

Nº25

Radar

Tecnologia, Produção e Comércio Exterior

Diretoria
de Estudos
e Políticas
Setoriais
de Inovação,
Regulação e
Infraestrutura

04 / 2013

ipea

Nº25

Radar

Tecnologia, Produção e Comércio Exterior

Diretoria
de Estudos
e Políticas
Setoriais
de Inovação,
Regulação e
Infraestrutura

04 / 2013

ipea
Por um Brasil desenvolvido

Governo Federal

**Secretaria de Assuntos Estratégicos da
Presidência da República**
Ministro interino Marcelo Côrtes Neri

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Marcelo Côrtes Neri

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

**Diretor de Estudos e Relações Econômicas e
Políticas Internacionais**
Renato Coelho Baumann das Neves

**Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das
Instituições e da Democracia**
Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

**Diretor de Estudos e Políticas
Macroeconômicas**
Cláudio Hamilton Matos dos Santos

**Diretor de Estudos e Políticas Regionais,
Urbanas e Ambientais**
Rogério Boueri Miranda

**Diretora de Estudos e Políticas Setoriais
de Inovação, Regulação e Infraestrutura**
Fernanda De Nêgri

Diretor de Estudos e Políticas Sociais
Rafael Guerreiro Osório

Chefe de Gabinete
Sergei Suarez Dillon Soares

**Assessor-chefe de Imprensa e
Comunicação**
João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>
URL: <http://www.ipea.gov.br>

RADAR

Tecnologia, produção e comércio exterior

Editora responsável
Flávia de Holanda Schmidt

Radar : tecnologia, produção e comércio exterior / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura. - n. 1 (abr. 2009) - . - Brasília : Ipea, 2009-

Bimestral
ISSN: 2177-1855

1. Tecnologia. 2. Produção. 3. Comércio Exterior. 4. Periódicos. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura.

CDD 338.005

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2013

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	5
---------------------	----------

DA BALEIA AO ORNITORRINCO: CONTRIBUIÇÕES PARA A COMPREENSÃO DO UNIVERSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS	7
Mauro Oddo Nogueira	
João Maria de Oliveira	

EMPREENDEADORISMO E INCLUSÃO PRODUTIVA: UMA ANÁLISE DE PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL BENEFICIÁRIO DO PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA	19
Rafael de Farias Costa Moreira	

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL: AMPLIAÇÃO DA BASE FORMAL OU SUBSTITUIÇÃO DO EMPREGO?	33
João Maria de Oliveira	

DAVI X GOLIAS: UMA ANÁLISE DO PERFIL INOVADOR DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE	45
Graziela Ferrero Zucoloto	
Mauro Oddo Nogueira	

EXPORTAÇÕES DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS: DESAFIOS E OPORTUNIDADES	55
Marco Aurélio Bedê	
Rafael de Farias Costa Moreira	
Flávia de Holanda Schmidt	

ORGANIZAÇÃO, EXPANSÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	67
Marcio Vargas da Cruz	

APRESENTAÇÃO

Uma das evidências mais contundentes da importância de uma temática para a elaboração das políticas públicas de um país é o *status* institucional conferido a ela. Em março de 2013, o Senado Federal aprovou o Projeto de Lei Complementar (LC) nº 112/2012, que criou a Secretaria da Micro e Pequena Empresa e conferiu-lhe *status* de ministério. Neste sentido, e buscando mais uma vez colocar em debate questões relevantes para o desenvolvimento econômico e social do Brasil, a 25ª edição do boletim *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior* reúne artigos sobre micro e pequenas empresas (MPEs), além de trabalhos voltados ao microempreendedorismo individual.

No primeiro artigo, Mauro Oddo Nogueira e João Maria de Oliveira retomam algumas questões centrais à discussão sobre o real potencial indutor das MPEs na economia e na sociedade, assim como à efetividade das políticas públicas desenvolvidas para estas empresas. O foco dos autores recai especialmente sobre a heterogeneidade, que se esconde em um critério que se presume uniforme para segmentar empresas, e sobre a adequação dos desenhos de políticas públicas voltadas para este grupo de firmas. São abordados, ainda, temas intimamente relacionados ao universo das MPEs, como a informalidade e o empreendedorismo.

O artigo subsequente é de autoria de Rafael de Farias Costa Moreira e traça um perfil dos microempreendedores individuais (MEIs) do país que são beneficiários do Programa Bolsa Família. São apresentados dados inéditos gerados a partir da associação de três bases de dados: a base de cadastro dos MEIs; o Cadastro Único, que inclui os beneficiários do Programa Bolsa Família; e os resultados da Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). O trabalho destaca o potencial do empreendedorismo formal como ferramenta de inclusão produtiva e levanta questões para o prosseguimento de estudos sobre o programa.

Esta edição segue tratando do microempreendedorismo em seu terceiro artigo. João Maria de Oliveira investiga os possíveis efeitos da política usando dados da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho Emprego (Rais/MTE) para analisar a trajetória profissional pregressa no mercado de trabalho formal dos trabalhadores que se tornaram MEIs. O trabalho levanta indícios de que, se, por um lado, a política pública foi uma oportunidade de reinserção de desempregados no mercado formal, por outro, ela pode estar agindo como forma de precarização das relações de trabalho.

No quarto trabalho, Graziela Ferrero Zucoloto e Mauro Oddo Nogueira usam recortes da Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para analisar o perfil inovador das empresas industriais brasileiras segundo seu porte. O estudo constata que, apesar de as médias e grandes empresas (MGEs) apresentarem taxas de inovação superiores às das MPEs, os esforços inovativos destas são, proporcionalmente, mais elevados, especialmente na aquisição de máquinas e equipamentos. Adicionalmente, os autores enfatizam a importância da influência setorial nas atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), uma vez que as evidências preliminares da PINTEC apontam que, nos setores de maior intensidade tecnológica, os dispêndios proporcionais das micro e pequenas empresas superaram os das empresas de maior porte.

O desempenho exportador agregado das MPEs no período recente é o tema do artigo seguinte, de autoria de Marco Aurélio Bedê, Rafael de Farias Costa Moreira e Flávia Schmidt. O artigo discute os principais desafios e oportunidades afetos à internacionalização de MPE e avalia a inserção externa destas empresas via exportação. As análises descritivas efetuadas pelos autores indicam que, nos últimos catorze anos, tanto as MPEs quanto as MGEs apresentaram uma evolução positiva de suas exportações. No entanto, comparativamente, as MGEs apresentaram uma expansão bem mais vigorosa, puxando o ritmo do conjunto das exportações brasileiras.

Se a expansão geográfica por meio da internacionalização é uma das formas de crescimento da firma, as mudanças organizacionais decorrentes deste processo são especialmente relevantes para as empresas de menor porte, que, *a priori*, passarão por transições organizacionais ao longo do tempo. Assim, no último artigo desta edição, Márcio Vagas da Cruz discute as alterações na dinâmica organizacional decorrentes do início da atividade exportadora pelas MPEs brasileiras. O autor ressalta a importância que o entendimento dos impactos sobre a natureza da organização das empresas tem para a potencial efetividade de políticas verticais ou horizontais voltadas a este grupo de empresas.

Os trabalhos aqui reunidos tratam de vários pontos de importância central para as MPEs no Brasil, assim como para o MEI, e levantam questões que seguirão sendo abordadas e aprofundadas na agenda de pesquisas da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea. E o boletim *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior* segue em 2013 com o mesmo objetivo que suscitou seu lançamento, em 2009: contribuir para o aperfeiçoamento das políticas públicas do país.

DA BALEIA AO ORNITORRINCO: CONTRIBUIÇÕES PARA A COMPREENSÃO DO UNIVERSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Mauro Oddo Nogueira *
João Maria de Oliveira *

1 INTRODUÇÃO

A importância socioeconômica das empresas de pequeno porte – as micro e pequenas empresas (MPEs) – tem sido amplamente debatida. Apesar de o debate ter influenciado a criação de legislação de apoio diferenciado às MPEs, ele não tem produzido diagnósticos mais objetivos que avaliem a efetividade das políticas públicas para este grupo de empresas. Principalmente a partir da Lei Complementar nº 123 de 2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Brasil, 2006), diversas ações de política pública foram criadas e implementadas. No entanto, estudos sobre a sua efetividade, que demonstrem muito mais que a dimensão do universo das MPEs, são escassos e, muitas vezes, carecem de robustez. Como será evidenciado ao longo deste texto, há uma considerável dificuldade para que o tema seja abordado a partir de estudos quantitativos mais consistentes.

A despeito da carência de estudos quantitativos, tornou-se lugar comum o discurso que atribui às MPEs a importância de servirem como um dos principais pilares do desenvolvimento econômico. Nos debates sobre políticas públicas em países em desenvolvimento – como o Brasil – e subdesenvolvidos, estas empresas adquirem destaque ainda maior, uma vez que são consideradas promotoras fundamentais de equidade social, dada sua capacidade de geração de emprego e renda, aliada à oferta maior de possibilidades de trabalho aos indivíduos de mais baixa qualificação.

No Brasil, conforme a tabela 1, as MPEs representam 99% do número de estabelecimentos formais existentes em 2011 e utilizaram 51,6% do total de pessoas ocupadas no mesmo ano. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2012a) afirma que elas contribuíram com 39,7% da renda do trabalho daquele ano. Quanto a seu potencial de geração de riqueza, os dados são controversos, mas estão, em geral, na faixa de 20% de participação no produto interno bruto (PIB). Porém, quando se analisa a taxa de mortalidade destas empresas – 26,9% das MPEs encerram suas atividades ainda nos dois primeiros anos de vida, conforme o Sebrae (2012a) –, bem como sua baixa produtividade, conclui-se que existem questões críticas na realidade das MPEs no Brasil.

TABELA 1
Empresas e pessoas ocupadas por porte (2011)

Porte	Firmas (números absolutos)	Firmas (%)	Pessoas ocupadas (números absolutos)	Pessoas ocupadas (%)
MPEs	6.120.927	99,0	15.567.885	51,6
Microempresas	5.778.773	93,5	7.221.733	23,9
Sem empregados	3.784.607	61,2	0	0
Com empregados	1.994.166	32,3	7.221.733	23,9
Pequenas empresas	342.154	5,5	8.346.152	27,7
Médias e grandes empresas	59.651	1,0	14.614.098	48,4
Total	6.180.578	100,0	30.181.983	100,0

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (Rais/MTE).
Elaboração dos autores.

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

Apesar do peso expressivo na oferta de empregos e sua participação na renda, especialmente nos serviços e no comércio, a baixa produtividade compromete a capacidade de desempenharem de maneira efetiva o papel atribuído a elas de indutoras do desenvolvimento econômico. Portanto, a despeito dos esforços crescentes que vêm sendo realizados pelas instituições responsáveis no país pelo fomento ao segmento das MPEs, destacadamente o Sebrae e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), este grupo de empresas ainda não atingiu a dinâmica desejável.

Este texto – que incorpora os resultados preliminares de um estudo mais amplo, em fase de conclusão – visa debater os principais aspectos que caracterizam o universo das MPEs no Brasil. Trata-se de uma análise das políticas de indução e suporte às MPEs, examinando-se os critérios de enquadramento das empresas; a precariedade de dados sobre o segmento; a produtividade e a sobrevivência destas firmas; a informalidade – que não consegue sequer ser mensurada adequadamente, mas que inclui ao menos 8 milhões de empreendimentos, segundo o Sebrae (2012b); e aspectos determinantes das ações de fomento ao empreendedorismo.

