



**TOMANDO
O PULSO
DO SETOR
PRIVADO**

**O CHOQUE A CURTO PRAZO DA
COVID-19 NOS PEQUENOS NEGÓCIOS
NO ESTADO DE SÃO PAULO**

RELATÓRIO COMPLETO



Tomando o Pulso do Setor Privado: O Choque a Curto Prazo do COVID-19 nos Pequenos Negócios no Estado de São Paulo

Xavier Cirera¹, Carolina Fabris², Alexandre Nascimento², Caroline Nogueira¹, Caio Piza¹, Beatriz Ribeiro¹, and Rafael Santos Dantas¹

¹Banco Mundial

²SEBRAE-SP

17 de Novembro de 2020

Resumo

A pandemia do COVID-19 e as medidas preventivas de distanciamento social geraram um choque sem precedentes sobre o setor privado. Este relatório tem como objetivo mostrar os resultados do choque inicial nos pequenos negócios no Estado de São Paulo com base nos dados da pesquisa *Business Pulse Survey* desenvolvida pelo Banco Mundial e implementada em parceria com o SEBRAE-SP nos meses de junho e julho com uma amostra representativa de microempreendedores individuais (MEI), micro e pequenas empresas. Entre os resultados principais destaca-se que a crise afetou com maior força as MEIs, as empresas lideradas por mulheres e as empresas do setor de serviços. O choque inicial representou uma queda média de -53% no faturamento das empresas. Em termos de emprego, observou-se que a maioria das empresas conseguiu realizar um ajuste na margem intensiva, através do ajuste em salários e horas trabalhadas, o que permitiu conter as demissões em larga escala até o momento. Nas empresas sobreviventes percebe-se um esforço para buscar soluções para redução de custos, e um aumento importante da digitalização, com um faturamento médio de 20% através de plataformas digitais. Evidências preliminares também indicam que empresas mais bem geridas são também aquelas que conseguiram se adaptar e incorporar novos processos, como a adoção de protocolos de saúde. Apesar das evidências sugerirem uma leve recuperação no mês de julho, a incerteza é ainda elevada o que acarreta uma redução no investimento corrente e afeta o potencial de crescimento futuro.

1 Introdução

A pandemia do COVID-19 está resultando em um choque sem precedentes para o setor privado no Brasil, ameaçando o crescimento presente e futuro do país, o emprego formal, e a redução da pobreza e da desigualdade. O grande risco do choque da pandemia é a destruição das capacidades produtivas existentes, o que poderá ter grandes efeitos sobre as perspectivas de crescimento não apenas a curto prazo, mas também a longo prazo. Esse efeito pode ser ainda mais devastador se os efeitos negativos, dado a composição do choque, for persistente no tempo e especialmente afetar as empresas mais produtivas. Entender e quantificar o impacto até agora é necessário para o desenho de políticas de apoio que possam minimizar o choque negativo da pandemia sobre o setor privado.

O choque do COVID-19 está impactando as empresas simultaneamente por meio de vários canais distintos. O primeiro canal é um choque do ponto de vista da demanda; com um choque negativo sobre o consumo final, acentuado pelas restrições devidas ao confinamento, e que podem perdurar ao longo do tempo. O segundo é um choque pelo lado da oferta; com uma redução na disponibilidade de mão de obra e uso de infraestrutura física, uma vez que algumas empresas tiveram que permanecer fechadas, trabalhadores foram afastados por motivo de doença, fechamento de escolas ou creches ou restrições relacionadas à sua mobilidade. As empresas também estão ao mesmo tempo enfrentando escassez de insumos e matérias primas que podem acarretar na diminuição do seu faturamento. Já o terceiro canal está relacionado a um contexto de forte incerteza que pode gerar menos investimentos correntes e menor propensão dos investidores para realizar investimentos em inovação. As restrições à mobilidade e à atividade econômica, em conjunto com maiores custos de transação, podem limitar a alocação de recursos dentro do país e entre setores, prejudicando a alocação eficiente na economia e reduzindo o crescimento da produtividade agregada.

Este relatório tenta lançar alguma luz sobre o choque imediato da pandemia em uma amostra representativa de microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) no Estado de São Paulo. O relatório está estruturado segundo a descrição a seguir. A seção 2 detalha aspectos metodológicos sobre a implementação e a amostra do estudo. A seção 3 descreve o efeito da pandemia em cinco áreas principais: status das operações, impacto no faturamento, ajustes no emprego, impacto na cadeia de insumos, e efeitos em empresas lideradas por mulheres. A seção 4 apresenta os resultados sobre a alocação de recursos decorrentes do aumento da digitalização, e também descreve a heterogeneidade do choque de acordo com as diferentes características das empresas como porte, setor e região. A seção 5 analisa as expectativas do setor produtivo, a seção 6 o acesso ao crédito, e a seção 7 detalha o grau de implementação de protocolos de saúde. A seção 8

apresenta uma análise sobre a necessidade e acesso a políticas públicas de apoio. A última seção conclui sobre os principais resultados do estudo.

2 A pesquisa

A demanda por evidências empíricas robustas, principalmente quanto ao choque no setor privado e particularmente em relação aos ajustes no faturamento e emprego, cresceu ao longo do tempo desde o início da pandemia. Neste sentido, o Banco Mundial desenvolveu um instrumento de pesquisa focado em coletar informações que buscam dimensionar o choque da pandemia nas atividades do setor privado. O questionário *Business Pulse Survey* (BPS)¹ utilizado nessa pesquisa foi desenvolvido pelo Banco Mundial, e implementado em 26 países na África, Ásia, América Latina e Europa, o que permite que esses resultados sejam comparados internacionalmente. O BPS busca medir o 'pulso' das empresas verificando algumas dimensões críticas como status das operações, faturamento, liquidez e insolvência, ajustes no emprego, expectativas e incertezas sobre o futuro e a necessidade de apoio via políticas públicas.

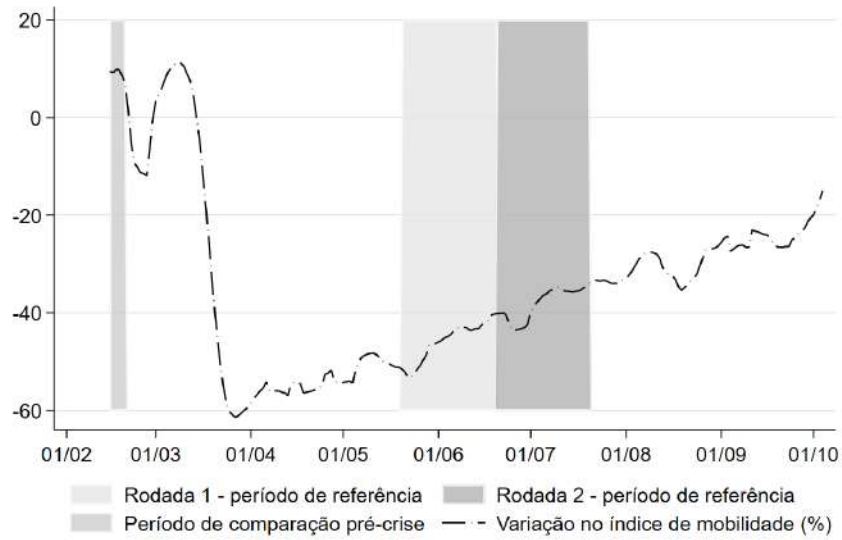
A implementação do BPS em São Paulo foi feita em parceria com o SEBRAE-SP que proporcionou apoio para as extrações do quadro amostral e fornecendo pareceres quanto aos resultados obtidos. A coleta dos dados ocorreu através da modalidade de entrevistas por telefone assistida por computador (*Computer Assisted Telephone Interviewing - CATI*) uma vez que é necessário evitar o risco de contato entre entrevistadores e empresários, e garantir o correto cumprimento das medidas de distanciamento social.

A pesquisa foi implementada em duas rodadas de coleta com uma amostra de empresas participantes extraídas de pesquisas anteriores feitas pelo SEBRAE-SP e também participantes do programa 'Sebrae com Você'. A terceira rodada de coleta está sendo implementada durante a preparação do presente relatório e uma quarta rodada está prevista para novembro 2020.

Para as duas primeiras rodadas, as empresas foram contactadas entre os meses de junho e julho 2020. Cruzando dados sobre os períodos de referência das perguntas sobre faturamento e emprego com um indicador do Google sobre tendências de mobilidade em estações de trânsito (estações de metrô, ônibus e trem) verificou-se que as rodadas 1 e 2 permitem captar as variações em um período de dois meses após do pico da restrição de mobilidade no Estado de São Paulo, e que mesmo assim ainda permanecem muito abaixo dos indicadores de mobilidade verificados pré-pandemia (1).

¹O apêndice E apresenta o questionário BPS aplicado em São Paulo.

Figura 1: Período das entrevistas e indicador de mobilidade em estações de trânsito



Fonte: elaboração própria com base nos dados Google COVID-19 Community Mobility Report.

Os resultados aqui apresentados usam como base uma amostra representativa em formato de painel não balanceado de empresas acompanhadas ao longo do tempo. Na primeira rodada 1677 empresas responderam ao questionário e na segunda rodada 1187 empresas responderam. A distribuição amostral por porte e setor é descrita na tabela 1 a seguir. Com o objetivo de garantir as corretas proporções populacionais e eliminar viés dos resultados, todas as análises apresentadas a seguir foram realizadas com o uso de pesos amostrais com bases em dados do SEBRAE-SP para o universo de empresas do Estado de São Paulo.

Tabela 1: Proporção da amostra por porte e grande setor (em porcentagem)

	Comércio	Indústria	Serviços	Agricultura e construção	Total
MEI	11.7	5.5	13.8	1.2	32.2
ME	29.4	5.2	12.8	2.0	49.4
EPP	11.8	2.4	3.8	0.4	18.4
Total	52.9	13.1	30.4	3.6	100.0

3 O choque da pandemia a curto prazo

O efeito das medidas de distanciamento social levou muitas empresas a encerrar temporariamente a suas atividades ou reduzir o volume de suas operações. Isso significou uma grande

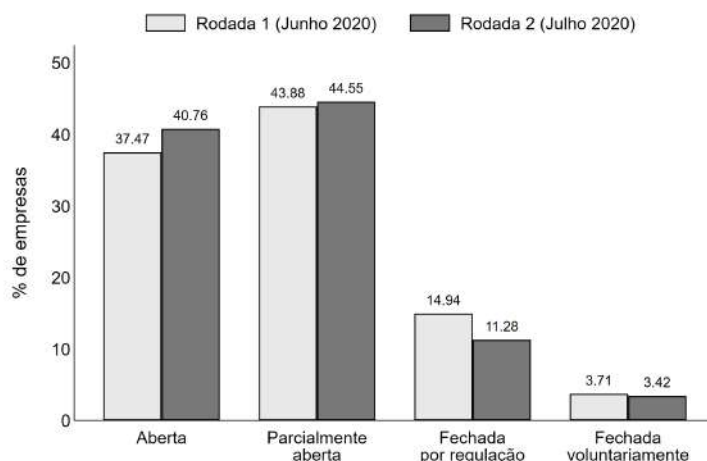
queda no faturamento e um choque negativo no emprego, mas com grande heterogeneidade nos efeitos entre as empresas. Esta seção avalia o efeito da pandemia em cinco dimensões: status das operações, impacto no faturamento, ajustes no emprego, impacto na cadeia de insumos, e efeitos em empresas lideradas por mulheres. O status das operações se refere ao regime de funcionamento da empresa no momento da entrevista. No caso do faturamento e do emprego, a análise aqui apresentada mostra os resultados comparativos entre a situação antes do início da pandemia e os meses junho e julho 2020.

3.1 Status das operações

As restrições de funcionamento afetaram duas de cada três empresas. No mês de junho apenas 37% das empresas estavam normalmente abertas. A maioria das empresas entrevistadas na primeira rodada da pesquisa (43,88%) encontrava-se parcialmente aberta, isto é, operando com restrições. Quase uma em cada cinco empresas estava temporariamente fechada (Figura 2). Entre essas empresas, a grande maioria declarou ter suspenso as operações devido a restrições impostas pelas autoridades públicas (14,94%), em contraste, 3,42% das empresas optaram por fechar voluntariamente, possivelmente devido à falta de demanda.

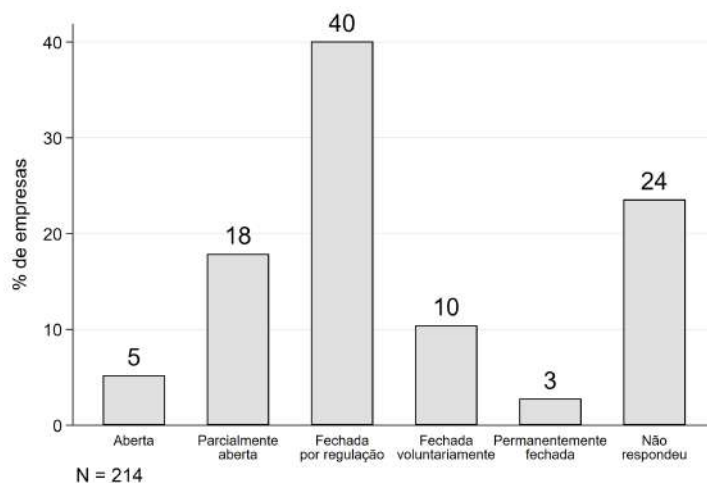
Em julho de 2020, durante a segunda rodada, a porcentagem de empresas normalmente abertas aumentou três pontos percentuais para 40,76%, no entanto o número de empresas parcialmente abertas aumentou menos de um ponto percentual, passando a 44,55%. A porcentagem de empresas temporariamente fechadas diminuiu para cerca de 14%. Um resultado interessante foi que a porcentagem de empresas que permaneceram fechadas voluntariamente permaneceu constante (3,5% das empresas), indicando uma retomada lenta da atividade das micro e pequenas empresas.

Figura 2: Status das operações (Junho e Julho 2020)



Entre as empresas que não estavam operando na primeira rodada, a metade permanecia ainda fechada na segunda rodada e quase um quarto estava funcionando total ou parcialmente (3% tinham fechado permanentemente e o restante não respondeu a segunda rodada, como mostra a figura 3). Neste sentido, é provável que o 24% das empresas que não responderam a segunda rodada também tenham suspenso as operações.

Figura 3: Status das operações em Julho 2020 - Empresas que estavam fechadas em Junho

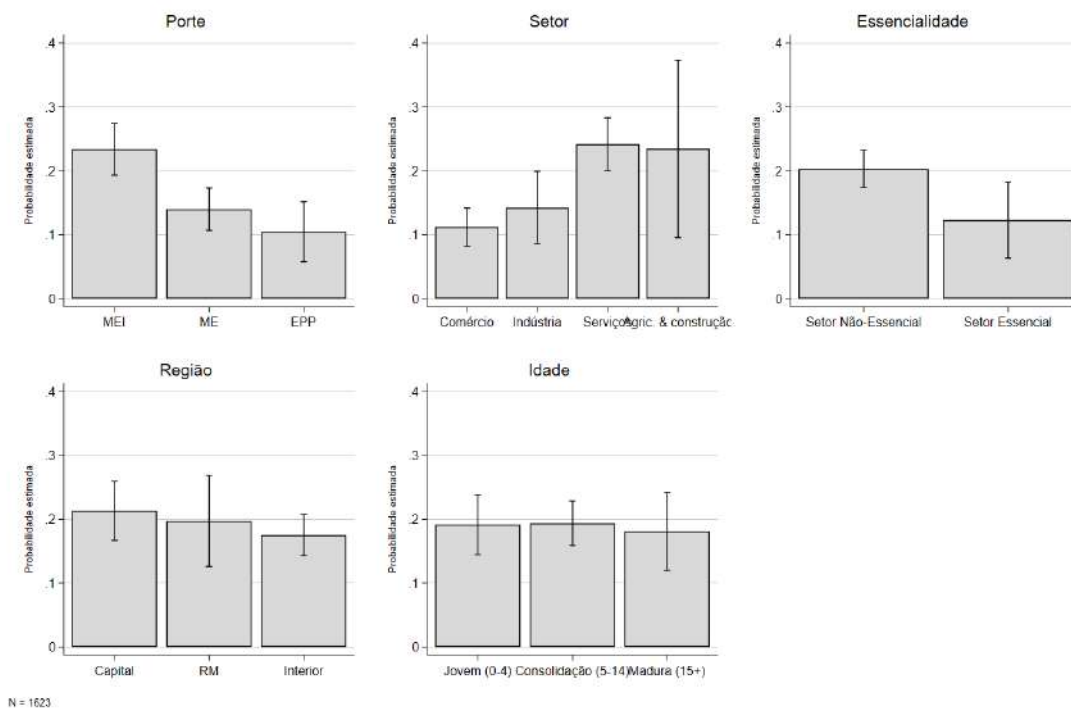


Ao analisar os tipos de empresas que tiveram maior probabilidade de fechar temporariamente, verifica-se uma heterogeneidade do efeito negativo da crise na operação das empresas. A figura 4 apresenta a variação estimada da probabilidade de fechamento (na primeira rodada) controlando para algumas características observáveis das empresas entrevistadas como

porte, setor, essencialidade ², região e maturidade. Em particular, cabe destacar o grande impacto de fechamento sofrido pelas MEIs, empresas do setor de serviços, e setores considerados não essenciais, em comparação as empresas de outros portes e setores de atividades. O impacto nas operações foi mais homogêneo nas diferentes regiões do estado e por maturidade da empresa.

Em relação ao tempo de fechamento, dentre as empresas que estavam fechadas na primeira rodada da pesquisa, 86% tinham suspenso as operações há no mínimo oito semanas (Figura 76). A mediana do tempo que essas empresas levavam fechadas era de 12 semanas.

Figura 4: Probabilidade de fechamento temporário segundo características das empresas (Junho 2020)



Em relação a expectativa de reabertura dessas empresas, a maioria (69%) esperava reabrir em até um mês, sendo que 44% esperavam reabrir em até duas semanas. Apenas 9% acreditavam que só retomariam as operações em mais de seis meses, cenário mais pessimista oferecido como opção (Figura 5). No entanto, como mostra a figura 6, 44% das empresas

²Estimativa do setor ter sido considerado como essencial ou não durante as restrições de funcionamento pelas autoridades públicas. Esta estimativa foi calculada usando a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) de cada empresa e uma lista de setores da CNAE que mais se aproximam daqueles definidos como essenciais publicados no Boletim do Mercado de Trabalho n° 69 do IPEA. <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/10188/1/bmt'69'essencialidade.pdf>

que declararam que esperavam reabrir em até um mês na primeira rodada permaneciam fechadas na segunda rodada (realizada entre duas e seis semanas depois da primeira), em grande parte devido às restrições de funcionamento ainda vigentes.

Figura 5: Status das operações - expectativa de reabertura (Junho 2020)

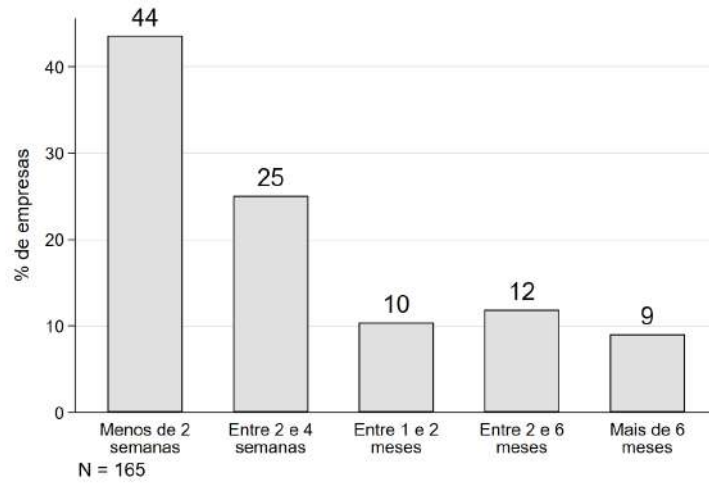
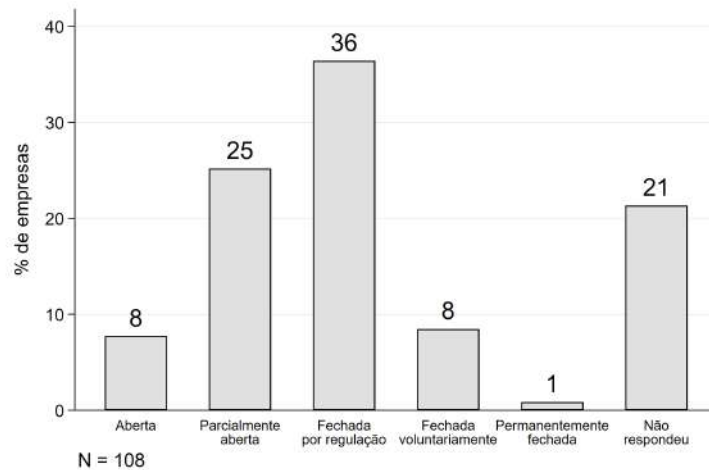
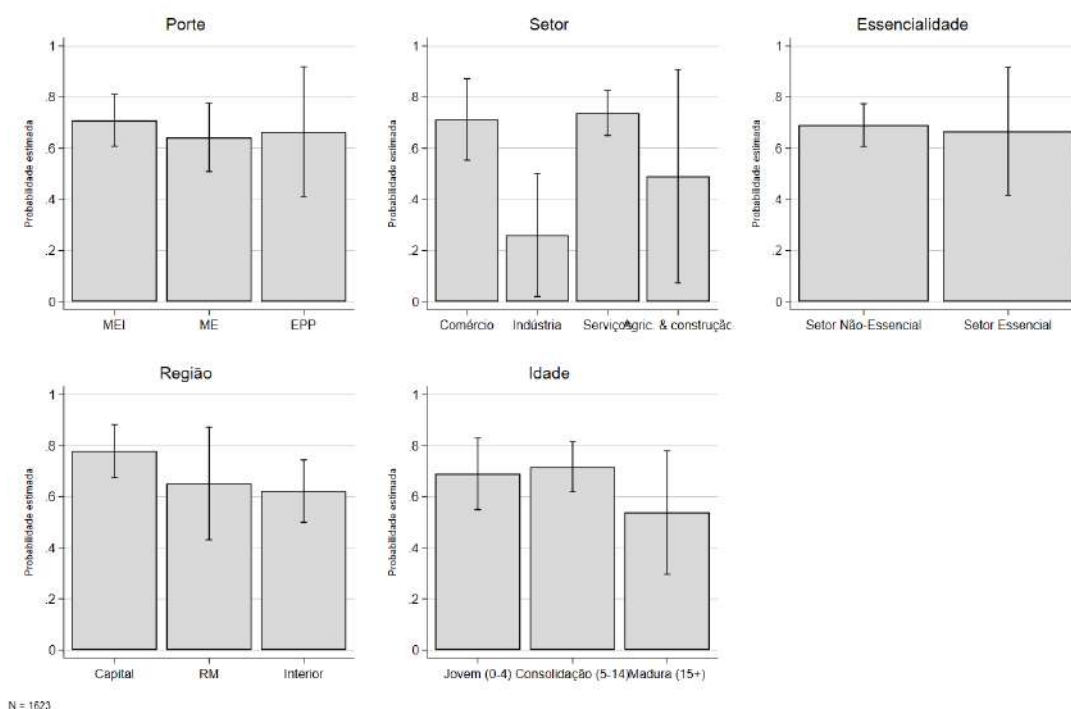


Figura 6: Status das operações - empresas com expectativa de reabertura de até um mês (Junho 2020)



Por fim, a figura 7 revela a heterogeneidade dessas expectativas entre os diferentes tipos de empresas entrevistadas. Destaca-se que os setores de comércio e serviços estão associados a maior probabilidade de expectativa otimista de reabertura (em até um mês), assim como empresas localizadas na capital.

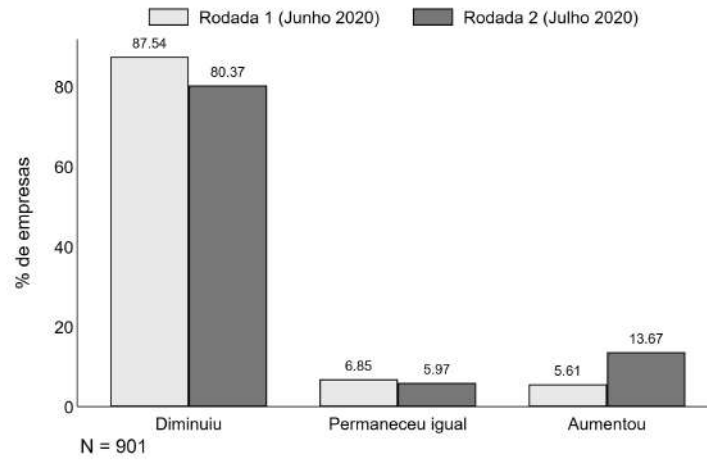
Figura 7: Probabilidade de expectativa de reabertura em até um mês segundo características das empresas - Rodada 1



3.2 Impacto no faturamento

As evidências empíricas aqui apresentadas sugerem que o impacto mais expressivo associado ao choque da pandemia está relacionado à redução da demanda, que pode ser associada ao mesmo tempo as restrições de funcionamento e também a um componente de redução do consumo das pessoas devido as incertezas econômicas e sanitárias. A figura 8 apresenta a porcentagem de empresas que experimentaram variações na redução do faturamento em relação ao período pré-pandemia em cada rodada da pesquisa. Na primeira rodada, apenas 12% das empresas não tinham sofrido um impacto negativo no faturamento; 6% das quais aumentaram o faturamento. O impacto no faturamento foi observado pela maioria das empresas, e na média a variação do faturamento foi de -53% em relação ao nível pré-pandemia. A variação média entre as empresas que sofreram queda de faturamento foi -64%.

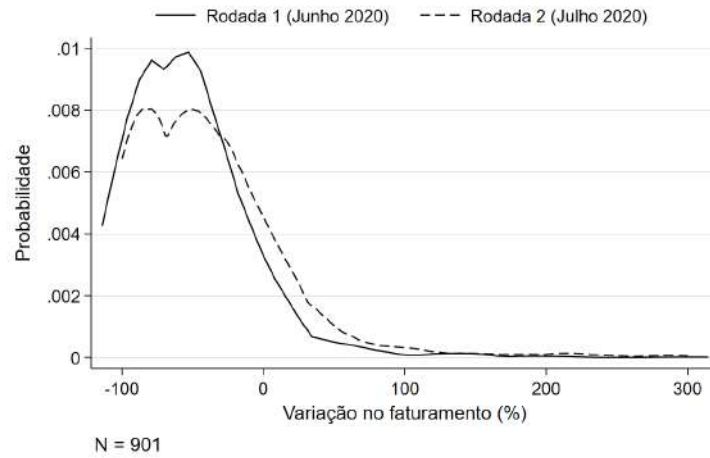
Figura 8: Variação no faturamento em relação a antes de março de 2020



3.2.1 Variação de faturamento entre rodadas

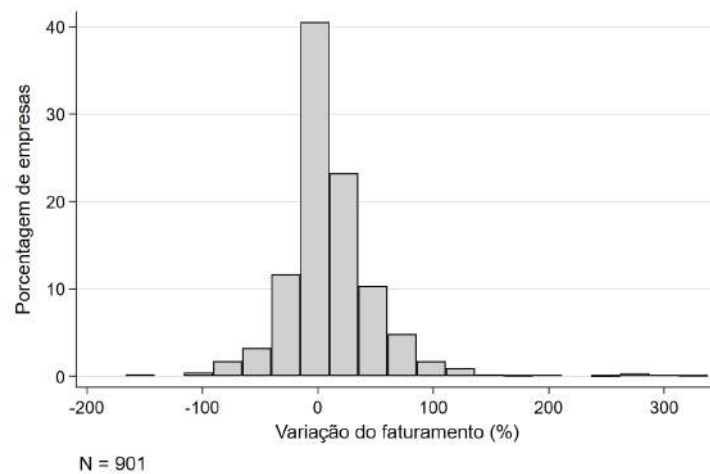
A comparação dos resultados entre as duas rodadas iniciais da pesquisa indica uma ligeira recuperação, no entanto a grande maioria do setor produtivo ainda apresenta queda no faturamento. Na segunda rodada, a variação média do faturamento em relação ao nível pré-pandemia passou a -41%. No entanto, a queda média permanece similar, em -61%. Apenas 8% das empresas experimentaram um aumento do faturamento, mas, no entanto, ainda sentem uma demanda menor em comparação ao período antes do início da pandemia. A figura 9 ilustra a distribuição da variação no faturamento. O ligeiro movimento da distribuição em julho para a direita indica uma recuperação pequena, mas é interessante que começa a aparecer uma distribuição bimodal que pode indicar que um grupo importante de empresas está ficando mais perto da recuperação enquanto outro grupo está estancado em falta de demanda.

Figura 9: Distribuição da variação no faturamento em relação a janeiro 2020



A figura 10 mostra com maior detalhe a variação do faturamento entre a primeira e a segunda rodada em relação ao faturamento pré-crise. Um valor positivo indica uma recuperação do faturamento de junho a julho, e um valor negativo indica uma queda ainda maior do faturamento. O histograma mostra que aproximadamente uns 40% das empresas não experimentam diferenças entre as duas rodadas e aproximadamente 45% melhoraram a situação, algumas de maneira significativa. Apenas 15% das empresas observaram uma queda do faturamento entre a primeira e a segunda rodada.

Figura 10: Distribuição da variação no faturamento entre junho e julho (em % do faturamento antes de março 2020)



Em resumo, as evidências empíricas sugerem uma pequena recuperação nos níveis de

faturamento das empresas, mas ainda muito distante dos níveis de faturamento obtidos antes do início da pandemia.

3.2.2 Heterogeneidade no impacto do faturamento

Os resultados em termos de faturamento mostram uma heterogeneidade significativa na magnitude do choque. Para ilustrar essa heterogeneidade, a figura 11 mostra a taxa de variação de faturamento por tipo de empresa, controlando para características observáveis como porte, setor, essencialidade, região e maturidade. Os resultados sugerem que o impacto do faturamento entre os MEIs é o maior, com uma predição de impacto no faturamento de aproximadamente -60%. O impacto na micro empresas e empresas de pequeno porte é semelhante na faixa dos -50%.

Os resultados também sugerem que o choque afeta de maneira mais severa as empresas do setor serviços, com uma redução média de 60% no faturamento, já controlando para características observáveis. O impacto no faturamento do comércio e indústria é de aproximadamente -45%, mas com grande variação na indústria uma vez que o intervalo de confiança é maior. Os dados sugerem que o impacto do faturamento nos setores essenciais tem uma variação média menor, porém a diferença de médias é não estatisticamente significativa e há uma grande variação entre os setores considerados essenciais. Por regiões, o impacto é maior na capital paulista, com uma redução média de -60%. Já o impacto médio por maturidade da empresa é de cerca de -50% e sem diferenças estatisticamente significativas.

Em termos de diferenças no impacto no faturamento com base nas características observáveis da empresa, a figura 12 mostra que o choque está afetando empresas semelhantes de maneira diferente. As características do negócio e localização explicam apenas uma pequena fração da heterogeneidade observada na redução do faturamento. Existe um efeito grande explicado por outras características, por exemplo, como potencialmente a qualidade da gestão (seção 4.2).

Figura 11: Variação no faturamento estimada segundo características das empresas

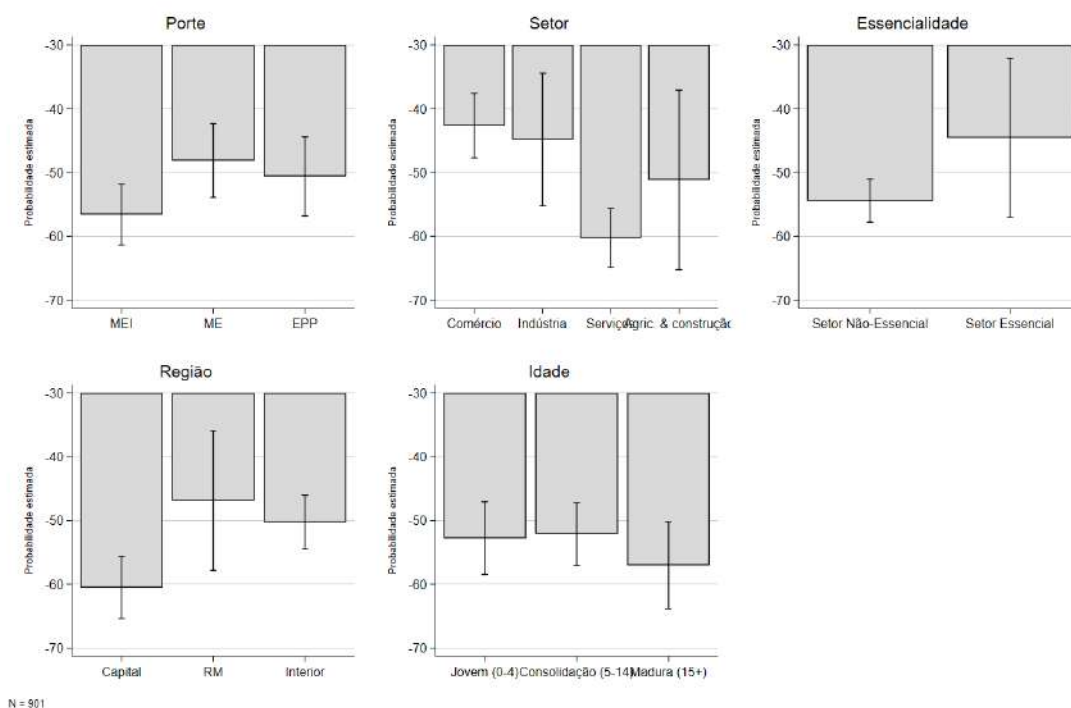
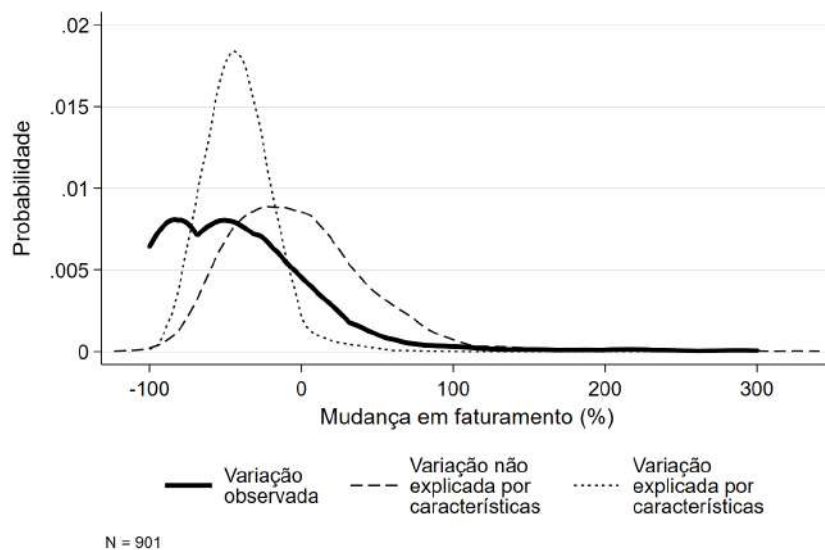


Figura 12: Variação no faturamento explicada por variáveis observáveis (Julho 2020)



Ainda que com um impacto sobre o faturamento bastante heterogêneo, o efeito da queda de demanda é bastante forte nas empresas de menor porte, especialmente no setor serviços

e os microempreendedores individuais.

