

RELATÓRIO TÉCNICO

Avaliação de Impacto do SEBRAE – programa SEBRAE Mais

Brasília – DF, 01 de setembro de 2019.





Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação aos direitos autorais (Lei nº 9.610).

**Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE
Unidade de Gestão Estratégica**

SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul – Brasília/DF – CEP 70200-904

Tel.: 55 61 3348-7180

Site: www.sebrae.com.br

CONSELHO DELIBERATIVO NACIONAL

Presidente

José Roberto Tadros

DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor-Presidente

Carlos do Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick Lourenço de Lima

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Gerente da Unidade de Gestão Estratégica e Inteligencia

Rogério Fernando Lot

Gerente Adjunto da Unidade de Gestão Estratégica e Inteligência

Fausto Ricardo Keske Cassemiro










Coordenador do Núcleo de Pesquisa e Gestão do Conhecimento

Kennyston Costa Lago

Equipe Técnica

Aretha A. P. G. Trindade Zarlenga



Tomaz Back Carrijo





SUMÁRIO

| | |
|-----------------------------------|----|
| INTRODUÇÃO | 4 |
| METODOLOGIA | 6 |
| RESULTADOS | 11 |
| 1. ANÁLISE DESCRITIVA | 11 |
| 2. RESULTADOS DO MODELO | 15 |
| 3. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS | 18 |
| CONCLUSÃO | 21 |





INTRODUÇÃO

O aumento da competitividade dos negócios e a necessidade de as instituições alocarem de forma mais eficaz seus recursos têm motivado o Sebrae a aprimorar o processo de avaliação da sua atuação. Mensurar o impacto de suas ações sobre o desempenho das empresas que atende, e não só a percepção, é fundamental para orientar suas estratégias.

No contexto mais amplo do cenário nacional, o déficit orçamentário do governo tem suscitado debates acerca da melhor alocação de recursos na economia e da avaliação do custo-benefício de políticas públicas. A reforma nas leis trabalhistas, em especial a medida relacionada ao fim da obrigatoriedade da contribuição sindical, abriu um precedente para se discutir as arrecadações realizadas por meio de contribuição compulsória.

Diante desse cenário, é essencial ampliar a divulgação do resultado das ações do Sebrae à sociedade e realizar estudos de avaliação do impacto das suas ações. Esses esforços são importantes no sentido de aperfeiçoar a gestão da instituição, uma vez que contribui para decisões sobre continuidade e melhoria de produtos, como também para explicitar a relevância do trabalho realizado pelo Sebrae, apontando como os recursos investidos na instituição retornam em forma de benefícios para a sociedade.

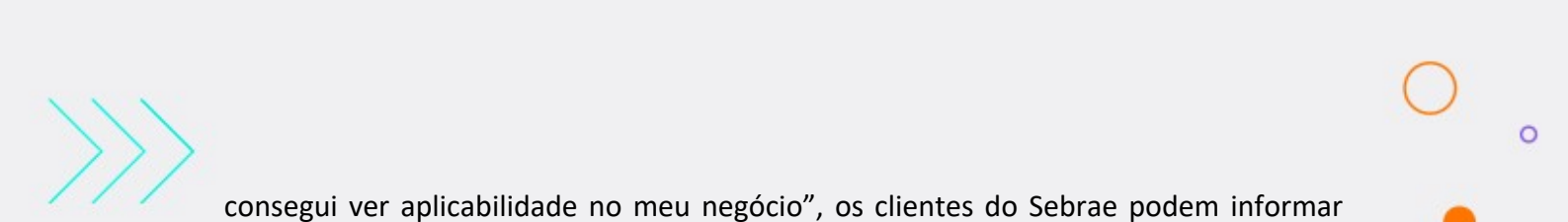
No Sebrae há diversas pesquisas que tentam mensurar o impacto de programas, projetos ou produtos. Essas iniciativas foram suficientes, por algum tempo, para demonstrar a relevância e o impacto das ações desenvolvidas. Nos últimos anos, os resultados gerados por meio de pesquisas que avaliam a percepção do impacto do atendimento do Sebrae, por parte dos atendidos, começaram a ser questionados.

A crítica é que, uma vez atendido, os clientes podem superestimar o impacto do atendimento no desempenho da sua empresa. A hipótese é que isso possa ser resultante de dois fenômenos psicossociais:

1. Tendo em vista a grande proporção de produtos subsidiados ou gratuitos oferecidos pelo Sebrae, a percepção de impacto pode ser influenciada pela Norma da Reciprocidade.
2. Tendo em vista o tempo investido pelo empresário e a forte imagem do Sebrae, a Dissonância Cognitiva pode impactar na percepção de impacto.

A reciprocidade é uma norma social universal e é responsável pelo sentimento de “débito” ou obrigação que nos faz querer recompensar o outro. Quando recebemos um favor ou um presente, sentimos uma espécie de peso psicológico que nos induz a retribuir a gentileza. Assim, o questionamento que o Sebrae vem enfrentando é que seus clientes podem informar que ocorreu impacto em seus negócios como forma de retribuição e não porque percebem de fato mudanças concretas em seus negócios.

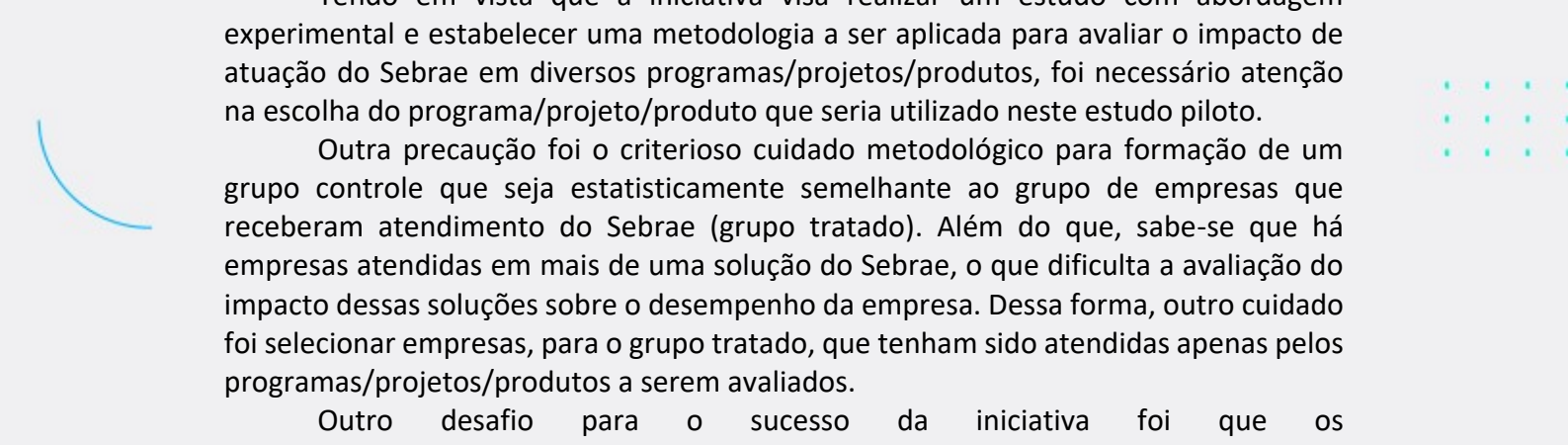
A dissonância cognitiva é uma necessidade dos indivíduos de procurar uma coerência entre suas cognições (conhecimento, opiniões ou crenças). Quando existe uma incoerência entre as cognições ocorre a dissonância. Em outras palavras, quando uma pessoa possui uma opinião ou um comportamento que não condiz com o que pensa de si, das suas opiniões ou comportamentos, a dissonância ocorre, causando sofrimento psíquico, e por isso tendemos a eliminá-la. Sendo assim, diante da dissonância que a crença “investi meu tempo em vão” ou “mesmo sendo um produto do Sebrae não



consegui ver aplicabilidade no meu negócio”, os clientes do Sebrae podem informar impacto positivo como forma de evitarem dissonância cognitiva.

