



# Lab<sup>o</sup>

Laboratório de Inovação Financeira

## Gargalos e oportunidades no acesso a capital por MPMEs : soluções ofertadas por participantes do mercado

## **Gargalos e oportunidades no acesso a capital por MPMEs: soluções ofertadas por participantes do mercado**

Grupo de Trabalho Instrumentos Financeira e Investimento de Impacto (GT Impacto)  
Subgrupo Acesso a Capital por MPMEs

Janeiro de 2023, Rio de Janeiro

Agradecemos a todas as instituições que participam do Subgrupo de Acesso a Capital por MPMEs do GT Impacto do LAB e contribuíram direta ou indiretamente para o conhecimento adquirido e elaboração desta publicação. Destacamos também a relevante contribuição de diversos atores de instituições que contribuíram com seu conhecimento nas reuniões virtuais realizadas e propiciaram a criação do conteúdo aqui exposto.

### **Agradecimentos especiais:**

Antônio Berwanger (CVM)  
Aristides Andrade (Banco Central)  
Bruno Pena (Banco do Nordeste - BNB)  
Caetano de Andrade Minchillo (Sebrae)  
Caio Barbosa (BNDES) Christiano Soccol de Farias - (BRASFI)  
Diego Perez (AB Fintech)  
Eduardo Sampaio (Capitalismo Consciente)  
Eduardo Sierra (BID)  
Emmanoel Rondon (Banco do Brasil)  
Estefano Luis de Sá Winter (BDMG)  
Fábio Takara (Firgun)  
Felipe Gelelete (Finep)  
Gabriel Cohen (Stone)  
José Luiz Gordon (ABDE)  
José Pugas (JGP)  
Kesia Braga (ABDE)  
Lina Maria Useche Kempf - (Aliança Empreendedora)  
Luciano Lanz (BNDES)  
Marcos Cesar de Oliveira Pinto (MCTI)  
Maria Rita Spina Bueno (Anjos do Brasil)  
Martha de Sá (Vert Capital)  
Maurício Syrio (Finep)  
Mauro Oddo (IPEA)  
Renato Zugaiibe Doretto - (SICOOB)  
Rodrigo Cabernite (Gyra+)  
Sagi Dagam (Israel Innovation Authority)  
Solon Stapassola Stahl - (Sicredi Pioneira RS)  
Taís Di Giorno (Sicoob)  
Thiago Soares (Sebrae Nacional)

### **Consultores do GT Impacto:**

Felipe Vignoli  
Rachel Sampaio

As opiniões expressas neste documento são uma manifestação técnica do conjunto de entidades do Subgrupo de Acesso a Capital por MPMEs e não representam necessariamente a opinião das instituições, das entidades gestoras do LAB ou dos seus associados ou membros individualmente.

# SUMÁRIO



Entendendo os gargalos no acesso a crédito por MPMEs	4
a. Contexto	4
b. Perspectiva da demanda	5
c. Perspectiva da oferta	6
d. Complexidade dos ofertantes e demandantes de capital	7
e. Necessidade de avanço em direção às oportunidades	8



Movendo-se em direção às oportunidades	9
--	---



Trilha de Oportunidades: Estruturas Inovadoras Para Acesso a Capital por MPMEs	11
a. Webinar 1: Digitalização e Inovação no Acesso a Capital	11
b. Webinar 2: Inovações do Mercado de Capitais e <i>Blended Finance</i> para MPMEs	15
c. Webinar 3: Inovações no Microcrédito e das Cooperativas de Crédito	18
d. Webinar 4: Capital de IFDs e Garantias Inovadoras	22
e. Debate final: Aprendizados e contribuições ao ecossistema empreendedor	26



Próximos Passos	30
-----------------	----



## 1 - Entendendo os gargalos no acesso a crédito por MPMEs

### a. Contexto

O LAB, no âmbito do Grupo de Trabalho Instrumentos Financeiros e Investimento de Impacto, reuniu especialistas para debater e identificar os principais gargalos no acesso ao crédito por MPMEs, em encontro realizado no dia 5 de fevereiro de 2021. Participaram do debate representantes da Caixa Econômica (Moreno Macedo), Yunus Foundation (Luciano Gur-

gel), IPEA (Mauro Oddo), Sebrae (Carolina Ferreira), Sicoob Credisul (Renato Doretto), BNDES (Tiago Peroba) e CONAMPE (Erício Santinoni). Previamente ao encontro, os consultores do GT, Rachel Sampaio e Felipe Vignoli, realizaram entrevistas bilaterais com vários *stakeholders*, gestores e membros do LAB, que muito contribuíram para o mapeamento dos gargalos e desafios no acesso ao crédito, e principais questões a serem endereçadas.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Entre eles: Maria Netto (BID), José Vasco (CVM), Rodrigo Porto (BID), Andrej Slivnik (ABDE), Cinthia Bechelaine (BDMG), William Saab (BNDES), Daniela Arantes (BNDES), Bruno Quick (SEBRAE), Giovanni Bevilaqua (SEBRAE)

A motivação central da reunião técnica foi a retomada econômica após o período pandêmico. O difícil momento da COVID-19 impactou diretamente as MPMEs, agravando sua restrição de capital e provocando perda de empregos. Sabendo que as MPMEs são um forte motor da economia, o GT Impacto promoveu essa articulação de atores para identificar os gargalos do acesso a capital neste perfil de empresas e, posteriormente, apontar oportunidades para uma retomada sustentável deste segmento de empresas.

A reunião técnica resultou em muitos aprendizados ao Grupo. Longe de tentar abordar em profundidade o problema do acesso ao crédito, este sumário executivo tem o objetivo de consolidar os principais temas debatidos e indicar os encaminhamentos do GT Impacto nesta pauta. Para melhor abordarmos os gargalos identificados, optamos por classificá-los em dois grupos, sob o ponto de vista dos tomadores (demanda) e dos ofertantes de crédito (oferta).

## b. Perspectiva da demanda

Do lado da demanda, um dos principais entraves apontados é a **baixa produtividade e competitividade** das empresas que se relacionam, entre outros fatores, a uma lacuna no conhecimento sobre gestão, legalização, formalização e controle financeiro, os quais seriam a base para alcançar maiores níveis de produtividade. Aliado a este fator, também seria importante haver

um maior domínio das tecnologias digitais para ampliar a escala e competitividade das MPMEs.

Passando para a criação da empresa, observa-se que a própria **estrutura legal** apresenta uma lacuna entre definições conceituais e aplicações práticas. Como exemplo, conceitos como capital social muitas vezes são uma mera formalidade de contrato e balanços, não refletindo a realidade. Como resultado, há deslocamentos da lógica econômica e do controle de fluxo de caixa. Os problemas estruturais perpassam ao longo do ciclo de vida das pequenas empresas, apresentando barreiras para o seu crescimento e até mesmo para seu encerramento, dificultando processos de recuperação judicial e falência. Ainda neste contexto, verificam-se abusos do uso da Lei de **Separação Patrimonial** (Lei nº 13.874).

Por fim, o **perfil do empreendedor** e sua expectativa enquanto empresário são aspectos relevantes para se colocar no conjunto das barreiras. Muitos desses empreendedores são na verdade comerciantes ou mesmo profissionais autônomos, e não têm o impulso pelo crescimento ou mesmo não enxergam essa possibilidade dentro de seu contexto de vida. O grau de informalidade dessas empresas acaba por imbuir um gargalo adicional, uma vez que as afastam do sistema financeiro devido à falta de histórico para adequadas avaliações de crédito ou mesmo das formalizações necessárias para acesso a garantias.

