



Maio 2020

O Setor de Pequenas Empresas em Crescimento (Small and Growing Businesses) e a crise da COVID-19:

Evidências sobre riscos e necessidades essenciais

ANDE Issue Brief

ÍNDICE

<u>Visão geral</u>	4
<u>Principais aprendizados</u>	4
<u>Fontes de dados</u>	5
<u>Evidências sobre como a COVID-19 está impactando as SGBs</u>	6
<u>Evidências sobre como a COVID-19 está impactando o setor de apoio às SGBs</u> ...	12
<u>Estratégias para abordar necessidades urgentes das SGBs em resposta à COVID-19</u>	16
<u>Novos recursos e iniciativas de apoio</u>	19

SOBRE A ANDE

A Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) é uma rede global de organizações que impulsionam o empreendedorismo nos mercados emergentes. Os membros da ANDE fornecem importantes serviços de apoio financeiro, educacional e empresarial às Pequenas Empresas em Crescimento (Small and Growing Businesses – SGBs em inglês), com base na convicção de que as SGBs podem gerar empregos, estimular o crescimento econômico no longo prazo e produzir benefícios ambientais e sociais.

COLABORADORES

Matt Guttentag, ANDE

Abigayle Davidson, ANDE

Victoria Hume, ANDE

Mark Pedersen, Dalberg

Alekhya Sure, Dalberg

Kusi Hornberger, Dalberg

SOBRE O ESTUDO

Este estudo foi preparado como parte da [Aspen Partnership for an Inclusive Economy](#), (Parceria Aspen por uma Economia Inclusiva), uma iniciativa lançada com o generoso apoio da [Mastercard Center for Inclusive Growth](#) (Centro Mastercard para o Crescimento Inclusivo).

PARTNERSHIP FOR AN
INCLUSIVE ECONOMY



THE ASPEN INSTITUTE

VISÃO GERAL

O efeito da COVID-19 nas economias de todo o mundo não tem precedentes. Embora as evidências sobre esse impacto estejam apenas começando a emergir, o dano econômico já foi particularmente grave para as Pequenas Empresas em Crescimento (SGBs)¹ em mercados emergentes. Dada a importância das SGBs para o crescimento econômico e para a criação de empregos, o apoio a esses negócios deve ser uma parte central da recuperação global.

Este estudo resume as evidências iniciais que surgiram durante a primeira fase da crise, em março e abril de 2020, em relação ao impacto da COVID-19 nas SGBs e no setor de apoio às SGBs nos mercados emergentes. Ele resume os riscos, impactos e necessidades atuais para que as organizações e indivíduos que apoiam as SGBs possam entender melhor o que está acontecendo localmente e, mais importante, tomar medidas para projetar e implementar intervenções mais eficazes.

As descobertas mostram que uma grande proporção de SGBs está em risco de fechar e que o fornecimento de apoio eficaz deve incluir três tipos de ação:

- 1** Financiamento flexível diretamente às SGBs para ajudá-las a enfrentar a crise;
- 2** Apoio não financeiro às SGBs para ajudá-las a se adaptar ao mundo pós-COVID-19; e
- 3** Suporte financeiro direto a Organizações de Desenvolvimento de Capacidades (ODC - Capacity Development Organizations, em inglês), e particularmente ODCs com sede em mercados emergentes, que estão enfrentando crises de liquidez enquanto tentam fornecer o apoio não financeiro crítico de que as SGBs precisam hoje.

PRINCIPAIS APRENDIZADOS

- **Existe um risco significativo de fechamento generalizado das SGBs nos mercados emergentes.** Quase 42% das SGBs correm o risco de fechar nos próximos seis meses, um número amplamente consistente entre as regiões. Muitas SGBs já fecharam permanentemente em função da COVID-19.
- **As SGBs precisam urgentemente de financiamento flexível** devido a baixos saldos em caixa e queda de receita. Muitas SGBs já reduziram o tamanho e/ou fecharam temporariamente seus negócios para evitar o fechamento permanente do negócio.
- **As SGBs precisam de assistência técnica**, principalmente para acessar fundos emergenciais e dinamizar seus modelos de negócios, para que possam se adaptar ao mundo pós-COVID-19.
- **As Organizações de Desenvolvimento de Capacidades (Capacity Development Organizations), e particularmente ODCs baseadas em mercados emergentes, também estão enfrentando graves crises de liquidez** e precisam de apoio financeiro para sobreviver e introduzir a nova programação relacionada à COVID-19 para SGBs.

¹ A ANDE cunhou o termo “Small and Growing Business” (SGB), ou Pequenas Empresas em Crescimento para descrever o setor de pequenas empresas em mercados emergentes. SGBs em geral buscam capital entre US \$20,000 e US \$2 milhões e empregam entre 5 e 250 funcionários. Veja a definição completa em <https://www.andeglobal.org/page/aboutandesgbs>.

FONTES DE DADOS

Pesquisa ANDE COVID-19 sobre as necessidades dos membros:

A ANDE coletou dados e feedback dos seus membros sobre o impacto da COVID-19 em suas organizações e nas SGBs que eles apoiam por meio de uma pesquisa aberta entre 30 de março e 6 de abril de 2020. A ANDE recebeu respostas de 190 indivíduos representando 133 organizações membros. Todas as organizações respondentes apoiam SGBs em mercados emergentes, e 44% dessas organizações estão sediadas em mercados emergentes. Os entrevistados incluem principalmente organizações de desenvolvimento de capacidades (53%) e investidores (21%), o que é consistente com a associação geral da ANDE, seguido por um número menor de provedores de serviços de pesquisa e consultoria, corporações, fundações e instituições acadêmicas.

Pesquisa ANDE COVID-19 sobre financiamento emergencial às SGBs:

A ANDE aplicou uma pesquisa suplementar de 14 a 20 de abril de 2020 para atingir especificamente organizações de doadores que apoiam o setor de SGB. Trinta organizações doadoras forneceram feedback sobre as ações que já haviam implementado ou planejavam implementar e indicaram seu nível de interesse em possíveis novos mecanismos de financiamento. Essas organizações estão sediadas em 15 países e a maioria fornece mais de US\$ 20 milhões anualmente para apoiar o setor de SGB.

Pesquisa com empreendedores da Global Accelerator Learning Initiative (GALI):

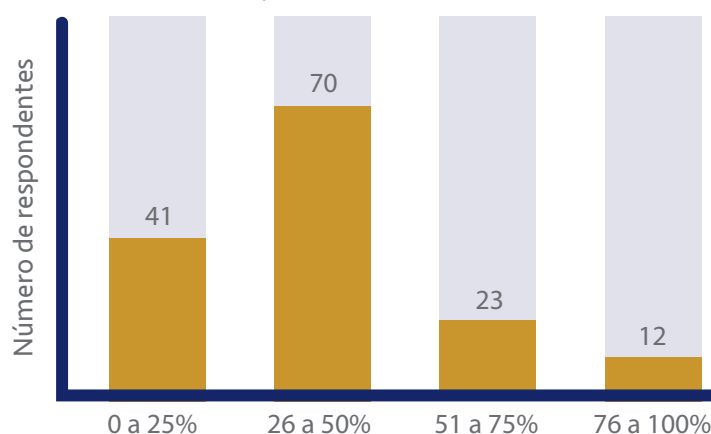
Entre 13 de abril e 27 de abril de 2020, a GALI (uma parceria entre a ANDE e a Emory University) aplicou uma pesquisa sobre os efeitos da pandemia em seu banco de dados global de empreendimentos em estágio inicial que se inscreveram em processos de aceleração de negócios. Empresários que representam 488 empreendimentos de todo o mundo responderam, embora as análises neste estudo enfoquem organizações baseadas em mercados emergentes, incluindo a África Subsaariana (39%), América Latina e Caribe (25%) e Ásia (8%). Esses empreendimentos geralmente funcionam nos setores de Agricultura (24%), Educação (11%) e Saúde (11%).

