optacred

EDIÇÃO 2026

PESQUISA OPTACRED | PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O panorama das PMEs no mercado de crédito, factoring e fomento

Desafios financeiros, expectativas de faturamento e soluções buscadas pelas empresas participantes da pesquisa Optacred.



Sumário

Conheça os desafios financeiros, as expectativas e as soluções buscadas pelas PMEs participantes da pesquisa.

ABERTURA

01 Introdução 03

02 Destaques da pesquisa 04

03 Metodologia e perfil 05

CAPÍTULOS

01 Capital de giro 06

02 Expectativas para 2026 09

03 Por que as empresas buscam o fomento 11

04 A relação com o sacado 14

05 Soluções desejadas 17

06 Indústria e comércio atacadista 19

ENCERRAMENTO

01 Conclusões 21

02 Sobre a Optacred 22

03 Depoimentos 23

Como manter o caixa enquanto as vendas não são recebidas?

Vender a prazo faz parte da rotina de muitas pequenas e médias empresas. Entre a venda e o recebimento, porém, a operação continua: há **fornecedores, salários e impostos** a pagar.

Para entender esse cenário, a Optacred reuniu respostas de empresas sobre **dificuldades financeiras, expectativas de faturamento para 2026 e acesso ao fomento mercantil**.

Ao longo do material, os resultados também são comparados por **segmento e faixa de faturamento**, mostrando diferenças entre os perfis participantes.

Neste material, você vai encontrar

- As principais **dificuldades financeiras** das PMEs participantes
- As **expectativas de faturamento** para 2026
- Os motivos que levam as empresas a buscar o **fomento** em vez dos bancos
- Dificuldades percebidas no mercado de factoring e fomento, com destaque para a **relação com o sacado**
- As **soluções financeiras** que as empresas gostariam de acessar
- Cruzamentos entre respostas, por **segmento** e por **faixa de faturamento**

Os principais números da pesquisa

O que as empresas participantes revelam sobre seus desafios financeiros e expectativas para 2026.

53,6%

apontam o **capital de giro** como a maior dificuldade financeira

67,9%

indicam **capital de giro ou prazo longo de recebimento** como maior dificuldade

55,4%

esperam **aumentar o faturamento** em 2026

44,6%

citam a **aprovação mais rápida** como motivo para buscar o fomento

53,6%

apontam alguma dificuldade relacionada ao **sacado**

76,8%

gostariam de ter mais acesso a **capital de giro**

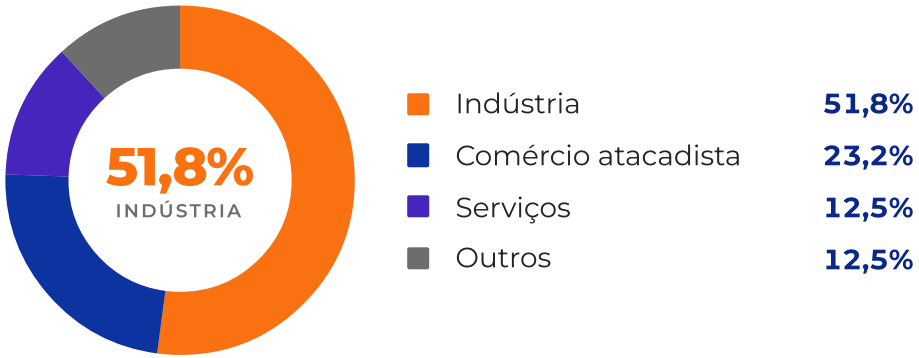
Metodologia da Pesquisa

A pesquisa reuniu 56 respostas de empresas, coletadas por questionário online entre 11 de agosto e 25 de setembro de 2026. Os resultados retratam as participantes e não representam necessariamente todas as pequenas e médias empresas brasileiras.

Entre as empresas participantes, **51,8% atuam na indústria**, 23,2% no comércio atacadista e 12,5% em serviços. Quanto ao faturamento, **73,2% estão na faixa entre R$ 100 mil e R$ 500 mil** por mês.

Qual é o segmento da sua empresa?

