



***TOMANDO  
O PULSO  
DO SETOR  
PRIVADO***

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

***SUMÁRIO EXECUTIVO***



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

Xavier Cirera<sup>1</sup> Carolina Fabris<sup>2</sup> Alexandre Nascimento<sup>2</sup> Caroline Nogueira<sup>1</sup>

Caio Piza<sup>1</sup> Beatriz Ribeiro<sup>1</sup> Rafael Santos Dantas<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Banco Mundial

<sup>2</sup>SEBRAE-SP

## Destaques

- 1 Resultados mostram que o choque associado a pandemia afetou com maior força os microempreendedores individuais, as empresas lideradas por mulheres e as empresas do setor de serviços.
- 2 O choque inicial representou uma queda média de 53% no faturamento das empresas em julho 2020 em relação ao faturamento médio antes da pandemia.
- 3 A crise teve um impacto importante no emprego, mas os resultados mostram 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.
- 4 Entre as empresas sobreviventes nota-se um esforço para buscar soluções para redução de custos, e um aumento importante da digitalização, com um faturamento médio de 32% através de plataformas digitais.
- 5 Há evidências que empresas mais bem geridas são também aquelas que conseguiram se adaptar e incorporar novos processos, como por exemplo a adoção de protocolos de saúde. As empresas que adotam melhores práticas de gestão também parecem se recuperar mais rápido.
- 6 Apesar dos esforços das instituições públicas para disseminar a oferta de medidas de apoio, 26% dos pequenos negócios reportaram não ter conhecimento das políticas existentes. Curiosamente, apesar dos problemas de liquidez existentes no início da crise, 61% dos negócios não buscaram crédito.
- 7 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.

## A pesquisa

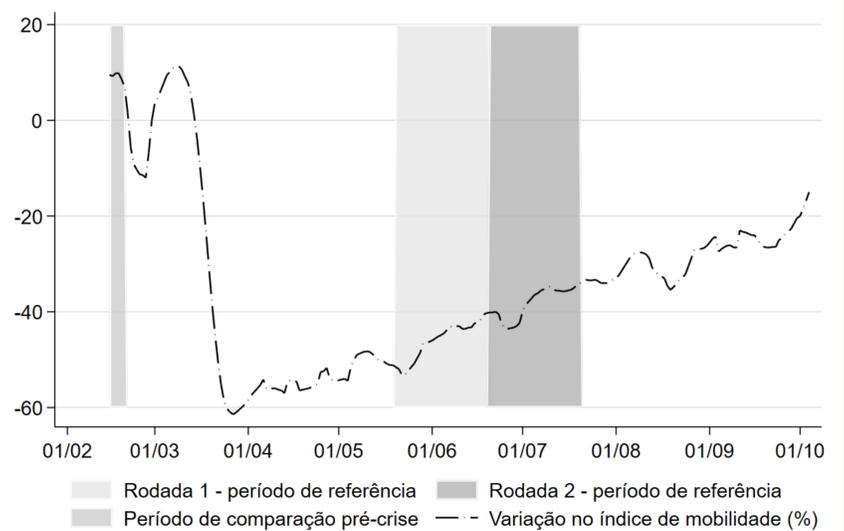
A *Business Pulse Survey* (BPS) é uma pesquisa global desenvolvida pelo Banco Mundial, e implementada em 26 países, que busca medir o 'pulso' das empresas verificando algumas dimensões críticas como status das operações, faturamento, liquidez e insolvência, ajustes no emprego, expectativas e incertezas sobre o futuro e a necessidade de apoio via políticas públicas. No Brasil, esta pesquisa foi implementada no Estado de São Paulo em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP) com uma amostra representativa de microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Os resultados descritos a seguir são um resumo das principais evidências apresentadas no relatório Cirera et al. (2020) para um painel de 1677 empresas que foram entrevistadas por telefone em duas rodadas entre os meses de junho e julho 2020. Os resultados revelam a dimensão do choque da pandemia e como está sendo o processo de ajuste dos pequenos negócios em São Paulo.

## O choque da pandemia a curto prazo

### Status das operações

A crise associada a pandemia afetou as operações de duas em cada três pequenas empresas. No mês de junho, apenas 37% das empresas estavam abertas normalmente, com um pequeno aumento para 41% em julho.

Figura 1: Indicador de mobilidade denota uma retomada lenta da atividade dos pequenos negócios

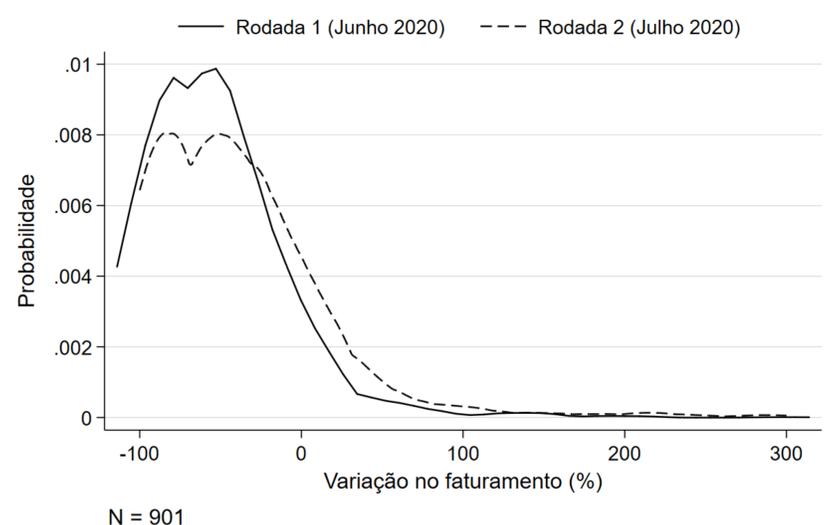


Fonte: Indicador de mobilidade em estações de trânsito com base no Google COVID-19 Community Mobility Report.

