

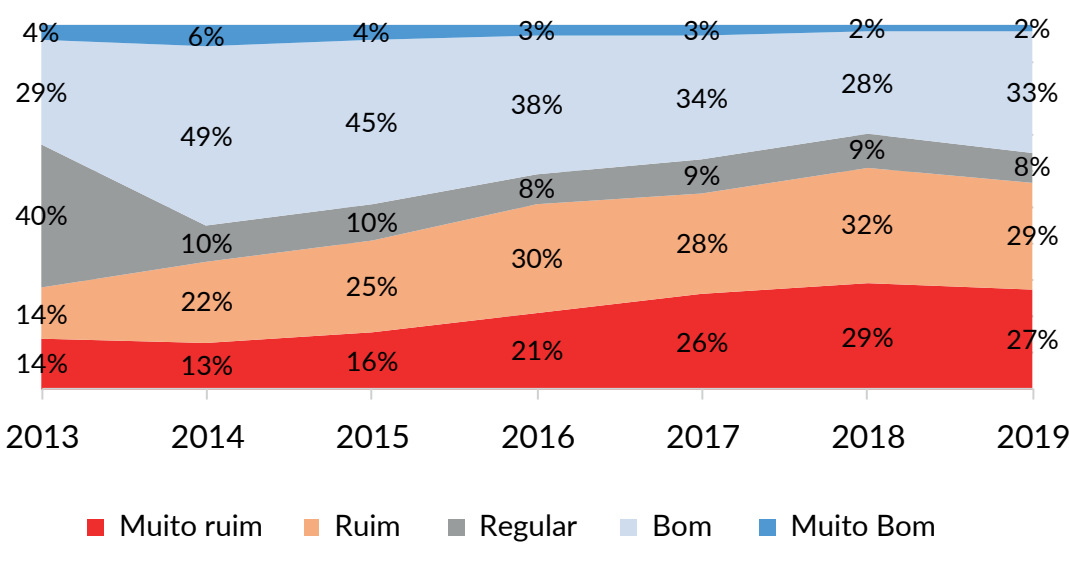
COMO LEVAR CRÉDITO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS¹

Há oito anos, o **Sebrae-NA** realiza anualmente pesquisa intitulada “Financiamento dos Pequenos Negócios no Brasil”. Enquanto aguardamos os resultados da próxima edição, prevista para fins de 2020, vale a pena refletir sobre o tema. Em especial, nestes tempos de pandemia, em que a necessidade de crédito, por parte dos Pequenos Negócios, nunca foi tão grande.

Historicamente, a relação entre os Pequenos Negócios e o sistema bancário sempre foi considerada conflituosa. Grande parte das instituições financeiras prefere conceder empréstimos para empreendimentos maiores, que já possuem histórico junto ao banco (p.ex. uso de conta corrente, pagamento da folha por meio do banco, aplicações financeiras e uso de outros serviços), possuem muitas garantias a oferecer, têm forte inserção no mercado em que atuam e longo tempo de atuação. No entanto, esta, infelizmente, não é a realidade da maioria dos Pequenos Negócios brasileiros. Logo, parte expressiva deste grupo de empresas fica alijada dos instrumentos tradicionais de crédito bancário.

Como resultado, entre 2013 e 2018, a avaliação dos Pequenos Negócios sobre o setor bancário piorou a cada ano. A soma das avaliações “ruim” e “muito ruim”, por exemplo, atingiu o ápice em 2018 (61%), com pequena melhora em 2019.

AVALIAÇÃO DOS PN SOBRE O SISTEMA BANCÁRIO



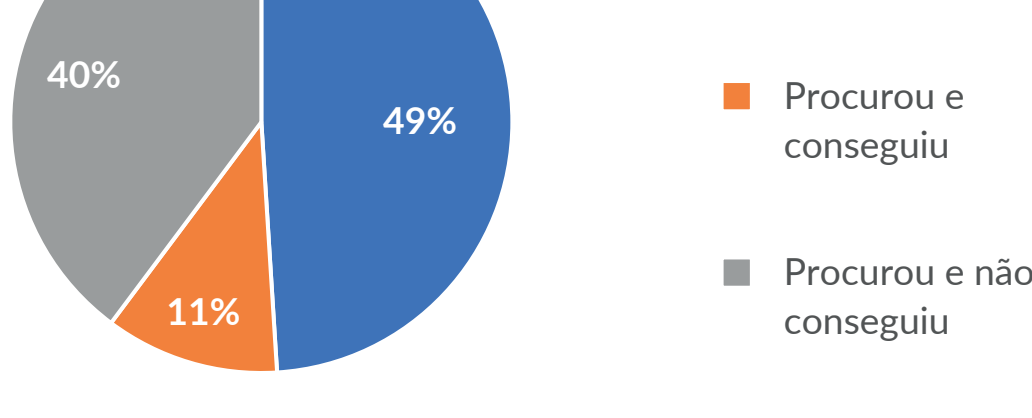
Fonte: SEBRAE-NA, “Financiamento dos Pequenos Negócios” (2013 a 2019)

Para se ter uma ideia do tamanho do problema, a proporção de Pequenos Negócios que se financia por meio da negociação de prazos com seus fornecedores (47%) é mais do que o dobro da proporção dos que têm empréstimos em bancos públicos e privados (menos de 20% dos P.N. têm empréstimos em bancos).

