Pesquisa revela razões que levam empresários e empreendedores a contratar (ou não) crédito no Brasil

Estudo encomendado pelo PayPal ao Opinion Box indica que as altas taxas de juros cobradas por bancos ou financeiras estão entre os itens que mais provocam receio na hora de buscar crédito, seguidas pela burocracia do processo e pela dificuldade de conseguir o valor necessário.

Segundo o último levantamento da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor, em 2019, 2 em cada 5 brasileiros estavam à frente de uma atividade empresarial ou tinham planos de ter um negócio, o que representa cerca de 52 milhões de pessoas. Parecia o cenário perfeito para que o setor de crédito avançasse no País neste 2020, já que as empresas, independentemente do tamanho, estão sempre às voltas com necessidades específicas que carecem de capital. Mas com a Covid-19, muitos planos foram alterados e novas urgências surgiram para os empreendedores.

Pouco antes da pandemia, o PayPal e o Opinion Box foram às ruas (virtualmente) para saber como anda o mercado de crédito brasileiro (do ponto de vista dos empresários e decisores), quais os desafios de quem precisa de dinheiro para crescer – ou se manter – e as dores de quem tem medo de contrair dívidas junto a bancos e financeiras.

Os resultados desta primeira edição do estudo “Crédito no Brasil 2020” ajudam a entender melhor esses gargalos e oferecem caminhos para ambos os lados: o de quem empresta e o de quem toma emprestado. Em tempos de crise, informação se torna ainda mais importante para que possamos tomar as melhores decisões.

A seguir, os highlights da pesquisa, que ouviu 614 homens e mulheres acima de 18 anos, decisores em empresas de todo o País (via questionário digital), entre os dias 10 e 20 de janeiro deste ano.

QUEM TOCA O NEGÓCIO

- A maior parte dos entrevistados gerencia ou é dono de empresas de varejo e comércio (25%) ou de serviços (17%).
- A maior parte dos respondentes (35%) tem entre 30 e 39 anos; 21% têm entre 40 e 49; e 15%, entre 25 e 29. Os jovens (entre 18 e 24 anos) representaram apenas 11% da amostragem; e a faixa pós-50 anos, 18%.
- Dos 614 respondentes da pesquisa, 49% são do Sudeste; 21%, do Nordeste; 15%, do Sul; 8%, do Centro-Oeste; e 7% são da região Norte.

COMO AS EMPRESAS VENDEM

- No geral, 59% dos entrevistados pelo Opinion Box vendem produtos e serviços de forma online e física; enquanto 32% vendem apenas em lojas físicas. Somente 9% vendem exclusivamente online (índice que aumenta para 14% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245.
- As carteiras digitais, como o PayPal, são aceitas por 37% das empresas respondentes; os boletos, por 53%; os depósitos bancários, por 60%; e as

“ O PayPal busca sempre desenvolver novos produtos e serviços com a missão de oferecer soluções que contribuam para o sucesso dos empreendedores nos mais de 200 mercados em que atuamos. Aqui no Brasil, em que MEIs e PMEs são tão importantes para a

transferências bancárias, por 64%. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**

- O Opinion Box quis saber também quais canais essas empresas mais usam para vender online ou como ferramenta de marketing. E o WhatsApp é, atualmente, a rede social mais utilizada por todas as empresas, independentemente do tamanho: média de 82%. À frente de Facebook (70%); e Instagram (61%). **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**