EVIDÊNCIAS SOBRE COMO A COVID-19 ESTÁ IMPACTANDO AS SGBS

A COVID-19 está impactando massivamente a viabilidade das SGBs nos mercados emergentes.

A COVID-19 é uma ameaça existencial para um número enorme de SGBs em todo o mundo. Os membros da ANDE estimam que 42% das SGBs que eles apoiam globalmente correm o risco de fechar nos próximos seis meses (Figura 1) - um número que está alinhado com pesquisas de outras organizações.² Essas estimativas de risco também são notavelmente consistentes entre as regiões até agora. Os membros da ANDE, por exemplo, estimam a maior taxa de fechamento na região andina em 50% e a mais baixa na África Oriental em 40%.

Figura 1: Membros da ANDE estimam qual porcentagem das SGBs que apoiam, enfrentarão significativo risco de fechar nos próximos 1-6 meses



Fonte: Pesquisa ANDE COVID-19 sobre as necessidades dos membros (N = 142)

Mais alarmante, no entanto, é o fato de muitas SGBs já terem fechado devido à COVID-19. Com base em uma pesquisa recente da GALI sobre empreendimentos em estágio inicial que aplicaram para processos de aceleração, quase 6% fecharam permanentemente.³ As conclusões da pesquisa ACIDI / VOCA patrocinada pela USAID com 1.178 empresas em Honduras mostram um quadro ainda mais sombrio: 15% das empresas fecharam permanentemente, 28% esperam fechar dentro de um mês, a menos que a situação mude, e 40% esperam encerrar em três meses, a menos que a situação mude.⁴

O fechamento maciço das SGBs decorre do impacto da crise nos fornecedores das SGBs e de seus clientes. Por exemplo, o conjunto de dados GALI mostra que 62% das SGBs são incapazes de entregar pedidos ou contratos existentes devido a desafios logísticos e mais de 40% ajustaram ou perderam um pagamento de financiamento necessário devido à crise (Figura 2).

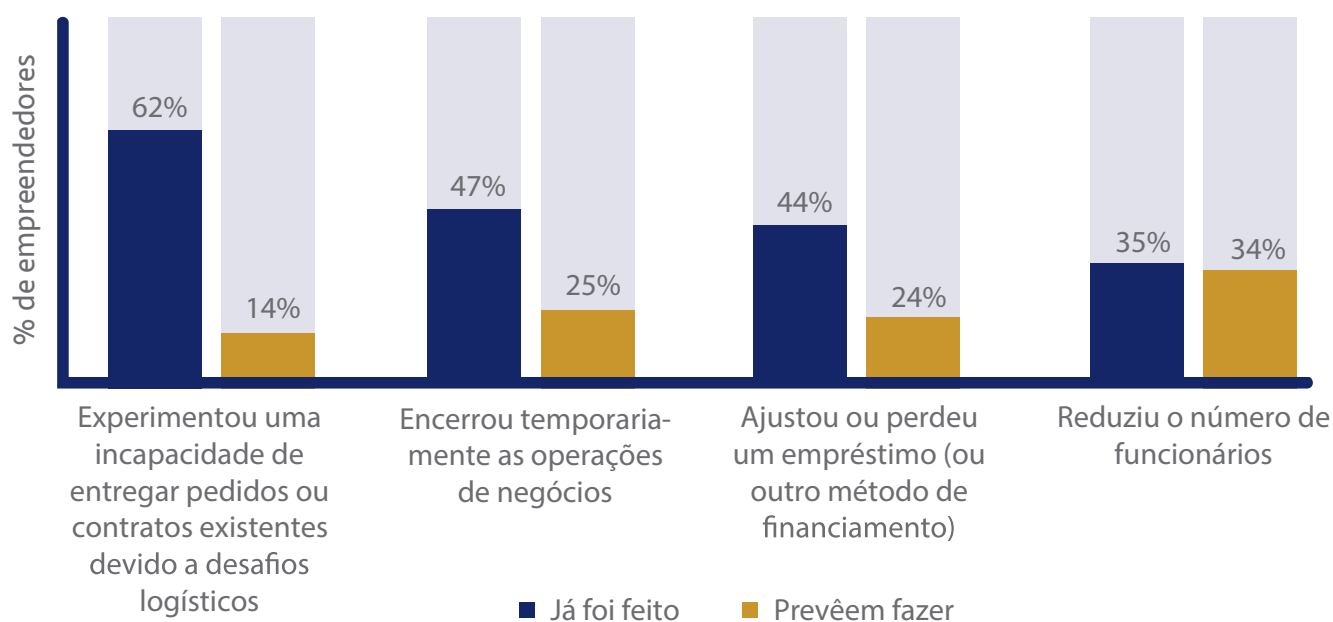
As SGBs dos mercados emergentes estão adotando um conjunto de ações sem precedentes para evitar fechamentos permanentes, redução acentuada do tamanho e/ou suspensão temporária das operações. Segundo os dados da GALI, mais de um terço reduziu o número de funcionários e 47% encerraram temporariamente as operações da empresa para economizar dinheiro e/ou manter os funcionários. Outros estão cortando salários e/ou horas dos funcionários.

²Morelix, A. (2020). [The Impact of COVID-19 on Global Startup Ecosystems: Global Startup Survey. Second Installment.](#) Startup Genome.

³GALI survey respondents represent earlier-stage businesses (roughly half are less than 5 years old), a significant part of the SGB segment given their focus on growth.

⁴USAID. (2020). [Business Resilience Analysis COVID-19](#)

Figura 2: Ações realizadas ou previstas por SGBs de mercados emergentes por causa da COVID-19



Fonte: Pesquisa com os empreendedores da GALI (N=357)

Infelizmente, esses esforços podem não ser suficientes para muitas SGBs. É relevante mencionar que 47% das SGBs na pesquisa GALI já sofreram mais de 50% de perda de receita.

O risco para as SGB nos mercados emergentes é generalizado, mas há variações por setor e por gênero.

O impacto da COVID-19 nas SGBs é alto em todos os lugares, mas certos setores parecem ter sido mais afetados até o momento. As evidências ainda são precárias, mas a pesquisa ACDI/VOCA mostra que as empresas dos setores de serviços de alimentação, artes, eventos, turismo e recreação e manufatura fecharão em menos de um mês, em comparação com três a seis meses para empresas de finanças e seguros.⁵

A crise criou oportunidades para algumas SGBs, mas elas são minoria. Segundo os dados da GALI, 12% das SGBs no setor de serviços financeiros, 11% no setor de educação e 10% no setor de saúde aumentaram suas projeções de receita para 2020 desde o início da crise.

Também estão começando a surgir dados sobre como a COVID-19 está impactando diferentemente as SGBs lideradas por homens e mulheres. Por exemplo, dentro do conjunto de dados da GALI, há uma diferença estatisticamente significativa na porcentagem de SGBs lideradas por homens versus mulheres que foram encerradas temporariamente (39% vs. 46%). Entrevistas e evidências de vários atores de SGBs sugerem que essa divisão se tornará mais acentuada à medida em que setores que tendem a ter mais trabalhadoras, como artesanato e têxteis, serão mais impactados.⁶ O Laboratório de Inovação de Gênero do Banco Mundial alertou recentemente sobre o potencial da COVID-19 de impactar gravemente as mulheres empreendedoras na África: as mulheres representam 58% da força de trabalho independente do continente, mas são “particularmente vulneráveis a choques por serem desproporcionalmente informais e operarem em setores menos rentáveis”.⁷

⁵USAID. (2020). [Business Resilience Analysis COVID-19](#)