### Impacto no faturamento

O impacto no faturamento foi sentido pela maioria das empresas e a queda no faturamento foi em média de 53% em junho, em comparação ao período antes da pandemia e após controlarmos por características observáveis das empresas (porte, setor, maturidade, região e essencialidade). O mês de julho registrou uma leve recuperação com uma queda no faturamento de 41%. O choque entre os MEIs e o setor de serviços foi o mais forte, com uma queda média estimada de 60%. O choque também afetou negativamente as empresas nos setores de comércio e indústria que sofreram uma redução no faturamento de 45% na média, mas com grande heterogeneidade nos efeitos entre as empresas.

Figura 2: Distribuição da variação no faturamento em relação ao período pré-crise



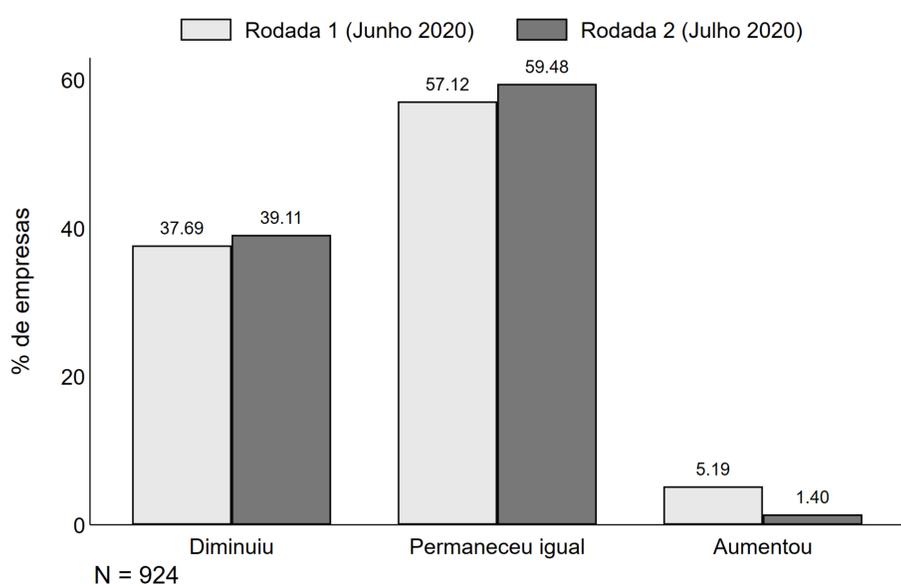
# Tomando o Pulso do Setor Privado: O Choque a Curto Prazo do COVID-19 nos Pequenos Negócios no Estado de São Paulo

Uma pergunta importante é como esses resultados se comparam ao de outros países. Apedo-Amah et al. (2020) analisam os resultados para 46 países nos quais as pesquisas Business Pulse Survey e Enterprise Survey foram implementadas. O Brasil se posiciona em vigésimo sexto lugar, com uma queda no faturamento de 51%. Essa queda foi inferior a registrada nos demais países dos BRICS, como África do Sul (78%) e a Índia (55%), e inferior também em relação a maioria dos países da África. Por outro lado, queda foi superior ao observado nos países da Europa. Comparando regionalmente, o impacto foi semelhante ao verificado em alguns países da América Latina como Guatemala (54%), Honduras (56%), El Salvador (56%) e México (56%).

## Ajuste no emprego

Em termos de emprego, 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. Entre as empresas que permaneceram ativas no mês de julho, constata-se que a maioria delas conseguiu manter os funcionários durante os primeiros meses da pandemia, mas aproximadamente 40% tiveram de reduzir o número de funcionários. 65% das empresas fizeram algum tipo de ajuste na sua folha de pagamento e metade das empresas deste grupo reduziu a folha em 60.1%.