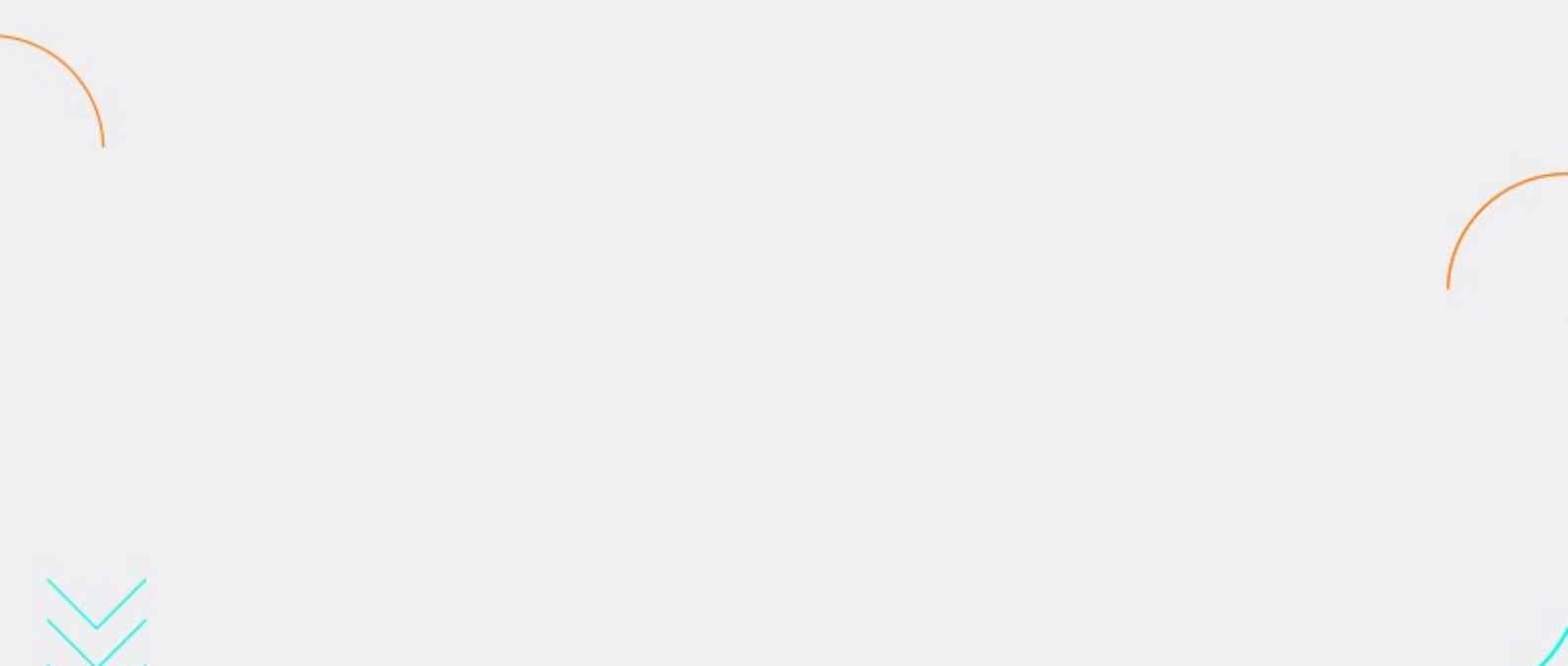
Levando em conta esse cenário, entende-se que a forma mais adequada de responder essas críticas, e apontar de forma contundente a relevância do Sebrae, é desenvolver um programa de estudos com abordagem experimental ou quase-experimental, sendo o primeiro passo a realização de estudo piloto.

Tendo em vista que a iniciativa visa realizar um estudo com abordagem experimental e estabelecer uma metodologia a ser aplicada para avaliar o impacto de atuação do Sebrae em diversos programas/projetos/produtos, foi necessário atenção na escolha do programa/projeto/produto que seria utilizado neste estudo piloto.



Outra precaução foi o criterioso cuidado metodológico para formação de um grupo controle que seja estatisticamente semelhante ao grupo de empresas que receberam atendimento do Sebrae (grupo tratado). Além do que, sabe-se que há empresas atendidas em mais de uma solução do Sebrae, o que dificulta a avaliação do impacto dessas soluções sobre o desempenho da empresa. Dessa forma, outro cuidado foi selecionar empresas, para o grupo tratado, que tenham sido atendidas apenas pelos programas/projetos/produtos a serem avaliados.

Outro desafio para o sucesso da iniciativa foi que os programas/projetos/produtos escolhidos fossem homogêneos nacionalmente, e tivessem um bom cadastro, ou seja, tivessem informações confiáveis e de qualidade. Um desafio adicional foi conseguir acesso a dados secundários. Dados secundários são primordiais na construção de um método robusto de avaliação de impacto, uma vez que eles escapam das limitações existentes nos dados primários (entrevista).



METODOLOGIA

Pesquisas com abordagem experimental são aquelas que detêm o delineamento mais prestigiado nos meios científicos. Essa abordagem consiste essencialmente em determinar um objeto de estudo, selecionar as variáveis capazes de influenciá-lo e definir as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto. Um aspecto fundamental dessa abordagem é a definição dos Grupos de Tratamento e de Controle:

1. **Grupo de Tratamento** – Conjunto de indivíduos que foram submetidos a algum tipo de tratamento sobre o qual se deseja observar o impacto dessa ação ou intervenção. Neste caso, são os clientes que receberam atendimento do Sebrae.
2. **Grupo de Controle** - Conjunto de indivíduos que não receberam qualquer tipo de tratamento, a fim de servir como referência-padrão às variáveis as quais se submete o grupo tratado. Neste caso, são as empresas que nunca foram atendidas pelo Sebrae, contudo, são semelhantes às empresas do grupo tratado antes de elas terem recebido o respectivo tratamento.

No que tange à escolha de programas/projetos/produtos a serem avaliados, esta se deu considerando que o estudo piloto deveria focar em iniciativas capazes de gerar um grande impacto entre os clientes. O pressuposto adotado foi que se o estudo piloto não conseguisse identificar impacto em clientes que receberam uma “intervenção” considerada de alto impacto, isso seria um indicador de que não valeria a pena realizar novos esforços para investigar impacto em clientes que receberam outros tipos de atendimento.

Foram citados como programas/projetos/produtos candidatos a serem avaliados: Empretec, Encadeamento Produtivo, ALI e Sebrae Mais. Definiu-se também que essa decisão seria melhor encaminhada em conjunto com as unidades da Diretoria Técnica: Unidade de Gestão de Soluções, Unidade de Gestão do Atendimento e Competitividade.

