam capital em cada fase. Quanto mais longo e complexo o processo produtivo, maior o intervalo entre o desembolso e o ingresso de caixa correspondente.

[2] Versão anterior da pesquisa sobre o tema: Sondagem Especial nº 98: Condições de acesso ao crédito em 2025.

[3] A coleta, entre 3 e 12 de agosto de 2026, ocorreu com a Selic entre 14,25% e 14,00%. O corte de 0,25 ponto se deu na reunião do Copom de 4 e 5 de agosto, ou seja, durante o período de coleta.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

2 METADE DAS EMPRESAS NÃO BUSCOU CRÉDITO E FRUSTRAÇÃO É MAIOR NA BUSCA POR CRÉDITO DE LONGO PRAZO

Metade das empresas industriais consultadas declarou não ter procurado contratar ou renovar crédito de curto/médio prazo nos seis meses anteriores à pesquisa, entre fevereiro e julho de 2026: 49,9% das respondentes. No crédito de longo prazo, essa proporção foi ainda maior, alcançando 54,0%.

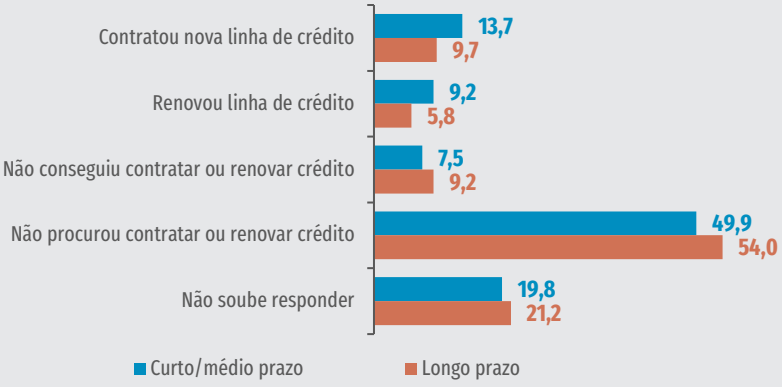
Considerando o total de empresas consultadas, 13,7% contrataram uma nova linha de crédito de curto/médio prazo e 9,2% conseguiram renovar uma linha existente, enquanto 7,5% buscaram crédito, mas não conseguiram contratar ou renovar. No crédito de longo prazo, 9,7% contrataram uma nova linha, 5,8% renovaram uma operação e 9,2% não conseguiram contratar ou renovar o crédito buscado.

Entre as empresas que efetivamente buscaram contratar ou renovar crédito, a proporção das que não tiveram sucesso foi de 24,7% no curto/médio prazo. Ou seja, o equivalente a aproximadamente uma em cada quatro empresas que buscaram contratar ou renovar crédito não conseguiu fazê-lo. No crédito de longo prazo, esse percentual de frustração sobe para 37,2%, indicando maior incidência de insucesso entre as empresas que buscaram operações com prazo superior a cinco anos. Os percentuais são superiores aos observados na Sondagem Especial nº 98 – Condições de Acesso ao Crédito em 2025, quando a frustração na busca por crédito alcançava 19% no curto/médio prazo e 32% no longo prazo.

Quando as empresas são segmentadas por porte, observa-se que as pequenas empresas apresentam a maior frustração na contratação ou renovação de crédito de curto/médio prazo, com 32,0%, seguidas pelas médias, com 28,4%, e pelas grandes, com 20,3%. No crédito de longo prazo, pequenas e médias empresas registram percentuais praticamente iguais e próximos da metade das empresas que buscaram crédito: 48,2% e 48,1%, respectivamente. Entre as grandes empresas, o percentual é significativamente menor, de 29,9%.

Os resultados mostram ainda que, em todos os portes, a frustração é maior nas operações de longo prazo. A diferença em relação ao curto/médio prazo é especialmente elevada entre as médias empresas, passando de 28,4% para 48,1%, e entre as pequenas, de 32,0% para 48,2%. Além disso, tanto no curto/médio quanto no longo prazo, pequenas e médias empresas apresentam percentuais de frustração superiores aos registrados pelas grandes empresas.

Gráfico 2 – Contratação ou renovação de linhas de crédito
Percentual (%) sobre o total de empresas

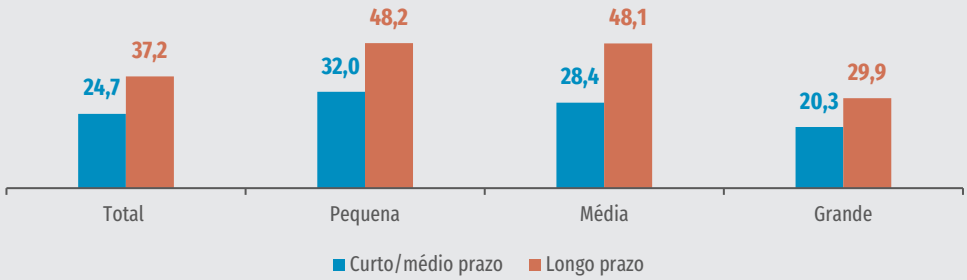


Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

Gráfico 3 – Frustração na contratação ou renovação do crédito

Percentual (%) de empresas que não conseguiram contratar ou renovar crédito sobre o total de empresas que afirmaram ter buscado crédito, por porte



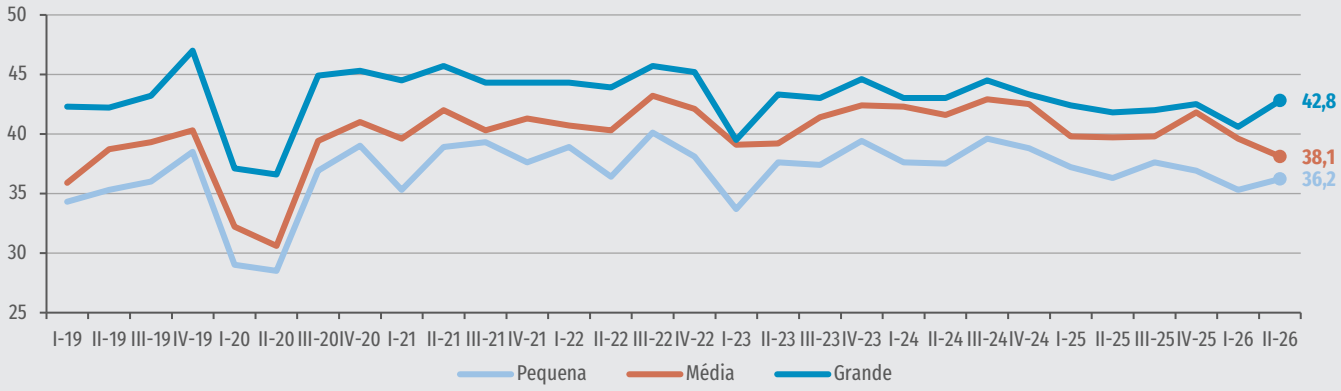
Nota 1: Curto/médio prazo - período de até cinco anos. Longo prazo - período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