2 MPES: ENQUADRAMENTO, CLASSIFICAÇÃO E POLÍTICAS PÚBLICAS

A realidade das MPEs brasileiras é caracterizada por diversos fatores. O primeiro se refere à clara compreensão do que esta categoria denominada MPEs efetivamente representa. Atribuir genericamente uma característica determinante do que seja uma MPE e supor que isto seja suficiente para categorizar um conjunto razoavelmente homogêneo é, na prática, o mesmo que falar genericamente de “mamíferos”. Os mamíferos constituem uma classe de animais que engloba desde a baleia até o ornitorrinco, passando pelo morcego, pelo elefante e pelo ser humano. Do mesmo modo, falar em MPEs é falar em empreendimentos que vão desde uma desenvolvedora de robôs para inspeção de dutos de petróleo, instalada em uma incubadora tecnológica de uma instituição de pesquisa, até uma pizzaria localizada no município de Paracaima, em Rondônia; desde uma importadora e distribuidora de vinhos sediada na cidade de São Paulo até uma fábrica de bananas-passa em Três Cachoeiras, no Rio Grande do Sul. Em outras palavras, MPEs não constituem uma entidade que seja de fato caracterizável com uma só dimensão.

Diversas iniciativas foram efetuadas com o intuito de categorizar e classificar essas empresas. Estes esforços acabaram por produzir critérios diversos para sua definição de porte empresarial, e as várias entidades que atendem ao segmento terminam por não operar segundo um critério unificado.

O primeiro desses critérios é baseado na quantidade de pessoal ocupado. As empresas são classificadas como micro, pequena, média ou grande em função do número de pessoas que ocupam e do setor em que atuam. Para a indústria da construção civil, os limites de cada faixa são superiores àqueles adotados para os serviços e o comércio. Porém, esta diferenciação setorial não é suficiente para propiciar a distinção necessária às diversas realidades distintas. Tome-se como exemplo o setor de serviços: duas empresas, sendo uma delas de alta tecnologia e a outra um salão de beleza, que possuem o mesmo contingente de trabalhadores, são reunidas na mesma classe. Este é o critério adotado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Sebrae.

Outro critério que define o porte da empresa é o seu faturamento. Ele foi definido pelo Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que instituiu um regime tributário diferenciado denominado Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples). No entanto, este critério impõe algumas limitações. A primeira diz respeito à inclusão apenas das micro e pequenas empresas, excluindo-se as médias. A segunda limitação é a desconsideração pela lei de diversas atividades econômicas, as quais ficam, pelo menos do ponto de vista formal, fora da classificação e, conseqüentemente, sem acesso aos benefícios do tratamento diferenciado.

No entanto, o efeito mais limitante deste critério advém de os valores delimitadores das classes de empresas não serem periodicamente reajustados. Assim, à medida que a inflação vai se acumulando, há uma aparente tendência de crescimento no porte médio das firmas do país. No momento em que os valores são reajustados, há a tendência a uma abrupta queda no porte médio das empresas. Por exemplo, os valores de enquadramento das

MPEs estabelecidos pelo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas em 2006 foram corrigidos em 50% ao final de 2011. Assim, uma empresa que tivesse faturamento anual de R\$ 2,5 milhões em 2011 não era enquadrada como MPE. Todavia, caso ela tivesse faturado R\$ 3,5 milhões em 2012, ou seja, um faturamento 40% superior ao ano anterior, em 2012 ela seria considerada MPE.

Efeito inverso decorre de esta classificação ser a base para uma política de benefício fiscal e de simplificação escritural, o Simples. Isto acaba induzindo as empresas ao “esforço” de não crescerem, permanecendo assim nas faixas que fazem jus aos benefícios. Evidentemente, parcela significativa deste “esforço” não se apresenta no mundo real, mas sim nos registros escriturais das empresas – e, portanto, nas estatísticas. Este critério, por ser a base para a política de benefícios fiscais – a principal política de apoio às MPEs no país –, acaba sendo utilizado também em outros programas e é adotado pelos diversos agentes governamentais – entre eles o MDIC – que atuam no apoio ao segmento.

Complementarmente, as instituições financeiras, em seus programas de crédito, geralmente adotam critérios de classificação com base no faturamento. Contudo, muitas vezes os valores utilizados para enquadramento diferem daqueles especificados na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Finalmente, há também um critério misto, que combina os dois anteriores. Trata-se de uma tentativa de amenizar as limitações de ambos os critérios por meio de sua composição. Este é o critério que vem sendo utilizado pelo Mercado Comum do Sul (Mercosul) para implementar políticas de apoio ao segmento. Assim, além da diversidade de critérios gerar problemas imediatos de classificação, a utilização de diferentes classificações pelos agentes ou grupos de agentes produz descoordenação, desorientação e, em alguns casos, contraposição nas ações de estímulo e apoio econômico.

Além da evidente assimetria setorial e até regional – o que também se verifica no segmento das grandes empresas –, existem dessemelhanças marcantes no que se denomina *grau de maturidade organizacional* no universo das MPEs. Esta maturidade pode ser traduzida como o domínio que cada firma possui, tanto das tecnologias – marcadamente as tecnologias de processo, que caracterizam o *estado da técnica* em seu setor de atividade –, quanto principalmente das práticas, tecnologias e ferramentas de gestão utilizadas no mercado. Portanto, as políticas horizontais direcionadas às MPEs, ao desconsiderarem esta profunda heterogeneidade na maturidade organizacional das empresas, têm sua efetividade comprometida.

Uma análise mais apurada das políticas públicas que têm como objeto as MPEs demonstra que elas padecem de foco quanto ao que se deseja alcançar como resultado de sua implementação. Pode-se questionar se as políticas públicas, além de desconsiderarem a maturidade organizacional, não capturam o baixo poder de transformação que conseguem imprimir nas MPEs. Também é discutível se políticas baseadas em incentivos fiscais ou créditos fiscais são efetivas, uma vez que podem gerar dependência e desestímulo ao crescimento. Paradoxalmente, em muitos casos estas políticas tornam as empresas capturadas no processo que foi criado para permiti-las maiores.

Esse cenário das MPEs no Brasil – enquadramento, classificação, dessemelhanças, captura e arcabouço legal – possibilita abstrair um conjunto desejável de estratégias de políticas públicas para as MPEs. Elas deveriam incluir a definição de: conjunto de objetivos – ou um “projeto nacional” para as MPEs; seus públicos-alvo e todas as suas dessemelhanças; e as modalidades de ações de incentivo.

Nas próximas subseções debater-se-ão essas três questões estratégicas que devem estar presentes nas políticas públicas para o segmento.

2.1 Os objetivos das políticas públicas

Em relação aos objetivos das políticas públicas, a primeira questão estratégica que se apresenta é sobre os resultados ou impactos a serem esperados de um dado conjunto de políticas para o universo das MPEs.

Em se tratando de política de desenvolvimento, as palavras-chave para o debate são inovação e produtividade. A ideia de fomento à inovação está presente em praticamente todos os planos recentes. O Plano Brasil Maior explicita que “tem como foco a inovação e o adensamento produtivo do parque industrial brasileiro, objetivando ganhos sustentados da produtividade do trabalho” (Brasil, 2011).

O princípio é que as empresas inovadoras produzem externalidades que, transbordando para o restante da econômica, induzem o crescimento sistêmico. São ainda necessárias, entretanto, discussões sobre a interpretação que vem sendo dada ao termo *inovação* e sobre até que ponto este processo de transbordamento encontra condições efetivas de ocorrer no Brasil.

As definições consagradas do conceito de inovação são aquelas apresentadas no Manual de Oslo, da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que estabelece que, além das atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), os processos de inovação incluem: a aquisição de tecnologia não incorporada e de *know-how*; a aquisição de tecnologia incorporada; a atualização das ferramentas; a engenharia industrial; os estudos de concepção industrial; a aquisição de outros equipamentos; o início da produção; e a comercialização de produtos novos ou melhorados (OCDE, 2004).

Também em relação à inovação, o Manual de Frascati (OCDE, 2007, p. 27) estabelece que as atividades de inovação tecnológica são “o conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financeiras e comerciais, incluindo os investimentos em novos conhecimentos, que levam ou que tentam levar à implementação de produtos e de processos novos ou melhorados”.

Note-se que em ambas as definições as atividades de inovação ultrapassam em muito as atividades de P&D. Esta ideia aparece de modo explícito no Manual de Oslo.

Estudo de Cavalcante e De Negri (2011) evidencia que a Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC/IBGE) – a qual afere as atividades de inovação realizadas pelas empresas no país – utiliza-se do conceito de inovação em toda a sua amplitude. Para os autores, ela aponta para um crescimento importante de 1998 a 2008, da ordem de 21%, na proporção de empresas industriais que inovam no país. Entretanto, os números absolutos indicam que, em 2008, 38,8% das indústrias implantaram ao menos uma inovação. Tendo em vista o amplo conceito de inovação utilizado na pesquisa, este valor não pode ser considerado expressivo.

Ao se observarem as ações governamentais de incentivo à inovação, destacadamente aquelas desenvolvidas no Sistema Nacional de Inovação, constata-se uma prevalência de ações destinadas ao fomento das atividades de P&D, quando não de ciência e tecnologia (C&T). Ou seja, as atividades que, a partir do “estado da arte”, têm por objetivo fazer evoluir – avançar o “estado da técnica” – e atividades voltadas para o próprio desenvolvimento do “estado da arte”. Veja-se como exemplo paradigmático o caso do Fundo Setorial de Informática (CT-Info), estudado por Kubota, Nogueira e Milani (2011). Neste estudo, ficou constatado que uma das maiores carências para o desenvolvimento de inovações no setor referia-se ao apoio ao empacotamento, à implantação de linhas de produção e à comercialização dos novos produtos desenvolvidos. Esta prática, decorrente de uma interpretação limitada do conceito de inovação, se interpõe como um dos óbices para que o país vivencie o esperado processo de transbordamento capaz de alavancar o seu desenvolvimento e elevar os patamares de produtividade do trabalho, reduzindo assim sua heterogeneidade estrutural.

Um estudo realizado por Squeff e Nogueira (2012) sobre a produtividade do trabalho no período recente no Brasil mostra que, além de uma profunda dessemelhança entre os níveis de produtividade dos diversos setores da economia nacional, a grande maioria das firmas se concentra nos estratos de valores mais baixos. Há claras evidências que permitem considerar que nestes níveis mais baixos se concentra boa parte das MPEs. O que aparentemente se deixa de considerar, quando da formulação das políticas de incentivo à inovação, é que, para que o transbordamento tenha lugar, é necessário um “ecossistema” capaz de absorver as inovações que emanam das empresas indutoras e espalhá-las ao longo de toda a estrutura produtiva. Em um ambiente no qual parte massiva das organizações encontra-se muito distanciada do *estado da técnica* – especialmente no que diz respeito às tecnologias de processo –, isto não há como acontecer.

Trata-se, portanto, de uma redefinição dos objetivos das políticas de inovação. Ainda segundo o Manual de Oslo, “uma inovação de processo tecnológico é a implantação/adoção de métodos de produção ou comercialização novos ou significativamente aprimorados. Ela pode envolver mudanças de equipamento, recursos humanos, métodos de trabalho ou uma combinação destes” (OCDE, 2004, p. 21). Nesse sentido, para uma pequena lanchonete em um subúrbio do Rio de Janeiro, inovação é a simples aquisição de um descascador mecânico de batatas. Em outras palavras, para as MPEs inovarem é necessário aproximar seus processos do estado da técnica. Na maioria dos casos, isto se dá por meio de ações pouco significativas; é mais uma questão de modernização que

de inovação no sentido estrito. Um conjunto de políticas voltadas para a modernização dos processos produtivos e, talvez principalmente, da gestão das MPEs poderia ter o efeito de construir este “ecossistema” e possibilitar, então, que os avanços no estado da técnica tenham o impacto desejado.