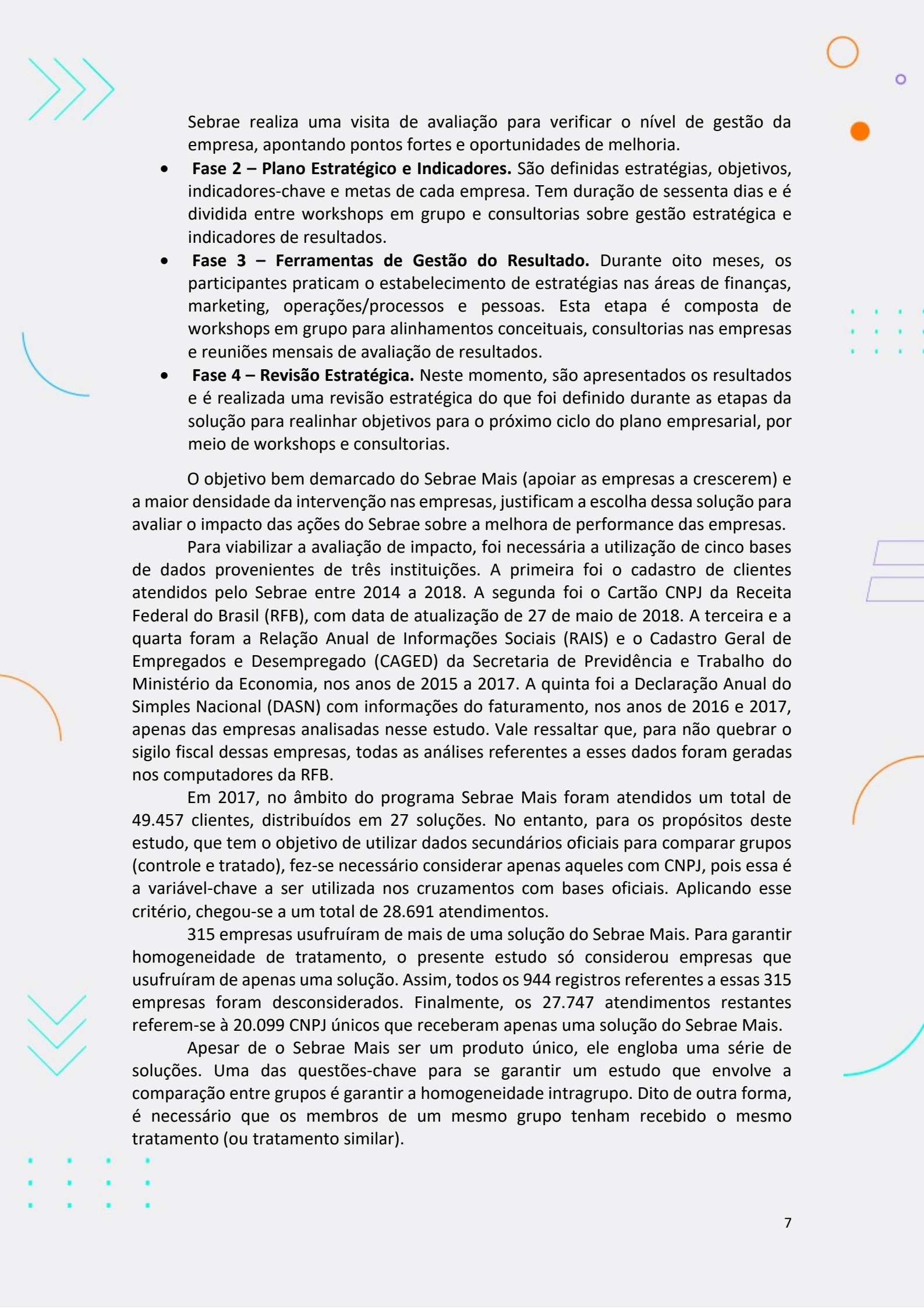
Após ponderação dos prós e contras de cada uma das soluções, a UGE juntamente com outras unidades do Nacional¹ e com os Sebrae/UF² participantes do estudo, concluíram que o Sebrae Mais figurava como a melhor opção para realizar o piloto de uma avaliação de impacto. Isso porque a qualidade da base de dados dos clientes atendidos pelo programa e o perfil das empresas apoiadas mostraram-se mais homogêneos permitindo uma análise mais acurada.

O Sebrae Mais é um produto que tem o objetivo de ajudar empresas, que já superaram os desafios iniciais de se consolidar no mercado, a crescer mais. O produto prevê encontros empresariais, consultorias personalizadas, workshops e reuniões mensais de avaliação de resultados. O apoio do Sebrae às empresas atendidas pelo Sebrae Mais é composto pelas seguintes fases:

- **Fase 1 – Diagnóstico de Competitividade.** Nesta fase a empresa realiza um autodiagnóstico baseado no modelo de excelência em gestão. Em seguida, o

¹ Unidade de Competitividade e Unidade de Soluções.

² Sebrae Alagoas, Sebrae Para, Sebrae Pernambuco, Sebrae Espírito Santo, Sebrae São Paulo, Sebrae Minas Gerais, Sebrae Mato Grosso, Sebrae Rio de Janeiro.



Sebrae realiza uma visita de avaliação para verificar o nível de gestão da empresa, apontando pontos fortes e oportunidades de melhoria.

- **Fase 2 – Plano Estratégico e Indicadores.** São definidas estratégias, objetivos, indicadores-chave e metas de cada empresa. Tem duração de sessenta dias e é dividida entre workshops em grupo e consultorias sobre gestão estratégica e indicadores de resultados.
- **Fase 3 – Ferramentas de Gestão do Resultado.** Durante oito meses, os participantes praticam o estabelecimento de estratégias nas áreas de finanças, marketing, operações/processos e pessoas. Esta etapa é composta de workshops em grupo para alinhamentos conceituais, consultorias nas empresas e reuniões mensais de avaliação de resultados.
- **Fase 4 – Revisão Estratégica.** Neste momento, são apresentados os resultados e é realizada uma revisão estratégica do que foi definido durante as etapas da solução para realinhar objetivos para o próximo ciclo do plano empresarial, por meio de workshops e consultorias.

O objetivo bem demarcado do Sebrae Mais (apoiar as empresas a crescerem) e a maior densidade da intervenção nas empresas, justificam a escolha dessa solução para avaliar o impacto das ações do Sebrae sobre a melhora de performance das empresas.

Para viabilizar a avaliação de impacto, foi necessária a utilização de cinco bases de dados provenientes de três instituições. A primeira foi o cadastro de clientes atendidos pelo Sebrae entre 2014 a 2018. A segunda foi o Cartão CNPJ da Receita Federal do Brasil (RFB), com data de atualização de 27 de maio de 2018. A terceira e a quarta foram a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e o Cadastro Geral de Empregados e Desempregado (CAGED) da Secretaria de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, nos anos de 2015 a 2017. A quinta foi a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN) com informações do faturamento, nos anos de 2016 e 2017, apenas das empresas analisadas nesse estudo. Vale ressaltar que, para não quebrar o sigilo fiscal dessas empresas, todas as análises referentes a esses dados foram geradas nos computadores da RFB.

Em 2017, no âmbito do programa Sebrae Mais foram atendidos um total de 49.457 clientes, distribuídos em 27 soluções. No entanto, para os propósitos deste estudo, que tem o objetivo de utilizar dados secundários oficiais para comparar grupos (controle e tratado), fez-se necessário considerar apenas aqueles com CNPJ, pois essa é a variável-chave a ser utilizada nos cruzamentos com bases oficiais. Aplicando esse critério, chegou-se a um total de 28.691 atendimentos.

315 empresas usufruíram de mais de uma solução do Sebrae Mais. Para garantir homogeneidade de tratamento, o presente estudo só considerou empresas que usufruíram de apenas uma solução. Assim, todos os 944 registros referentes a essas 315 empresas foram desconsiderados. Finalmente, os 27.747 atendimentos restantes referem-se à 20.099 CNPJ únicos que receberam apenas uma solução do Sebrae Mais.

Apesar de o Sebrae Mais ser um produto único, ele engloba uma série de soluções. Uma das questões-chave para se garantir um estudo que envolve a comparação entre grupos é garantir a homogeneidade intragrupo. Dito de outra forma, é necessário que os membros de um mesmo grupo tenham recebido o mesmo tratamento (ou tratamento similar).

Tabela 1 – Lista de soluções e total de empresas (CNPJ únicos) atendidas pelo Sebrae Mais em 2017.

| Soluções do Sebrae Mais | Empresas Atendidas |
|---|--------------------|
| Total Sebrae Mais | 20.099 |
| Desafios do Crescimento | 10.095 |
| Gestão da Inovação - Inovar para Competir- Internet | 2.672 |
| Desafios do Crescimento - Inovação | 2.391 |
| Curso Líder Coach - Liderando para Alta Performance * | 1.086 |
| Encontros Sebrae Mais | 871 |
| Gestão Financeira: do controle a decisão * | 607 |
| Curso Gestão Financeira - Avançado * | 382 |
| Curso Planejamento Estratégico Avançado * | 378 |
| Workshop Excelência da Gestão | 342 |
| D-Olho na Qualidade | 156 |
| Sebrae Mais Visão de futuro | 142 |
| Como Gerenciar as Finanças da sua Empresa | 130 |
| Comunicação e Relacionamento com seus Clientes | 121 |
| Plano de Marketing Avançado * | 118 |
| FGA - Aula Inaugural * | 95 |
| Sebrae Mais Gestão da Qualidade | 76 |
| Educação Financeira Empresarial | 67 |
| Gestão da Inovação - Inovar para Competir | 65 |
| Gestão da Qualidade - Parcerias eficazes | 58 |
| Curso Gestão de Pessoas - Avançado * | 54 |
| Curso Gestão da Qualidade - Fundamentos da Excelência | 44 |
| Curso - Gestão de Indicadores e Resultados - Workshop de Gestão de Marketing * | 37 |
| Como Administrar uma Empresa Familiar | 36 |
| Oficina Gestão da Qualidade - Compromisso com o Êxito | 34 |
| FGA - Workshop Estratégia * | 20 |
| Gestão da Inovação - Inovar para competir | 14 |
| FGA - Workshop indicadores de desempenho * | 8 |

Nota: (*) Solução de Alto Impacto.