O resultado de frustração na busca por crédito é consistente com o Índice de Facilidade de Acesso ao Crédito, apurado trimestralmente pela CNI na Sondagem Industrial[4]. O índice varia de 0 a 100 pontos, em que valores abaixo de 50 indicam dificuldade de acesso ao crédito e, quanto mais distante para baixo desse patamar, maior a dificuldade percebida pelas empresas. Ao longo de toda a série analisada, o indicador, que permaneceu abaixo dos 50 pontos para empresas de todos os portes, revela que as empresas industriais convivem historicamente com restrição de acesso ao crédito.

No segundo trimestre de 2026, as pequenas empresas registraram o menor índice, de 36,2 pontos, seguidas pelas médias, com 38,1 pontos, e pelas grandes, com 42,8 pontos. O resultado reforça o padrão observado na frustração da contratação ou renovação de crédito: as empresas de menor porte apresentam maior dificuldade de acesso, enquanto as grandes, embora também permaneçam abaixo da linha de 50 pontos, registram uma percepção relativamente menos desfavorável.

Gráfico 4 – Facilidade de acesso ao crédito por porte de empresa

Índice de difusão (0 a 100 pontos)



Fonte: Sondagem Industrial (CNI)
Nota: Quanto mais abaixo de 50 pontos estiver o indicador, maior a dificuldade de acesso ao crédito.

[4] Disponível em https://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/sondagem-industrial/

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

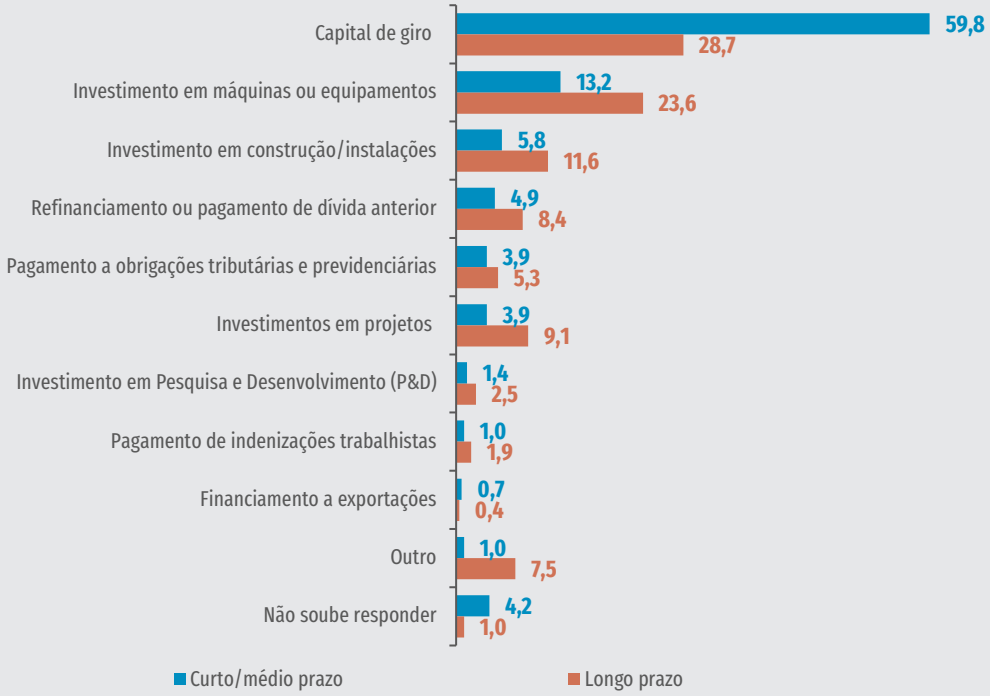
3 CAPITAL DE GIRO CONCENTRA A MAIOR DEMANDA POR CRÉDITO NA INDÚSTRIA

Ao se analisar a finalidade do crédito contratado, renovado ou buscado pelas empresas industriais, nota-se a prevalência do capital de giro, especialmente nas operações de curto/médio prazo. Essa finalidade foi indicada por 59,8% das empresas nesse horizonte, praticamente o mesmo percentual identificado pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025 (59%). No crédito de longo prazo, o capital de giro também foi a finalidade mais citada, por 28,7% das empresas, ante 31% na pesquisa anterior.

Em seguida, destaca-se o investimento em máquinas ou equipamentos, citado por 13,2% das empresas no crédito de curto/médio prazo e por 23,6% no de longo prazo. O resultado mostra que essa finalidade ganha relevância nas operações de maior prazo, em linha com a utilização desse tipo de crédito para investimentos produtivos com horizontes de maturação mais extensos. O investimento em construção/instalações aparece na sequência, com 5,8% das menções no curto/médio prazo e 11,6% no longo prazo.

Ainda assim, chama a atenção que o capital de giro permaneça como a finalidade mais citada também entre as operações de longo prazo: 28,7% das empresas, percentual superior aos 23,6% registrados para investimento em máquinas ou equipamentos. Embora determinadas atividades possam demandar capital de giro com prazos mais longos em razão de seus ciclos produtivos, o financiamento de longo prazo é, em geral, mais associado à aquisição de máquinas, equipamentos e outros investimentos fixos. A recorrência do capital de giro como principal finalidade nesse horizonte pode, portanto, sinalizar pressões sobre o financiamento das despesas operacionais das empresas e merece investigação mais aprofundada.