### c. Perspectiva da oferta

A baixa produtividade e competitividade, além da fragilidade estrutural das empresas e falta de skills necessários para empreender, colaboram para o maior risco dos empréstimos, denunciado por altas taxas de inadimplência. A **falta de informação do histórico de crédito** dos empreendedores limita as ferramentas de avaliação de risco e ofusca a realidade de bons pagadores que não têm como comprovar sua capacidade de pagamento. Negros, mulheres e demais povos minorizados, que sofrem com o preconceito estrutural e vieses culturais, são ainda mais impactados pela falta de informação e têm ainda maior dificuldade de inclusão financeira.

Neste contexto de assimetria de informações, a estruturação de mecanismos de **garantias poderia ser uma forma de reduzir o risco** das operações e oferecer produtos financeiros mais acessíveis. No entanto, muitas linhas de crédito carecem de instrumentos garantidores adequados, ficando melhor assistidas as transações que possuem lastro em garantias reais, tal como empréstimos para aquisição de veículos e imóveis. Por outro lado, o uso de garantias pessoais expõe o próprio empreendedor que, muitas vezes, não possui percepção real do risco ao qual está submetido.

Por fim, apresenta-se, ainda, um desafio de **escala de produtos** devido à necessidade de customização para diferentes necessidades setoriais, dispersão geográfica e maturidade das empresas.

Tabela 1: síntese dos principais gargalos identificados para acesso ao crédito

Oferta	Demanda
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Percepção de risco e assimetria de informação</i>: sem histórico de crédito, a percepção de risco dos credores não é calibrada de acordo com a realidade</li> <li>• <i>Escala</i>: proposição de produtos customizáveis (classificação das linhas de crédito segundo setor, região e porte das empresas)</li> <li>• <i>Instrumentos garantidores</i>: custo do crédito, necessidade de garantias pessoais/ativos, ausência de mecanismos de concessão de crédito não vinculados a garantias reais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Produtividade/competitividade</i>: formação gerencial, modernização, transformação digital</li> <li>• <i>Perfil do empreendedor</i>: ambições, inclusão financeira, acesso a garantias</li> <li>• <i>Estrutura legal da empresa</i>: revisão dos mecanismos da gênese das empresas e recuperação judicial</li> <li>• <i>Conflitos na separação patrimonial</i>: deturpação dos conceitos de separação patrimonial entre a empresa e os seus sócios.</li> </ul>

## d. Complexidade dos ofertantes e demandantes de capital

Ainda no debate entre os participantes, ficou claro que os gargalos se apresentam de forma distinta entre os diferentes ofertantes e demandantes de crédito. Ao falarmos sobre MPMEs, temos que lembrar que há também nano empreendedores que comercializam pequenos itens na rua, distribuem quentinhas e fazem serviços simples em troca de pequenos ganhos no dia-a-dia. Por fim, muitos empreendedores, comerciantes ou mesmo agricultores não possuem nem mesmo um CNPJ.

O lado da oferta também apresenta uma diversidade ímpar. Evidencia-se que o Brasil apresenta elevada concentração bancária, reduzindo a competitividade no setor. Por outro lado, os bancos de desenvolvimento têm a oportunidade de atender às necessidades onde há falhas de

mercado. A alta capilaridade dos sistemas cooperativos é uma fortaleza devido ao relacionamento com o cliente, mas também apresenta desafios operacionais devido à independência das unidades regionais.

As *fintechs* chegam no mercado oferecendo maiores oportunidades de inclusão digital e potencializam a competitividade do setor, ainda que a população seja carente de letramento digital.

Não menos importante, o crédito informal impera em muitos casos. Familiares e amigos acabam assumindo parte dos riscos. Agiotas e milícias se aproveitam da fragilidade e falta de conhecimento das pessoas. Fornecedores flexibilizam negociações e prazos de pagamento na tentativa de preservar sua carteira de clientes.

Veja na **Tabela 2** uma síntese desses principais pontos, distribuídos entre ofertantes e demandantes de crédito.



## e. Necessidade de avanço em direção às oportunidades

A reunião técnica foi um espaço reservado aos membros do LAB, no GT Impacto, para refletirem sobre os principais pontos de gargalo para acesso ao crédito no ecossistema nacional. Claramente a complexidade do problema e tamanho do desafio exigem horas de aprofundamento e rigor técnico para elucidar cada um dos pontos. No entanto, o exercício de identificação dos gargalos fornece um contexto para

avancarmos em uma agenda prática e propositiva sobre as oportunidades que se desdobram diante dos principais desafios.

Diante disto, o GT Impacto necessita avançar nas discussões para evidenciar alternativas e inspirar a proliferação de instrumentos de acesso a capital (tanto em dívida como em participações). Diante do prolongamento do período pandêmico, é fundamental estreitar o engajamento de todos os *stakeholders* e acelerar as boas iniciativas de inovação para acesso a capital.

Tabela 2: Detalhamento de gargalos distribuídos no relacionamento entre oferta e demanda (empreendedores, comerciantes, agricultores) de crédito

NMPMEs (nano, micro, pequeno e médio empresários)	Banco de desenvolvimento	Cooperativismo	Desintermediação bancária/ Fintechs	Crédito Informal (agiota, milícia, família, amigos, fornecedores)
<b>Empresas formais (MPMEs)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assimetria de Informações (histórico, maturidade, garantia, porte)</li> <li>Captação de recursos,</li> <li>Necessidade de CND,</li> <li>Letramento digital;</li> <li>Dependência do governo;</li> <li>Exigência de garantias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assimetria de Informações (histórico, maturidade, garantia, porte)</li> <li>Regularização fundiária;</li> <li>Conta governamental;</li> <li>Participação em repasses constitucionais;</li> <li>Captação de recursos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assimetria de Informações (histórico, maturidade, garantia, porte)</li> <li>Escala;</li> <li>Regulação;</li> <li>Digitalização da população</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assimetria de Informações (histórico, maturidade, garantia, porte)</li> <li>Confiança pessoal;</li> <li>Limite de crédito;</li> <li>Educação financeira;</li> <li>Criminalização;</li> </ul>
<b>Empresas/ Trabalhadores informais (NME)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Risco na pessoa física;</li> <li>Estrutura legal (documentação);</li> <li>Envolvimento com governo;</li> <li>Letramento digital;</li> <li>Resistência à capacitação</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estrutura legal (documentação);</li> <li>Estrutura legal (documentação);</li> <li>Comprometimento pessoal com garantias;</li> <li>Capacitação;</li> <li>Sistema de indicação;</li> <li>Letramento digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Relacionamento com o cliente;</li> <li>Capacitação;</li> <li>Letramento digital;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Confiança pessoal e mecanismos de indicação;</li> <li>Reputação;</li> <li>Educação financeira;</li> <li>Criminalização</li> </ul>





## 2 - Movendo-se em direção às oportunidades

As oportunidades que se abrem para suprir os desafios debatidos são diversas e interrelacionadas. Para torná-las claras e organizar o conhecimento, o subgrupo de Acesso a Capital por MPMEs propôs a realização da “TRILHA LAB: ESTRUTURAS INOVADORAS PARA ACESSO A CAPITAL POR MPMEs” com o propósito de conferir visibilidade sobre o contexto brasileiro e as oportunidades relacionadas às inovações em curso para ampliar o acesso a capital por pequenas e médias empresas

no Brasil, com especial foco numa retomada econômica sustentável.

Por meio de uma série de quatro eventos virtuais, o subgrupo promoveu o encontro de atores relevantes para a promoção de estruturas inovadoras para o acesso a capital por MPMEs e o desenvolvimento econômico sustentável no Brasil, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável promovidos pela ONU.

- Webinar 1: [Digitalização e Inovação no Acesso a Capital](#)
- Webinar 2: [Inovações do Mercado de Capitais e \*Blended Finance\*](#)
- Webinar 3: [Inovações no Microcrédito e das Cooperativas de Crédito](#)
- Webinar 4: [Capital das IFDs e Garantias Inovadoras](#)

**Nota importante aos leitores:** essa publicação tem a intenção de evidenciar o teor abordado por cada participante ao longo dos encontros, e que pode ser acessado por meio dos hiperlinks. Procura-se, com isso, abrir espaço para que o leitor se aprofunde nos pontos de maior interesse.





