

# Pesquisa com empresas ESC “Empresa Simples de Crédito”

## Resultados de 2 pesquisas:

Pesquisas quantitativas realizadas (por web):

- em 2019 (1ª edição)
- em 2020 (2ª edição)

**Maio de 2020**

- Em **30-abr-2020**, haviam 647 empresas ESC (8 vezes mais que em **30-abr-2019**, 1º mês de criação)
- Pesquisas do Sebrae-NA (2019 e 2020) com empresas ESC, por meio de *web*, mostram que:
  - ✓ 3/4 dos donos tiveram o contato inicial com o tema por meio da mídia e/ou já trabalhavam no ramo
  - ✓ Passou de 66% para 86% a proporção de donos que tem (ou já teve) outra atividade empresarial no ramo
  - ✓ A principal vantagem da ESC é “poder trabalhar com garantias reais” (as *factoring* não podem)
  - ✓ A principal desvantagem é “a atuação limitada ao município e entorno” (bancos e *factoring* não têm isso)
  - ✓ A proporção de empresas ESC que são Ltda passou de 51% para 57%
  - ✓ Diminuiu a proporção dos que têm planos de aumentar o capital social (de 84% para 78%)
  - ✓ Aumentou o número médio de operações por ESC (de 1 operação para 11, em média)
  - ✓ Aumentou a taxa de juros cobrada (de 3,9% a.m. para 4,7% a.m.)
  - ✓ Caiu o valor médio dos empréstimos (de R\$ 27 mil para R\$ 23 mil)
  - ✓ O prazo médio dos empréstimos manteve-se estável (10 meses, em média)
  - ✓ As ESC “tendem” a trabalhar mais com a Microempresa (ME) e o Microempreendedor Individual (MEI)
  - ✓ Aumentou de 45% para 57% a proporção das ESC que utiliza sistema informatizado na gestão/controle
  - ✓ Aumentou de 27% para 49% a proporção das ESC que contrataram “registradora” (a mais utilizada: CERC)
  - ✓ Em cada 10 donos de ESC, 5 participaram de algum evento sobre ESC em 2019
  - ✓ Em cada 10 donos de ESC, 9 têm interesse em fazer cursos ou palestras sobre o tema
  - ✓ A ação mais demandada pelas ESC é “criar um sistema de gestão para ajudar a gerir a ESC”

# Características do trabalho



## Pesquisa Amostral

### Objetivo:

Identificar o perfil das empresas ESC em atividade, a partir da base de dados da REDESIM.

### Metodologia:

Entrevistas com donos das ESC, com questionário estruturado (*web survey*), a partir de convite enviado aos sócios-proprietários, por e-mail. A listagem de e-mail foi disponibilizada pela REDESIM.

Tamanho da amostra:

- 2019 = 201 empresas convidadas (**50 respostas**)
- 2020 = 472 empresas convidadas (**52 respostas**)

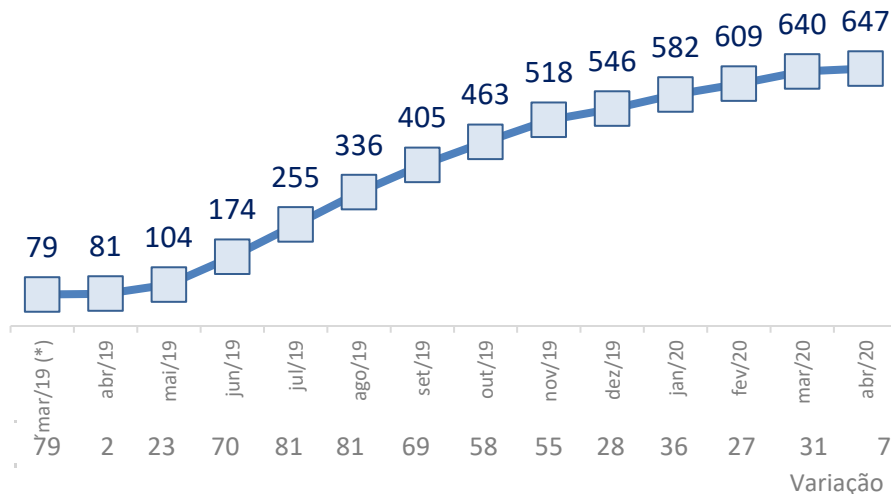
Período da aplicação das pesquisas:

- 2019 (1ª edição): de 24/06 até 19/08/2019
- 2020 (2ª edição): de 09/03 até 07/04/2020

Margem de erro 11 p.p. (p/nível de confiança de 95%)

## Universo da pesquisa

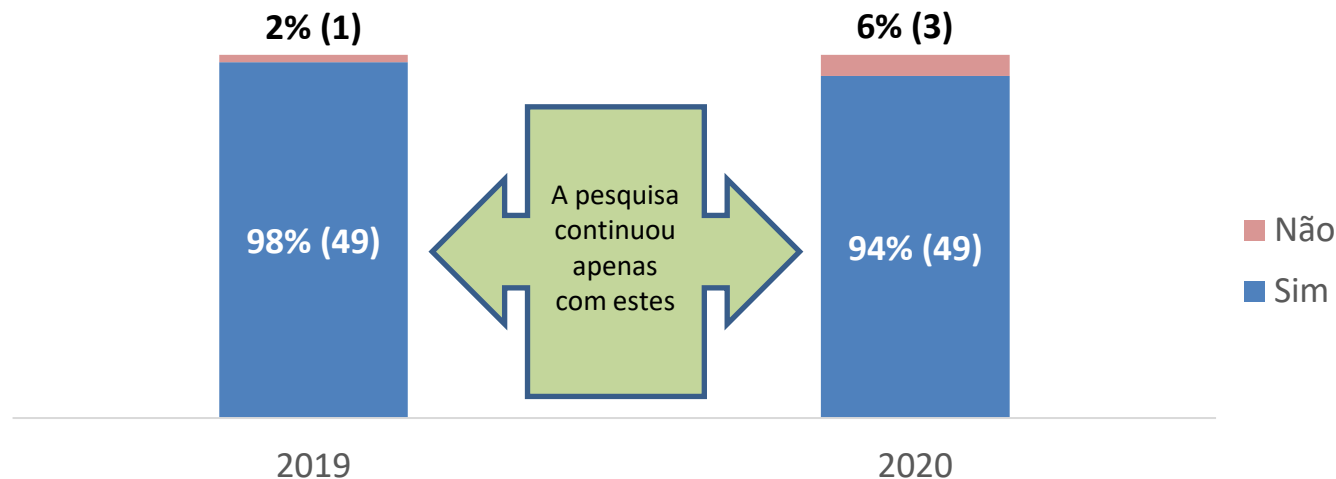
### Número de empresas ESC existentes



Fonte: REDESIM. (\*) Empresas que não eram ESC mas foram convertidas

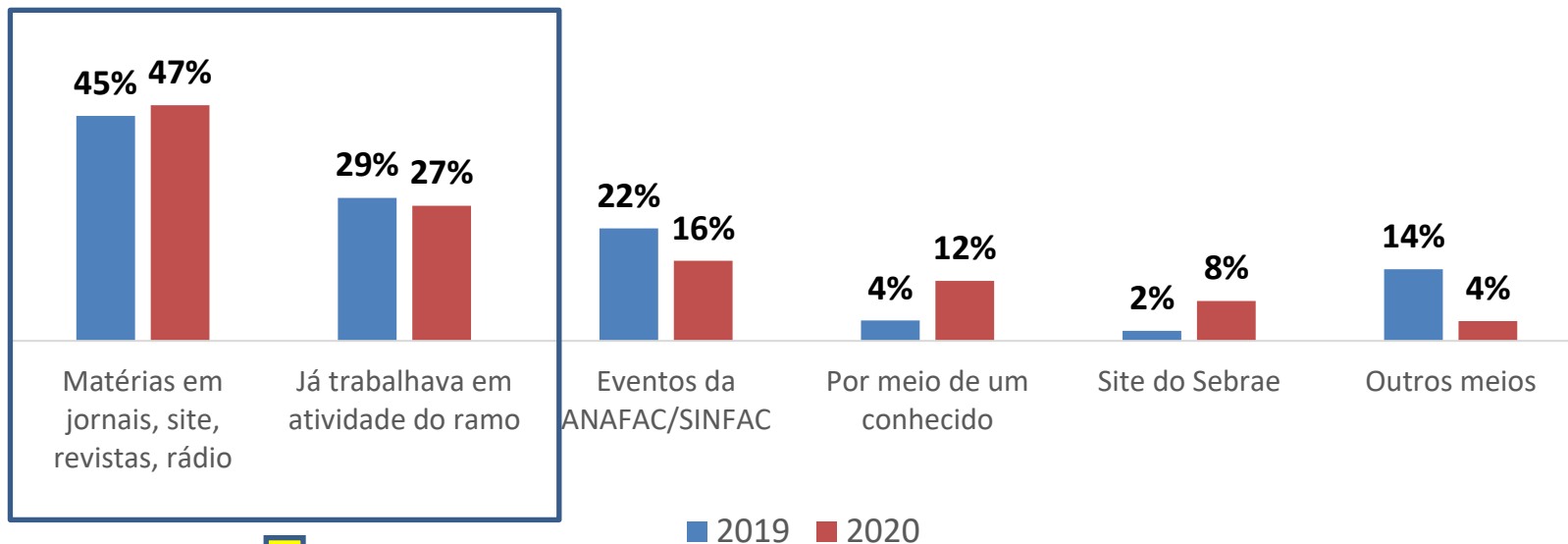
**Em 30-abr-2020, haviam 647 empresas ESC.  
Desde set-19, diminuiu o ritmo de criação de novas ESC**