RESPOSTA ÚNICA

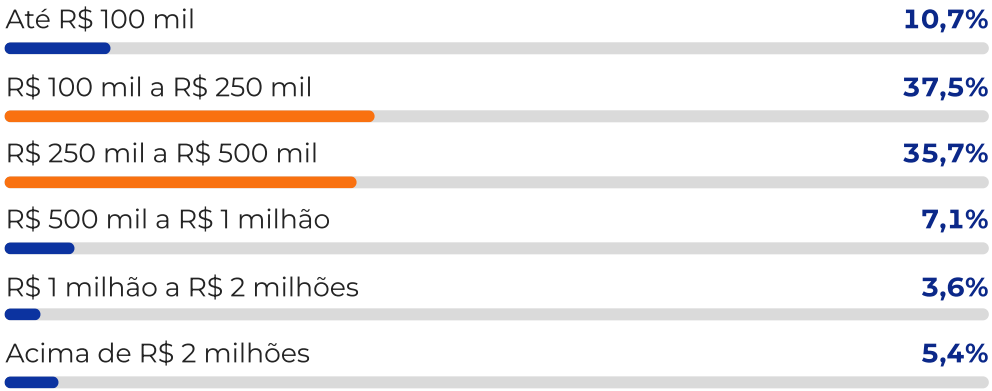


Outros: varejo, revenda, comércio e serviços, transporte e logística e agronegócio.

Nas questões de múltipla escolha, os percentuais podem ultrapassar 100%. Respostas abertas semelhantes foram agrupadas por tema.

Qual é o faturamento médio mensal da sua empresa?

RESPOSTA ÚNICA · 73,2% NA FAIXA R$ 100 MIL – R$ 500 MIL



CAPÍTULO 01

Capital de giro: a principal dificuldade

RECURSOS PARA O DIA A DIA

Manter recursos disponíveis para as despesas do dia a dia é o desafio financeiro mais citado pelas empresas participantes.

O capital de giro aparece como a maior dificuldade financeira para **53,6% das empresas participantes**. Em seguida vem o prazo longo de recebimento, citado por 14,3%.

Juntos, capital de giro e prazo longo de recebimento concentram **67,9% das respostas**, reforçando a importância de recursos disponíveis para manter a operação. Juros altos e queda nas vendas foram citados por 7,1% cada; acesso a crédito e inadimplência de clientes, por 5,4% cada.

O que é capital de giro

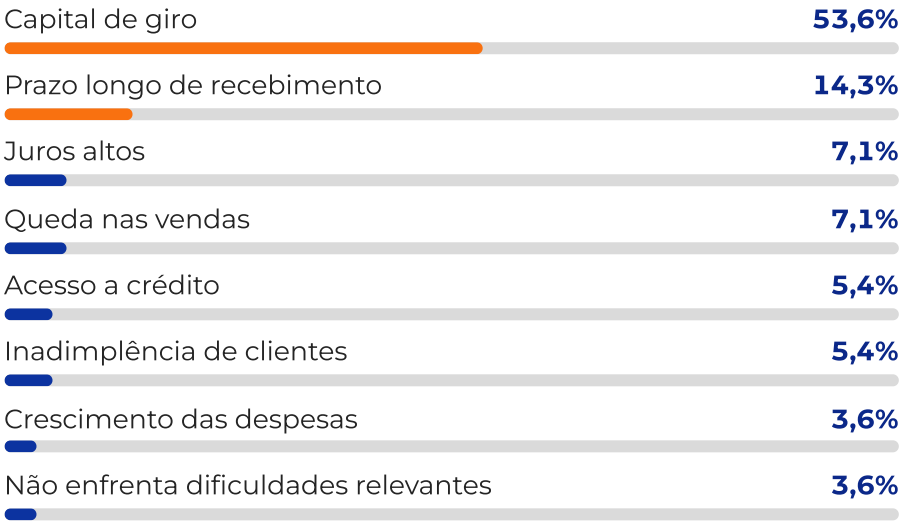
Recursos necessários para manter a operação no dia a dia, como comprar estoques e pagar fornecedores, salários e impostos.

84,6%

das empresas do **comércio atacadista** apontam o capital de giro como a maior dificuldade. Na indústria, o índice é de 44,8%.

Hoje, qual é a maior dificuldade financeira da sua empresa?

RESPOSTA ÚNICA · PERCENTUAL DE EMPRESAS



Em laranja, as duas dificuldades mais citadas, que juntas representam 67,9% das respostas.

Capital de giro preocupa empresas de diferentes perfis

A dificuldade com o capital de giro aparece em proporções semelhantes entre as empresas que esperam aumentar o faturamento em 2026 (**54,8%**) e as que esperam estabilidade (**52,2%**).

Por faixa de faturamento, o tema foi apontado como maior dificuldade por **57,1% das empresas que faturam entre R$ 100 mil e R$ 250 mil** por mês e por 45,0% das que faturam entre R$ 250 mil e R$ 500 mil. Nesta segunda faixa, o prazo longo de recebimento é mais citado (15,0%, contra 9,5%).

