



Desafios de
Acesso a crédito

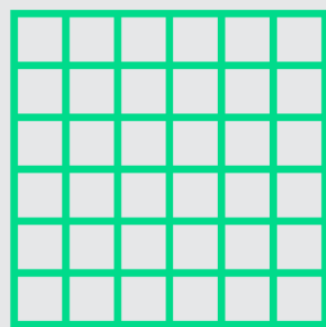
CATÁ
LISE



MINISTÉRIO DA
ECONOMIA



BRIEFING DE 3 PROBLEMAS





PRODUTO 2

BRIEFING DE 3 PROBLEMAS

ÍNDICE

Clique nos títulos para navegar até a página

1. Introdução

2. Desafios de Design

- a. Desafio 1 - Diagnóstico de Necessidade de Crédito
- b. Desafio 2 - Organização para Acesso a Crédito
- c. Desafio 3 - Aval Solidário com Acompanhamento

3. Personas

- a. Micro empreendedor informal
- b. Micro empreendedor individual
- c. Pequeno e médio empreendedor com CNPJ

4. Pesquisa de mesa

INTRODUÇÃO

Em seu esforço de formular, coordenar e articular políticas e diretrizes para o melhorar o ambiente de negócios a microempresas e empresas de pequeno porte (MPE), microempreendedores individuais (MEI) e artesãos, a Subsecretaria de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas, Empreendedorismo e Artesanato (SEMPE) do Ministério da Economia busca cooperar com a ENAP (Escola Nacional de Administração Pública) na realização de desafios de inovação aberta que fomentem soluções inovadoras focadas nos desafios enfrentados pelo público-alvo das políticas da SEMPE.

Tomando a melhoria do ambiente de negócios a microempresas e empresas de pequeno porte (MPE) e microempreendedores individuais (MEI), foram identificados três problemas que se sobressaem atualmente:

- 1. Assimetria de informações:** alta assimetria de informações entre a oferta e demanda de crédito para micro e pequenas empresas, fazendo com que estas tomem más decisões na escolha de linhas de crédito.
- 2. Gargalos de garantia:** parcela significativa das micro e pequenas empresas não consegue demonstrar garantia ou capacidade de pagamento de empréstimos.
- 3. Dificuldade com documentação:** empreendedores informais não possuem documentação organizada sobre sua empresa para solicitar crédito como pessoa jurídica, o qual costuma oferecer melhores condições.

DESAFIOS DE DESIGN

Após pesquisa de campo com usuários e especialistas nos problemas elencados acima, foram desenhados três desafios de design com escopos distintos, e o objetivo compartilhado de melhorar do ambiente de negócios a micro e pequenas empresas (MPE) e microempreendedores individuais (MEI).

1. Diagnóstico de Necessidade de Crédito

Como podemos ajudar micro e pequenos empreendedores a identificar suas necessidades de crédito e comparar as diferentes linhas disponíveis?

Que problema o desafio de Diagnóstico de Necessidade de Crédito busca resolver?

Micro e pequenos empreendedores (MPes) ficam à margem do mercado de crédito nacional. Menos de 10% do crédito bancário liberado entre março e junho¹, período crítico da pandemia em 2020, foi acessado por esses empreendedores que representam 99% das empresas brasileiras². Isso ocorre pela dificuldade que este grupo tem para identificar quais são suas reais necessidades de crédito, confundindo crédito para capital de giro com crédito para compra de ativos fixos, por exemplo. Além disso, não é possível comparar as diferentes linhas de crédito existentes de maneira simples, o que dificulta ainda mais uma boa tomada de crédito.

Que tipo de soluções esperamos para o desafio de Diagnóstico de Necessidade de Crédito?

Os participantes deste desafio deverão pensar em soluções digitais que ajudem empreendedores com o perfil mencionado acima a identificar suas necessidades de crédito e comparar as diferentes linhas existentes, melhorando a qualidade do acesso a crédito para esse público. As soluções devem ser financeiramente sustentáveis, porém gratuitas para seus usuários.

Qual é o perfil de participantes que buscamos para o desafio de

¹Tribunal de Contas da União;

²SEBRAE/FGV - Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.