Por conta disso, em reunião com o gestor nacional do produto, buscou-se identificar as soluções que tinham características semelhantes e que possuíam o maior potencial de intervenção na realidade dos empreendedores atendidos. O resultado foram 10 soluções consideradas de “alto impacto” e de intervenção semelhante (soluções hachuradas de cinza na tabela 1). Essas soluções totalizaram 2.785 empresas atendidas, que compuseram inicialmente o grupo experimental do estudo.

Estudos que visam mensurar uma inferência causal devem empregar elementos no seu desenho que sejam capazes de eliminar vieses de seleção para evitar prejuízo quanto à validade do estudo. Eles devem garantir que o grupo controle e o tratado sejam comparáveis tanto em aspectos observáveis quanto em não-observáveis.

Nesse contexto, ensaios clínicos aleatórios são considerados a principal metodologia para se mensurar causalidade. Contudo, pela dificuldade de ser implementada, sob certas condições, desenhos quase-experimentais são tão confiáveis quanto.

Como a seleção das empresas atendidas no âmbito do programa Sebrae Mais não é aleatória, foi utilizada a metodologia *Propensity Score Matching* para definição do

grupo controle. A aplicação dessa técnica é necessária para se obter um quase-experimento, diminuindo assim possíveis vieses de seleção e garantir a comparação de empresas semelhantes.

A técnica estatística *Propensity Score Matching* seleciona uma amostra do universo que não recebeu tratamento, de forma que as características das empresas dessa amostra sejam as mais semelhantes possível às características do grupo tratado, antes das empresas receberem o tratamento. Atualmente é a metodologia mais eficiente quando se deseja avaliar o impacto de algum tratamento ou política pública onde a seleção do grupo tratado não é aleatória³.

A importância desse método é que esse processo pode ser considerado como um meio de obtenção de um experimento pseudoaleatório de grupo controle, minimizando, dessa maneira, o viés para se estimar o efeito do tratamento. Assim, ele melhora as chances de se obter inferências causais válidas. Além do que pode complementar a análise com métodos de regressão multivariados convencionais, ajudando a prevenir conclusões inadequadas em estudos onde não se controla a seleção dos grupos de tratamento.

Seus únicos pressupostos são: a exigência de um tamanho populacional grande, para aumentar a probabilidade de se encontrar um indivíduo não tratado semelhante a um indivíduo que recebeu tratamento; nenhuma variável utilizada no *matching*⁴ pode influenciar ou estar correlacionada com o efeito que se está avaliando; e, a inclusão de variáveis irrelevantes no *matching* pode reduzir drasticamente a eficiência do método.

Na base do Cartão CNPJ (RFB), com data de atualização de 27 de maio de 2018, constavam um total de 7.631.508 empresas com mesma Natureza Jurídica, mesma subclasse da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e localizada no mesmo município das 2.785 empresas que receberam atendimento do Sebrae. Contudo, 2.351.250 desses CNPJ apresentavam situação cadastral baixada com data anterior a 31/12/2016. Em decorrência disso, essas empresas foram excluídas das análises. Assim, o universo passou a ser de 5.280.258 empresas candidatas a compor o grupo controle.

Desse universo, foram excluídas um total de 1.383.013 empresas que receberam algum tipo de atendimento do Sebrae. Para tanto, foram utilizados todos registros históricos existentes nas bases de atendimento do Sebrae. Essa exclusão foi necessária para garantir que no grupo controle não existisse nenhuma empresa (filial ou matriz) que já tenha sido atendida pelo Sebrae. Finalmente, o universo de empresas candidatas a compor o grupo controle foi de 3.897.245 empresas.

Como afirmado anteriormente, além da exigência da empresa do grupo controle ter a mesma Natureza Jurídica, a mesma subclasse da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e estar presente no mesmo município que a empresa que recebeu atendimento do Sebrae, no *matching* foram utilizadas as variáveis presença na RAIS de 2016, número de vínculos empregatícios ativos em 31/12/2016 (segundo a RAIS), saldo de admissões e desligamentos no ano de 2016 (CAGED), idade (RFB) e faixa de faturamento no ano de 2013 (RFB).

³ Esse método está sendo largamente utilizado na avaliação de impacto dos mais diversos tipos de políticas públicas em decorrência da sua relativa simplicidade, diversidade nos algoritmos de classificação, flexibilidade frente ao uso de técnicas mais robustas como regressões não paramétricas ou não lineares e por estar implementado nos principais softwares estatísticos.

⁴ A correspondência de características.

Tabela 2 – Quantitativo do universo das empresas que foram ou não atendidas pelo Sebrae e resultado do *matching* após aplicação da metodologia *Propensity Score*.

| | Controle | Tratados |
|----------------|------------------|-----------------|
| Total | 3.897.245 | 2.785 |
| <i>Matched</i> | 1.201 | 1.201 |
| Descartados | 3.896.044 | 1.584 |

Fonte: Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

No universo de 3.897.245 empresas que nunca foram atendidas pelo Sebrae, o algoritmo *Propensity Score Matching* encontrou 1.201 empresas semelhantes às empresas que receberam atendimento do Sebrae, levando em consideração todas as características especificadas no parágrafo anterior. Isso significa que existiram um total 1.584 empresas que receberam atendimento no Sebrae Mais, contudo, a metodologia em questão, não conseguiu achar empresas semelhantes a elas. Em decorrência disso, elas tiveram que ser descartadas das análises futuras. Assim, a avaliação de impacto do Sebrae abrangeu um total de 2.402 empresas: 1.201 que foram atendidas pelo Sebrae e outras 1.201 que compõem o grupo controle.

Para mensurar o resultado da atuação do Sebrae, comparou-se, entre os grupos controle e tratado, a evolução, nos anos 2016 e 2017, de quatro indicadores:

- Sobrevivência das empresas (RFB);
- Geração de emprego (RAIS);
- Entrega da Declaração Anual do Simples Nacional – DASN (RFB);
- Crescimento do faturamento anual (RFB).

RESULTADOS

Nesta seção é apresentada a análise descritiva e são discutidos os resultados dos modelos estatísticos construídos com o objetivo de mensurar o impacto da atuação do Sebrae sobre as empresas atendidas.

1. ANÁLISE DESCRITIVA

Nesta subseção são apresentadas as principais características das empresas que compõem a amostra do estudo, a partir da comparação entre os grupos controle e tratado.

A maior parte das empresas analisadas (45,05%) estão presentes na região Sudeste. Em seguida, a região com mais representantes é a região Nordeste, com 32,89% do total. As regiões com menos representantes são as regiões Centro-Oeste (7,66%) e Norte (4,08%).

Tabela 3 – Número e distribuição percentual das empresas que foram atendidas ou não pelo Sebrae, no ano de 2017, em relação região do Brasil onde elas estão localizadas.

| Região | Tratado | | Controle | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | N | % | N | % |
| Total | 1.201 | 100,00 | 1.201 | 100,00 |
| Norte | 49 | 4,08 | 49 | 4,08 |
| Nordeste | 395 | 32,89 | 395 | 32,89 |
| Sudeste | 541 | 45,05 | 541 | 45,05 |
| Sul | 124 | 10,32 | 124 | 10,32 |
| Centro-Oeste | 92 | 7,66 | 92 | 7,66 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).
Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Com relação ao setor econômico, a maioria das empresas estudadas são da atividade de Serviços (51,12%), seguido das empresas do Comércio (39,05%). As empresas da Indústria contemplam 9,83% do total analisado.