## 3 - Trilha de Oportunidades: Estruturas Inovadoras Para Acesso a Capital por MPMEs

### a. Webinar 1: Digitalização e Inovação no Acesso a Capital

Painel 1 - Inovação para Acesso ao Capital: debate sobre novos modelos de acesso a capital num contexto de ampla diversidade setorial, regional e de perfis empresariais

- Mauro Oddo (IPEA)
- José Pugas (JGP)
- Rodrigo Cabernite (Gyra+)

Painel 2 - O papel da digitalização na recuperação econômica: discussões sobre a contribuição da digitalização na ampliação da oferta de crédito no contexto de recuperação econômica e o papel de novas tecnologias para atender às necessidades da demanda

- Gabriel Cohen (Stone, Jurídico Regulatório & Relações Governamentais)
- Aristides Andrade (Banco Central - Departamento de Tecnologia da Informação do Banco Central do Brasil)
- Caio Barbosa (BNDES) - Chefe de canais e parceria

### Síntese do primeiro painel: inovação para acesso ao capital

No primeiro painel os palestrantes identificaram oportunidades para cobrir aspectos da assimetria de informação, escalabilidade na concessão de crédito e instrumentos garantidores. Segundo eles, as novas tecnologias têm o potencial de levantar informações que antes não estavam amplamente disponíveis, tal como o perfil comportamental dos tomadores de recursos. Com isso, abre-se a possibilidade para a constituição de melhores carteiras de créditos, com menores índices de inadimplência e mais inclusivas.

Ao mesmo tempo, mecanismos garantidores inovadores podem impulsionar ainda mais a oferta de crédito. Entre esses mecanismos, debateu-se sobre uma [proposta de financiamento vinculado ao faturamento](#) como elemento garantidor. Alguns dos mecanismos apontados pelos painelistas para suprir os desafios estão sintetizados na Tabela 3. Por meio da implementação dessas propostas, segundo os painelistas, o Brasil poderia ampliar o ganho de produtividade e abrir espaço para um círculo virtuoso de crescimentos setoriais.

Tabela 3: Inovação para Acesso ao Capital: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Assimetria de informação (perspectiva oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alinhamento entre oferta e demanda por meio das <i>fintechs</i> (entre <a href="#">1h00min20s</a> e <a href="#">1h01min10s</a>)</li> <li>• Comunidades SME2SME operando via plataformas P2P e crédito customizado: as MPMEs têm maior poder de visão dentro do próprio ecossistema (entre <a href="#">1h03min00s</a> e <a href="#">1h04min45s</a>)</li> <li>• Fornecimento de crédito ao longo da cadeia de valor (ver entre <a href="#">1h08min40s</a> e <a href="#">1h10min10s</a>)</li> <li>• Uso de análise comportamental para ampliar o leque de informações (entre <a href="#">1h12min00s</a> e <a href="#">1h13min20s</a>)</li> </ul>
Escalabilidade da concessão de crédito (perspectiva da oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Open data</i> como aliada à análise de risco do tomador de recursos (entre <a href="#">34min:00s</a> e <a href="#">37min:40s</a>)</li> </ul>
Instrumentos garantidores (perspectiva da oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Securitização de crédito para pequenas e médias empresas (ver entre <a href="#">41min:25s</a> e <a href="#">42min:50s</a>)</li> <li>• Financiamento Produtividade MPMEs Vinculado ao Faturamento (ver entre <a href="#">45min:20s</a> e <a href="#">48min:05s</a>)</li> <li>• Fundos garantidores e de aval inovadores, tal como via crédito de carbono (ver entre <a href="#">1h01min10s</a> e <a href="#">1h02min45s</a>)</li> </ul>
Produtividade e competitividade das empresas (perspectiva da demanda):	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitação empresarial como condicionante à tomada do financiamento (entre <a href="#">54min:50s</a> e <a href="#">55min:36s</a>)</li> </ul>

### Síntese do segundo painel: o papel da digitalização na recuperação econômica

Na segunda mesa de debate do dia emergiram novidades tecnológicas consideradas capazes de suprir grande parte dos desafios de escala e inclusão financeira. Além disso, essas novas tecnologias digitais debatidas teriam o potencial de ampliar a troca de informações entre todos os agentes de mercado (incluindo os agentes não financeiros), reduzindo assimetrias de informação e, com isso, formar bases para novos modos de transações financeiras e instrumentos garantidores.

O setor financeiro no Brasil passa por uma rápida transformação digital. Seja na prestação de novos serviços financeiros ou nas lacunas deixadas pelas instituições financeiras tradicionais, [novos atores estão se posicionando e provocando uma nova rota de crescimento econômico baseado na troca de informações digitais](#) (economia de dados).

O *Open Banking* (ou *Open Finance*) permite que o relacionamento digital que antes era domínio das instituições financeiras, passe a ser compartilhado até mesmo com as empresas. A comparação de produtos de crédito, por exemplo, poderá ser realizada do mesmo modo que se faz com bilhetes de passagens aéreas -, permitindo que se contrate com a mesma facilidade.

Neste contexto, novas modalidades de garantias podem ser ofertadas, tal como a antecipação de recebíveis por meio de máquinas de adquirência. Surge com isso o crédito fumaça que tem garantia fiduciária. Outras modalidades de crédito podem ser realizadas por [outros atores de uma cadeia de valor](#) e não apenas por instituições financeiras.

O BNDES antecipou-se a esse movimento e iniciou um forte processo de transformação digital nos últimos cinco anos. Esse processo foi ancorado na digitalização das operações com os parceiros (trazendo escalabilidade), fortalecendo os canais digitais com as MPMEs e, por fim, por meio da digitalização de todos os serviços do banco.

O serviço financeiro no Brasil evoluiu bastante em sua estrutura digital. O PIX, por exemplo, é uma ferramenta que impulsiona a adoção do pagamento digital no Brasil. Ainda assim, o Banco Central entende que modalidades de CBDC (*Central Bank Digital Currency*, que são moedas digitais emitidas por bancos centrais) podem trazer ainda maiores benefícios ao país, reduzindo custos de transação. Um exemplo deste benefício se aplica à transação de ativos no atacado, como na compra de um imóvel ou um carro, em que a titularidade do ativo seria transferida automaticamente ao novo proprietário por meio de uso de *blockchain* (*tokens*).

Como conclusão, percebe-se que estamos num momento de reconfiguração de mercado e proliferação de novas modalidades de acesso a capital, favorecendo maior inclusão financeira,

ampliando disponibilidade de capital e derrubando as fronteiras entre os serviços financeiros. Veja na **Tabela 4** as principais oportunidades destacadas pelos painelistas.

Tabela 4. O papel da digitalização na recuperação econômica: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades)

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Assimetria de informação (perspectiva da demanda)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Open Banking</i> - dados como ativo das empresas e pessoas e não das instituições financeiras (entre <a href="#">1h30min:00s</a> e <a href="#">1h36min50s</a>)</li> <li>• Uso de dados para habilitar serviços de pagamento em qualquer instituição financeira - possibilitando, por exemplo, pagamento parcelado direto na conta do cliente, independentemente da instituição financeira do mesmo. (entre <a href="#">1h53min15s</a> e <a href="#">1h56min35s</a>)</li> </ul>
Escalabilidade da concessão de crédito (perspectiva da oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Processo de digitalização para oferta de crédito para MPMEs via os parceiros -</li> <li>• Redução de análise de crédito de 5 dias para de 2 a 3 segundos. (entre <a href="#">1h46min15s</a> e <a href="#">1h52min06s</a>)</li> </ul>
Instrumentos garantidores (perspectiva da oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorização das Garantias - recebíveis sendo consideradas como ativos financeiros (entre <a href="#">1h38min:25s</a> e <a href="#">1h36min50s</a>)</li> <li>• Visibilidade dos ativos disponíveis para garantias por meio da interoperabilidade dos sistemas (entre <a href="#">1h58min:15s</a> e <a href="#">2h00min15s</a>)</li> </ul>
Assimetria de informação (perspectiva da demanda)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Open Banking</i> - dados como ativo das empresas e pessoas e não das instituições financeiras (entre <a href="#">1h30min:00s</a> e <a href="#">1h36min50s</a>)</li> </ul>

## b. Webinar 2: Inovações do Mercado de Capitais e Blended Finance para MPMEs

Painel 1 - Inovações do Mercado de Capitais e o Acesso a Capital por MPMEs: debate sobre o potencial de instrumentos do mercado de capitais para o surgimento, crescimento e operação de MPMEs.