Diagnóstico de Necessidade de Crédito?

Buscamos soluções vindas de startups, empresas, instituições de pesquisa tecnológica, pesquisadores e cooperativas de crédito.

2. Organização Para Acesso a Crédito

Como podemos ajudar micro e pequenos empreendedores a se organizar para tomar crédito e comprovar sua capacidade de pagamento?

Que problema o desafio de Organização para Acesso a Crédito busca resolver?

Micro e pequenos empreendedores têm dificuldades enormes na gestão de seus negócios, as quais criam barreiras para acesso ao crédito para esse público. Sem a documentação financeira, administrativa e legal exigida pelas instituições credoras, nem registros financeiros que comprovem capacidade de pagamento, MPEs ficam para trás no acesso a capital e na corrida para garantir a sustentabilidade de seus negócios. Exigências de documentação e garantia estão no topo da lista de gargalos para acesso a crédito. 66% das pequenas empresas afirmam que o excesso de exigências quanto a documentação foi um impedimento para aprovação de crédito, e 47% dizem que a falta de garantias ou exigências de garantia muito elevadas foram empecilhos³.

Que tipo de solução esperamos para o desafio Organização para Acesso a Crédito?

Os participantes deste desafio deverão pensar em soluções digitais que facilitem que micro e pequenos empreendedores organizem alguma documentação contábil, administrativa ou legal que ajude a comprovar sua capacidade de pagamento de crédito. As soluções devem ser financeiramente sustentáveis, porém gratuitas para seus usuários.

Qual é o perfil de participante que buscamos para o desafio Organização para Acesso a Crédito?

³Pesquisa Decomtec/FIESP - Ideia Inteligência.

Buscamos soluções vindas de startups, empresas, instituições de pesquisa tecnológica, pesquisadores e cooperativas de crédito.

3. Aval Solidário com Acompanhamento

Como podemos ajudar instituições credoras a viabilizar o aval solidário e acompanhamento de negócios para microempreendedores e informais?

Que problema o desafio de Aval Solidário com Acompanhamento busca resolver?

Micro empreendedores e empreendedores informais são os que mais sofrem para acessar crédito. Eles raramente conseguem comprovar capacidade de pagamento e costumam ter sérias dificuldades na gestão de seus negócios, muitas vezes recorrendo a agiotas para atender às suas necessidades financeiras. O acompanhamento próximo e o aval solidário são alternativas bem sucedidas para superar essas dificuldades. O aval solidário reduz riscos de inadimplência enquanto o acompanhamento da gestão do negócio ajuda o empreendedor a fazer boas escolhas. Contudo, essa abordagem é muito custosa para instituições credoras devido à sua alta complexidade. Até hoje, iniciativas com essa abordagem acontecem pontualmente, sem escala.

Que tipo de solução esperamos para o desafio de Aval Solidário com Acompanhamento?

Os participantes deste desafio deverão pensar em soluções financeiramente sustentáveis e escaláveis cujo serviço permita avaliar e acompanhar o uso do crédito por informais e microempreendedores, simplificando e barateando esse processo de acompanhamento.

Qual é o perfil de participante que buscamos para o desafio de Aval Solidário com Acompanhamento?

Buscamos soluções vindas de startups, empresas, pesquisadores, cooperativas e OSCIPs (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público).

PERSONAS

Personas são representações fictícias de um público-alvo. Uma persona é baseada em dados reais sobre comportamento, características e desafios narrados por especialistas e usuários durante a pesquisa de campo.

Ao sintetizar esses dados em uma persona, temos mais clareza sobre as frustrações e sonhos do público-alvo que será beneficiado pelos projetos propostos no escopo dos desafios.

Nas descrições abaixo, você encontra o perfil das personas, uma breve descrição de suas histórias como empreendedoras e informações sobre como elas estão posicionadas na matriz de formalização, organização financeira e comprovação de garantia.

1. Micro-empendedor informal

José tem 45 anos e é dono de uma frutaria há 5 anos.

Tudo começou quando ele perdeu seu emprego formal como segurança.