3.2.3 O impacto da pandemia em comparação internacional

Um ponto importante é verificar até que ponto o impacto da pandemia é mais intenso sobre as empresas em São Paulo do que em outras regiões do mundo. Esse impacto depende de muitos aspectos, como elementos de expansão da pandemia, as medidas de contenção e também dos esforços do setor privado e da população para absorver este choque. [Apedo-Amah et al. \(2020\)](#) mostram os resultados para 46 países nos quais as pesquisas Business Pulse Survey e Enterprise Survey foram implementadas.³

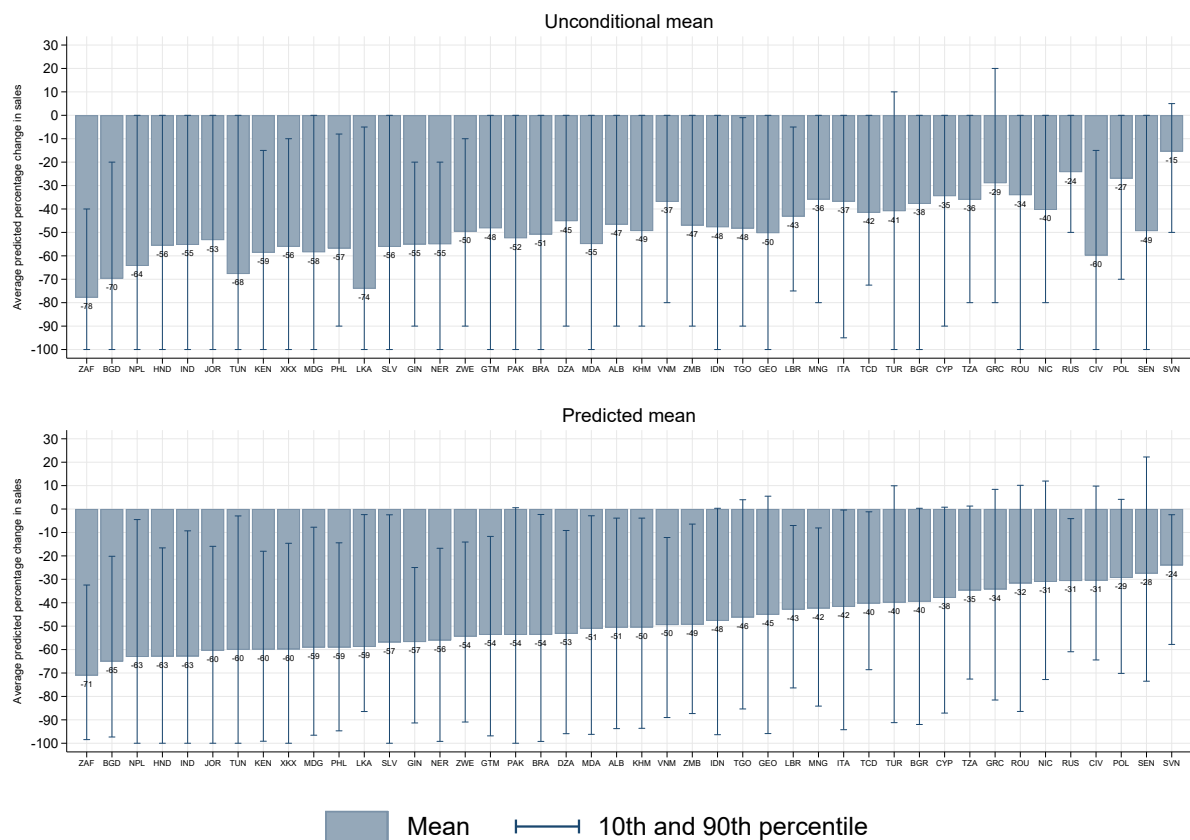
A figura 13 mostra os resultados da comparação internacional em termos de impacto no faturamento. O painel superior mostra a média incondicional, sem controlar para características observáveis da amostra. Dos quarenta e quatro países com dados disponíveis, o Brasil é o vigésimo sexto com uma média da queda no faturamento de cerca de 51%. Tal impacto é inferior a países dos BRICS, como a África do Sul e a Índia, queda inferior também em relação a maioria dos países da África, mas com queda superior aos países da Europa. Comparando regionalmente, o impacto no Brasil é próximo do observado em países da América Latina como Guatemala, Honduras ou El Salvador, e menor que o México, país que apresentou uma redução média de -56% do faturamento.⁴

No entanto, a comparação de médias não condicional compara amostras com composição setorial e porte diferentes. Além disso, a coleta dos dados ocorreu em diferentes momentos de 'lockdown'. Neste sentido, para eliminar esta questão comparativa de amostra diferentes, o painel inferior mostra os mesmos resultados da variação no faturamento controlando para as diferenças observáveis de composição de setores, tempo coleta de dados em comparação ao pico da pandemia, bem como a composição dos portes das empresas. Assim, as variações médias no faturamento são mais diretamente comparáveis e refletem o impacto médio do choque no país controlando para todas as características observáveis. Neste caso a variação média para o Brasil atinge -54% mas o ranking permanece igual com o Brasil em vigésimo sexto lugar.

³No caso do Brasil, os dados utilizados para análise comparativa internacional incluem a amostra de empresas analisada neste relatório e também uma amostra da pesquisa que foi implementada em 380 empresas no Estado do Ceará.

⁴Os dados para o México ainda não estão disponíveis no gráfico.

Figura 13: Variação média no faturamento por país



Fonte: [Apedo-Amah et al. \(2020\)](#)

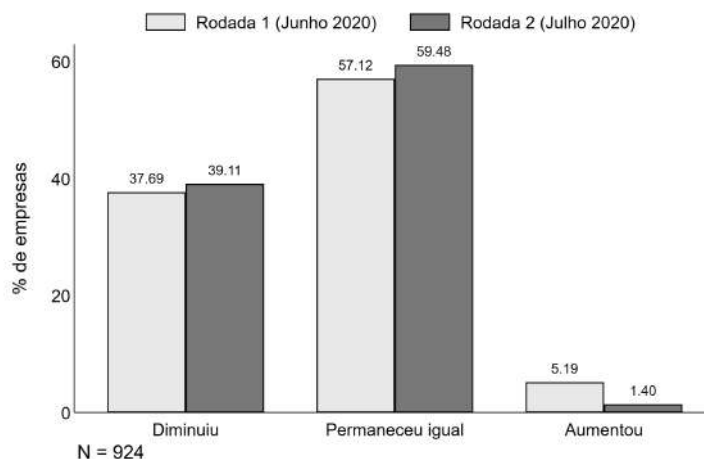
Note: As condições de mudança previstas por país foram estimadas através de uma regressão linear controlando por tamanho, setor e semanas antes e depois do pico do choque.

3.3 Ajustes no emprego

Como mencionado nas seções anteriores, o choque causado pela crise afetou profundamente o nível de atividade das micro e pequenas empresas. Neste sentido, é bastante provável que a crise tenha efeitos persistentes e duradouros no mercado de trabalho. Nesta seção analisa-se os ajustes no emprego nos meses de junho e julho de 2020 para aquelas empresas que continuam em funcionamento. É importante destacar que é provável que o impacto no emprego seja na realidade ainda mais negativo do que as estimativas aqui apresentadas dado que a maioria das demissões se concentra em empresas que já encerraram suas atividades e que por conta disso não fizeram parte da amostra.⁵

No agregado, entre as empresas que permaneceram ativas, constata-se que a maioria das empresas conseguiu manter os funcionários durante os primeiros meses da pandemia, mas aproximadamente 40% tiveram de reduzir o número de funcionários (Figura 14). Análises mais detalhadas com o cruzamento de dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) são necessárias para examinar o perfil dos funcionários demitidos (gênero e nível salarial), mas é provável que sejam trabalhadores com menor qualificação e que terão maior dificuldade de recolocação.

Figura 14: Variação % no emprego em relação a janeiro de 2020

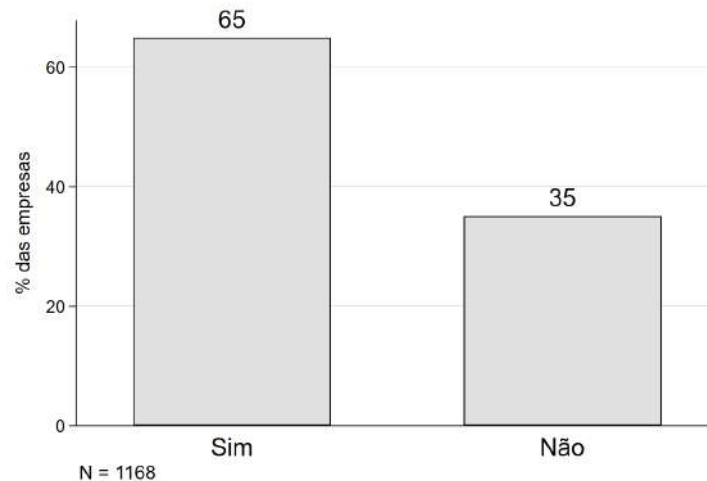


A figura 15 mostra que 65% das empresas fizeram algum tipo de ajuste na sua folha de pagamento. No entanto, não é possível distinguir quanto desse ajuste ocorreu via redução de salários e/ou redução no número de trabalhadores. Destaca-se que 35% das empresas

⁵Das 1568 empresas que responderam às perguntas de emprego na primeira rodada, 311 (19.8%) declararam que não tinham funcionários em janeiro de 2020 e 21.2% não responderam a segunda rodada. Essas empresas foram excluídas das análises feitas nesta seção.

conseguiram absorver os efeitos do choque de demanda sem realizar ajustes na folha de pagamento.

Figura 15: Porcentagem das empresas que reduziu folha de pagamento (Junho 2020)

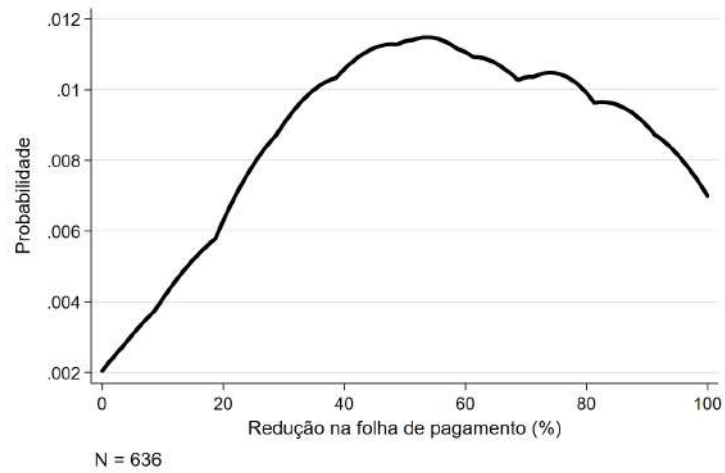


A figura 16 mostra a profundidade do ajuste entre as empresas que reduziram a folha de pagamento através da distribuição da redução da folha em porcentagem. Nota-se que a redução variou entre quase 0 e 100% - caso em que a empresa desligou todos os trabalhadores. Metade das empresas deste grupo reduziu a folha em 60.1%. A título de ilustração, se o ajuste ocorreu no número de funcionários, os dados sugerem que se metade das empresas tinham cerca de 5 funcionários antes de março, no mês de junho passaram a ter apenas 2 funcionários.

Para quantificar o efeito no estoque do emprego entre as empresas do painel, foi usado o número médio de empregados entre as que optaram pela redução da folha (6.4 empregados) e o fato de que a metade das empresas que reduziu a folha cortou em 60.1% as despesas com empregados (via salário ou redução de funcionários). Isso implica que o corte da folha pode ter criado até 1212 novos desempregados - $(0.6*6.4)*(636*0.5)$ entre janeiro e junho.⁶

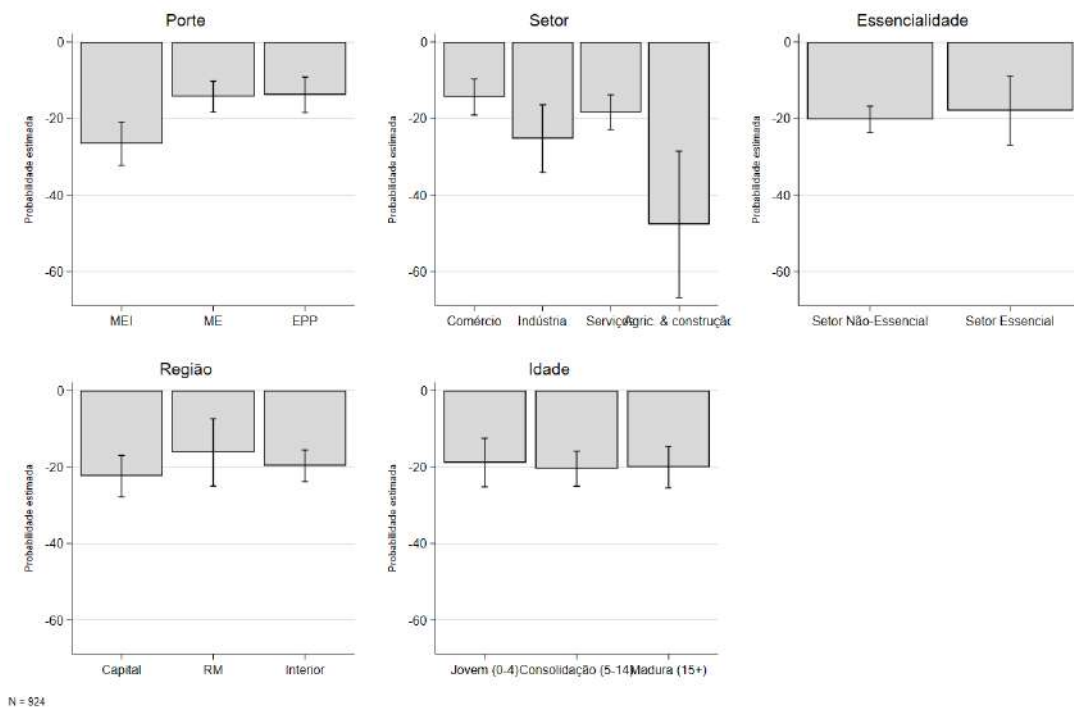
⁶Este seria um cenário em que a redução da folha ocorreu somente através da redução de funcionários.

Figura 16: Distribuição do % de redução da folha de pagamento (Junho 2020)



Note: O gráfico considera apenas as empresas que reduziram a folha de pagamento depois de março.

Figura 17: Variação % no emprego estimada segundo características das empresas



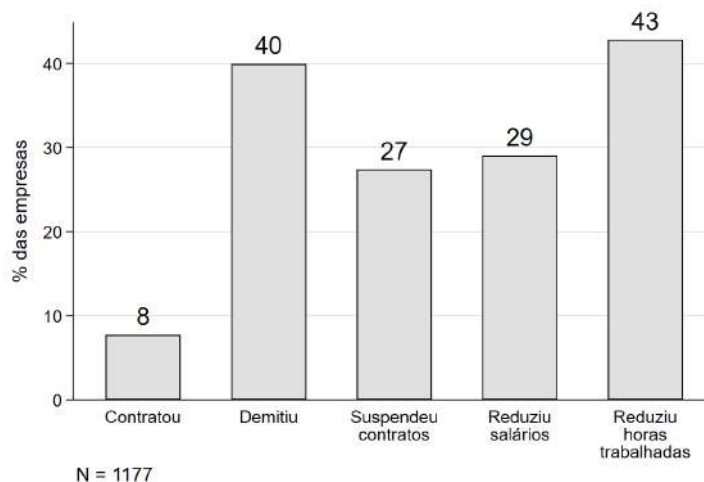
Os dados sugerem que o impacto no emprego foi atenuado pelas medidas relacionadas ao

Tabela 2: Trabalhadores afetados por ajustes em emprego, em porcentagem do número de empregados em janeiro de 2020

Setor de atividade	Contratados	Demitidos	Com contrato suspenso	Com salário reduzido	Com horas horas reduzidas
Comércio	3%	16%	14%	21%	32%
Agríc. e construção	3%	44%	20%	22%	21%
Indústria	4%	23%	12%	19%	25%
Serviços	3%	22%	22%	31%	31%
Total	3%	22%	18%	26%	30%

Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda ⁷ que permitiram às empresas realizar ajustes na margem intensiva via redução de salários e horas trabalhadas. 71% das empresas da amostra recorreram a ao menos uma medida de ajuste para reduzir despesas em folha de pagamento. A figura 18 mostra que as medidas de ajuste em emprego mais adotadas foram demissões e redução da jornada de trabalho, e uma porcentagem relevante das empresas também adotou a suspensão de contratos e a redução de salários. Na tabela 2 é apresentado o percentual estimado da força de trabalho de cada setor que foi afetado por cada medida de ajuste. Essa tabela reforça a importância das medidas de ajuste na margem intensiva como forma de evitar demissões.

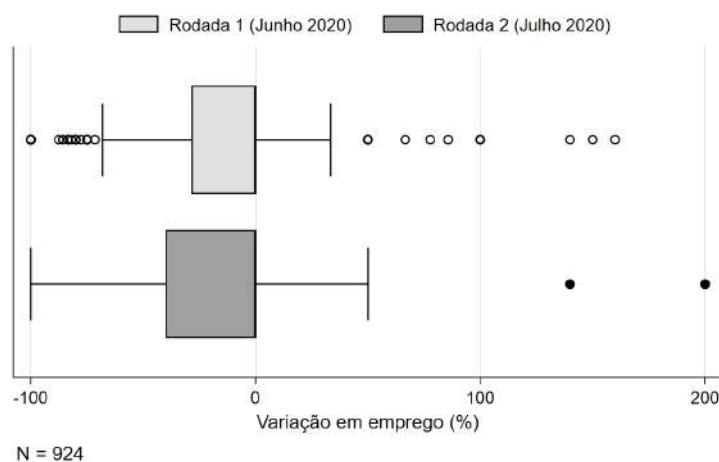
Figura 18: Ajustes no emprego (Junho 2020)



⁷Medida provisória 936, posteriormente convertida na Lei 14.020 de 6 de julho de 2020.

Apesar de relevantes para evitar uma demissão em massa, há indícios de que não há muito mais espaço para as empresas realizarem ajustes na margem intensiva. A figura 19 mostra uma análise feita com diagramas de caixa (*boxplot*) utilizando os dados dos levantamentos realizados juntos as empresas em junho e julho respectivamente. Ambos os gráficos utilizam o emprego em janeiro como linha de base. Neste sentido, a variação percentual no emprego aumentou em julho em relação a junho, algo que pode ser visualizado comparando-se tanto as distâncias entre quartis (os extremos do retângulo) quanto os valores máximos e mínimos dos dois períodos (as barras a direita e a esquerda dos retângulos).

Figura 19: Distribuição da variação no emprego em relação a janeiro de 2020



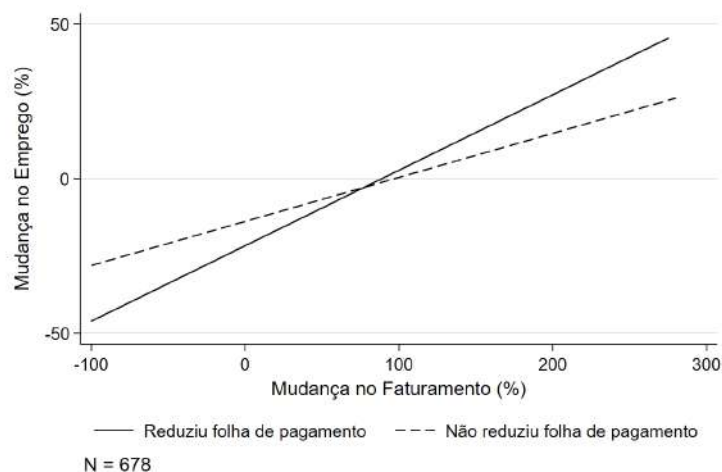
Conforme as evidências aqui apresentadas, o choque não teve um efeito homogêneo entre as empresas. Enquanto algumas precisaram fazer um ajuste muito marginal na folha de pagamento, outras empresas não conseguiram evitar demissões. A figura 20 mostra a correlação (linha de regressão) entre a variação percentual no emprego e a variação percentual no faturamento entre os meses de janeiro e julho 2020 para dois grupos de empresas: as que reduziram a folha de pagamento e as que não reduziram. A finalidade desse exercício é ilustrar qual dos dois grupos de empresas provavelmente foi mais sensível à queda observada no faturamento.⁸

As estimativas de elasticidade (dada pela inclinação da reta) sugerem que as empresas que reduziram a folha de pagamento responderam mais fortemente à redução no faturamento (0.24 vs. 0.14). Estimamos que para uma queda média de 62.3% do faturamento, houve uma queda associada no emprego de 14.9% (0.24×62.3) entre as empresas que reduziram a

⁸As estimativas de correlação controlam por efeito fixo das empresas, ou seja, características observáveis e não-observáveis que não mudam no tempo, como setor, localização e criatividade do empreendedor.

folha. Entre as empresas que não reduziram a folha, a queda média no emprego associada a redução média no faturamento (27.7%) foi de 3.8% (0.14×27.7).⁹

Figura 20: Correlação entre variação % do faturamento e variação % do emprego (Julho 2020)



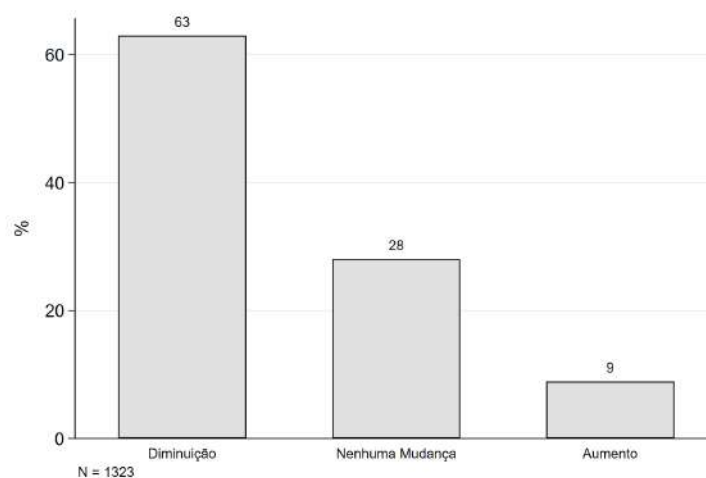
Em suma, os dados indicam que a crise teve forte efeito negativo na margem extensiva do emprego e que as medidas de ajuste na margem intensiva foram importantes para evitar maiores demissões, porém a capacidade de absorção do choque de demanda via margem intensiva parece ter enfraquecido com o passar do tempo (entre a primeira e segunda rodada da pesquisa). Verificou-se que os efeitos do choque variaram de acordo com a localização, setor, porte e capacidade de ajustar a folha de pagamentos das empresas.

3.4 O choque da oferta. Impacto na cadeia de insumos

Como mostra os resultados já apresentados nas seções anteriores, uma grande parcela das empresas experimentou um profundo choque de demanda com uma redução considerável do faturamento. No entanto, essa redução também pode estar associada a um choque de oferta, uma vez que alterações no número de horas trabalhadas (Figura 21) e acesso a insumos afetaram consequentemente a produção de produtos e serviços.

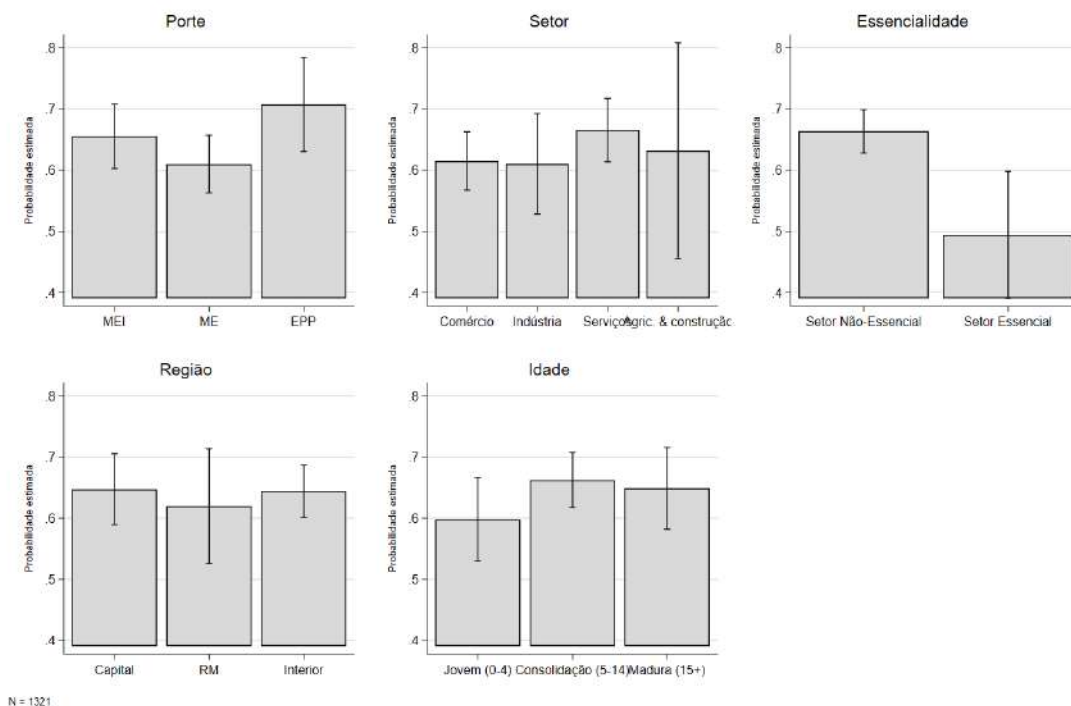
⁹Adicionalmente foi analisado se a correlação entre emprego e faturamento varia entre setores essenciais e não-essenciais, mas não rejeitamos a hipótese de que a elasticidade é a mesma em ambos os grupos.

Figura 21: Porcentagem das empresas por efeito nas horas de funcionamento



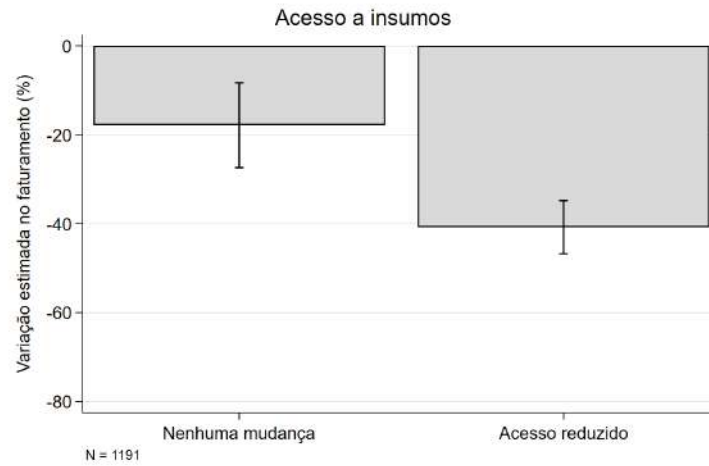
Em termos de fornecimento de insumos, disrupções na cadeia de valor podem ter um impacto negativo no processo de produção e comercialização. Na presente amostra 64% das empresas relataram dificuldades no acesso a insumos. A figura 22 mostra a probabilidade de ter dificuldades no acesso aos insumos por características observáveis das empresas. As probabilidades de experimentar maior problema com acesso a insumos estão concentradas nas empresas de pequeno porte (EPP), no setor de serviços, principalmente setores considerados não essenciais. As diferenças não são significativas por região ou maturidade da empresa.

Figura 22: Probabilidade de ter dificuldades no acesso a insumos



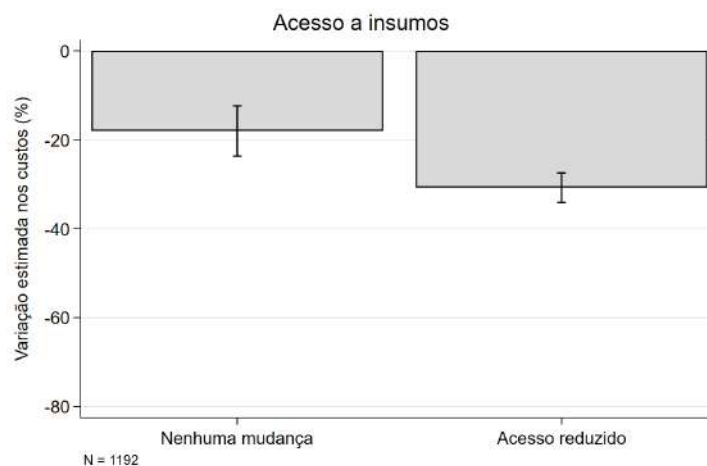
Com respeito a variação do faturamento entre janeiro e julho 2020, as empresas que declararam uma diminuição no acesso a insumos apresentaram uma variação em média 23 pontos percentuais maior no faturamento, o que implica uma queda maior do faturamento, mesmo controlando pelas características observáveis como porte, setor, maturidade, localização e essencialidade. Essa diferença é estatisticamente significativa e representa um impacto de -41% na variação média de faturamento empresas que relataram redução no acesso a insumos contra -18% na variação média de faturamento para empresas que não sofreram nenhuma mudança (Figura 23).

Figura 23: Variação estimada no faturamento por acesso a insumos



Já com relação a variação nos custos, as empresas que declararam uma diminuição no acesso a insumos apresentaram uma variação em média 12 pontos percentuais mais negativa nos custos. Essa diferença é estatisticamente significativa e representa um impacto de -31% na variação média nos custos empresas que relataram redução no acesso a insumos contra -18% na variação média nos custos para empresas que não sofreram nenhuma mudança (Figura 24). Intuitivamente espera-se que empresas com dificuldades de acessar insumos enfrentem custos mais elevados do que aquelas que não sofreram nenhum problema na sua cadeia de suprimentos. No entanto, os resultados apresentados aqui sugerem que a escassez de insumos e matérias primas pode estar relacionada a uma substituição por matérias primas mais baratas.

Figura 24: Variação estimada nos custos por acesso a insumos



Por fim, a figura 25 apresenta a distribuição da variação de emprego segundo o status de acesso a insumos, descontando o efeito das características observáveis já citadas. A distribuição mostra que as empresas que relataram um acesso a insumos reduzidos apresentam variações mais negativas em termos de emprego, em média 12 pontos percentuais maior. Essa diferença é estatisticamente significativa e representa um impacto de -29% na variação média no emprego em empresas que relataram redução no acesso a insumos contra -18% na variação média no emprego para empresas que não sofreram nenhuma mudança (Figura 26).

Figura 25: Distribuição na variação do emprego estimada por acesso a insumos

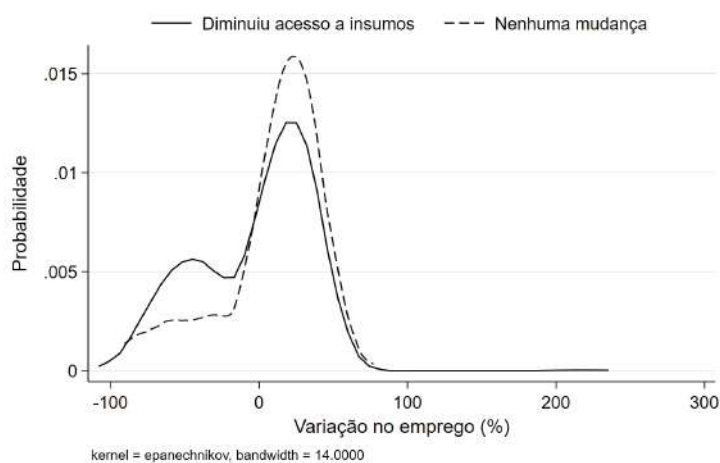
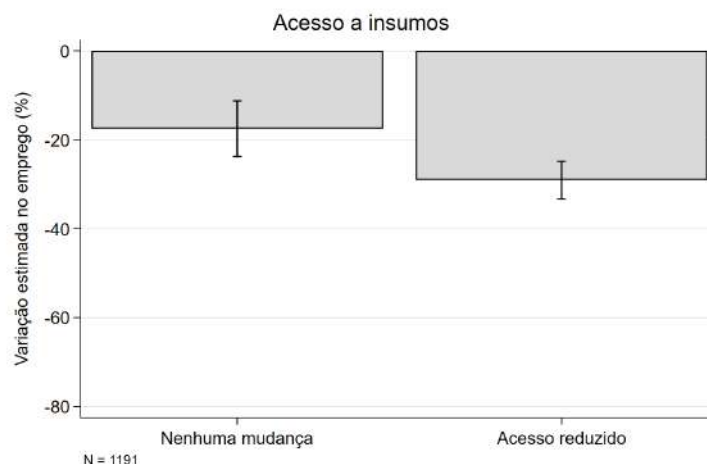


Figura 26: Variação estimada no emprego por acesso a insumos



3.5 Impacto em empresas lideradas por mulheres

Esta seção tem por objetivo analisar as diferenças do impacto nas empresas segundo o gênero de quem a lidera. Para essa análise, restringimos a amostra a empresas para as quais o questionário foi respondido por um proprietário ou sócio em pelo menos uma rodada (75% da amostra). As empresas lideradas por mulheres são identificadas como aquelas em que uma sócia ou proprietária mulher respondeu a pesquisa em pelo menos uma rodada, e correspondem a 42% das empresas analisadas. Todos os resultados de diferenças por gênero apresentados a seguir estão controlados pelas características das empresas (porte, setor, região e idade) e, portanto, pretendem eliminar parte dos diferenciais de gênero que são explicados por diferenças nos tipos de empresas tipicamente comandados por homens e mulheres.