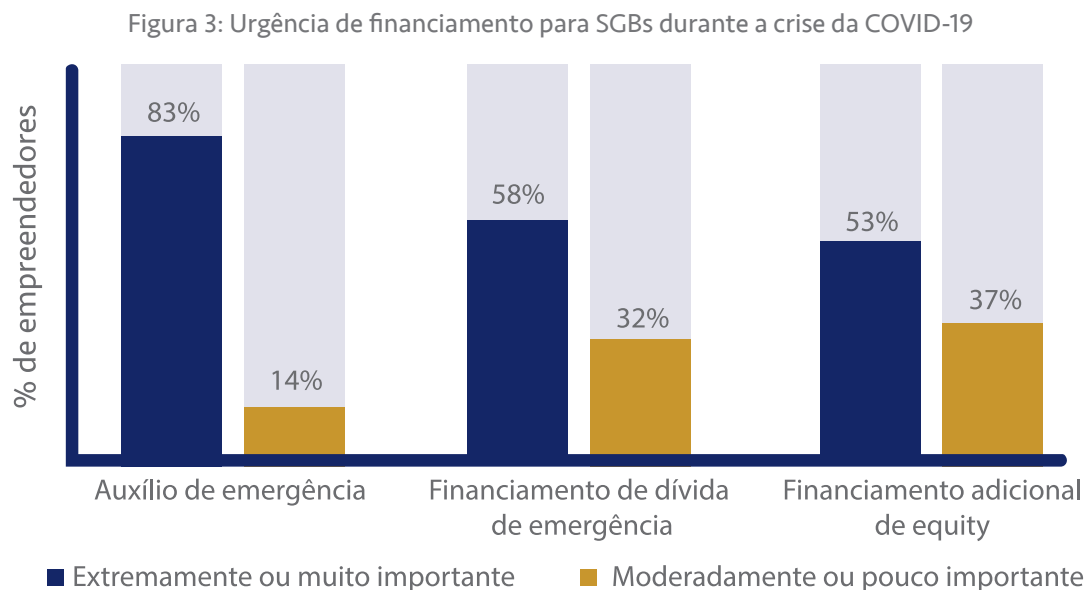
⁶UN Women. (2020). [The First 100 Days of COVID-19 in Asia and the Pacific: A Gender Lens](#).

⁷Gender Innovation Lab. (2020). [Supporting Women Throughout the Coronavirus \(COVID-19\) Emergency Response and Economic Recovery](#). World Bank.

SGBs precisam urgentemente de liquidez, mas o investimento em geral está mais devagar.

As SGBs precisam urgentemente de financiamento adicional. Uma pesquisa da BFA Global com 1.561 empresas em sete países (Quênia, Nigéria, África do Sul, México, Índia, Reino Unido e EUA) constatou que a maioria das pequenas e médias empresas (PMEs) possui apenas 4-6 semanas de reservas de caixa, variando entre uma baixa de 4,2 semanas no México para uma alta de 6,5 nos Estados Unidos.⁸ Outro estudo recente da Startup Genome descobriu que apenas 60% das startups baseadas em mercados emergentes têm mais de três meses de caixa no banco.⁹

Não é de surpreender que mais de oito em cada dez SGBs relatem que precisam de subsídios de emergência, provavelmente devido à incerteza significativa sobre sua capacidade de prever fluxos de caixa futuros (Figura 3). Mas mais da metade dos entrevistados relata que o novo financiamento por equity e dívidas também é extremamente urgente.



Fonte: Pesquisa com empreendedores da GALI (N=357)

A necessidade de dinheiro parece particularmente aguda nos mercados emergentes, provavelmente devido ao acesso desigual ao apoio do governo. De acordo com dados da GALI, 68% das SGBs nos Estados Unidos já solicitaram financiamento do governo ou outros incentivos financeiros, em comparação com apenas 18% nos mercados emergentes - embora 47% ainda o desejem, destacando uma oportunidade importante para os provedores de financiamento de SGB terem um impacto. Pesquisas do African Management Institute (AMI) sugerem que muitas dessas SGBs em mercados emergentes têm necessidades de capital relativamente modestas: mais da metade das SGBs em sua pesquisa sobre a COVID-19 precisa de um empréstimo de menos de cinquenta mil dólares para sobreviver à crise.¹⁰

⁸BFA Global. [COVID-19 and Your Finances Seven Country Survey](#).

⁹Morelix, A. (2020). [The Impact of COVID-19 on Global Startup Ecosystems: Global Startup Survey. Second Installment](#). Startup Genome.

¹⁰Harrison, R. ["5 Things SMEs Need Right Now"](#) The African Management Institute.

Essa urgência de capital ocorre em um momento em que o investimento nas SGBs nos mercados emergentes em geral está diminuindo como resultado da crise. Enquanto a comunidade de investimentos de impacto está se mobilizando em torno da crise, grande parte desse movimento está focada nos mercados desenvolvidos. Em um banco de dados de financiamento de ajuda de mais de 600 fontes de investimento e financiadores identificadas pelo Centro para o Avanço do Empreendedorismo Social (CASE) da Universidade de Duke, por exemplo, apenas 22 têm como alvo a África, 28 são alvo da Ásia e cinco são da América Central ou do Sul.¹¹ Os investidores em estágio inicial nos mercados emergentes também estão prevendo uma desaceleração significativa na atividade de financiamento, o que pode significar que os empreendedores terão que esperar mais e terão menos oportunidades de acessar capital. Na África, 65% dos membros da Associação Africana de Capital de Risco prevêem a necessidade de pelo menos mais seis meses para implantar seu capital devido à COVID-19, com 16% prevendo um atraso de um ano ou mais.¹² Quase um terço (29%) já encerrou um negócio ou viu uma empresa de portfólio encerrar um negócio.¹³ A aceleradora AfricaArena projeta que o financiamento para startups africanas em 2020 pode ser US\$ 800 milhões menor que em 2019, uma redução de 40%.¹⁴

Essas descobertas para os mercados emergentes refletem a perspectiva dos investidores privados em estágio inicial nos Estados Unidos. Dos 139 investidores de capital de risco pesquisados pela 500 Startups, apenas cerca de um quarto (26%) prevê manter as mesmas alocações de investimento planejadas, com 30% esperando reduzir suas alocações em mais de 25%.¹⁵ Apenas 20% dos investidores prevêem que a comunidade de investidores iniciantes e de startups seja afetada pela COVID-19 por menos de um ano; os outros 80% dos investidores acreditam que os efeitos sejam sentidos por um a dois anos, indicando que os investidores estão preocupados com as repercussões a longo prazo.¹⁶

¹¹Duke CASE i3's CovidCap database, available at <https://www.covidcap.com/>, is a crowdsourced funding database. At the time of writing this brief, contributions had been made primarily from individuals based in developed markets. These numbers reflect the state of the database as of April 28, 2020.

¹²AVCA. (2020). [AVCA COVID-19 GP Survey](#).

¹³AVCA. (2020). [AVCA COVID-19 GP Survey](#).

¹⁴AfricaArena (2020). [The State of Tech Innovation in Africa 2020](#).

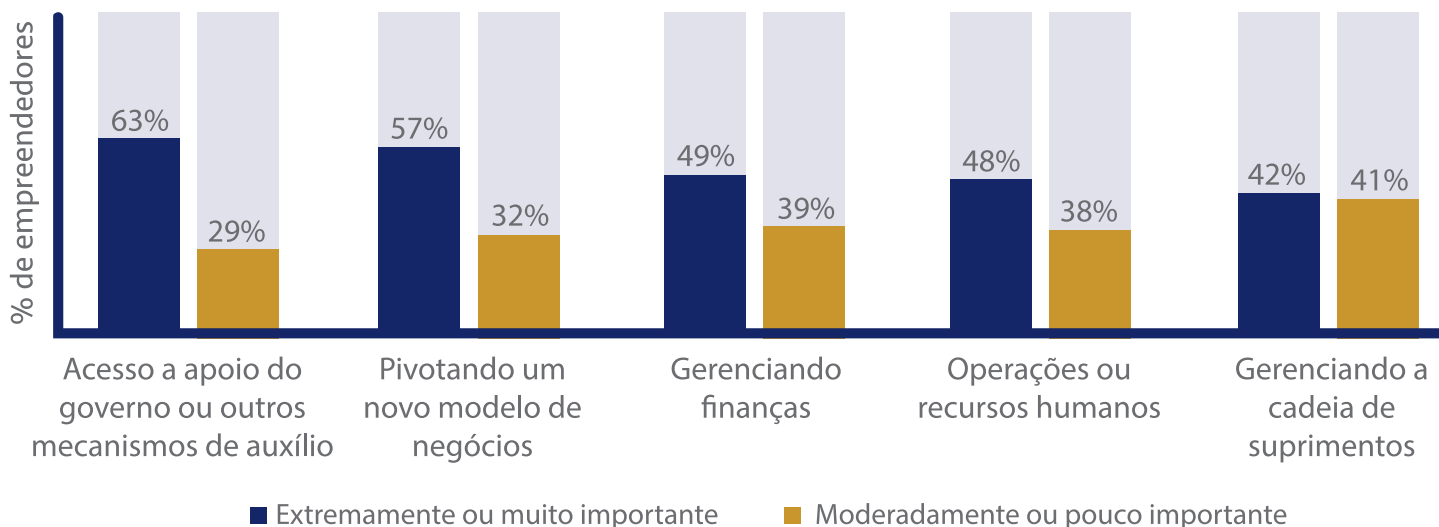
¹⁵500 Startups. (2020). [The Impact of COVID-19 on the Early-Stage Investment Climate](#).