Com um filho em idade escolar, na época José passou a receber o Bolsa Família para garantir seu sustento.

Depois, decidiu adaptar uma parte do mesmo imóvel da comunidade de baixa renda em que mora para vender frutas no bairro.

O negócio de José ficou movimentado e ele decidiu que era a hora de realizar seu sonho e deixar a frutaria com sua cara.

Iria comprar uma maquininha

reformatar a fachada do imóvel

e produzir panfletos para distribuir pela região.

Para isso, precisava de crédito.

No banco, o fruteiro recebeu notícias inesperadas.

Com nome sujo por dívidas de cartão e telefone, não podia acessar crédito. Além disso, precisaria se formalizar e abrir mão do Bolsa Família.

Com tantos riscos, José preferiu pegar dinheiro emprestado com o agiota do bairro.

As taxas são tão altas e difíceis de pagar, que a reforma teve que ficar pra outra hora.

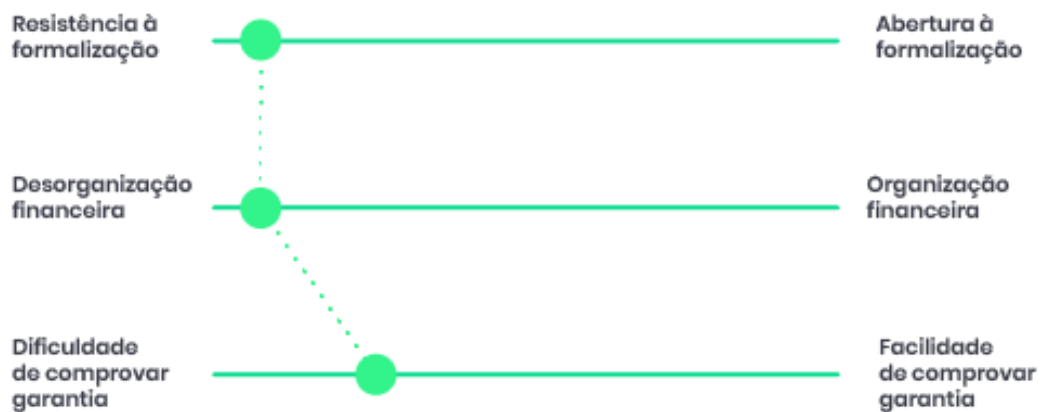
mas pelo menos ele não precisou comprovar garantias

e agora tem sua própria maquininha de cartão.

José tem 45 anos e é dono de uma frutaria há 5 anos.

Tudo começou quando ele perdeu seu emprego formal como segurança. Com um filho em idade escolar, na época José passou a receber o Bolsa Família para garantir seu sustento. Depois, decidiu adaptar uma parte do mesmo imóvel da comunidade de baixa renda em que mora para vender frutas no bairro.

O negócio de José ficou movimentado e ele decidiu que era a hora de realizar seu sonho e deixar a frutaria com sua cara. Iria comprar uma maquininha, reformar a fachada do imóvel e produzir panfletos para distribuir pela região. Para isso, precisava de crédito. No banco, o fruteiro recebeu notícias inesperadas. Com nome sujo por dívidas de cartão e telefone, não podia acessar crédito. Além disso, precisaria se formalizar e abrir mão do Bolsa Família. Com tantos riscos, José preferiu pegar dinheiro emprestado com o agiota do bairro. As taxas são tão altas e difíceis de pagar, que a reforma teve que ficar pra outra hora, mas pelo menos ele não precisou comprovar garantias e agora tem sua própria maquininha de cartão.