Tabela 4 – Número e distribuição percentual das empresas que foram atendidas ou não pelo Sebrae, no ano de 2017, em relação ao seu setor de atividade.

| | Tratado | | Controle | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | N | % | N | % |
| Total | 1.201 | 100,00 | 1.201 | 100,00 |
| Comércio | 469 | 39,05 | 469 | 39,05 |
| Indústria | 118 | 9,83 | 118 | 9,83 |
| Serviços | 614 | 51,12 | 614 | 51,12 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).
Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Quando analisada a distribuição das empresas que compõem os grupos, pode-se notar que as atividades econômicas ficaram distribuídas de forma equilibrada entre os grupos, indicando que grupo controle e grupo tratado possuem empresas semelhantes e, portanto, comparáveis.

Tabela 5 – Número e distribuição percentual das empresas que foram atendidas ou não pelo Sebrae, no ano de 2017, em relação a seção da sua principal atividade econômica (CNAE).

| Atividade Econômica (CNAE) | Tratado | | Controle | |
|--|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | N | % | N | % |
| Total | 1.201 | 100,00 | 1.201 | 100,00 |
| Indústrias de Transformação | 75 | 6,24 | 75 | 6,24 |
| Construção | 43 | 3,58 | 43 | 3,58 |
| Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas | 469 | 39,05 | 469 | 39,05 |
| Transporte, armazenagem e correio | 20 | 1,67 | 20 | 1,67 |
| Alojamento e alimentação | 241 | 20,07 | 241 | 20,07 |
| Informação e comunicação | 24 | 2,00 | 24 | 2,00 |
| Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados | 2 | 0,17 | 2 | 0,17 |
| Atividades imobiliárias | 8 | 0,67 | 8 | 0,67 |
| Atividades profissionais, científicas e técnicas | 79 | 6,58 | 79 | 6,58 |
| Atividades administrativas e serviços complementares | 61 | 5,08 | 61 | 5,08 |
| Educação | 43 | 3,58 | 43 | 3,58 |
| Saúde humana e serviços sociais | 32 | 2,66 | 32 | 2,66 |
| Artes, cultura, esporte e recreação | 13 | 1,08 | 13 | 1,08 |
| Outras atividades de serviços | 91 | 7,58 | 91 | 7,58 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB)

Elaboração UGE do Sebrae Nacional

Para analisar o crescimento do faturamento dos dois grupos, controle e tratado, as empresas foram organizadas segundo quatro faixas de faturamento anual: Faturamento zero; R\$ 0,01 a R\$ 60.000,00; R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00; e, R\$ 360.000,01 a R\$ 3.600.000,00. Na tabela 6 são apresentadas as médias de faturamento das empresas que compõem os grupos controle e tratado, segundo as faixas de faturamento definidas.

Tabela 6 – Faturamento médio anual, nos anos de 2016 e 2017, das empresas que foram ou não atendidas pelo Sebrae e que entregaram Declaração à Receita Federal em ambos os anos, em relação à sua faixa de faturamento no ano de 2016.

| Faturamento médio anual | 2016 | | 2017 | |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Controle (A) | Tratado (B) | Controle (C) | Tratado (D) |
| Total | 434.324,68 | 511.919,14 | 452.705,47 | 525.701,18 |
| R\$0,01 a R\$60.000,00 | 27.556,87 | 28.564,70 | 45.841,49 | 73.659,75 |
| R\$60.000,01 a R\$360.000,00 | 176.504,19 | 182.637,31 | 228.703,44 | 188.257,19 |
| R\$360.000,01 a R\$3.600.000,00 | 1.004.770,46 | 1.053.936,67 | 968.157,64 | 1.061.784,67 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Ambos os grupos, controle e tratado, apresentaram crescimentos do faturamento médio entre os anos de 2016 e 2017 análogos. Contudo, quando estratificamos esse resultado em relação à faixa de faturamento em 2016, as empresas

que foram atendidas pelo Sebrae apresentaram desempenho superior quando comparado às não atendidas, nas faixas inferior (R\$ 0,01 a R\$ 60.000,00) e superior (R\$ 360.00,01 a R\$ 3.600.00,00).

Tabela 7 – Número, distribuição e crescimento percentual das empresas presentes¹ na RAIS que têm pelo menos um funcionário, nos anos de 2016 e 2017, que foram atendidas ou não pelo Sebrae.

| Região | 2016 | | 2017 | |
|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Controle (A) | Tratado (B) | Controle (C) | Tratado (D) |
| Total | 434.324,68 | 511.919,14 | 452.705,47 | 525.701,18 |
| Norte | 217.134,52 | 642.800,56 | 162.647,87 | 531.164,42 |
| Nordeste | 274.311,61 | 269.215,51 | 252.280,51 | 258.321,75 |
| Sudeste | 491.496,32 | 575.959,24 | 531.887,07 | 576.050,78 |
| Sul | 518.799,55 | 709.490,23 | 517.189,06 | 771.044,63 |
| Centro-Oeste | 431.538,54 | 454.797,42 | 434.602,48 | 512.931,90 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

A análise das médias de faturamento, de ambos os grupos, em relação à região do Brasil onde estão localizadas merece atenção. As empresas atendidas pelo Sebrae apresentaram desempenho superior as suas semelhantes presentes no grupo controle em todas as regiões brasileira, exceto na região Sudeste.

Observando o comportamento das empresas em relação à presença na RAIS nota-se que 36,30% das empresas presentes no grupo tratado tinham pelo menos um empregado em 2016. No grupo controle, para esse mesmo ano, esse percentual foi de 35,14%. Esses percentuais semelhantes sinalizam que a seleção do grupo controle conseguiu controlar bem a variável presença na RAIS.

Quando analisamos esses números para 2017, o número de empresas que foram atendidas pelo Sebrae e que possuíam pelo menos um funcionário apresentou um crescimento de 15,14%, em relação ao ano base (2016) chegando a 502 empresas.

Tabela 8 – Número, distribuição e crescimento percentual das empresas presentes¹ na RAIS que têm pelo menos um funcionário, nos anos de 2016 e 2017, que foram atendidas ou não pelo Sebrae.

| | RAIS 2016 | | RAIS 2017 | | Crescimento (%) |
|----------|-----------|-------|-----------|-------|-----------------|
| | N | % | N | % | |
| Tratado | 436 | 36,30 | 502 | 41,80 | 15,14 |
| Controle | 422 | 35,14 | 390 | 32,47 | -7,58 |

Fonte: RAIS.

Nota: (1) Foi considerado que a empresa estava presente na RAIS se existia pelo menos 01 funcionário com vínculo ativo em 31/12 do respectivo ano.

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

As empresas que não foram atendidas pelo Sebrae não apresentaram esse mesmo desempenho. Na realidade, o número de empresas do grupo controle que apresentaram pelo menos um funcionário reduziu. Saiu de 422 empresas em 2016 e atingiu 390 em 2017, uma redução de 7,58%.

Ao analisar a amostra das empresas dos grupos tratado e controle pela perspectiva do estoque de emprego nos anos 2016 e 2017, nota-se que o crescimento do estoque de empregados formais entre os dois grupos variou consideravelmente no período.

Em 2016, o estoque de emprego das empresas presentes no grupo tratado foi 2.779. O estoque no grupo controle, foi 2.700. Novamente, esses números parecidos indicam que a metodologia utilizada selecionou um grupo controle com características semelhantes ao grupo tratado.

Tabela 9 – Número, distribuição e crescimento percentual do estoque de emprego, nos anos de 2016 e 2017, das empresas que foram atendidas ou não pelo Sebrae.

| | RAIS 2016 | | RAIS 2017 | | Crescimento (%) |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-----------------|
| | N | % | N | % | |
| Total | 5.479 | 100,00 | 5.550 | 100,00 | 1,30 |
| Tratado | 2.779 | 50,72 | 3.107 | 55,98 | 11,80 |
| Controle | 2.700 | 49,28 | 2.443 | 44,02 | -9,52 |

Fonte: RAIS.