O Sr(a) é proprietário(a) de uma ESC ou está à frente da ESC?



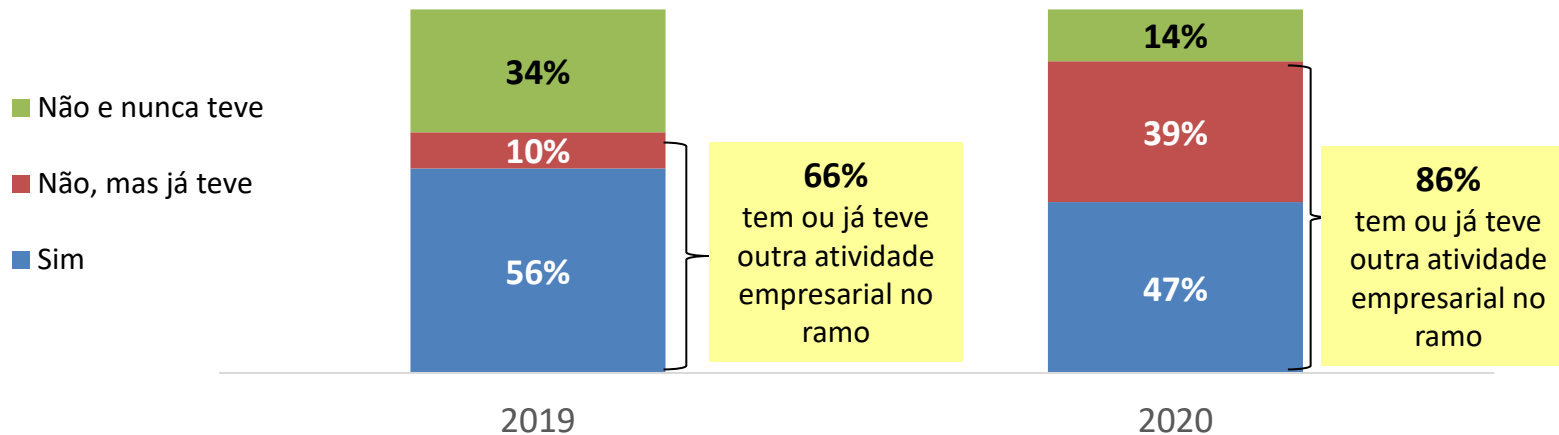
*Quase todos os contatos que responderam ao questionário confirmaram comandar uma ESC (a pesquisa continuou apenas com estes “donos”)*

## Como tomou conhecimento sobre as empresas ESC ?



**Em 3/4 dos casos, o contato inicial com o tema se deu por meio de matérias em jornais/revistas/rádio e/ou já trabalhava em atividade do ramo**