2. Pequeno empreendedor formalizado como MEI

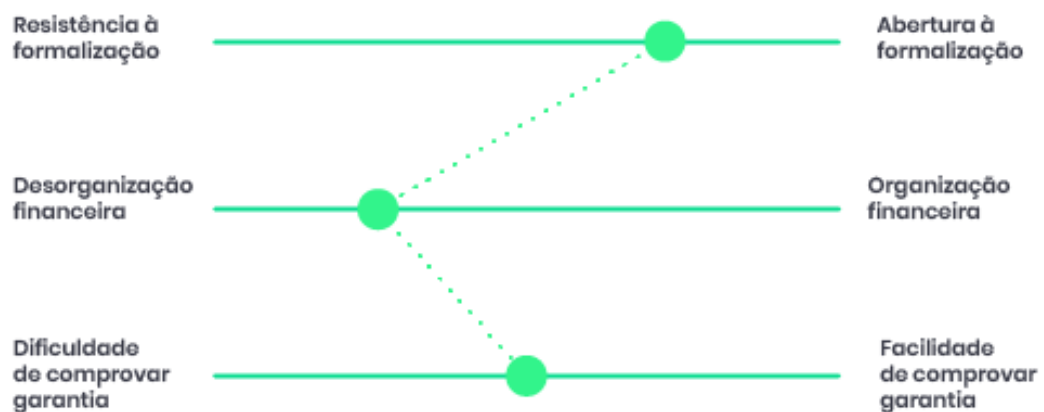
Sandra tem 60 anos e produz mini-pizzas há 3 anos.



Sandra tem 60 anos e produz mini-pizzas há 3 anos.

Sandra é uma cozinheira de mão cheia. Em 2019 largou seu emprego em um restaurante para começar o sonho de ter seu próprio negócio de mini-pizzas. Com uma ótima rede de contatos, as vendas da Sandra foram crescendo. Muito ocupada, ela não se preocupou que criar uma conta de pessoa jurídica para organizar as finanças. Até que chegou a pandemia. Ao ver seu negócio ameaçado, foi procurar mais informações sobre como se estruturar. E também já era hora de comprar novos equipamentos. Numa busca na internet, encontrou instituições que poderiam ajudá-la e se formalizou como MEI.

Sua ideia inicial era pegar crédito pelo Pronampe (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), mas não conseguiu porque o programa não atende esse perfil de empreendedor. No banco, Sandra teve muita dificuldade de entender qual linha de crédito fazia sentido para o seu negócio. Depois de achar uma boa linha, penou para comprovar a garantia. Ela acabou descobrindo que seu carro não valia porque era usado e já tinha mais de 5 anos. No fim, Sandra entrou para uma cooperativa de crédito, única opção que a restou.



3. Pequeno e médio empreendedor com CNPJ

Marina tem 37 anos e tem uma empresa de artigos de saúde que herdou de seus avós.

Quando Marina se tornou a empresária responsável pelo negócio de sua família, decidiu que era hora de inovar.

Ela criou um novo produto para o segmento de saúde e registrou a patente.

Agora, precisaria comprar uma nova máquina para produzir esse item.

Numa conversa rápida com o gerente, ficou sabendo de uma oportunidade de crédito muito melhor, sobre a qual nunca tinha ouvido falar.

Ela foi ao banco com um objetivo claro: obter capital de giro.

Era um financiamento para inovação, com condições muito vantajosas. Se não fosse a boa relação que Marina tem com seu gerente, ela nunca saberia disso.

Mesmo com todas essas vantagens, ela ainda levou 3 meses para acessar esse crédito por algumas dificuldades na comprovação de garantias.

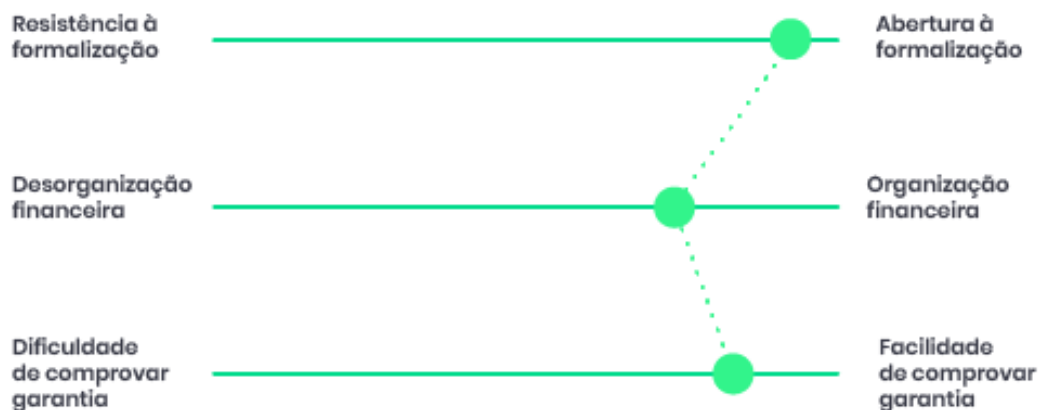
Teve que procurar documentos da empresa que nem lembrava que existiam.