Resultados preliminares sugerem que a pandemia afetou mais fortemente as empresas lideradas por mulheres. Ainda que as diferenças não sejam grandes, a queda do faturamento é maior entre as empresas lideradas por mulheres e há uma menor proporção de empresas que experimentam uma melhora. Essa discrepância pode ser explicada por diferenças entre as características de empresas comandados por homens e mulheres e a intensidade com que esses mercados foram afetados pela crise. Por exemplo, na presente amostra, 43% das empresas lideradas por mulheres são microempreendedores individuais (MEI), em comparação a pouco mais de um terço das empresas lideradas por homens. Além disso, não se deve descartar outros fatores como possíveis responsáveis pelas diferenças observadas, como a divisão do trabalho doméstico. Neste caso o fechamento das escolas, a suspensão das aulas presenciais e a migração para o regime de teletrabalho adotado por algumas empresas pro-

vocou um aumento significativo no volume de tarefas domésticas. As mulheres costumam realizar uma maior parte desses afazeres, então é esperado que elas tenham absorvido desproporcionalmente essa carga adicional de trabalho, o que poderia afetar o desempenho de suas atividades profissionais.

Quanto ao impacto na operação, apesar de empresas lideradas por mulheres estarem associadas a uma probabilidade de fechamento em média quatro pontos percentuais maior em julho, essa diferença não é estatisticamente significativa (Figura 27). Em contraste, em termos de duração do fechamento, são as empresas lideradas por homens que apresentam um resultado pior: em média estão associadas a um tempo de fechamento uma semana maior do que o de empresas similares lideradas por mulheres, e esse resultado é estatisticamente significativo (Figura 28).

Figura 27: Probabilidade de fechamento temporário segundo gênero do proprietário ou proprietária - (Junho 2020)

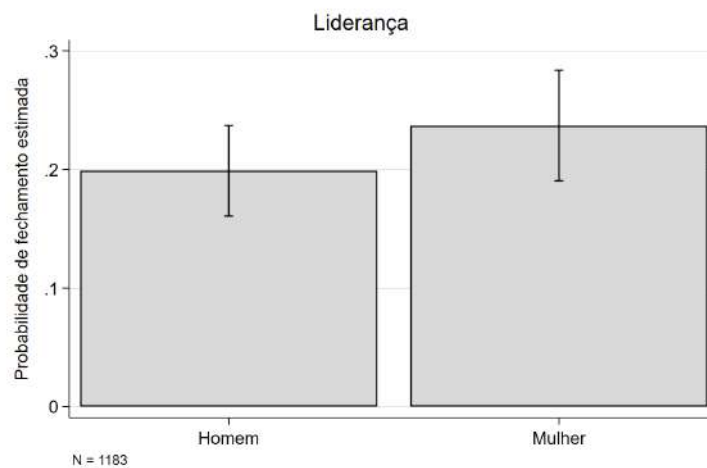
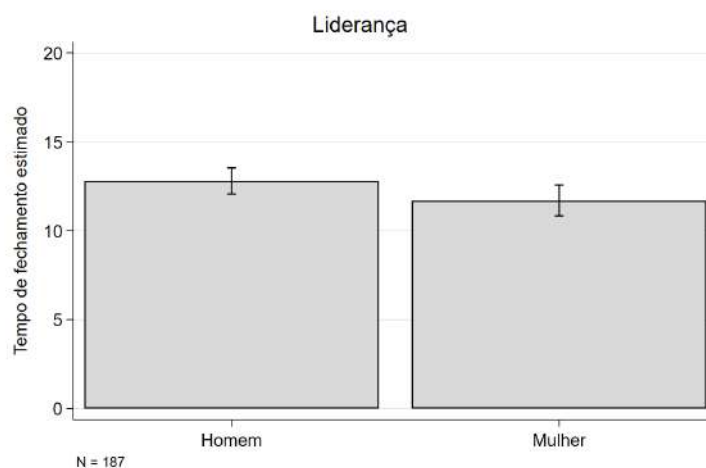


Figura 28: Tempo de fechamento estimado segundo gênero do proprietário ou proprietária (Junho 2020)



Com respeito a variação do faturamento reportada em Junho 2020, a figura 29 mostra as distribuições por gênero. Na maior parte da distribuição as empresas lideradas por mulheres estão à esquerda dos homens, o que significa uma queda maior do faturamento. Controlando pelas características descritas acima, ainda existe uma diferença grande e significativa segundo gênero: as empresas lideradas por mulheres apresentaram uma variação em média 9 pontos percentuais maior (mais negativa) no faturamento. Essa diferença é estatisticamente significativa e representa um impacto de -59% na variação média do faturamento das empresas lideradas por mulheres contra -50% na variação média do faturamento entre as lideradas por homens (Figura 30).

Figura 29: Distribuição estimada na variação do faturamento por gênero da liderança (Junho 2020)

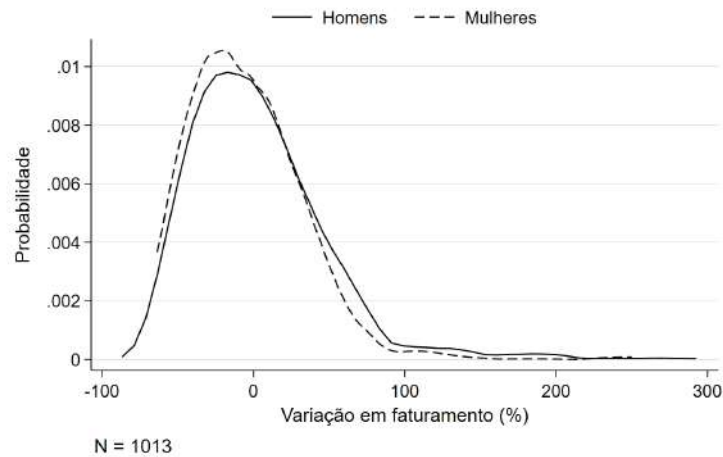
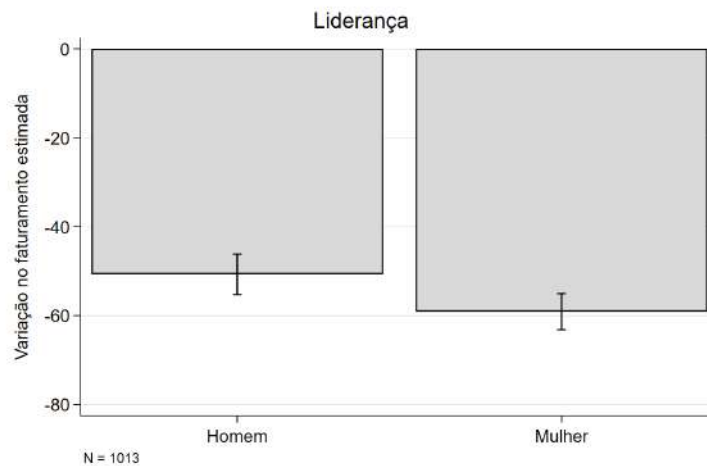
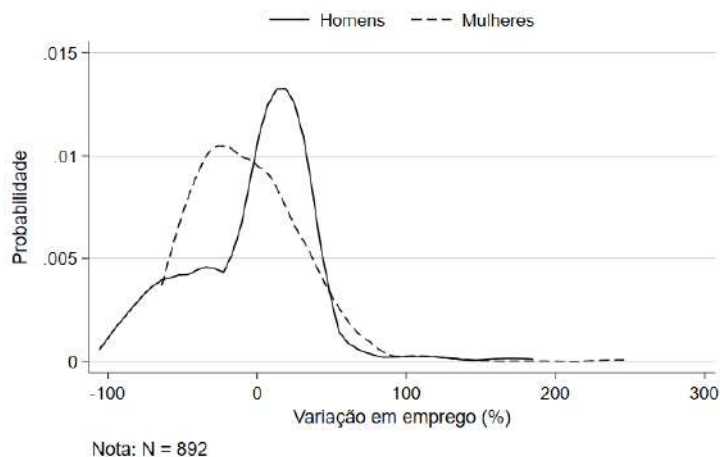


Figura 30: Variação estimada no faturamento por gênero da liderança (Junho 2020)



A figura 31 apresenta a distribuição da variação de emprego segundo gênero da liderança da empresa, descontando o efeito das características já citadas. As diferenças entre gênero são heterogêneas ao longo da distribuição. Enquanto há uma massa maior de empresas lideradas por mulheres com variação negativa e próxima a zero, há mais empresas lideradas por homens com variações muito negativas em emprego.

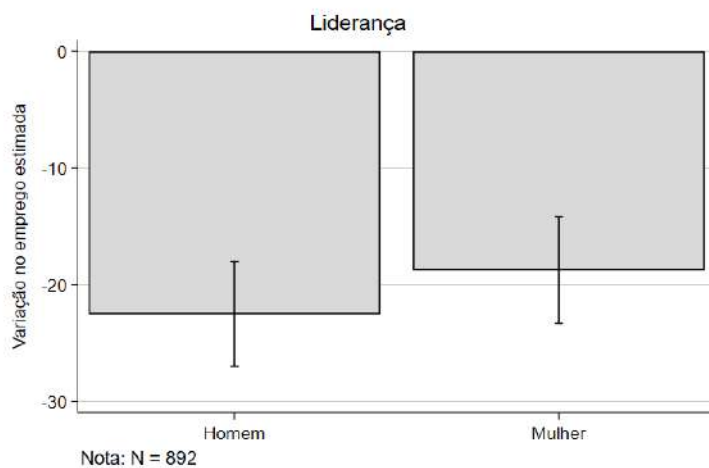
Figura 31: Distribuição na variação do emprego estimada por gênero da liderança (Junho 2020)



Na média, empresas lideradas por mulheres estão associadas a uma variação quatro pontos percentuais menor (menos negativa) em emprego, mas essa diferença não é estatisticamente significativa (Figura 32). Isso significa que apesar de estarem associadas a um choque maior em faturamento, empresas lideradas por mulheres fizeram uma quantidade parecida de demissões, na média, quando comparadas a empresas similares lideradas por homens.

Assim, conclui-se que o impacto negativo do choque associado a pandemia está sendo mais forte nas empresas lideradas por mulheres, e não só devido a características de seus negócios como porte e setor.

Figura 32: Variação no emprego estimada por gênero da liderança (Junho 2020)

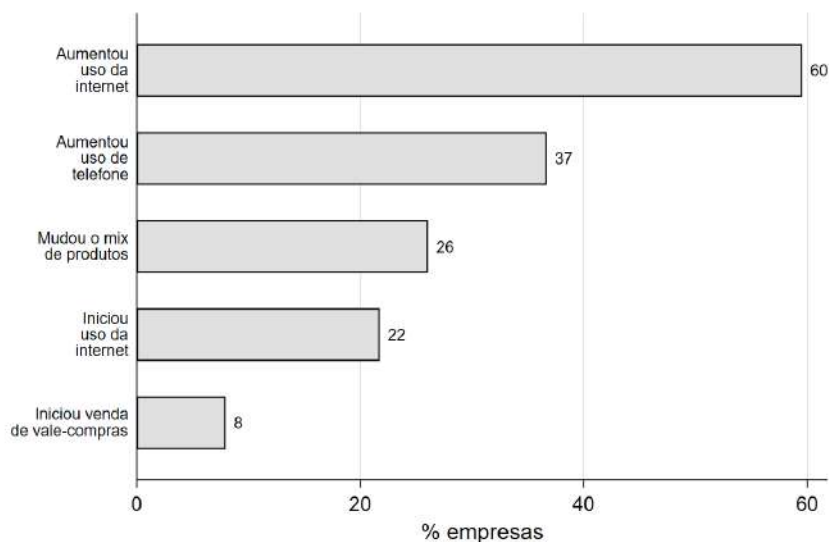


4 Medidas de ajuste e realocação de recursos

Com a magnitude do choque e as medidas de distanciamento social, é necessário que as empresas se reajustem as restrições existentes para manter suas operações. O objetivo desta seção é entender como as empresas estão se ajustando a essas mudanças e como isso afeta a alocação de recursos da economia. [Barrero et al. \(2020\)](#) apresenta evidências para os Estados Unidos em o choque da pandemia provocou uma relocação de recursos de uma magnitude não vista no passado, com o emprego sendo deslocado em direção a outras atividades e setores. Neste sentido, o mercado de trabalho nos Estados Unidos é flexível e pode se beneficiar desses fluxos de realocação. Porém ainda não é claro que um efeito semelhante possa acontecer em outros países e que tipo de relocação de recursos é mais provável que aconteça. Por exemplo, um grande número de empregados em restaurantes e lojas foram realocados para serviços de entrega, porém não é claro se estes são trabalhos de maior produtividade. Ao mesmo tempo, as mesmas empresas podem estar investindo em soluções digitais que podem fazer aumentar a produtividade. Assim, é importante medir quais são as respostas das empresas ao choque para começar a entender que efeitos o choque da pandemia terá sobre a produtividade agregada.

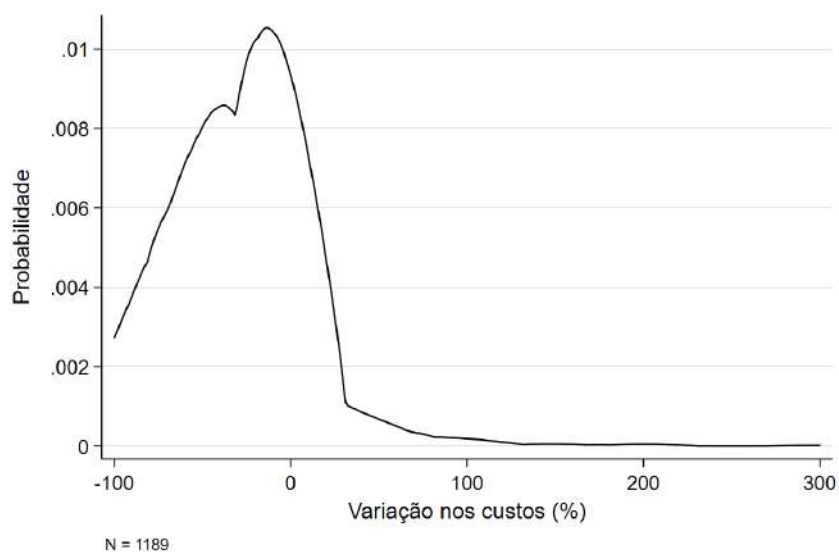
A figura 33 mostra as principais medidas que as empresas da amostra adotaram. A resposta maiormente adotada foi um maior uso da internet e plataformas digitais, com 82% das empresas, das quais 22% iniciaram o uso. Outra medida importante foi o ajuste no mix de produtos e serviços oferecidos, em um 26% dos casos, e um 6% iniciou vendas de vale-compra. Na próxima seção analisamos alguns desses elementos com mais detalhe.

Figura 33: Porcentagem de empresas segundo principais medidas tomadas para aumentar receita



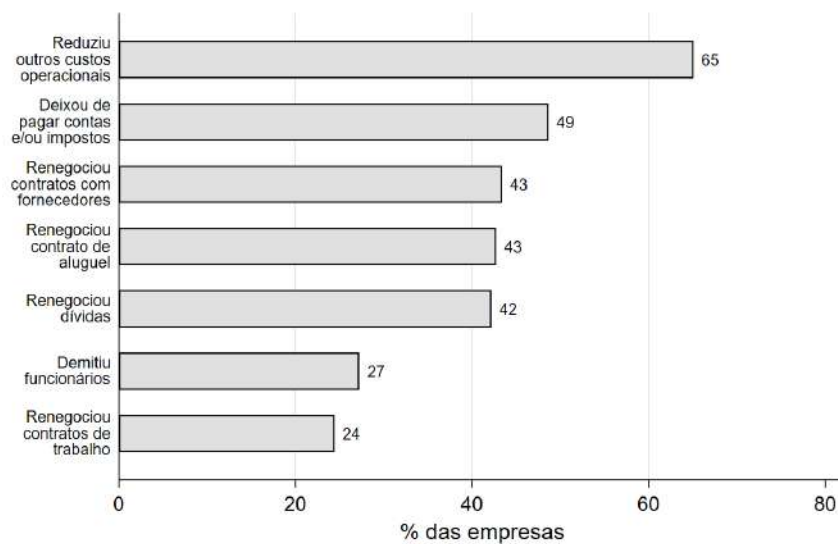
O impacto na demanda e a pressão para reduzir custos são elevados. 67% das empresas da amostra declararam que diminuiriam seus custos. A figura 34 mostra a distribuição do ajuste nos custos entre janeiro e junho 2020. A redução média nos custos ficou em -25% em junho 2020. Nota-se que a redução variou entre quase 0 e -100% (caso em que a empresa interrompeu ou encerrou suas atividades) e uma parcela menor de empresas (8%) observou um aumento nos custos.

Figura 34: Distribuição do % de redução dos custos



A figura 35 mostra as diferenças nas estratégias de redução de custos. A grande maioria das empresas adotou medidas de redução custos operacionais (65%), deixou de pagar contas (49%) ou renegociação de contratos com fornecedores, contratos de aluguel ou renegociou dívidas.

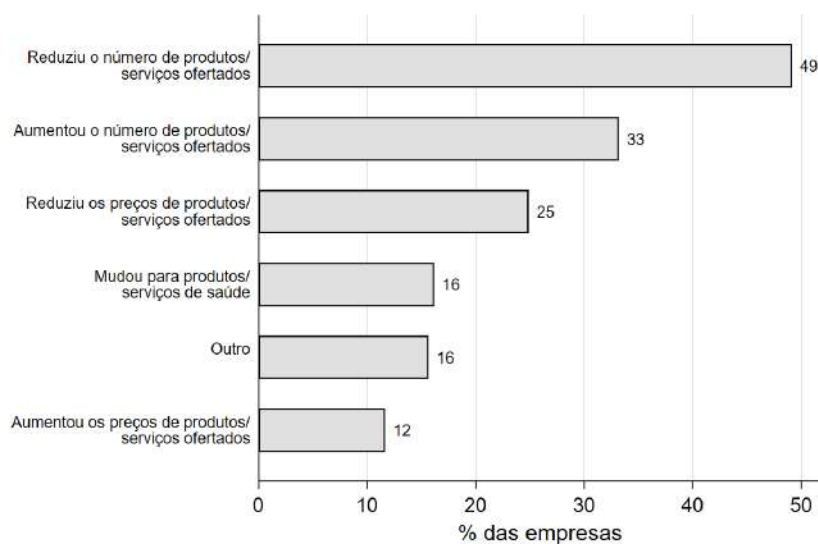
Figura 35: Porcentagem de empresas segundo principais medidas tomadas para reduzir custos



Outra medida de ajuste importante entre as empresas foi a mudança no mix dos produtos

e serviços oferecidos. Entre o 26% das empresas que adotaram medidas, quase a metade optou por uma redução no número de produtos e serviços, e um quarto optou por reduzir preços (Figura 36). Ao mesmo tempo, 33% das empresas optaram por aumentar o número de produtos e serviços, e 16% ofereceram algum produto novo ligado a saúde, medidas que podem trazer inovação para a empresa e que podem ajudar a aumentar a produtividade e a competitividade do negócio.

Figura 36: Medidas de ajuste no mix de produtos e serviços



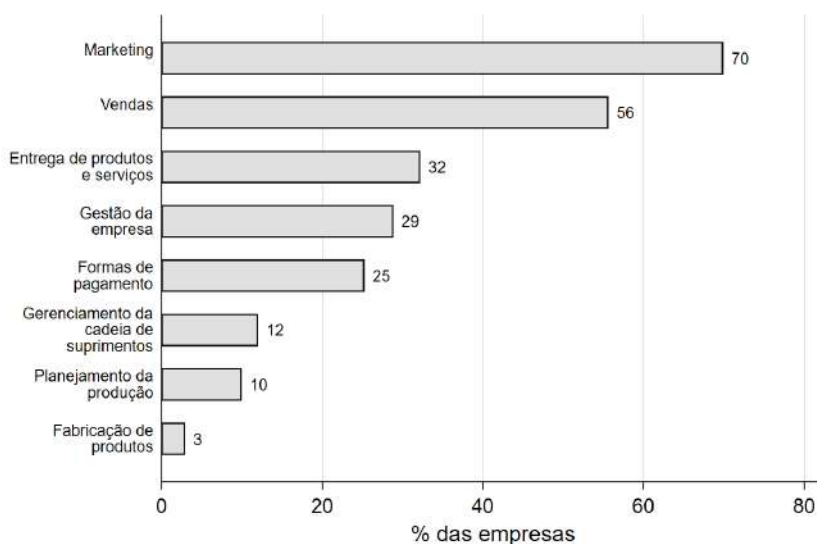
4.1 Medidas de ajuste e a digitalização

Um elemento potencialmente positivo do choque da pandemia é a aceleração da digitalização das empresas em diferentes níveis, necessários para facilitar processos automatizados e operações, e que permitem contornar restrições de distanciamento social.

Como mostra a figura 33, 22% das empresas relataram o início do uso da internet em suas operações e 60% das empresas relataram um aumento no uso da internet. Essas são taxas elevadas de adoção e uso de ferramentas digitais. A figura 37 mostra que o uso principal destas ferramentas foi majoritariamente, como já era esperado, nas áreas de marketing (70%) e vendas (56%). 32% digitalizaram as entregas de produtos e serviços, 29% das empresas digitalizaram partes da gestão do negócio, e 25% as formas de pagamento. O uso digital para outras funções de controle e produção foi bem menor: 12% no gerenciamento de fornecedores e 10% no planejamento da produção. Ainda que as taxas de adoção de ferramentas digitais tenham apresentado altas taxas de adoção nos últimos meses, o uso destas ferramentas pode

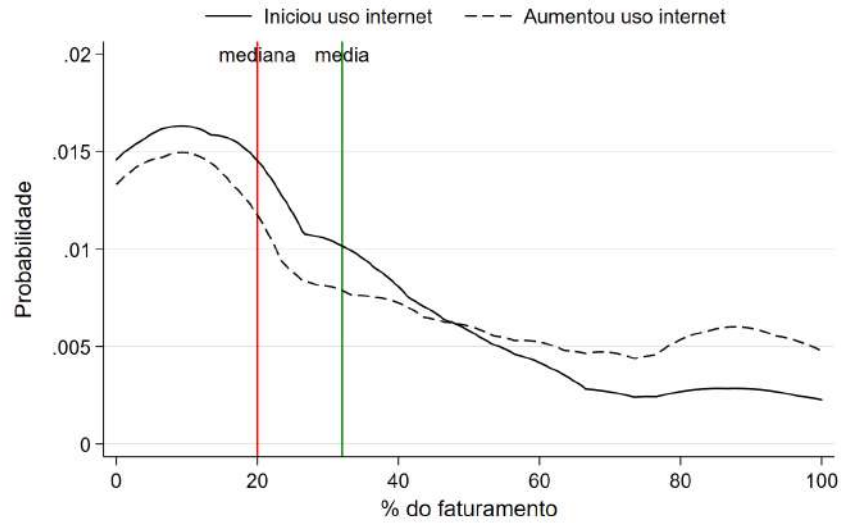
aumentar a produtividade tanto no curto como no médio prazo. Neste sentido, é importante continuar a transformação digital, uma vez que os retornos na digitalização de funções de gestão e produção tem retornos bastante elevados (Cirera et al. (2020)).

Figura 37: Medidas de ajuste digitalização da gestão



Uma medida aproximada (*proxy*) importante do uso intensivo de tecnologias digitais é medida através da porcentagem de vendas por meio de plataformas digitais. Ainda que a venda digital dependa em grande forma do setor de atividade do negócio (por exemplo, a venda digital de serviços presenciais é difícil), a porcentagem de vendas usando plataformas digitais fornece uma boa aproximação do grau de transformação digital de uma determinada empresa. A figura 38 mostra a porcentagem de faturamento através de plataformas digitais para empresas que fazem uso de ferramentas digitais. A mediana é de 20% (linha vermelha) do faturamento e a média é 32% (linha verde). A figura separa o faturamento para empresas que iniciaram recentemente o uso de plataformas digitais (margem extensiva) daquelas que já usavam (margem intensiva). Para as empresas com ajuste na margem extensiva, a média do faturamento através de plataformas digitais é de 22%, e para aquelas que fizeram ajustes na margem intensiva a média de faturamento através de plataformas digitais é de 34%. Dado o porte das empresas na presente amostra, os resultados mostram que a pandemia tem facilitado uma aceleração da digitalização das empresas, sobretudo na parte de marketing e vendas, mas com alguma lacuna na parte de gestão e produção. Deste modo, a transformação digital é uma necessidade presente e que requer um foco especial em termos de priorização de políticas públicas para a aceleração dessa transformação.

Figura 38: Porcentagem de faturamento através de plataformas digitais



4.2 Qualidade da gestão e impacto do choque

Apesar da maioria das micro e pequenas empresas estarem, em algum grau, suscetíveis e expostas aos diversos choques da Covid-19, a magnitude desse impacto varia significativamente entre as empresas. Esta seção tem por objetivo explorar as características de qualidade da firma como fonte de heterogeneidade do impacto da pandemia. Em particular, é necessário analisar se a qualidade da gestão das empresas importa para o tipo de respostas e ajustes que elas tiveram de empreender durante a crise. Uma vasta literatura aponta para a importância das práticas de gestão para a produtividade e performance das empresas, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento (Bloom et al. (2013); McKenzie and Woodruff (2016); Bruhn et al. (2018)). O objetivo desta seção é então verificar se a qualidade das práticas de gestão do negócio pode também ter atuado tanto como um seguro contra a crise, amenizando seus impactos negativos, ou como um capital intangível das empresas, possibilitando-as de realizar os ajustes necessários para uma melhor ou mais rápida recuperação.

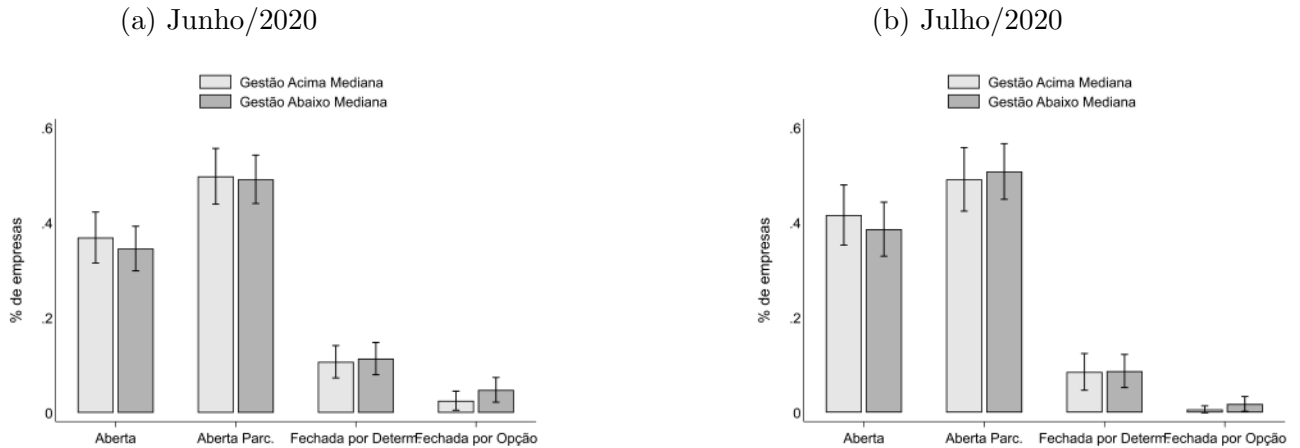
A qualidade da gestão é medida aqui como o total de práticas de gestão adotadas pelas empresas em 2019. Os dados são provenientes do programa Sebrae Com Você (SCV) do SEBRAE-SP. Neste programa, agentes do Sebrae visitam micro e pequenas empresas e aplicam um diagnóstico da gestão da empresa. Ao final da visita, o(a) agente imprime e compartilha os resultados com o(a) proprietário(a), indicando as soluções do Sebrae mais apropriadas para o negócio. O diagnóstico de gestão é composto por 20 perguntas que envol-

vem o planejamento da empresa, gestão financeira, marketing, controle de estoque, legislação específica e gestão de recursos humanos. Dentre as 1677 empresas participantes do BPS, 1144 (68%) também foram atendidas por agentes do Sebrae Com Você em 2019 e que, portanto, possui informação disponível sobre a qualidade da gestão. Das 20 práticas de gestão medidas pelo diagnóstico, as empresas da amostra adotam em média 14 práticas de gestão.

As figuras 78 a 83, no apêndice B, mostram que, dentre as empresas do BPS, as empresas que participaram do Programa Sebrae com Você são diferentes das que não participaram sob seis características observáveis como idade da empresa, setor, porte, região geográfica, essencialidade e densidade de empresas que pertencem à mesma seção da CNAE por CEP. As empresas participantes do SCV são mais maduras, estão mais concentradas no comércio e menos em serviços em relação às não-participantes. Além disso, dentre as participantes, observa-se mais empresas de porte micro e pequeno porte, e estão mais localizadas no interior. Apesar disso, essas empresas também estão localizadas em CEPs com maior densidade de empresas, o que é esperado devido ao próprio desenho do programa. Por fim, a proporção de empresas que pertencem a setores essenciais é menor dentre as participantes do que as não-participantes

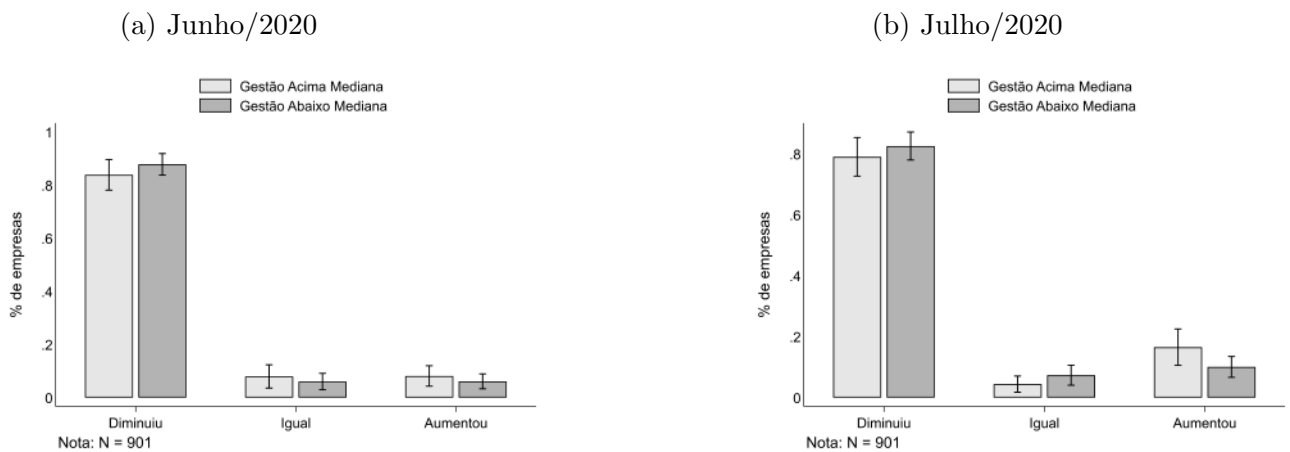
A diferença observada entre participantes e não-participantes do programa Sebrae com Você é motivo de cautela ao tentar extrapolar os resultados desta seção para o restante da amostra. Ainda assim, todos os resultados apresentados a seguir foram controlados por estas seis características das empresas descritas acima: porte, setor, idade, região, essencialidade, e densidade por CEP. Os resultados iniciais apontam que a qualidade da gestão não foi suficiente para atenuar os primeiros choques da pandemia. A figura 39a, por exemplo, mostra que não há uma distinção clara entre o status de operação das empresas em junho/2020 para empresas com pior ou melhor nível inicial em gestão, o que se mantém em julho/2020, como indica a figura 39b. Na mesma direção, os dados apontam que diferentes níveis de gestão não são fundamentais em determinar o quão provável é de as empresas reabrirem em até 4 semanas ou em até 6 meses (ver apêndice B).

Figura 39: Status das Empresas por Nível de Gestão



Em relação ao choque no faturamento, não se encontra diferenças significativas entre empresas que possuíam um maior ou menor nível de gestão em junho 2020 (figura 40a). No entanto, um mês depois já se nota uma recuperação para as empresas com maior nível de gestão. Em julho, como mostra a figura 40b, 16% das empresas mais bem geridas indicaram um faturamento superior ao indicado no período anterior à crise. Em comparação, para as empresas com pior gestão, esse número foi de 10%. Ainda é cedo para certificar esse resultado e mais informação nas próximas rodadas de pesquisa são necessárias para entender a relação entre impacto e qualidade gestão, mas uma hipótese é de que a qualidade da gestão pode ajudar em uma melhor recuperação.