Figura 3: Variação % no emprego em relação a janeiro de 2020



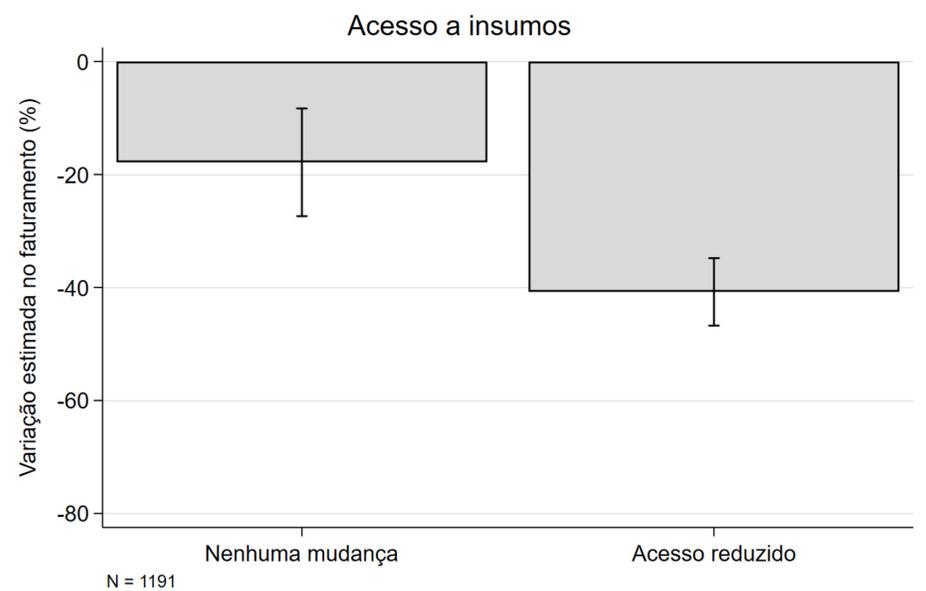
Os dados indicam que a crise teve forte efeito negativo na margem extensiva<sup>1</sup> do emprego e que as medidas de ajuste na margem intensiva foram importantes para evitar maiores demissões, porém a capacidade de absorção do choque de demanda via margem intensiva parece ter enfraquecido com o passar do tempo.

## Impacto na cadeia de insumos

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 reduções no número de horas das operações e acesso a insumos afetaram consequentemente a produção de produtos e serviços. 64% das empresas relataram dificuldades no acesso a insumos. As estimativas apontam que,

na média, a queda no faturamento das empresas que tiveram problemas na cadeia de insumos foi 23 pontos percentuais maior do que para as demais empresas da amostra, como mostra a figura 4.

Figura 4: Variação estimada no faturamento por acesso a insumos

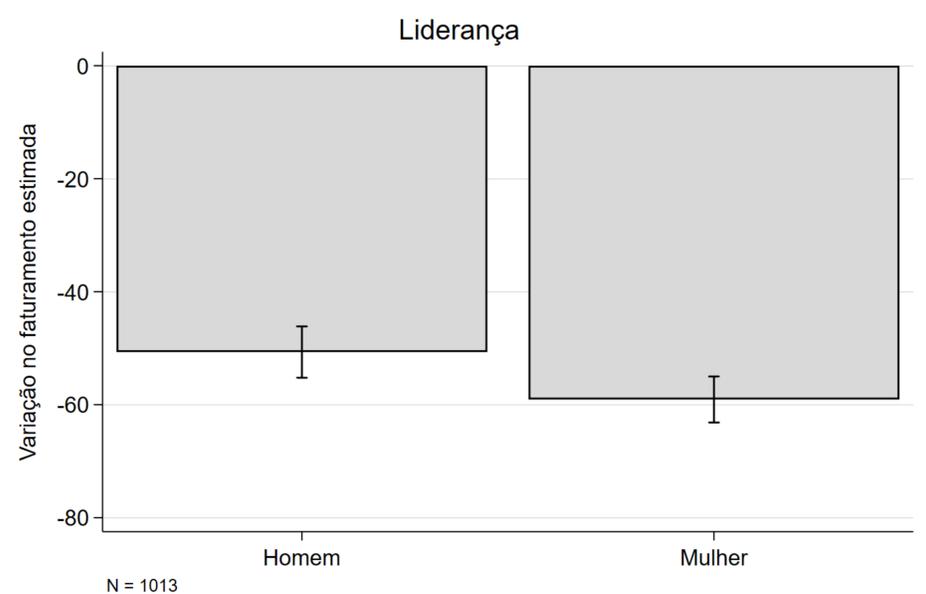


## Impacto em empresas lideradas por mulheres

O impacto negativo sobre o faturamento é mais forte nas empresas lideradas por mulheres. A variação média do faturamento apresentou uma diferença de 9 pontos percentuais entre as empresas lideradas por mulheres e homens, mesmo controlando por características observáveis da empresa como porte, setor, região e idade (Figura 5). 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.

O impacto em emprego foi similar entre empresas lideradas por homens e mulheres. Isso significa que apesar de estarem associadas a um choque maior em faturamento, empresas lideradas por mulheres foram mais resilientes, na média, do as empresas similares (mesmo porte, setor, idade e localização) lideradas por homens.