Se não fosse pela boa condição do empréstimo, Marina teria desistido.

Marina tem 37 anos e tem uma empresa de artigos de saúde que herdou de seus avós.

Quando Marina se tornou a empresária responsável pelo negócio de sua família, decidiu que era hora de inovar. Ela criou um novo produto para o segmento de saúde e registrou a patente. Agora, precisaria comprar uma nova máquina para produzir esse item. Ela foi ao banco com um objetivo claro: obter capital de giro. Numa conversa rápida com o gerente, ficou sabendo de uma oportunidade de crédito muito melhor, sobre a qual nunca tinha ouvido falar. Era um financiamento para inovação, com condições muito vantajosas. Se não fosse a boa relação que Marina tem com seu gerente, ela nunca saberia disso.

Mesmo com todas essas vantagens, ela ainda levou 3 meses para acessar esse crédito por algumas dificuldades na comprovação de garantias. Teve que procurar documentos da empresa que nem lembrava que existiam. Se não fosse pela boa condição do empréstimo, Marina teria desistido.



PESQUISA DE MESA

Nas próximas páginas estão sintetizados os dados da pesquisa de mesa, que traz uma análise dos dados quantitativos e outras informações disponíveis sobre o ecossistema de acesso a crédito, com ênfase em micro e pequenas empresas.

Pesquisa Desk

Acesso a crédito

CA
TÁ
LI
SE

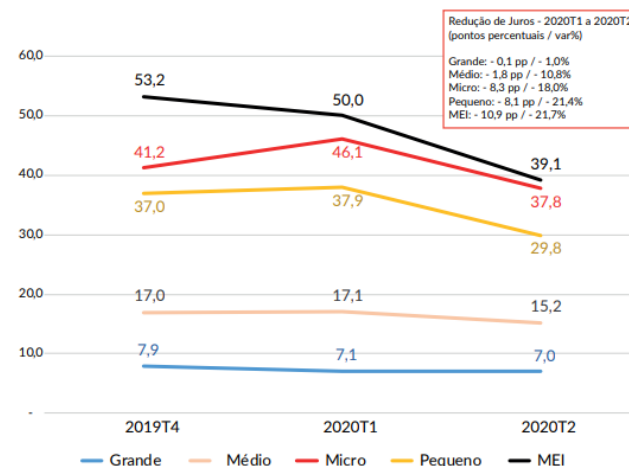
Problemas e oportunidades no
acesso ao crédito no Brasil



em 2020, a concessão de crédito cresceu em todos os segmentos, acompanhada por uma redução das taxas de juros...

| | 2º. trimestre 19 | 1º. trimestre 20 | 2º. trim 20 | VAR % 2º. trim 20/ 1º. trim 20 | VAR % 2º. trim 20/ 2º. trim 19 |
|--------------|------------------|------------------|--------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Grande | 156,6 | 193,1 | 215,9 | 12% | 38% |
| Médio | 111,9 | 105,2 | 121,9 | 16% | 9% |
| Micro | 13,3 | 14,2 | 16,0 | 13% | 20% |
| Pequeno | 48,5 | 55,2 | 67,3 | 22% | 39% |
| MEI | 2,8 | 3,4 | 4,0 | 18% | 42% |
| TOTAL | 333,1 | 371,1 | 425,1 | 15% | 28% |

Montante de crédito concedido por porte de empresa, em bilhões de Reais.



Taxa média de juros por porte de empresas, % ao ano.

...mas o acesso ainda é desigual



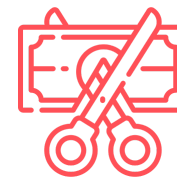
30%

do PIB vem das pequenas e médias empresas, que totalizam cerca de 99% de todas as empresas brasileiras e 55% dos empregos formais.