Não se pode deixar de registrar que existem ações e políticas de governo com tais características. Como exemplo, podem ser citados o Cartão BNDES e o Finame. Entretanto, somente estes instrumentos ainda não foram suficientes para cobrir a abrangência do problema. Existe a necessidade de estudos com o rigor necessário para apurar a extensão destes instrumentos e o porquê da falta de efetividade deles.

2.2 Públicos-alvo

Para que uma ampla política de modernização dos processos produtivos e de gestão das MPEs seja levada a efeito, é imprescindível uma clara definição de seus públicos-alvo. Estudo do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho – CESIT (2005) adverte que é imprescindível a criação de uma tipologia capaz de contemplar a heterogeneidade que caracteriza as MPEs. Conforme já discutido, a maturidade organizacional pode ser entendida como a chave desta diferenciação. Empresas em diferentes níveis de maturidade encontram-se em patamares distintos em relação ao estado da técnica de seus processos. Assim, suas necessidades para a redução destes hiatos também são distintas. O desejável, neste caso, seria que a tipificação proposta refletisse o grau de maturidade das empresas que integrariam cada categoria, de modo a possibilitar que sejam formuladas políticas públicas individualizadas para cada uma destas, permitindo, assim, atender às suas especificidades. Porém, para que isto possa ser feito, é necessária a formulação de um modelo de representação que reflita os diversos aspectos da maturidade destas firmas, bem como de uma sistemática para o seu mapeamento e enquadramento.

Essa tarefa não é simples. Pressupõe, em primeiro lugar, um amplo estudo teórico e conceitual, com vistas à construção de modelo multimensional que capte as principais variáveis caracterizadoras das MPEs de forma inter-relacionada. Uma vez feito isso, é necessário dispor de dados das firmas sobre os diversos atributos considerados no modelo para permitir seu enquadramento. Contudo, observa-se uma dificuldade mesmo na produção dos dados mais usuais em relação às MPEs, uma vez que a fonte principal para os estudos desta natureza tem sido as pesquisas setoriais elaboradas pelo IBGE, as quais têm parte de sua composição elaborada por amostragem, tais como: Pesquisa Industrial Anual (PIA); Pesquisa Anual de Serviços (PAS); Pesquisa Anual da Indústria de Construção (PAIC); e a Pesquisa Anual de Comércio (PAC). Dependendo da pesquisa, o estrato amostral é composto pelas empresas com até trinta empregados, no caso das pesquisas sobre indústria, ou com até vinte empregados, nas demais pesquisas – exatamente as faixas em que estão inseridas as MPEs, conforme a classificação de porte pelo pessoal ocupado. Assim, muitos dos recortes necessários para estes estudos – inclusive a classificação setorial – acabam por apresentar uma variabilidade nos resultados que compromete a análise.

Também em relação à exiguidade dos dados, e a despeito do compromisso de sigilo por parte do IBGE, há uma expectativa de considerável subnotificação dos dados financeiros e de pessoal por parte das empresas respondentes. As origens deste fenômeno são discutidas na seção 3. Desse modo, a produção de dados e informações estatísticas relativas às MPEs é precária, mesmo para aquelas informações que tradicionalmente são coletadas do setor produtivo, e dificilmente seria capaz de capturar informações mais complexas como as necessárias para uma representação da maturidade das firmas. Para que se possa levar a cabo a tarefa de produzir políticas de desenvolvimento específicas para as diferentes realidades das MPEs, é imprescindível que antes seja construído um novo sistema de informações estatísticas – ou se faça uma significativa reformulação do existente – capaz de subsidiar este processo.

Existe ainda outro aspecto fundamental em relação à definição do público-alvo: a caracterização dos indivíduos que atuam nestas empresas – o empreendedor. A seção 4 irá tratar deste tema.

2.3 As modalidades de incentivo

Em relação à terceira e última estratégia – as modalidades de ações de incentivo –, o que fica evidenciado é que há um comprometimento da atratividade daquelas que vêm sendo usualmente utilizadas. Praticamente as ações de incentivo às MPEs se concentram em duas modalidades: créditos subsidiados e benefícios fiscais. Estas, as mais

antigas a serem utilizadas, são consideradas “tradicionais” se comparadas às demais. Ações de outra natureza, tais como qualificação do empresariado, reformulações de regulamentos com vistas à desburocratização, assistência técnica, microcrédito etc., comparativamente às tradicionais, são menos expressivas ou até insipientes, embora sejam muito divulgadas. Enquanto isso, a renitente heterogeneidade estrutural da economia evidencia que as ações “tradicionais” não vêm se mostrando suficientes para uma elevação sistêmica sustentada da produtividade do trabalho, mais uma vez com destaque para o caso das MPEs.

No universo dos programas de créditos subsidiados para as MPEs, é voz corrente que, para vários deles, não faltam recursos. O que falta são interessados, projetos tecnicamente adequados ou garantias suficientes. Falar em incapacidade de apresentar garantias suficientes é afirmar que o instrumento não é adequado para o público a que se destina; é afirmar que não são considerados aspectos marcantes da realidade das MPEs – essencialmente, limitação de recursos. Vale dizer, que esta modalidade de programas, quando direcionada às MPEs, não poderia ser desenhada com base em critérios tradicionais de crédito, uma vez que as MPEs não são capazes de cumprir suas exigências.

Da mesma forma, quando se considera que os projetos apresentados não são tecnicamente adequados, depara-se com situação análoga. A baixa maturidade organizacional de um amplo espectro das MPEs implica incapacidade técnica para elaborar projetos que cumpram os requisitos exigidos pelos programas e, principalmente, para operar adequadamente os créditos obtidos. Além disso, sua limitada capacidade financeira as impede de contratar no mercado estas tecnologias de construção de projetos e, sobretudo, de implementação destes.

Os dois casos refletem tanto a necessidade de um redesenho desses programas, fugindo aos modelos tradicionais e viabilizando, assim, seu acesso pelas MPEs, quanto a premência de serem desenvolvidos programas voltados para a elevação da maturidade organizacional destas firmas, capacitando-as a acessar os instrumentos disponíveis.

Há ainda a falta de interessados. Isto pode se dever a três fatores básicos. O primeiro deles seria o desconhecimento dos programas existentes por parte dos micro e pequenos empresários. Esse desconhecimento pode se dever a ineficiências de comunicação e divulgação. O segundo recai mais uma vez na questão da maturidade. Organizações com níveis muito baixo de maturidade operam em um contexto no qual se poderia dizer que créditos subsidiados não fazem parte de seu “imaginário”. Portanto, a falta de uma definição clara de públicos-alvo – e da identificação de suas características, capacidades e necessidades – está, certamente, no cerne de ambos os fatores.

Esses dois fatores ficam evidentes em diversas pesquisas com micro e pequenos empresários, que reportam a ausência de crédito direcionado às necessidades deles. Se existe crédito, mas os principais interessados não sabem ou não se sentem aptos a acessá-los, a política creditícia mostra-se ineficaz.

O terceiro e último fator para a falta de interesse por políticas públicas de apoio pode ser evidente e preponderante: uma *aversão ao Estado* desenvolvida pelos proprietários das MPEs. A origem deste fenômeno está no elevado grau de informalidade e semiformalidade observado na economia brasileira. Este tema está detalhado na seção 3. Por ora cabe destacar que, em virtude disto, programas tradicionais de fomento, baseados em créditos e incentivos fiscais, não são atraentes para muitas das MPEs; seja por que operam na informalidade, seja por que, para aquelas formalizadas, tais políticas implicam uma exposição de suas operações ao fisco, o que as comprometeria por conta das operações que se desenvolvem na semiformalidade.

O último ponto a ser tratado concerne às políticas de benefícios fiscais. A teia burocrática que regulamenta as atividades empresariais no Brasil já é por demais conhecida e debatida, inclusive quanto a seus impactos negativos na estrutura produtiva brasileira. Em relação às MPEs, estes impactos negativos são ainda mais significativos, uma vez que o custo de transação é maior para estas empresas. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, já citada, tem por objetivo reduzir este custo para as MPEs. Entretanto, o esforço despendido para o enquadramento em seus limites acarreta outro conjunto de custos de transação para estas empresas, além de agravar o problema da semiformalidade. Existem ainda diversos outros instrumentos de benefícios fiscais, tais como a Lei do Bem e o *drawback*. As MPEs, embora não sejam o foco destes benefícios, podem acessá-los. Todavia, como evidenciado por Nogueira *et al.* (2012), estes também têm se mostrado incapazes de ampliar seu escopo de atendimento no universo das MPEs. Novamente o que está por trás deste fenômeno são os fatores apontados anteriormente: o desconhecimento de sua existência; a necessidade de domínio de uma tecnologia de gestão capaz de cumprir a

liturgia necessária para a candidatura aos benefícios, que é inacessível às empresas de baixa “maturidade”; e uma proximidade do Estado que, pelos motivos expostos, é pouco atraente para estes empresários.

Como se observou, a inovação não é somente um objetivo que deve ser perseguido pelas empresas. Inovações nos próprios conceitos de instrumentos de políticas de fomento às MPEs, assim como em seus processos, são imprescindíveis para que se modifique de forma substancial a realidade heterogênea do mundo das MPEs brasileiras.

Nas seções 3 e 4 serão tratados dois temas críticos para o contexto das MPEs, que guardam estreita ligação com o que foi discutido até aqui: a informalidade e o empreendedorismo.

3 A INFORMALIDADE

Abordar a questão da informalidade no Brasil, assim como em outros países, é uma tarefa sempre complexa e delicada. A começar pela quase absoluta carência de dados sobre tais empreendimentos, situação que não poderia ser outra, uma vez que decorre de sua própria condição de informal: não há registros formais do informal. Ademais, como será discutido, sobre a própria definição do que é *atividade econômica* não repousa consenso.

Assim, as várias fontes de dados baseadas em registros oficiais das atividades das empresas não contemplam o mundo informal. Apesar dos esforços dos organismos que produzem estatística em coletar dados sobre a informalidade, boa parte da realidade não consegue, de fato, ser capturada. O IBGE realizou duas edições da pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), em 1997 e 2003 (IBGE, 1997b; 2005). A despeito da riqueza de informações que oferecem, estas pesquisas apresentam duas limitações. A primeira delas diz respeito à abrangência, visto que não consideram as atividades realizadas em domicílio rural, as atividades realizadas por trabalhadores sem residência fixa – a chamada “população de rua”, segmento cada vez mais significativo nas regiões metropolitanas; e o trabalho doméstico, atividade extremamente significativa no universo do trabalho informal no país (IBGE, 2005).

Outra questão relevante para a dificuldade de obtenção de dados precisos e abrangentes relaciona-se a uma significativa parcela da atividade econômica que, a despeito de ser efetuada por empresas formalmente estabelecidas, não são incluídas em seus registros contábeis. Este fenômeno poderia ser chamado de semiformalidade. A principal razão por trás do fenômeno é a tentativa de escapar do fisco. A observação direta do ambiente das MPEs leva a crer que o volume de transações que ocorrem nestas condições não é desprezível, tampouco se limita às empresas de menor porte; este tipo de operação é realizada até mesmo por empresas com centenas de empregados e até mesmo exportadoras.