- Mediação: Diego Perez (AB fintech)
- Maria Rita Spina Bueno (Anjos do Brasil)
- Martha de Sá (Vert Capital)
- Antônio Berwanger (CVM)

Painel 2 - Novas ferramentas para financiamento da inovação: Estruturas financeiras com capital público e privado para impulsionar o empreendedorismo por meio da tecnologia e inovação

- Maurício Syrio (Finep)
- Felipe Gelelete (Finep)
- Sagi Dagam (Israel Innovation Authority)
- Mediação: Marcos Cesar de Oliveira Pinto (MCTI)

**Síntese do primeiro painel:** Inovações do Mercado de Capitais e o Acesso a Capital por MPMEs

Nos últimos anos, novos instrumentos surgiram para baratear o custo de crédito

para as MPMEs e as *fintechs* desempenharam um papel relevante neste sentido.

A disponibilidade de instrumentos foi ampliada para adequar a necessidade de capital em cada fase de vida das MPMEs, adicionando-se novas possibilidades (ou combinação) de equity e dívida à medida que se obtém mais informações da empresa (histórico).

Do ponto de vista de mercado de capitais, surgiram movimentos regulatórios para mercados de menor volume, como mecanismos de crowdfunding, e de maiores volumes, como o FIP e mecanismos de securitização, propiciando regimes cada vez mais céleres e menos custosos. Além disso, ambientes de *sandbox* regulatórios abrem a possibilidade de testes de mecanismos cada vez mais ousados, ainda que em contextos controlados.

Por fim, vale lembrar que houve avanço em outras estruturas de regulação, como o caso da Sociedade de empréstimo entre pessoas - SEP - e da Sociedade de Crédito Direto - SCD, as quais contribuíram para a segurança jurídica das *Fintechs*. O Marco Legal das *Startups*, por sua vez, avançou no quesito de segurança do investidor, mas ainda há espaço para maior alinhamento às práticas internacionais.

Tabela 5: Inovações do Mercado de Capitais e o Acesso a Capital por MPMEs: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Assimetria de informação (perspectiva oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análise das empresas para proposições de instrumentos de dívida ou equity com base no histórico do negócio (entre <a href="#">44min:25s</a> e <a href="#">47min:45s</a>)</li> </ul>
Escalabilidade da concessão de crédito (perspectiva da oferta)	<ul style="list-style-type: none"> <li><i>Fintechs</i> ocupam espaço para oferecer diferentes tipos de instrumentos via dívida e acesso ao mercado de capitais (entre <a href="#">18min:25s</a> e <a href="#">23min:20s</a>)</li> <li>Acesso a capital para empresas de menor porte via mecanismos de crowdfunding de investimento (ver entre <a href="#">26min:25s</a> e <a href="#">29min:30s</a>);</li> <li>Alterações em outros instrumentos do mercado de capitais para MPMEs (entre <a href="#">29min:31s</a> e <a href="#">32min:15s</a>);</li> </ul>
Estruturas legais (perspectiva da demanda)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tipos de sociedades adequadas à realidade das <i>fintechs</i> e tipos de capitais para <i>Fintechs</i> (entre <a href="#">24min:20s</a> e <a href="#">25min:30s</a>)</li> <li>Impacto do Marco Legal das <i>Startups</i>, alinhamento com o contexto internacional, proteção do investidor e necessidade de segurança jurídica com <i>stock options</i> (entre <a href="#">34min:40s</a> e <a href="#">42min:21s</a>)</li> <li>Uso de <i>sandbox</i> regulatório para impulsionar a inovação (entre <a href="#">56min:20s</a> e <a href="#">59min:45s</a>)</li> </ul>





### Síntese do segundo painel: Novas ferramentas para financiamento da inovação

Empresas consolidadas e *startups* ágeis formam uma boa complementaridade para os desafios da inovação. No entanto, ainda assim, há muitos riscos envolvidos em qualquer iniciativa de inovação. Para a mitigação desses riscos, a união do capital público e privado via mecanismos de *Blended Finance* se mostra uma solução tanto bem-vinda quanto necessária.

Uma das alternativas de investimento do setor público no setor privado é o uso de opções de compra na fase inicial da empresa (seed money). Como alternativa aos modelos que requerem chamadas públicas, que podem ser muito lentas e pouco flexíveis, atores públicos, como a FINEP, estão testando modelos de fluxo contínuo com capital de fomento e responsabilidade do capital privado. Um dos exemplos é o programa [Rota 2030](#), que viu neste tipo de modelo maiores oportunidades para aceleração da união de capitais e flexibilidade de tempo para formação de boas parcerias. Neste tipo de modelo, instrumentos de participação devem também evitar o estrangulamento das *startups*,

limitando o percentual da participação de acordo com seu faturamento.

Para trazer um exemplo do contexto internacional, Israel apresenta-se com casos interessantes de políticas públicas de fomento, financiamento ou coinvestimento. A intenção do governo israelense é alimentar o crescimento de *Startups* de alto risco e não de direcionar o sentido do crescimento do mercado. O retorno dos investimentos em programas de fomento pode ser visto como fomento (no caso em que o projeto falha e não há necessidade de reembolso), financiamento (quando a empresa começa a ter receita e paga de 3% a 5% da dela até ter retorno total do desembolso) ou investimento (penalidade de 300% do total investido caso a empresa seja comprada por empresa estrangeira), dependendo da trajetória da empresa. Instrumentos de fomento e coinvestimento à inovação não são superavitários em Israel e a participação acionária no coinvestimento das empresas visa evitar elevada diluição dos fundadores. Esse tipo de instrumento público busca aumentar a escalabilidade de *startups* em setores de alto risco, preparando-as para a captação do capital privado.

Tabela 6: Novas ferramentas para financiamento da inovação: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
<p>Escalabilidade da concessão de crédito/investimentos (perspectiva da oferta)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opção de compra como alternativa de investimento para momentos de alto risco da empresa, em que as elas estão saindo do P&amp;D e indo para o mercado: Programa Startup (ver entre 1h:09min:10s e 1h:13min:10s e entre <a href="#">1h:32min:15s</a> e <a href="#">1h:35min:40s</a>)</li> <li>• Benefícios do programa de fluxo contínuo de investimento como alternativa às chamadas públicas (entre <a href="#">1h:15min:20s</a> e <a href="#">1h:20min:25s</a> e entre <a href="#">1h:41min:00s</a> e <a href="#">1h:47min:00s</a>)</li> <li>• Fomento, empréstimo ou coinvestimento como instrumento para impulsionar <i>startups</i> de alto risco (entre <a href="#">1h:22min:25s</a> e <a href="#">1h:30min:25s</a>)</li> </ul>

### c. Webinar 3: Inovações no Microcrédito e das Cooperativas de Crédito

Painel 1 - Desafios e Oportunidades do Microcrédito face às Transformações Digitais: novas perspectivas para redução de assimetrias de informação via redes de capacitação, modelos alternativos de análise de riscos e adequação da oferta do crédito

- Mediador: Christiano Soccol de Farias - (BRASFI)
- Lina Maria Useche Kempf - (Aliança Empreendedora)
- Fábio Takara (Firgun)

Painel 2 - Cooperativas de Crédito e a Capitalização de Recursos para MPMEs: inovações, arranjos e parcerias para a ampliação do alcance do capital

- Mediador: Eduardo Sampaio (Capitalismo Consciente)
- Renato Zugaibe Doretto - (SICOOB e Sociedade Garantidora de Crédito)
- Solon Stapassola Stahl - (Sicredi Pioneira RS)
- Taís Di Giorno - Diretora Presidente - (Sicoob)

## Síntese do primeiro painel: Desafios e Oportunidades do Microcrédito face às Transformações Digitais:

### BREVE INTRODUÇÃO - Christiano Soccol de Farias

O relatório de Avaliação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), elaborado pelo Conselho de Monitoramento e Avaliação de Políticas Públicas, ligado ao Ministério da Economia, concluiu que os subsídios concedidos pelo Programa Crescer tiveram um efeito positivo e significativo na renda dos indivíduos pertencentes ao Cadastro Único, levando a um aumento da renda entre 5,4% e 10,1%.

