

Manual Técnico de Dados - SCredito

Empresa: SCredito - Soluções de Crédito e Educação Financeira

Departamento: Business Intelligence

Versão: 1.8

Data: Dezembro 2024

Responsável: Equipe de Analytics e Risco

Visão Geral da Empresa

A SCredito é uma fintech brasileira especializada em microcrédito para empreendedores de baixa renda, fundada em 2020. Nossa missão é democratizar o acesso ao crédito para moradores da periferia que desejam abrir ou expandir seus negócios.

Oferecemos empréstimos de R\$ 1.000 a R\$ 50.000 com taxas competitivas, acompanhados de um programa completo de educação financeira e mentoria empresarial. Atendemos principalmente as regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Nosso diferencial está na combinação de tecnologia avançada de análise de risco com acompanhamento humano personalizado, resultando em taxas de inadimplência 40% menores que a média do mercado.

Infraestrutura de Dados

Stack Tecnológico

- Data Warehouse:** Google BigQuery
- ETL:** Apache Beam no Google Dataflow
- Streaming:** Google Pub/Sub
- ML Platform:** Google AI Platform
- Visualização:** Google Data Studio + Tableau

Governança de Dados

- **Classificação:** Público, Interno, Confidencial, Restrito
- **Retenção:** 10 anos para dados de crédito (regulamentação BACEN)
- **Compliance:** LGPD, Resolução CMN 4.658, Lei do Cadastro Positivo
- **Auditoria:** Trilha completa de acesso e modificações

Datasets Disponíveis

1. scredito_emprestimos.csv

Descrição: Dados consolidados mensais de empréstimos concedidos, segmentados por finalidade e características do crédito.

Origem dos Dados: Sistema de originação de crédito integrado com bureau de crédito e análise de risco proprietária.

Processo de Coleta:

- Captura automática de todos os contratos aprovados
- Classificação de finalidade baseada em declaração do cliente
- Validação com documentos comprobatórios
- Integração com sistema de pricing dinâmico

Frequência de Atualização: Consolidação mensal no 5º dia útil

Estrutura dos Dados:

Campo	Tipo	Descrição	Regras de Negócio
data	DATE	Último dia do mês de referência	Formato YYYY-MM-DD
total_emprestimos	INTEGER	Contratos aprovados no mês	Apenas contratos liberados
valor_total	DECIMAL(15,2)	Volume total emprestado	Soma dos valores liberados
valor_medio	DECIMAL(10,2)	Valor médio por contrato	valor_total / total_emprestimos

Campo	Tipo	Descrição	Regras de Negócio
emprestimos_abertura_negocio	INTEGER	Para abertura de novo negócio	35% do total histórico
emprestimos_capital_giro	INTEGER	Para capital de giro	25% do total histórico
emprestimos Equipamentos	INTEGER	Para compra de equipamentos	20% do total histórico
emprestimos_reforma	INTEGER	Para reforma do estabelecimento	12% do total histórico
emprestimos_estoque	INTEGER	Para formação de estoque	8% do total histórico
taxa_juros_media	DECIMAL(5,2)	Taxa média mensal aplicada	Varia conforme perfil de risco
prazo_medio_meses	DECIMAL(4,1)	Prazo médio dos contratos	6 a 36 meses

Política de Crédito:

- **Valor mínimo:** R\$ 1.000
- **Valor máximo:** R\$ 50.000
- **Taxa de juros:** 1,5% a 4,5% a.m. (conforme score)
- **Prazo:** 6 a 36 meses
- **Garantia:** Aval ou fiança (acima de R\$ 10.000)

CrITÉrios de Aprovação:

- Renda familiar mínima: R\$ 800
- Residência em área de cobertura
- Sem restrições no SPC/Serasa há 6 meses
- Comprovação de atividade empresarial (formal ou informal)

2. scredito_clientes.csv

Descrição: Base cadastral dos clientes com perfil socioeconômico detalhado e histórico de relacionamento.

Origem dos Dados: Formulários de cadastro, análise de crédito, pesquisas socioeconômicas e dados de bureaus.