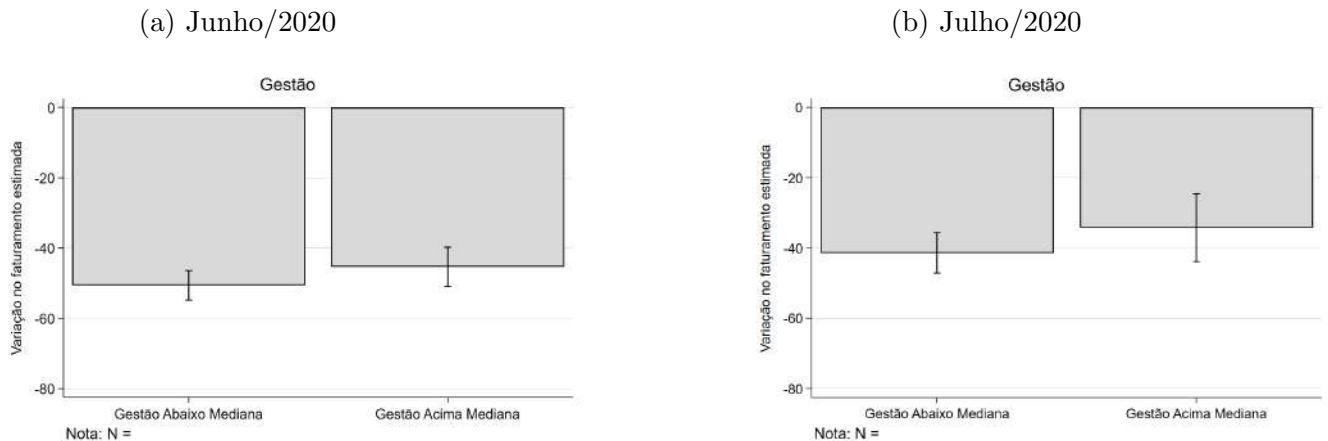
Figura 40: Variação no faturamento por nível de Gestão



Vale ressaltar que, apesar de começarmos a observar esse movimento de recuperação

em julho 2020, essa diferença não é ainda significativa. A figura 41a demonstra que tanto empresas com um nível de gestão abaixo da mediana quanto empresas com um nível acima conseguiram suavizar o choque no faturamento de junho para julho. Sendo que houve uma redução no choque de 9 pontos percentuais dentre as empresas pior geridas (de -50% para -41%) e de 11 pontos percentuais para as empresas com melhor nível de gestão (de -45% para -34%). Essa diferença, no entanto, não é estatisticamente significativa.

Figura 41: Variação no faturamento estimada por nível de Gestão



Em relação ao choque no emprego, as empresas mais bem geridas realizaram mais ajustes na margem extensiva do que as empresas com um nível inferior em gestão (Figura 42). Dentre as mais bem geridas, 10% contrataram funcionários mesmo em período de crise, frente a apenas 6% do grupo de empresas com pior gestão. Além disso, optaram por demissão de funcionários em maior proporção (45% contra 35%) e por suspensão de contratos (35% contra 27%), um ajuste na margem intensiva. Não há diferenças estatisticamente significantes em outros ajustes na margem intensiva, como redução de jornadas ou de salários, entre os dois grupos de empresas.

Diante dessa diferença nos ajustes na margem extensiva, seria razoável observar uma mudança nos níveis de emprego nas empresas mais bem geridas. De fato, a figura 43 fornece uma indicação de que dentre estas, mais empresas sofreram com diminuição de emprego. No entanto, esta diferença observada não é estatisticamente significativa.

Figura 42: Ajustes no emprego após março/2020 por nível de Gestão

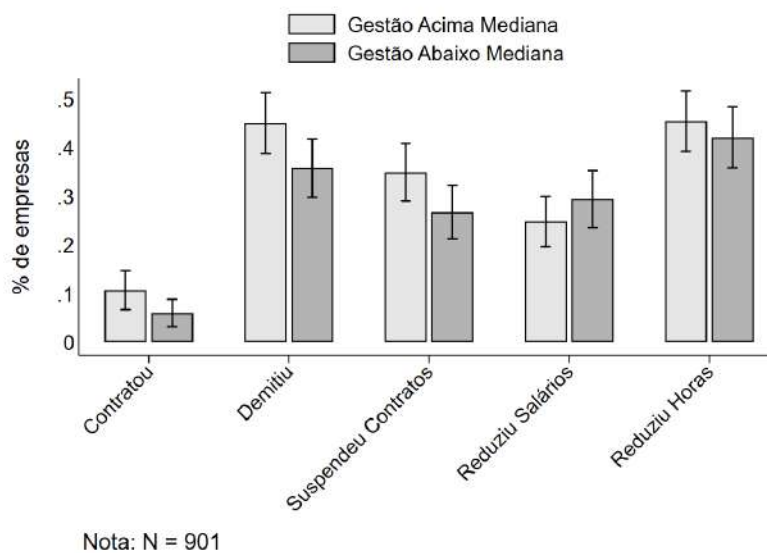
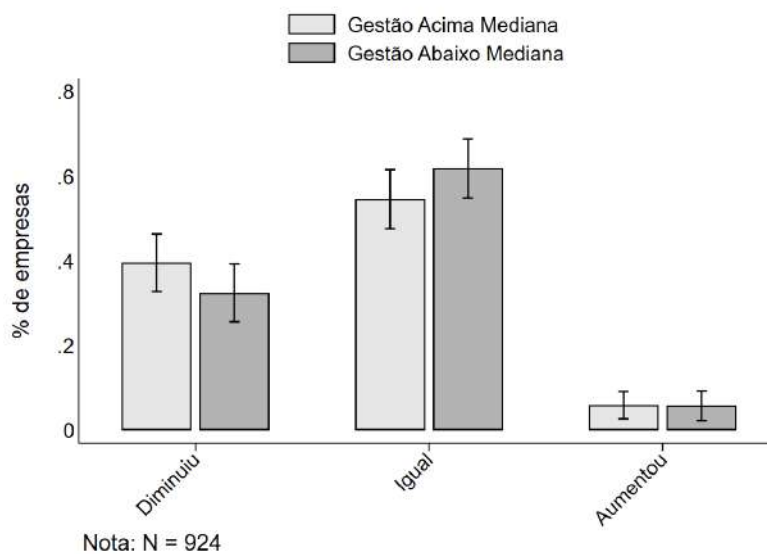


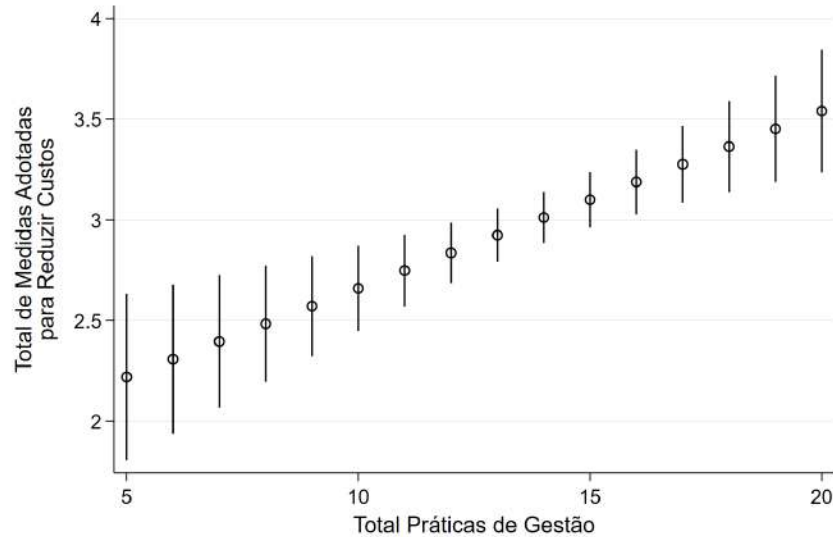
Figura 43: Variação no emprego em julho/2020 em relação a janeiro/2020 por Nível de Gestão



Por outro lado, observa-se que as empresas mais bem geridas conseguiram se adaptar e incorporar novos processos como resposta ao choque sofrido. Isso parece ser particularmente relevante para processos que visam a redução de custos. As empresas com melhor gestão adotaram, em média, uma medida a mais do que as empresas com menor nível de gestão,

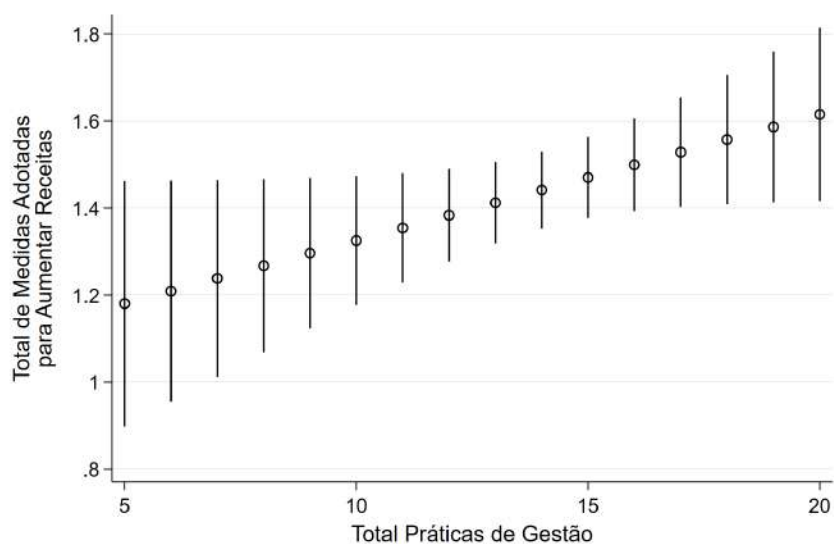
como mostra a figura 44. Especificamente, gestão parece ter ajudado as empresas principalmente a renegociarem com fornecedores (uma diferença de 35 pontos percentuais entre os dois extremos) e com a demissão de funcionários (figura 84)

Figura 44: Adoção de Medidas para Redução de Custos por Nível de Gestão



Pelo lado do faturamento foram avaliadas cinco medidas que as empresas passaram a adotar a partir de março 2020 como forma de gerar receita durante a crise. Embora a figura 45 mostre que gestão possui uma relação positiva e estatisticamente significativa com o total de medidas implementadas na empresa, a variação média observada de menos de 1 prática entre empresas com pior e melhor gestão não parece ter uma relevância econômica expressiva. Especificamente, a ação de prover um crédito ao cliente para consumo futuro foi mais adotada por empresas com melhor gestão, com uma diferença de quase 10 pontos percentuais (figura 85)

Figura 45: Adoção de Medidas para Aumento de Receitas por Nível de Gestão



Ainda em relação às ações tomadas para aumento de receitas, é importante analisar os esforços das empresas em introduzir ou aumentar seus processos digitais. Neste sentido, observa-se uma correlação positiva, embora não seja estatisticamente significativa, entre melhor gestão e mudanças na margem intensiva, em que a empresa que já utilizava recursos digitais intensificou o seu uso durante a pandemia (figura 87).

Dentre as funções de negócio em que a empresa passou a usar ou intensificou o uso existente de processos digitais, os dados mostram que melhor gestão está particularmente associada com o maior uso da internet, aplicativos ou plataformas digitais no marketing, como mostra a figura 47. A diferença na proporção de empresas que utilizam processos digitais no marketing dentre aquelas com maior e menor nível de gestão chega a mais de 40 pontos percentuais.

Figura 46: Digitalização de Funções de Negócios por Nível de Gestão

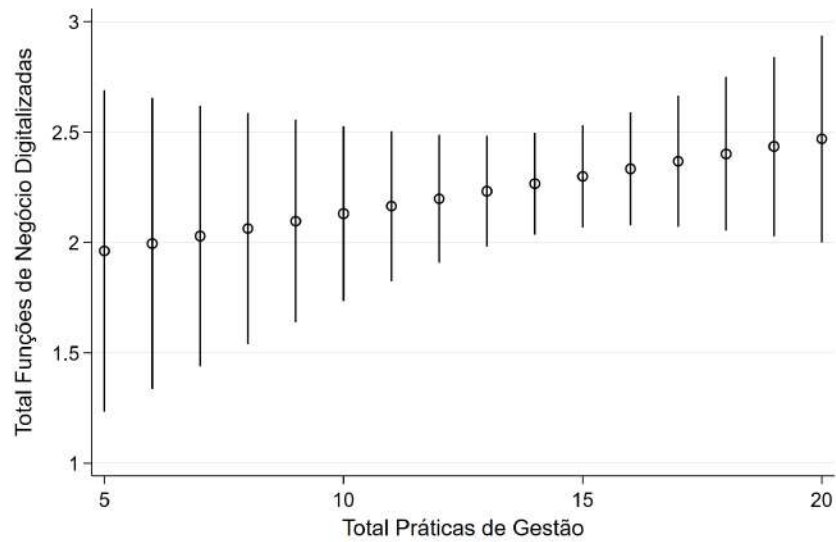
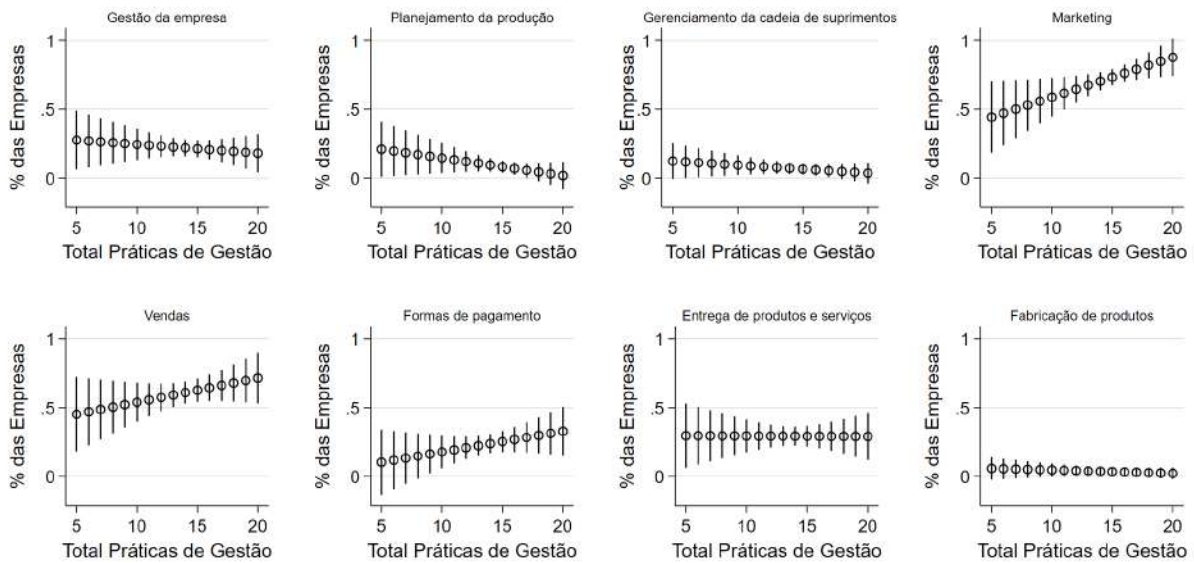


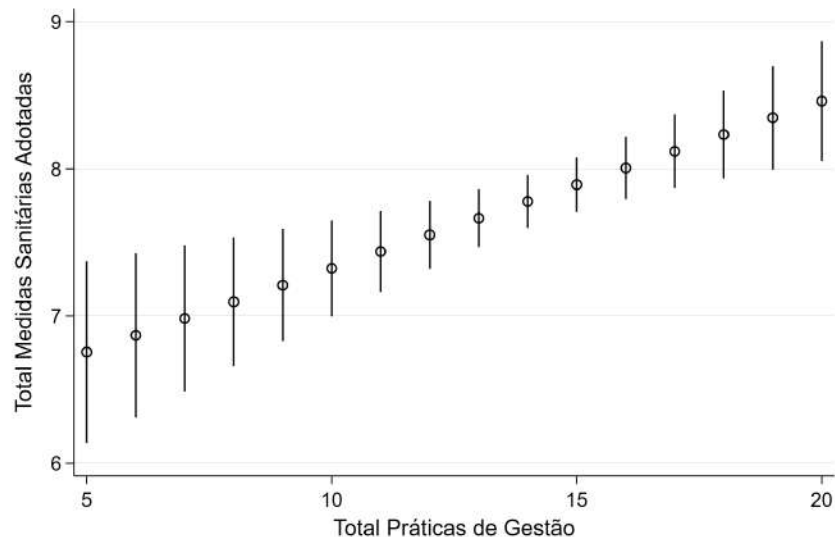
Figura 47: Digitalização de Funções de Negócios por Nível de Gestão



Por fim, examina-se como o nível de gestão das empresas pode estar relacionado com a adoção de protocolos e medidas sanitárias. A necessidade de implementar tais medidas, por sua vez, pode ser vista como um choque de processos dentro da empresa. São protocolos relativamente inéditos para as empresas, que se viram com o encargo de incorporá-los aos seus

procedimentos. Dessa forma, é importante examinar se empresas com mais familiaridade em implementar uma série de práticas de gestão são mais propensas a passarem a adotar esses novos protocolos. Como mostra a figura 48, de fato gestão parece estar relacionada à inclusão de entre 1 e 2 novas medidas sanitárias. Individualmente, melhor gestão está associada com a maior adoção de 3 medidas específicas: "Treinamento com colaboradores sobre novas regras e procedimentos", "Adoção de medidas de distanciamento mínimo" e "Tomada de temperatura de colaboradores e clientes" (figura 88). É de se esperar que empresas mais bem geridas conseguissem adotar tais novos protocolos de saúde a um custo médio menor, porém isto não é o observado na figura 89. No entanto, isso poderia indicar também uma maior qualidade das medidas sanitárias implementadas pelas empresas de melhor qualidade de gestão.

Figura 48: Adoção de Protocolos Sanitários por Nível de Gestão



Recentemente, pesquisas vêm apontando para a relação entre gestão e desempenho das empresas, com indícios de que essa relação seja causal. No entanto, esses estudos foram realizados em contextos de relativa estabilidade, e pouco se sabe como gestão atua e importa para performance de empresas em tempos de crise. Algumas primeiras impressões são fornecidas aqui sobre o papel do capital gerencial das empresas durante o choque provocado pela pandemia do COVID-19. Observa-se que gestão não parece amenizar a magnitude do choque, e a crise impactou fortemente os pequenos negócios a despeito do nível de qualidade gerencial. O que parece dizer mais sobre a característica desta crise do que sobre a capacidade de gestão em atuar como um seguro contra choques a empresa. Por outro lado, observa-se

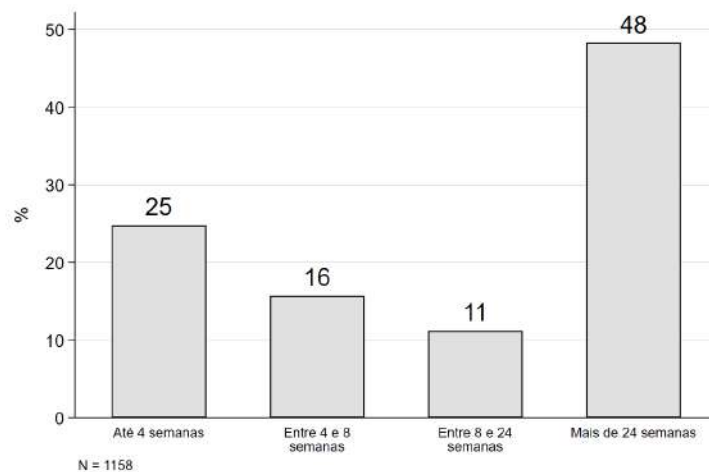
que gestão está fortemente associada ao potencial das empresas em se adaptarem à crise por meio de medidas de ajuste, especialmente entre aquelas que visam redução de custos. O que é de grande importância, dado que a adoção de tais medidas parece estar associada à uma mais rápida recuperação das empresas. Além disso, para além dos choques de demanda, de oferta e incertezas trazidas com a pandemia, esta crise também significou um choque de processos. Empresas constataram a necessidade de introduzir protocolos inéditos de saúde para poder operar com mais segurança, o que de certa forma representa uma inovação de processos na empresa. Os dados mostram então que melhor gestão parece estar associada a uma maior implementação de medidas sanitárias e, sob certas hipóteses, também está associada a implementação destas medidas com mais qualidade. Mais estudos são necessários para compreender essa relação de causalidade, mas já é possível observar evidências preliminares de que gestão também importa em períodos adversos, seja induzindo respostas apropriadas - como a adoção de medidas de redução de custos - ou por meio de inovação de processos.

5 Expectativas e incertezas

A crise econômica causada pela pandemia fez com que as empresas tenham que lidar com um alto grau de imprevisibilidade sobre o futuro de suas operações. Essa imprevisibilidade e incerteza afetam as decisões de investimento da empresa e o crescimento futuro (Bloom et al. (2007)). Nesta seção é apresentado um panorama das expectativas das empresas em relação a sobrevivência e faturamento.

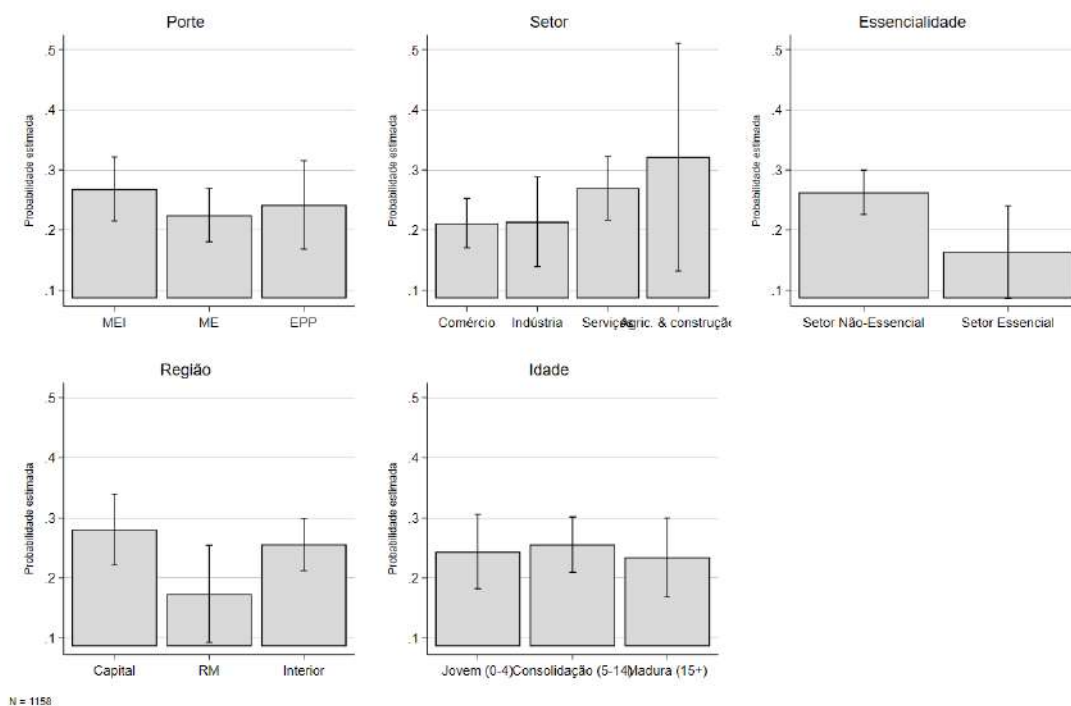
Em julho 2020, uma em cada quatro empresas declarou que conseguiria sobreviver por no máximo mais um mês (Figura 49). No outro extremo, quase metade das empresas tinham uma perspectiva mais otimista e confiavam que sobreviveriam mais de seis meses.

Figura 49: Expectativa de sobrevivência (Junho 2020)



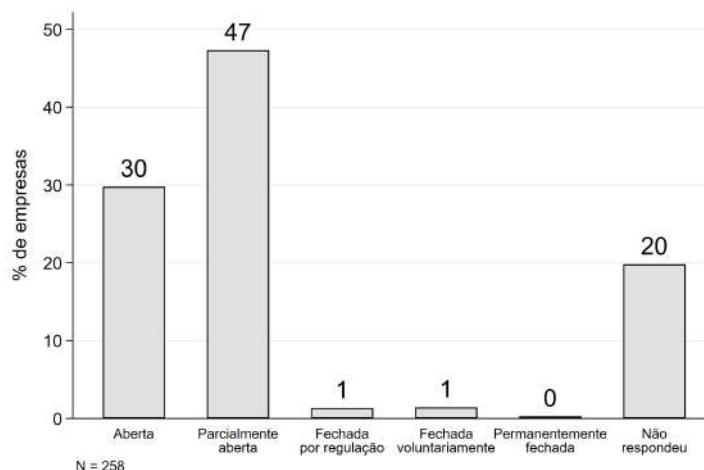
Como mostra a figura 50, empresas localizadas na região metropolitana de São Paulo e empresas de setores considerados essenciais estavam associadas a expectativas melhores de sobrevivência, mas a probabilidade estimada de reportar uma expectativa de até um mês não variava de forma significativa segundo porte, setor e idade das empresas. Isso revela uma certa homogeneidade de expectativas entre os diferentes tipos de empresas.

Figura 50: Probabilidade de reportar expectativa de sobrevivência de até um mês segundo características das empresas



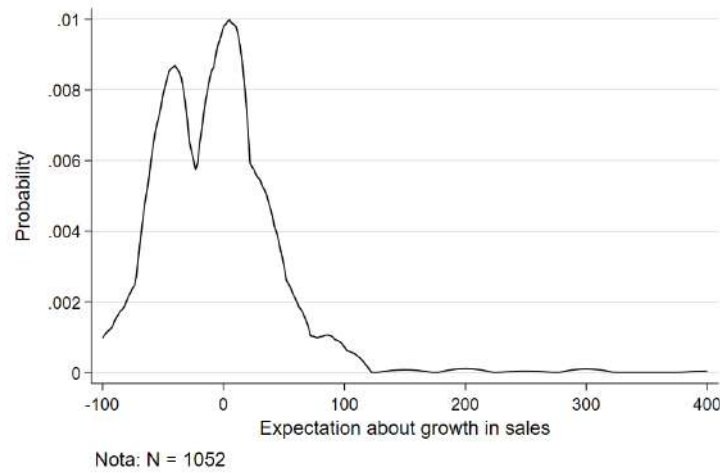
Em contraste a essas perspectivas pouco otimistas, em julho 2020, 77% das empresas que tinham declarado expectativa de sobrevivência de até um mês em junho indicaram que estavam total ou parcialmente abertas (Figura 51). Esse resultado pode refletir uma superestimação dos efeitos da crise por parte das empresas.

Figura 51: Status da operação em julho - empresas com expectativa de sobrevivência de até um mês em junho 2020



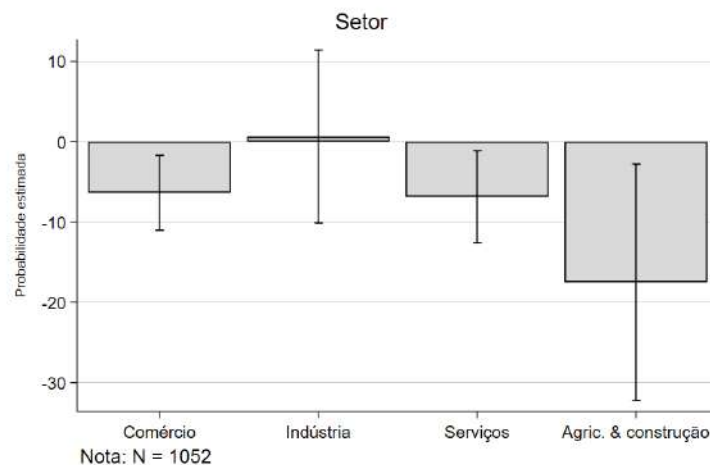
Em termos de variação esperada para o faturamento nos próximos seis meses em relação ao ano de 2019, quase a metade das empresas declarou que espera um faturamento inferior, e um quinto acredita que o faturamento será igual. Uma em cada três empresas declarou uma expectativa de aumento. Em outras palavras, dois terços das empresas esperam um cenário pior ou igual ao ano passado para os próximos seis meses. A figura 52 apresenta a distribuição dessas expectativas. O aumento médio esperado é de 43% e a queda média esperada é de -46%. Ponderando as expectativas desses dois grupos e da parcela que não espera variação no faturamento, a variação média esperada em relação ao ano passado é de -7%, semelhante as expectativas globais de uma média de -6% (Apedo-Amah et al. (2020)).

Figura 52: Distribuição da expectativa de variação no faturamento



A figura 53 mostra como essas expectativas variam entre os setores, controlando por porte, região e maturidade das empresas. Nota-se que as expectativas mais pessimistas se encontram entre as empresas do setor de agricultura e construção, e que o setor de indústria apresenta, em média, uma expectativa de estabilidade em relação ao ano passado. No entanto, mesmo controlando para as características citadas, a variabilidade dessas expectativas dentro dos setores é muito elevado e não há diferença estatisticamente significativa entre as variações médias esperadas por cada grupo.

Figura 53: Distribuição da expectativa de variação no faturamento

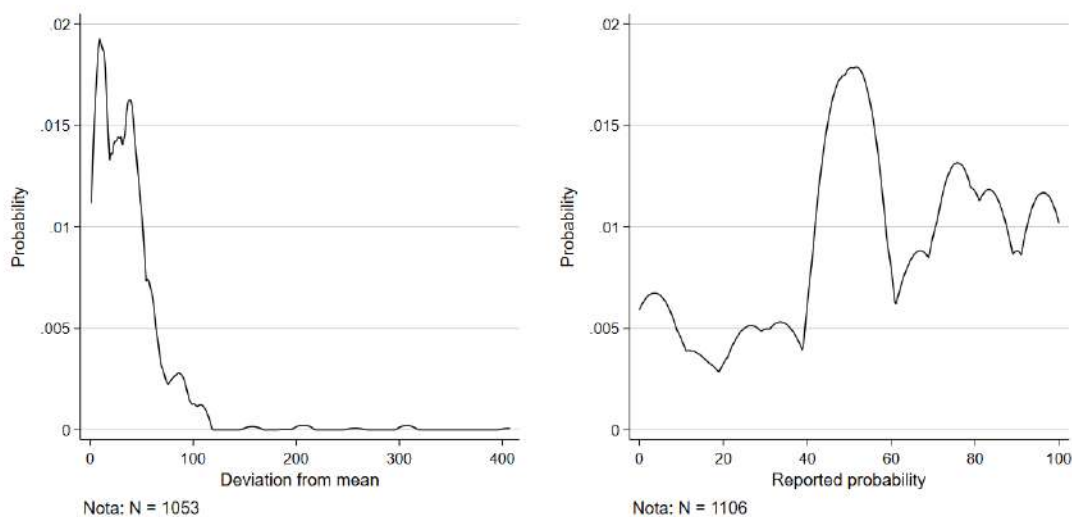


Por último, examina-se a variabilidade das expectativas reportadas na figura 54 para entender o grau de incerteza sobre faturamento enfrentado pelas empresas. O painel da

esquerda apresenta a distribuição da distância das expectativas individuais de faturamento para a expectativa média. A mediana dessa medida é 27, indicando que metade das empresas reportou uma variação esperada que é pelo menos 27 pontos percentuais distante da média.

Já o painel da direita reporta a distribuição da probabilidade com que as empresas acreditam que o cenário reportado se concretizará. A mediana neste caso é 60, o que significa que metade das empresas reportou um cenário que acredita que acontecerá com no máximo 60% de chance. Essa figura revela a dificuldade de planejamento enfrentada pelas empresas no cenário atual, o que pode ter um impacto forte nas decisões de investimento e no crescimento futuro da produtividade e competitividade.

Figura 54: Incerteza sobre a variação no faturamento



6 Acesso a crédito

A profundidade da crise levou os governos estadual e federal a estruturarem linhas de crédito emergenciais para facilitar o acesso a capital de giro. No entanto, os levantamentos realizados pelo SEBRAE Nacional e pelo SEBRAE-SP constataram que muitas empresas tiveram dificuldade em acessar tais linhas de crédito. Parte dessa dificuldade pode ser devido às exigências dos emprestadores que não se mostraram dispostos a incorrer em maior risco, ou também do problema de desenho de políticas de crédito que não adaptaram as ferramentas de triagem para facilitar o acesso ao crédito por parte das empresas com maior restrição a capital de giro.

No entanto, a figura 55a mostra que mais de 60% da amostra do painel nem mesmo buscou

crédito. Apesar dos esforços das instituições públicas para assegurar a liquidez suficiente no mercado financeiro, a maioria das pequenas empresas sequer procurou crédito, o que fala de problemas do lado da demanda também. Entre as empresas que não buscaram, cerca de 49% optaram por não buscar crédito devido às taxas de juros, ou por já estarem endividadas, ou por acreditarem que não cumpriam os requisitos/garantias. É provável que essas empresas tivessem interesse em buscar crédito, mas acabaram desencorajadas em virtude do desenho da política de crédito e das ferramentas de triagem e seleção usadas que tendem a desqualificar as empresas com empréstimos em aberto, negativadas, sem garantia e informais. Ainda assim, 46% das empresas que não buscaram crédito o fizeram por falta de interesse.