¹⁶500 Startups. (2020). [The Impact of COVID-19 on the Early-Stage Investment Climate](#).

SGBs precisam de apoio não financeiro, particularmente para assegurar financiamento e pivotar seus modelos de negócio.

Há evidências que as SGBs precisam de mais do que apoio financeiro; elas também precisam de assistência técnica para uma série de desafios relacionados à COVID-19. Na pesquisa da GALI, mais da metade das SGBs classificou a assistência técnica no acesso aos fundos de auxílio e na dinâmica de seu modelo de negócios como “extremamente” ou “muito” importante (Figura 4).

Figura 4: Tipos de assistência técnica que os empreendedores acham importante para lidar com o contexto de COVID-19



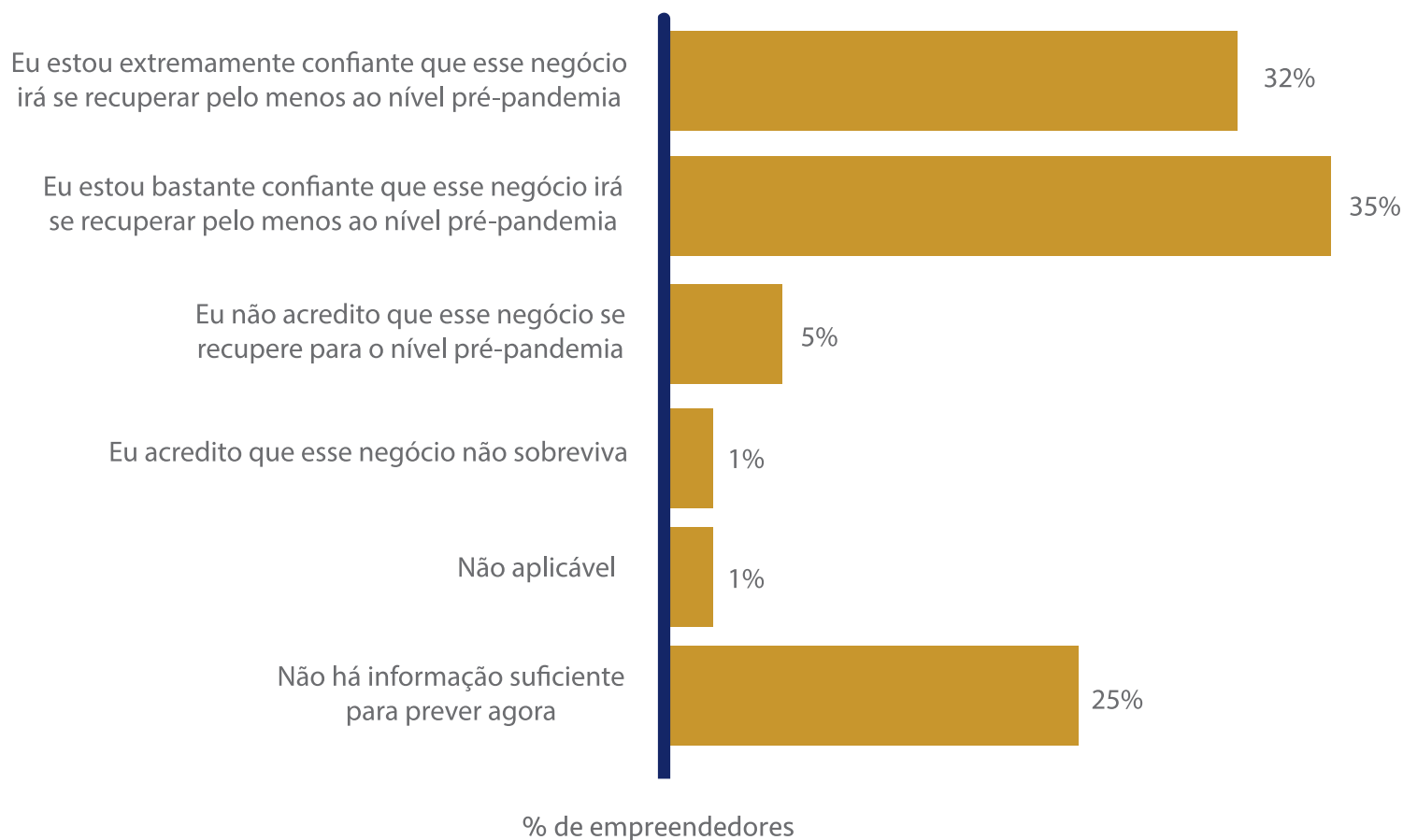
Fonte: Pesquisa com empreendedores da GALI (N=357)

Os resultados de crises anteriores demonstram que a assistência técnica direta pode ajudar as SGBs a se tornarem mais resilientes e se adaptarem às condições radicalmente novas do mercado. Por exemplo, a câmara de negócios da Nicarágua estimou que 40-50% das pequenas empresas falharam durante o conflito social do país em 2018 e 2019, mas que 87% dos participantes do programa Impulsa Tu Empresa - um programa da TechnoServe e da Fundação Argidius que fornecia planejamento de negócios, orientação, treinamento em gênero e treinamento em acesso ao capital - foram capazes de permanecer nos negócios.¹⁷ Em um outro estudo acadêmico sobre o programa, os participantes estimam que teriam experimentado um declínio adicional de 26% na receita, se não fosse o programa.

Apesar dos desafios, as SGBs em geral permanecem otimistas.

Empreendedores são otimistas por natureza e, apesar das péssimas condições e previsões para o setor como um todo, a maioria dos empreendedores pensa que seu próprio empreendimento ainda terá sucesso (Figura 5).

Figura 5: Confiança sobre recuperação depois da COVID-19



Fonte: Pesquisa com empreendedores da GALI (N=357)

Esse otimismo também se reflete nos dados iniciais da pesquisa da BFA Global, que descobriu que a maioria dos empreendedores esperava que seus próprios negócios se recuperassem.¹⁸ Embora esse otimismo possa estar em desacordo com previsões mais amplas de taxas de sucesso entre as SGBs como um todo, essa atitude positiva fornece um terreno fértil para que os provedores de apoio de SGBs trabalhem com empreendedores para ajustar seus modelos de negócios.