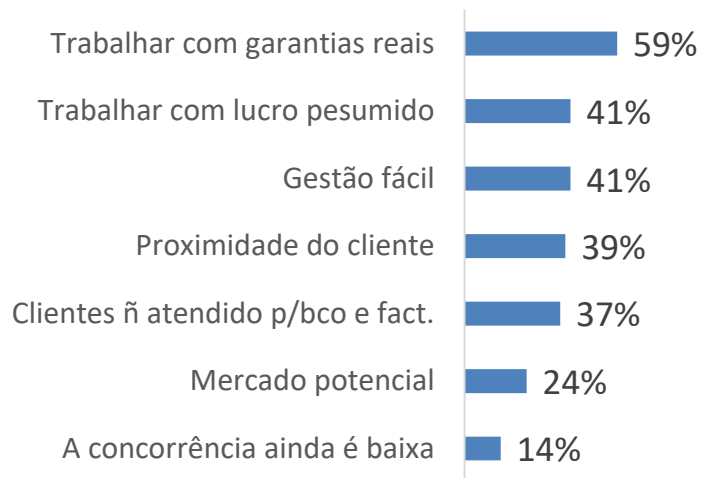
Atualmente, o(a) Sr(a) tem alguma outra atividade empresarial relacionada a crédito e/ou mercado financeiro?



***Aumentou, de 66% para 86%, a proporção de donos de ESC que “tem ou já teve” outra atividade empresarial relacionada a crédito/mercado financeiro (p.ex. factoring, financeira, empresa de cobrança)***

## Quais as principais vantagens/desvantagens da ESC, comparado às FACTORING e/ou ao Bancos tradicionais?

### Vantagens da ESC

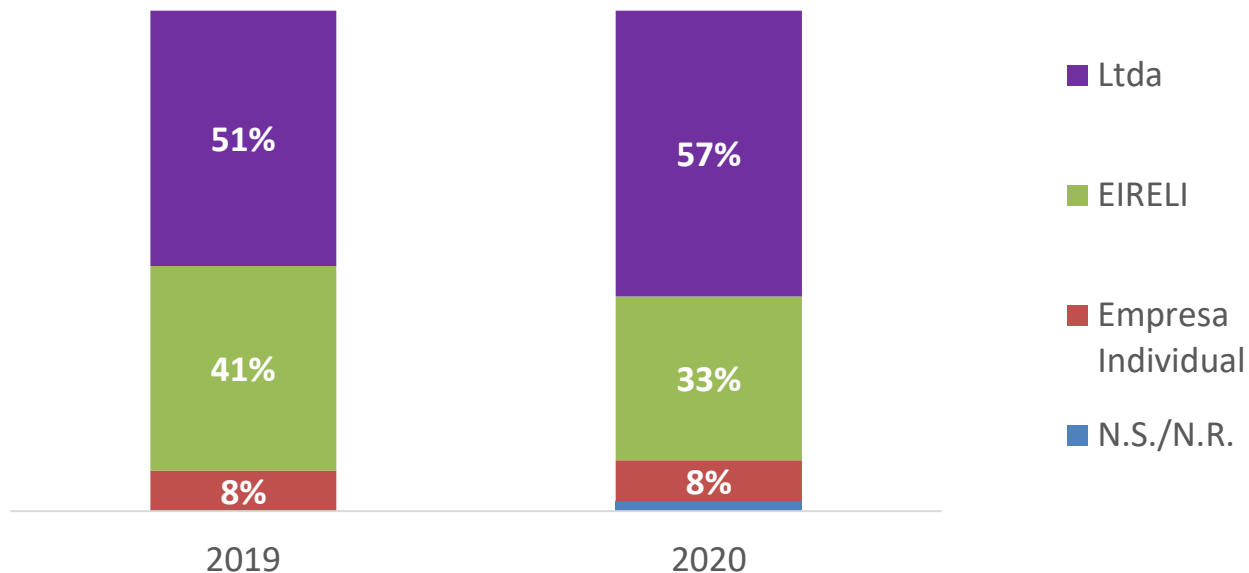


### Desvantagens da ESC



***A principal vantagem da ESC é poder trabalhar com garantias reais (as factoring não podem). A maior desvantagem é a atuação limitada ao município e entorno (bancos e factoring não têm esta limitação)***