Processo de Coleta:

- Cadastro presencial com agentes de crédito
- Validação de documentos e comprovantes
- Pesquisa socioeconômica domiciliar
- Atualização semestral via contato telefônico

Frequência de Atualização: Tempo real para novos clientes, atualização semestral para base ativa

Estrutura dos Dados:

Campo	Tipo	Descrição	Metodologia de Coleta
cliente_id	INTEGER	Identificador único do cliente	Sequencial, não reutilizável
idade	INTEGER	Idade na data de referência	Calculada a partir da data de nascimento
renda_familiar	DECIMAL(8,2)	Renda familiar total declarada	Validada com comprovantes quando disponível
regiao	VARCHAR(50)	Região de residência	Baseada no CEP e validação presencial
escolaridade	VARCHAR(20)	Nível de escolaridade	Fundamental, Médio, Superior, Técnico
tem_negocio_proprio	BOOLEAN	Possui negócio próprio	TRUE para MEI, empresário ou informal
score_credito	INTEGER	Score interno SCredito	300-750, modelo proprietário
data_cadastro	DATE	Data do primeiro cadastro	Formato YYYY-MM-DD
usa_orientacao_financeira	BOOLEAN		

Campo	Tipo	Descrição	Metodologia de Coleta
		Participa do programa de orientação	TRUE para participantes ativos

Perfil da Base:

- **Idade média:** 35 anos
- **Renda familiar média:** R\$ 2.400
- **Escolaridade:** 45% ensino médio, 30% fundamental
- **Empreendedorismo:** 40% já possui negócio próprio
- **Participação em orientação:** 65% dos clientes

Distribuição Geográfica:

- Zona Leste (SP): 25%
- Zona Norte (SP): 22%
- Zona Sul (SP): 20%
- Baixada Fluminense (RJ): 18%
- Grande ABC (SP): 10%
- Outras regiões: 5%

3. scredito_pagamentos.csv

Descrição: Métricas mensais de performance da carteira de crédito, incluindo adimplência e recuperação.

Origem dos Dados: Sistema de cobrança, extrato bancário automatizado e negociações.

Processo de Coleta:

- Monitoramento diário de vencimentos
- Atualização automática via integração bancária
- Registro manual de negociações
- Classificação automática por dias de atraso

Frequência de Atualização: Diária para controle, consolidação mensal

Estrutura dos Dados:

Campo	Tipo	Descrição	Definição
data	DATE	Data de referência	Último dia do mês

Campo	Tipo	Descrição	Definição
contratos_ativos	INTEGER	Contratos em carteira	Não liquidados e não baixados
pagamentos_em_dia	INTEGER	Pagamentos pontuais	Até 5 dias de atraso
pagamentos_atraso	INTEGER	Pagamentos em atraso	6 a 90 dias de atraso
inadimplentes	INTEGER	Contratos inadimplentes	Acima de 90 dias de atraso
taxa_adimplencia	DECIMAL(5,2)	Taxa de adimplência	$(\text{em_dia} / \text{ativos}) * 100$
valor_recuperado	DECIMAL(12,2)	Valor recuperado no mês	Pagamentos de contratos em atraso
negociacoes_realizadas	INTEGER	Número de acordos fechados	Renegociações e parcelamentos

Política de Cobrança:

- **1-15 dias:** SMS e WhatsApp automático
- **16-30 dias:** Ligação telefônica
- **31-60 dias:** Visita domiciliar
- **61-90 dias:** Negociação assistida
- **90+ dias:** Cobrança jurídica

Benchmarks de Mercado:

- Nossa taxa de adimplência: 85-95%
- Média do mercado de microcrédito: 75-80%
- Taxa de recuperação: 60% (vs. 40% do mercado)

4. scredito_orientacao.csv

Descrição: Métricas de engajamento e resultados do programa de educação financeira e mentoria empresarial.

Origem dos Dados: Plataforma de educação financeira, sistema de agendamento e pesquisas de resultado.

Processo de Coleta:

- Tracking automático de atividades na plataforma
- Registro de presença em sessões presenciais
- Pesquisas de satisfação pós-atendimento
- Acompanhamento de resultados dos negócios

Frequência de Atualização: Semanal para atividades, mensal para resultados

Estrutura dos Dados:

Campo	Tipo	Descrição	Metodologia
data	DATE	Data de referência	Último dia do mês
usuarios_ativos_orientacao	INTEGER	Clientes participantes ativos	Login nos últimos 30 dias
sessoes_individuais	INTEGER	Mentorias individuais realizadas	Presenciais e online
sessoes_grupo	INTEGER	Workshops em grupo	Máximo 15 participantes
cursos_online_completados	INTEGER	Cursos finalizados na plataforma	100% das aulas assistidas
tempo_medio_sessao_min	DECIMAL(5,1)	Duração média das sessões	Tempo efetivo de participação
satisfacao_orientacao	DECIMAL(3,1)	Nota de satisfação	Escala 1-5, pesquisa pós-sessão
negocios_abertos_pos_orientacao	INTEGER	Negócios abertos após orientação	Validados em 90 dias
taxa_sucesso_negocios	DECIMAL(5,2)		Ativos após 12 meses