Entre as empresas que apontam o capital de giro como maior dificuldade, **83,3% gostariam de ter mais acesso a esse recurso**. Entre as demais, o índice é de 69,2%.

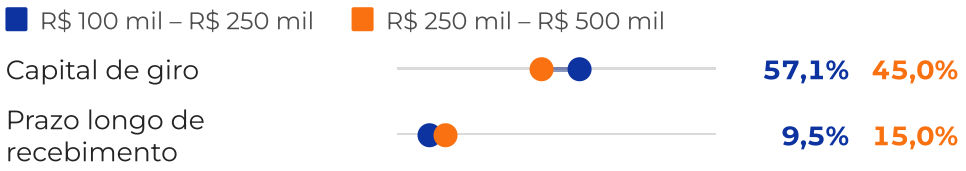
Capital de giro como maior dificuldade, por expectativa 2026

CRUZAMENTO ENTRE PERGUNTAS



Maior dificuldade por faixa de faturamento

COMPARATIVO ENTRE FAIXAS



Gostariam de mais acesso a capital de giro

CRUZAMENTO ENTRE PERGUNTAS



PARA APROFUNDAR

Factoring para pequenas empresas: a solução para o fluxo de caixa

CAPÍTULO 02

Expectativas para 2026

OTIMISMO MODERADO

A expectativa de crescimento predomina entre as participantes, mas a estabilidade também ocupa uma parcela importante das respostas.

55,4% das empresas participantes esperam aumentar o faturamento em 2026, sendo 42,9% com crescimento moderado e 12,5% significativo. Outras **41,1% esperam estabilidade** e as expectativas de queda somam 3,6%.

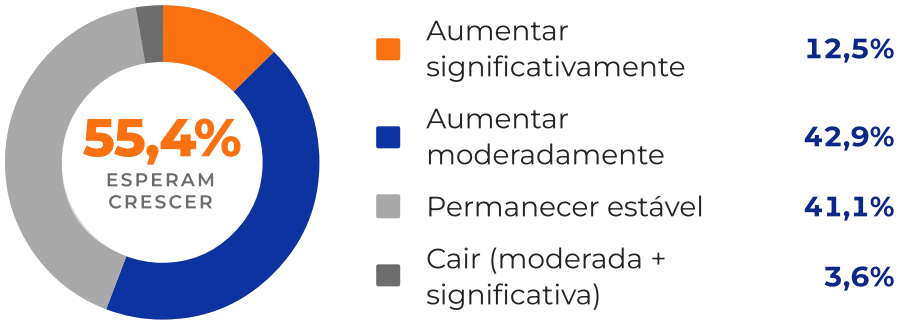
O cenário indica um **otimismo moderado**. Entre as empresas que esperam crescer, predomina a expectativa de aumento moderado do faturamento.

Na comparação com a indústria, o **comércio atacadista apresenta maior expectativa de crescimento**: 69,2%, contra 41,4%. Na indústria, predomina a expectativa de estabilidade, citada por 51,7%.

Entre as empresas que esperam crescer, **80,6% gostariam de ter mais acesso a capital de giro**. Entre as que esperam estabilidade, o índice é de 69,6%.

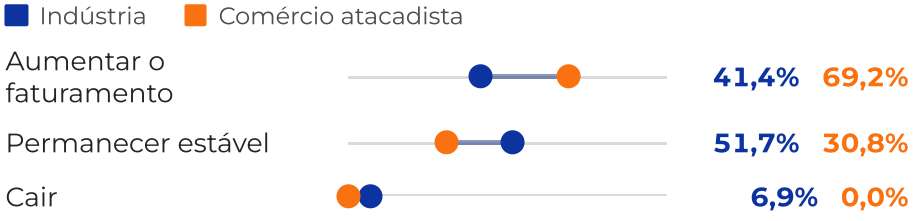
Como você enxerga o faturamento da sua empresa em 2026?

RESPOSTA ÚNICA



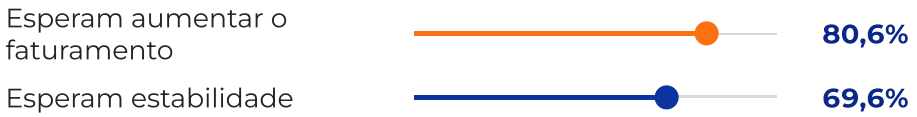
Expectativa de faturamento por segmento

INDÚSTRIA VS COMÉRCIO ATACADISTA



Gostariam de ter mais acesso a capital de giro

POR EXPECTATIVA PARA 2026



CAPÍTULO 03

Por que as empresas buscam o fomento

AGILIDADE PESA NA ESCOLHA

Aprovação mais rápida é o motivo mais citado para buscar o fomento em vez dos bancos.