O QUANTO ENTENDEM DE CRÉDITO

- Baseado nas respostas, o Opinion Box concluiu que, quanto menor a empresa, maior o índice de desconhecimento sobre como ter acesso a crédito no Brasil: cerca de 16% entre pessoas em cargos de liderança ou donos de empresas com faturamento mensal até R$ 3.245; e somente 4% nas empresas com faturamento acima de R$ 81.134. Outros 32% dos respondentes donos de empresas com faturamento mensal até R$ 3.245 informam que conhecem crédito apenas “de ouvir falar”, o maior índice dessa resposta.
- Por outro lado, o índice da resposta “conheço muito sobre crédito” entre os empresários à frente de companhias com mais de R$ 81.134 de faturamento mensal bate a casa dos 37%; e 44% conhecem “um pouco” sobre o assunto.
- A pesquisa também descobriu que o principal produto financeiro usado pelas empresas brasileiras é a linha de crédito especial para capital de giro (48%); em segundo lugar vem o cartão de crédito corporativo, com 38%; e, em terceiro, o empréstimo (34%). **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Um indicador inesperado: grande parte dos respondentes da pesquisa (41%) costuma fazer pagamentos de contas pessoais com recursos da empresa – número que chega aos 51% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245.
- Na hora de buscar crédito no mercado, a maioria dos entrevistados (63%) pede informações para o gerente do banco em que a empresa tem conta – e esse índice é bastante parecido independentemente do tamanho da empresa. Cerca de 43% buscam informação sobre o assunto nos sites de instituições financeiras; 29%, em lojas especializadas em crédito; 28%, no Google; outros 28%, com amigos ou conhecidos; e 19%, em blogs e sites especializados. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Na opinião dos entrevistados pelo Opinion Box, os principais diferenciais na hora de escolher uma instituição financeira para pedir crédito são "rapidez na análise da proposta" (92%); "rapidez na liberação do crédito" (92%); e "flexibilidade na forma de pagamento" (92%). A "automação na avaliação de crédito" foi citada por 63% dos entrevistados. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Questionados sobre os itens necessários para tomar crédito no mercado, 62% dos entrevistados garantiram que o principal é a comprovação de nome limpo na praça; 61% disseram que são os documentos de identidade dos sócios; 58%, dados bancários; 50%, histórico de faturamento; 39%, histórico de transações financeiras; 37%, o contrato social; 35%, declaração de IR; e 31%, algum tipo de certidão, como de ativos e bens. Cerca de 6% não sabem o que é necessário para iniciar o pedido de empréstimo junto a uma instituição financeira (índice que quase dobra quando a pergunta é respondida exclusivamente por pessoas em

economia, esse empenho da companhia faz ainda mais sentido – principalmente neste momento de crise que estamos passando. Porque os empresários de todos os tamanhos deparam com muitos desafios cotidianos, incluindo o acesso ao crédito – que pode ser crucial para o negócio. Todos os nossos esforços têm como meta ajudar a integrar esses

cargos de liderança ou proprietários de empresas com faturamento mensal até R$ 3.245). **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**

- O Opinion Box questionou também sobre o tempo ideal para o processamento de um pedido de crédito. E 51% responderam que gostariam que o processo levasse 30 minutos (índice que sobe para 68% quando a resposta é somente de pessoas em cargos de liderança ou donos de empresas com faturamento mensal até R$ 3.245). Outros 27% admitem que esperariam até 1 hora para ter o aval do banco ou da financeira. E 13% aceitariam aguardar até 2 horas.
- Na hora de buscar uma linha de crédito, 57% dos respondentes informam que procuram bancos tradicionais com os quais já têm relacionamento; 38%, bancos tradicionais, independentemente de ter relação prévia; 30%, bancos digitais, independentemente de ter relação prévia; 20%, lojas de crédito que já usaram antes; 20%, lojas de crédito com as quais não teve relação prévia; 19% procuram fintechs; e 17%, pessoas de sua confiança. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Entre os que conseguiram crédito, 65% usaram os serviços de bancos e instituições tradicionais com os quais já tinham relacionamento; 12%, bancos tradicionais, independentemente de ter relação prévia; 8% usaram serviços de bancos digitais; e 6%, de lojas de crédito que já haviam usado anteriormente.

empreendedores ao mercado, de forma 100% digital; proporcionar meios que contribuam para uma melhor saúde financeira; além de criar novos nichos para que atinjam seus objetivos a curto, médio e longo prazos -- Thiago Chueiri, diretor de Desenvolvimento de Negócios do PayPal Brasil ”

MEDO DE NÃO CONSEGUIR CRÉDITO (E DE CONSEGUIR TAMBÉM)

