

PESQUISA QUALITATIVA JULHO 2019

OPORTUNIDADE
DE NEGÓCIO **ESC**

EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO

SEBRAE



2- Pesquisa Qualitativa (Grupos Focais)

Objetivo:




Identificar o interesse dos empresários sobre as empresas ESC (como demandante/ofertante)

Fonte de dados originais:

Pesquisa qualitativa por meio da GRUPOS FOCALIS, de 16/07 a 22/07/2019, em SP, BSB, POA e FOR

Metodologia:

Aplicação de questionário semiestruturado junto a (68 empresários/11 G.F.):

- 3 G.F. de empresários participantes dos “seminários da ESC” (21) 
- 6 G.F. de empresários de EPP (34) 
- 2 G.F. com profissionais liberais (13) 



Benefícios da ESC



- ✓ Melhora da oferta de crédito para os Pequenos Negócios
- ✓ Aquecimento da economia brasileira
- ✓ Fortalecimento da economia das pequenas cidades
- ✓ Descentralização do crédito (dos grandes bancos)
- ✓ Redução dos juros de mercado
- ✓ Aproximação da sociedade com os agentes financeiros
- ✓ Crescimento da quantidade de MEI
- ✓ Regulamentação dos empréstimos entre empresários



Vantagens do “negócio” ESC



Empresários que já possuem *Factoring*

1. Ampliação do *portfólio* de produtos

- Possibilidade de trabalhar com a carteira de clientes que já possuem
- Utilização do histórico dos clientes
- *Know how* já adquirido
- Aporte de capital novo para empréstimos

2. Enquadramento no Lucro Presumido (mais vantajoso que o L.R., com menor tributação em relação às *Factoring*)

3. Possibilidade de trabalhar com garantias reais, por meio da alienação fiduciária (o volume de empréstimos pode crescer com o uso de garantias)



Empresários de EPP e Profissionais Liberais

1. Opção de investimento para “sobras de recursos”/capital

- Podem render mais que aplicações financeiras tradicionais
- Não requer investimento mínimo para entrar no mercado

2. Gestão Simples

3. Existe elevada demanda de mercado

4. Permite regularizar operações específicas já existentes

Vantagens pela limitação de município

1. Permite o conhecimento do “cliente” (“olho no olho”)

2. Reduz risco de inadimplência

3. Menor concorrência

4. Aumento da oferta de crédito

Municípios
menores



Desvantagens do “negócio” ESC



Empresários que já possuem *Factoring*

1. Capital próprio vinculado ao capital social
2. Insegurança jurídica (falta de jurisprudência)
3. Limitação geográfica (perda de capilaridade)
4. Dificuldade de avaliar o perfil de risco de cada cliente/garantias
5. Não é permitido juros compostos (percepção equivocada)
6. Indefinição de critérios para formalizar avalista (percepção equivocada)



Empresários de EPP e Profissionais Liberais

1. Instabilidade financeira de ME e MEI
2. Dificuldade de análise de crédito (ausência de registros contábeis confiáveis)
3. Dificuldades para definir garantias para valores mais baixos
4. É vetada a venda de outros produtos
5. Não pode cobrar taxas/boletos/consultas/registros
6. Futuramente as taxas de juros praticadas tendem a cair
7. Não pode aderir ao Simples Nacional (que é mais vantajoso, ... percepção equivocada)
8. Existem outras “aplicações” financeiras mais seguras, sem necessidade de administração
9. Tarefas/custos administrativos (contadores, atendentes, recepcionistas, equipe, etc)
10. Medo da inadimplência



Riscos



Inadimplência

- Tomadores não possuem bom *score credit*
- MEI e ME não possuem registros contábeis confiáveis
- Inexistência (desconhecimento) de garantias
- Não sabem realizar análise de crédito
- Desconhecimento jurídico sobre cobranças

Baixa rentabilidade x
Alto custo de oportunidade

- Impostos altos
- “Custos operacionais” altos
- Demora nos processos de cobrança judicial
- Existem outras aplicações financeiras (de menor risco)

Insegurança (investimento)