Este fato demonstra que programas governamentais de acesso a crédito, como o PNMPO, tendem a aumentar os ganhos de uma parcela da população em condições de vulnerabilidade socioeconômica. Só no ano de 2020 quase 14 bilhões de reais foram concedidos a quase 4 milhões de empreendedores.

Ao mesmo tempo, a taxa de sucesso nas solicitações de empréstimos tem apresentado uma significativa evolução, atingindo 39% na última edição, muito superior ao início da pandemia que era de apenas 11%. Contudo, estes dados representam apenas empreendimentos formais.

Em um país em que a taxa de informalidade atinge quase 40% das pessoas ocupadas, representando quase 35 milhões de indivíduos, e mais de 60% dos tomadores de microcrédito são informais, o cenário de acesso a crédito a este público é desafiador. Além disso, o Brasil possui quase 10 milhões de microempreendedores individuais, representando mais da metade dos empreendimentos formais no país.

Em um mercado no qual a inadimplência é elevada, os custos operacionais são altos e a assimetria de informação talvez seja o principal desafio, dificuldades de escalabilidade são impostas. Novas medidas, estratégias e tecnologias vêm sendo implementadas e sinalizam um grande espaço para inovação no microcrédito.

Estas informações criam as bases para a discussão deste painel, levantando as oportunidades do microcrédito face às transformações digitais.

Uma [pesquisa foi realizada pela Aliança Empreendedora](#) que resgata a jornada empreendedora e pontua suas maiores dificuldades em cada etapa, além de destacar as [barreiras na oferta de crédito](#). O perfil do empreendedor é fundamental na análise de crédito e isso, muitas vezes, limita a inclusão financeira dele. A ausência de histórico ou falta de outras informações, acaba levando à subavaliação do perfil do requerente, provocando a negativa do pedido de crédito.

Neste contexto, o uso de outras informações, como a sua capacitação empreendedora ou gerencial, pode facilitar a avaliação e permitir ofertas de créditos mais assertivas. Essas informações podem estar conectadas por meio de parcerias

dos centros de capacitação e instituições financeiras.

Outra possibilidade é o uso de métricas comportamentais para analisar o perfil de consumo do empreendedor. O *open finance* abre essa oportunidade, expandindo as possibilidades de troca de informação entre empresas e instituições financeiras, desde que esteja alinhada com as diretrizes da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

A tecnologia ajuda na celeridade das análises e inclusão, seja no [modelo de API](#) (*Application Program Interface* - para troca de informações entre instituições), seja na parceria entre bancos tradicionais, *fintechs*, empresas e centros de capacitação.

**Tabela 7: Desafios e Oportunidades do Microcrédito face às Transformações Digitais: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).**

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Percepção de risco e assimetria de informação	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacitação para que o empreendedor consiga entender sua capacidade de pagamento e possa estar melhor preparado para negociar o crédito (<a href="#">entre 20min:13s e 22min:00s</a>)</li> <li>Redes de capacitação do empreendedorismo (<a href="#">ver entre 22min:52s e 26:40s</a>)</li> <li>HUB de Crédito (<a href="#">Tamo Juntos</a>), plataforma entre <i>matching</i> do perfil empreendedor e ofertas de crédito (<a href="#">ver entre 27min:35s e 31min:50s</a>)</li> </ul>
Instrumentos para escalar oferta de crédito:	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Soluções</a> para redução de inadimplência, dentre elas microcrédito com capacitação e análise de perfil comportamental e de saúde dos negócios (ver entre 35min:30s e 40min:14s)</li> <li><a href="#">Highlights</a> com grupo de pesquisadores de Bangladesh sobre uso de <i>blockchain</i> em microcrédito (Towards Using Blockchain Technology for Microcredit Industry in Bangladesh, Md. Asaduzzaman, Zawad Bin Hafiz, Farhan Hasib)</li> <li><a href="#">Cenário regulatório</a> propício para testes de novas tecnologias via <i>Sandbox</i> regulatórios, como a disponibilização de plataformas <i>P2P lending</i> para uso de recursos internacionais e adoção do <i>blockchain</i> para garantir confiabilidade (<a href="#">ver entre 42min:45s e 46:45s</a>)</li> </ul>

### Síntese do segundo painel: Cooperativas de Crédito e a Capilarização de Recursos para MPMEs:

O cooperativismo é um motor de desenvolvimento local, em especial nas pequenas cidades, sendo, em sua gênese um modelo de impacto social positivo, gerando prosperidade nas comunidades. Portanto, a cooperativa financeira é uma [sociedade de pessoas](#) que, com base nas suas necessidades comuns, oferta diversos produtos financeiros pensando no potencial de cada um ou de cada empresa.

Neste contexto, o sistema cooperativo, que tradicionalmente cresce nas crises, ajudou diversas empresas durante a pandemia (COVID-19) por conta da proximidade com

os associados, que criaram vínculos sociais entre si e reforçaram o caráter cooperativo. Durante a pandemia, ao invés de [metas de oferta de crédito](#), equipes comerciais estavam livres para realizar sólidas abordagens para atender às necessidades de cada associado.

Por fim, deve-se ter em mente que o sistema cooperativo oferece capilaridade e assistência personalizadas com interesse real na necessidade dos seus associados, oferecendo instrumentos de garantia e produtos customizados de acordo com cada contexto. Para alavancar o poder do cooperativismo é necessário avançar com a interoperabilidade com outros agentes de mercado para consolidar a lógica de desenvolvimento econômico característico desse sistema.

Tabela 8: Cooperativa Financeira e a Capilarização de Recursos para MPMEs: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Percepção de risco e assimetria de informação	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Proximidade com as empresas</a> para realizar oferta de capital sob medida (para cada necessidade), por meio de trabalho de consultoria individual (<a href="#">ver entre 1h:21min:55s e 1h:23min:35s</a>)</li> <li>• <a href="#">Formação financeira</a> e empreendedora para trazer consciência financeira e de cidadania para melhores ofertas de crédito (<a href="#">ver entre 1h:30min:0s e 1h:31min:12s</a>)</li> <li>• Análise do perfil empreendedor por meio do comportamento. Oferta de crédito como atendimento a uma necessidade e <a href="#">não uma meta a ser batida</a> (<a href="#">ver entre 1h:36min:00s e 1h:40min:05s</a>)</li> </ul>
Instrumentos garantidores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Oferta de fundos garantidores</a> para empresas que estejam realmente necessitando de recursos (pequenas empresas), em contraposição a fundos garantidores que chegaram a empresas de maior porte, como o PRONAMPE (<a href="#">ver entre 1h:32min:02s e 1h:40min:05s</a>)</li> <li>• <a href="#">Parceria</a> com prefeituras para impulso ao ecossistema empreendedor, com oferta de crédito com taxa 0 e instrumentos garantidores (<a href="#">ver entre 2h:02min:00 e 2h:03min:35s</a>)</li> </ul>