Figura 5: Variação no faturamento estimada por gênero da liderança (Julho 2020)

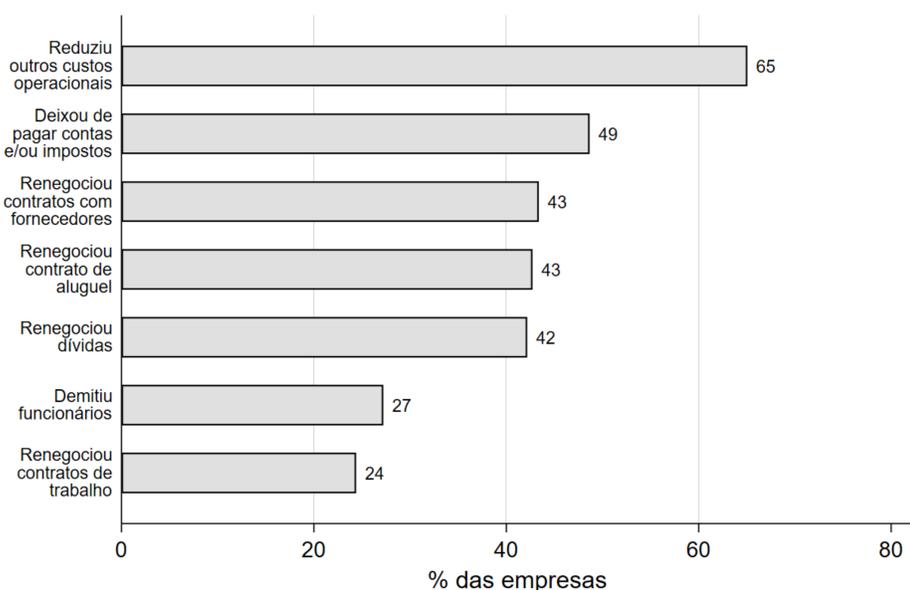


# Tomando o Pulso do Setor Privado: O Choque a Curto Prazo do COVID-19 nos Pequenos Negócios no Estado de São Paulo

## Medidas de ajuste e realocação de recursos

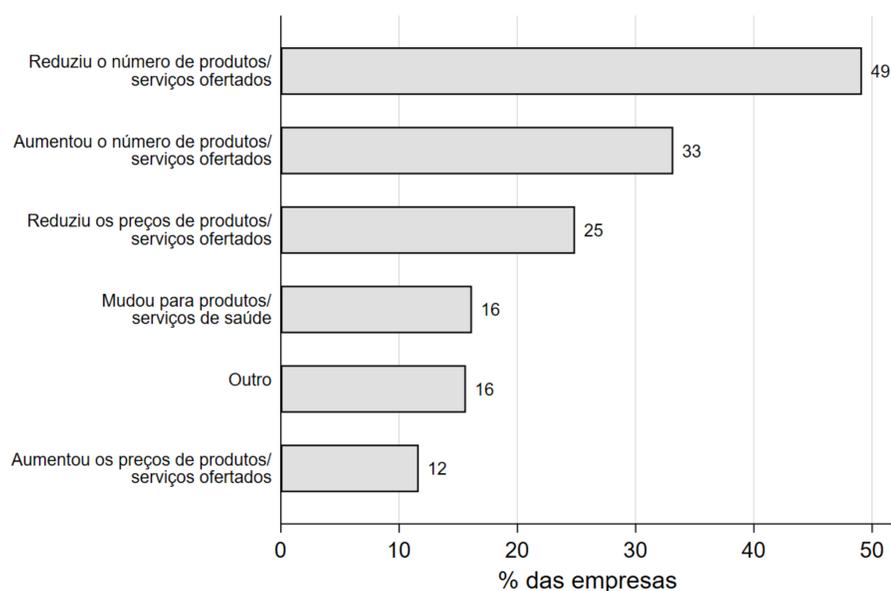
O choque da pandemia e as medidas de distanciamento social e limitação de mobilidade da população demandaram uma resposta das empresas para lidar com as restrições impostas pelas circunstâncias. A grande maioria das empresas adotou medidas de redução de custos operacionais (65%), deixou de pagar contas (49%) ou renegociou contratos com fornecedores, contratos de aluguel ou dívidas. 67% das empresas da amostra declararam que diminuíram seus custos, com uma redução média de 25% em junho 2020. 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 6: 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 ofertados. Entre o grupo das empresas que adotaram medidas (26%), quase a metade optou por uma redução no número de produtos e serviços, e um quarto optou por reduzir preços (Figura 7). Ao mesmo tempo, 33% das empresas optaram por aumentar o número de produtos e serviços, e 16% ofereceram algum produto novo ligado à saúde, medidas que podem trazer inovação para a empresa e que podem ajudar a aumentar a produtividade e a competitividade do negócio.

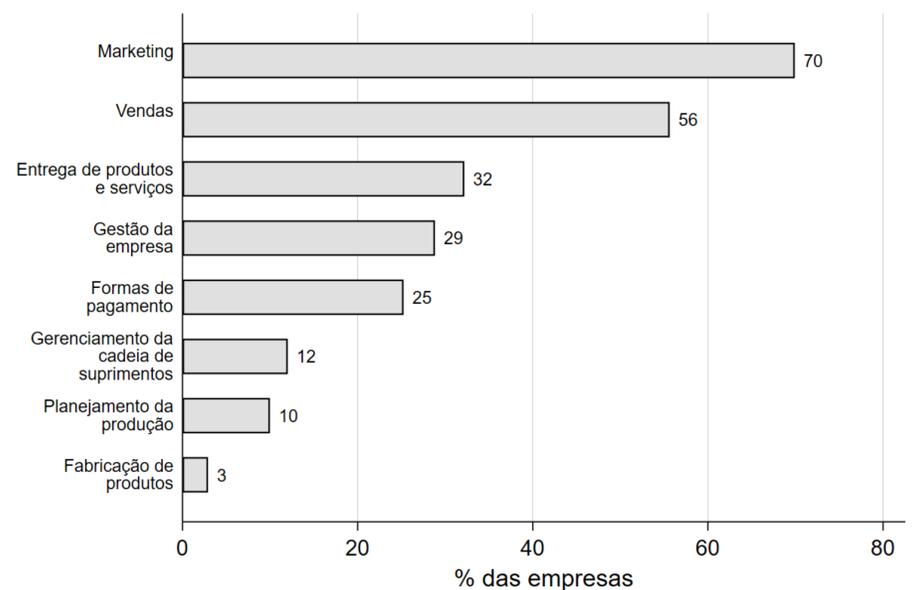
Figura 7: Medidas de ajuste - mix de produtos