- Regulamentação recente (e frágil)
- Poucos estudos e informações do mercado das ESC

Reputação do setor
(fechamento de ESC)

- Empresários “comuns”, que não são do mercado financeiro que querem virar “banqueiros” não possuem perfil adequado



Empresários que
já possuem *Factoring*

SOLUÇÕES

- Pulverizar clientes
- Diminuir valores
- Usar garantias
- Utilizar carteira de clientes
- Utilizar avalista
- Considerar anos de vida da empresa cliente



Impacto da ESC no setor financeiro



“Não vai nem fazer cosquinha para o banco, é outro perfil” (tomador da ESC não é de interesse do banco)



“Talvez seja ameaça, é cedo dizer” (As ESC terão taxas menores)



“Sim, é ameaça” (Bancos não poderão abrir ESC. ESC e *Fintech* concorrem com os bancos)

Sugestões



✓ Criar o Tinder do crédito (ESC x Tomadores)



✓ Prospecção de “bons” clientes (dentro da base de clientes do Sebrae)



- ✓ Criar “selo” de certificação/validação de “bons tomadores”
- ✓ Empresas certificadas, com bom histórico de pagamento
- ✓ *Credit score* dos clientes atendidos pelo Sebrae



✓ Construção de uma “imagem positiva” das ESC (ações de publicidade)



✓ Consultorias diversas p/ ESC (jurídica e análise de risco)



✓ Criação de um “sistema de gestão”, que verifique a viabilidade do negócio vs taxa de juros praticada



✓ Orientação financeira para empresários que desejam tomar empréstimo (consultoria/corso p/tomador)



✓ Apoiar a criação de novas ESC



Impacto da ESC no setor financeiro



“Não vai nem fazer cosquinha para o banco, é outro perfil” (tomador da ESC não é de interesse do banco)



“Talvez seja ameaça, é cedo dizer” (As ESC terão taxas menores)



“Sim, é ameaça” (Bancos não poderão abrir ESC. ESC e *Fintech* concorrem com os bancos)

Sugestões



- ✓ Criar o Tinder do crédito (ESC x Tomadores)
Em estudo a construção de uma Plataforma de Aproximação



- ✓ Criar “selo” de certificação/validação de “bons tomadores”
- ✓ Empresas certificadas, com bom histórico de pagamento
- ✓ *Credit score* dos clientes atendidos pelo Sebrae
o credit score constará da proposta da Plataforma.



- ✓ Consultorias diversas p/ ESC (jurídica e análise de risco)
Consta no projeto de apoio às ESC



- ✓ Orientação financeira para empresários que desejam tomar empréstimo (consultoria/curso p/tomador)
Consta no projeto de apoio às ESC



- ✓ Prospecção de “bons” clientes (dentro da base de clientes do Sebrae)
Não há previsão no projeto



- ✓ Construção de uma “imagem positiva” das ESC (ações de publicidade)
Já implementada campanha de mídia entre os dias 04 e 16 de setembro.



- ✓ Criação de um “sistema de gestão”, que verifique a viabilidade do negócio vs taxa de juros praticada
Em validação uma planilha de viabilidade econômica desenvolvida em conjunto com Sebrae RS e MG.



- ✓ Apoiar a criação de novas ESC
Consta no projeto de apoio às ESC



PESQUISA QUALITATIVA JULHO 2019

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO **ESC**

EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO

A pesquisa **qualitativa ESC** é produto da **Unidade de Gestão Estratégica** do Sebrae Nacional, em conjunto com a **Unidade de Acesso a Serviços Financeiros**.

EQUIPE TÉCNICA SEBRAE

Marco Aurélio Bedê (coord.)

Kennyston Costa Lago

Gustavo Pereira Angelin

Adalberto de Souza Luiz

EQUIPE ÁGORA PESQUISA

Candido Fialho (coordenação e análises)

Raquel Torres (moderação e análises)

Jéssica Carvalho (logística)

Anna Beatriz

Rafaela Machado

Ariane Siqueira

Mikeyla Stuart

agora@agorap.com.br

021-9 7156 -8307