Figura 55: Demanda por Crédito (Junho 2020)

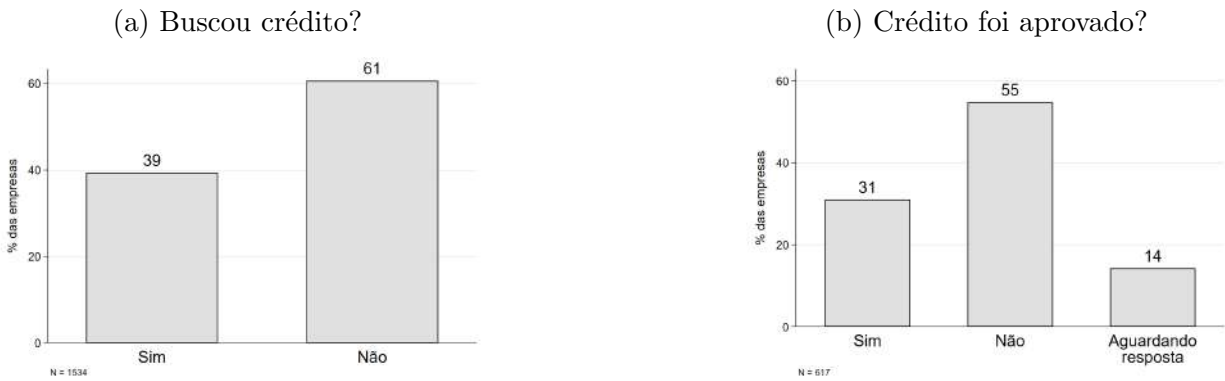
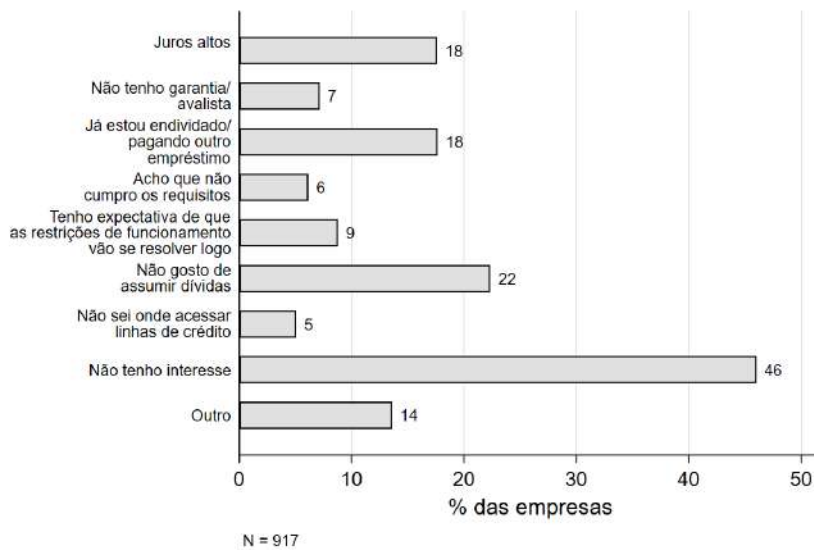


Figura 56: Por que não buscou crédito?



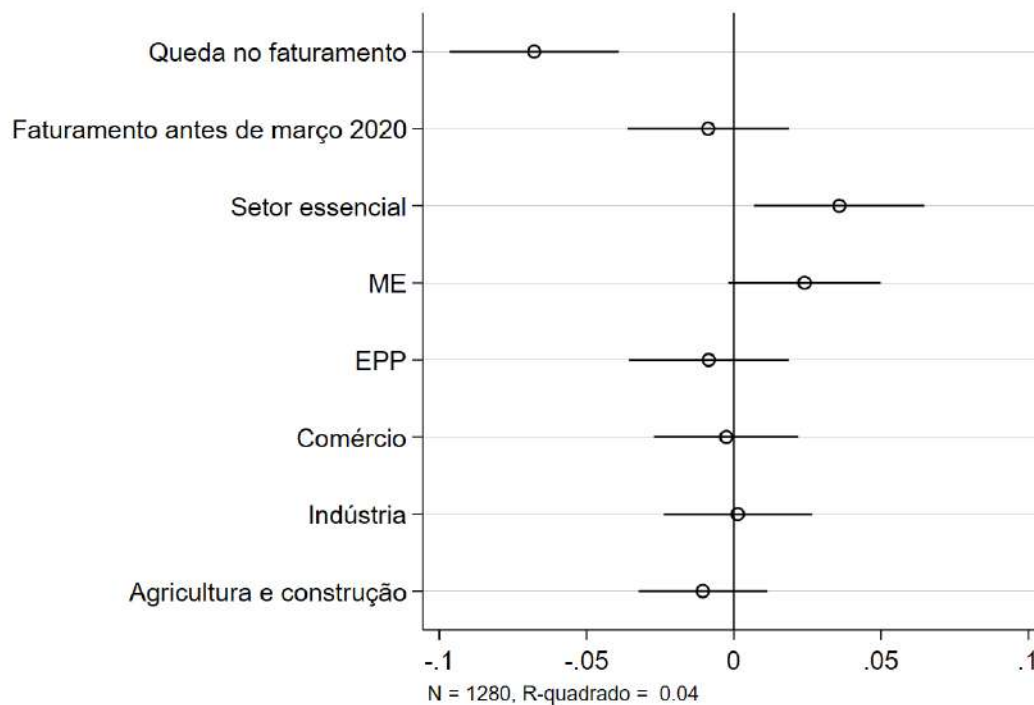
Como o objetivo de entender melhor qual o perfil das empresas que não buscaram crédito por falta de interesse, foram estimados dois modelos de regressão. Em primeiro lugar, regressou-se a variação percentual do faturamento em uma variável binária indicando se a empresa respondeu não ter interesse em buscar crédito e um vetor de covariadas que inclui: faturamento em janeiro e variáveis binárias indicando se a empresa pertence a um setor essencial, porte e setor. As variáveis explicativas foram definidas em desvio-padrão para permitir a comparabilidade entre os coeficientes. A figura 57 mostra, como esperado, que a variação no faturamento foi muito menor para as empresas que não tiveram interesse em buscar crédito comparado às demais. A diferença entre os coeficientes é estatisticamente significativa a 1%. Além disso, as empresas que buscaram crédito, quase que a totalidade estava interessada em crédito para capital de giro ou para cobrir despesas com a folha de pagamento.

Figura 57: Interesse por crédito e variação no faturamento



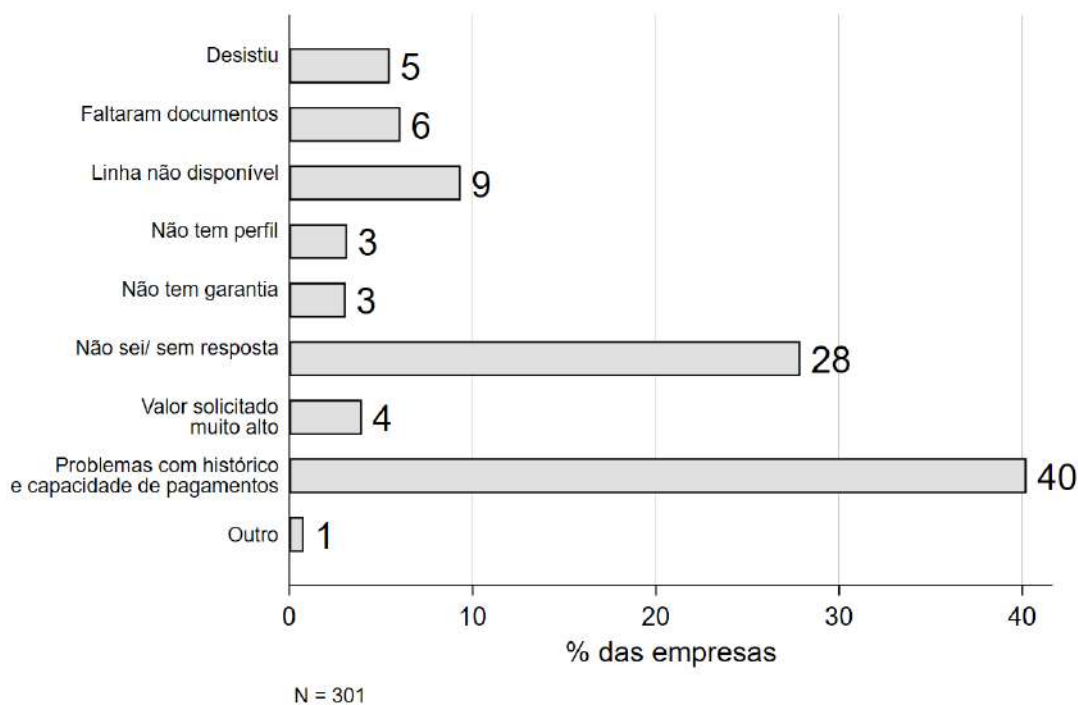
No segundo modelo estima-se a probabilidade condicional da empresa não ter interesse em buscar crédito. O vetor de características observáveis das empresas inclui as mesmas variáveis do modelo anterior além da variação percentual no faturamento entre janeiro e junho 2020 e as demais variáveis usadas no modelo anterior. Assim como no primeiro modelo, as variáveis explicativas foram definidas em desvio-padrão para permitir a comparabilidade entre os coeficientes. A figura 58 apresenta o ponto estimado e o intervalo de confiança de 90% para cada variável explicativa do modelo. As empresas que responderam não ter interesse crédito foram micro empresas de setores essenciais e que experimentaram menor variação percentual no faturamento.

Figura 58: Características das empresas que não tiveram interesse em buscar crédito



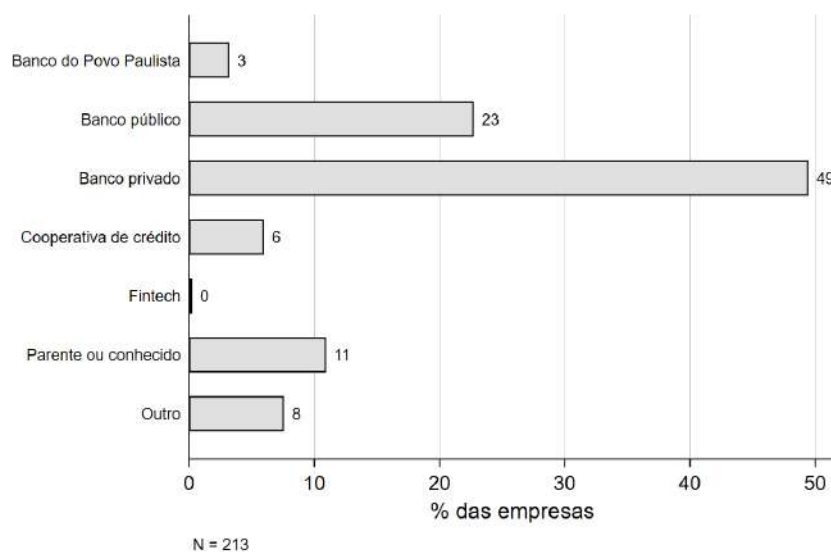
Contudo, das empresas que buscaram crédito, apenas 31% obtiveram sucesso (Figura 55b). Isto significa que apenas aproximadamente 13% das empresas da amostra conseguiram acessar crédito (0.31×0.39). As empresas que buscaram crédito e tiveram o pedido negado apontaram problemas como histórico, capacidade de pagamento, falta de documentos e garantias como possíveis explicações para as decisões dos bancos (Figura 59). Essa percepção dos empresários sugere que, de fato, os bancos não flexibilizaram os critérios de concessão de crédito durante a crise gerada pela pandemia.

Figura 59: Motivo pelo qual crédito foi negado (Junho 2020)



Dentre as empresas que acessaram crédito, cerca de 50% obteve acesso através de bancos privados (Figura 60). Os bancos públicos, incluindo o Banco do Povo Paulista, foram responsáveis por atender apenas 26% da demanda por crédito, sugerindo haver espaço para os bancos públicos adotarem uma postura mais agressiva como tomadores de risco durante a pandemia.

Figura 60: Instituição que concedeu crédito (Junho 2020)



Em resumo, as análises aqui apresentadas demonstram que um número muito baixo de empresas teve acesso a crédito. As evidências empíricas mostram que muitas empresas não buscaram crédito por falta de interesse e que algumas características observáveis como faturamento, porte e setor ajudam a explicar quais empresas foram capazes de absorver melhor os choques de demanda ocasionados pela crise.

7 Implementação de protocolos de saúde

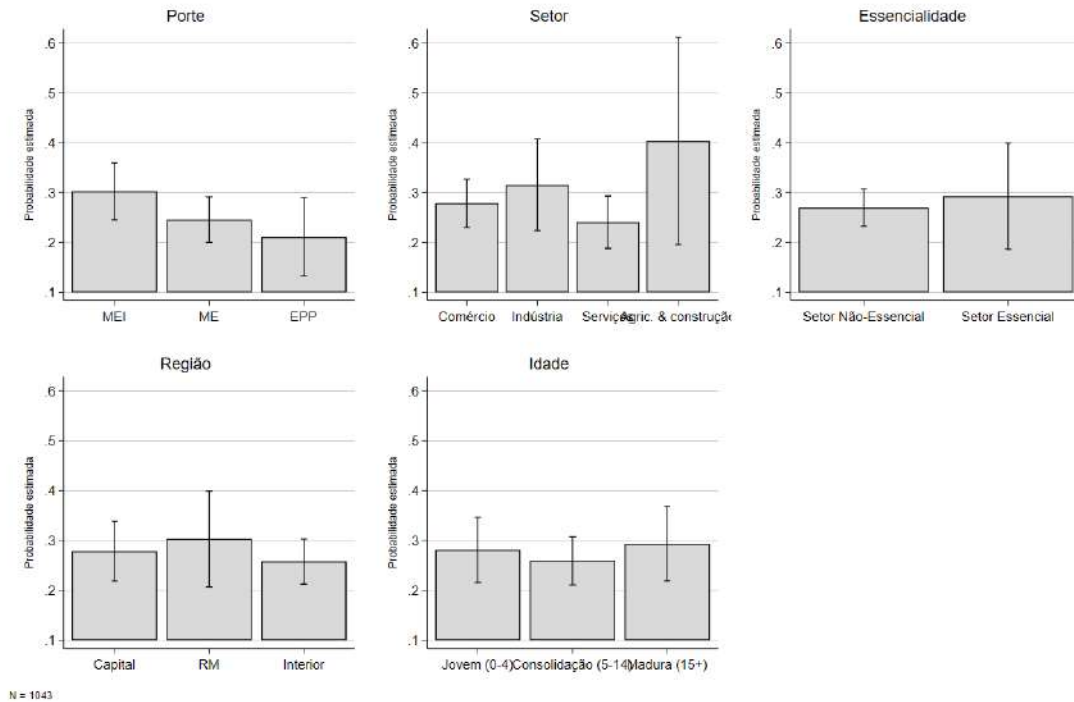
A gradual reabertura e retomada das atividades econômicas requer a adoção de protocolos sanitários para que o retorno do contato entre funcionários, fornecedores e clientes seja seguro. Nesta seção, analisamos o grau de entendimento, implementação e os custos incorridos pelas micro e pequenas empresas da amostra para adequar suas operações aos protocolos sanitários recomendados.

7.1 Entendimento e grau de implementação

Um primeiro ponto importante é em relação ao entendimento dos protocolos de saúde por parte dos empresários. Neste sentido, a figura 61 apresenta a probabilidade estimada de desconhecimento ou falta de clareza dos protocolos sanitários segundo as características observáveis das empresas. As estimativas revelam uma heterogeneidade no entendimento dos protocolos. Em particular, cabe destacar que os microempreendedores individuais e

empresas dos setores de agricultura e construção tem probabilidade maior de desconhecer ou ter menos clareza sobre os protocolos sanitários em comparação a empresas de outros portes e setores de atividades. Ademais, as figuras 90 e 91 no apêndice C apresentam a probabilidade de não implementação dos protocolos de saúde e a probabilidade dos protocolos de saúde serem difíceis de implementar de acordo com as características observáveis das empresas.

Figura 61: Probabilidade de desconhecimento ou falta de clareza dos protocolos segundo características das empresas

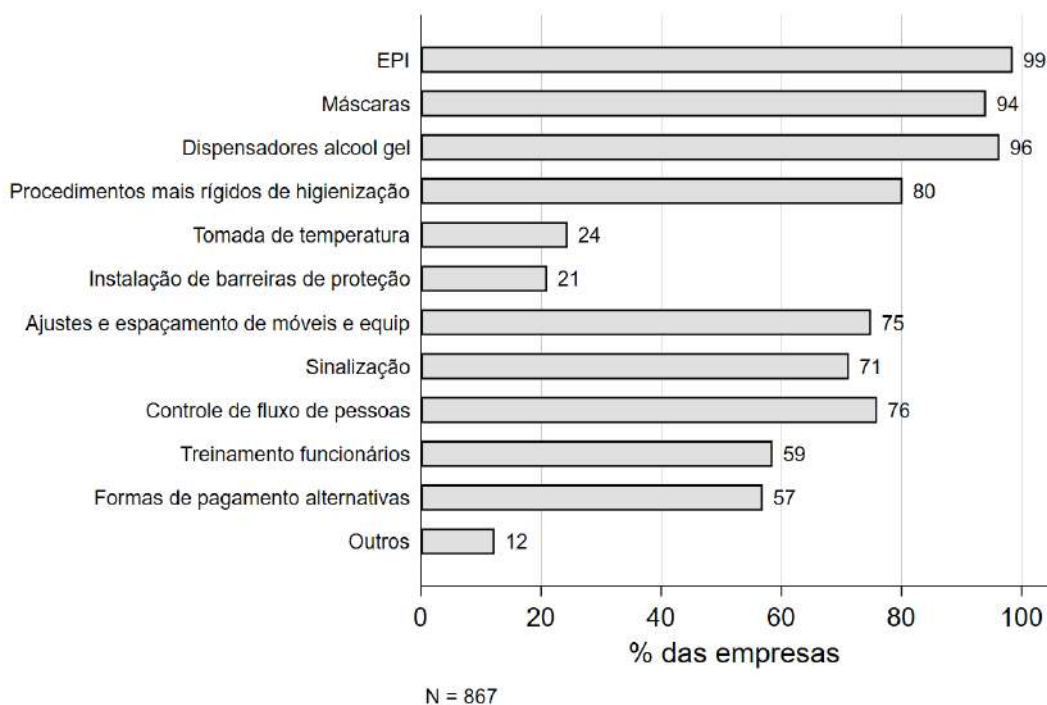


A figura 62 mostra os principais protocolos de saúde que as empresas da amostra adotaram. O grau de implementação dos protocolos de saúde é medido aqui como o total de medidas adotadas pelas empresas da amostra. Dos 11 protocolos medidos pela pesquisa, a mediana das empresas da amostra é de 8 protocolos adotados. Dentre as medidas majoritariamente adotadas estão o uso obrigatório de equipamento de proteção individual (EPIs) pelos colaboradores, solicitação de uso de máscaras pelos clientes, e a disponibilização de dispensadores de álcool em gel. Outros protocolos importantes foram a adoção de procedimentos mais rígidos de higienização de equipamento e utensílios, controle de fluxo de pessoas dentro do estabelecimento, ajuste e espaçamento de móveis e equipamentos, e instalação de material de sinalização com instruções sobre distanciamento e higiene.

Como observado na seção 4.2, os dados mostram que a qualidade da gestão da em-

presa parece estar associada a uma maior implementação de medidas sanitárias e, sob certas hipóteses, também está associada a implementação destas medidas com mais qualidade.

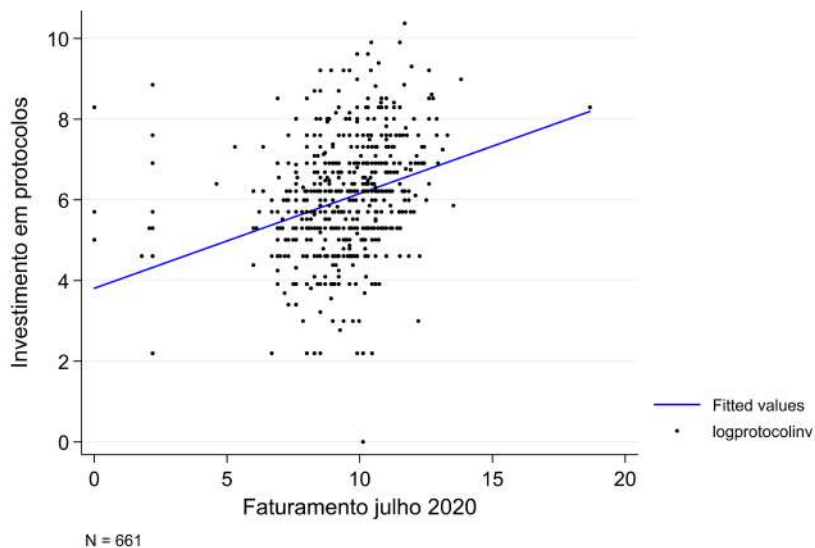
Figura 62: Porcentagem de empresas segundo principais protocolos de saúde adotados



7.2 Custos de implementação dos protocolos de saúde

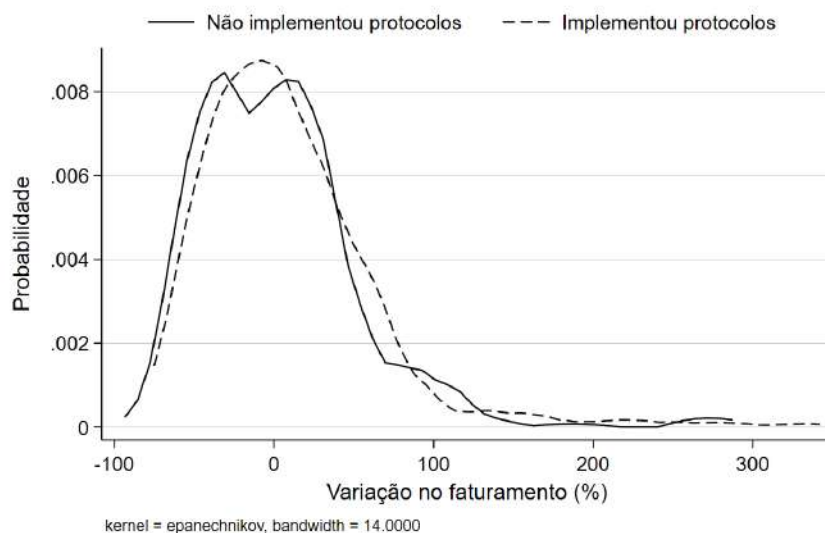
Em termos de custos de implementação dos protocolos, verificou-se que a mediana de gastos com protocolos de saúde na amostra é de 2.5% do faturamento em julho 2020. Ademais, a figura 63 mostra a correlação entre os custos para adoção de protocolos sanitários e o faturamento em julho 2020. Os dados mostram que uma correlação de 0.3246, o que indica uma correlação positiva moderada a fraca entre as variáveis.

Figura 63: Correlação entre custos de adoção de protocolos de saúde e faturamento (Julho 2020)



Em termos de variação no faturamento, a figura 64 sugere que as empresas que não aderiram a nenhum protocolo de saúde até julho 2020 parecem ser justamente aquelas que sofreram mais. Em grande parte da distribuição as empresas que relataram não aderir a nenhum protocolo estão mais à esquerda, o que implica uma maior variação negativa no faturamento, mesmo controlando pelas características observáveis como porte, setor, idade, localização e essencialidade. No entanto, essas estimativas não são estatisticamente significativas. Isso significa que apesar de estarem associadas a um choque maior em faturamento, empresas que não adotaram protocolos de saúde tiveram, na média, uma variação no faturamento parecida quando comparadas a empresas similares que adotaram protocolos.

Figura 64: Distribuição da variação no faturamento por adoção de protocolos de saúde



Por fim, com relação a variação nos custos, a figura 65 ilustra as distribuições por adoção de protocolos de saúde em julho 2020. Em uma parte da curva de distribuição as empresas que relataram não aderir aos protocolos estão mais à esquerda das empresas que relataram aderir aos protocolos, o que implica uma queda maior nos custos por parte das empresas que não aderiram, já controlando pelas características observáveis das empresas como observado nas análises anteriores. As empresas que declararam não aderir aos protocolos apresentaram uma variação em média 8 pontos percentuais mais negativa nos custos, o que é intuitivamente esperado. Essa diferença é estatisticamente significativa e representa um impacto de -32% na variação média dos custos empresas que relataram não adesão contra -24% na variação média dos custos para empresas aderiram aos protocolos (Figura 66).

Figura 65: Distribuição da variação nos custos por adoção de protocolos de saúde

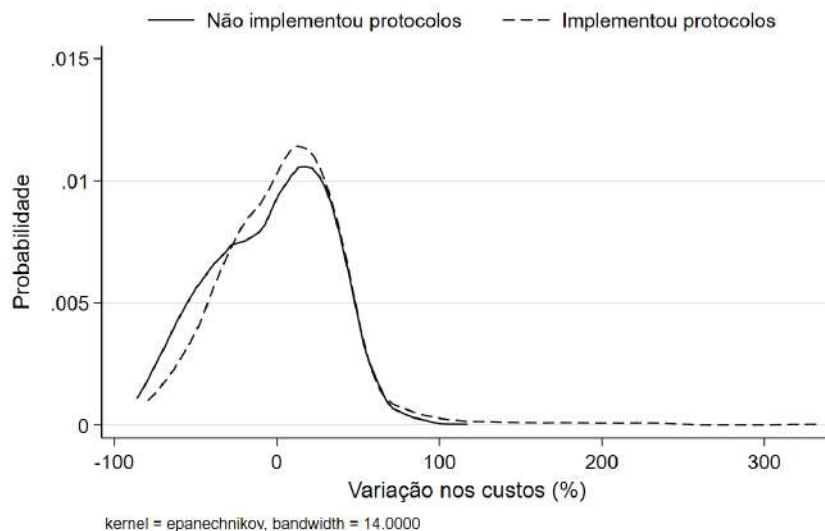
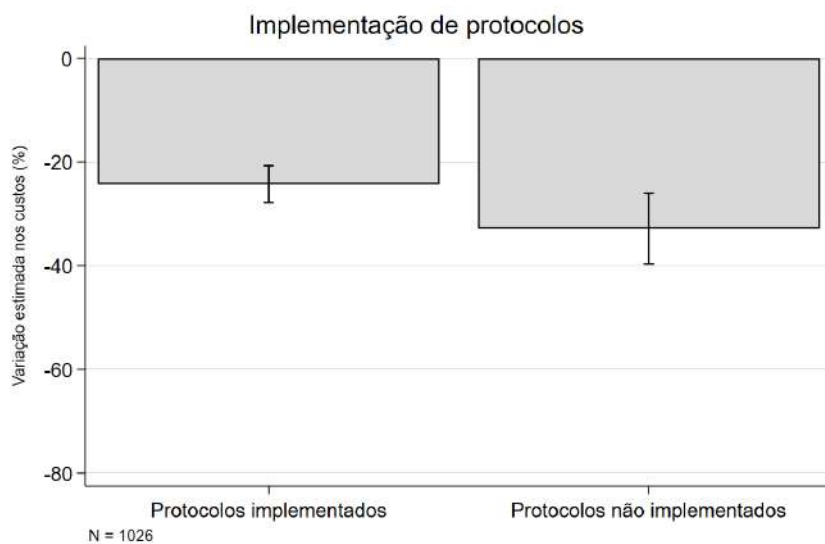


Figura 66: Variação estimada nos custos por adoção de protocolos de saúde



8 Acesso a políticas públicas de apoio

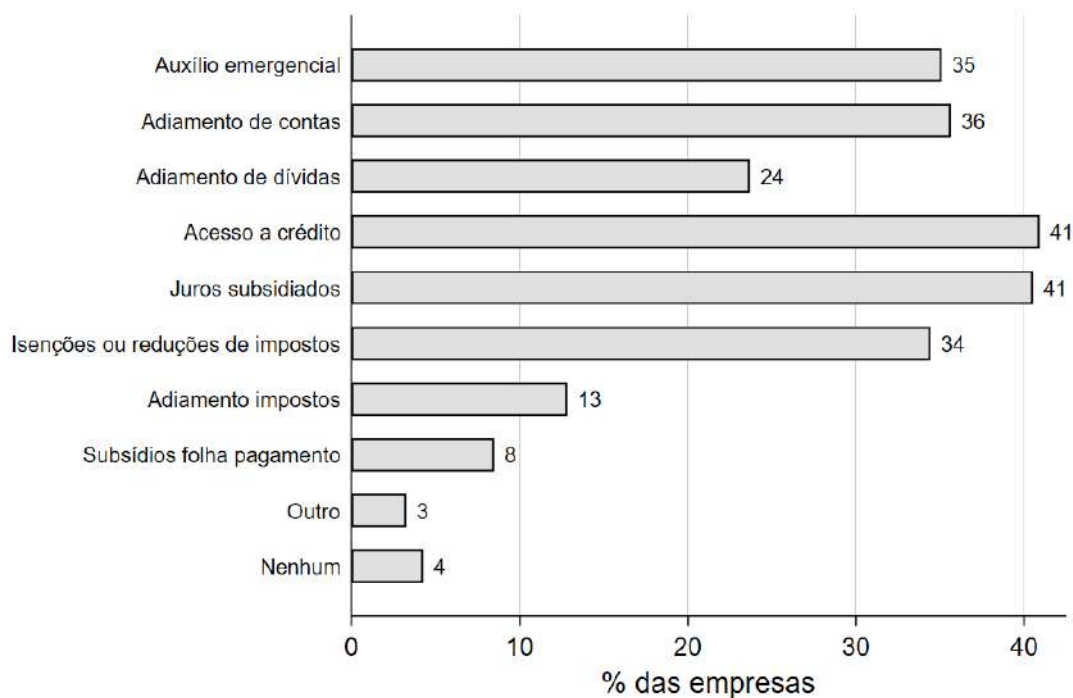
Como resposta ao choque provocado pela pandemia, que por múltiplos canais vem restringendo os pequenos negócios, governo federal e governos estaduais introduziram diversas medidas de apoio às empresas e aos trabalhadores. Nesta seção, é analisada a extensão da

demanda por tais programas e até que ponto as micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo conseguiram acessá-los.

8.1 Demanda por políticas públicas de apoio

Às empresas do painel da BPS foi perguntado quais seriam as três políticas mais necessárias para apoiá-las durante a crise e impressiona o fato de 95% delas terem citados pelo menos uma medida de suporte necessária para o momento, como demonstra a figura 67. Este é um sinal significativo de que existe demanda para ação governamental. Dentre as políticas de apoio citadas, destacam-se os programas de acesso a crédito a juros subsidiados, de adiamento de contas e o auxílio emergencial.

Figura 67: Políticas de apoio mais necessárias



No apêndice D, as figuras 92 à 99 apresentam quais são as características das empresas - porte, setor, região e idade - que determinam a demanda por cada tipo de política de apoio. Dentre aquelas empresas que indicaram a necessidade do Auxílio Emergencial, por exemplo, vemos uma maior proporção de microempreendedores individuais; o que é justificado devido ao próprio desenho do programa. Já em relação a uma política de adiamento de contas, destaca-se que ela é menos demandada pelas empresas maduras.

Já em relação ao adiamento de pagamentos de crédito (figura 94, observa-se que as empresas jovens são as que mais necessitam desse tipo de apoio neste momento. Até por isso, estas são as que menos demandam novas linhas de crédito, talvez por já estarem mais endividadas do que as demais; essa diferença, no entanto, não é estatisticamente significativa. Por outro lado, as empresas MEI são as que mais demandam linhas de crédito neste momento de crise (figura 95). Ainda em relação a políticas de crédito, quando se fala de subsídios na taxa de juros, há uma certa uniformidade ao longo das características das empresas que necessitam desse apoio. Como aponta a figura 96, cerca de 4 em cada 10 empresas demandam taxa de juros subsidiadas, mas vale destacar que para as empresas localizadas na Região Metropolitana esse tipo de apoio parece ser menos atraente.

Políticas que visem a isenção ou redução de impostos, por um lado, se fazem necessárias para cerca de 40% das MEs e para 40% das empresas localizadas na região metropolitana (figura 97. Por outro lado, em geral, as empresas não consideraram programas que autorizem protelamentos nos pagamentos de impostos como uma das ações mais necessárias para esse momento, em comparação com as demais alternativas de política pública. Como mostra a figura 98 entre 10% e 15% das empresas apenas acham que esta alternativa é uma das mais necessárias. Similarmente, políticas de subsídios a folha de pagamento também não figuram dentre as mais necessárias apontadas pelas empresas. Em todo caso, esse apoio específico parece ter mais apelo dentre as empresas maduras (figura 99).

O exercício acima demonstra que demandas específicas de ação governamental varia de acordo com a característica da empresa. Assim, governos deveriam prezar pela oferta de variados programas de apoio de modo a satisfazer distintas preferências por políticas públicas. Não haverá um programa capaz de abarcar todas as necessidades que as empresas demandam neste momento. De fato, tanto o governo federal quanto governos locais disponibilizaram uma variedade de medidas para atacar o choque provocado pela pandemia por várias frentes. No BPS avaliamos especificamente 5 destas medidas: Programa Empreenda Rápido, Pronampe, Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe-SEBRAE), o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda (Medida Provisória nº 936, posteriormente convertida na Lei 14.020) e o Programa Nacional de Suporte a Empregos (Medida Provisória nº 944).

O Programa Empreenda Rápido é implementado pelo Governo do Estado de São Paulo e pelo SEBRAE-São Paulo e tem por objetivo assistir na abertura de novos negócios e na ampliação de negócios existentes de maneira holísticas. O programa abarca 6 áreas de atuação: qualificação técnica; qualificação empreendedora; formalização e regularização; inovação, tecnologia e produtividade; acesso a crédito e, por fim, acesso a novos clientes e mercados.

O Fampe, operado pelo SEBRAE em todo o território nacional, auxilia pequenos negócios a acessarem linhas de crédito complementando as garantias necessárias para a operação de empréstimo.

O Pronampe, por sua vez, oferece via Fundo Garantidor de Operação 100% de garantias às instituições financeiras operadores para que destinem operações de crédito a micro e pequenas empresas para utilizarem tanto para investimentos quando em capital de giro. Ressalta-se que MEI não é um público-alvo do programa.