A aprovação mais rápida é o motivo mais citado para buscar factoring e fomento em vez de bancos, lembrado por **44,6% das empresas**. Em seguida aparecem a facilidade para operar (39,3%), o atendimento mais próximo e a menor burocracia (26,8% cada).

A possibilidade de operar mesmo com restrições foi citada por 23,2%, e a agilidade no pagamento, por 19,6%. Limites maiores aparecem com 16,1%. Em média, cada empresa indicou **dois motivos**.

O que é factoring?

Factoring, também chamado de fomento mercantil, permite **antecipar valores de vendas a prazo** por meio da venda de recebíveis, como duplicatas. A empresa recebe antecipadamente, com desconto do custo da operação.

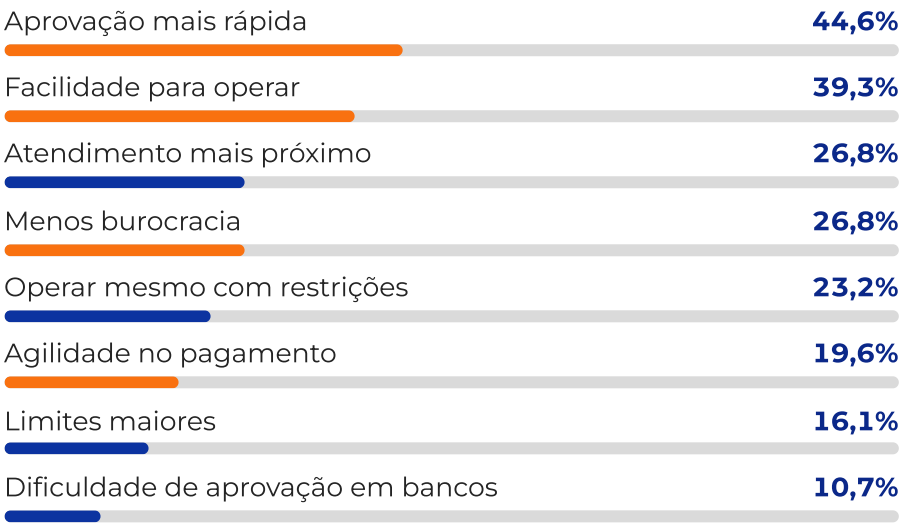
Nessa modalidade, o recurso vem de **vendas já realizadas e ainda não recebidas**.

83,9%

citam ao menos um motivo ligado à **agilidade ou à simplicidade**: aprovação rápida, facilidade para operar, agilidade no pagamento ou menos burocracia.

Por que sua empresa busca ou buscaria factoring/fomento em vez de bancos?

MÚLTIPLA ESCOLHA · PERCENTUAL DE EMPRESAS QUE CITARAM



83,9% das empresas citaram pelo menos um dos motivos destacados em laranja. O gráfico apresenta as alternativas fechadas do questionário.

O que pesa na escolha pelo fomento?

A aprovação mais rápida pesa mais entre as empresas que faturam de R$ 250 mil a R$ 500 mil por mês: **60,0% citam esse motivo**, contra 33,3% na faixa de R$ 100 mil a R$ 250 mil.