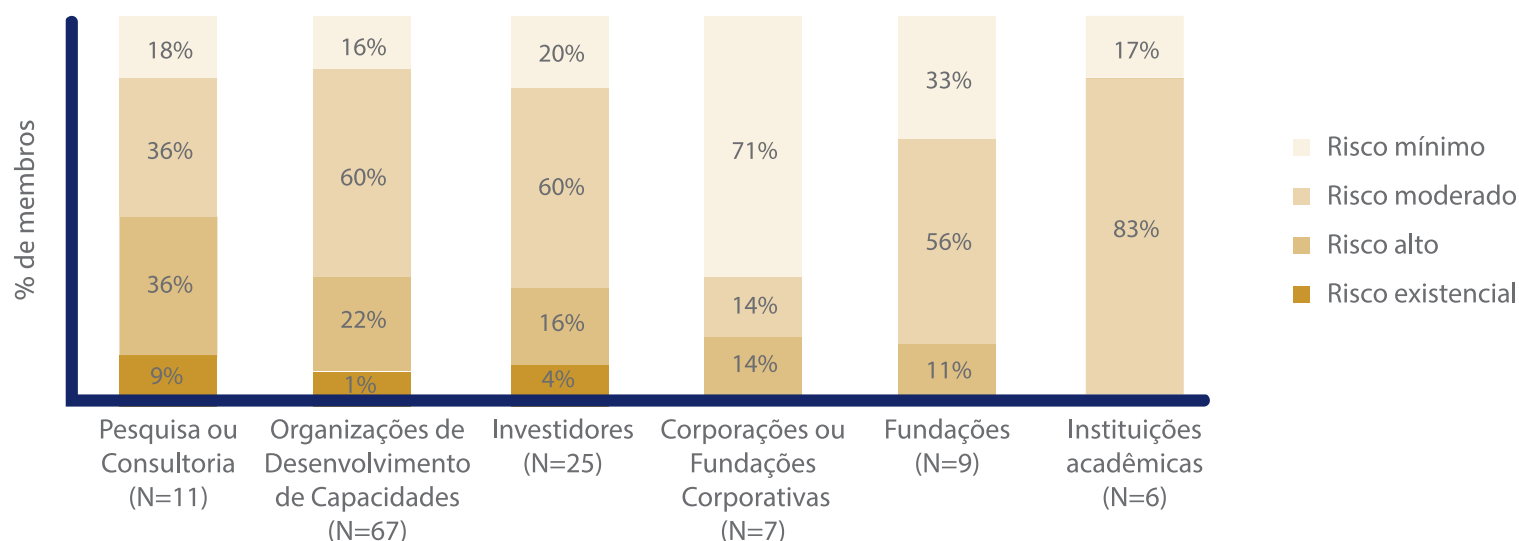
¹⁸BFA Global. [COVID-19 and Your Finances Seven Country Survey](#).

EVIDÊNCIAS SOBRE COMO A COVID-19 ESTÁ AFETANDO O SETOR DE APOIO ÀS SGBs

A COVID-19 está causando um impacto adverso significativo nas organizações que dão suporte às SGBs em mercados emergentes.

A COVID-19 está provando ser um risco existencial não apenas para as SGBs, mas também para o ecossistema mais amplo que as apoia nos mercados emergentes. Esse ecossistema inclui Organizações de Desenvolvimento de Capacidades (ODCs), investidores de impacto, pesquisadores de SGBs, prestadores de serviços de consultoria, fundações corporativas, instituições acadêmicas, associações do setor empresarial e outros. De acordo com os dados da pesquisa COVID-19, dos membros da ANDE, o maior impacto até o momento parece ser sobre os provedores de serviços de pesquisa e consultoria e as ODCs, enquanto um risco moderado prevalece em diferentes tipos de organização (Figura 6).

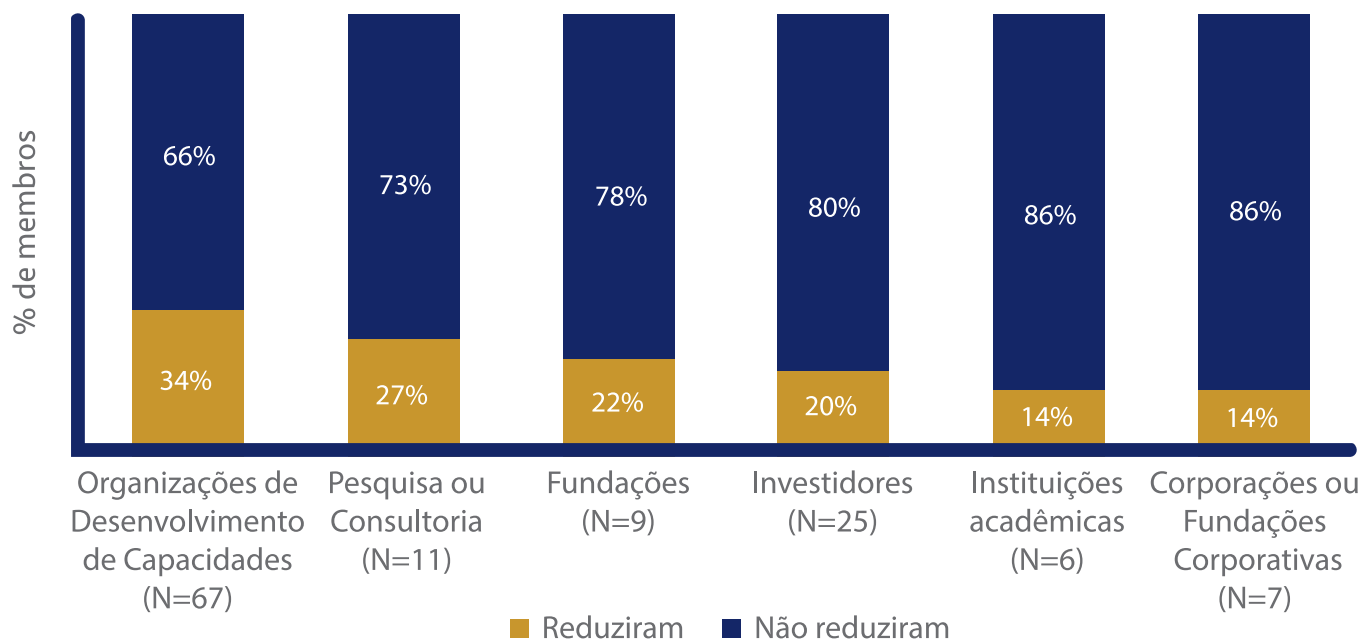
Figura 6: Porcentagem estimada dos membros da ANDE com risco de encerrar as operações por tipo de organização



Fonte: Pesquisa ANDE COVID-19 sobre as necessidades dos membros

Em resposta a esses riscos, 73% dos membros da ANDE baseados em mercados desenvolvidos e emergentes estão reavaliando a situação financeira de sua organização. Muitos membros da ANDE já tiveram que demitir funcionários, principalmente as ODCs (Figura 7).