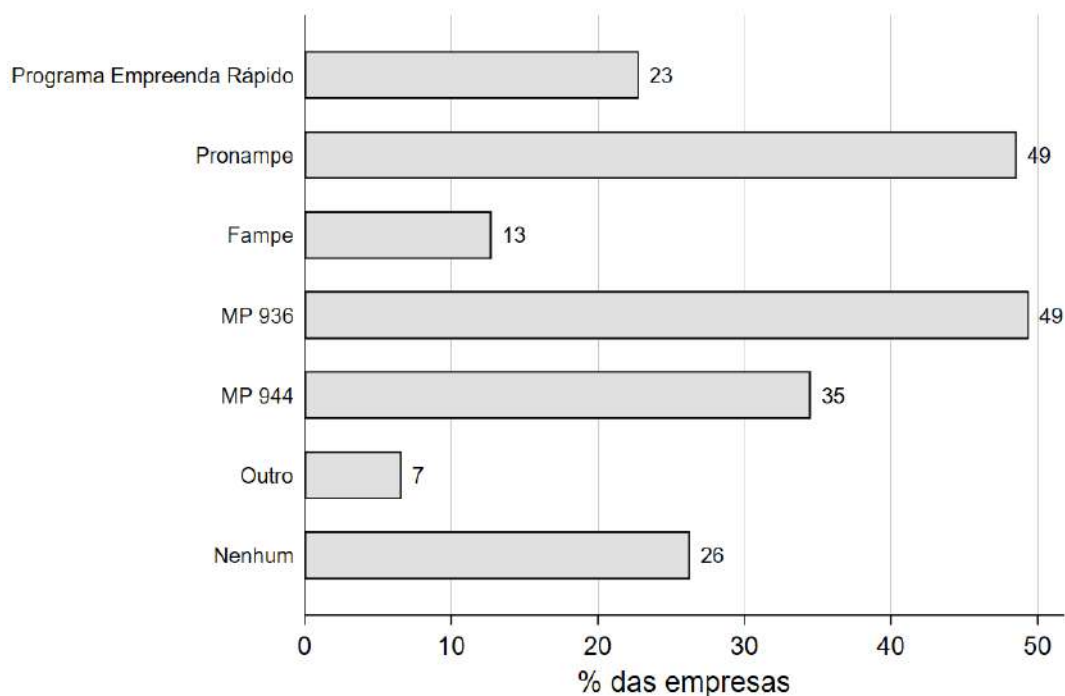
Com o objetivo de preservar empregos e garantir a continuidade das atividades empresariais, o Governo Federal promulgou a Medida Provisória nº 936, posteriormente convertida na Lei 14.020, que autoriza redução de jornada de trabalho e de salário e suspensão temporária do contrato de trabalho. Em contrapartida, a União pagará um benefício emergencial aos trabalhadores afetados por qualquer uma destas medidas. O benefício não poderá ser superior ao teto do seguro desemprego.

Já a Medida Provisória nº 944, institui uma linha de crédito para Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e Empresas de Médio Porte com a exclusiva finalidade de financiar o pagamento da folha salarial. Em contrapartida, as empresas beneficiárias não poderão demitir funcionários, sem justa causa, durante o período de vigência do empréstimo e durante os 60 dias seguintes ao pagamento da última parcela.

8.2 Conhecimento de políticas públicas de apoio oferecidas

É comum o acesso a políticas públicas, de maneira geral, ser prejudicado devido a fricções informacionais: os potenciais beneficiários simplesmente não sabem que o programa existe. E isto parece também se confirmar com as medidas de apoio governamental: 1 em cada 4 empresas desconhecem qualquer medida lançada para apoiá-las durante a crise. Além disso, como mostra a figura 68, a política mais conhecida, a MP 936, não é conhecida por um pouco mais da metade das empresas.

Figura 68: Políticas de apoio existentes - conhecimento



É importante caracterizar que tipo de empresa não acessa os programas de apoio por falta de conhecimento. Com respeito a porte, setor ou região, não é encontrada uma diferença clara entre os subgrupos de empresas. No entanto, quanto a idade, é perceptível que as empresas maduras, com 15 anos ou mais de operação, são mais propensas a conhecerem pelo menos uma medida governamental do que as empresas jovens, uma diferença de 20 pontos percentuais. Além disso, avaliamos se existe alguma diferença entre as empresas que conhecem e as que não conhecem as medidas de apoio disponíveis na magnitude do choque sofrido por elas. Os resultados mostram que não há diferença na variação no faturamento entre esses dois grupos; a magnitude do choque não parece ser o principal motivo para conhecimento se medidas de apoio estão disponíveis ou não.

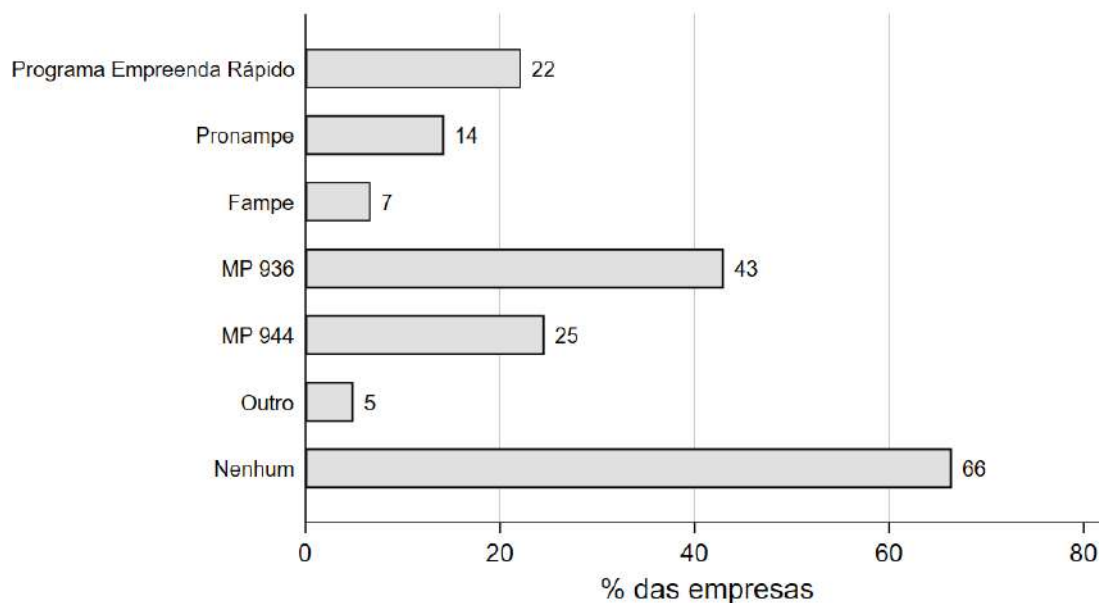
Por fim, é interessante notar que a proporção de empresas que não tinham nenhum conhecimento das políticas de apoio existentes, 26%, apesar de estar longe do ideal, não é um resultado isolado. Em um recente artigo, [Humphries et al. \(2020\)](#) observam que 80% das pequenas empresas nos Estados Unidos tinham conhecimento de pelo menos uma política governamental de apoio durante a crise.

8.3 Adesão às Políticas de Apoio Existentes

Diante da sinalização relevante de que existe demanda para ação governamental - 96% das empresas citaram pelo menos 1 medida que julgam necessária para apoiá-las durante a crise - e que as políticas públicas anunciadas são relativamente conhecidas, seria de se esperar uma grande adesão às medidas. No entanto, até julho 2020 este movimento não é observado. Dentre as empresas que têm conhecimento e que são elegíveis a cada programa especificamente, a medida mais popular foi a a MP 936 com adesão de 43% das empresas seguida da MP 944 com 25%, como mostra a figura 69.

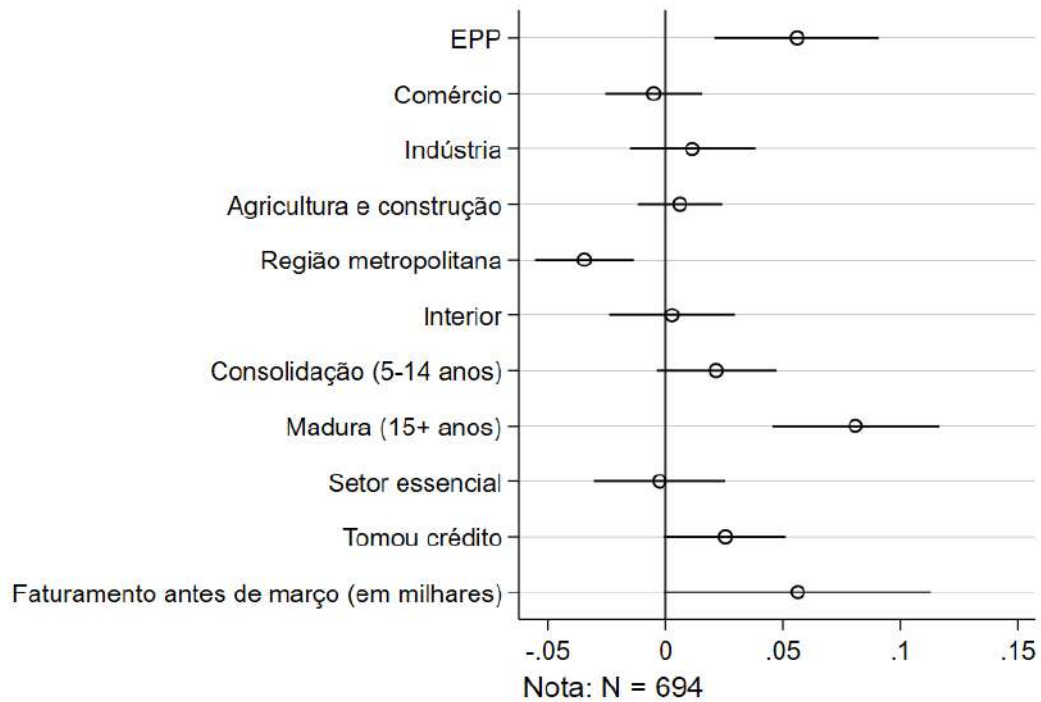
A adesão à MP 936 é particularmente alta quando se comparada as experiências internacionais. O relatório da pesquisa global do *Business Pulse Survey* aponta que acesso às políticas públicas de apoio tem sido, em média bastante limitado, mas com alta variabilidade. Enquanto que nos países de renda baixa o acesso às medidas de apoio não passa de 5% das empresas, em países de renda mais alta a adesão chega a 40%, patamar semelhante à adesão da MP 936. No entanto, a adesão à MP 936 está longe de ser homogênea. Pela 70, nota-se que o acesso é concentrado principalmente em empresas maiores e mais maduras. Além disso, tomando como referências a adesão das empresas na capital, vale ressaltar o menor alcance desta medida as empresas localizadas na região metropolitana.

Figura 69: Políticas de apoio existentes - adesão por elegibilidade e conhecimento da política



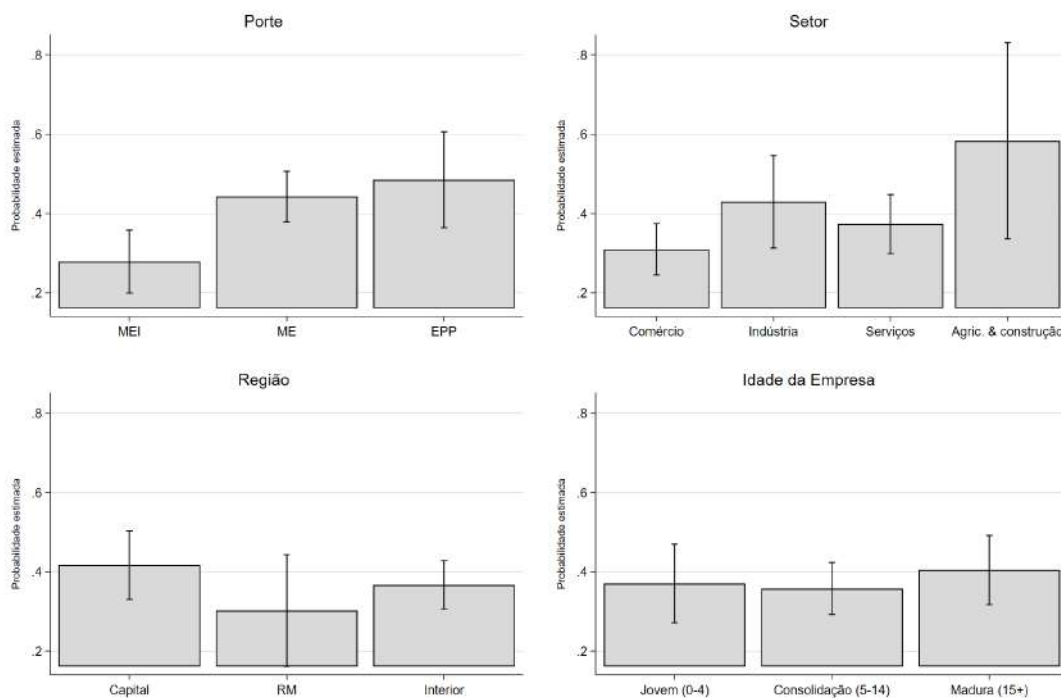
Nota:
Acesso às políticas dentre as empresas do público-alvo que conhecem as políticas esp
Para MP 936 e MP 944 não são consideradas empresas MEI
Para 'Outro' e 'Nenhum', universo de empresas que conhecem pelo menos 1 política

Figura 70: Adesão à MP 936 e características das empresas



Se por um lado é notável a relativa alta adesão de empresas elegíveis à MP 936, por outro é alarmante o fato de que 66% das empresas que já ouviram falar em pelo menos uma medida governamental não tenham aderido a nenhuma delas. Nos exercícios seguintes é analisado quais são as características determinantes que diferenciam empresas que decidiram participar de programas governamentais e as que não aderiram. Como mostrado pela figura 71, as empresas MEI têm menor probabilidade de participar de alguma política pública. Apenas três em cada dez MEIs que possuem conhecimento de ações de apoio aderem a algum programa. Padrão igualmente baixo também é observado entre as empresas do setor de comércio.

Figura 71: Probabilidade de participar em pelo menos 1 programa segundo características das empresas



Avalia-se, a seguir, se a decisão da empresa em aderir a alguma ação governamental está associada tanto à magnitude do choque sofrido quanto às expectativas que a empresa forma sobre sua recuperação. Percebe-se pela figura 72 que as empresas que aderiram a alguma política de efeito até julho 2020 parece ser justamente aquelas que sofreram mais. A maior massa da distribuição pontilhada no intervalo de -100% a 0% indica que estas tiveram uma maior variação negativa no faturamento. No entanto, essas estimativas não são estatisticamente significativas. Além disso, quando perguntadas sobre qual a mudança esperada para os próximos 6 meses em relação ao mesmo período do ano passado, observa-se dois movimentos interessantes (Figura 73). Primeiro, as empresas que decidiram por aderir a alguma medida de apoio aparentam ser mais pessimistas quanto ao futuro próximo no seu faturamento, no entanto é uma diferença não significativa. Por outro lado, nota-se que as empresas que não aderiram às políticas públicas possuem uma expectativa de recuperação mais neutra.

Figura 72: Distribuição variação no faturamento por participação em políticas de apoios

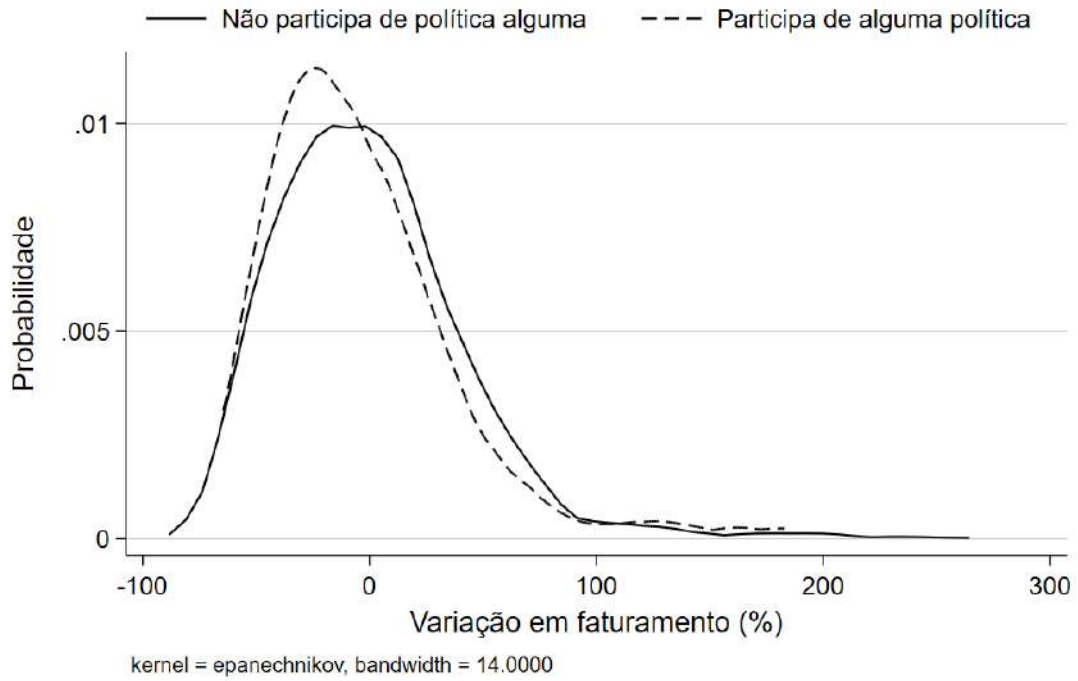
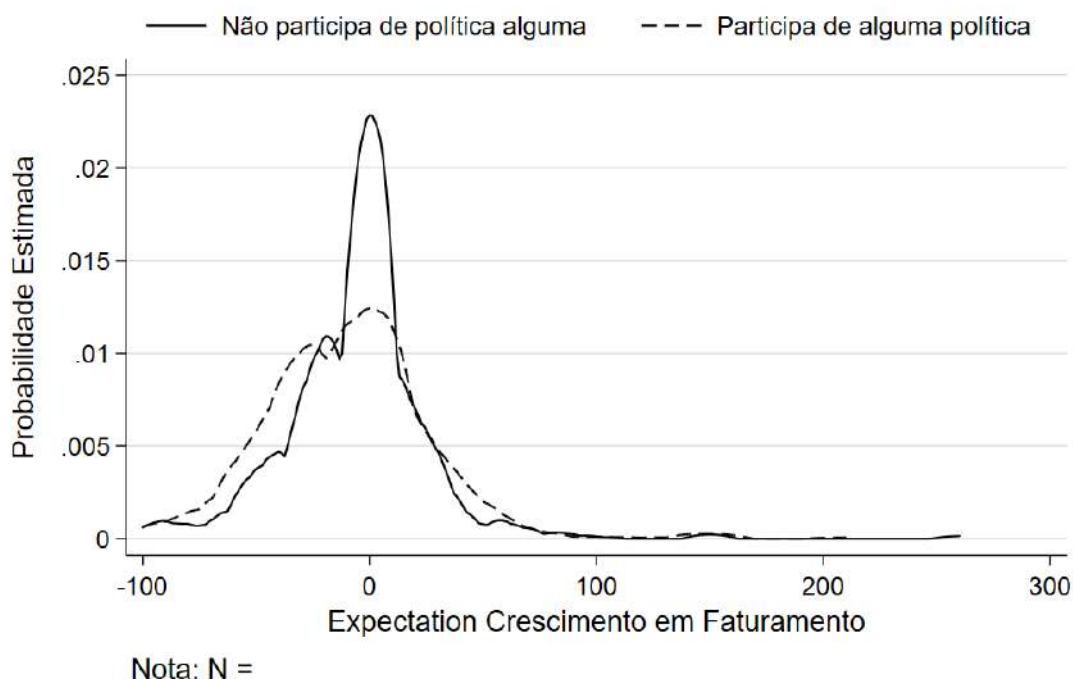


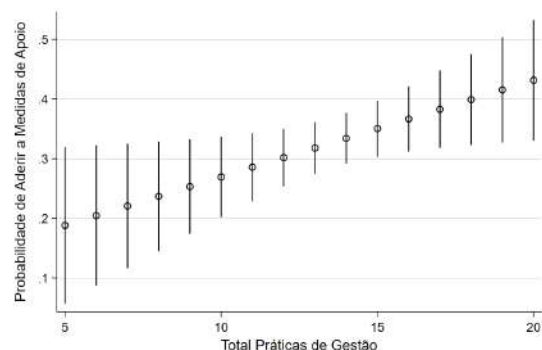
Figura 73: Distribuição da expectativa de variação em faturamento por participação em políticas de apoios



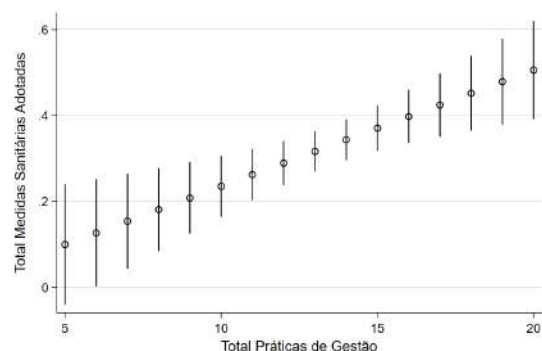
Como observado na seção 4.2, a qualidade das empresas - medida através do seu nível de gestão - está fortemente associada às respostas e decisões que tomaram na crise, especialmente quanto às medidas de ajuste visando a redução de custos. Da mesma forma, também se nota a importância de uma boa gestão nas empresas para a adesão às políticas de apoio ofertadas pelos governos. A figura 74 mostra uma diferença significativa na taxa de adesão das empresas às políticas de apoio de acordo com o seu nível de gestão, mesmo controlando pelas características de porte, região, setor e idade. A diferença na taxa de adesão chega a ser de 24 pontos percentuais quando se olha os dois extremos da distribuição. Já na figura 74b, inclui-se dois controles adicionais: a magnitude do choque no faturamento sofrido e a expectativa de recuperação de faturamento nos próximos 6 meses - dois fatores que, como visto anteriormente, mostram-se relevantes para decisão das empresas de participar ou não de alguma medida de apoio. Neste sentido, a inclinação da reta é ainda mais íngreme, indicando que a gestão das empresas tem papel ainda mais fundamental no acesso às políticas públicas.

Figura 74: Probabilidade Participação em Políticas de Apoios por Nível de Gestão

(a) Controle por Porte, Região, Idade, Setor, Serviços Essenciais e Densidade por CEP



(b) Controle Adicional por Magnitude do Choque e Expectativa de Recuperação

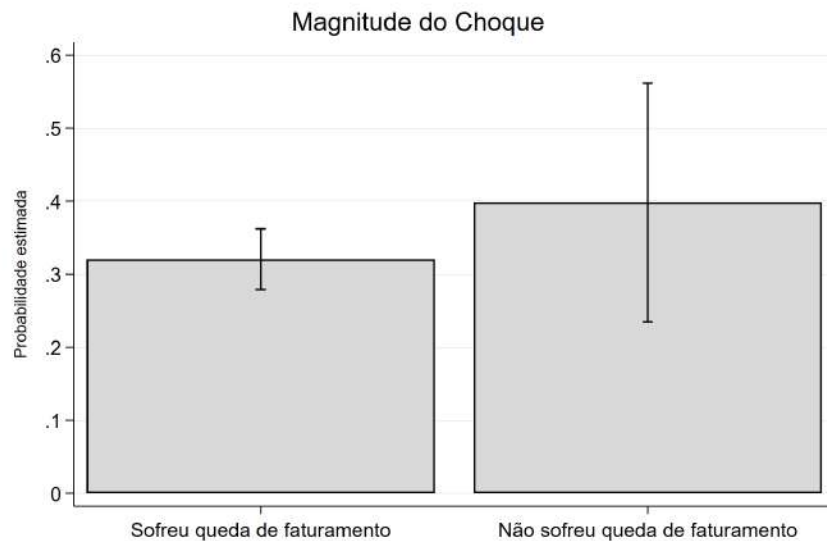


Mesmo diante de uma crise de magnitudes sem precedentes, é perceptível que as medidas de apoio governamental instituídas no período sofrem com alguns problemas similares a outras políticas públicas em geral. Apesar de um esforço grande de difusão e de haver uma alta demanda por ação governamental, as medidas ainda assim não são conhecidas por 26% das empresas da amostra. Esse tipo de fricção informacional tende a prejudicar bastante a adesão às políticas públicas, porém essa não é a única justificativa para a baixa adesão. Mesmo dentre as empresas que conhecem as medidas de apoio existentes, 66% não aderiram a nenhuma delas e a participação de MEIs é significativamente menor. Características das empresas como setor, região ou tempo de funcionamento não parecem explicar as diferenças no padrão de participação em programas de apoio.

Por último, cabe uma discussão sobre o melhor direcionamento e focalização das políticas. É um desafio identificar quais são as empresas que devem ser consideradas como alvo da política pública olhando apenas para algumas características da empresa como porte, setor,

região e idade. Isto porque a magnitude do impacto sofrido é influenciada por outros fatores. Para além disso, como mostra a 75, percebe-se que não há uma diferença significativa na probabilidade de adesão a pelo menos uma medida de apoio dentre empresas que foram mais fortemente afetadas pelo choque e as que não sofreram tanto. Além disso, o tamanho do choque sofrido durante a crise e a expectativa de recuperação em um futuro próximo não parecem ser determinantes para que a empresa decida por aderir às políticas de apoio. Também se constatou que a adesão às medidas de apoio está fortemente ligada à qualidade da gestão da empresa. Empresas mais bem geridas, mesmo controlando pela magnitude do choque e expectativas de recuperação, são mais prováveis de aproveitar as medidas de apoio disponíveis neste momento.

Figura 75: Adesão a medidas de apoio - por magnitude do choque



Esses resultados refletem o esforço de focalização universal de beneficiários das políticas. Para o início de pandemia e crise, esse tipo de estratégia mais generalista é justificável. No entanto, à medida que o tempo avança e algumas empresas não conseguem se recuperar, estratégias mais direcionadas que consigam alcançar as empresas mais afetadas se farão necessárias dado que os recursos fiscais disponíveis para o apoio as empresas tendem a diminuir.

9 Conclusões

O presente relatório mostra os resultados da pesquisa *Business Pulse Survey* implementada em uma amostra representativa de micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo em junho e julho de 2020. Os resultados mostram em detalhe o impacto do choque associado à pandemia do COVID-19, e o processo de ajuste das empresas ao choque. Em resumo, o impacto foi considerável principalmente em termos de faturamento e emprego. Mais da metade das empresas da amostra tiveram as suas operações afetadas, com uma queda média do faturamento em -53%, e 40% das empresas da amostra tendo que recorrer a demissão de funcionários após março. O impacto é comparável a outros países da região, no entanto é muito mais severo do que o efeito sofrido por países mais desenvolvidos como na Europa. O choque foi sobretudo mais forte entre os MEIs, as empresas lideradas por mulheres e no setor serviços.

O impacto no faturamento é o resultado do choque de demanda, mas também da oferta. Quase dois terços das empresas (63%) da amostra experimentaram uma redução nas horas de funcionamento, e uma porcentagem semelhante (64%) teve dificuldades no acesso aos insumos. Esses problemas pela ótica da oferta tiveram um impacto significativo nos custos e no faturamento das empresas, e também são um impedimento a recuperação econômica.

Apesar da gravidade do choque, queda acentuada no faturamento e demissões, os resultados mostram uma capacidade de resiliência por parte das empresas; a grande maioria (72%) realizou ajustes na margem intensiva do emprego seja por meio de redução de salários ou de horas trabalhadas. Como ponto positivo, identificou-se que uma parcela relativamente elevada (35%) das micro e pequenas empresas conseguiu absorver o choque de demanda sem recorrer a ajustes na folha de pagamento. Outro ponto positivo foi o aumento da digitalização das operações, com 60% das empresas declarando que aumentaram o uso de plataformas digitais e um 22% iniciando o seu uso. Atualmente as empresas estão faturando em média 20% do seu faturamento através de plataformas digitais.

Ademais, a crise afetou o faturamento dos pequenos negócios a despeito do nível de qualidade gerencial das empresas, e o nível da gestão do negócio não foi suficiente para amenizar o choque provocado pela COVID-19. Por outro lado, a gestão das empresas está associada com a forma pela qual elas respondem ao impacto e adaptam suas operações. Neste sentido, empresas mais bem geridas adotaram mais mecanismos de ajustes e, de certa forma, realizaram mais inovação em processos. Essa resposta foi mais relevante pelo lado de redução de custos, em particular, empresas mais bem geridas aparentam ter tido mais facilidade em renegociar com seus fornecedores. Existe evidências, ainda que incipientes, de que empresas mais bem geridas tiveram uma melhor recuperação no mês de julho, no

entanto ainda é cedo para quantificar o relacionamento entre gestão e recuperação.

Um ponto surpreendente é o fato que mais de 60% das micro e pequenas empresas não buscaram crédito. Segundo os dados coletados, 46% das empresas relataram que não tiveram interesse em procurar crédito. E dentre as empresas que buscaram crédito, apenas um terço conseguiu acesso. Os bancos públicos foram responsáveis por 26% do crédito concedido ao passo que os bancos privados atenderam 50% da demanda. Apesar dos esforços de política pública para facilitar o fluxo de oferta de crédito para as micros e pequenas empresa, há uma questão importante pelo ponto de vista da demanda.

Os resultados também mostram que há uma alta demanda por políticas de apoio para este período de crise. 96% das empresas citaram pelo menos uma medida de apoio de necessitam no momento. Apesar da alta demanda e dos esforços das autoridades públicas em disseminar os programas lançados, 26% das empresas ainda não ouviram falar de nenhuma medida de apoio disponível. Apesar de estar longe do ideal, outros países observam padrões semelhantes. Mesmo diante de uma alta demanda por medidas de apoio e dentre as empresas que conhecem pelo menos uma política existente, 66% não acessaram a nenhuma delas. Em particular, a participação de empresas MEIs é significativamente menor. Diante disso, é necessário um maior esforço de disseminação do apoio disponível para as micro e pequenas empresas. Um ponto importante é que não se encontrou uma diferença significativa na probabilidade de acesso a políticas de acordo com a magnitude do choque sofrido pela empresa. Isso tem relação com a focalização universal das medidas de apoio oferecidas. Dado que o recurso disponível para tais medidas de apoio tende a diminuir ao longo do tempo, será necessário no futuro focalizar as medidas de apoio futuras nas empresas mais necessitadas.

Apesar do grande impacto, há algum elemento positivo que pode indicar uma realocação de recursos de maneira positiva e que pode levar a um aumento de eficiência. No entanto, ao mesmo tempo os resultados mostram que existe uma grande incerteza que pode afetar o nível de investimento e reduzir o crescimento potencial da produtividade. Neste sentido, é muito importante seguir monitorando a situação das micro e pequenas empresas de modo a identificar e garantir uma melhor focalização das medidas futuras de apoio para retomada da atividade econômica.

Referências

- Apedo-Amah, M. C., B. Avdiu, X. Cirera, M. Cruz, E. Davies, A. Grover, L. Iacovone, U. Kilinc, D. Medvedev, F. Maduko, J. Torres, and T. T. Tran (2020). Businesses through the COVID-19 shock: Firm-level evidence from 49 countries. Technical report, The World Bank.
- Barrero, J. M., N. Bloom, and S. J. Davis (2020). COVID-19 Is Also a Reallocation Shock. NBER Working Papers 27137, National Bureau of Economic Research.
- Bloom, N., S. Bond, and J. Van Reenen (2007). Uncertainty and investment dynamics. *The review of economic studies* 74(2), 391–415.
- Bloom, N., B. Eifert, A. Mahajan, D. McKenzie, and J. Roberts (2013). Does management matter? evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*.
- Bruhn, M., D. Karlan, and A. Schoar (2018). The impact of consulting services on small and medium enterprises: Evidence from a randomized trial in Mexico. *Journal of Political Economy* 126(2).
- Cirera, X., D. Comin, M. Cruz, K. Lee, and A. S. Martins-Neto (2020). Firm-level technology adoption in Brazil. the case of Ceará. Technical report, The World Bank.
- Humphries, J. E., C. Neilson, and G. Ulyssea (2020). Information frictions and access to the paycheck protection program. *Journal of public economics* 190.
- Mckenzie, D. and C. Woodruff (2016). Business practices in small firms in developing countries. *Management Science* 63(9).