## Digitalização

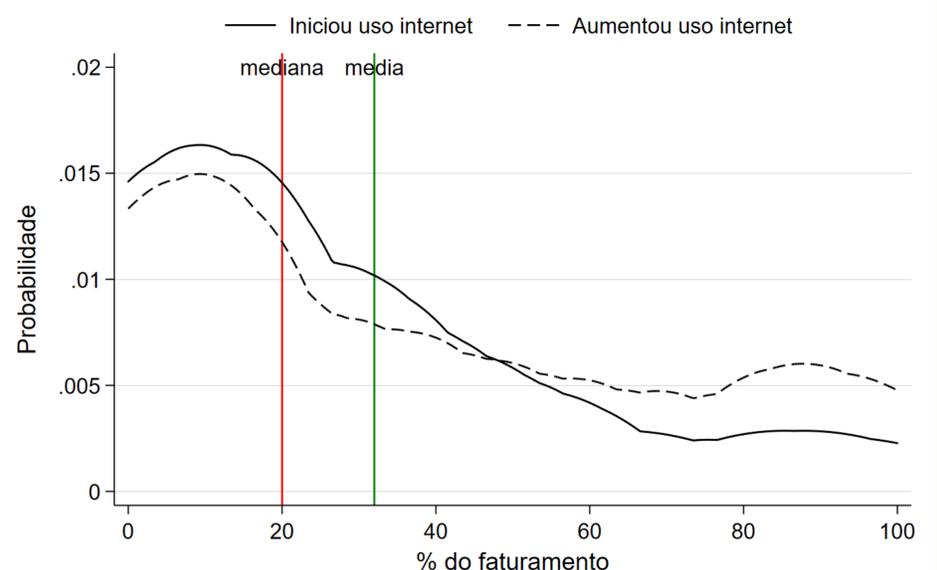
Um elemento potencialmente positivo do choque da pandemia é a aceleração da digitalização das empresas em diferentes níveis, necessários para facilitar processos automatizados e operações, e que permitem contornar restrições de distanciamento social. O uso de ferramentas digitais foi incorporado principalmente na área de marketing e vendas, como mostra a figura 8, mas com algum atraso na parte de gestão e produção.

Figura 8: Medidas de ajuste digitalização da gestão



A aceleração da adoção de ferramentas digitais mostra a importância econômica dos meios digitais para as empresas, tanto para empresas que iniciaram o uso de novas plataformas (22%) quanto para aquelas que já as utilizavam e aumentaram o seu uso durante a pandemia (60%). A figura 9 demonstra as diferenças na variação do faturamento para empresas que iniciaram recentemente o uso de plataformas digitais daquelas que já usavam e aumentaram o seu uso. Para as empresas que iniciaram o uso, a média do faturamento através de plataformas digitais é de 22%, um pouco inferior quando comparado àquelas que intensificaram o uso de ferramentas digitais que é de 34%.

Figura 9: Porcentagem de faturamento através de plataformas digitais



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

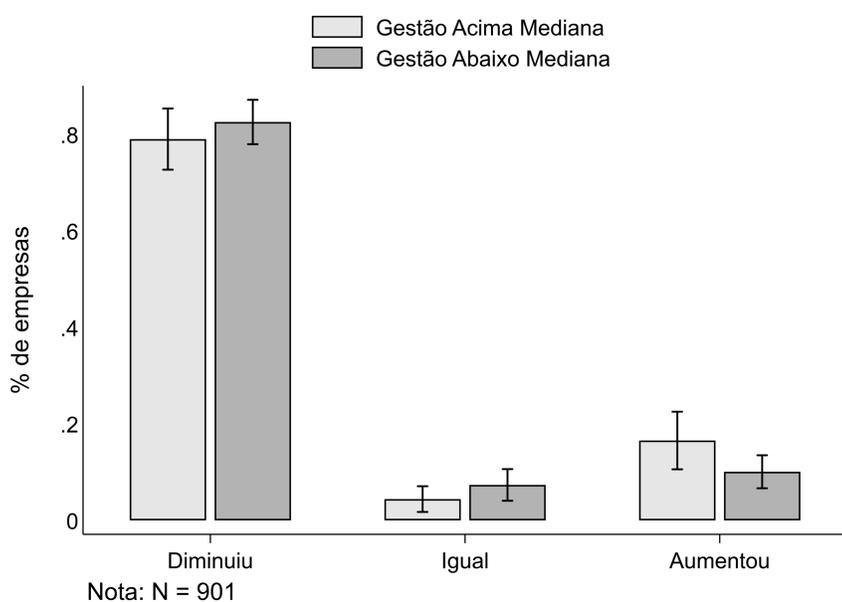
## Qualidade da gestão e impacto da crise

A seguir investigamos em que medida a qualidade da gestão das empresas contribuiu como um amortecedor do choque.