## d. Webinar 4: Capital de IFDs e Garantias Inovadoras

Painel 1 - Importância das IFDs no Acesso a Capital por MPMEs: Impacto dos mecanismos inovadores no acesso a capital pelas MPMEs e na inclusão financeira. Debate sobre o papel das Instituições Financeiras de Desenvolvimento nesse contexto

- Mediador: José Luiz Gordon (ABDE)
- Bruno Pena (Banco do Nordeste - BNB)
- Emmanoel Rondon (Banco do Brasil)
- Estefano Luis de Sá Winter (BDMG)

Painel 2 - Estruturas de garantia para ampliar o acesso ao crédito: mecanismos inovadores de garantia para o financiamento de MPMEs, ressaltando os fundos de aval como mecanismos para MPMEs

- Mediador: Eduardo Sierra (BID)
- Apresentação Fundos de Aval: Kesia Braga (ABDE)
- Emmanoel Rondon (Banco do Brasil)
- Luciano Lanz (BNDES)
- Caetano de Andrade Minchillo (Sebrae)

### Síntese do primeiro painel: Importância das IFDs no Acesso a Capital por MPMEs:

#### INTRODUÇÃO - ABDE

As inovações nos campos tecnológico e regulatório do sistema financeiro multiplicam as possibilidades das Instituições Financeiras de Desenvolvimento (IFDs) na implementação das políticas de crédito, contribuindo para o desenvolvimento justo e com inclusão social e financeira. Pela natureza de seus mandatos e atuação, as IFDs possuem um conhecimento amplo sobre as vocações econômicas das suas regiões de atuação, o que contribui sobremaneira para reduzir a assimetria de informações quando da análise da concessão de crédito, bem como para o desenho de instrumentos e produtos que atendam demandas específicas da realidade na qual as empresas locais atuam.

Aliadas ao conceito de *Smart Development Banks*, que sugere que as IFDs possuem distinta capacidade de produção e processamento de informações financeiras para o desenho de políticas públicas efetivas, as inovações podem alavancar a capacidade das IFDs, especialmente pelo seu papel no compartilhamento de dados. Assim, as IFDs possuem novos elementos para a mitigação de gargalos na oferta de crédito para MPMEs, como as garantias, percepção de risco e a assimetria de informação, além de apoiar a sobrevivência das empresas e redução dos níveis de inadimplência dos negócios.

O painel tem o objetivo de ressaltar o papel do acesso às informações pelas IFDs para facilitar o acesso ao crédito adequado às empresas de menor porte, ressaltando experiências com programas de microcrédito orientado, além das inovações e transformação digital adotadas por instituições do Sistema Nacional de Fomento para fins de expansão da disponibilidade de informações necessárias ao desenvolvimento de produtos adequados ao mercado de atuação das IFDs.

As Instituições Financeiras de Desenvolvimento (IFDs) têm o potencial de alavancar o apoio às MPMEs com maior capilaridade. Para isso, é necessário avançar na digitalização e integração das IFDs, bem como sua conexão com as *fintechs*.

Neste contexto, o *open banking* pode mudar a realidade das IFDs, proporcionando redução na assimetria de informação, maior qualidade de interação com os clientes (arquiteturas abertas) e maior conveniência (*one stop shop*). Novos produtos poderão ser ofertados para as empresas para melhoria da gestão fi-

nanceira, marketing e vendas, gestão de pessoas e também para acesso a crédito. No entanto, é preciso lembrar que a maior parte das MPMEs convencionais ainda precisa entrar no processo de digitalização, diferentemente das *startups*, que costumam nascer com o pensamento digital.

Essas ferramentas podem redesenhar processos e puxar o aumento de produtividade das MPMEs, que hoje é inferior comparado com as grandes empresas e ainda menor quando comparada com a produtividade de MPMEs estrangeiras.

**Tabela 9: Desafios e Oportunidades de posicionamento das IFDs no Acesso de Capital para MPMEs: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).**

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Percepção de risco e assimetria de informação	<ul style="list-style-type: none"> <li>Respaldo de <a href="#">informações abundantes</a> para reduzir assimetria de informação e fazer melhores análises de crédito por meio de plataformas de <i>open finance</i> (<a href="#">ver entre 38min:10s e 41min:20s</a>)</li> <li><a href="#">Open banking</a> para redução das assimetrias de informação, para maior oferta de produtos para as empresas em gestão financeira, marketing e vendas, gestão de pessoas, acesso a crédito (<a href="#">ver entre 52 min:30s e 1h:00min:0s</a>)</li> </ul>
Instrumentos para escalar oferta de crédito:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uso do <a href="#">open finance para ressignificar o relacionamento</a> e oferta de produtos com os clientes, em um modelo OPEN IFD como proposta (<a href="#">ver entre 41min:40s e 47min:00</a>)</li> </ul>



### **Síntese do segundo painel:** Estruturas de garantia para ampliar o acesso ao crédito

As IFDs desempenharam um papel fundamental na operação de sistemas garantidores (tal como o Pronampe, PEAC) e em fundos de aval (tal como FGI tradicional, FGO Original e Fampe). Esses mecanismos são fundamentais para suportar os [ciclos econômicos](#), atuando como um mecanismo de proteção ao empreendedor. Em seu processo de execução é importante compartilhar os riscos com as IFDs, atentar à burocracia na recuperação dos créditos (simplificando processos, controles e limites), realizar a calibragem do percentual de cobertura e, de modo fundamental, preservar a confiança entre todos os agentes.

A agenda dos fundos garantidores tem recebido bastante atenção dada a sua importância em dar liquidez e capacidade de pagamento às empresas [durante a](#)

[pandemia da COVID-19](#). No atual contexto, sua relevância continua sendo destacada devido à necessidade de mecanismos de redução de riscos para a recuperação econômica.

Dada a importância de tais mecanismos, é importante acompanhar [frameworks regulatórios](#) que deem respaldo a novas modalidades locais de créditos, tal como o Decreto Nº 10.780, para sistema nacional de garantias. Esta é uma grande oportunidade para integrar SGCs (Sociedades Garantidoras de Créditos, por meio de Fundos de Riscos Locais) e ESCs (Empresas Simples de Crédito). A possibilidade da securitização pode alavancar ainda mais o potencial de ambos os atores. A simplificação do registro de colaterais e garantias via projeto de [Lei 4188/2021 \(Marco Legal de Garantias\)](#) pode ser outra contribuição de avanço no ecossistema empreendedor e poderá impulsionar uma grande amplitude de serviços e parcerias.



Tabela 10: Desafios e oportunidades nas estruturas de garantia para ampliar o acesso ao crédito: seleção das principais oportunidades. (clique nos links para assistir às exposições das oportunidades).