Gráfico 5 – Principais finalidades das operações de crédito para as empresas industriais
Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram ter contratado, renovado ou buscado crédito



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

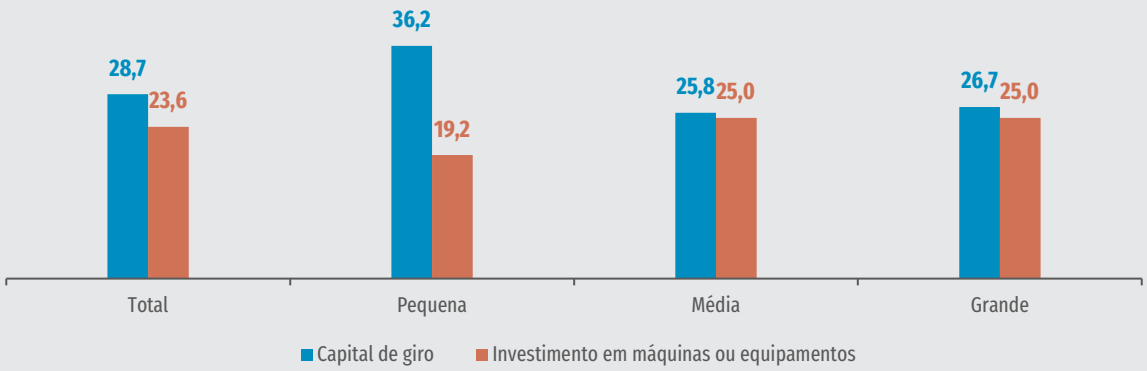
A análise por porte mostra que o capital de giro permanece como a finalidade mais citada para o crédito de longo prazo entre pequenas, médias e grandes empresas, embora a diferença em relação ao investimento em máquinas ou equipamentos varie de forma importante entre os portes.

Entre as pequenas empresas, o capital de giro foi indicado por 36,2%, enquanto 19,2% apontaram investimento em máquinas ou equipamentos. Entre as médias empresas, os percentuais ficaram praticamente empatados, em 25,8% e 25,0%, respectivamente. Situação semelhante é observada entre as grandes empresas, com 26,7% para capital de giro e 25,0% para investimento em máquinas ou equipamentos.

Ainda na comparação com a pesquisa anterior, chama atenção a mudança observada entre as empresas de grande porte. Na edição anterior, 36% indicavam o investimento em máquinas ou equipamentos como finalidade do crédito de longo prazo, frente a 25% para capital de giro. Na edição atual, os percentuais passaram para 25,0% e 26,7%, respectivamente, fazendo com que o capital de giro passasse ligeiramente à frente entre as finalidades mais citadas. O movimento é compatível com a redução da disposição para investir ao longo desse ano, observada na Sondagem Industrial CNI de Agosto de 2026, embora os resultados da consulta, isoladamente, não permitam estabelecer uma relação causal entre os dois fenômenos.

Gráfico 6 – Finalidades do crédito de longo prazo por porte das empresas industriais

Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram ter contratado, renovado ou buscado crédito, por porte



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

4 BANCOS COMERCIAIS SÃO A PRINCIPAL REFERÊNCIA PARA A BUSCA POR CRÉDITO

Entre as empresas industriais que contrataram, renovaram ou buscaram crédito, os bancos comerciais tradicionais são a fonte de financiamento mais citada, tanto nas operações de curto/médio prazo quanto nas de longo prazo. Eles foram assinalados por 65,3% das empresas no curto/médio prazo e por 49,5% no longo prazo. O predomínio dos bancos comerciais também havia sido identificado pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, quando os percentuais foram de 61% e 51%, respectivamente.

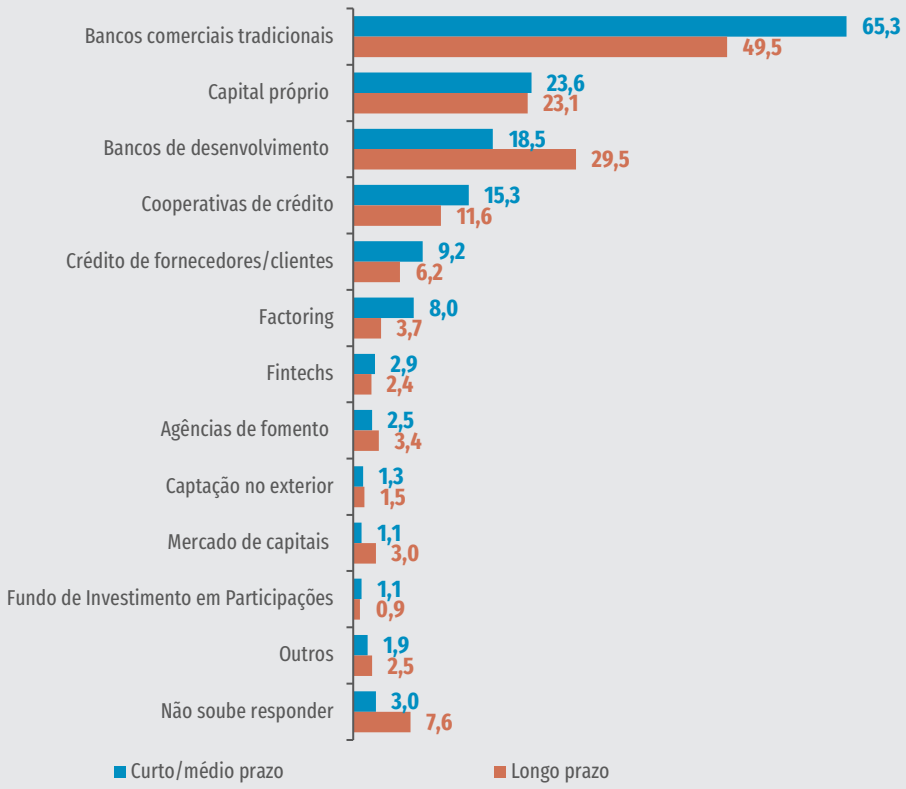
O capital próprio – aporte de capital pelos sócios ou reinvestimento do lucro da empresa – aparece como a segunda fonte mais citada no curto/médio prazo, mencionado por 23,6% das empresas, e mantém participação semelhante no longo prazo, com 23,1%.

Esse resultado reforça que parte considerável das empresas industriais ainda recorre a recursos próprios, o que pode estar associado tanto a dificuldades de acesso a financiamento externo quanto à avaliação de que o custo do crédito disponível não compensa.

Já os bancos de desenvolvimento, citados por 18,5% das empresas nas operações de curto/médio prazo, ganham maior relevância no financiamento de longo prazo, alcançando 29,5% das respostas e ocupando a segunda posição entre as fontes mais mencionadas nesse horizonte. As cooperativas de crédito também aparecem entre as principais alternativas, citadas por 15,3% das empresas no curto/médio prazo e por 11,6% no longo prazo. As demais fontes apresentam percentuais menores, inferiores a 10% em ambos os horizontes de financiamento.