Menos de
10%

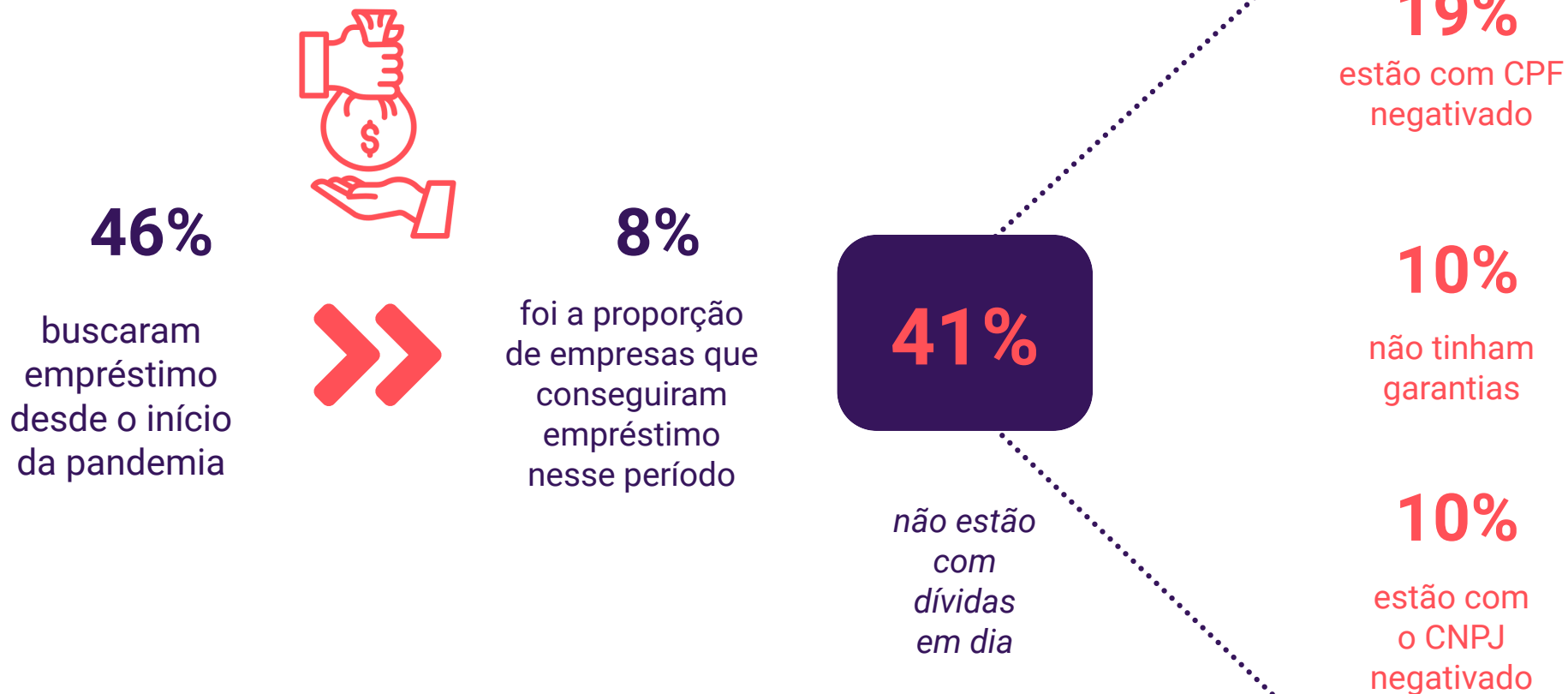
do crédito bancário liberado entre março e junho de 2020, período crítico da pandemia, foi acessado por micro e pequenas empresas.



59%

dessas empresas que buscaram crédito precisam, ou precisarão, de empréstimo para manter o negócio sem demitir ninguém.

DIFICULDADES DE ACESSO A CRÉDITO PARA PMES NA PANDEMIA





PRONAMPE

Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte



Mais de R\$ 37 bilhões em financiamentos para quase 520 mil micro e pequenos empreendedores.