Figura 7: Porcentagem de membros que reduziram em resposta ao COVID-19

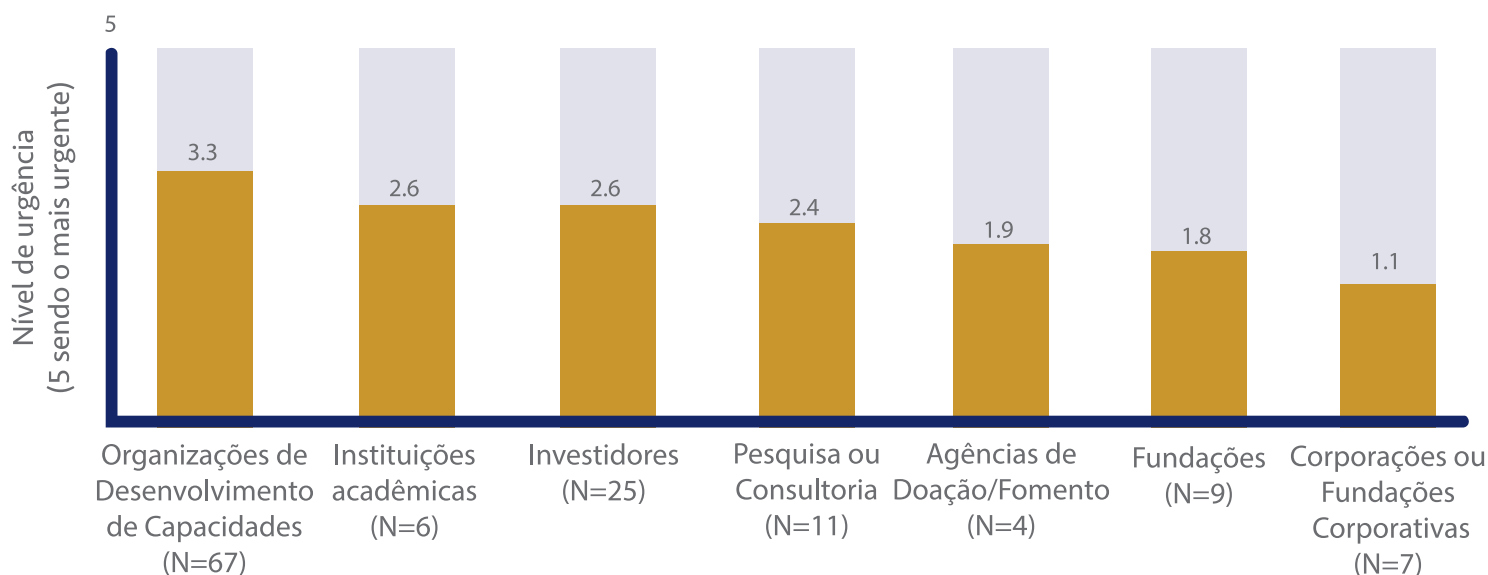


Fonte: Pesquisa ANDE COVID-19 sobre as necessidades dos membros

ODCs baseadas em mercados emergentes têm a maior urgência de financiamento.

As ODCs relataram a maior urgência de financiamento em comparação com outros tipos de organizações de apoio às SGBs. Em uma escala de urgência, sendo um menos urgente e cinco extremamente urgente, as ODCs foram o único tipo de membro a relatar necessidades médias de financiamento maiores que três (Figura 8). Nesse segmento, as empresas sediadas em mercados emergentes foram ainda mais afetadas, relatando uma urgência estatisticamente mais alta de financiamento do que suas contrapartes baseadas em mercados desenvolvidos.¹⁹

Figura 8: Urgência média da obtenção de financiamento para permanecer fiscalmente estável



Pesquisa ANDE COVID-19 sobre necessidades dos membros (N=190)

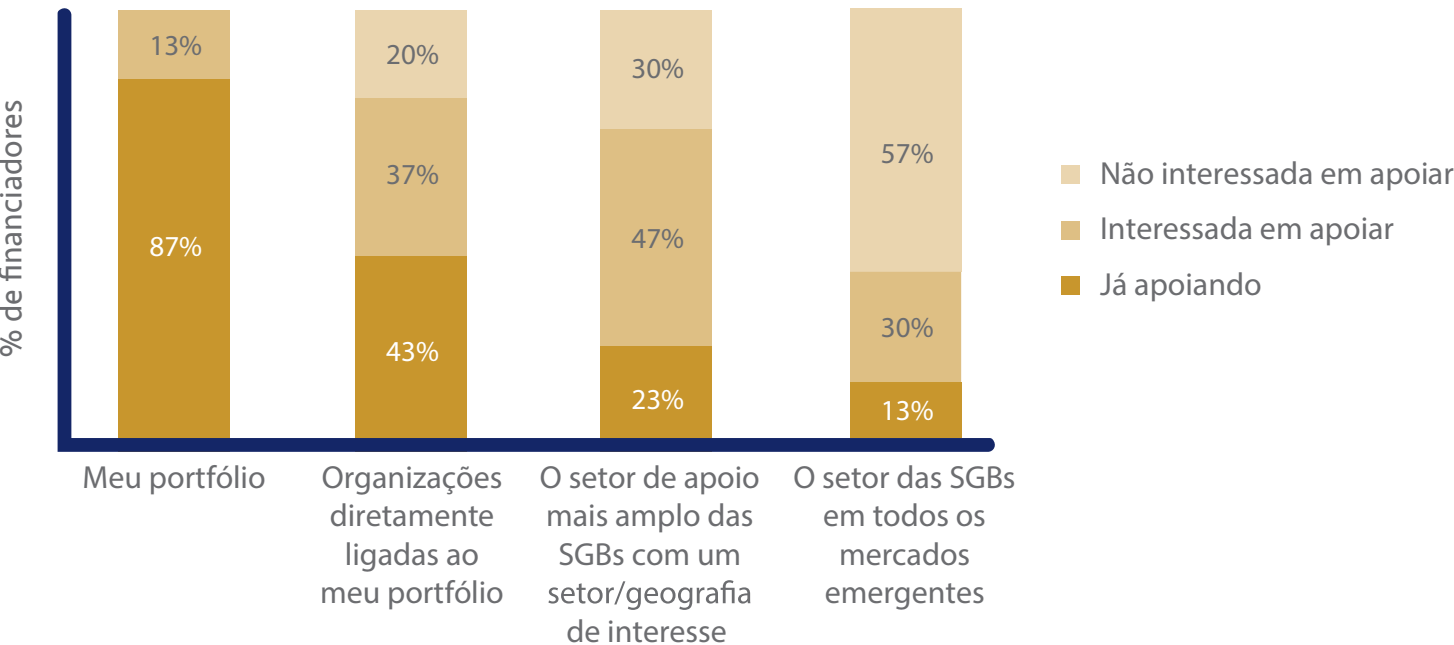
¹⁹ANDE COVID-19 Pesquisa sobre Necessidades dos Membros.

Os financiadores geralmente incentivam as ODCs a se tornarem mais autônomas financeiramente, mudando suas fontes de recursos de doações para modelos de prestação de serviço. No contexto da pandemia do COVID-19, isso ironicamente coloca muitas ODCs, especialmente aquelas baseadas em mercados emergentes, em uma situação financeira extremamente precária. Outras razões para o impacto desproporcional nas ODCs baseadas nos mercados emergentes incluem suas redes de financiadores geralmente menores e mais locais, uma dependência de contratos de curto prazo para workshops ou treinamentos específicos que não estão mais ocorrendo devido ao distanciamento social e restrições de viagens, e financiadores movendo-se mais lentamente em novas solicitações de subsídios, especialmente para projetos que normalmente exigiriam diligências presenciais.²⁰

Os financiadores estão fornecendo apoio financeiro às suas carteiras, mas não ao setor mais amplo de ODC

Em resposta às necessidades identificadas acima, os financiadores começaram a acelerar o processo para fornecer recursos às organizações que já apoiam, embora esse apoio ainda não tenha sido direcionado ao setor mais amplo das SGBs. Uma pesquisa recente de financiadores da rede ANDE mostrou que a maioria já está fornecendo suporte adicional às organizações dentro de seu portfólio atual, mas poucos deram suporte a organizações fora do seu conjunto existente de beneficiários (Figura 9). Aproximadamente metade está interessada em fornecer financiamento mais amplo para organizações de apoio às SGBs, embora a maioria focada em áreas setoriais ou geográficas específicas. Esse interesse latente por um suporte mais amplo tem implicações para as ODCs que têm um grupo menos estável de financiadores e/ou dependem muito das taxas das SGBs para sobreviver.

Figura 9: Apoio atual e previsto do financiador por grupo de stakeholder



Fonte: ANDE COVID-19 Pesquisa sobre financiamento emergencial às SGBs (N=30)

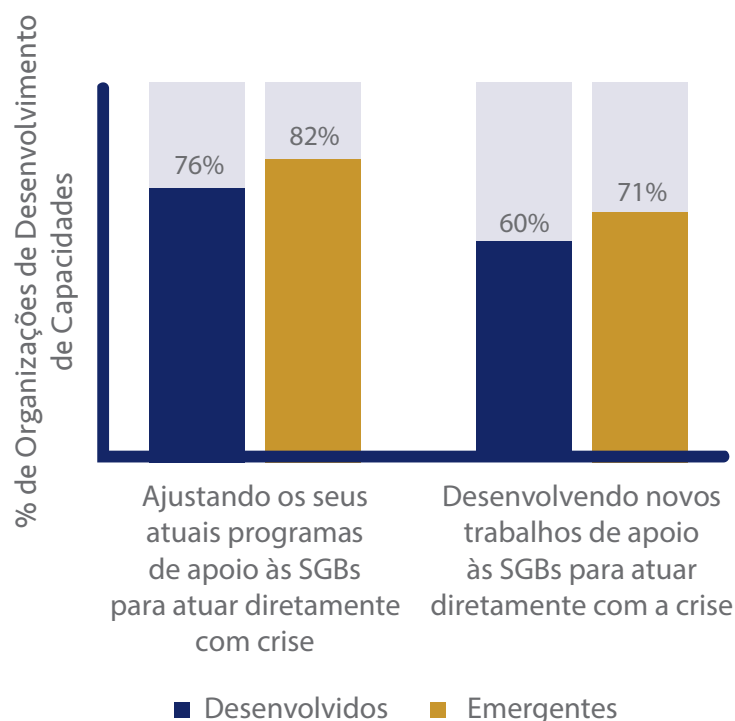
²⁰ Essas conclusões foram baseadas em entrevistas com ODCs da rede da ANDE.