Esse fenômeno acaba por comprometer sobremaneira uma das mais importantes fontes de dados das atividades econômicas no país: as pesquisas setoriais do IBGE (PIA, PAS, PAC e PAIC). Não há nada que faça supor que elas forneçam informações distintas daquelas que os empresários fornecem ao fisco. A análise destas bases de dados torna isto visível: são inúmeros os registros de empresas cujo valor adicionado (VA), calculado a partir das informações prestadas, mantém-se negativo ao longo de anos. Se forem considerados também os casos nos quais o VA é inferior à soma das despesas com pessoal e tributos, este contingente de empresas seria ainda maior. Ocorre que, salvo raríssimas exceções, nenhuma empresa seria capaz de manter suas atividades nesta situação nem mesmo por um curto intervalo de tempo.

Assim sendo, os indícios de subnotificação das informações de receita são evidentes. Do mesmo modo, a observação direta do ambiente das MPEs e o cruzamento com dados das pesquisas citadas com os da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio (PNAD/IBGE) também levam a crer na existência de considerável subnotificação no pessoal ocupado.

A própria definição do que é informal não é consensual. Na ECINF, o IBGE (2005) considera como informais as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários, sejam atividades secundárias. Trata-se, na verdade, de um critério de classificação que tem como referência a ideia de trabalho precário e o associa ao conceito de trabalho informal adotado pela Organização Internacional do

Trabalho (OIT). A ECINF 2003 especifica que “as unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção” (IBGE, 2005, p. 15).

Conforme visto, tal critério exclui todo o universo da semiformalidade. Além disso, considera informais microempresas cujas atividades ocorrem dentro das regras da formalidade e cujas relações de trabalho reproduzem as mesmas observadas nas médias e nas grandes empresas. Isto é comumente observado nos setores mais dinâmicos da economia.

Os valores apresentados na tabela 2, em que pese o contingente de atividades informais que, conforme descrito, não estão neles incluídos, indicam o quanto estas atividades representam para a economia brasileira e, principalmente, o quanto da renda da população advém de atividades desta natureza. A pesquisa do IBGE também aponta que a economia informal movimentou, em 2003, um total de R\$ 217 bilhões.

TABELA 2

Dados gerais da informalidade (1997 e 2003)

	1997	2003
Empresas informais (milhares)	9.487	10.336
Pessoal ocupado – empresas informais (milhares)	12.834	13.861
Pessoal ocupado – Brasil (milhares)	59.184	84.035
Pessoal ocupado – empresas informais (%)	21,7	16,5

Fonte: IBGE (1997a; 1997b; 2003; 2005).

Elaboração dos autores.

Outro dimensionamento da informalidade brasileira é realizado pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO). A tabela 3 apresenta dados produzidos a partir de um modelo de estimativa que combina dados do mercado de trabalho, obtidos na PNAD, com uma estimativa do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV) baseada na demanda de moeda. Como se pode observar, os valores aqui apresentados são bem mais significativos que aqueles observados na ECINF. O ETCO estima que o valor movimentado pela economia informal, em 2003, foi de cerca de R\$ 358 bilhões – ou seja, um valor 65% maior que o apresentado pela ECINF.

A tabela 3 ainda evidencia que nos últimos dez anos, apesar de ter crescido 13,3% em termos absolutos, a informalidade diminuiu de tamanho em 19,5% relativamente ao PIB.

TABELA 3

Participação da economia informal no PIB (2003-2012)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variação 2003-2012 (%)	Variação média anual (%)
Receita a preços correntes (R\$ bilhões)	357,8	405,8	439,0	479,0	518,6	567,3	599,1	667,8	702,4	748,4		
Receita a preços de 2011 (R\$ bilhões)	626,1	657,2	663,1	681,7	697,2	704,0	693,5	714,4	702,4	709,4	13,3	1,40
Participação no PIB (%)	21	21	20	20	20	19	19	18	17	17	19,5	2,38

Fonte: ETCO (2009).

Elaboração dos autores.

Um terceiro e amplo esforço no sentido de quantificar a informalidade foi conduzido pela Universidade do Chile. Schneider, Buehn e Montenegro (2010) apresentam uma estimativa da dimensão da economia informal em 151 países, ao longo de praticamente uma década. Também fazendo uso de um método que combina a demanda por moeda e os dados de mercado de trabalho, o estudo busca quantificar todo o conjunto de atividades econômicas em um dado país que se desenvolvem à margem dos registros oficiais.

TABELA 4

Participação da economia informal no PIB – Brasil e países da OCDE (1999-2007)

(Em %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variação (1999-2007)	Variação média anual
Brasil	40,8	39,8	39,9	39,9	39,6	38,6	38,4	37,8	38,6	-5,40	-0,70
OCDE	17,7	17,4	17,3	17,3	17,3	17,1	17	16,8	16,6	-6,20	-0,80

Fonte: Schneider, Buehn e Montenegro (2010).

Elaboração dos autores.

Em uma comparação entre 151 países, o Brasil aparece em 105º lugar em grau de formalidade da economia; isto é, segundo o estudo, entre 151 países, o Brasil possui a 46ª maior taxa de informalidade. Na tabela 4 estão apresentados os dados agregados dos países da OCDE. Como se pode notar, de 1999 a 2007, a participação da informalidade em relação ao PIB no Brasil manteve-se em torno de 2,3 vezes a dos países da OCDE.

Segundo Schneider, Buehn e Montenegro (2010), a informalidade brasileira equipara-se à média da África Subsaariana. Ela é superior à média da América Latina e Caribe – em especial, significativamente superior à do Chile, país com menor proporção de informalidade na região, 19,3% – e à de países pobres da Europa e da Ásia Central. Portanto, o grau de informalidade registrado no país não o ombréia com aqueles cuja economia apresenta um nível de diversificação semelhante e que incorporem diversos setores dos mais dinâmicos; tampouco em relação aos países com PIB *per capita* semelhantes. Em boa medida, o nível de informalidade observado reflete, em relação aos demais países, o que se observa em sua distribuição de renda.¹

Como se pode constatar pelos valores apresentados, as estimativas – em função da definição do que vem a ser atividade informal, a metodologia de estimação aplicada e as fontes de dados utilizadas – atribuem à informalidade brasileira dimensões absolutamente diversas. De todo modo, seja por que dado for, seu peso na economia nacional é sempre significativo.

O ponto positivo a se destacar é que, em todas as estimativas apresentadas, as atividades informais na economia brasileira, mesmo que apresentando um crescimento em valores absolutos, vem declinando consistentemente em participação ao longo da última década, a uma taxa que varia em torno de 1,5% ao ano.

4 EMPREENDEDORISMO

A história econômica recente revela que a atividade empreendedora cresce e ganha projeção quando se desenvolve dentro de condições ambientais determinantes. Para Trigo (2003), estas condições são: *i*) o clima econômico – que influencia na percepção das oportunidades e na valorização da inovação; *ii*) as normas sociais e culturais e a valorização do papel do empreendedor; *iii*) a educação e a capacitação; e *iv*) as políticas governamentais – impostos, burocracia, ações de suporte, prioridade e promoção. Elas são o caminho fundamental para o surgimento de empreendedores e a criação de novas empresas.

Os indivíduos que operam nesses ambientes conseguem com maior facilidade aperceber-se das lacunas de mercado a partir das quais poderão lançar os seus negócios. Além disso, em tais ambientes, as barreiras à entrada são em geral mais baixas. Assim, a ambiência influencia o comportamento e o desempenho do empreendedor. Por sua vez, a competitividade duradoura reside cada vez mais em vantagens como o conhecimento, as relações pessoais, as interações sociais e a motivação, elementos que se combinam em ambientes dinâmicos.

A dinâmica do empreendedorismo é influenciada pelas alterações das condições, tais como as recessões econômicas, o forte crescimento econômico, as disfunções tecnológicas, as mudanças organizacionais e as reestruturações setoriais, sendo também importante a existência de um ambiente propício e facilitador em

1. Segundo o Banco Mundial, o Brasil ocupava, em 2011, a 45ª posição na classificação mundial de PIB *per capita* e a 180ª posição na classificação mundial de desigualdade de renda medida pelo coeficiente de Gini.

termos econômicos e políticos. Por isso, podem-se encontrar países, regiões, organizações ou pessoas mais empreendedoras que outras.

O modelo apresentado pelo estudo do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010) estabelece os principais mecanismos causais que interferem no crescimento da atividade empreendedora e resume o contexto da realidade do empreendedor em três grupos fundamentais: *i)* políticas governamentais; *ii)* padrões culturais e sociais; e *iii)* educação e qualificação.

A pesquisa do GEM revela uma relação estatisticamente positiva entre a taxa de atividade empreendedora e as condições básicas dos empreendedores, incluindo: *i)* grau de abertura do mercado; *ii)* educação e qualificação; *iii)* capacidade de gestão; *iv)* qualidade dos programas governamentais; e *v)* participação da mulher.

A criação de uma empresa não é um ato isolado do meio em que se encontra o empreendedor potencial. Este meio condiciona a valorização do capital social do empreendedor e inversamente. Ela é apresentada sistematicamente como solução para o desemprego e a recessão econômica. Robert e Scott (2008) defendem que o estoque de empresas *per capita* existentes em uma economia mede o grau de empreendedorismo de um país, pois considera que as oportunidades e o perfil dos empreendedores são fatores que contribuem para fomentar o empreendedorismo e o grau de desenvolvimento.

Há de se fazer uma consideração importante sobre as oportunidades. Embora seja desejável que a sociedade tenha alta capacidade de geração de oportunidades provenientes das inovações tecnológicas, fazendo aparecer a categoria de empreendedores tecnológicos, isto nem sempre é possível. Em alguns países, como parece ser o caso do Brasil, a maior parte das oportunidades advém de vazios mercadológicos criados basicamente pelas desigualdades sociais e regionais. Há estudos que apontam também a falta de capacidade dos empreendedores em perceber as oportunidades provenientes das inovações tecnológicas como sendo um fator limitador para que surjam empreendimentos baseados neste tipo de oportunidade. Estes são denominados de empreendedores mercadológicos, pois quando muito percebem os vazios.

Assim, fica evidenciada a importância de dois grupos de políticas públicas de estímulo e sustentação à atividade empreendedora em relação ao ambiente e aos indivíduos: na dimensão ambiental, aquelas que promovem e mantêm o ambiente estável sob as perspectivas social, política e econômica; e, na dimensão dos indivíduos, aquelas que promovem a capacitação e a formação dos empreendedores, principalmente as que focam nas habilidades necessárias ao ato de empreender e na capacidade de gestão.

Considerando-se o que foi abordado nas seções anteriores, em função da taxa de mortalidade das MPes brasileiras, apesar dos avanços em ambas as dimensões, as políticas públicas que têm o foco no empreendedorismo ainda carecem de grandes avanços. Por exemplo, as políticas públicas enfatizam mercados que geram externalidades. Assim, grandes contingentes de empreendedores, muitos deles informais, não são contemplados nas ações destas políticas, pois em sua maioria são empreendedores mercadológicos, alguns atuando em mercado restrito espacialmente e com capacidade de geração de externalidades muito limitada.

Mesmo para os empreendedores tecnológicos, que não são a maioria, os instrumentos de política pública não conseguem efetividade, haja vista o pequeno número de empresas *start-ups* que são criadas e os problemas de sustentabilidade delas. Diversas pesquisas sobre a relação empresa-universidade e seus efeitos no processo de inovação tecnológica, e na decorrente criação de *start-ups*, apontam deficiências que justificam o pequeno número deste tipo de empreendimento. Entretanto, existem outras causas além desta relação.