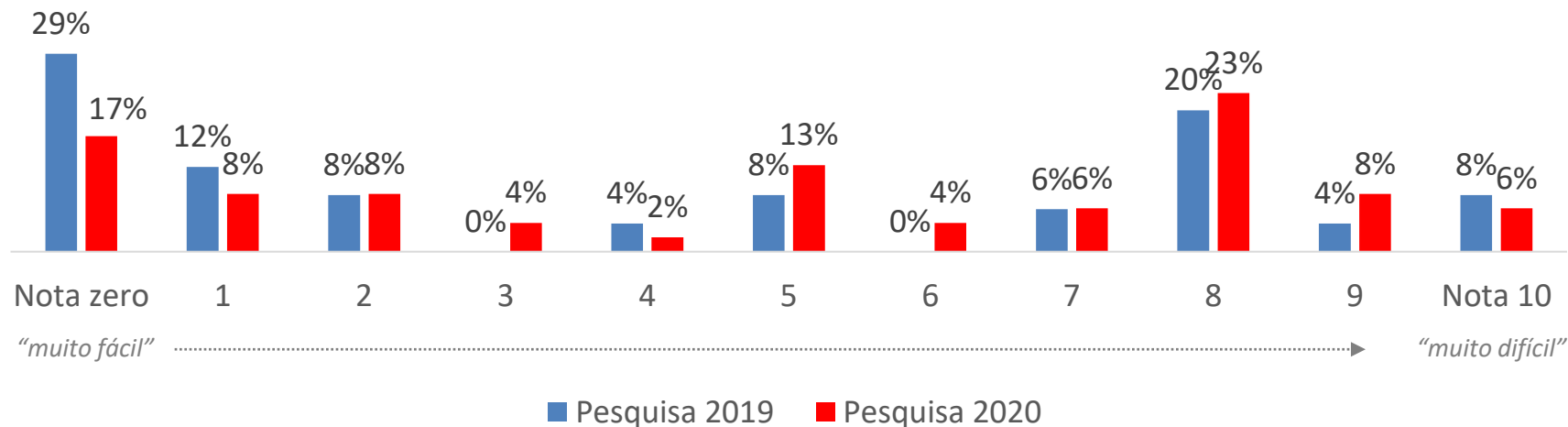
## Em qual modalidade a sua ESC está constituída?



*A proporção de empresas ESC constituídas como Ltda passou de 51% para 57%*

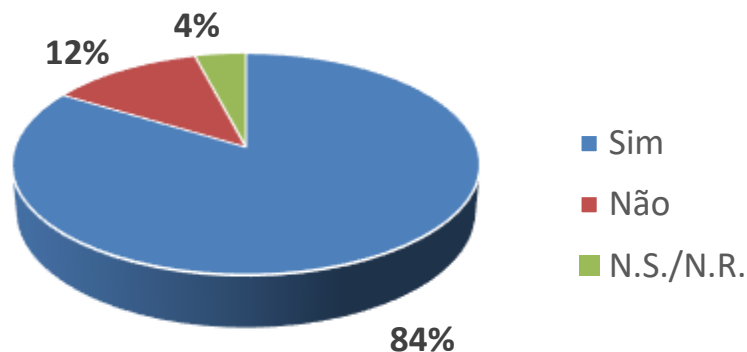


Em uma escala de 0 a 10, onde o ZERO significa “muito fácil” e 10 significa “muito difícil”, como o Sr.(a) avalia o grau de dificuldade para a constituição da sua ESC na Junta Comercial?



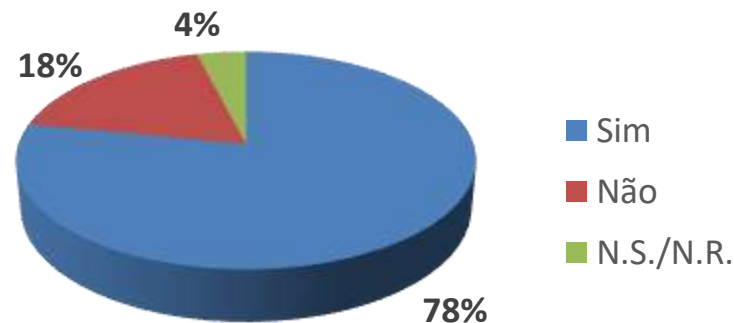
**Não houve alteração expressiva em termos de “grau de dificuldade” para constituição da ESC na Junta Comercial**

Pretende aumentar o capital social?  
(Pesquisa 2019)



84%  
↓  
Destes, 5 em cada 10 tinham planos de aumentar o capital em até 50%

Pretende aumentar o capital social?  
(Pesquisa 2020)