A O choque da pandemia

Figura 76: Status das operações - tempo de fechamento (Junho 2020)

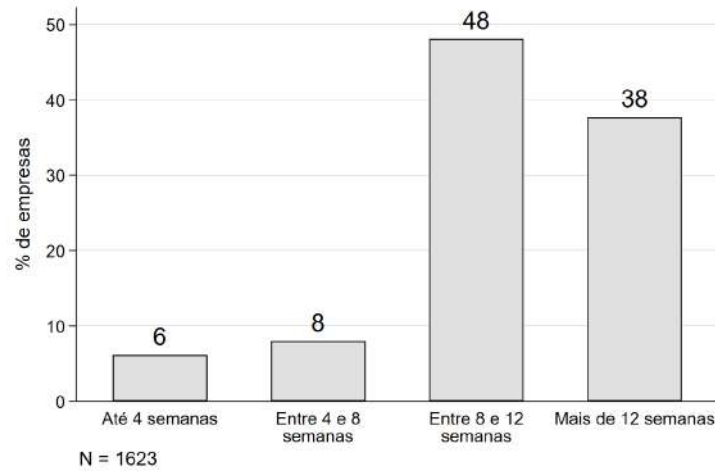
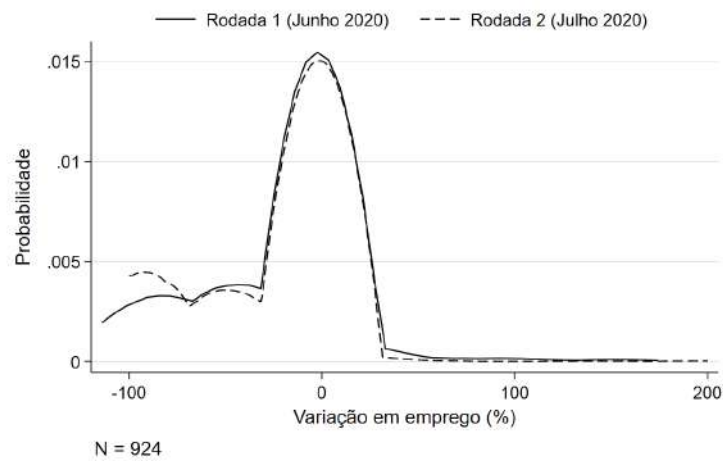


Figura 77: Distribuição da variação no emprego em relação a janeiro de 2020



B Qualidade da Empresa: Gestão

Figura 78: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Idade da Empresa

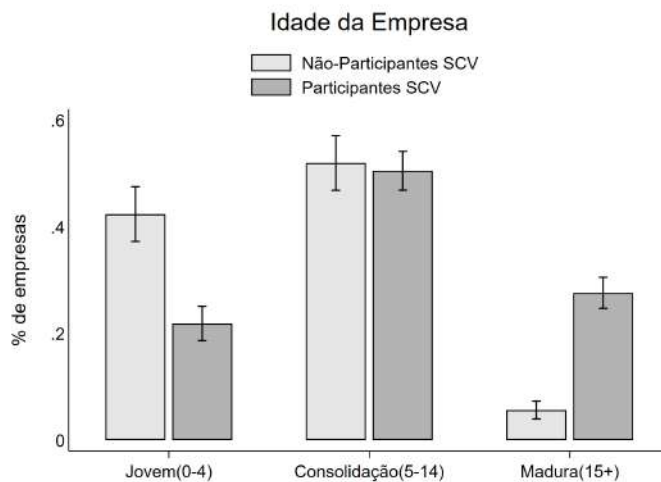


Figura 79: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Grande Setor

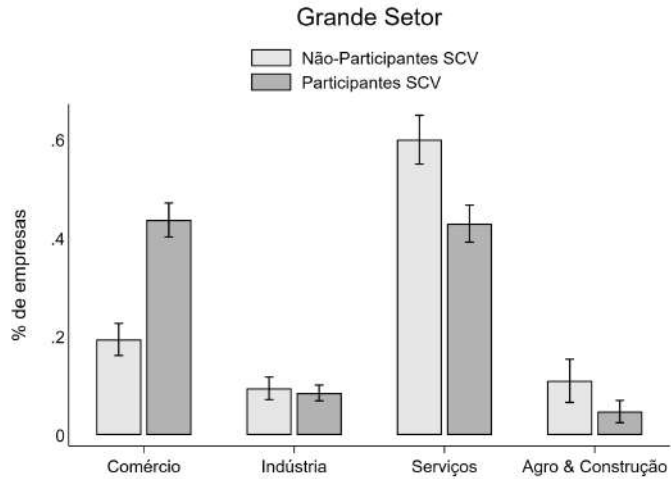


Figura 80: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Porte

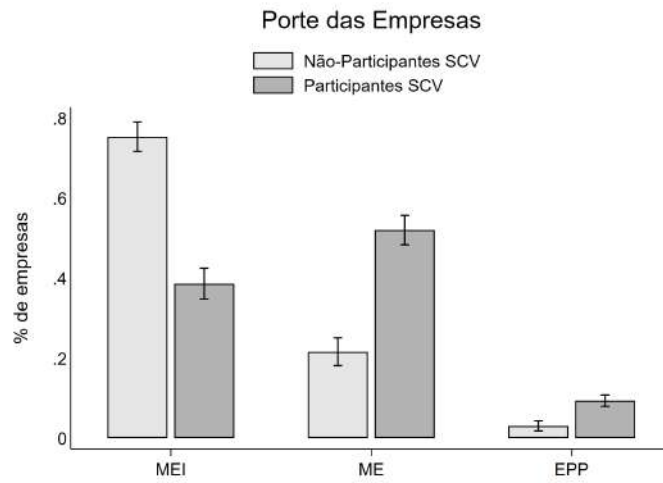


Figura 81: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Região

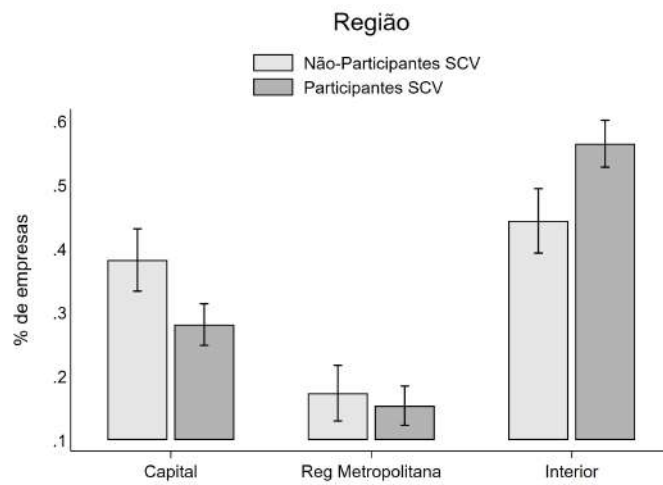


Figura 82: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Densidade

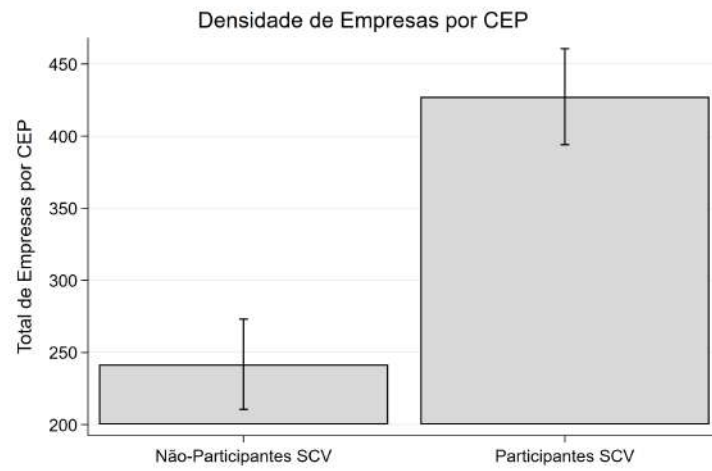


Figura 83: Diferença entre participantes e não-participantes SCV: Essencialidade

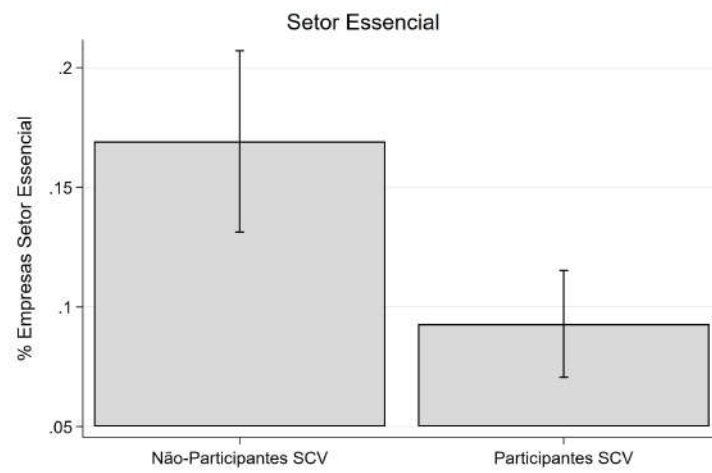


Figura 84: Adoção de Medidas para Redução de Custos por Nível de Gestão

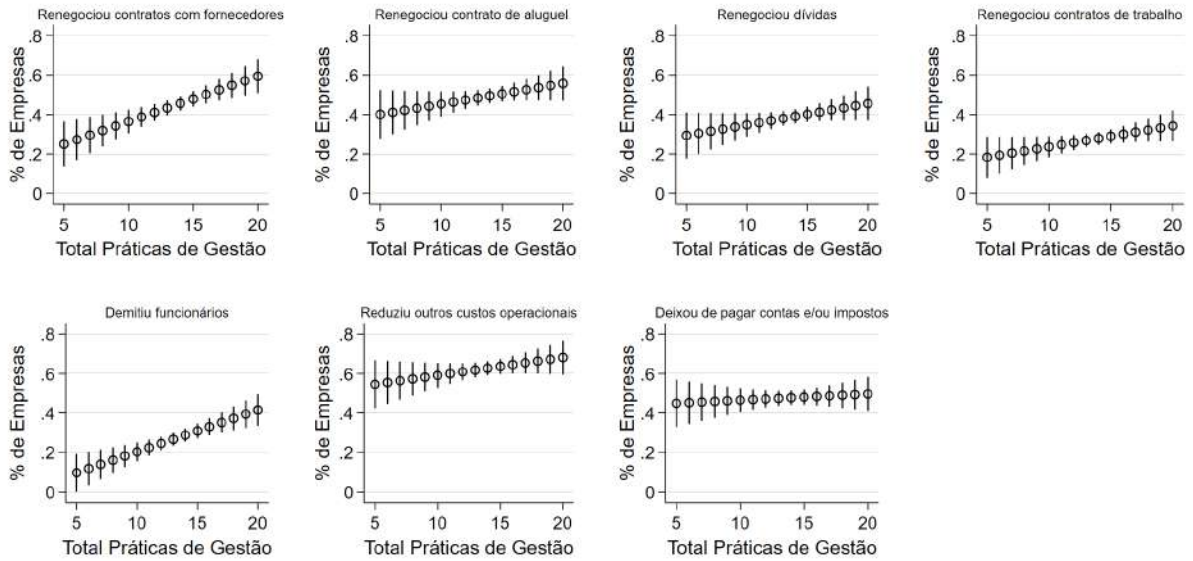


Figura 85: Adoção de Medidas para Aumento de Receitas por Nível de Gestão

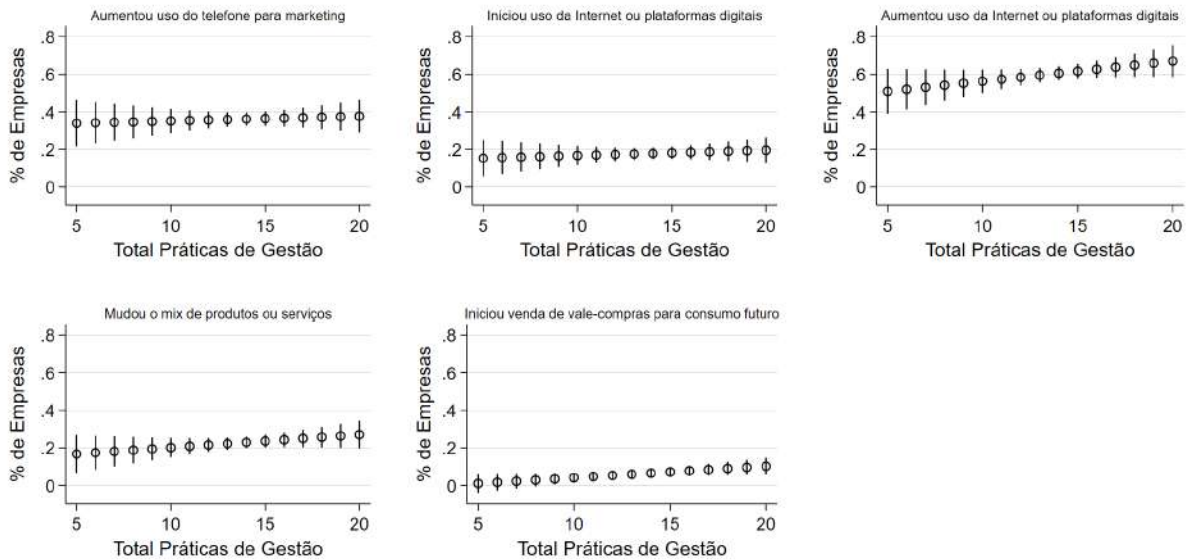


Figura 86: Digitalização Margem Extensiva por Nível de Gestão

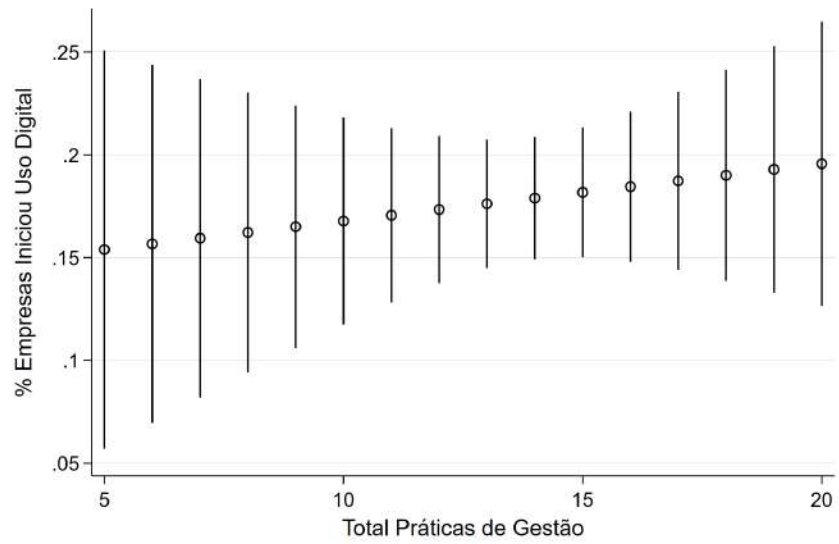


Figura 87: Digitalização Margem Intensiva por Nível de Gestão

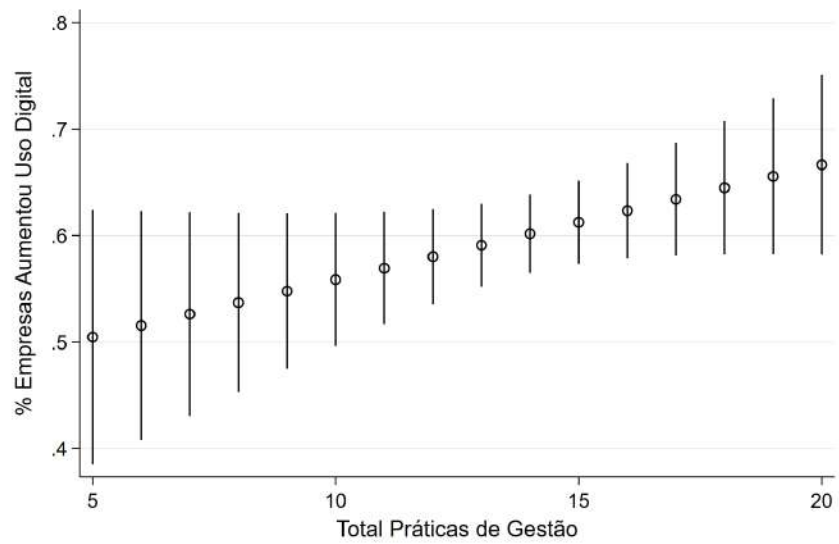


Figura 88: Adoção de Protocolos Sanitários por Nível de Gestão

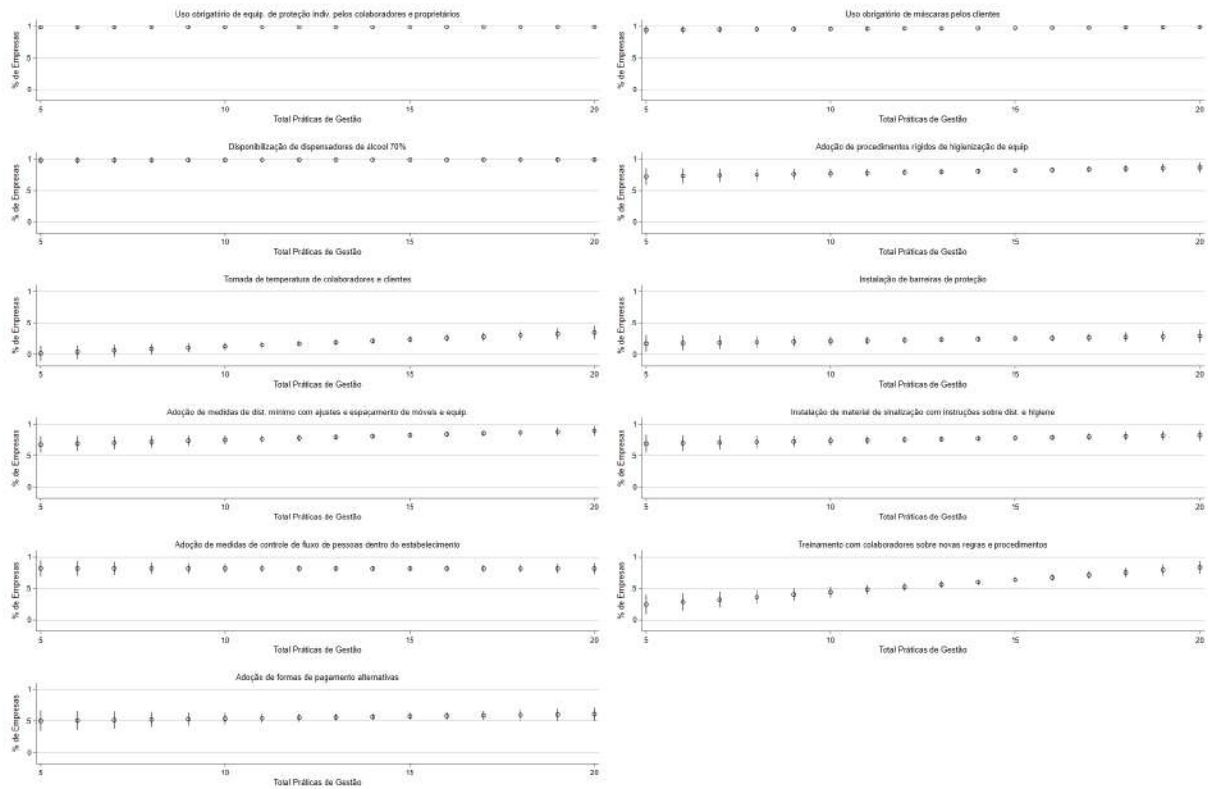
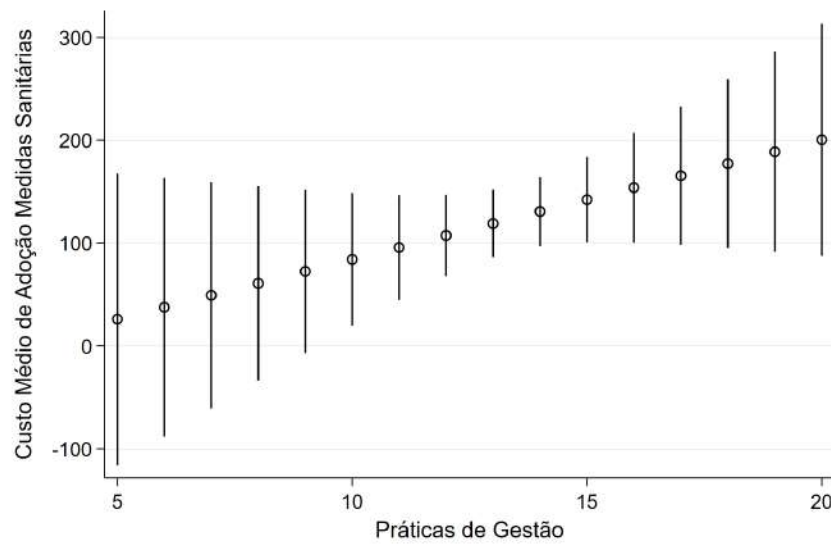


Figura 89: Custo Médio de Implementar Protocolos Sanitários por Nível de Gestão



C Protocolos de saúde

Figura 90: Probabilidade de ainda não ter implementado protocolos de saúde segundo características das empresas

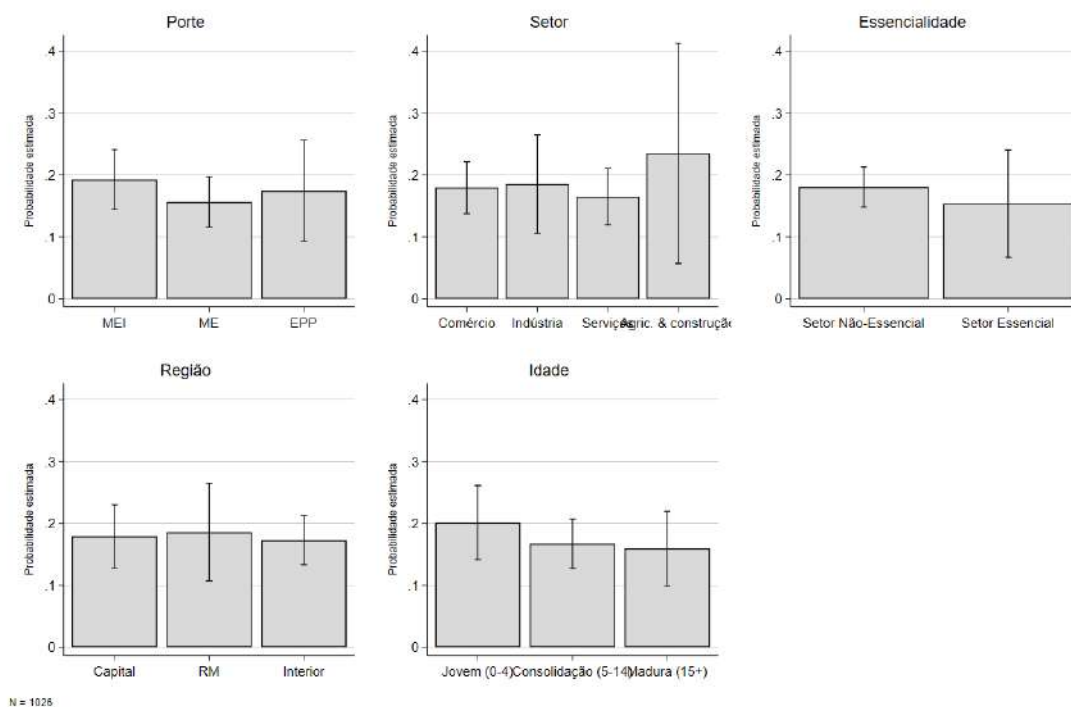
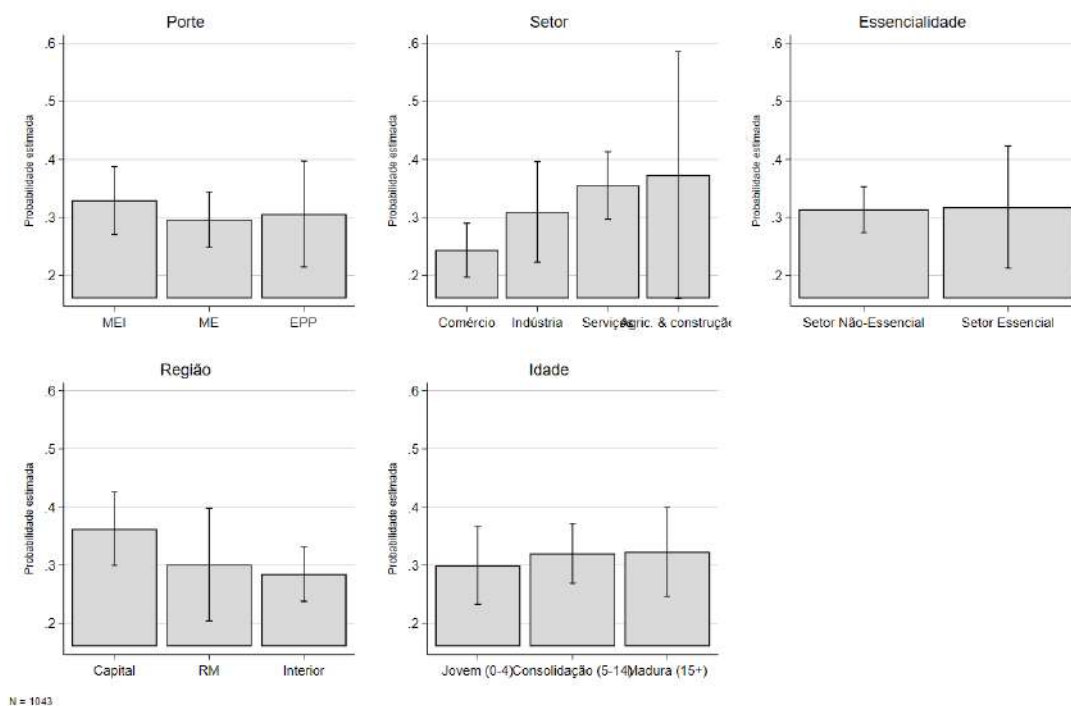


Figura 91: Probabilidade dos protocolos de saúde serem difíceis de implementar segundo características das empresas



D Políticas de Apoio

Figura 92: Necessidade de Auxílio Emergencial: Características das Empresas

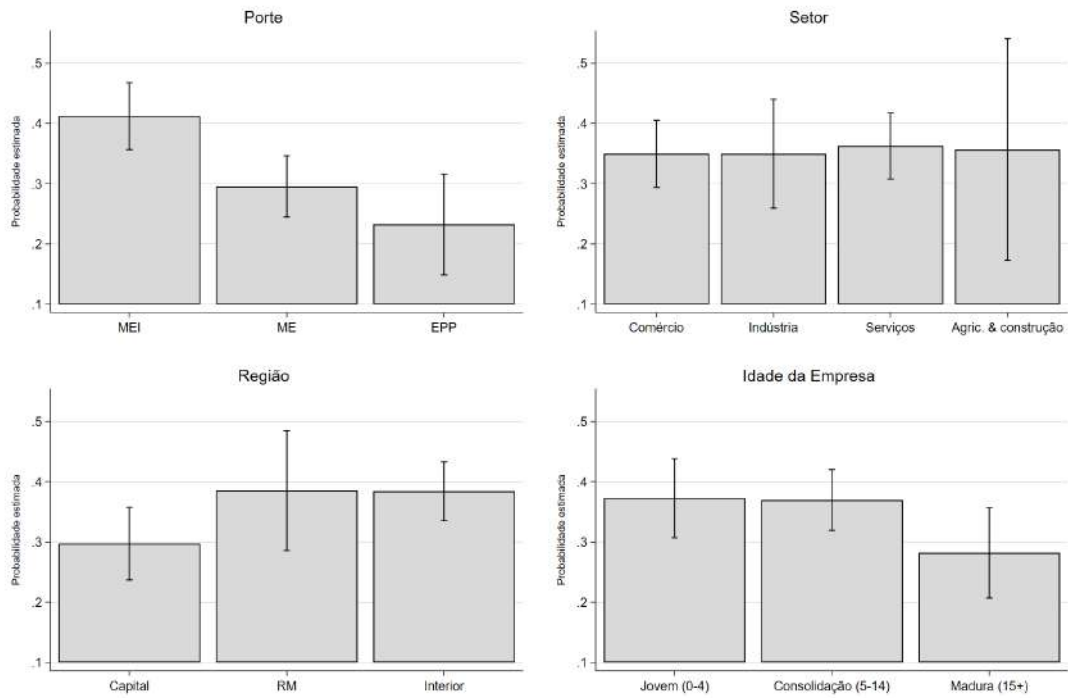


Figura 93: Necessidade de Adiamento de Pagamentos: Características das Empresas

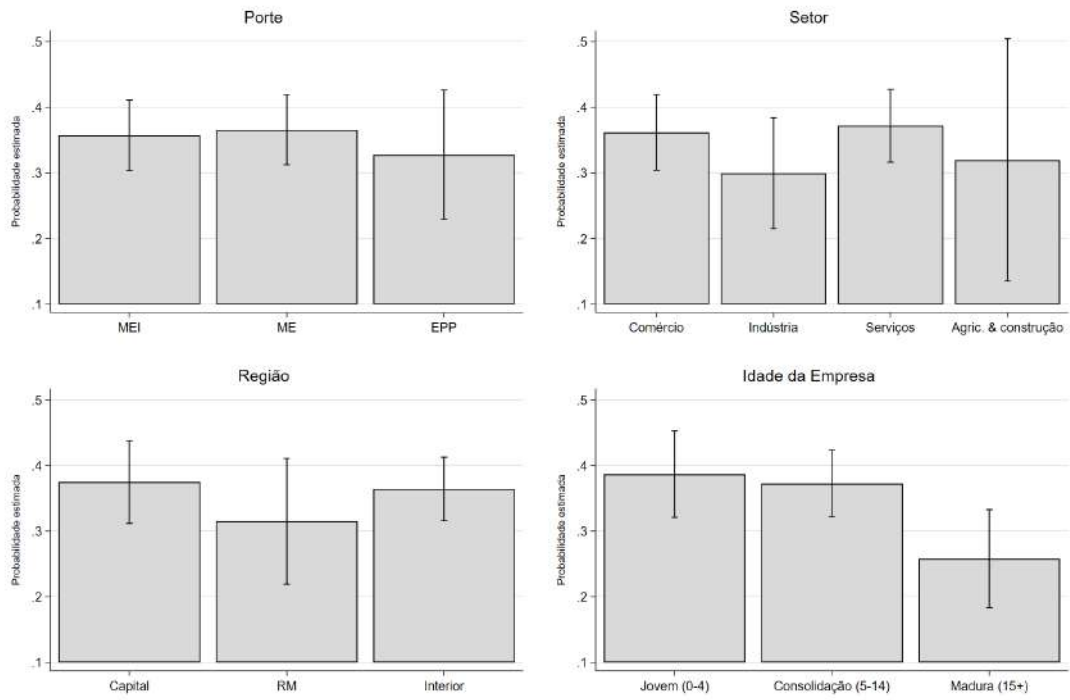


Figura 94: Necessidade de Adiamento de Pagamentos de Crédito: Características das Empresas

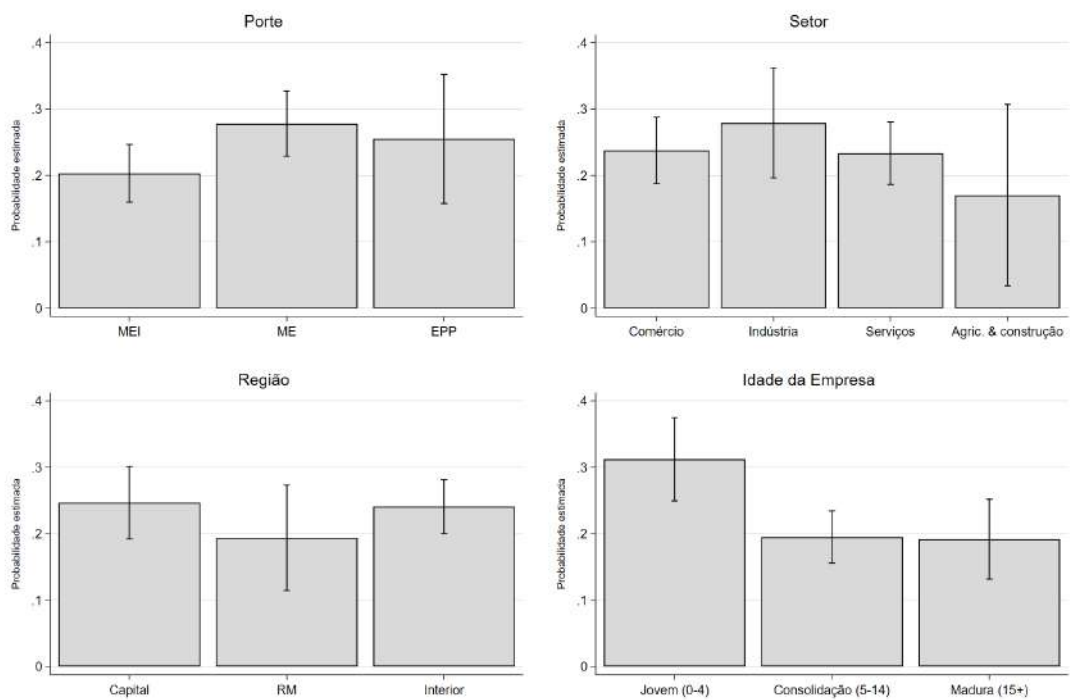


Figura 95: Necessidade de Acesso a nova linha de crédito: Características das Empresas

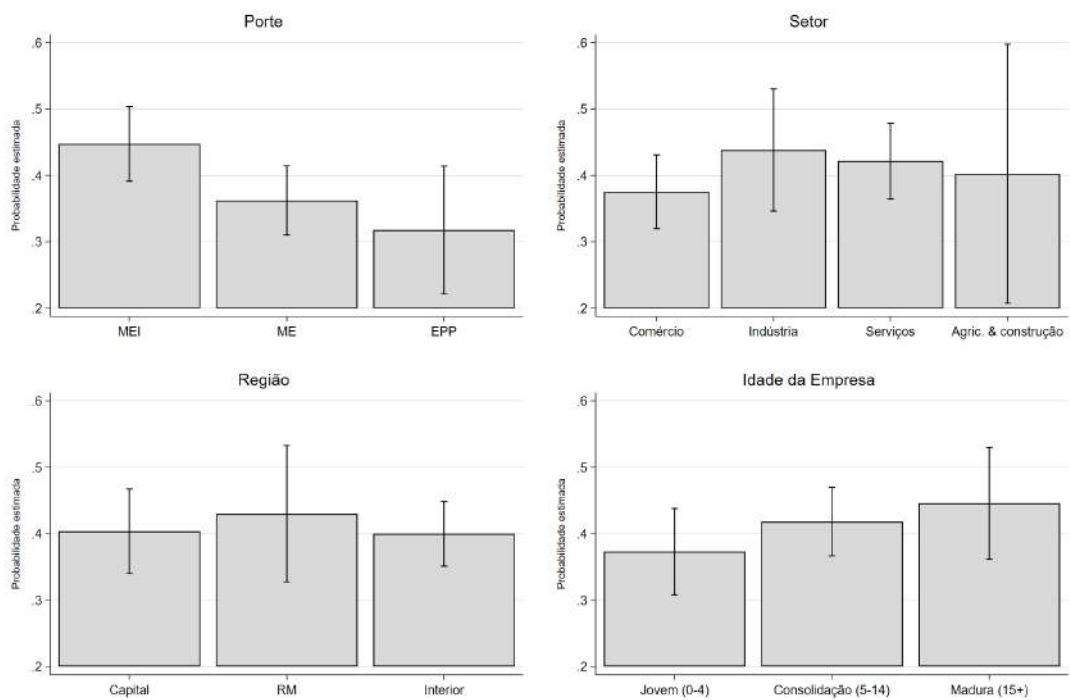


Figura 96: Necessidade de Taxas de Juros Subsidiadas: Características das Empresas