Os estudos sobre as motivações da criação de empresas e da inovação mostram a existência de um hiato entre, de um lado, o criador, enquanto empreendedor, e de outro lado, o gestor. Isto ocorre porque nem sempre o criador é o indivíduo mais apto a gerir a inovação, ultrapassada sua fase de criação. A dinâmica da evolução vai exigindo que sejam diferentes as características necessárias ao criador empreendedor e ao gestor do negócio.

Não bastasse essa limitação da capacitação do indivíduo, Kubota, Oliveira e Mayer (2013) apresentam relatos dos obstáculos existentes no ambiente de incubadoras de empresas de bases tecnológicas; entre eles, o acesso a recursos e a mercados, e principalmente a falta de coordenação entre as ações dos diversos agentes governamentais que atuam no ambiente.

Outro exemplo significativo diz respeito ao ambiente legal. Muitos estudos relatam que o ciclo de sucesso do empreendedor, na maioria das vezes, não ocorre na primeira tentativa. Em um destes estudos, o GEM (2010)

afirma que em média o empreendedor alcança o sucesso empresarial após 3,6 ciclos de tentativas. O problema é que, no Brasil, quando o empreendedor não alcança sucesso em seu primeiro ciclo, o número de barreiras para que ele empreenda o segundo é um fator altamente restritivo da ação empreendedora. Na prática ele não consegue abrir a segunda empresa, pois as pendências fiscais da primeira se constituem em fator restritivo ao acesso a benefícios fiscais e a créditos subsidiados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto apresentou um debate sobre as principais questões que afetam as micro e pequenas empresas no Brasil, assim como o ambiente em que elas atuam. De reconhecida e expressiva participação na atividade econômica, elas padecem de uma massa crítica de estudos que melhor demonstrem em que condições se dá sua criação, como se dá suporte a elas e como ocorre seu crescimento ou morte. Apesar da existência de diversos agentes governamentais nos diversos níveis federativos, e até da existência de estruturas não governamentais de apoio – que resultam em uma miríade de ações que buscam seu desenvolvimento –, as MPEs carecem de ações coordenadas e realmente efetivas que promovem sua sobrevivência e, principalmente, seu crescimento.

As causas para o relativo insucesso das políticas tradicionais para o universo das MPEs se devem a diversos fatores, mas sua síntese se encaixa em grande parte do que foi abordado neste texto.

Considerar as MPEs como integrantes de um grupo homogêneo é como considerar todos os mamíferos, da baleia ao ornitorrinco, como um único grupo e formular as mesmas ações de preservação para espécies tão distintas. Parte da avaliação que se faz das MPEs se mostra incompleta pela utilização de critérios monolíticos de classificação ou enquadramento, o que resulta em promover tratamento igual a empresas que são, em sua essência, bastante diferentes, quer setorialmente, quer espacialmente, ou mesmo em relação a suas diversas capacidades e dimensões. Por conta disso, o efeito mais limitante desta incapacidade de compreender adequadamente as MPEs é desconsiderar o seu grau de maturidade organizacional.

As políticas públicas para o setor carecem de atentar para a diversidade do público-alvo. Elas concentram-se em instrumentos baseados em modelos tradicionais de créditos subsidiados e benefícios fiscais, que podem gerar dependência e desestímulo ao crescimento. As políticas deveriam considerar o perfil do empreendedor e de seu empreendimento, a diversidade de oportunidades e as áreas de atuação, bem como promover a qualificação, a assistência técnica, o acesso a mercados, a expansão do microcrédito, e, essencialmente, construir uma percepção de Estado diferente daquela que se apresenta atualmente ao empreendedor.

Esse último ponto, aliás, é uma das possíveis explicações da informalidade. Ela é significativa na economia brasileira, chegando, em uma das diversas estimativas existentes, a 38,6% do PIB. Este elevado grau de informalidade, equivalente ao de países com economias muito menos dinâmicas que o Brasil, somado a um componente do *ethos* dos empreendedores que se traduz em uma “aversão ao Estado”, gera inúmeros obstáculos à criação de ferramentas de políticas públicas que modifiquem este quadro. A ausência de dados sobre a informalidade e suas nuances também afeta severamente a concepção de ações de apoio à criação de MPEs e ações de suporte às MPEs, uma vez que boa parte da atuação destas empresas se dá neste espaço econômico.

Por fim, resta a evidência da ausência de efetividade da política de fomento à inovação com foco nas MPEs. O ambiente não parece ser propício às oportunidades provenientes das inovações tecnológicas. Se, por um lado, os investimentos em C&T e P&D não transbordam, por outro, a grande massa de empreendedores mercadológicos não parece ser capaz de percebê-las. Para estes, o processo inovativo se caracteriza, antes de tudo, como a modernização de seu aparato produtivo. Há de se investigar adequadamente cada lado, pois aparentemente os resultados de ambos os fenômenos se confundem, mas as causas são diferentes.

A criação de uma taxionomia que ultrapasse a mera classificação por porte, incorporando tanto as especificidades setoriais quanto o grau de maturidade organizacional das empresas, pode vir a possibilitar o desenvolvimento de políticas públicas mais adequadas às especificidades de um universo tão diverso, conferindo-lhes a efetividade de que carecem.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, 2006. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2006/lei-complementar-123-14-dezembro-2006-548099-publicacaooriginal-63080-pl.html>>.
- _____. **Plano Brasil Maior**. Brasília: MDIC, 2011. (Seção de página eletrônica). Disponível em: <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/conteudo/128>>.
- CAVALCANTE, L. R.; DE NEGRI, F. **Trajatória recente dos indicadores de inovação no Brasil**. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1.659). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1659.pdf>.
- CESIT – CENTRO DE ESTUDOS SINDICAIS E DE ECONOMIA DO TRABALHO. **Heterogeneidade no segmento das MPE**: a necessidade de uma tipologia. Campinas: CESIT, jul. 2005. (Texto para Discussão, n. 20).
- ETCO – INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL. **Economia subterrânea**: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 1997**. Rio de Janeiro: IBGE, 1997a.
- _____. **Economia Informal Urbana (ECINF) 1997**. Rio de Janeiro: IBGE, 1997b. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/default.shtm>>.
- _____. **Economia Informal Urbana (ECINF) 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>>.
- _____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2003/default.shtm>>.
- _____. **Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTec) 2011**: instruções para o preenchimento do questionário. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.
- KUBOTA, L. C.; NOGUEIRA, M. O.; MILANI, D. N. CT-Info: uma visão a fundo. **Revista brasileira de inovação**, Campinas, v. 10, n. 2, jul./dez. 2011.
- KUBOTA, L. C.; OLIVEIRA, J. M.; MAYER, R. C. O sistema setorial de inovação de TICs no Brasil e o surgimento de novas firmas. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília, n. 24, fev. 2013. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/130227_radar24.pdf>.
- NOGUEIRA, M. O. *et al.* **Vende mais porque é fresquinho ou é fresquinho porque vende mais**: uma avaliação de políticas selecionadas de desenvolvimento no Brasil. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1.691). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1691.pdf>.
- OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Manual de Oslo**: proposta de diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação tecnológica. (1992). Rio de Janeiro: FINEP, 2004. Disponível em: <http://download.finep.gov.br/imprensa/manual_de_oslo.pdf>.
- _____. **Manual de Frascati**: proposta de práticas exemplares para inquéritos sobre investigação e desenvolvimento experimental. (2002). Coimbra: F. Iniciativas, 2007. Disponível em: <http://www.petrobras.com.br/minisite/comunidade_cienciatecnologia/portugues/docs/Manual-frascati-pt.pdf>.
- ROBERT, A. B.; SCOTT, A. S. **Entrepreneurship: a process perspective**. Thomson Learning Academic Resource Center. Mason, 2008.
- SCHNEIDER, F.; BUEHN, A.; MONTENEGRO, C. E. **Shadow economies all over the world**: new estimates for 162 countries from 1999 to 2007. Santiago de Chile: Universidad de Chile, July 2010. (Serie Documentos de Trabajo).
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. (Org.). **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: 2012. 5. ed. São Paulo: Sebrae, 2012a.
- _____. **Perfil do empreendedor individual 2012**. Brasília: Sebrae, 2012b.
- SQUEFF, G.; NOGUEIRA, M. O. Produtividade do trabalho e qualidade das ocupações: um breve olhar sobre a última década. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília, n. 21, ago. 2012. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/120913_radar21.pdf>.
- TRIGO, V. M. **Entre o Estado e o mercado**: empreendedorismo num contexto de mudança. Lisboa: ISCTE, 2003.

EMPREENDEDORISMO E INCLUSÃO PRODUTIVA: UMA ANÁLISE DE PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL BENEFICIÁRIO DO PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA *

Rafael de Farias Costa Moreira **

1 INTRODUÇÃO

Criado em 2004, por meio da Lei nº 10.836/2004 (Brasil, 2004), que unifica diversos programas sociais até então vigentes, o Programa Bolsa Família (PBF) é um programa de transferência direta de renda com condicionalidades. Seu objetivo é a superação da situação de vulnerabilidade da população que se encontra na pobreza e na extrema pobreza, mediante a promoção de segurança alimentar e cidadania. O PBF já beneficia cerca de 13 milhões de famílias (MDS, 2011a) e tem se mostrado uma ferramenta eficaz no combate à pobreza e no fortalecimento do mercado consumidor interno. Estudo do Ipea (2011) mostra que, para cada R\$ 1,00 gasto no PBF, há um incremento de R\$ 1,44 no produto interno bruto (PIB) por meio do efeito multiplicador gerado pelo aumento da renda.

Por sua vez, a figura do microempreendedor individual (MEI) foi criada por meio da Lei Complementar (LC) nº 128/2008 (Brasil, 2008), e tem a intenção de dar condições mais justas para que milhões de empreendedores saiam da informalidade. Após cerca de dois anos da lei em vigor, já são cerca de 2,8 milhões de microempreendedores individuais formalizados.¹ Como mostra uma pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2011), além dos empreendedores que estavam na informalidade, a LC nº 128/2008 possibilitou que muitas pessoas, antes desempregadas, vislumbrassem uma forma de autossustento por meio do empreendedorismo.

Com vistas a combater a extrema pobreza, o governo federal lançou, em 2011, o Plano Brasil Sem Miséria, que foca na população com renda mensal *per capita* inferior a R\$ 70. Além de transferência de renda – via PBF e outros programas – e acesso a serviços públicos, o plano visa promover a inclusão produtiva, e o empreendedorismo é um dos caminhos para que isto ocorra (MDS, 2011b). Neste contexto, a figura do microempreendedor individual ganha ainda mais relevância.

A Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual elaborada pelo Sebrae (2011) em parceria com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) mostra que, em 31 de julho de 2011, havia 102.627 MEIs beneficiários do PBF, o que representava 7,3% do total de MEIs à época. Este artigo busca – a partir da análise das bases de dados dos microempreendedores individuais; do Cadastro Único, que inclui os beneficiários do PBF; e dos resultados da pesquisa do Sebrae – traçar um perfil destes MEIs beneficiários do PBF (MEIs-PBF) e apontar questões para o prosseguimento de estudos sobre o potencial do Programa Microempreendedor Individual como ferramenta de inclusão produtiva.

Além desta introdução, o artigo conta com cinco seções. A segunda seção traz uma breve apresentação do Programa Bolsa Família e a terceira apresenta o Programa Microempreendedor Individual. Na quarta seção, são apresentados os aspectos metodológicos do estudo; a quinta é destinada à apresentação e discussão dos resultados; e a última apresenta as considerações finais.