78%  
↓  
Destes, 5 em cada 10 tinham planos de aumentar o capital em até 50%

***Diminuiu a proporção dos que têm planos de aumentar o capital social***

## Características dos empréstimos realizados



	Pesquisa 2019	Pesquisa 2020
Número de operações já realizadas (*)	1	11
Taxa de juros ao mês (*)	3,9% a.m.	4,7% a.m.
Valor do empréstimo (*)	R\$ 27 mil	R\$ 23 mil
Prazo (*)	10 meses	10 meses

(\*) média da amostra

Nota: em cada 10 empresas ESC, 6 não definem porte prioritário de atendimento (20% priorizam a ME, 14% os MEI e 4% as EPP).

***Aumentou o número médio de operações (e os juros cobrados), mas caiu o valor médio dos empréstimos (de R\$ 27 mil para R\$ 23 mil). O prazo médio (10 meses) não sofreu alteração***

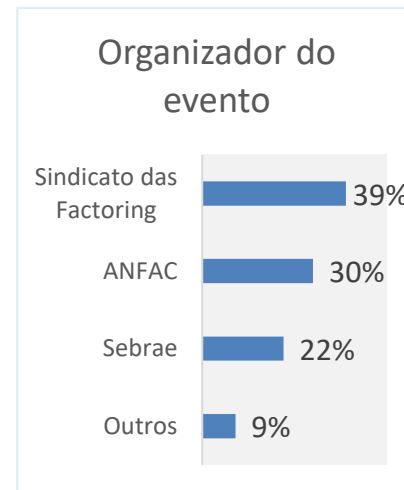
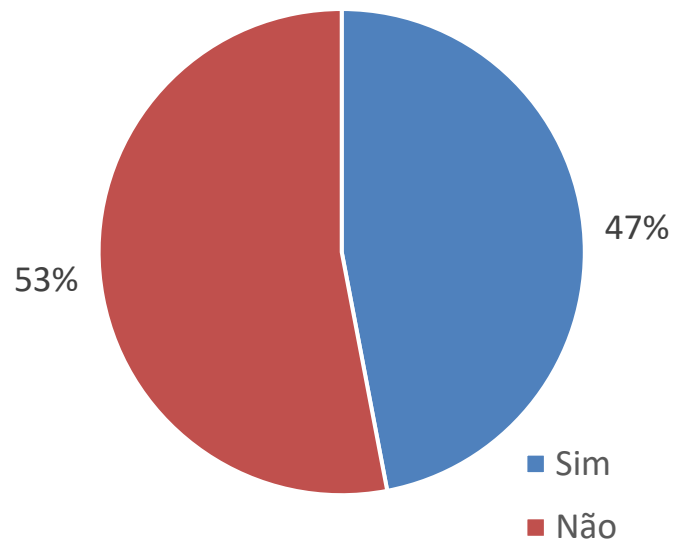
## Como é feito o controle e a gestão das operações

	Pesquisa 2019	Pesquisa 2020
Possui sistema informatizado	45%	57%
Contratou empresa “registradora”	27%	49%
	 <p>9 em cada 10 contratou a CERC</p>	 <p>8 em cada 10 contratou a CERC</p>

Nota: em cada 10 empresas ESC, 6 não definem um porte prioritário de atendimento (20% priorizam a ME, 14% os MEI e 4% as EPP).