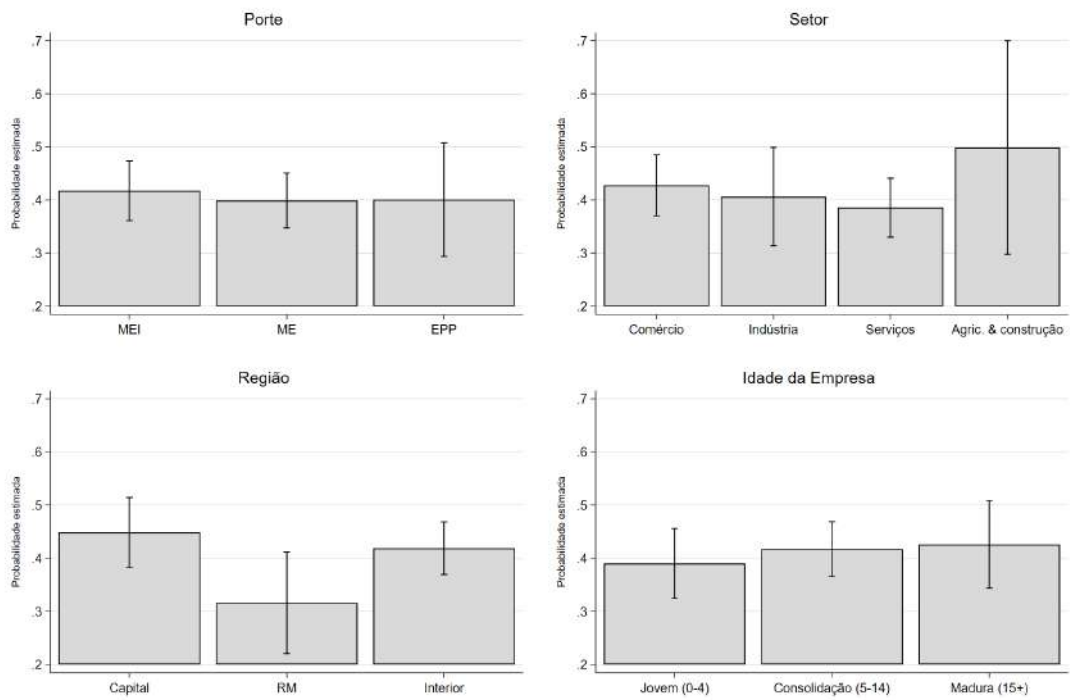


Figura 97: Necessidade de Reduções de Impostos: Características das Empresas

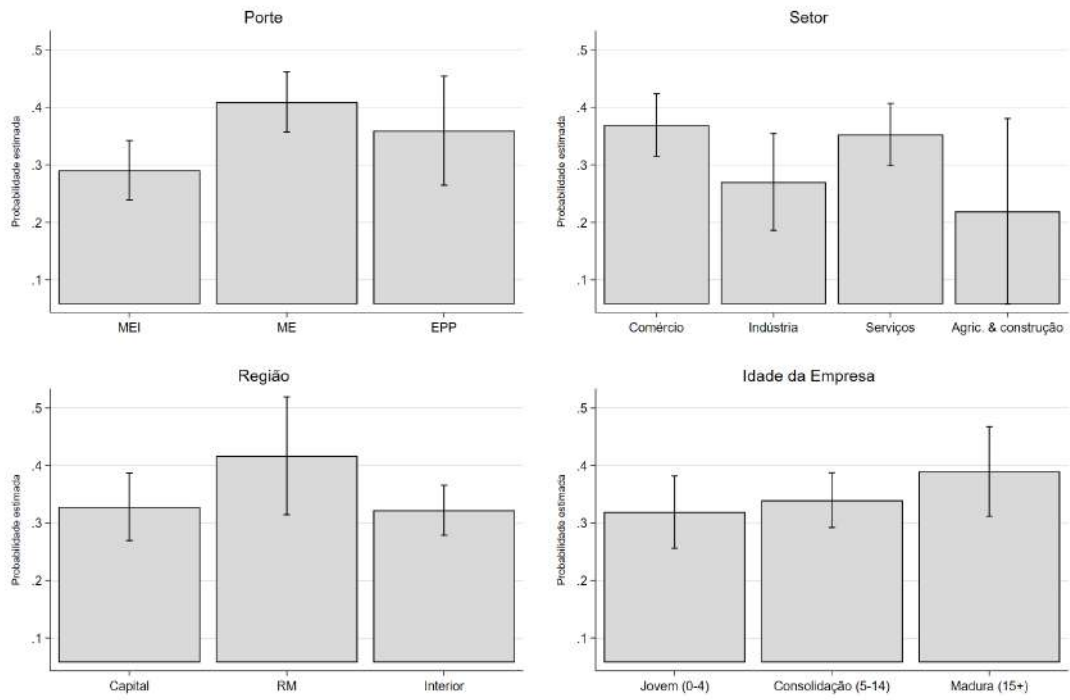


Figura 98: Necessidade de Adiamento de Impostos: Características das Empresas

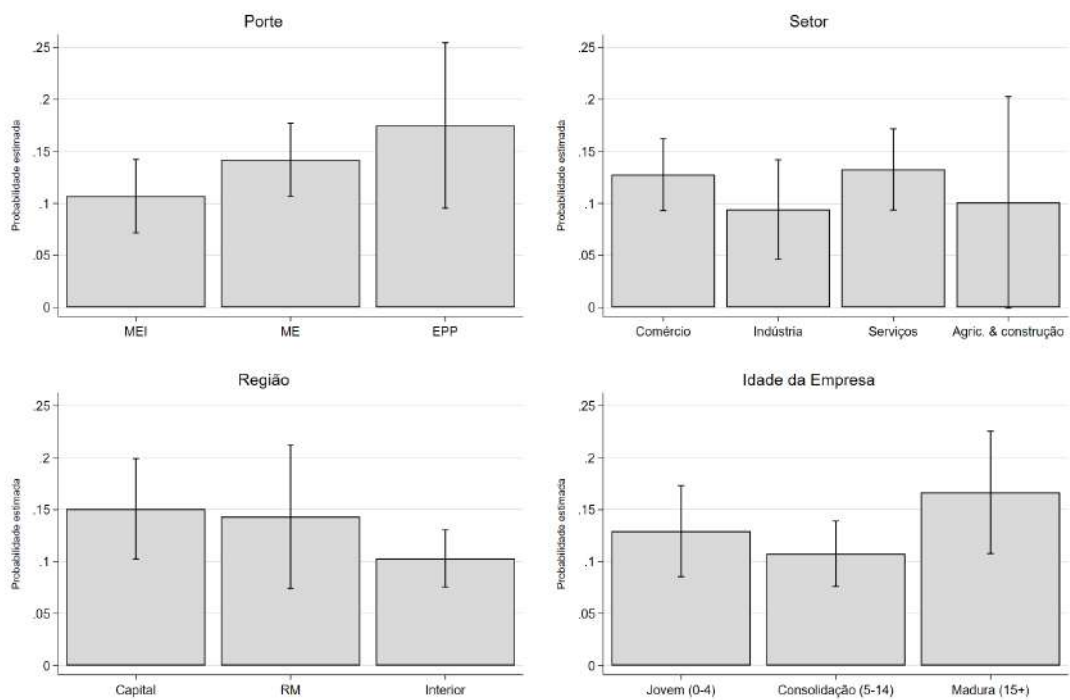
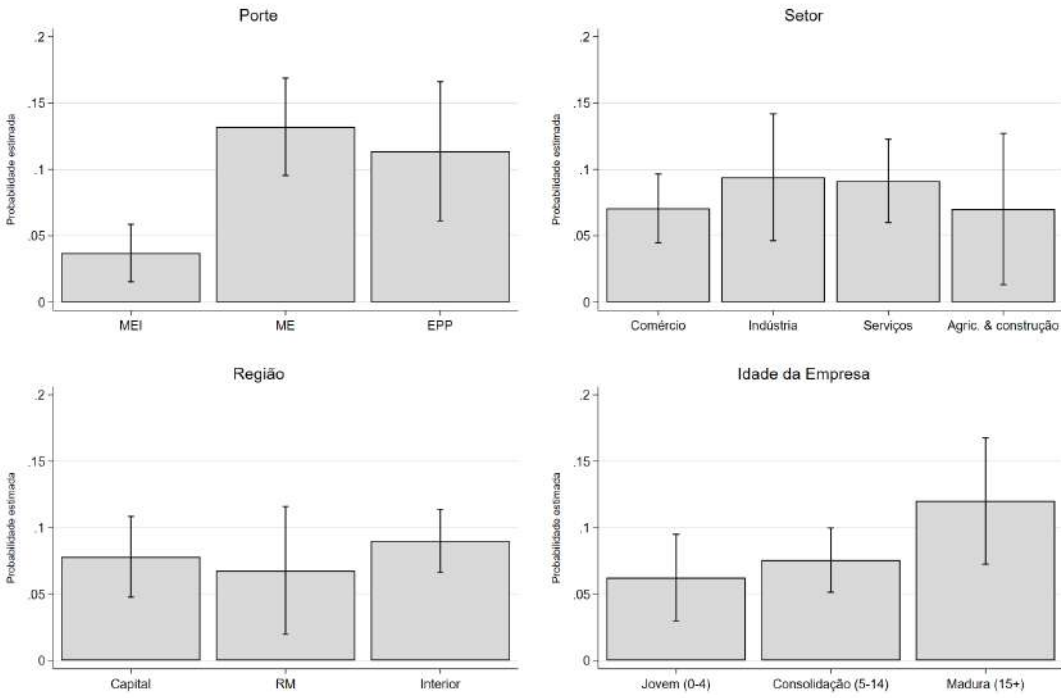


Figura 99: Necessidade de Subsídios a folha de pagamento: Características das Empresas



E Questionário COVID-19 Business Pulse Survey

(Business Pulse Survey – Rodada 1)

Field	Question	Answer
delivery_2 > respondent		
cov0f	Qual a sua ocupação principal na empresa? [É muito importante que o entrevistado seja alguém com um bom conhecimento da gestão do negócio. Idealmente deve-se buscar entrevistar o proprietário, sócio, gerente ou diretor.]	1 Proprietário ou Sócio 2 Gerente ou Diretor 3 Contador ou Advogado 4 Funcionário apto a responder a pesquisa 5 Parente do proprietário/sócio
name	Nome do respondente:	
cov0g	Sexo:	1 Masculino 2 Feminino
delivery_2 > survey		
delivery_2 > survey > Screening - Status empresa		
cov1a	Qual é o status atual da sua empresa? [Se a empresa está fechada ao público, mas continua operando, deve ser considerada parcialmente aberta.]	0 Aberta 1 Aberta parcialmente (trabalhando com capacidade limitada por determinação do governo) 2 Fechada temporariamente (por determinação do governo) 3 Fechada temporariamente (por escolha própria) 4 Fechada permanentemente 9999 Questionário interrompido
cov1b1	Por quantas semanas sua empresa já está fechada? [Número de semanas]	
cov1b2	Você espera que sua empresa retome a operação?	1 Sim 2 Não 9999 Questionário interrompido
cov1b3	Quando você espera que a sua empresa retome as operações?	1 Menos de 2 semanas 2 Entre 2 e 4 semanas 3 Entre 1 e 2 meses 4 Entre 2 e 6 meses 5 Mais de 6 meses -9 Não sabe 9999 Questionário interrompido
cov1b4	Por quantas semanas a sua empresa ainda consegue se manter funcionando na situação atual? [1 = uma semana ou menos; 99 = tempo indeterminado; -9 = Não sabe; -1 = Não quis responder]	
delivery_2 > survey > ajuste_emplo > empregados1		
cov0c_question	Quantos funcionários de acordo com a classificação a seguir a sua empresa tinha em 15 de Janeiro de 2020 ? [0 = nenhum funcionário. Considere todos os funcionários. Meio-período são aqueles funcionários com expediente semanal menor que 40 horas.]	
cov0c1	Número de funcionários tempo integral	
cov0c2	Número de funcionários meio-período	
delivery_2 > survey > ajuste_emplo > empregados2		
cov0d	Quantas funcionárias mulheres sua empresa tinha em 15 de Janeiro de 2020 ? [0 = nenhuma funcionária mulher. Considere todos os funcionários.]	
cov5e_S	Quantos funcionários trabalhando de casa (teletrabalho) sua empresa tinha em 15 de Janeiro de 2020 ? [0 = nenhum funcionário trabalhando de casa. Considere todos os funcionários.]	

Field	Question	Answer
delivery_2 > survey > ajuste_emplo > empregados3		
cov1d_question	Depois de 15 de março de 2020 , quantos funcionários: [0 = nenhum funcionário.; -9 = Não sabe; -1 = Não quis responder. Considere todos os funcionários. Mais de uma condição pode ser aplicada ao mesmo trabalhador (por exemplo, salário E horas reduzidas).]	
cov1d1	Foram contratados?	
cov1d2	Foram demitidos?	
cov1d3a	Tiveram o contrato suspenso?	
cov1d4	Tiveram o salário fixo reduzido? [Não considerar comissão de vendas]	
cov1d5	Tiveram a jornada de trabalho reduzida?	
cov5f_S	Passaram a trabalhar de casa (trabalho remoto)?	
delivery_2 > survey > Mecanismos de ajuste		
delivery_2 > survey > Mecanismos de ajuste > mecanismo1		
cov_hsf1	Quais as principais medidas você tomou para reduzir custos depois de 15 de março de 2020 ? [Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]	1 Renegociou contratos com fornecedores 2 Renegociou contrato de aluguel 3 Renegociou dívidas 4 Renegociou contratos de trabalho (suspensão ou redução de salário/jornada) 5 Demitiu funcionários 6 Reduziu outros custos operacionais (luz/água/internet) 7 Deixou de pagar contas e/ou impostos 8 Outro (especificar) 9 Não tomei medidas para reduzir custos 9999 Questionário interrompido
cov_hsf1_oth	Outro, por favor especificar: [Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]	
cov_hsf12_1	Houve redução no custo total da folha de pagamento depois de 15 de março de 2020 ?	1 Sim 2 Não 9999 Questionário interrompido
cov_hsf12	Percentualmente, qual foi a redução no custo total da folha de pagamento depois de 15 de março de 2020 ? [Valor em porcentagem; -9 = Não sabe; -1 = Não quis responder; 0 = nenhuma redução]	
cov_hsf2	Quais das seguintes medidas sua empresa começou a usar ou aumentou o uso para gerar receita depois de 15 de março de 2020 ? [Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]	1 Aumentou uso de telefone para fazer marketing, fazer pedidos etc. 2 Iniciou uso da Internet, redes sociais, aplicativos especializados ou plataformas digitais 3 Aumentou uso da Internet, redes sociais, aplicativos especializados ou plataformas digitais 4 Mudou o mix de produtos ou serviços 5 Iniciou venda de vale- compras para consumo futuro 6 Outro (especificar) 7 Não tomei medidas para aumentar receita 9999 Questionário interrompido

cov_hsf2_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>	
delivery_2 > survey > Mecanismos de ajuste > mecanismo2		
cov5b	Qual é a participação atual do faturamento da sua empresa através de plataformas digitais, aplicativos ou site próprio? <i>[Valor em porcentagem. -9 = Não sabe; -1 = Não quis responder]</i>	
cov5a2	Para quais das seguintes funções de negócios sua empresa começou a usar ou aumentou o uso da Internet, redes sociais, aplicativos especializados ou plataformas digitais em resposta ao surto de COVID-19? <i>[Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	1 Gestão da empresa 2 Planejamento da produção 3 Gerenciamento da cadeia de suprimentos 4 Marketing 5 Venda 6 Formas de pagamento 7 Entrega de produtos e serviços 8 Fabricação de produtos 9999 Questionário interrompido
cov5h	Qual foi a principal mudança no mix de produtos ou serviços? <i>[Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	1 Mudou para produtos / serviços de saúde 2 Reduziu o número de produtos / serviços ofertados 3 Aumentou o número de produtos / serviços ofertados 4 Reduziu os preços de produtos / serviços ofertados 5 Aumentou os preços de produtos / serviços ofertados 6 Outro (especificar) 9999 Questionário interrompido
cov5h1	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>	
cov2a	Depois de 15 de março de 2020 , o total de horas de funcionamento do negócio aumentou, diminuiu ou permaneceu igual?	1 Aumento 2 Diminuição 3 Nenhuma mudança 9999 Questionário interrompido
cov2e	Depois de 15 de março de 2020 , o acesso a insumos e matérias primas aumentou, diminuiu ou permaneceu igual?	1 Aumento 2 Diminuição 3 Nenhuma mudança 9999 Questionário interrompido
delivery_2 > survey > Acesso a crédito		
cov_hsf4	Você buscou crédito depois de 15 de março de 2020 ?	1 Sim 2 Não 9999 Questionário interrompido
cov_hsf5	Por que não buscou crédito? <i>[Escolher até três opções. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	1 Juros altos 2 Não tenho garantia / avalista 3 Já estou endividado / pagando outro empréstimo 4 Eu acho que não cumpro os requisitos 5 Tenho expectativa de que as restrições de funcionamento vão se resolver logo 6 Não gosto de assumir dívidas 7 Não sei onde acessar linhas de crédito 8 Não tenho interesse / não preciso 9 Outro (especificar) 99 Questionário interrompido 99

cov_hsf5_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>																	
cov_hsf6	Com que finalidade buscou crédito? <i>[Escolher até três opções. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Financiar capital de giro</td></tr> <tr><td>2</td><td>Financiar folha de pagamento</td></tr> <tr><td>3</td><td>Financiar capital de giro e folha de pagamento</td></tr> <tr><td>4</td><td>Outro (especificar)</td></tr> <tr><td>9999</td><td>Questionário interrompido</td></tr> </table>	1	Financiar capital de giro	2	Financiar folha de pagamento	3	Financiar capital de giro e folha de pagamento	4	Outro (especificar)	9999	Questionário interrompido						
1	Financiar capital de giro																	
2	Financiar folha de pagamento																	
3	Financiar capital de giro e folha de pagamento																	
4	Outro (especificar)																	
9999	Questionário interrompido																	
cov_hsf6_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>																	
cov_hsf7	Onde você buscou crédito? <i>[Escolher até três opções. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Banco do Povo Paulista</td></tr> <tr><td>2</td><td>Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)</td></tr> <tr><td>3</td><td>Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)</td></tr> <tr><td>4</td><td>Cooperativa de crédito</td></tr> <tr><td>5</td><td>Fintech (Banco Digital)</td></tr> <tr><td>6</td><td>Empréstimo de parente ou conhecido</td></tr> <tr><td>7</td><td>Outro (especificar)</td></tr> <tr><td>9999</td><td>Questionário interrompido</td></tr> </table>	1	Banco do Povo Paulista	2	Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)	3	Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)	4	Cooperativa de crédito	5	Fintech (Banco Digital)	6	Empréstimo de parente ou conhecido	7	Outro (especificar)	9999	Questionário interrompido
1	Banco do Povo Paulista																	
2	Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)																	
3	Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)																	
4	Cooperativa de crédito																	
5	Fintech (Banco Digital)																	
6	Empréstimo de parente ou conhecido																	
7	Outro (especificar)																	
9999	Questionário interrompido																	
cov_hsf7_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>																	
cov_hsf8	Foi concedido?	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Sim</td></tr> <tr><td>2</td><td>Não</td></tr> <tr><td>3</td><td>Estou aguardando resposta</td></tr> <tr><td>9999</td><td>Questionário interrompido</td></tr> </table>	1	Sim	2	Não	3	Estou aguardando resposta	9999	Questionário interrompido								
1	Sim																	
2	Não																	
3	Estou aguardando resposta																	
9999	Questionário interrompido																	
cov_hsf8_1	Onde você conseguiu crédito? <i>[As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Banco do Povo Paulista</td></tr> <tr><td>2</td><td>Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)</td></tr> <tr><td>3</td><td>Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)</td></tr> <tr><td>4</td><td>Cooperativa de crédito</td></tr> <tr><td>5</td><td>Fintech (Banco Digital)</td></tr> <tr><td>6</td><td>Empréstimo de parente ou conhecido</td></tr> <tr><td>7</td><td>Outro (especificar)</td></tr> <tr><td>9999</td><td>Questionário interrompido</td></tr> </table>	1	Banco do Povo Paulista	2	Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)	3	Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)	4	Cooperativa de crédito	5	Fintech (Banco Digital)	6	Empréstimo de parente ou conhecido	7	Outro (especificar)	9999	Questionário interrompido
1	Banco do Povo Paulista																	
2	Banco público (Banco do Brasil, Caixa Econômica, etc)																	
3	Banco privado (Itaú, Bradesco, etc)																	
4	Cooperativa de crédito																	
5	Fintech (Banco Digital)																	
6	Empréstimo de parente ou conhecido																	
7	Outro (especificar)																	
9999	Questionário interrompido																	
delivery_2 > survey > Acesso a crédito > condition																		
note_condition	Quais as condições do empréstimo? <i>[-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder]</i>																	
cov_hsf9a	Taxa de juros <i>[% ao mês] [Usar ponto ao invés de vírgula pra indicar decimais]</i>																	
cov_hsf9b	Carência <i>[em meses]</i>																	
cov_hsf9c	Prazo de pagamento <i>[em meses]</i>																	
cov_hsf9d	Foi solicitada alguma garantia para o empréstimo?	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Sim</td></tr> <tr><td>2</td><td>Não</td></tr> <tr><td>99</td><td>Questionário interrompido</td></tr> <tr><td>99</td><td></td></tr> </table>	1	Sim	2	Não	99	Questionário interrompido	99									
1	Sim																	
2	Não																	
99	Questionário interrompido																	
99																		
cov_hsf10	Qual a principal razão pela qual não foi concedido? <i>[As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<table border="1"> <tr><td>1</td><td>Faltaram documentos</td></tr> <tr><td>2</td><td>Negativado no SPC/SERASA</td></tr> <tr><td>3</td><td>Problema com histórico e capacidade de pagamentos</td></tr> <tr><td>4</td><td>Valor solicitado muito alto</td></tr> <tr><td>5</td><td>Não sei</td></tr> <tr><td>6</td><td>Outro (especificar)</td></tr> <tr><td>99</td><td>Questionário interrompido</td></tr> <tr><td>99</td><td></td></tr> </table>	1	Faltaram documentos	2	Negativado no SPC/SERASA	3	Problema com histórico e capacidade de pagamentos	4	Valor solicitado muito alto	5	Não sei	6	Outro (especificar)	99	Questionário interrompido	99	
1	Faltaram documentos																	
2	Negativado no SPC/SERASA																	
3	Problema com histórico e capacidade de pagamentos																	
4	Valor solicitado muito alto																	
5	Não sei																	
6	Outro (especificar)																	
99	Questionário interrompido																	
99																		
cov_hsf10_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>																	

delivery_2 > survey > baseline1		
note_baseline	Linha de Base [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].	
cov6a_S1	Qual o faturamento médio mensal da sua empresa antes de março de 2020 ? [valor em Reais]	
cov6a_S2	Qual o custo médio mensal da sua empresa antes de março de 2020 ? [valor em Reais]	
cov6d_S1	Qual o faturamento médio mensal da sua empresa depois de março de 2020 ? [valor em Reais]	
cov6d_S2	Qual o custo médio mensal da sua empresa depois de março de 2020 ? [valor em Reais]	
delivery_2 > survey > baseline2		
cov6b_S	Agora nossa referência será o ano de 2019. A sua empresa exportou produtos ou serviços em 2019 ?	1 Sim 2 Não 99 Questionário interrompido
cov6b	Qual o percentual da participação das exportações sobre o faturamento em 2019 ? [em porcentagem %]	
cov6c_S	Novamente nossa referência será o ano de 2019. A sua empresa fez investimentos, incluindo equipamentos, máquinas, software e imóveis da sua empresa em 2019 ?	1 Sim 2 Não 99 Questionário interrompido
cov6c	Qual foi o valor total do investimento, incluindo equipamentos, máquinas, software e imóveis da sua empresa em 2019 ? [valor em Reais]	
delivery_2 > survey > final_note		
final_note_1	Formulário concluído.	

Business Pulse Survey – Rodada 2

Field	Question	Answer
cov1a_rd2	Sua empresa continua [abertura]? [Confirmar status da empresa]	1 Sim 2 Não 9999 Questionário interrompido
cov1a	Qual é o novo status da sua empresa? [Se a empresa está fechada ao público, mas continua operando, deve ser considerada parcialmente aberta.]	0 Aberta 1 Aberta parcialmente (trabalhando com capacidade limitada por determinação do governo) 2 Fechada temporariamente (por determinação do governo) 3 Fechada temporariamente (por escolha própria) 4 Fechada permanentemente 9999 Questionário interrompido
cov1b2	Você espera que sua empresa retome a operação?	1 Sim 2 Não 9999 Questionário interrompido
cov1b3	Quando você espera que a sua empresa retome as operações?	1 Menos de 2 semanas 2 Entre 2 e 4 semanas 3 Entre 1 e 2 meses 4 Entre 2 e 6 meses 5 Mais de 6 meses -1 Não quis responder -9 Não sabe 9999 Questionário interrompido
delivery_2 > survey > Políticas de apoio		
cov4a	Quais seriam as políticas mais necessárias para apoiar o seu negócio durante a crise do COVID-19? [Escolher até três opções. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]	1 Auxílio emergencial 2 Adiamento de pagamentos de aluguel, financiamento de imóvel ou contas de água/luz. 3 Adiamento de pagamentos de crédito, suspensão de pagamentos de juros ou rolagem de dívida. 4 Acesso a nova linha de crédito

		<ul style="list-style-type: none"> 5 Empréstimos com taxas de juros subsidiadas 6 Isenções ou reduções de impostos 7 Adiantamento do pagamento de impostos 8 Subsídios a folha de pagamento 9 Outro (especificar) 10 Não necessito dessas políticas no momento -1 Não quis responder -9 Não Sabe 9999 Questionário interrompido
cov4a_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>	
cov_hsf13	Quais dos programas abaixo você conhece : <i>[Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<ul style="list-style-type: none"> 1 Programa Empreenda Rápido [oferece auxílio para gerir negócio, buscar crédito ou qualificação] 2 Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) [oferece crédito subsidiado] 3 Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) [oferece aval complementar pra pequenos negócios] 4 Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda (MP 936) [permite a redução de jornada, salários e/ou suspensão de contratos de trabalho] 5 Programa Emergencial de Suporte a Empregos (MP 944) [oferece crédito especial para folha de pagamento] 6 Outro (especificar) 7 Não conheço nenhum programa. -1 Não quis responder 9999 Questionário interrompido
cov_hsf13_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>	
cov_hsf14	Quais dos programas abaixo você é participante : <i>[Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	<ul style="list-style-type: none"> 1 Programa Empreenda Rápido [oferece auxílio para gerir negócio, buscar crédito ou qualificação] 2 Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) [oferece crédito subsidiado] 3 Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) [oferece aval complementar pra pequenos negócios] 4 Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda (MP 936) [permite a redução de jornada, salários e/ou suspensão de contratos de trabalho] 5 Programa Emergencial de Suporte a Empregos (MP 944) [oferece crédito especial para folha de pagamento] 6 Outro (especificar) 7 Não participo de nenhum programa. -1 Não quis responder -9 Não Sabe 9999 Questionário interrompido
cov_hsf14_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>	

cov4d	Qual das opções a seguir descreve melhor o motivo pelo qual sua empresa não se candidatou a esses programas de apoio? <i>[Escolher apenas uma opção. O principal motivo. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	1	Eu não conheço os programas
		2	É difícil de se candidatar
		3	Eu não preencho os requisitos
		4	Eu tentei participar, mas não fui selecionado
		5	Não tenho interesse
		6	Outro (especificar)
		-1	Não quis responder
		-9	Não Sabe
		9999	Questionário interrompido
cov_4d_oth	Outro, por favor especificar: <i>[Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]</i>		
delivery_2 > survey > faturamento_emprego			
delivery_2 > survey > faturamento_emprego > emprego_1			
cov0c_rd2	No nosso último contato, o(a) senhor(a) mencionou que tinha [emprego_integral] funcionários em tempo integral e [emprego_meioperiodo] funcionários em meio período. O número de funcionários hoje permanece o mesmo? <i>[0 = nenhum funcionário. Considere todos os funcionários. Meio-período são aqueles funcionários com expediente semanal menor que 40 horas.]</i>	1	Sim
		2	Não
		9999	Questionário interrompido
delivery_2 > survey > faturamento_emprego > emprego_2			
cov0c	Quantos funcionários de acordo com a classificação a seguir a sua empresa tem hoje ? <i>[0 = nenhum funcionário. Considere todos os funcionários. Meio-período são aqueles funcionários com expediente semanal menor que 40 horas.] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].</i>		
cov0c1_rd2	Número de funcionários tempo integral		
cov0c2_rd2	Número de funcionários meio-período		
delivery_2 > survey > faturamento_emprego > faturamento			
cov6d_S1	Qual foi o faturamento da sua empresa nos últimos 30 dias ? <i>[valor em Reais] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder. 9999 = Questionário interrompido].</i>		
delivery_2 > survey > Expectativas e incertezas			
cov3a_1	Qual é a mudança esperada no faturamento médio mensal que você prevê para os próximos 6 meses em comparação com o mesmo período do ano passado? <i>[Se sua empresa existir há menos de 12 meses, compare com os últimos três meses de funcionamento do negócio.]</i>	1	Aumento
		2	Diminuição
		3	Nenhuma mudança
		-1	Não quis responder
		-9	Não Sabe
		9999	Questionário interrompido
cov3a_1a	Aumento em quanto? <i>[em porcentagem %] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].</i>		
cov3a_1b	Diminuição em quanto? <i>[em porcentagem %] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].</i>		
cov3b_1	Qual é a mudança esperada no número de funcionários que você prevê para os próximos 6 meses em comparação com o mesmo período do ano passado? <i>[Se sua empresa existir há menos de 12 meses, compare com os últimos três meses de funcionamento do negócio.]</i>	1	Aumento
		2	Diminuição
		3	Nenhuma mudança
		-1	Não quis responder
		-9	Não Sabe
		9999	Questionário interrompido
cov3b_1a	Aumento em quanto? <i>[em porcentagem %] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].</i>		
cov3b_1b	Diminuição em quanto? <i>[em porcentagem %] [-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder].</i>		
cov3a_1L	Em uma escala de 0 a 100, qual é a chance dessas mudanças acontecerem? <i>Probabilidade entre 0 e 100 (%)</i>		
delivery_2 > survey > Implementação de protocolos de segurança e higiene			
cov_hs15	Você conhece as orientações oficiais, protocolos e medidas de prevenção estabelecidos pelo poder público para o seu segmento de negócio? <i>[Escolher apenas uma opção. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]</i>	1	Conheço e já implementei as medidas de prevenção
		2	Conheço e estou começando a implementar
		3	Conheço, mas ainda não implementei
		4	Não conheço
		-1	Não quis responder
		-9	Não Sabe
		99	Questionário interrompido
		99	

cov_hsf16	Qual a sua opinião sobre os protocolos e medidas de prevenção estabelecidos pelo poder público? [Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]	1 As medidas são claras 2 As medidas não são claras 3 As medidas são suficientes pra reduzir o contágio 4 As medidas são insuficientes pra reduzir o contágio 5 As medidas são difíceis de implementar 6 As medidas tem um custo muito alto 7 Outro (especificar) -1 Não quis responder -9 Não Sabe 9999 Questionário interrompido
cov_hsf16_oth	Outro, por favor especificar: [Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]	
cov_hsf17	Que medidas a sua empresa adotou para minimizar os riscos de contaminação? [Múltipla resposta. Marcar todas que se aplicam. As opções de resposta podem ser informadas ao entrevistado (estimuladas)]	1 Uso obrigatório de equipamentos de proteção individual (máscaras, protetores de rosto e luvas descartáveis) pelos colaboradores e proprietários 2 Uso obrigatório de máscaras pelos clientes 3 Disponibilização de dispersadores de álcool 70% 4 Adoção de procedimentos mais rígidos de higienização de equipamentos, utensílios e sistema de ventilação 5 Tomada de temperatura de colaboradores e clientes 6 Instalação de barreiras de proteção de acrílico, plástico ou vidro 7 Adoção de medidas de distanciamento mínimo com ajustes e espaçamento de móveis e equipamentos 8 Instalação de material de sinalização com instruções sobre distanciamento e higiene 9 Adoção de medidas de controle do fluxo de pessoas dentro do estabelecimento 10 Treinamento com colaboradores sobre novas regras e procedimentos 11 Adoção de formas de pagamento alternativas (sem contato) 12 Outro (especificar) -1 Não quis responder -9 Não Sabe 9999 Questionário interrompido
cov_hsf17_oth	Outro, por favor especificar: [Se houver mais de uma justificativa, separar por ponto.]	
cov_hsf18	Quanto você teve que investir em material, equipamentos e outros elementos para implementar as medidas de prevenção do COVID-19 dentro do seu negócio? [valor em Reais] (-9 = Não sabe; -1 = Não quis responder. 9999=Questionário interrompido).	
delivery_2 > survey > final_note		
final_note 1	Formulário concluído.	