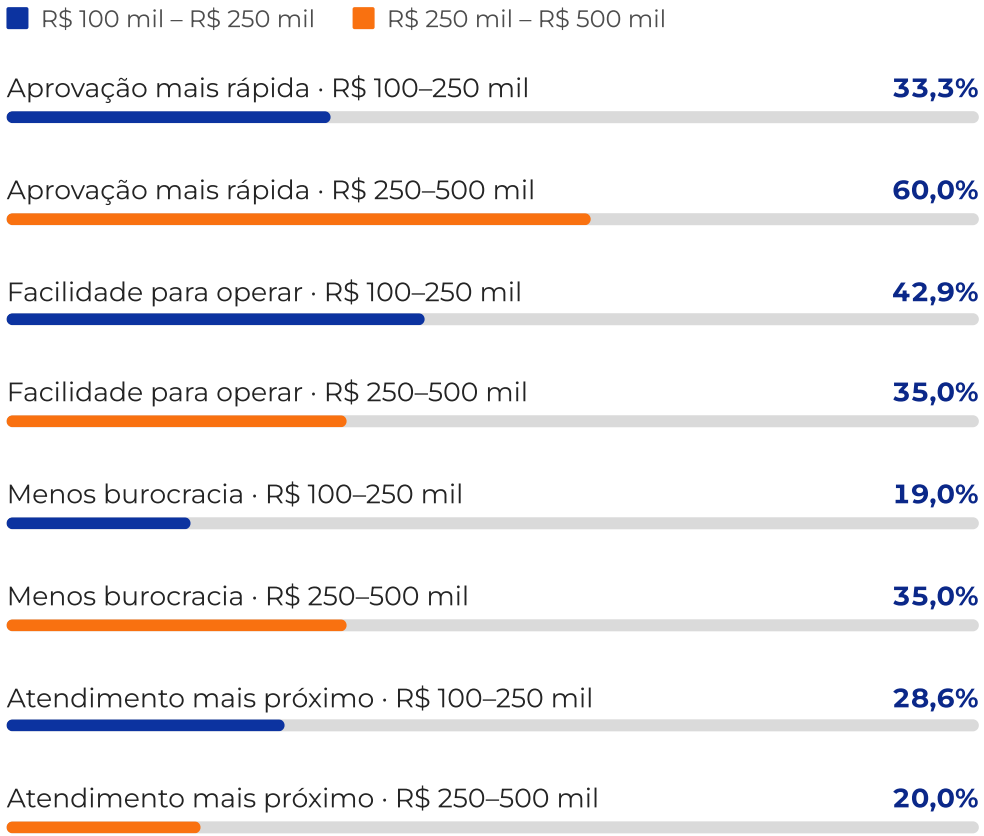
Já entre as empresas de R$ 100 mil a R$ 250 mil, a **facilidade para operar** é o motivo mais lembrado (42,9%). Na faixa maior, a menor burocracia também é mais citada (35,0%, contra 19,0%).

Mesmo entre as empresas que veem as taxas como uma dificuldade do mercado de fomento, **53,6% citam a aprovação mais rápida** como motivo para escolher o fomento.

Na comparação entre segmentos, a indústria cita com mais frequência a facilidade para operar (44,8%) e a agilidade no pagamento (24,1%) do que o comércio atacadista (30,8% e 7,7%).

Principais motivos por faixa de faturamento

MÚLTIPLA ESCOLHA · PERCENTUAL DE EMPRESAS QUE CITARAM



CAPÍTULO 04

A relação com o sacado

DA OPERAÇÃO AO CLIENTE

A recusa do boleto descontado e a necessidade de confirmação dos títulos aparecem entre as dificuldades relatadas pelas empresas na relação com seus clientes.

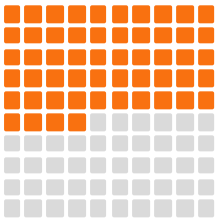
Taxas elevadas lideram as dificuldades no fomento

Entre as dificuldades percebidas no mercado de factoring e fomento, as **taxas elevadas** foram citadas por **50,0% das empresas**. Na sequência aparecem dois pontos ligados ao sacado: clientes que não aceitam boleto descontado (35,7%) e a necessidade de confirmação dos títulos (30,4%). A opção "Não vejo dificuldades relevantes" foi marcada por 19,6% das participantes.

Quem é o sacado

No desconto de duplicatas, o **sacado** é o cliente que comprou a prazo e paga a duplicata no vencimento. A empresa que vendeu o produto ou serviço é o **cedente**, e a Optacred é quem antecipa o valor para o cedente.

A recusa do boleto descontado e as dificuldades na confirmação dos títulos podem dificultar o andamento da antecipação.

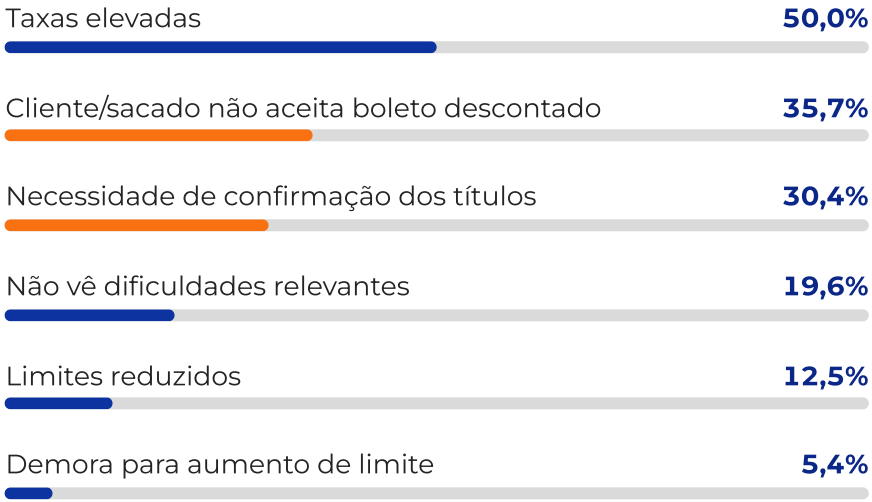


53,6%

das empresas apontam ao menos uma dificuldade **ligada ao sacado**.