Durante a pandemia, os problemas dos Pequenos Negócios se tornaram ainda mais agudos. Devido às paralisações (p.ex. quarentena, o *lockdown* e outras formas de restrição de circulação das pessoas, inclusive a restrição espontânea da população com receio do contágio), a economia brasileira e os Pequenos Negócios sofreram forte contração da demanda. Para contornar essa queda e diante da necessidade de manter empregos, aluguéis, pagamento de impostos e os demais custos fixos comuns a um empreendimento, até que a situação melhorasse, milhões de Pequenos Negócios procuraram se ajustar à nova situação.

Recorreram à redução de salários e jornadas, ajustaram o seu *mix* de produtos (priorizando as versões mais básicas e de maior saída), aumentaram o uso de ferramentas digitais e buscaram empréstimos bancários. Neste último ponto, a mais recente sondagem de impacto da Covid-19 sobre os Pequenos Negócios, realizada pela UGE, em agosto de 2020, deixou clara a magnitude do problema.

Situação em relação ao empréstimo em banco, durante a pandemia



Fonte: SEBRAE-NA, “O Impacto da pandemia de coronavírus nos Pequenos Negócios – 7ª ed.”

Nota: “Procurou e não conseguiu” inclui os 9% que ainda estão “aguardando uma resposta”.

De acordo com a sondagem, verifica-se que 49% dos Pequenos Negócios não buscou empréstimo durante a pandemia. Historicamente, as demais pesquisas de financiamento da UGE já mostravam que há, sim, um grupo de empreendimentos que não deseja contrair empréstimo em bancos. Pelo visto, nem mesmo no caso de uma pandemia. Entre os motivos comumente alegados por este grupo de empreendedores, estão, por exemplo, “não precisa”, “não gosta de empréstimo”, “a economia está fraca”, “não conseguiria pagar” e “não confia na política econômica”. Para este grupo, não há muito o que ser feito na área da política de crédito.

Ainda assim, dos 51% donos de Pequenos Negócios que buscaram empréstimo em bancos, somente 11% conseguiram. Ou seja: para 40% do universo de Pequenos Negócios no país, a necessidade de crédito foi evidente, neste período. Porém, o retorno dos bancos foi negativo (ou ainda estão “aguardando uma resposta”).

Como então buscar alternativas de financiamento que não sejam aquelas opções que costumam usar (p.ex. negociação de prazos com fornecedores, uso de pré-datado e dinheiro de amigos e parentes)? Entre estes 40% de Pequenos Negócios, cuja necessidade de empréstimos bancários não foi atendida, parece haver, pelo menos, dois grupos bem diferenciáveis:

(1) Os P.N. que apresentam “insuficiências”, na avaliação do sistema bancário tradicional (sem histórico da empresa junto aos bancos, com pouco tempo de atividade, que consideram as atuais taxas de juros muito altas, sem garantias para oferecer e/ou estão negativados); e

(2) P.N. que são geridos por empreendedores que pertencem a grupos de “vulneráveis” (os trabalhos já citados mostram que os segmentos mais jovens, as mulheres, os negros e os empreendimentos muito pequenos (MEI), têm nível de negativa de bancos mais elevada do que a média geral).

Como resposta à necessidade de crédito não atendida, para cada grupo citado acima, é possível pensar em alternativas de políticas públicas que viabilizem o acesso destes ao crédito desejado, a saber:

(I) A adoção de novo sistema de avaliação de risco, para aqueles P.N. com “insuficiências”, de forma que os empréstimos possam ser concedidos, não em função dos dados históricos ou condições patrimoniais atuais desses empreendimentos, mas em função das possibilidades de sucesso (sobrevivência) dos empreendimentos, no longo prazo, como por exemplo, capacidades gerenciais, qualificação dos empreendedores, planos de negócios sustentáveis, impacto social e econômico, grau de inovação etc.;

(II) A adoção de políticas de crédito (p.ex. fundo público) que seja, na verdade, um instrumento de redistribuição de renda, para empréstimos subsidiados, com foco nos P.N. “vulneráveis”, cujo propósito seja a redução das desigualdades sociais. São exemplos: as linhas de financiamento para calamidades públicas adotadas nos EUA (também muito utilizada neste período de pandemia) ou crédito subsidiado para P.N., muito utilizado durante a formação da União Europeia, para redução de desigualdades.

Acesse outros boletins e pesquisas em

<https://datasebrae.com.br/covid/>

¹Os autores Marco Aurélio Bedê (Doutor em economia pela USP) e Giovanni Beviláqua (Doutor em economia pela UnB), trabalham respectivamente na UGE e na UCSF do Sebrae-NA.