Os resultados mostram que as características observáveis das empresas (porte, setor, maturidade, localização e essencialidade) explicam apenas uma pequena fração da heterogeneidade observada na redução do faturamento das empresas. Existe um efeito grande explicado por outras características como, por exemplo, a qualidade da gestão dos negócios. Utilizando dados da parcela da amostra que foi atendida pelo programa Sebrae Com Você (SCV), investigou-se quanto da variação do faturamento não explicada pelas características observáveis se deve à qualidade da gestão das empresas. Para tanto, utilizou-se como qualidade de gestão o número de práticas de gestão adotadas por cada empresa avaliada pelo programa SCV em 2019.

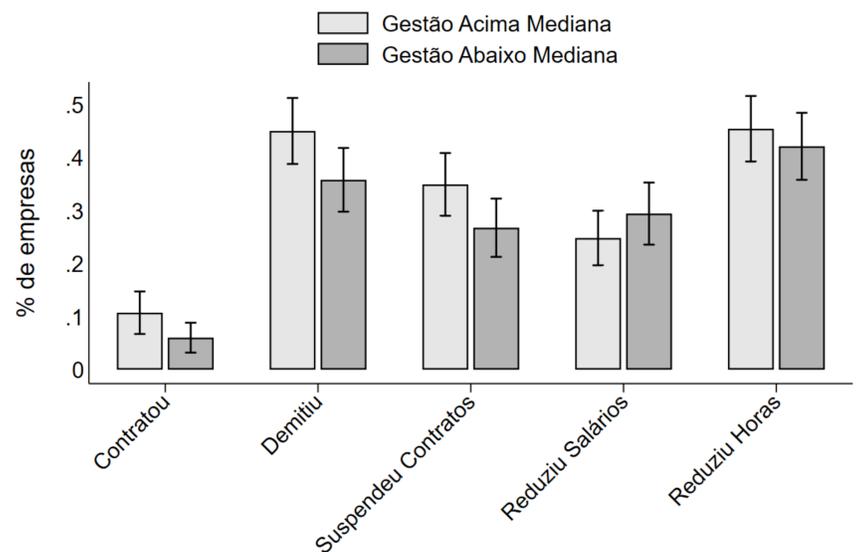
Como mostra a figura 10, 16% das empresas mais bem geridas indicaram um faturamento superior ao indicado no período anterior à crise. Em comparação, as empresas com pior gestão registraram um número 10% pior. Esse resultado sugere que a adoção de práticas de gestão pode atuar como um amortecedor do choque ou mesmo ajudar as empresas a se recuperarem mais rapidamente.

Figura 10: Variação no faturamento por nível de gestão



Em relação aos ajustes adotados pelas empresas, as mais bem geridas realizaram mais ajustes de emprego na margem extensiva do que as empresas com um nível inferior de gestão (11). Dentre as mais bem geridas, 10% contrataram funcionários mesmo em período de crise, frente a apenas 6% do grupo de empresas com pior gestão. Ademais, houve uma incidência menor de demissão (35% contra 45%) e suspensão de contratos (27% contra 35%) entre as empresas bem geridas.

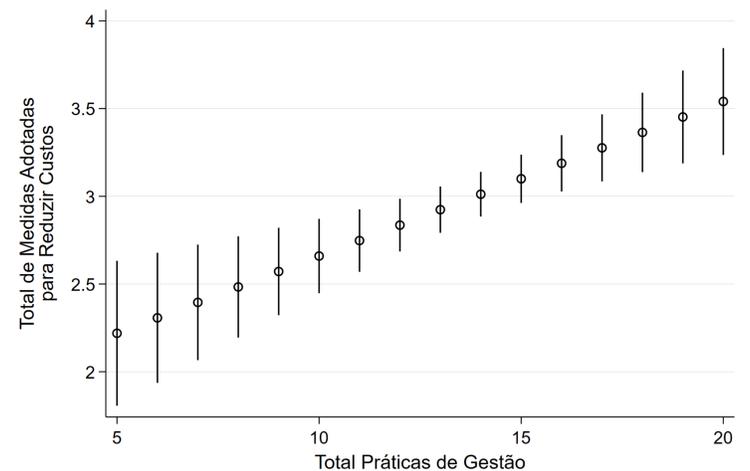
Figura 11: Ajustes no emprego após março/2020 por nível de Gestão



Nota: N = 901

As empresas mais bem geridas foram mais ágeis na adaptação e incorporação de novos processos como resposta ao choque sofrido. Isso parece ser particularmente relevante para processos que visaram reduzir custos. As empresas com melhor gestão adotaram, em média, uma medida de ajuste a mais do que as empresas com menor nível de gestão, como mostra a figura 12. Especificamente, gestão parece ter ajudado as empresas com a renegociação com fornecedores (uma diferença de 35 pontos percentuais entre os dois extremos) e com a demissão de funcionários.