Quais dificuldades você vê no mercado de factoring/fomento?

MÚLTIPLA ESCOLHA · EM LARANJA, AS LIGADAS AO SACADO



Busca por alternativas ao desconto de duplicatas

Entre as empresas que apontam alguma dificuldade ligada ao sacado, **53,3% gostariam de ter acesso a operações para clientes que não aceitam desconto**. Entre as demais, o índice é de 26,9%.

A necessidade de confirmação dos títulos é citada como dificuldade em proporções diferentes entre os perfis. Foi citada por **34,5% das indústrias** e por 7,7% das empresas do comércio atacadista. Por faturamento, aparece para **50,0% das empresas de R$ 250 mil a R$ 500 mil** e para 14,3% das empresas de R$ 100 mil a R$ 250 mil.

Já a recusa do boleto descontado aparece em níveis próximos nas duas faixas de faturamento (42,9% e 40,0%).

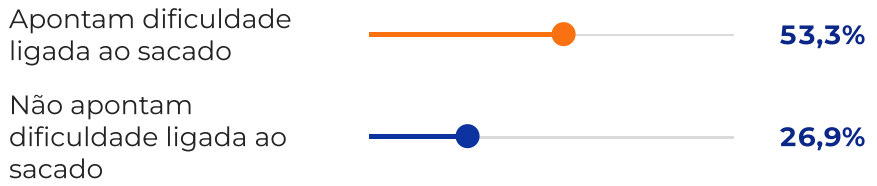
PARA APROFUNDAR

Sacado não pode negar pagamento: entenda seus direitos

Boleto factoring: o que é e como funciona

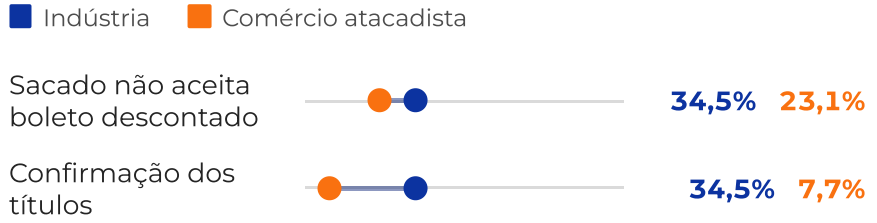
Gostariam de operações para sacados que não aceitam desconto

CRUZAMENTO ENTRE PERGUNTAS



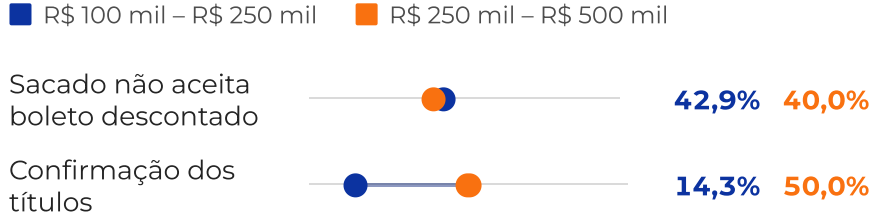
Dificuldades ligadas ao sacado por segmento

MÚLTIPLA ESCOLHA



Dificuldades ligadas ao sacado por faixa de faturamento

MÚLTIPLA ESCOLHA



CAPÍTULO 05

Soluções que as empresas gostariam de acessar

O QUE AS EMPRESAS PEDEM

As respostas mostram quais recursos e modalidades as empresas gostariam de acessar para apoiar sua operação.

O acesso a capital de giro lidera as demandas, citado por **76,8% das empresas**. Em seguida aparecem operações para clientes que não aceitam desconto de duplicatas, com 41,1%.