Gráfico 7 – Fontes de financiamento na busca por crédito

Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram ter contratado, renovado ou buscado crédito



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.
Nota 3: Resposta múltipla (o respondente poderia marcar até duas opções). Desta forma, a soma dos percentuais supera 100%.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

5 INSUFICIÊNCIA NO VALOR APROVADO ATINGE CERCA DE UM QUARTO DAS EMPRESAS

Para a maioria das empresas industriais que contrataram ou renovaram crédito, o valor aprovado foi suficiente para atender às suas necessidades: 62,1% das empresas que obtiveram crédito de curto/médio prazo receberam valor igual ao necessário, proporção semelhante à observada no crédito de longo prazo (61,0%).

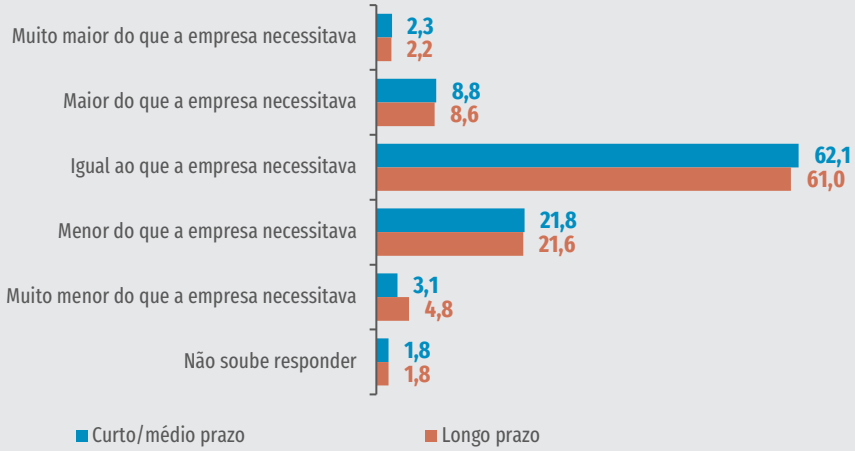
Por outro lado, cerca de um quarto das empresas relatou insuficiência no volume de crédito aprovado. Considerando conjuntamente as respostas "menor" e "muito menor" do que a empresa necessitava, 24,9% das empresas avaliaram como insuficiente o crédito obtido no curto/médio prazo, percentual que alcançou 26,4% no crédito de longo prazo. No caso do crédito de longo prazo, esse percentual supera o registrado pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, quando 21% das empresas relataram ter obtido montante inferior ao necessário.

Em sentido contrário, pouco mais de 10% das empresas receberam valores superiores às suas necessidades: 11,1% no crédito de curto/médio prazo e 10,8% no crédito de longo prazo.

Na análise por porte, as pequenas empresas industriais continuam apresentando os maiores percentuais de contratação ou renovação de crédito em montante menor ou muito menor do que o necessário. Entre elas, essa situação foi relatada por 33,3% no crédito de curto/médio prazo e por 34,4% no crédito de longo prazo. Nas médias empresas, os percentuais foram de 26,9% e 27,7%, respectivamente, enquanto entre as grandes ficaram em 21,0% e 23,2%. Assim, os resultados mostram que a insuficiência do valor obtido é mais frequente entre as empresas de menor porte, tanto nas operações de curto/médio prazo quanto nas de longo prazo.

Gráfico 8 – Valor aprovado na contratação ou renovação de linhas de crédito

Percentual (%) sobre total de empresas que afirmaram ter contratado ou renovado crédito

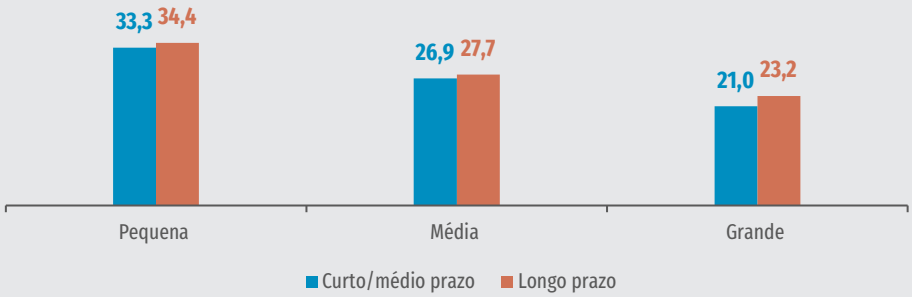


Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

Gráfico 9 – Empresas que contrataram ou renovaram crédito em montante menor ou muito menor do que necessitavam

Percentual (%) sobre total de empresas que afirmaram ter contratado ou renovado crédito, por porte de empresa



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.
Nota 3: Para um resultado mais comparável nos dados por porte, foram desconsideradas as empresas que responderam "não sei".

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

6 DETERIORAÇÃO NA RENOVAÇÃO DO CRÉDITO RECUA, MAS AINDA ATINGE UM QUARTO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS NO CURTO PRAZO

Entre as empresas industriais que renovaram suas linhas de crédito, pouco mais da metade afirmou que as condições de renovação permaneceram semelhantes nos seis meses anteriores à pesquisa: 53,9% no crédito de curto/médio prazo e 53,2% no crédito de longo prazo. O resultado indica que, para a maioria das empresas que renovaram suas linhas, não houve percepção de mudança relevante nas condições gerais da operação.

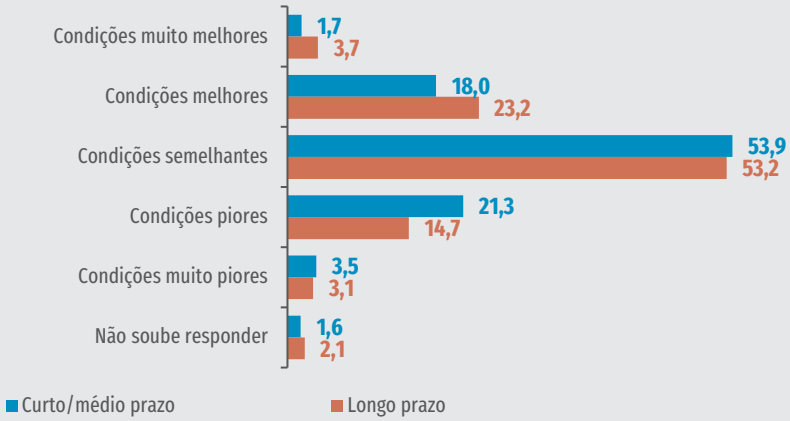
Ainda assim, a deterioração das condições de renovação – considerando conjuntamente as respostas "piores" e "muito piores" – foi relatada por 24,8% das empresas no crédito de curto/médio prazo e por 17,8% no crédito de longo prazo. Esses percentuais são inferiores aos identificados pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, de 35% e 33%, respectivamente.