Figura 12: Adoção de Medidas para Redução de Custos por Nível de Gestão



Entre as práticas de negócio que a empresa passou a usar ou intensificou o uso via processos digitais, destaca-se uma gestão superior particularmente associada à área de marketing. A diferença na proporção de empresas que utilizam processos digitais no marketing entre aquelas com maior nível de gestão e com menor nível chega a mais de 40 pontos percentuais.

Mais estudos são necessários para compreender a relação entre qualidade de gestão e a resposta a crise, mas há fortes indícios que gestão importa também em períodos adversos, seja induzindo respostas apropriadas, como a adoção de medidas de redução de custos, ou por meio de inovação de processos.

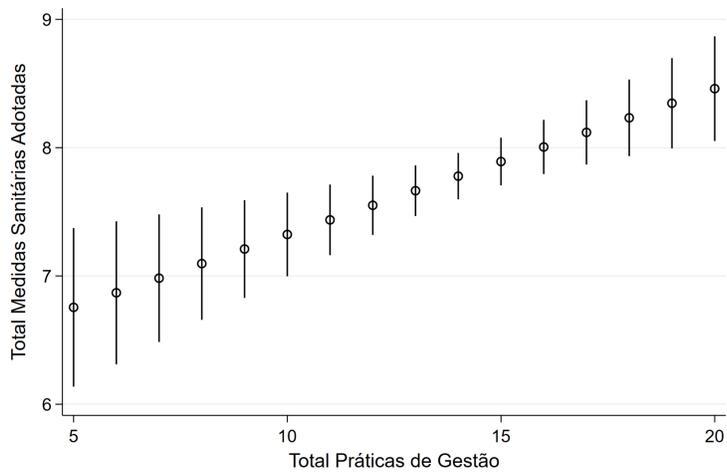
# Tomando o Pulso do Setor Privado: O Choque a Curto Prazo do COVID-19 nos Pequenos Negócios no Estado de São Paulo

## Implementação de protocolos de saúde

Para além dos choques de demanda, de oferta e incertezas acarretados pela pandemia, esta crise também significou um choque de processos, como a implementação de protocolos de saúde. Medidas relativamente inéditas para as empresas, que se viram com o encargo de incorporá-las aos seus procedimentos. Dos onze protocolos medidos pela pesquisa, a mediana das empresas da amostra é de oito protocolos adotados.

Já 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. Em termos de variação no faturamento, os dados também sugerem que as empresas que não aderiram a nenhum protocolo de saúde até julho 2020 parecem ser justamente aquelas que sofreram mais, com uma variação mais negativa no faturamento. Ademais, como observado na figura 13, os dados mostram que a qualidade da gestão da empresa 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 13: Adoção de Protocolos Sanitários por Nível de Gestão



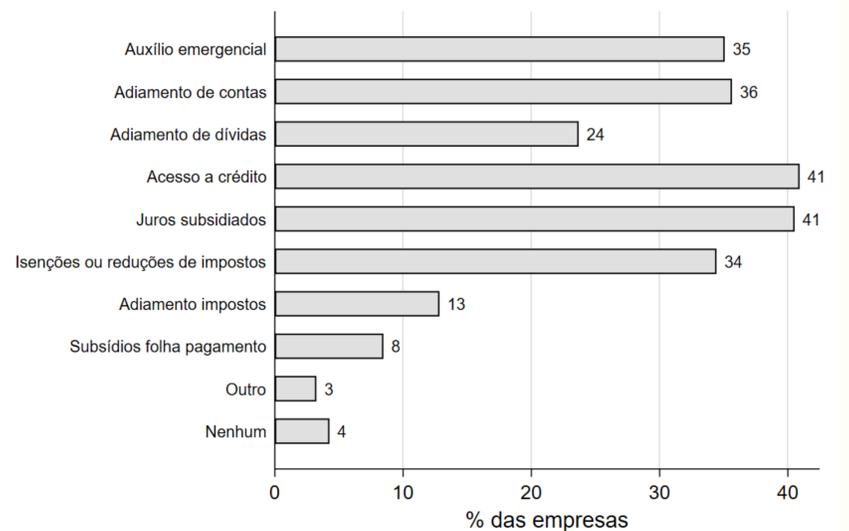
## Acesso às políticas públicas

### Conhecimento, necessidade e acesso à medidas de apoio

Em resposta a pandemia, o governo federal e governos estaduais introduziram diversas medidas de apoio às empresas e aos trabalhadores. De maneira geral, é comum que o acesso a políticas públicas seja prejudicado devido a fricções informacionais: os potenciais beneficiários simplesmente não tiveram acesso aos programas e sobre as regras de elegibilidade. Isto parece se confirmar com as medidas de apoio governamental na pandemia, dado que pouco mais de uma em cada quatro empresas (ou 26% da amostra) declarou desconhecer qualquer medida lançada para apoiá-las durante a crise. Vale ressaltar que, apesar de longe do ideal, esse 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.