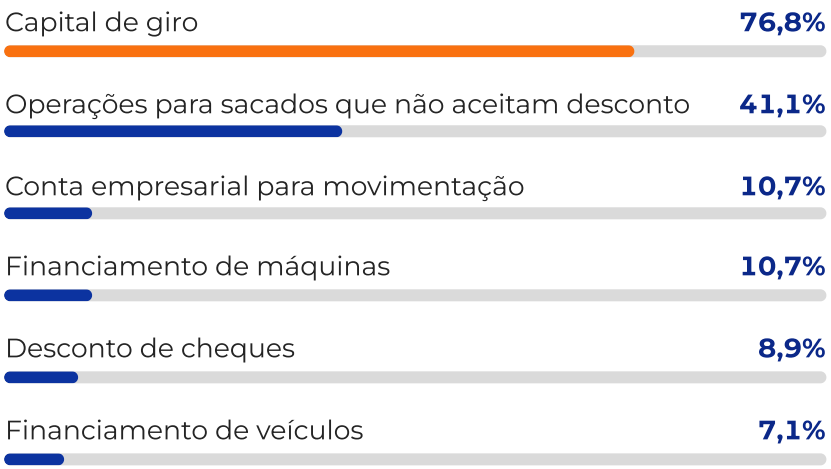
As demais soluções ficam entre 7,1% e 10,7%. Para **42,9%**, o capital de giro foi a **única solução indicada**.

76,8%
citam **capital de giro** como solução desejada

42,9%
indicaram o **capital de giro como única** solução

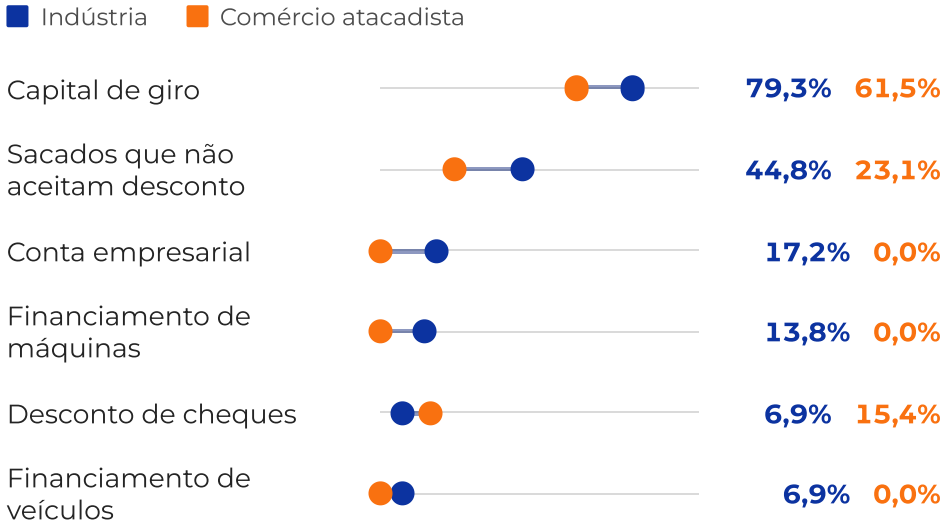
A quais soluções financeiras sua empresa gostaria de ter mais acesso?

MÚLTIPLA ESCOLHA



Soluções desejadas por segmento

MÚLTIPLA ESCOLHA



CAPÍTULO 06

Indústria e comércio atacadista

INDÚSTRIA E ATACADO: QUAIS AS DIFERENÇAS?

Os dois segmentos com maior participação na pesquisa apresentam percepções diferentes sobre o caixa e o mercado de fomento.

Expectativas e dificuldades de cada setor

Os dois segmentos com maior participação na pesquisa, **indústria e comércio atacadista**, apresentam percepções diferentes sobre o caixa e o mercado de fomento.

Comércio atacadista

84,6%

CAPITAL DE GIRO É A MAIOR DIFICULDADE

Entre as empresas do atacado, **69,2% esperam crescer em 2026**, percentual superior ao da indústria. A opção "Não vejo dificuldades relevantes" foi marcada por 38,5%.