Por outro lado, 19,7% das empresas relataram condições melhores ou muito melhores na renovação do crédito de curto/médio prazo, proporção que alcançou 26,9% no crédito de longo prazo. Assim, nas operações de longo prazo, a parcela de empresas que percebeu melhora nas condições de renovação superou a que relatou piora (26,9% ante 17,8%). No curto/médio prazo, ocorre o inverso: as avaliações de piora (24,8%) ainda superam as de melhora (19,7%).

Essa assimetria sugere que o alívio nas condições de crédito, quando ocorre, tem beneficiado de forma mais consistente as operações de maturação mais longa, possivelmente refletindo movimentos distintos nas taxas de juros cobradas em cada segmento[5]. Os dados da pesquisa, contudo, não permitem identificar quais componentes das condições de crédito (como taxas de juros, prazos, carência ou exigências de garantias) explicam essa diferença.

Gráfico 10 – Condições da renovação das linhas de crédito

Percentual (%) sobre total de empresas que afirmaram ter renovado suas linhas de crédito



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.

[5] O crédito de curto/médio prazo (capital de giro, desconto de duplicatas, cheque especial, a maior parte do crédito bancário tradicional) é fortemente atrelado à Selic/CDI. Já no crédito de longo prazo prevalecem linhas referenciadas a índices distintos, como a TLP (Taxa de Longo Prazo). Essas taxas têm dinâmica própria, muitas vezes mais estável e menos reativa às decisões pontuais do Copom.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

7 JUROS ALTOS E EXIGÊNCIA DE GARANTIAS SÃO OS PRINCIPAIS OBSTÁCULOS AO CRÉDITO

As taxas de juros muito elevadas são, destacadamente, a principal dificuldade apontada pelas empresas industriais que relataram obstáculos na contratação ou renovação de crédito. O problema foi mencionado por 75,9% das empresas com dificuldade no crédito de curto/médio prazo e por 68,7% daquelas com dificuldade no crédito de longo prazo. Os percentuais permanecem próximos aos identificados pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, de 80% e 71%, respectivamente, indicando que o elevado custo do crédito continua sendo o entrave mais frequentemente relatado pelas empresas industriais.

O resultado apresentado decorre do longo ciclo de política monetária restritiva vivido pelo país, que se agravou a partir de setembro de 2024, quando o Banco Central iniciou um processo consecutivo de elevações da Selic que a levou a 15% a.a. em junho de 2025, patamar em que a taxa permaneceu por nove meses, até março de 2026, quando teve início o movimento de flexibilização monetária. Ainda assim, mesmo diante de sucessivos, porém parcimoniosos, cortes ao longo de 2026, o Banco Central mantém a Selic ainda em nível contracionista, no patamar de 13,75% a.a. desde 16/09/2026, o que explica por que o custo do crédito segue, com folga, como o principal entrave ao crédito relatado pelas empresas industriais consultadas nesta pesquisa.

Em segundo lugar aparecem as exigências de garantias reais (bens móveis ou imóveis), mencionadas por 33,4% das empresas com dificuldade no crédito de curto/médio prazo e por 31,5% no longo prazo. Os percentuais também permanecem próximos aos registrados pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, de 32% e 31%, respectivamente. As exigências de garantias pessoais, como aval ou fiança, foram apontadas por 13,2% das empresas no curto/médio prazo e por 12,5% no longo prazo. Em conjunto, os resultados evidenciam a importância das exigências de garantias entre os entraves relatados pelas empresas na obtenção de financiamento.

A partir daí, o perfil das dificuldades varia conforme o prazo da operação. No crédito de curto/médio prazo, o processo de aplicação burocrático ou lento aparece como a terceira dificuldade mais mencionada, por 13,6% das empresas, seguido pela falta de linhas de crédito adequadas às necessidades da empresa e pelas exigências de garantias pessoais, ambas com 13,2%.

No crédito de longo prazo, por sua vez, o prazo de carência menor do que o necessário ocupa a terceira posição, citado por 18,9% das empresas com dificuldades. O percentual é superior ao observado no crédito de curto/médio prazo, de 12,6%, e supera os 14% registrados na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

Gráfico 11 – Dificuldades apontadas pelas empresas na obtenção de crédito

Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram ter dificuldades de crédito

Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.
Nota 3: Resposta múltipla (o respondente poderia marcar até três opções). Desta forma, a soma dos percentuais supera 100%.