* O autor agradece a Flávia de Holanda Schmidt, Mauro Oddo Nogueira, João Maria de Oliveira e Márcio Scherma pelos comentários, que contribuíram decisivamente para a melhoria do texto. O autor também agradece a Heitor Cova Gama, estatístico que apoiou na manipulação dos dados, bem como ao Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) e ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) pela disponibilização dos dados aqui utilizados. Sem eles, este texto não existiria. Erros, omissões e opiniões controversas são responsabilidade exclusiva do autor.

** Mestrando em economia pela Universidade de Brasília (UnB) e analista técnico da Unidade de Gestão Estratégica do Sebrae Nacional.

1. Dado extraído dos *Relatórios estatísticos do MEI*, disponíveis no Portal do Empreendedor, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC): <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>>. Acesso em: 28 fev. 2013.

2 O PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA

Com diferentes métodos e abordagens, desde o Estado Novo e, mais intensamente, nas últimas décadas, o Brasil vem consolidando um sistema de proteção social como resposta à persistente pobreza e, posteriormente, à permanente – quando não crescente – desigualdade social. As primeiras iniciativas mais relevantes tinham, em sua maioria, caráter urbano e formal, o que acabava por não abordar de forma satisfatória a questão dos excluídos do mercado formal (Soares e Sátyro, 2009).

A partir da Constituição de 1988, estabeleceram-se, mesmo que com lacunas, políticas sociais mais distributivas. Até 2003, diversos programas sociais, de diferentes focos e escalas, surgiram, como o Benefício de Prestação Continuada – BPC (em 1988), o Programa de Erradicação do Trabalho Infantil – Peti (1993), Programa Bolsa Escola Federal (2001), Bolsa Alimentação (2001), entre outros (Soares e Sátyro, 2009).

Em 2003, o governo federal unificou quatro programas sociais (Peti, Bolsa Escola, Bolsa Alimentação e Vale-Gás) no Programa Bolsa Família, que tem como objetivo o alívio imediato da pobreza, o acesso a direitos sociais básicos e a superação da situação de vulnerabilidade (MDS, 2013). O programa tem tido resultados expressivos tanto na redução da pobreza quanto na diminuição da desigualdade, além de contribuir para um corte na transmissão intergeracional da pobreza (Medeiros, Britto e Soares, 2007).

Ainda que o Bolsa Família traga principalmente resultados desejáveis, o desenho do programa levanta algumas questões sobre seu impacto no mercado de trabalho e no incentivo ao trabalho por conta própria (Oliveira e Soares, 2012). Porém, estudos empíricos demonstram que, no geral, o PBF não diminui a oferta de mão de obra (Medeiros, Britto e Soares, 2007; Soares e Sátyro, 2009). De toda forma, como um dos objetivos do programa é quebrar o ciclo de pobreza, é importante buscar formas de autossustento duradouras – as chamadas “portas de saída” –, senão para o recipiente direto do benefício, para as gerações seguintes da família.

Um dos caminhos mais citados como “porta de saída” é o emprego formal, que, sem dúvida, tem um papel importante na geração de uma renda mínima. Mas, para aqueles que têm o perfil, o empreendedorismo formal pode também ser uma saída, até porque, parte considerável do público-alvo do PBF já trabalha por conta própria, em sua maioria, de maneira informal (Barbosa e Corseuil, 2011). Porém, para que este resultado seja duradouro, é necessário que o programa seja acoplado a políticas de capacitação (Soares e Sátyro, 2009) – o que o Programa Brasil sem Miséria, lançado em 2011, busca fazer.

3 O PROGRAMA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Apesar de importantes avanços ocorridos nos últimos anos, a economia brasileira tem e sempre teve um componente considerável de informalidade, tanto entre os empregados quanto entre os empregadores e trabalhadores por conta própria. Segundo estimativas, em 2009, a taxa de informalidade entre os donos de negócio girava entre 49% a 45%, a depender do critério utilizado (Corseuil e Reis, 2011).

Desde a Constituição de 1988, as micro e pequenas empresas recebem tratamento diferenciado e favorecido. Há, por trás disso, uma busca por estimular aquele que talvez seja o segmento mais frágil – sofre mais com a concorrência – e ao mesmo tempo um dos mais resilientes da economia, com uma participação importante no estoque e na geração de emprego. Além do incentivo às empresas já estabelecidas, com a simplificação, desburocratização e barateamento proporcionados, acaba-se por estimular a formalização daqueles empreendedores que seguem à margem.

Nesse sentido, após a Carta Magna, foram aprovadas, entre outras leis sobre o tema: a Lei nº 9.317/1996, que estabeleceu o Simples Federal; o Estatuto da Microempresa (Lei nº 9.841/1999); a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, que criou o Simples Nacional (LC nº 123/2006); a LC nº 128/2008, que criou a figura do microempreendedor individual; e, por fim, a LC nº 139/2011, que alterou os limites do Simples Nacional.

Tais iniciativas, cada uma à sua maneira, caminharam no sentido de simplificar e onerar menos os pequenos negócios e oferecer caminhos mais viáveis para a formalização do empreendedor. Porém, a iniciativa mais explicitamente voltada para encarar a questão da informalidade foi, sem dúvida, a que criou a figura do microempreendedor individual.

Nesse sentido, entre outros benefícios oferecidos, a LC nº 128/2008 permite que o empreendedor se formalize *on-line* e de maneira gratuita, em menos de 10 minutos; tenha direito à cobertura previdenciária a um custo mínimo (atualmente, 5% do salário mínimo); pague impostos diretos quase simbólicos (entre R\$ 1 e R\$ 5 por mês); contrate um funcionário de maneira mais simples; e tenha controles contábeis mais simplificados.² O MEI é restrito a 475 subclasses da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE),³ a grande maioria relacionada a atividades manuais ou tradicionais (costureiros, marmiteiros, pedreiros autônomos etc.), deve ter um faturamento bruto anual de até R\$ 60 mil e contratar no máximo um funcionário.

Com isso, o programa, coordenado na esfera federal por um conjunto de órgãos – Ministério da Previdência Social (MPS), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e Secretaria da Receita Federal –, já registrou, de julho de 2009 a fevereiro de 2013, 2.808.547 MEIs.⁴

Tamanho potencial para a geração de renda e inclusão produtiva e previdenciária fez com que o governo federal colocasse como um dos objetivos do Programa Brasil Sem Miséria, iniciado em 2011, “estimular a ampliação e o fortalecimento dos pequenos negócios e apoiar o Microempreendedor Individual (MEI), com prioridade para aqueles que são beneficiários do Bolsa Família” (MDS, 2013).

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para a realização deste artigo, foram utilizados dados de três bases: Cadastro Único, gerido pelo MDS; base de registro dos microempreendedores individuais, fornecido pelo MDIC; e base de dados primários coletados pelo Sebrae para a pesquisa Perfil do Empreendedor Individual – 2011, realizada por telefone com 10.585 MEIs em todo o Brasil.

Os dados dos 1.396.404 MEIs registrados até 31 de julho de 2011 foram associados aos registros das 12.748.580 famílias constantes no Cadastro Único em julho de 2011. Para isto, foram utilizadas como variáveis-chave o Cadastro de Pessoas Físicas (CPF), o nome da pessoa inscrita e a data de nascimento. Para aqueles indivíduos sem CPF no Cadastro Único, foram cruzados nome da pessoa, nome da mãe e nascimento. Com estas bases consolidadas, e como forma de complementar a análise, procedeu-se um recorte dos empreendedores que haviam respondido que recebiam Bolsa Família na pesquisa do Sebrae em comparação aos que responderam e não recebiam a bolsa.

Foram utilizadas do Cadastro Único as variáveis de grau de parentesco com o responsável pela família; gênero; idade; e escolaridade. Da base de registros do MEI, foram analisadas a localidade comercial; o gênero; idade; e CNAE. Por sua vez, dos resultados da pesquisa do Sebrae, foram usadas informações sobre escolaridade; ocupação antes de se formalizar; e expansão do negócio.

5 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

5.1 Distribuição geográfica dos MEIs-PBF

Quanto à distribuição geográfica, os MEIs beneficiários do PBF (MEIs-PBF) estão concentrados, via de regra, onde está a maior parte dos beneficiários do PBF em geral. Como demonstrado no gráfico 1, 41% deste público encontra-se na região Nordeste; 32%, no Sudeste; 10%, no Norte; 10%, no Sul; e 8% no Centro-Oeste.

Comparando a distribuição dos MEIs-PBF com a do total de MEIs e a do total de beneficiários do PBF, são percebidas poucas diferenças significativas entre as regiões. No geral, a participação de uma região neste universo

2. Para uma lista completa de benefícios, consultar o Portal do Empreendedor, disponível em: <www.portaldoempreendedor.gov.br>.

3. Conforme última alteração na lista de atividades, constante da Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional nº 104, de 12 de dezembro de 2012. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Resolucao/2012/CGSN/Resol104.htm>>.

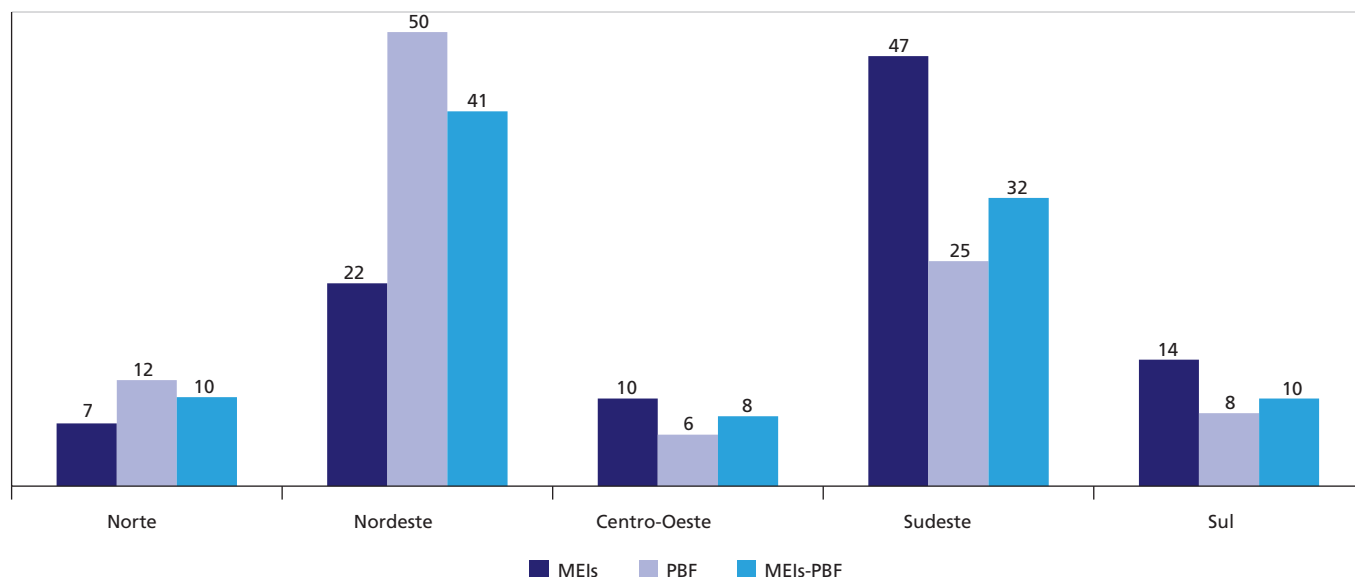
4. Dados do Portal do Empreendedor, disponíveis em: <www.portaldoempreendedor.gov.br>. Acesso em: 28 fev. 2013.

fica próxima da média de suas participações no total de PBF e de MEIs. A região Sul, por exemplo, representa 14% dos MEIs, 8% dos beneficiários do PBF e 10% dos MEIs-PBF (gráfico 1). Por sua vez, a região Nordeste contribui com 22% dos MEIs, 50% dos beneficiários do PBF e 41% dos MEIs-PBF.