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

As empresas que foram atendidas pelo Sebrae aumentaram esse estoque em 11,8%, atingindo 3.107 postos de trabalho. Esse crescimento não foi observado nas empresas do grupo controle. Essas apresentaram uma diminuição de 257 postos de trabalho (-9,5%), recuando para 2.443 postos de trabalho em 2017.

Comparando-se o comportamento de entregar a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN) à Receita Federal é possível verificar que 79,6% das empresas atendidas pelo Sebrae entregaram a declaração do Simples. No grupo controle, apenas 55,95% entregaram a declaração.

Tabela 10 – Número e distribuição percentual das empresas que entregaram a Declaração do Simples Nacional à Receita Federal no ano de 2017 em relação a terem sido atendidas ou não pelo Sebrae nesse mesmo ano.

| | Tratado | | Controle | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | N | % | N | % |
| Total | 1.201 | 100,00 | 1.201 | 100,00 |
| Entregou | 956 | 79,60 | 672 | 55,95 |
| Não Entregou | 245 | 20,40 | 529 | 44,05 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Comparando a situação cadastral das empresas dos dois grupos é possível ver que 69 (5,75%) empresas que foram atendidas pelo Sebrae em 2017 apresentaram Situação Cadastral na Receita Federal como baixada em maio de 2018. Já no grupo controle, esse montante foi de 140 (11,65%) empresas, um número duas vezes maior.

Tabela 11 – Número e distribuição percentual das empresas que foram atendidas ou não pelo Sebrae, no ano de 2017, em relação à sua situação cadastral em dezembro de 2016 e em maio de 2018.

| | 2016 | | 2018 | | | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|------------|---------------|
| | Ativa | | Ativa | | Baixada | |
| | N | % | N | % | N | % |
| Total | 2.402 | 100,00 | 2.193 | 100,00 | 209 | 100,00 |
| Tratado | 1.201 | 50,00 | 1.132 | 51,62 | 69 | 33,01 |
| Controle | 1201 | 50,00 | 1061 | 48,38 | 140 | 66,99 |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Entre 2016 e 2017, a média dos crescimentos das empresas do grupo controle foi muito parecido com a média dos crescimentos das empresas do grupo tratado, 37.56% contra 38.45% respectivamente. A grande diferença é que no grupo controle esse crescimento foi norteado pelas empresas com faturamento entre R\$ 60 mil e R\$ 360 mil. Já nas empresas do grupo tratado, o crescimento foi norteado pelas empresas com faturamento anual entre R\$ 0,01 e R\$ 60 mil.

Tabela 12 – Média dos crescimentos percentuais do faturamento anual entre 2016 e 2017 das empresas que foram ou não atendidas pelo Sebrae.

| Faturamento anual | Crescimento (%) | |
|-----------------------------------|-----------------|--------------|
| | Controle | Tratado |
| Total | 37,56 | 38,45 |
| R\$ 0,01 a R\$ 60.000,00 | 96,7 | 126,41 |
| R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00 | 24,57 | 8,13 |
| R\$ 360.000,01 a R\$ 3.600.000,00 | -3,66 | 1,15 |
| R\$ 3.600.000,01 ou Mais | 3,21 | - |

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Esse, dado em conjunto com os demais, parece corroborar o cenário apresentado pelas outras variáveis: observa-se no grupo tratado uma condição mais positiva do que a observada no grupo controle. Uma vez que as empresas de ambos os grupos guardam diversas semelhanças, ou seja, são quase empresas “gêmeas”, quando observamos diferenças entre os grupos, temos fortes indícios de que essas diferenças podem ser consequência do tratamento (atendimento do Sebrae). Na próxima seção, analisaremos se essas diferenças são de fato significativas.

2. RESULTADOS DO MODELO

Para avaliar o impacto da ação do Sebrae sobre a sobrevivência das empresas foi estimada a chance de a empresa permanecer em atividade. Para tanto, foi realizada uma regressão logística para estimar esse indicador.

Tabela 13 – Regressão logística da probabilidade de a empresa permanecer ativa.

| Variável | Nível | Razão Chances | Beta | Erro Padrão | p-valor | |
|----------------------|--------------|---------------|------------|-------------|----------|-----|
| Intercepto | | - | 1,789 | 0,149 | < 0,0001 | *** |
| Atendida pelo Sebrae | Não | 1 | Referência | | | |
| | Sim | 2,20 | 0,787 | 0,155 | < 0,0001 | *** |
| Região | Nordeste | 1 | Referência | | | |
| | Norte | 2,42 | 0,884 | 0,438 | 0,043 | ** |
| | Sudeste | 2,47 | 0,903 | 0,168 | < 0,0001 | *** |
| | Sul | 2,31 | 0,836 | 0,281 | 0,003 | *** |
| | Centro-Oeste | 2,59 | 0,952 | 0,331 | 0,004 | *** |
| Setor de Atividade | Comércio | 1 | Referência | | | |
| | Indústria | 0,48 | -0,727 | 0,241 | 0,003 | *** |
| | Serviços | 0,66 | -0,421 | 0,167 | 0,01158 | ** |

Nota: * indica significância ao nível de 10%. ** indica significância ao nível de 5%. *** indica significância ao nível de 1%.

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Os resultados da regressão mostram que as empresas que foram atendidas pelo Sebrae têm 2,20 vezes mais chances de permanecerem ativas do que as que não foram atendidas. Esse resultado está completamente alinhado com os achados da análise descritiva feitos na seção anterior.

Objetivando a não identificação dessas empresas e para evitar a quebra do sigilo fiscal delas, as informações do número de empregados não foram enviadas à Receita Federal. Logo, não foi possível realizar essa uma análise relacionando o faturamento da empresa com seu respectivo número de empregados. Contudo, sempre resguardando a vertente de evitar qualquer identificação das empresas analisadas, foi factível de ser realizado outra regressão logística para estimar a chance de a empresa ter pelo menos um funcionário com vínculo ativo em 31/12/2017, como pode ser visto na Tabela 14.

Tabela 14 – Regressão logística da probabilidade de a empresa ter pelo menos um funcionário com vínculo ativo em 31/12 de acordo com a RAIS 2017.

| Variável | Nível | Razão Chances | Beta | Erro Padrão | p-valor | |
|----------------------|--------------|---------------|------------|-------------|----------|-----|
| Intercepto | | - | -1,415 | 0,11 | < 0,0001 | *** |
| Atendida pelo Sebrae | Não | 1 | Referência | | | |
| | Sim | 1,55 | 0,44 | 0,089 | < 0,0001 | *** |
| Região | Nordeste | 1 | Referência | | | |
| | Norte | 0,89 | -0,12 | 0,284 | 0,672 | |
| | Sudeste | 4,12 | 1,415 | 0,114 | < 0,0001 | *** |
| | Sul | 4,48 | 1,5 | 0,158 | < 0,0001 | *** |
| | Centro-Oeste | 3,7 | 1,308 | 0,176 | < 0,0001 | *** |
| Setor de Atividade | Comércio | 1 | Referência | | | |
| | Indústria | 0,49 | -0,72 | 0,166 | < 0,0001 | *** |
| | Serviços | 0,65 | -0,436 | 0,098 | < 0,0001 | *** |

Nota: * indica significância ao nível de 10%. ** indica significância ao nível de 5%. *** indica significância ao nível de 1%.

Fonte: RAIS.

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

As empresas que foram atendidas pelo Sebrae têm 1,55 vezes mais chances, ou seja, 55% mais chances, de ter pelo menos um funcionário em 2017 quando comparadas com suas similares do grupo controle.

Para endossar esse resultado, foi realizada outra regressão logística, só que agora utilizando dados da RAIS 2016. Como era esperado e apontado na análise descritiva, o teste de hipótese (p-valor de 0.54) para o indicador de atendimento do Sebrae não foi significativo para o ano de 2016. O fato desse teste não ser estatisticamente significativo comprova que a seleção do grupo controle conseguiu controlar bem essa variável e demonstra que as empresas dos dois grupos são estatisticamente semelhantes.

Outro aspecto investigado foi a entrega da DASN. Os resultados evidenciam que as empresas que foram atendidas pelo Sebrae têm 3,16 vezes mais chances de entregarem a declaração do Simples Nacional que as empresas que não foram atendidas.