Programas atingiram seus respectivos limites de crédito em abril e projetos de lei para reabri-los foram enviados ao Congresso Nacional.

BEm

Benefício Emergencial para Preservação do Emprego e da Renda



Preservou o emprego e a renda de cerca de 10,2 milhões de trabalhadores, bem como a existência de 1,5 milhão de empresas.

GARGALOS QUE PERSISTEM NO ACESSO AO CRÉDITO PARA PMES

1 | Excesso de exigências e garantias muito elevadas

2 | Assimetria de informações

3 | 1/3 da população desbancarizada, concentrada nas classes C, D e E.

| IMPEDIMENTOS PARA APROVAÇÃO DO CRÉDITO | PEQUENAS | MÉDIAS |
|--|----------|--------|
| Excesso de exigências quanto a documentação | 66% | 64% |
| Falta de garantias ou exigências de garantia muito elevadas | 47% | 50% |
| Problemas apontados na documentação da empresa | 41% | 33% |
| Falta relacionamento com o banco, há exigências de reciprocidade | 36% | 33% |
| Linha de crédito fechada ou não fornecida pelo banco operador | 34% | 41% |
| Problemas financeiros da empresa | 31% | 22% |
| Custos de garantias muito elevados | 27% | 33% |
| Redução no limite disponível para financiamento | 25% | 26% |

Oportunidade que ajuda a mitigar:

1 | Excesso de exigências e garantias muito elevadas

2 | Assimetria de informações



Open Banking

Premissa de que o cliente é dono dos seus dados, e não a instituição financeira. O modelo de banco aberto permite o compartilhamento das informações dos clientes por APIs abertas.

| Fase | Qual tipo de dado poderá ser compartilhado entre as instituições |
|-------------------------|---|
| 1. Início em: 01/02/21 | As instituições financeiras irão compartilhar entre si, sob supervisão do BC, suas prateleiras de produtos, serviços e taxas disponíveis; o consumidor ainda não participa desta fase; |
| 2. Início em 15/07/2021 | Instituições financeiras estarão aptas a compartilhar entre elas os dados cadastrais de clientes (como nome, CPF/CNPJ, telefone, endereço, etc) e informações relacionadas a conta corrente, tarifas, entre outros – tudo sempre a partir do consentimento do consumidor; |
| 3. Início em 30/08/2021 | Início dos serviços de iniciação transação de pagamento (sendo possível usar o WhatsApp para iniciar uma transferência, por exemplo); e a possibilidade de compartilhamento do histórico de informações financeiras dos clientes; |
| 4. Início em 15/12/2021 | Possibilidade de compartilhar dados referentes a operações de câmbio, serviços de credenciamento, contas de depósito a prazo e outros produtos de investimentos, seguros, previdência complementar aberta, entre outros; |

Oportunidade que ajuda a mitigar:

- 1 | Excesso de exigências e garantias muito elevadas
- 2 | Assimetria de informações



Mecanismos alternativos para mensurar reputação

Exemplo: método de cálculo do score de crédito da Lenddo EFL, que é realizado por meio de uma avaliação comportamental e psicométrica que analisa características que têm relação comprovada com o risco de crédito. Uma abordagem ideal para quem não possui histórico de crédito mensurável pelos métodos tradicionais.



Cognição

Experiência e estabilidade

Skills financeiros

Percepção pessoal e de comunidade

Persona do solicitante

Oportunidades que ajudam a mitigar:

3 | 1/3 da população desbancarizada, concentrada nas classes C, D e E.



Micro crédito

- **Foco em orientação financeira** ajuda o microcrédito a ter um caráter de transformação social porque auxilia o empreendedor a melhorar a performance do seu negócio e desenvolvê-lo permanentemente
- **Digitalização das empresas de micro crédito** e do papel do agente de crédito, responsável pela oferta e acompanhamento
 - *Exemplo: parceria entre as fintechs IOUU e Baduk para fornecer microcrédito produtivo a microempreendedores com juros regressivos e parcelas liberadas a partir do pagamento.*

Obrigada!