GRÁFICO 1

Distribuição regional do total de microempreendedores individuais (MEIs), dos beneficiários do Programa Bolsa Família (PBF) e microempreendedores individuais beneficiários do Programa Bolsa Família (MEIs-PBF) (2011)

(Em %)

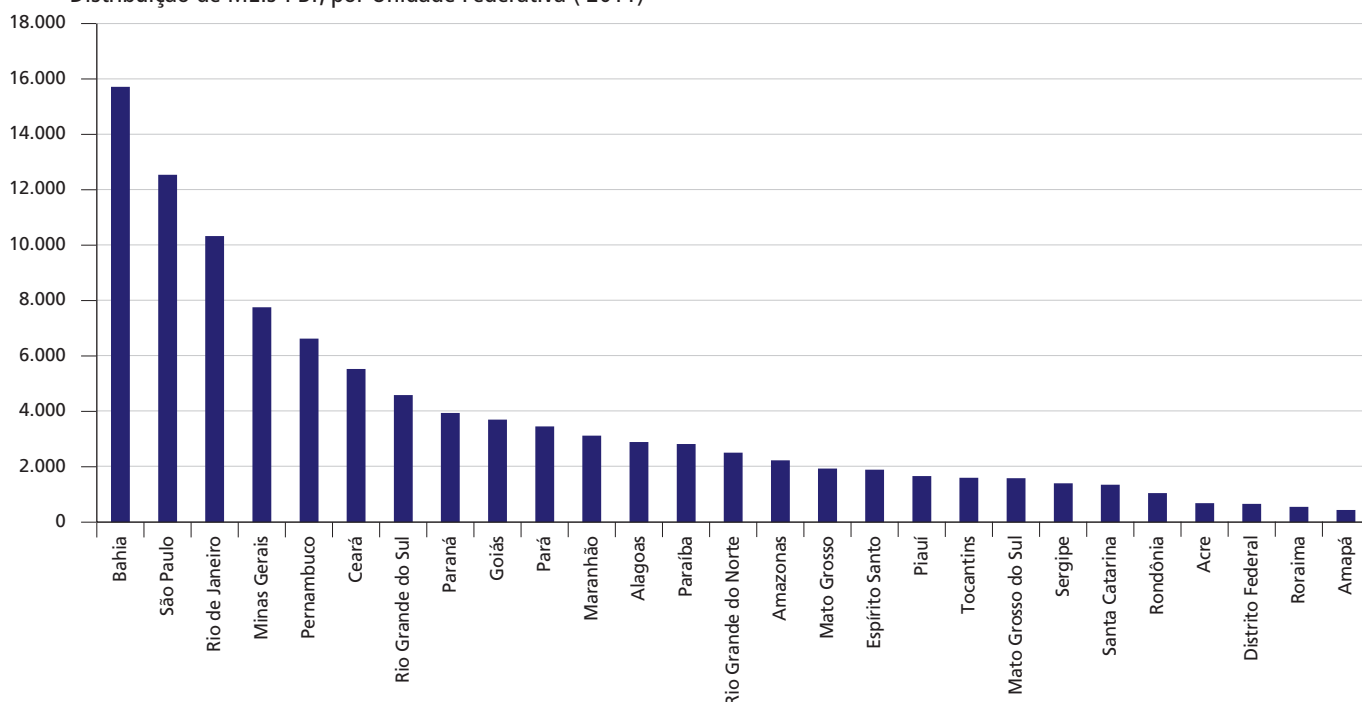


Fonte: Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual do Sebrae, Cadastro Único do Ministério de Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS) e relatórios estatísticos do MEI, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Quanto à distribuição estadual (gráfico 2), vê-se que a Bahia é a Unidade Federativa (UF) com o maior número de MEIs-PBF: 15.717. Isto parece estar ligado ao simples fato de a Bahia ser o maior estado com participação expressiva do PBF – 43% de sua população recebe o benefício –, além de ser o maior estado do Nordeste em número de MEIs. Em seguida, vêm São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Pernambuco, com 12.543, 10.330, 7.759 e 6.626, respectivamente.

GRÁFICO 2

Distribuição de MEIs-PBF, por Unidade Federativa (2011)



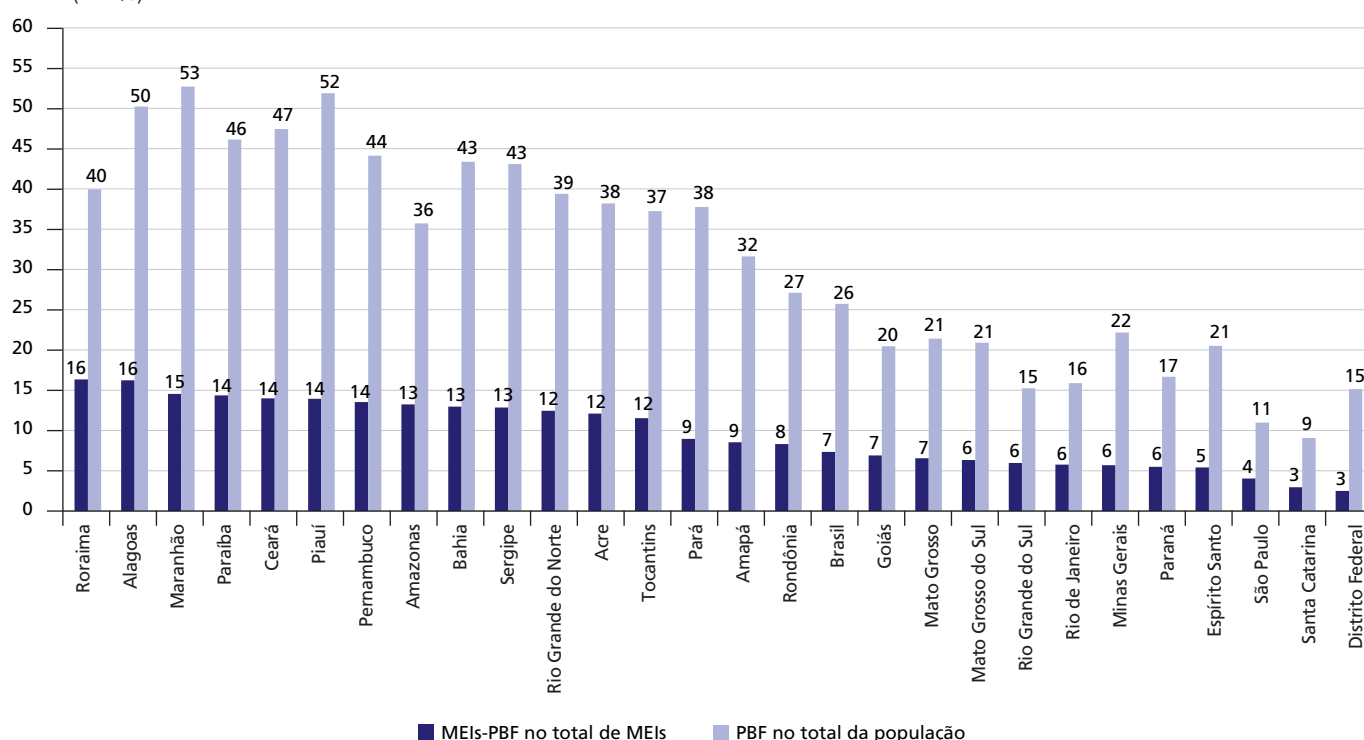
Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

É possível perceber a importância desse público analisando-se a participação dos PBFs no total de microempreendedores individuais nas Unidades da Federação. Como é possível observar no gráfico 3, no Brasil, os beneficiários do Bolsa Família representam 7% do total de microempreendedores individuais. E, em todos os estados do Norte e Nordeste, esta porcentagem é maior que 7%.

Em Roraima e Alagoas, por exemplo, 16% dos MEIs recebem Bolsa Família. No Maranhão, esta porcentagem é de 15%, enquanto na Paraíba, Ceará, Piauí e Pernambuco é de 14%. Apesar de, aparentemente, haver algumas diferenças entre um e outro estado (PA e RR têm presença parecida de PBF na população, mas diferente participação dos PBF no total de MEIs), há forte correlação (com significância próxima de 0%) entre porcentagem de PBF na população e no total de MEIs. Ou seja, não parece haver diferenças significativas entre uma UF e outra.

GRÁFICO 3

Participação dos MEIs-PBF no total da população e no total de MEIs, por Unidade da Federação (2011)
(Em %)



Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

Quanto ao meio onde residem os MEIs-PBF, 92% encontram-se em ambientes urbanos, ante os 8% que vivem no meio rural. Esta porcentagem é compatível tanto com o perfil geral dos beneficiários do PBF, que estão predominantemente em áreas urbanas (Layton, 2010), quanto com o dos microempreendedores individuais, que têm suas atividades econômicas restritas a 361, de caráter predominantemente urbano.

Vale ressaltar, porém, que, apesar de esse público estar concentrado em grandes centros urbanos, ele se distribui em 4.821 municípios brasileiros (87% do total).

5.2 Características demográficas dos MEIs-PBF

Quanto às características demográficas dos MEIs-PBF, alguns pontos podem ser destacados. Com relação ao gênero, por exemplo, vê-se que um pouco mais da metade (50,2%) dos microempreendedores individuais beneficiários do Bolsa Família são do gênero feminino (gráfico 4A), frente a 45,3% do total dos MEIs (gráfico 4B).

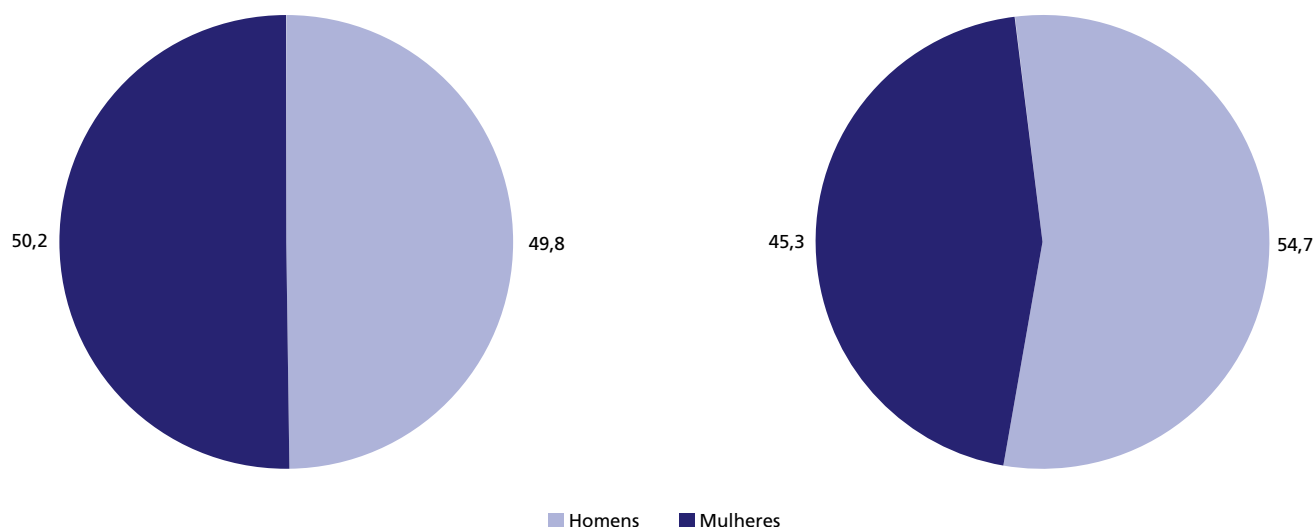
Além de muitas das atividades permitidas pela LC nº 128/2008 serem tradicionalmente ligadas às mulheres, o fato de predominantemente as famílias beneficiárias do PBF serem chefiadas por pessoas do sexo feminino, muitas vezes, sem cônjuge, pode estar relacionado a esta participação feminina mais forte (How, 2010).