A diferença entre as médias de faturamento de 2016, entre os grupos controle e tratado, não foi significativa a um nível de significância de 5% para nenhuma faixa de faturamento. Mais uma vez, isso mostra que a seleção do grupo controle conseguiu controlar essa variável e demonstra que as empresas dos dois grupos eram estatisticamente semelhantes em 2016.

Contudo, o mesmo não ocorre no ano de 2017. Nesse ano, tanto o universo total quanto as empresas com faixa de faturamento até R\$ 60 mil apresentaram diferenças significativas entre os grupos controle e tratado. Esse resultado é um indicativo que a atuação do Sebrae impacta no faturamento das empresas atendidas de forma positiva. A categoria de empresas onde a atuação do Sebrae gera maior impacto é justamente nas empresas com faturamento até R\$ 60 mil.

Tabela 15 – Regressão logística da probabilidade de a empresa entregar a declaração.

| Variável | Nível | Razão Chances | Beta | Erro Padrão | p-valor | |
|----------------------|--------------|---------------|------------|-------------|----------|-----|
| Intercepto | | - | -0,029 | 0,098 | 0,765 | |
| Atendida pelo Sebrae | Não | 1 | Referência | | | |
| | Sim | 3,16 | 1,152 | 0,094 | < 0,0001 | *** |
| Região | Nordeste | 1 | Referência | | | |
| | Norte | 0,65 | -0,426 | 0,225 | 0,059 | * |
| | Sudeste | 1,86 | 0,619 | 0,107 | < 0,0001 | *** |
| | Sul | 2,19 | 0,783 | 0,171 | < 0,0001 | *** |
| | Centro-Oeste | 1,72 | 0,543 | 0,185 | 0,003 | *** |
| Setor de Atividade | Comércio | 1 | Referência | | | |
| | Indústria | 0,68 | -0,384 | 0,161 | 0,017 | ** |
| | Serviços | 0,87 | -0,142 | 0,101 | 0,158 | |

Nota: * indica significância ao nível de 10%. ** indica significância ao nível de 5%. *** indica significância ao nível de 1%.

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

Estatisticamente, os resultados indicam que as empresas atendidas pelo Sebrae tiveram um aumento no faturamento superior ao observado pelas empresas que não foram atendidas. Como, para garantir o sigilo das informações, os modelos envolvendo dados de faturamento foram executados nos computadores da RFB, o Sebrae não teve

acesso a esses dados posteriormente para aprofundar as análises do tema em questão. O Sebrae continua tentando contato com a RFB para melhorar o entendimento dos dados e gerar novos resultados que possibilitem concluir o impacto da atuação do Sebrae sobre o faturamento das empresas atendidas.

Tabela 16 – Médias de faturamento anual nos anos de 2016 e 2017, em relação a faixa de faturamento no ano de 2016, e p-valor do teste de hipótese da diferença entre essas médias.

| Média do Faturamento Anual | Ano | Controle | Tratado | p-valor | |
|-----------------------------------|------|--------------|--------------|---------|-----|
| Total | 2016 | 434.324,68 | 511.919,14 | 0,059 | * |
| | 2017 | 452.705,47 | 525.701,18 | 0,009 | *** |
| R\$ 0,01 a R\$ 60.000,00 | 2016 | 27.556,87 | 28.564,70 | 0,618 | |
| | 2017 | 45.841,49 | 73.659,75 | 0,024 | ** |
| R\$ 60.000,01 a R\$ 360.000,00 | 2016 | 176.504,19 | 182.637,31 | 0,464 | |
| | 2017 | 228.703,44 | 188.257,19 | 0,491 | |
| R\$ 360.000,01 a R\$ 3.600.000,00 | 2016 | 1.004.770,46 | 1.053.936,67 | 0,541 | |
| | 2017 | 968.157,64 | 1.061.784,67 | 0,282 | |

Nota: * indica significância ao nível de 10%. ** indica significância ao nível de 5%. *** indica significância ao nível de 1%.

Fonte: Receita Federal do Brasil (RFB).

Elaboração UGE do Sebrae Nacional.

3. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados apontam impacto positivo na atuação do Sebrae no faturamento das empresas. Contudo, esse impacto não é igual em empresas com diferentes faixas de faturamento. O impacto é mais expressivo nas empresas que possuem faturamento menor (faturamento anual de R\$0,01 a R\$ 60 mil). Já nas empresas compreendidas na faixa mais alta de faturamento (faturamento anual de R\$ 360 mil a R\$ 3,6 milhões), esse impacto, apesar de ser maior no grupo tratado, tem uma magnitude menor quando comparado ao impacto sobre as empresas compreendidas na faixa mais baixa de faturamento. Contudo, quando analisamos as empresas que possuem faturamento na faixa intermediária (faturamento anual de R\$ 60 mil a R\$360 mil), o grupo controle apresentou um faturamento superior ao grupo tratado.

A análise do crescimento do faturamento das empresas sugere que o Sebrae tem maior capacidade de aumentar a performance de empresas com menor faturamento (até R\$ 60 mil) e aquelas com faturamento na faixa de R\$ 360 mil a R\$ 3,6 milhões. No entanto, os dados apontam que, para o grupo de empresas compreendidas na faixa intermediária de faturamento (R\$ 60 mil a R\$ 360 mil), o grupo controle apresentou um faturamento superior ao grupo tratado. Ou seja, na faixa intermediária de faturamento, as empresas atendidas pelo Sebrae tiveram desempenho inferior às não atendidas. Cabe ao Sebrae analisar esse resultado e verificar se há oportunidade para definir estratégias específicas para o público compreendido nessa faixa de faturamento.

Um outro dado que pode contribuir para entender esse fenômeno está nos resultados de uma pesquisa realizada pelo próprio Sebrae⁵. Nessa pesquisa os empresários foram questionados se, durante o período de abertura ou de formalização

⁵ Fonte: SEBRAE (2017), “Pesquisa de Imagem Junto aos Pequenos Negócios”.

do seu negócio, eles tinham procurado orientação do Sebrae. Os resultados indicaram que 46% dos empresários com empresas com faturamento nas faixas menores procuraram o Sebrae durante o processo de abertura, enquanto apenas 27% e 25% dos empresários de empresas com faturamento nas faixas intermediárias e superiores respectivamente, fizeram o mesmo.

Esse resultado pode indicar que as empresas que nascem com um menor faturamento, sentem uma necessidade maior de procurar orientação antes de iniciarem a sua jornada, enquanto empresas que nascem com um faturamento maior sentem-se mais preparadas, sentindo menos necessidade de procurar o Sebrae no momento da abertura. Procurando o Sebrae, as empresas com faturamento menor recebem orientações que ajudam a prevenir que alguns erros sejam cometidos. Já as empresas com maior faturamento acabam procurando o Sebrae depois que já estão em funcionamento e começam a perceber algumas dificuldades.

No que diz respeito à geração de empregos, a análise das estimativas sugere impactos positivos da intervenção do Sebrae no desempenho das empresas atendidas. Segundo o estudo, as empresas apoiadas pelo Sebrae apresentaram crescimento do estoque de empregados maior do que aquelas que não sofreram nenhuma intervenção do Sebrae.

No que tange à entrega da declaração anual, vimos que quando comparamos os grupos de empresas, a proporção de empresas que honram com seus compromissos fiscais é maior no grupo tratado. Ter consciência dos compromissos fiscais, e da importância deles para saúde financeira da empresa, é um indicador da maturidade de gestão. No caso dos Microempreendedores Individuais (MEI), ou seja, empresários que faturam até R\$ 81 mil⁶ por ano, a adimplência fiscal também proporciona cobertura previdenciária. Esses dados podem indicar que as empresas que sofreram tratamento (atendidas pelo Sebrae) estão mais cientes das suas obrigações fiscais do que as empresas não atendidas.

Outra variável considerada para avaliar o desempenho das empresas atendidas pelo Sebrae foi a sobrevivência desses empreendimentos. Os resultados encontrados concluem que as empresas atendidas pelo Sebrae têm 2,20 vezes mais chances de permanecerem ativas do que as que não atendidas pela instituição.