As ODCs estão desenvolvendo rapidamente novos programas para apoiar as SGBs, apesar dos desafios de financiamento.

Apesar dos riscos existenciais à viabilidade de suas organizações, a maioria das ODCs ajustaram rapidamente seus programas para desenvolver novos serviços para ajudar as SGBs. Com base na “Pesquisa sobre as necessidades dos membros”, 65% das ODCs já investiram em novos programas e quase 80% modificaram suas ofertas de programas existentes para lidar diretamente com a crise (Figura 10).

Várias ODCs compartilharam as estratégias que eles usaram para adaptar seus programas nos webinars recentes da ANDE incluindo a TechnoServe, que também divulgou um guia sobre como ajustar os programas de apoio ao empreendedor em tempos de crise.²¹ Uma das respostas mais comuns foi mudar a programação para on-line. Por exemplo, o ImpactHub no México realizou uma série de eventos virtuais²² e o MicroMentor está alavancando sua plataforma de mentoria para conectar empreendedores a mentores com experiência específica em situações de crise.²³

Figura 10: Porcentagem de ODCs que executaram ações relacionadas à COVID-19



Fonte: Pesquisa ANDE COVID-19 sobre necessidade dos membros (N=100)

²¹ “The Coronavirus and Entrepreneurs in the Developing World: Learning to Support Businesses in Crisis.” Technoserve.

²² <https://mexicocity.impacthub.net/seguimos-generando-impacto/>

²³ <https://www.micromentor.org/coronavirus-and-small-business/>

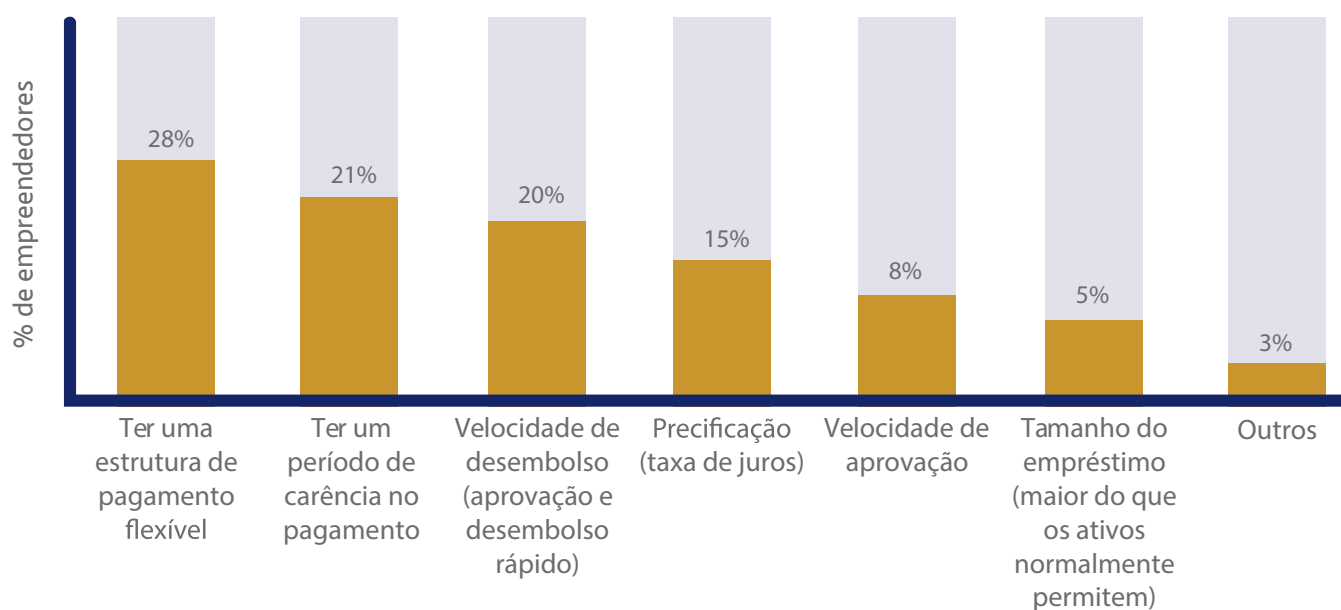
ESTRATÉGIAS PARA ATENDER ÀS NECESSIDADES URGENTES DAS SGB EM RESPOSTA À COVID-19

1. Fornecer financiamento direto e flexível para ajudar as SGBs a sobreviver.

As SGBs precisam urgentemente de fundos. Elas precisam particularmente de um financiamento flexível que possa ser desembolsado rapidamente, e muitos financiadores já reconheceram essa necessidade. Quarenta grandes fundações americanas e internacionais, por exemplo, se comprometeram a um financiamento mais flexível²⁴ para ajudar os parceiros donatários a atender às necessidades emergenciais provocadas pela crise da COVID-19, uma abordagem endossada em um artigo recente na Inside Philanthropy.²⁵

A necessidade mais urgente identificada pelas SGBs é conceder financiamento, presumivelmente devido à significativa incerteza comercial que eles enfrentam no futuro. Da mesma forma, para as novas emissões de dívida, as SGBs valorizam muito mais o pagamento flexível, os períodos de carência e um rápido desembolso (Figura 11). As respostas à pesquisa GALI também sugerem que muitas SGBs preferem não assumir novas dívidas devido à incerteza nos negócios, mas, se necessário, concordariam em receber dívidas perdoáveis. Diferentemente dos Estados Unidos, onde o Paycheck Protection Program está fornecendo empréstimos totalmente perdoáveis para muitas pequenas empresas, a maioria dos mercados emergentes não possui amplos programas de assistência com termos tão vantajosos, deixando um grande buraco que os doadores internacionais têm a oportunidade de preencher.

Figura 11: Características mais importantes do financiamento por dívida durante o COVID-19



Fonte: Pesquisa de Empreendedores GALI (N=357)

²⁴<https://www.fordfoundation.org/the-latest/news/top-foundations-pledge-flexible-funding-to-grantees-in-wake-of-covid-19-crisis/>

²⁵<https://www.insidephilanthropy.com/home/2020/3/16/philanthropy-has-a-duty-to-respond-quickly-to-the-covid-19-outbreak-and-heres-how-we-can-do-it>

Felizmente, muitas instituições de desenvolvimento estão disponibilizando novos fundos para as SGBs. Exemplos notáveis de novos veículos de financiamento para SGBs/PMEs em resposta à crise da COVID-19 incluem:

- O [International Finance Corporation \(IFC\)](#) comprometeu US \$2 bilhões por meio de seu Programa Global de Financiamento ao Comércio para cobrir riscos de pagamento para instituições financeiras; este programa apoiará as PMEs envolvidas em cadeias de suprimentos globais, fornecendo financiamento comercial para empresas que importam e exportam mercadorias. O Programa Working Capital Solutions estende o financiamento a bancos de mercados emergentes para que eles possam estender o crédito para suprir as necessidades de folha de pagamento e aluguel das empresas.²⁶
- O [Banco Interamericano de Desenvolvimento \(IADB\)](#) está disponibilizando US\$ 12 bilhões em financiamento para os países membros, do qual parte se concentra em ajudar as PMEs por meio de subsídios de liquidez a curto prazo, uma rede de segurança para populações vulneráveis e apoio em nível nacional de resposta a crises.²⁷
- A [responsAbility](#) está estabelecendo um mecanismo de liquidez de emergência para apoiar as MPME através de equity; as empresas selecionadas precisarão demonstrar viabilidade e confiabilidade pré-COVID.
- A [Open Road Alliance](#) está levantando US\$ 40 milhões para o Impact Fund, que fornecerá empréstimos-ponte de curto prazo para organizações de impacto social na África, Estados Unidos, América Latina e Sul da Ásia.²⁸
- A [Vital Capital](#) dedicou US\$ 10 milhões para uma nova linha de dívida que concede empréstimos para ajudar empresas promissoras na África Subsaariana a superar a pandemia de coronavírus.²⁹
- A [EqualLife Capital](#) está levantando um fundo de resposta COVID-19 de US \$20 milhões para startups africanas.