Desafios	Principais oportunidades relacionadas
Percepção de risco e assimetria de informação	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proposição de mecanismos que olhem o comportamento do empreendedor como um todo e não apenas para seu histórico (entre <a href="#">2h:11min:09s</a> e <a href="#">2h:13min:47s</a>).</li> </ul>
Instrumentos garantidores	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disponibilidade de fundos de aval (FGI Tradicional, FGO Original, FAMPE) e programas garantidores (FGI PEAC, FGO Pronampe) no Brasil e seus mecanismos (ver entre <a href="#">1:16min:18s</a> e <a href="#">1h:19min:45s</a>)</li> <li>Relevância e lições aprendidas do FGI PEAC, que operou por seis meses e respaldou maior liquidez de mercado. (entre <a href="#">1h:34min:35s</a> e <a href="#">1h:37min:30s</a>)</li> <li>Uso do FAMPE como fundo de aval. O Fampe teve 27% de todas suas operações durante a pandemia (desde seu início em 1995), com crescimento e menor inadimplência (entre <a href="#">1h:41min:00s</a> e <a href="#">1h:44min:00s</a>).</li> <li>Experiência e aprendizados no lançamento do Pronampe: simplicidade (via APIs e integração de informações), alinhamento com IFDs, análise técnica de alavancagem e desenvolvimento ágil (entre <a href="#">1h:44min:33s</a> e <a href="#">1h:52min:15s</a>).</li> <li>Oportunidades para solidificação do sistema nacional de garantias decorrentes do aprendizado do FGI PEAC: simplificação na habilitação de adesão ao programa, digitalização de ponta a ponta, integração com bases de dados e órgãos públicos, monitoramento da colocação dos recursos pelos agentes para equilibrar risco sistêmico, suporte às micro e pequenas empresas. (entre <a href="#">1h:52min:58s</a> e <a href="#">1h:56min:14s</a>)</li> </ul>
Produtividade/competitividade	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capacitação empreendedora, por meio de crédito assistido, como forma de redução da inadimplência: oportunidade para avançar esta prática no pré-crédito (entre <a href="#">1h:56min:32s</a> e <a href="#">1h:57min:40s</a>)</li> </ul>
Perfil do empreendedor:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Olhar sobre a nova economia e parceria com a Finep para inovação. Programa Capital Empreendedor para ativar a formação empreendedora (entre <a href="#">1h:59min:35s</a> e <a href="#">2h:00min:35s</a>)</li> </ul>

## e. Debate final: Aprendizados e contribuições ao ecossistema empreendedor

Painel 1 - Reflexões sobre a trilha e possibilidade de caminhos futuros

- Mauro Oddo (Ipea)
- Thiago Soares (Sebrae Nacional)

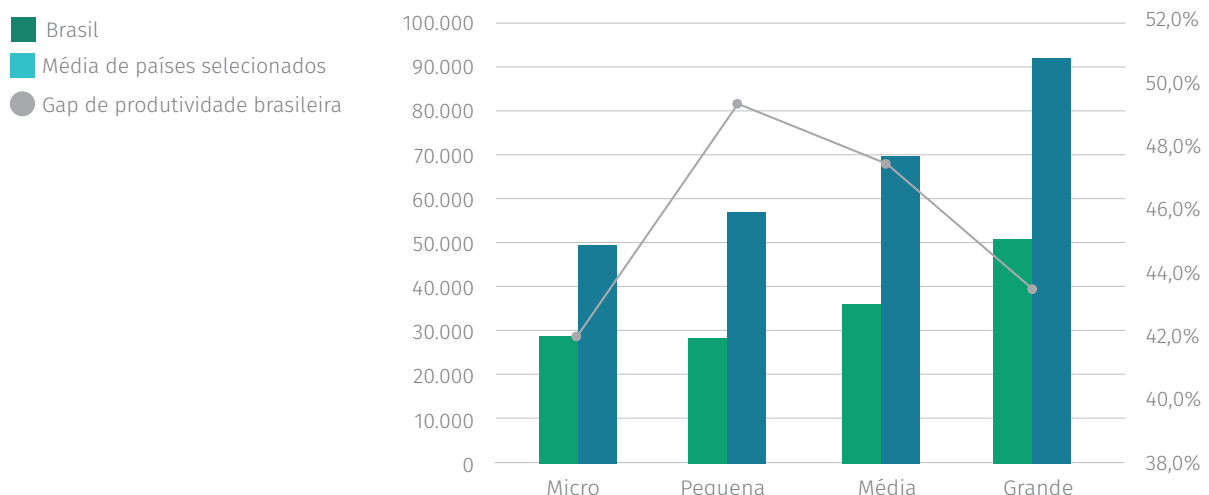
O universo das Micro, Médias e Pequenas Empresas (MPMEs) é bastante heterogêneo e, por isso, apresenta uma dificuldade adicional para o entendimento de suas necessidades. As diversidades setoriais, regionais (de um território bastante extenso) e tamanhos de empresas (e ambições empresariais) trazem amplitudes e particularidades a um espectro quase sem fim das MPMEs no Brasil. No entanto, vale destacar a perspectiva da produtividade e do risco da empresa.

### Problema da produtividade

Ainda que tenhamos diferentes graus de produtividade setoriais e intersetoriais, temos, no Brasil, empresas com produtividade de padrão mundial: as grandes empresas. Nota-se uma defasagem de produtividade de um trabalhador da micro e pequena empresa em relação à produtividade de trabalhadores das grandes empresas. Essa diferença é ainda maior quando se compara a realidade dos trabalhadores brasileiros com a de países desenvolvidos.

No entanto, o mesmo trabalhador brasileiro, [caso seja absorvido por uma grande empresa](#), entrega a mesma produtividade da empresa como um todo. Isso nos leva ao entendimento de que o foco é o processo produtivo e de gestão e não somente no trabalhador.

Figura 1: Produtividade do trabalho brasileiro comparado com a média de países selecionados por porte em US\$ (eixo primário) e diferença relativa entre a produtividade brasileira e a média dos países em % (eixo secundário). Fonte: OCDE (2019). Productivity in SMEs and Large Firms. In: OECD Compendium of productivity indicators 2019. OECD 2019. Elaboração da ABDE.



## Risco de crédito

O contexto de incertezas sobre a capacidade de pagamento das micro e pequenas empresas acaba, por fim, refletindo-se na taxa de juros média paga por esse perfil

de empresas e, por consequência, no nível de inadimplência das mesmas. Diante disso, perpetua-se em ciclo vicioso que restringe os recursos que poderiam aumentar a própria capacidade de pagamento das MPMEs.

Figura 2: Taxa média de juros e taxa média de inadimplência por porte das instituições - % a.a.

Taxa média de Juros (%)					
	dez/15	dez/16	dez/17	dez/18	jun/19
Micro	36,9	40,8	47,9	43,7	44,4
Pequena	36,2	40,3	42,1	37,1	37,9
Média	30,7	34,2	37,1	32,3	31,5
Grande	31,9	34,6	33,3	32,9	31,7
Taxa média de inadimplência (%)					
	dez/15	dez/16	dez/17	dez/18	jun/19
Micro	11,2	14,7	10,7	9,4	10
Pequena	11,1	15,1	10,8	9,2	8,3
Média	7,7	10,4	8,6	7,4	5,9
Grande	3,3	4,4	4,9	3,4	3,3

Fonte: Panorama Nacional de Crédito - Data Sebrae. Elaboração ABDE.

Como possível solução da redução<sup>2</sup> do risco das operações, os instrumentos garantidores são fundamentais. Teve-se o entendimento que, nos últimos anos, a disseminação e pulverização de fundos garantidores reduziram o risco das operações e ampliaram a participação da oferta de crédito para as MPMEs.

Essas soluções foram de grande apoio à situação de crise como a que tivemos no auge da Covid-19. Neste contexto, o PRO-NAMPE, PEAC FGI e FAMPE foram programas garantidores muito relevantes e com baixa inadimplência que reconfiguram o apetite ao crédito dos empresários brasileiros.