Em contraste, surpreende que quando perguntadas sobre a necessidade de políticas de apoio durante a crise, 95% das empresas indicaram pelo menos uma medida de suporte que julgavam necessária. A figura 14 apresenta a demanda das empresas de acordo com as políticas analisadas. Este é um forte sinal de que existe demanda para a ação governamental.

Figura 14: Políticas de apoio mais necessárias



Além disso, olhando para as características das empresas que citaram cada medida, nota-se que existe uma heterogeneidade relevante entre políticas destacadas. Dentre aquelas que apontam a necessidade do Auxílio Emergencial, por exemplo, observa-se uma maior proporção de MEIs, o que pode ser justificado pelo próprio desenho do programa. Já em relação à política de adiamento de contas, destaca-se que ela é menos demandada pelas empresas maduras. Esses resultados sugerem que não há um programa capaz de abarcar todas as necessidades das empresas neste momento e que, portanto, a ação governamental deve prezar pelo desenho de instrumentos variados de apoio que possam satisfazer demandas específicas de empresas com características diferentes.

Outro resultado importante da pesquisa é que a adesão às medidas existentes é baixa: dentre as empresas que tem conhecimento e que são elegíveis a cada programa, a medida mais popular foi a MP 936 (posteriormente convertida na Lei 14.020), com adesão de 43% das empresas, seguida pela MP 944, com 25%.

Avaliamos também se a decisão da empresa em aderir a alguma ação governamental está associada à magnitude do choque sofrido e, de fato, não detectamos uma diferença estatisticamente significativa das empresas que aderiram a alguma política de efeito até julho de 2020 entre aquelas que sofreram uma queda de faturamento e aquelas que não. Isso aponta para o carácter universal do apoio público na pandemia e os altos custos de monitoria. Mas nos próximos meses, e dado os altos custos fiscais da ajuda pública será necessário uma maior focalização da ajuda àquelas empresas com maiores dificuldades.

Comparando as expectativas de empresas que aderiram a alguma medida ou não, há dois movimentos interessantes. Primeiro, as empresas que decidiram por aderir a alguma medida de apoio são mais pessimistas quanto ao futuro próximo de suas vendas. Por outro lado, nota-se que as empresas que não aderiram a alguma política possuem uma expectativa de recuperação mais neutra. Adicionalmente, analisando apenas o grupo de empresas mais pessimistas, notamos que as que procuram apoio são ainda mais pessimistas: estas empresas esperam uma queda no faturamento cinco pontos percentuais maior do que as que não buscaram apoio.

Esses resultados sugerem que de fato as políticas públicas implementadas estão alcançando empresas que são mais céticas em relação a uma possível recuperação em um futuro próximo. No entanto, eles também revelam que há muitas empresas que sofreram perda de faturamento e ainda não foram alcançados pelo apoio governamental.

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

## 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, apesar dos esforços das instituições públicas para assegurar a liquidez suficiente no mercado financeiro, a maioria das pequenas empresas sequer procurou crédito (61%). 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 possível que algumas poucas dessas 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.

Como o objetivo de entender melhor qual o perfil das empresas que não buscaram crédito por falta de interesse, verificou-se que a variação no faturamento foi muito menor para as empresas que não tiveram interesse em buscar crédito comparado às demais, provavelmente com um problema de liquidez menor, como demonstra a figura 15. Os resultados também indicam que as empresas que responderam não ter interesse crédito foram majoritariamente micro empresas de setores essenciais e que experimentaram menor variação percentual no faturamento.

Figura 15: Interesse por crédito e variação no faturamento



Ademais, entre as empresas que buscaram crédito, apenas 31% obtiveram sucesso (um 13% do total da amostra de empresas do estudo). 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. Essa percepção dos empresários sugere que, de fato, os bancos não flexibilizaram de maneira suficiente alguns dos critérios de concessão de crédito durante a crise gerada

pela pandemia ou que um número importante de empresas pode estar em situação de grande risco financeiro.

## Considerações finais

- Os resultados 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. Diante disso, é necessário um maior esforço de disseminação do apoio disponível para as micro e pequenas empresas.
- Dado a focalização universal das medidas de apoio oferecidas, não se encontrou uma diferença significativa na probabilidade de acesso a políticas de acordo com a magnitude do choque sofrido pela empresa. Neste sentido, uma vez que os recursos disponíveis 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.
- Os resultados também mostram aspectos positivos ligados a digitalização e a qualidade da gestão das empresas. A crise tornou se um grande incentivo para a transformação digital e a politica publica deveria aproveitar para acelerar ainda mais e culminar essa transformação com instrumentos de apoio que conseguem guiar as empresas de pequeno porte em como implementar as novas ferramentas. Por último é importante insistir na importância da qualidade da gestão como chave no crescimento da produtividade e em ralação a uma melhor resposta a crise.

\*

## 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.
- Cirera, X., C. Fabris, A. Nascimento, C. Nogueira, C. Piza, B. Ribeiro, and R. S. Dantas (2020). Tomando o Pulso do Setor Privado: O Choque a Curto Prazo do COVID-19 nos Pequenos Negócios no Estado de São Paulo. Technical report, The World Bank.
- Humphries, J. E., C. Neilson, and G. Ulysea (2020). Information frictions and access to the paycheck protection program. *Journal of public economics* 190.