Indústria

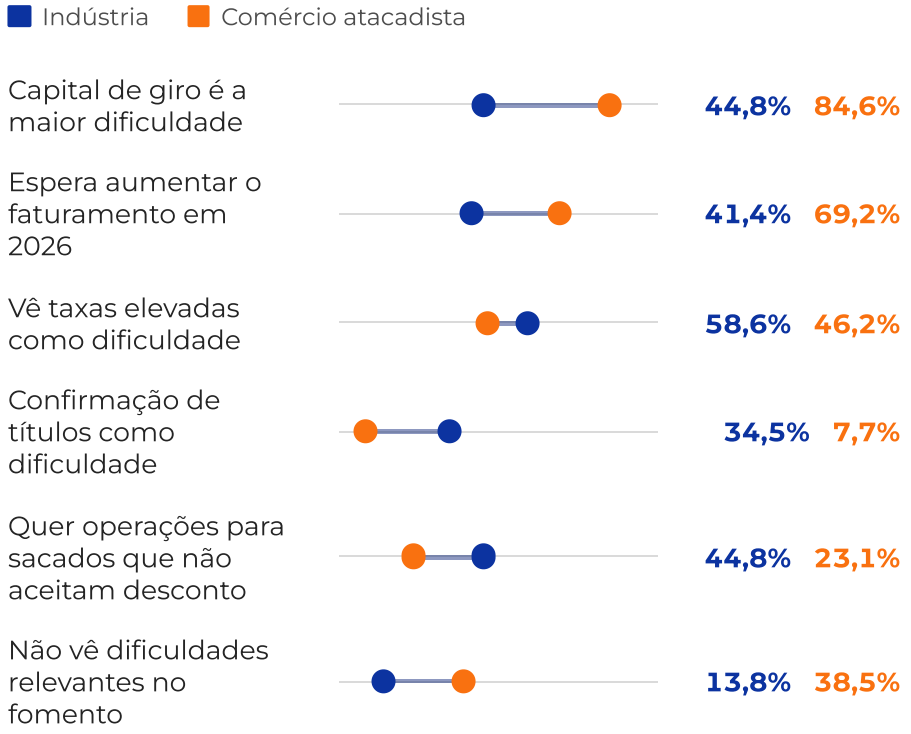
51,7%

ESPERAM ESTABILIDADE

Taxas elevadas são citadas como dificuldade por **58,6%**, e a confirmação de títulos, por 34,5%. Já 44,8% gostariam de operações para clientes que não aceitam desconto de duplicatas.

Indústria vs atacado: principais diferenças

PERCENTUAL DE EMPRESAS DE CADA SEGMENTO



Os principais resultados da pesquisa

A Pesquisa PMEs 2026 reúne expectativas de faturamento e dificuldades financeiras das empresas participantes. Os resultados destacam a **demanda por capital de giro**, a valorização da agilidade e os obstáculos ligados ao sacado.

01

Capital de giro em primeiro lugar

Capital de giro é a principal dificuldade para **53,6%** e a demanda mais citada, por **76,8%**. No atacado, 84,6% o apontam como principal dificuldade.

02

Capital de giro e prazo em destaque

Juntos, capital de giro e prazo longo de recebimento concentram **67,9%** das respostas sobre a principal dificuldade financeira.

03

Otimismo moderado

55,4% esperam aumentar o faturamento em 2026 e 41,1% esperam estabilidade. Entre as que esperam crescer, 80,6% gostariam de mais capital de giro.

04

Agilidade pesa na escolha

83,9% citam ao menos um motivo ligado à agilidade ou à simplicidade. A aprovação mais rápida é o principal (44,6%).

05

Atenção ao sacado

53,6% apontam alguma dificuldade ligada ao sacado. Nesse grupo, 53,3% gostariam de operações para clientes que não aceitam desconto.

Próximo passo

Conheça como funciona a antecipação de recebíveis com a Optacred nas próximas páginas.

Como antecipar suas vendas com a Optacred

A Optacred começou no segmento de factoring em 1993, em Campinas (SP). Hoje, é uma fintech de desconto de duplicatas para pequenas e médias empresas, com operações 100% online, do envio do XML das notas fiscais à assinatura e ao pagamento.

Como funciona

SÃO APENAS 3 PASSOS

1



Cadastro Online

Preencha o formulário com seus dados para que a Optacred possa conhecer melhor o seu negócio.

2



Envio das Notas Fiscais

Com seu cadastro aprovado, você envia as notas fiscais das vendas que deseja antecipar.

3



Dinheiro na Conta

Após a aprovação, a Optacred paga no mesmo dia útil o valor antecipado, descontado o custo da operação.

O que nossos clientes dizem

Palavras de quem opera com a Optacred no dia a dia.

Parceria sólida

Estamos muito felizes com a Optacred. Fácil de operar e sistema prático. Nossos clientes já se acostumaram e já sabem que temos uma parceria.

Cliente Optacred
COMÉRCIO ATACADISTA

Parceria no dia a dia

Empresa comprometida e parceira, que sempre nos ajuda com os fluxos diários.

Cliente Optacred
INDÚSTRIA

Expectativas atendidas

Começamos a operar há pouco tempo, porém tem atendido muito bem nossas expectativas. Acredito que a parceria será bem sólida.

Cliente Optacred
INDÚSTRIA

opta cred

Quer saber quanto sua empresa pode antecipar?

Faça uma simulação ou converse com um especialista. Operação 100% online, com pagamento no mesmo dia útil após aprovação.

Simule agora | **Fale com um especialista**

(19) 3232-5288 OPTACRED.COM.BR