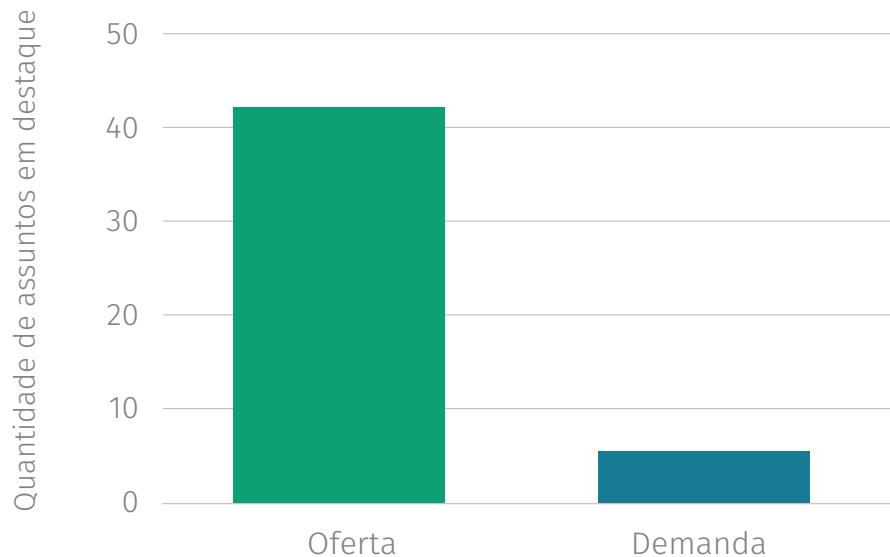
## Conclusões neste último debate

Após a realização dos quatro webinars, cobrindo as soluções para superação dos gargalos de acesso a capital por MPMEs, ficamos com a percepção que o mercado está se movimentando para endereçar os gargalos existentes do ponto de vista da oferta de capital. No entanto, ainda há poucos caminhos abertos para preencher as lacunas existentes do lado da demanda de capital.

Como pode ser visto na **Figura 3**, os assuntos debatidos ao longo dos quatro últimos webinars cobriram muito mais aspectos ligados à oferta de capital do que à sua demanda.

<sup>2</sup> Outras soluções para redução dos juros de crédito das MPMEs podem ser vistas em: <https://www.iadb.org/en/project/BR-t1399>

Figura 3: quantificação do número de vezes em que a oferta ou demanda de capital foi citada ao longo dos painéis anteriores



Conhece-se pouco da realidade de quem demanda o capital, ou seja, a pequena empresa: pouco se conhece sobre a realidade de uma micro e pequena empresa, as quais absorvem  $\frac{3}{4}$  da força de trabalho do país e aproximadamente metade do PIB.

Para maior conhecimento dessas empresas, vê-se um amplo trabalho do SEBRAE que está se estruturando com diversos outros parceiros, dentre eles a FINEP e a ABDE, para levar o conhecimento gerencial acoplado aos programas de acesso a capital dessas instituições. Deste modo, é possível dar escala ao conhecimento ainda que se abra espaço para flexibilização do conteúdo para customizá-los aos programas.

Além disso, ficou latente a necessidade de fortalecimento de redes de apoio ao empreendedor, para melhor capacitação

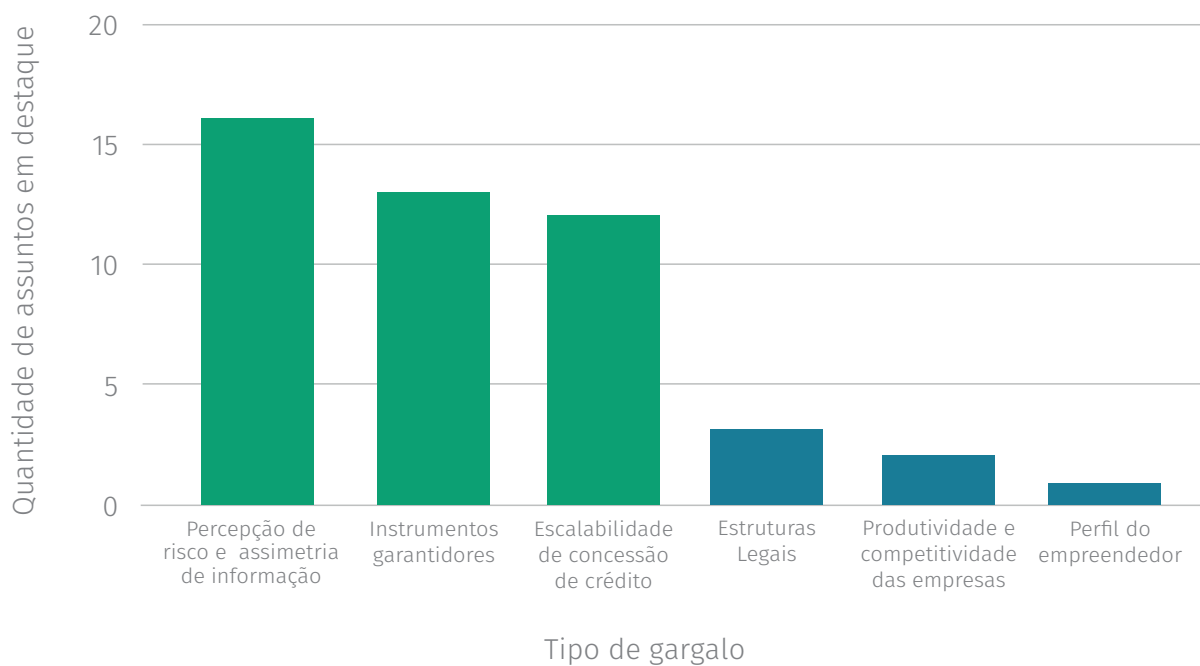
gerencial e preparação para recebimento de recursos. As redes são um elo fundamental para aumentar a capilaridade das soluções. A capacitação e formação gerencial são um componente importante para a redução da assimetria de informações entre ofertantes e demandantes de recursos, além de, reduzir a percepção de risco das transações. Essas capacitações precisam estar inseridas nas próprias linhas de financiamento das Instituições Financeiras de Desenvolvimento (IFDs), desenvolvidas com parceiros como o Sebrae.

Por fim, teve-se o entendimento que a disseminação e pulverização de fundos garantidores são fundamentais para reduzir o risco das operações e ampliar a oferta de crédito para as MPMEs. Essas soluções foram de grande apoio à situação de crise como a que tivemos no auge da Covid-19. Neste contex-

to, o PRONAMPE, PEAC FGI e FAMPE foram programas garantidores muito relevantes e com baixa inadimplência que reconfiguraram o apetite ao crédito dos empresários brasileiros.

Veja na **Figura 4** a relevância dada para a percepção de risco e assimetria de informação, bem como da importância dos instrumentos garantidores para a redução de risco das operações.

Figura 4: Risco em foco - a redução de risco das operações foi um dos pontos mais debatidos ao longo dos webinars anteriores.





## 4 - Próximos passos

O contexto de pandemia acabou dando luz à importância do crédito para as pequenas empresas, ao papel dos fundos garantidores e do crédito assistido.

Diante disso, é importante ampliar as alternativas disponíveis para mitigação de risco das operações. Para que isso ocorra será necessário impulsionar instrumentos garantidores e estimular a conexão de oferta de linhas de crédito com o grau de maturidade gerencial e operacional das MPMEs. Além disso, instrumentos de *Blended Finance* poderão também operar a serviço da equalização dos riscos das operações.

Sobre a perspectiva da demanda serão encaminhados pelo GT Instrumentos Financeiros e Investimento de Impacto do LAB, nos Subgrupos *Blended Finance* e Diversi-

dade no Sistema Financeiro, temas como o fortalecimento de estruturas de *Blended Finance* e de potenciais Produtos Inclusivos, por meio de capacitação e maior visibilidade das estruturas disponíveis no mercado e de experiências internacionais.

Por fim, reforça-se a necessidade de complementaridade dos atores do sistema financeiro para oferta de capital a MPMEs. Há um papel relevante a ser desempenhado pelas Instituições Financeiras de Desenvolvimento, Cooperativas de crédito, *fintechs*, bancos comerciais, bancos multilaterais e outros atores intermediários para articular a oferta de capital de acordo com a necessidade de cada empreendedor. Neste sentido, o LAB se coloca à disposição como um fórum de discussão para potencializar avanços no ecossistema.



# Lab<sup>o</sup>

Laboratório de Inovação Financeira



Supported by:  
Federal Ministry  
for Economic Affairs  
and Climate Action



on the basis of a decision  
by the German Bundestag