Campo	Tipo	Descrição	Metodologia
		Taxa de sucesso dos negócios	

Programa de Orientação:

- **Módulo 1:** Planejamento financeiro pessoal (4h)
- **Módulo 2:** Gestão de negócios (6h)
- **Módulo 3:** Marketing e vendas (4h)
- **Módulo 4:** Controles financeiros (4h)
- **Mentoria:** Acompanhamento individual mensal (1h)

Resultados do Programa:

- **Participação:** 65% dos clientes aderem
- **Conclusão:** 80% completam todos os módulos
- **Satisfação:** 4,3/5,0 de nota média
- **Impacto:** 68% de taxa de sucesso dos negócios

Metodologia de Análise de Risco

Modelo de Score Proprietário

- **Dados demográficos:** 25% do peso
- **Histórico de crédito:** 35% do peso
- **Renda e patrimônio:** 20% do peso
- **Relacionamento bancário:** 15% do peso
- **Dados comportamentais:** 5% do peso

Variáveis Preditivas

- Tempo de residência no endereço atual
- Histórico de empreendedorismo familiar
- Participação em programas sociais
- Densidade de negócios na região
- Sazonalidade da atividade econômica

Validação do Modelo

- **Backtesting:** Mensal com dados dos últimos 12 meses
- **A/B Testing:** 10% da base para teste de novos modelos

- **Monitoramento:** KS, Gini, PSI calculados semanalmente
- **Recalibração:** Trimestral ou quando PSI > 0,25

Indicadores de Performance

KPIs Principais

- **Taxa de Aprovação:** 35-45% dos pedidos
- **Ticket Médio:** R\$ 8.500
- **Prazo Médio:** 18 meses
- **Taxa de Inadimplência:** 5-15% (meta < 10%)
- **ROE:** 18-25% ao ano

Métricas de Qualidade

- **Tempo de Análise:** < 48 horas
- **Tempo de Liberação:** < 72 horas pós-aprovação
- **NPS Programa Orientação:** > 70
- **Taxa de Retenção:** > 80% renovam relacionamento

Benchmarks Setoriais

- **Spread:** 15-20 p.p. acima do CDI
- **Custo de Captação:** CDI + 3-5 p.p.
- **Custo de Aquisição:** R\$ 150 por cliente
- **LTV/CAC:** 8:1

Considerações Regulatórias

Compliance

- **Resolução CMN 4.658:** Gestão de risco de crédito
- **Lei 12.414/2011:** Cadastro Positivo
- **LGPD:** Proteção de dados pessoais
- **Código de Defesa do Consumidor:** Práticas comerciais

Auditoria e Controles

- **Auditoria interna:** Trimestral
- **Auditoria externa:** Anual (PwC)
- **Bacen:** Relatórios mensais SCR

- **Controles internos:** SOX compliance

Gestão de Riscos

- **Risco de Crédito:** Comitê semanal
- **Risco Operacional:** Matriz de riscos atualizada
- **Risco de Liquidez:** Stress testing mensal
- **Risco de Mercado:** Hedge de taxa de juros

Limitações e Disclaimers

Limitações dos Dados

- Dados agregados podem mascarar variações individuais
- Informações de renda baseadas em declaração
- Dados de negócios informais podem ter imprecisões
- Sazonalidade pode afetar métricas de curto prazo

Considerações Metodológicas

- Dados anonimizados conforme LGPD
- Exclusão de clientes que solicitaram exclusão
- Tratamento de outliers aplicado
- Imputação de dados faltantes quando aplicável

Uso Responsável

- Dados destinados exclusivamente para análise
- Proibida re-identificação de indivíduos
- Uso comercial restrito aos termos de licença
- Compartilhamento externo requer autorização

Contato e Suporte

Equipe de Business Intelligence:

- Email: bi@scredito.com.br
- Teams: Analytics SCredito
- Wiki: wiki.scredito.com.br/dados

Responsáveis:

- **Head of Analytics:** Carlos Mendes

- **Risk Analyst:** Fernanda Lima
- **Data Scientist:** Roberto Silva
- **BI Developer:** Juliana Santos

Plantão de Dados: Segunda a sexta, 8h às 17h

Emergências: +55 11 9999-8888