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

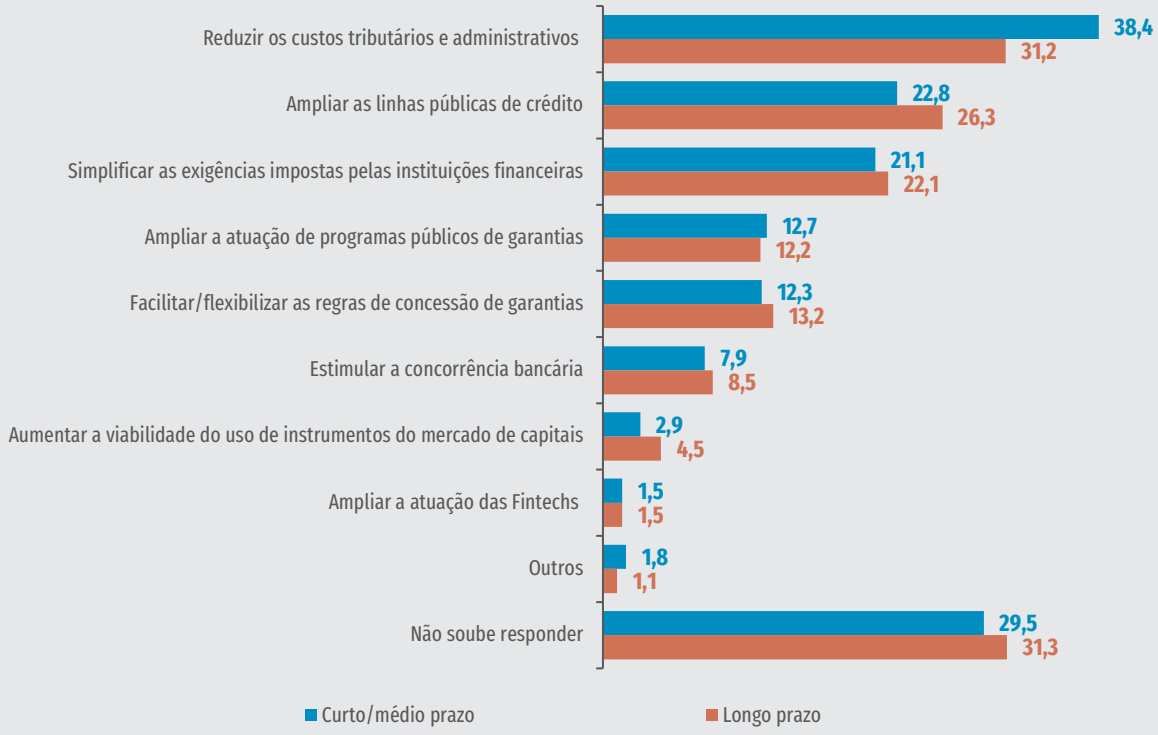
8 ALÍVIO TRIBUTÁRIO É A SOLUÇÃO MAIS CITADA PARA O PROBLEMA DE CRÉDITO

Entre as empresas que buscaram crédito e enfrentaram problemas para contratá-lo, a redução dos custos tributários e administrativos foi a alternativa mais citada para lidar com as dificuldades de financiamento, tanto no curto/médio prazo (38,4%) quanto no longo prazo (31,2%). O resultado segue a mesma direção identificada pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025, embora em patamar inferior aos 49% e 39% registrados, respectivamente, naquela pesquisa. Essa diferença pode estar associada, entre outros fatores, ao aumento da parcela de empresas que afirmou não saber quais seriam as melhores alternativas para lidar com o problema de crédito, que passou de 9,0% para 29,5% nas operações de curto/médio prazo e de 13,0% para 31,3% nas de longo prazo, aumentos de 20,5 p.p. e 18,3 p.p., respectivamente.

Em seguida, destacam-se a ampliação das linhas públicas de crédito, apontada por 22,8% das empresas no curto/médio prazo e por 26,3% no longo prazo, e a simplificação das exigências impostas pelas instituições financeiras, mencionada por 21,1% e 22,1%, respectivamente. Os resultados mostram que, entre as empresas que enfrentaram problemas de crédito, figuram entre as principais alternativas tanto medidas voltadas à redução dos custos das operações quanto à ampliação da oferta de linhas públicas e à simplificação das condições de acesso ao financiamento. Chama atenção, ainda, que a ampliação das linhas públicas de crédito ganha maior relevância nas operações de longo prazo, enquanto a redução dos custos tributários e administrativos é mais frequentemente apontada como alternativa para o crédito de curto/médio prazo.

Gráfico 12 – Melhores alternativas para lidar com o problema de crédito das empresas

Percentual (%) sobre o total de empresas que alegaram ter problema de crédito/financiamento



Nota 1: Curto/médio prazo – período de até cinco anos. Longo prazo – período maior do que cinco anos.
Nota 2: As respostas são relacionadas ao período compreendido entre fevereiro e julho de 2026.
Nota 3: Resposta múltipla (o respondente poderia escolher até duas opções). Desta forma, a soma dos percentuais supera 100%.

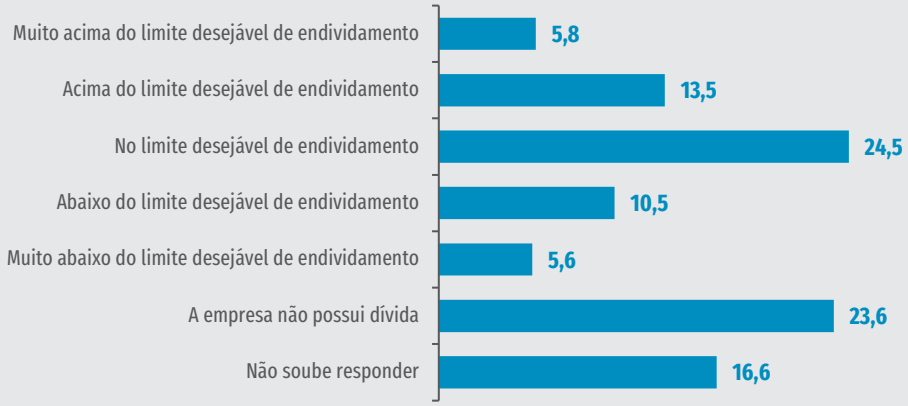
ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

9 ENDIVIDAMENTO ACIMA DO IDEAL ATINGE UM QUINTO DAS EMPRESAS

Cerca de um quinto das empresas industriais (19,3%) declarou estar acima do nível desejável de endividamento no momento da pesquisa, sendo 5,8% em situação mais crítica, isto é, muito acima do limite considerado adequado. Os percentuais permanecem próximos aos identificados pela CNI na Sondagem Especial nº 98 (18%, com 5% em situação crítica). Por outro lado, 23,6% das empresas afirmaram não possuir dívidas, também em linha com os 23% observados na pesquisa anterior. Além disso, 24,5% declararam estar exatamente no limite desejável de endividamento, o que indica que, para uma parcela relevante da amostra, o nível de endividamento é percebido como compatível com sua situação financeira.

Somando-se as respostas das empresas que se declararam abaixo ou muito abaixo do limite desejável, observa-se que 16,1% operam com folga de endividamento. Esse resultado pode refletir tanto uma postura mais prudente na gestão financeira quanto limitações de acesso ao crédito, que restringem a capacidade de endividamento mesmo quando há demanda por financiamento. Cabe destacar ainda que 16,6% das empresas não souberam responder, percentual que sugere algum grau de incerteza ou menor clareza, por parte das respondentes, sobre sua posição de endividamento no momento da pesquisa.

Gráfico 13 – Percepção do nível de endividamento pela empresa
Percentual (%) sobre o total de empresas



ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

10 DESCONTO DE DUPLICATAS É MODALIDADE POUCO UTILIZADA PELA MAIORIA DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

A presente pesquisa buscou entender o grau de utilização das operações de desconto de duplicatas pelas empresas industriais, modalidade de antecipação de recebíveis em que um fornecedor (vendedor) busca uma instituição financeira para receber antecipadamente valores futuros de suas vendas, assumindo o risco de eventual não pagamento pelo comprador.