- Entre as empresas com faturamento mensal até R$ 3.245, cerca de 51% jamais buscaram crédito no mercado, índice que cai conforme o tamanho da empresa aumenta (é de 18% entre as que têm faturamento acima de R$ 81.134 mensais).
- Dentre os respondentes que foram ao mercado contratar crédito e conseguiram, 23% o fizeram para investir na expansão do negócio; e 18%, para comprar mais mercadoria/produtos. Cerca de 11%, em média, tomaram crédito para pagar contas atrasadas (índice que chega a 19% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245).
- Entre os maiores desafios para os entrevistados que já conseguiram linhas de crédito estão as altas taxas de juros cobradas por bancos ou financeiras (item citado por 34% deles), seguidas pela burocracia do processo (28%) e pela dificuldade de conseguir o valor necessário (12%).
- Já o maior medo de quem quer contratar uma linha de crédito é não conseguir pagar os boletos em dia ou simplesmente ficar inadimplente (36% na média, e 48% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245). Cerca de 24% temem investir o dinheiro de forma equivocada; e 16% dizem ter medo de não entender corretamente as regras da operação de crédito.
- A maioria (30%) dos respondentes que conseguiram crédito afirma ter escolhido pagar a dívida entre 7 e 12 parcelas; 26%, entre 13 e 24 parcelas; 17%, em até 6 parcelas (índice que sobe para 22% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245); e 15%, entre 25 e 36 parcelas.
- Entre os que não conseguiram crédito junto às instituições financeiras, um fato interessante: 53% foram informados dos motivos que levaram à negativa; mas 47% jamais souberam as razões para a recusa.
- Entre os que foram informados sobre por que não conseguiram crédito, a maioria (30%) não obteve sucesso no pedido por não ter conta no banco ou histórico de relacionamento com a instituição; 22% não conseguiram demonstrar fluxo de caixa; 19%, por falta de documentação necessária; e 17%, por problemas

com o CNPJ .

- Apesar do receio demonstrado nas primeiras perguntas desta seção da pesquisa, a maioria dos respondentes que já foram ao mercado e conseguiram linhas de crédito informa ter conseguido pagar o débito em dia (71%, índice que cai para 63% no caso específico das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245). Outros 13% dizem ter conseguido quitar as faturas, mas com algum atraso; 14% ainda estão pagando por créditos contratados; e 2% ficaram inadimplentes, índice que sobe para 10% no caso das empresas com faturamento mensal até R$ 3.245.

ÍNDICES DE CONFIANÇA E DESCONFIANÇA

- Na última seção da pesquisa, os entrevistados foram instados a responder sobre em quais instituições financeiras mais confiam na hora de contratar uma linha de crédito. E os bancos tradicionais estão na frente, com 73% em média; os bancos digitais foram citados por 56%; as, fintechs, por 47%; as lojas de crédito, por 41%; e as pessoas físicas, por 40%. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Ao esmiuçar o índice de desconfiança nas instituições, o estudo revela que 10% dos entrevistados não confiam em bancos tradicionais; 14% não confiam em banco digitais; 18% não confiam em fintechs; 24% não confiam em lojas de crédito; e 31% não confiam em pessoas físicas.
- Por outro lado, os bancos digitais são os mais citados (37%) quando a pergunta é sobre a facilidade de contratar crédito; as lojas de crédito vêm em segundo, com 36%; seguidas por fintechs (34%); pessoas físicas (33%); e pelos bancos tradicionais, com 30% das menções. **RESPOSTAS MÚLTIPLAS**
- Para finalizar, o Opinion Box quis saber qual o melhor modelo de crédito na opinião dos entrevistados: “pagamento descontado automaticamente da minha conta” foi citado por 63% deles; seguido por "o valor disponibilizado deveria ser atrelado ao meu faturamento", com 57%; "o pagamento deveria ser diluído diariamente ao longo do mês", com 49%; e "o valor disponibilizado deveria ser atrelado à minha declaração de bens/patrimônio", com 46%. **RESPOSTAS MÚLTIPLA**

Clique no link abaixo para fazer o download da apresentação oficial da pesquisa "Crédito no Brasil 2020"**.**

Pesquisa Crédito no Brasil 2020
(1,1 MB)

---

https://newsroom.br.paypal-corp.com/pesquisa-revela-razoes-que-levam-empresarios-e-empreendedores-a-contratar-credito-no-Brasil