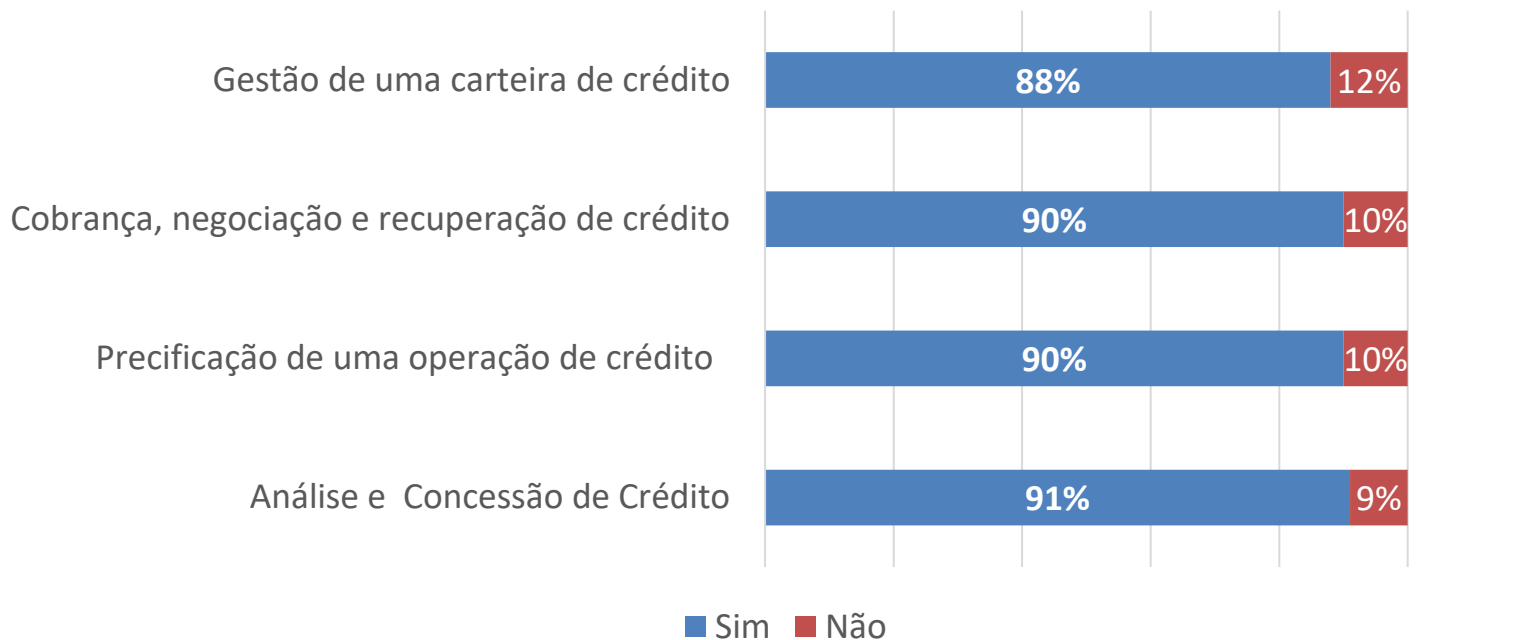
**Aumentou de 45% para 57% a proporção das ESC que utiliza sistema informatizado. Também aumentou a proporção dos que contrataram “registradora”, de 27% para 49% das ESC**

Você ou alguém de sua ESC participou de algum evento sobre ESC em 2019?



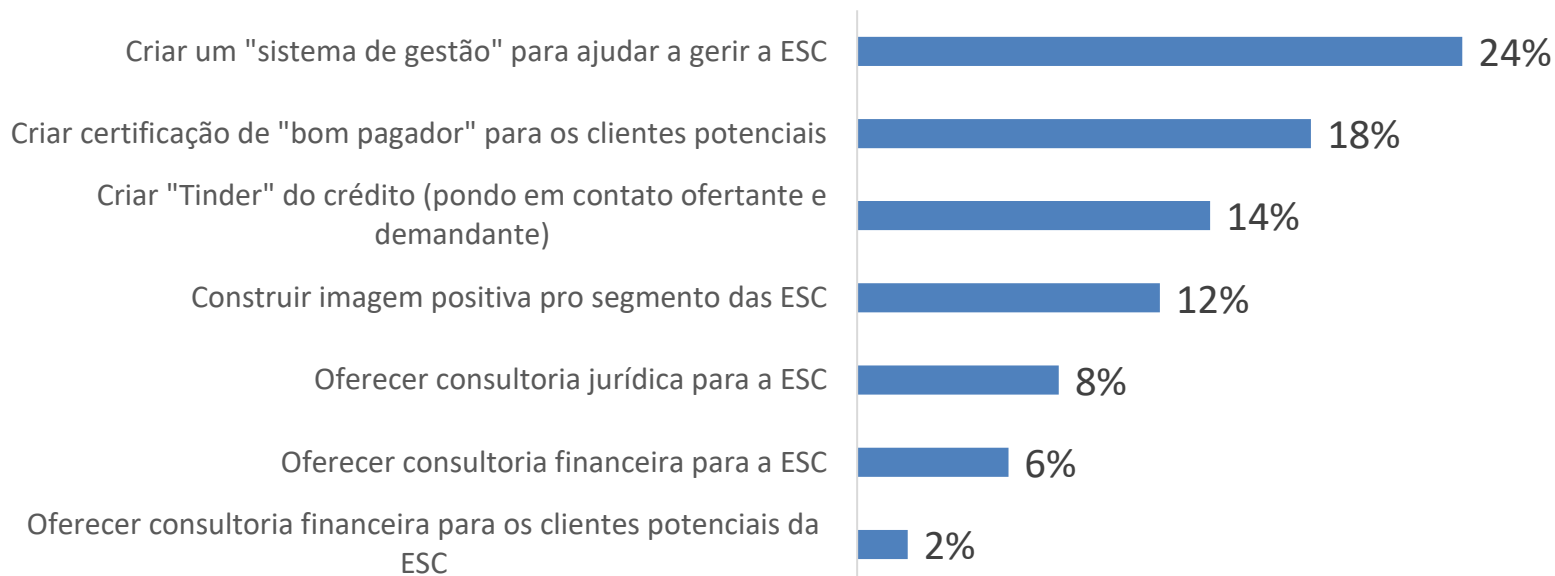
***Em cada 10 donos de ESC, 5 participaram de algum evento sobre ESC em 2019***