2. Fornecer suporte não-financeiro para ajudar as SGBs a se adaptarem ao mundo pós-COVID-19.

As SGBs precisam de assistência técnica para criar resiliência e se adaptar aos novos desafios (e oportunidades) do mercado no curto e médio prazo. ODCs, como o African Management Institute (AMI), fornece um exemplo de como esse tipo de suporte para as SGBs pode ser no curto prazo. A AMI lançou um conjunto de programas através da COVID-19 Business Survival Bootcamp, variando as sessões entre previsão de fluxo de caixa a meditação, para promover o bem-estar mental e, em breve, ferramentas para liderar uma crise. A TechnoServe também mostrou sua adaptabilidade por meio da estrutura “Redefinir, adaptar, engajar” para navegar em crises e treinamentos de habilidades digitais para fornecer treinamento para o envolvimento remoto.

Uma assistência técnica mais focada para ajudar as SGBs a acessar o apoio do governo ou de outros fundos de auxílio também pode ter um alto impacto, especialmente devido ao crescente número de novos fundos de apoio. As ODCs estão em uma posição única para ajudar as SGBs a navegar no cenário de assistência; um relatório recente da Brookings Institution destacou como os provedores locais de apoio às SGBs podem ser facilitadores críticos de mecanismos de assistência maiores, já que eles já têm relacionamentos e confiança entre as empresas que podem se beneficiar dos fundos de assistência.

²⁶ Harrison, R. (2020). [5 things SMEs need right now](#). African Management Institute.

²⁷ Technoserve. (2020). [The Coronavirus and Entrepreneurs in the Developing World: Learning to Support Businesses in Crisis](#).

²⁸ Technoserve. (2020). [Supporting Entrepreneurs with Digital Tools: How to Make Remote Learning Impactful](#).

²⁹ Parilla, J., Liu, S., & Whitehead, B. (2020). [“How local leaders can stave off a small business collapse from COVID-19.”](#) Brookings Institution.

Fornecendo suporte financeiro direto a ODCs com sede em mercados emergentes para proteger as principais habilidades e desenvolver novos programas.

As ODCs em mercados emergentes têm dois conjuntos de necessidades financeiras: financiamento de curto prazo para manter a solvência e a folha de pagamento e financiamento de médio prazo para desenvolver e dimensionar os programas COVID-19 para as SGBs.

Primeiro, são necessários novos fundos para manter a solvência, a fim de evitar a perda de empregos, para que a equipe da ODC possa continuar apoiando as SGBs e mantendo o conhecimento e as habilidades críticas da organização. O apoio financeiro deve ter tamanho suficiente e ser aprovado e desembolsado com rapidez para diminuir as demissões. O monitoramento de impacto também deve ser um “toque leve” - por exemplo, rastreando métricas que as organizações já estão gerando - para ajudar a garantir desembolso rápido e a capacidade da ODC de se concentrar nos seus programas. Os financiadores que já concederam doações restritas às ODCs devem considerar a possibilidade de realizar essas doações sem restrições, para que cada organização possa determinar a melhor forma de manter a liquidez e sobreviver à crise.

Segundo, as ODCs também precisam de financiamento para adaptar seus programas. No curto prazo, isso pode significar uma nova programação para se ajustar ao distanciamento social e ajudar as SGBs a diversificar as fontes de financiamento, fornecer apoio emocional à equipe, gerenciar dinheiro e acessar o financiamento relacionado à COVID-19. A médio prazo, as SGBs precisam de suporte para se ajustar a novas cadeias de suprimentos, coletar e entender informações sobre o mercado em mudança, ajustar produtos ou serviços para novos segmentos de clientes e redirecionar os ativos existentes para aproveitar novas oportunidades. Vale a pena notar que os ODCs já estão investindo proativamente nesses tipos de programas, mas sem apoio financeiro, e a falta de recursos colocará esses novos programas em risco.

Embora exista uma grande variedade de mecanismos de financiamento que se concentram diretamente no financiamento de SGBs, ainda existem poucos (se houver) exemplos de novos veículos de financiamento direcionados às ODCs. Isso coloca os ecossistemas de suporte às SGB em mercados emergentes em um risco extremamente alto de colapso, e limita as opções para as SGBs receberem suporte crítico durante e após a crise. Os financiadores dispostos a apoiar o ecossistema geral de apoio à SGB devem idealmente agrupar seus fundos de doações em uma plataforma centralizada para evitar um processo de inscrição fragmentado para ODCs, com janelas separadas para financiamento de alívio imediato e financiamento para adaptação de programas a longo prazo.

Um relatório recente do Joint Research Centre of the European Commission destacou a importância das ODCs e de outros construtores de ecossistemas para ajudar as SGBs durante a crise: “Os empreendedores acessam recursos, informações e conhecimentos para desenvolver suas capacidades por meio de interações sociais com provedores de recursos em seu ecossistema. São essas relações que facilitam o empreendedorismo... Os governos precisam garantir que os ecossistemas empreendedores permaneçam intactos”.³⁰ O setor das SGB em mercados emergentes em todo o mundo passou anos construindo ecossistemas de apoio para ajudar os empreendedores a prosperar. Atualmente, esses ecossistemas correm um risco extremo devido à crise da COVID-19 e é imperativo que financiadores, governos e outros apoiadores do ecossistema respondam com força e eficácia para proteger o progresso que foi feito.

³⁰ Mason, C. (2020). [“The Coronavirus Economic Crisis: Its Impact on Venture Capital and High Growth Enterprises.”](#) The Joint Research Centre of the European Commission.

NOVOS RECURSOS E INICIATIVAS DE APOIO ÀS SGBS

A ANDE continuará fornecendo uma plataforma para as organizações de apoio às SGBs coletarem e compartilharem informações sobre como elas estão se adaptando à crise do COVID-19. Nossa lista de recursos para o setor é atualizada regularmente e está disponível [online](#).

Outras fontes de informação e iniciativas notáveis para o setor de SGB incluem:

- [Call to Action: Philanthropy's Commitment During COVID-19](#) via Council on Foundations
- [Covidcap.com online searchable database for entrepreneurs worldwide](#) via CASE, Duke e o Fórum Econômico Mundial
- [COVID-19 Coalition](#) entre investidores e empreendedores via Village Capital
- [COVID-19 Crisis: Global Knowledge Base for Startup Ecosystem Actors](#) via Startup Genome
- [COVID-19 Funding Dashboard](#) via Devex
- [COVID Action Platform](#) via Fórum Econômico Mundial
- [COVID Response Alliance for Social Entrepreneurs](#), que inclui 40+ organizações líderes globais líderes para coordenar as ações
- [Emprendedores Frente al COVID-19](#), uma parceria focada na América Latina que inclui membros da ANDE como Agora Partnerships, BLab, FUNDES, Impact Hub, Viva Idea e mais
- [How are impact investors addressing COVID-19?](#) via GIIN

Para mais informações sobre os Issue Briefs da ANDE,
por favor contatar Matthew Guttentag no e-mail Matthew.Guttentag@aspeninstitute.org



Produzido pela Aspen Network of Development Entrepreneurs © 2020