O levantamento mostra que o uso recente dessa modalidade está concentrado em uma parcela minoritária das empresas industriais: 13,3% afirmaram utilizar frequentemente o desconto de duplicatas, 7,3% o utilizam ocasionalmente e 6,1% raramente recorrem a esse instrumento. Em conjunto, 26,7% das empresas declararam utilizar o desconto de duplicatas com algum grau de frequência.

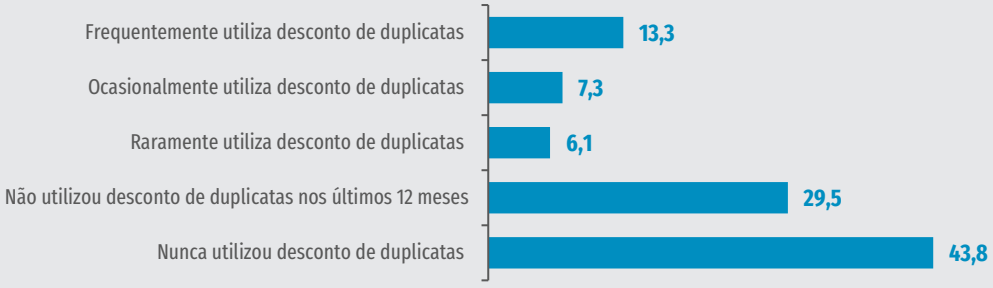
Por outro lado, 29,5% das empresas afirmaram não ter utilizado desconto de duplicatas nos últimos 12 meses, enquanto 43,8% declararam nunca ter recorrido à modalidade. Assim, embora pouco mais de um quarto das empresas faça uso do instrumento com alguma frequência, parcela expressiva das empresas industriais nunca utilizou o desconto de duplicatas.

Entre as empresas que utilizam desconto de duplicatas, o principal motivo apontado para recorrer à modalidade foi a necessidade urgente de capital de giro, mencionada por 45,8% das respondentes. Em seguida aparecem a facilidade no processo de aprovação e liberação do crédito, com 27,0%, e o fato de a modalidade apresentar custos mais baixos, citado por 16,8%. A satisfação com experiências anteriores foi apontada por 1,6% das empresas, enquanto 8,7% não souberam responder.

O resultado pode ser comparado ao observado pela CNI na Sondagem Especial nº 98 – Condições de acesso ao crédito em 2025 para as operações de risco sacado, modalidade que também envolve antecipação de recebíveis. Naquela pesquisa, 13% das empresas haviam contratado a modalidade e 5% pretendiam contratá-la, enquanto 54% não haviam contratado nem pretendiam fazê-lo. Em conjunto, os resultados mostram que mecanismos de financiamento baseados na antecipação de recebíveis ainda apresentam utilização relativamente restrita entre as empresas industriais.

Gráfico 14 – Frequência de utilização do desconto de duplicatas pelas empresas

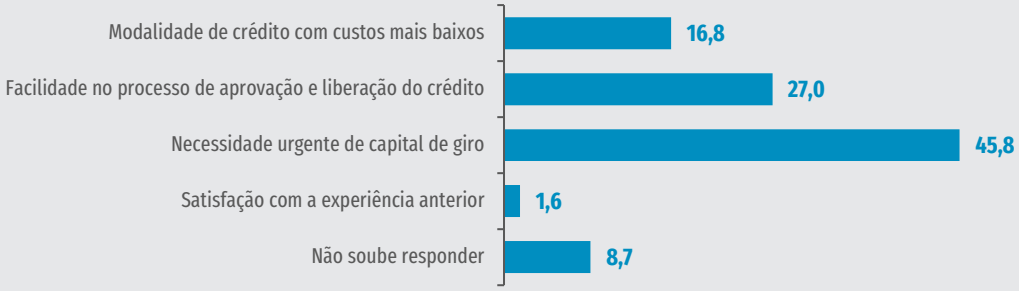
Percentual (%) sobre o total de empresas



ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

Gráfico 15 – Principal motivo para utilização do desconto de duplicatas

Percentual (%) sobre o total de empresas que afirmaram utilizar desconto de duplicatas



ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

APÊNDICES

Questionário da Sondagem Especial – Condições de acesso ao crédito em 2026

Para responder às questões abaixo, considere como curto/médio prazo um período de até cinco anos, e como longo prazo um período maior do que cinco anos.

1. Sua empresa contratou ou renovou linhas de crédito de curto/médio prazo e/ou longo prazo nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Sim, renovou linha de crédito		
Sim, contratou nova linha de crédito		
A empresa não conseguiu contratar/ renovar crédito		
A empresa não procurou contratar/ renovar crédito		
Não sei		

Questão 2 - perguntar apenas para empresas que responderam “Sim, renovou linha de crédito” curto/médio prazo OU longo prazo na questão nº 1.

2. Em quais condições (taxa de juros, número de parcelas, período de carência, exigência de garantias etc.) sua empresa renovou cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo) nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Condições muito melhores		
Condições melhores		
Condições semelhantes		
Condições piores		
Condições muito piores		
Não sei		

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

Questão 3 - perguntar apenas para empresas que responderam “Sim, renovou linha de crédito” ou “Sim, contratou nova linha de crédito” na questão nº 1.

3. O valor aprovado na renovação/contratação de linhas de crédito por sua empresa, em cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), nos últimos seis meses, foi:

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Muito menor do que a empresa necessitava		
Menor do que a empresa necessitava		
Igual ao que a empresa necessitava		
Maior do que a empresa necessitava		
Muito maior do que a empresa necessitava		
Não sei		

Questões 4, 5 e 6 - perguntar apenas para empresas que responderam “Sim, renovou linha de crédito”, ou “Sim, contratou nova linha de crédito” ou “A empresa não conseguiu contratar/renovar crédito” na questão nº 1.

4. Quais as principais fontes de financiamento utilizadas/demandadas pela sua empresa, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo)? Assinale até duas opções.