O Sr.(a) teria interesse em participar de curso ou palestra sobre?



*Em cada 10 donos de ESC, 9 têm interesse em fazer cursos ou palestras sobre o tema*

## Qual é a principal ação que deveria ser feita para estimular o segmento das ESC?



***A ação mais demandada pelas ESC é “criar um sistema de gestão para ajudar a gerir a ESC”***

## Medidas em andamento da Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros (UCSF)

- ✓ Criação de um “sistema de gestão” para ajudar a gerir a ESC  
*Está em validação planilha de viabilidade econômica desenvolvida em conjunto com Sebrae RS e MG (previsão de entrega: 31/12/20)*
- ✓ Criar “selo” de “bom pagador” para clientes potenciais  
*Está prevista a criação de um “credit score” para os clientes do Sebrae, com base nas informações de atendimento (previsão de entrega: 31/12/20)*
- ✓ Criar o Tinder do crédito (ofertante x demandante)  
*Está em estudo a construção de uma plataforma de aproximação, junto com o projeto de antecipação de recebíveis (previsão de entrega: 31/12/20)*
- ✓ Construir “imagem positiva” para o segmento ESC  
*Foi feita campanha de mídia implementada com 11 releases enviados para mais de 1.800 veículos de comunicação e concedidas diversas entrevistas (já implementado)*
- ✓ Consultorias diversas p/ ESC (jurídica e análise de risco)  
*Foram desenvolvidos 2 tipos de consultoria, em parceria com Sebrae-RS e Sebrae-SC, uma de 10hs e outra de 20hs. (já implementado)*
- ✓ Orientação financeira para empresários tomadores de empréstimo nas ESC  
*Consta no projeto de apoio às ESC e o conteúdo está incluso na Trilha de Finanças que está em desenvolvimento juntamente com a UCSEBRAE. (em andamento)*
- ✓ Outras medidas de apoio às ESC  
*Existem 03 projetos estaduais em execução (RS, SC e RJ) e outros 10 em elaboração para o PPA 20/23. Até 05.05 já foram criadas 647 ESC com R\$ 300 MM em capital disponível. (em andamento)*



Esta pesquisa é um produto da  
**Unidade de Gestão Estratégica** do  
Sebrae Nacional, em parceria com  
a **Unidade de Capitalização e  
Serviços Financeiros**

**Equipe UGE - Sebrae**

Marco Aurélio Bedê

[marco.bede@sebrae.com.br](mailto:marco.bede@sebrae.com.br)

Kennyston Lago

[kennyston.lago@sebrae.com.br](mailto:kennyston.lago@sebrae.com.br)

**Equipe UCSF - Sebrae**

Adalberto de Souza Luiz

[adalberto.luiz@sebrae.com.br](mailto:adalberto.luiz@sebrae.com.br)

Gabriele de Souza Cunha

[gabriele.cunha@sebrae.com.br](mailto:gabriele.cunha@sebrae.com.br)



**Mais informações:**

Marco Aurélio Bêde – [marco.bede@sebrae.com.br](mailto:marco.bede@sebrae.com.br)