Diversos fatores estão relacionados à baixa do cadastro de uma empresa, e nem sempre uma empresa classificada como ativa está em funcionamento. Por isso, usar a informação sobre a situação cadastral de uma empresa como único indicador de funcionamento de uma empresa mostra-se como uma estratégia pouco recomendável. No entanto, quando esse dado é analisado em conjunto com os outros dados, ele pode contribuir para corroborar a hipótese de que o Sebrae impacta o desempenho das empresas atendidas.

Avaliando todas as variáveis do estudo, vimos que quando são comparados grupo controle e grupo tratado é possível ver uma diferença entre o faturamento das empresas (mais precisamente entre as de menores faixas de faturamento). Vimos também que o mesmo ocorre quando comparamos dados de emprego e compromissos fiscais (entrega de declaração). Além disso, quando comparamos a situação cadastral

⁶ Até 2017, o limite de faturamento anual do MEI era R\$ 60 mil e a partir de 2018, o limite de faturamento foi aumentado para R\$81 mil. Como o estudo toma como base os dados da RFB de 2016 E 2017, o MEI está enquadrado na primeira faixa de faturamento (R\$0,01 a R\$ 60 mil).



dos dois grupos novamente observamos no grupo tratado (atendido pelo Sebrae) uma proporção menor de empresas baixadas.



CONCLUSÃO

Este trabalho só foi possível porque o Sebrae teve acesso às mais diversas bases identificadas geridas por diferentes órgãos do governo federal. Principalmente, se não fosse o acesso à base completa e atualizada do cartão CNPJ, não seria possível a criação de um grupo controle comparável, no ano de 2016, com o grupo que recebeu atendimento do Sebrae no ano de 2017.

Mais do que isso, o processo de mensuração do impacto da ação do Sebrae apresentou uma série de desafios. O principal foi ter acesso à declaração anual do Simples Nacional, junto à Receita Federal, das empresas selecionadas sem identificá-las e conseqüentemente sem quebrar os sigilos delas. Esse acesso só foi possível pelo apoio da RFB que nos permitiu rodar as análises em seus computadores e levar apenas os resultados. Vale ressaltar que o Sebrae não ficou de posse da base com os valores de faturamento declarados nos anos de 2016 e 2017 das 2.402 empresas foco desse trabalho.


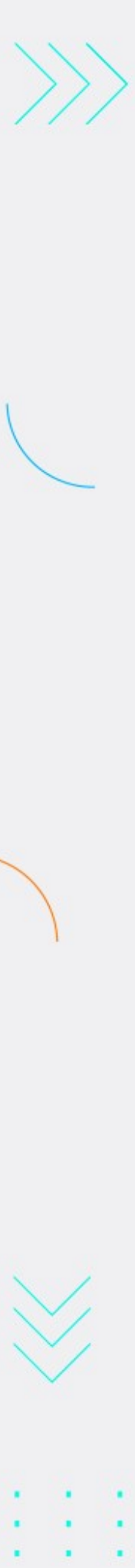
Os dados de faturamento das empresas são geralmente a principal variável citada quando o que está em pauta é a mensuração do impacto das ações do Sebrae. A relação parece ser óbvia e direta, o melhor desempenho da empresa resulta em aumento de faturamento. Ocorre que geralmente a realidade é mais complexa do que a teoria, e ter acesso a esses dados, revelou que existem outros desafios que estão além do simples acesso a eles.

Há uma proporção importante de empresas que não declara anualmente o seu faturamento à Receita Federal. Essa característica do comportamento empresarial brasileiro impõe alguns desafios para estudos que pretendem usar a variável faturamento para comparar os resultados entre grupos. Isso ocorre pois, ao se comparar indivíduos de grupos distintos, é necessário evitar que empresas com faturamento declarado estejam sendo comparadas com empresas com faturamento não declarado, ou com faturamento declarado como sendo zero.

No contexto brasileiro, os pequenos negócios (Microempreendedor Individual, Microempresa e Empresa de Pequeno Porte) podem realizar a declaração em duas modalidades diferentes: optando pelo regime simplificado (Simples Nacional) ou optando pelos demais regimes tributários. Ocorre que o registro de entrega da declaração desses regimes é realizado em bases de dados distintas. É fato que há dados que apontam que 86%⁷ dos pequenos negócios são optantes do Simples, no entanto, não é possível desprezar o fato de que quando se analisa a Declaração das empresas optantes pelo Simples, não se está avaliando exatamente a realidade do universo dos pequenos negócios, mas sim da maioria deles.

Se o Sistema Sebrae tem a intenção de comprovar o seu impacto e a sua importância para o empreendedorismo brasileiro, por meio de estudos que comparem o desempenho de empresas atendidas em relação a empresas não atendidas, é necessário pensar na oferta de produtos com maior padronização. O risco da falta de padronização na intervenção junto às empresas é criar efeitos tão diversos que, quando uma análise que leva em conta a diferença entre grupos é realizada, os resultados não se mostrem significativos. Nesse caso, o custo de promover o empreendedorismo e não conseguir comprová-lo pode ser alto.

⁷ Fonte: SEBRAE (2017), "Simples Nacional".



Usando uma analogia, se uma empresa não sabe muito bem quais são os produtos que são efetivamente consumidos, é mais complexo identificar porque determinados produtos vendem mais do que os outros, quais são aqueles que trazem mais benefícios para a imagem da empresa e quais são aqueles que necessitam de melhoria.

Neste estudo, selecionou-se o produto Sebrae Mais, solução que foi originalmente criada para oferecer conhecimento de maior densidade para empresas com maior nível de maturidade. Ao analisarmos as soluções do produto, no entanto, ficou claro que com o passar do tempo essa proposta de valor foi se perdendo, e as soluções mais ofertadas eram justamente aquelas de menor poder de transformação do negócio.

Faz-se necessária uma reflexão sobre quais são as formas pelas quais se pretende mensurar o impacto ou a contribuição do Sebrae para os pequenos negócios. É importante ter em mente que alguns produtos ofertados, apesar de serem capazes de gerar satisfação entre os atendidos, de serem capazes de alcançar um número maior de clientes, podem não ser capazes de causar impacto em variáveis de desempenho das empresas, como emprego e faturamento.

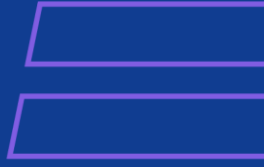
Se o Sebrae pretende promover uma transição para uma atuação focada no impacto das suas ações nos pequenos negócios e na sociedade, então um caminho recomendado seria direcionar esforços em intervenções de alto impacto, como consultorias personalizadas e cursos sobre assuntos ligados à melhoria na gestão dos empreendimentos.

Este estudo, sendo a primeira iniciativa de tentar mensurar o impacto das ações do Sebrae por meio de dados secundários de desempenho, apesar de trazer informações valiosas, não pode ser visto como suficiente para se extrair todas as respostas que a instituição precisa. Há necessidade de que outros estudos que avaliem outros produtos, outros públicos, sejam realizados a fim de complementar as análises aqui realizadas e observar se os resultados encontrados se confirmam.

Apenas com a realização de outros estudos poderemos ter mais informações, permitindo que identifiquemos padrões e aumentemos a confiança nos resultados encontrados. Assim será possível validar a tese de que os achados deste estudo representam uma realidade sistêmica, e não apenas um cenário específico de um produto ou de um público estudado.

Vimos também que os desafios para esse tipo de iniciativa não estão apenas na obtenção do acesso aos dados oficiais de outras instituições. A partir do momento que se tem acesso a esses dados é possível constatar que muitas vezes eles estão incompletos e, portanto, não são por si só suficientes para garantir que estudos como este sejam realizados.

Esse estudo além de gerar resultados inéditos, contribui para a construção de um *know-how* sobre avaliação de impacto de políticas, programas ou produtos dentro do Sistema Sebrae. Como descrito, este tipo de iniciativa envolve desafios que estão além do conhecimento acerca da metodologia sobre avaliação de impacto. Envolve também desafios ligados à qualidade das informações internas, organização e definição do portfólio de produtos, e principalmente ao acesso e qualidade dos dados oficiais.



SEBRAE