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Capital próprio (aporte de capital pelos sócios, reinvestimento do lucro da empresa etc.)		
Linhas de crédito de bancos comerciais tradicionais		
Linhas de crédito de cooperativas de crédito		
Linhas de crédito de bancos de desenvolvimento (BNDES, BNB, BASA, BDMG, BRDE etc.)		
Linhas de crédito de agências de fomento (Desenvolve SP, Fomento Paraná, AGERIO etc.)		
Linhas de crédito de Fintechs		
Crédito de fornecedores/clientes		
Factoring		
Mercado de capitais (ações, debêntures e outros títulos privados)		
Fundo de Investimento em Participações (FIP)		
Captação no exterior		
Outros		
Não sei		

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

5. Qual a principal finalidade das operações de crédito que sua empresa contratou/renovou ou buscou contratar/renovar, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), nos últimos seis meses?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
Pagamento de indenizações trabalhistas		
Pagamento de obrigações tributárias e previdenciárias		
Capital de giro (pagamento a fornecedores, despesas com funcionários, aquisição de matéria–prima etc.)		
Investimento em máquinas ou equipamentos		
Investimentos em projetos (capital fixo e giro)		
Investimento em construção/manutenção/modernização ou aquisição de instalação (planta, fábrica, armazém etc.)		
Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)		
Financiamento a exportações		
Refinanciamento ou pagamento de dívida anterior		
Outro		
Não sei		

6. Assinale as principais dificuldades enfrentadas pela sua empresa, em cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo), na contratação/renovação ou na busca por contratar/renovar crédito nos últimos seis meses (até três opções).

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
A empresa não teve dificuldades para obter crédito		
Taxas de juros muito elevadas		
Número de parcelas menor do que o necessário		
Prazo de carência menor do que o necessário		
Exigências de reciprocidades (aquisição de outros produtos junto ao agente financeiro)		
Exigências de garantias reais (bens móveis ou imóveis)		
Exigências de garantias pessoais (avalista, fiador etc.)		
Processo de aplicação burocrático/lento (excesso de documentação exigida, demora na avaliação das informações fornecidas etc.)		
Registro nos sistemas privados de proteção ao crédito (SERASA, SPC, Boavista etc.)		
Registro no CADIN / Falta de certidões		
Falta de linhas de crédito adequadas à necessidade da empresa		
Falta de conhecimento sobre as opções de linhas de crédito existentes		
Exigência de elaboração de plano de negócios/ projeto de investimento		
Outro		
Não sei		

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

7. Na sua opinião, quais as duas melhores alternativas para lidar com o problema de crédito/financiamento da sua empresa, para cada modalidade de crédito (curto/médio prazo e longo prazo)?

	Crédito de curto/médio prazo	Crédito de longo prazo
A empresa não tem problema de crédito/financiamento		
Ampliar as linhas públicas de crédito		
Simplificar as exigências impostas pelas instituições financeiras		
Reduzir os custos tributários e administrativos sobre o crédito (IOF, por exemplo)		
Ampliar a atuação das Fintechs (Nubank, Banco Inter etc.)		
Estimular a concorrência bancária		
Aumentar a viabilidade do uso de instrumentos do mercado de capitais (emissão de ações e debêntures, por exemplo)		
Facilitar/flexibilizar as regras de concessão de garantias		
Ampliar a atuação de programas públicos de garantias, como FGO/PRONAMPE e FGI/PEAC		
Outro		
Não sei		

8. Qual a sua percepção sobre o nível de endividamento atual de sua empresa?

( ) Muito acima do limite desejável de endividamento
( ) Acima do limite desejável de endividamento
( ) No limite desejável de endividamento
( ) Abaixo do limite desejável de endividamento
( ) Muito abaixo do limite desejável de endividamento
( ) A empresa não possui dívida
( ) Não sei

9. Sua empresa antecipou recursos financeiros por meio da modalidade “desconto de duplicatas” nos últimos 12 meses?

( ) Sim, frequentemente desconta duplicatas para antecipar recursos
( ) Sim, utiliza desconto de duplicatas ocasionalmente para antecipar recursos
( ) Sim, mas raramente utiliza desconto de duplicatas para antecipar recursos
( ) Não utilizamos desconto de duplicatas para antecipar recursos nos últimos 12 meses
( ) Não, nunca utilizamos desconto de duplicatas para antecipar recursos

A pergunta 10 somente deve ser respondida para as respostas “SIM” na pergunta nº 9

10. Qual o principal motivo para sua empresa optar pela modalidade “desconto de duplicatas”?

( ) Modalidade de crédito com custos mais baixos
( ) Facilidade no processo de aprovação e liberação do crédito
( ) Necessidade urgente de capital de giro
( ) Satisfação com a experiência anterior
( ) Não sei

ISSN 2317 7330 • Ano 26 • Número 107 • Outubro 2026

REFERÊNCIAS

CNI – Confederação Nacional da Indústria. Sondagem Especial 98: Condições de acesso ao crédito em 2025. Brasília, Ano 26, n.98 (jan.2026). CNI, 2026. Disponível em: https://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/sondesp-98-condicoes-de-acesso-ao-credito-em-2025/.

CNI – Confederação Nacional da Indústria. Sondagem Especial 87: Condições de acesso ao crédito. Brasília, Ano 23, n.87 (junho 2023). CNI, 2023. Disponível em: https://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/sondesp-87-condicoes-de-acesso-ao-credito/.

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

Perfil da amostra:
1.701 empresas, sendo 692 pequenas, 612 médias e 397 grandes.
Período da coleta:
3 a 12 de agosto de 2026.

VEJA MAIS

Mais informações desta pesquisa em: www.cni.com.br/sondespecial

Documento concluído em 29 de setembro de 2026.

CNI
Antonio Ricardo Alvarez Alban
Presidente

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL
Mário Sérgio Carraro Telles
Diretor de Desenvolvimento Industrial

Superintendência de Economia
Márcio Guerra Amorim
Superintendente de Economia

Gerência de Política Econômica
Kleber Pacheco de Castro
Gerente de Política Econômica

Fernando Antônio Galvão de Almeida
Maria Virginia da Silva Colusso
Elaboração

Gerência de Análise Econômica
Marcelo Souza Azevedo
Gerente de Análise Econômica

Rafael da Silva Lins
Roxana Maria Rossy Campos
Estatísticas

Gerência do Escritório de Projetos e Iniciativas
Paula Bucchianeri de Nadai
Gerente do Escritório de Projetos e Iniciativas

Amanda Priscilla Moreira
Produção editorial, projeto gráfico e editoração

DIRETORIA CORPORATIVA
Cid Carvalho Vianna
Diretor Corporativo

Superintendência de Desenvolvimento Humano
Flavia Azevedo Moreira de Morais
Superintendente de Desenvolvimento Humano

Gerência de Desenvolvimento e Relacionamento
Carolina Maia Vendramine
Gerente de Desenvolvimento e Relacionamento

Alberto Nemoto Yamaguti
Normalização

CNI
Confederação
Nacional
da Indústria