GRÁFICO 4Comparativo da distribuição por gênero – MEIs-PBF *versus* total de MEIs (2011)

(Em %)

4A – MEIs-PBF

4B – Total de MEIs



Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

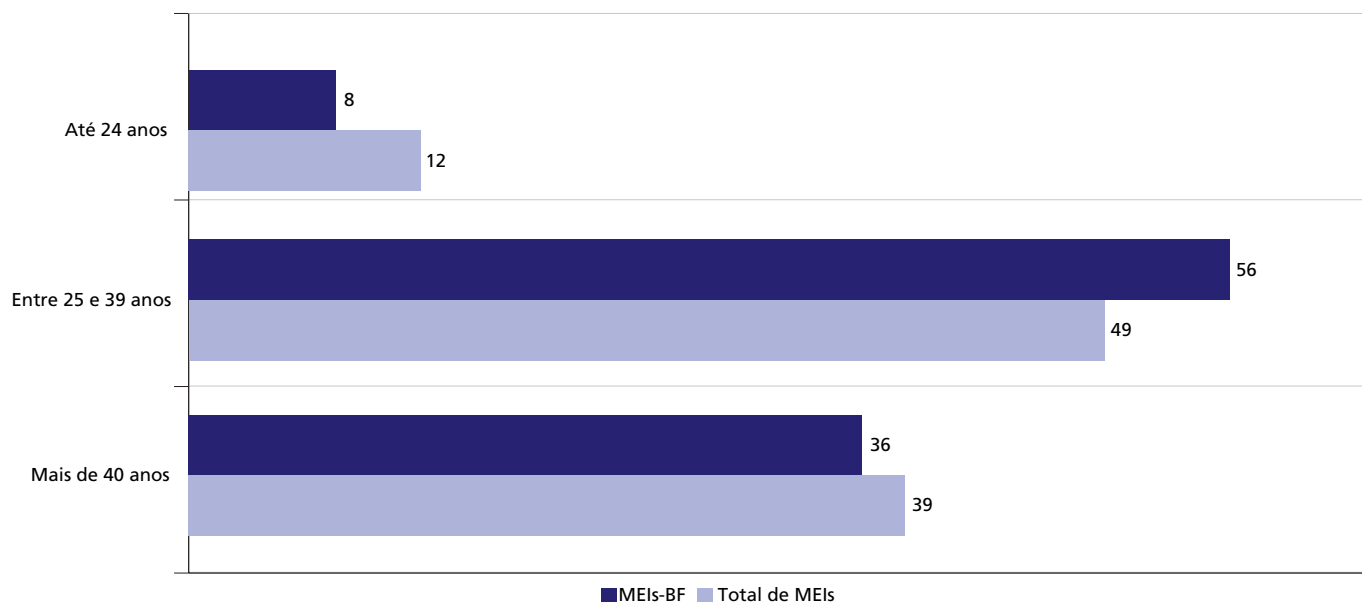
Quando observados os dados de grau de parentesco com o responsável da família desses microempreendedores individuais, vê-se que praticamente metade (50%) destes MEIs são os próprios responsáveis. Em seguida, vêm os cônjuges ou companheiros, com 39%.

Outra percentagem que pode ser ressaltada é que 7,4% dos MEIs-PBF são filhos dos chefes de família. Este dado condiz com um dos objetivos do PBF, qual seja, quebrar o ciclo intergeracional da pobreza. Aparentemente, alguns filhos de beneficiários veem no empreendedorismo formal uma fonte de geração de renda.

Com relação à faixa etária desses empreendedores, percebe-se uma concentração nas idades entre 25 e 39 anos, que contemplam 56% dos MEIs-PBF. Esta distribuição não difere muito da dos microempreendedores individuais, em geral, apenas com uma menor incidência de menores de 24 anos e de maiores de 40 anos (gráfico 5).

GRÁFICO 5Distribuição por faixa etária – MEIs-PBF *versus* total de MEIs (2011)

(Em %)



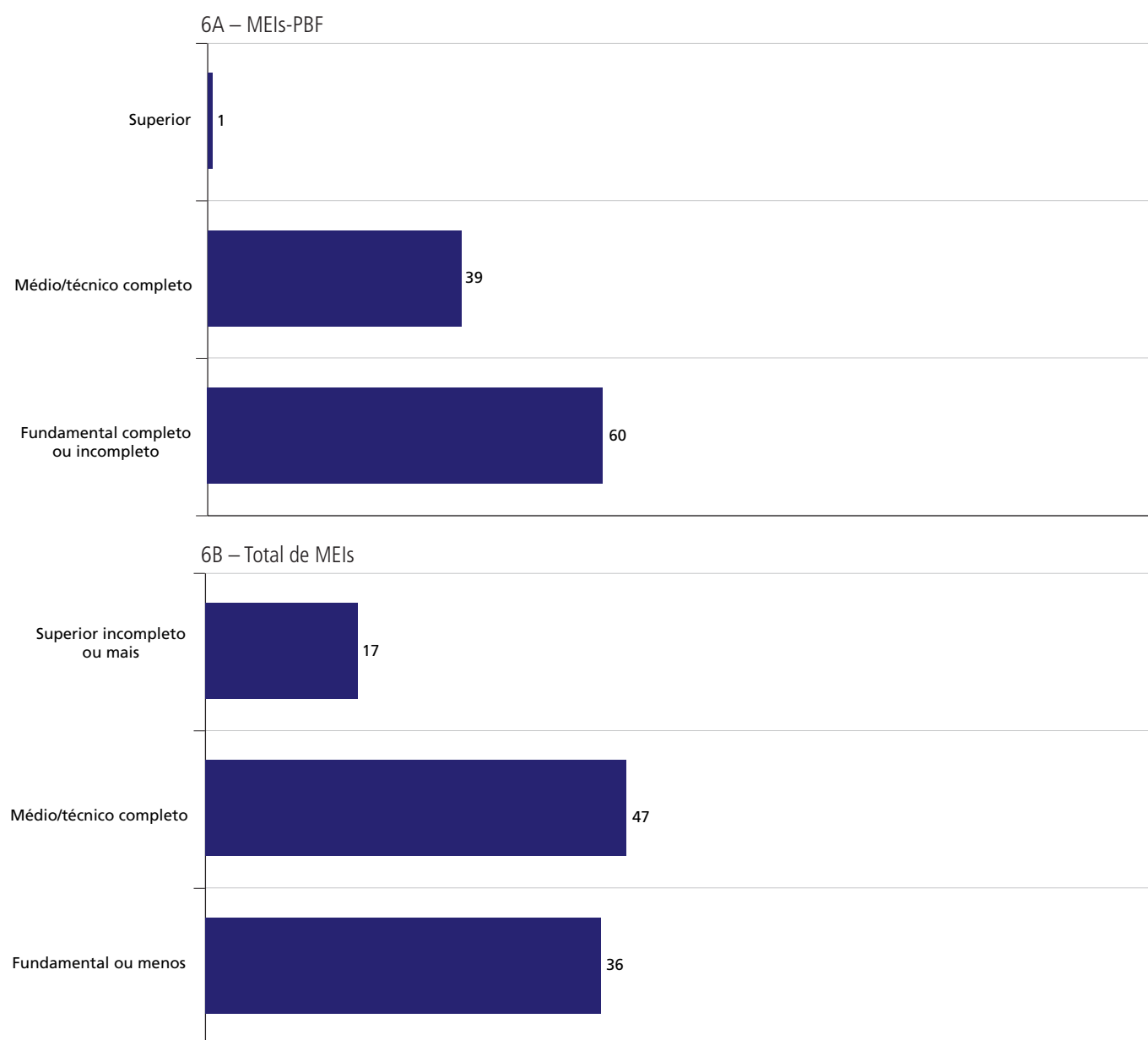
Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

Comparando-se a escolaridade dos MEIs-PBF com a dos MEIs em geral, vê-se uma predominância maior dos que possuem educação em nível de ensino fundamental completo ou incompleto (gráfico 6). Enquanto 60% dos MEIs-PBF encontram-se nesta faixa (gráfico 6A), apenas 36% do total de MEIs têm este nível de escolaridade (gráfico 6B). Percebe-se também uma menor incidência de ensino médio ou técnico completo (39% *versus* 47%) e ensino superior – que apenas 1% dos beneficiários do Bolsa Família microempreendedores individuais possui.⁵

GRÁFICO 6

Comparativo de escolaridade – MEIs-PBF *versus* total de MEIs (2011)

(Em %)



Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

5. O Cadastro Único (CadÚnico) não utiliza o mesmo recorte de escolaridade utilizado na Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual do Sebrae (2011). No CadÚnico, os que possuem superior incompleto são computados como “ensino médio ou técnico completo”. Por isto, as informações de escolaridades destes dois grupos não são totalmente equivalentes, mas permitem um bom comparativo entre eles.

Segundo Brito e Kerstenetzky (2011), 78,5% dos beneficiários do PBF não complementaram o ensino fundamental. Logo, os MEIs-PBF têm uma escolaridade menor que a média dos MEIs, mas, ainda assim, maior que a dos PBF em geral. Se, por um lado, é esperado que os MEIs beneficiários do PBF tenham uma escolaridade menor que a dos MEIs em geral – afinal, são mais pobres –, por outro, chama a atenção o fato de eles serem mais escolarizados que a média dos beneficiários em geral.

Isso, somado ao fato de que 38% das famílias elegíveis para o PBF são chefiadas por trabalhadores por conta própria (Barbosa e Corseuil, 2011) – público muito equivalente a um “MEI informal” –, pode indicar que beneficiários trabalhadores por conta própria menos escolarizados ainda não se formalizaram. Afinal, apesar de mais de 100 mil formalizados ser um número que não pode ser desprezado, em termos percentuais, isso representa cerca de 0,2% dos beneficiários do PBF. Logo, há indícios de que ainda existe um importante contingente de beneficiários que seguem empreendendo de maneira informal.

Na Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual (Sebrae, 2011), há uma questão a respeito da ocupação desempenhada pelo microempreendedor individual logo antes de se formalizar. Fazendo-se um recorte dos que, também na pesquisa, responderam que recebiam Bolsa Família até seis meses antes de se formalizar, percebe-se uma presença de ex-desempregados muito maior no segundo que no primeiro grupo.

Como se observa no gráfico 7A, 55% dos MEIs-PBF já possuíam um negócio informal (*versus* 57% do total de MEIs) e 10% estavam empregados sem carteira. O que mais se destaca, porém, é a percentagem de desempregados que se tornaram microempreendedores individuais. Enquanto, no universo de MEIs, 12% estavam desempregados antes de se formalizar, este número salta para 23% entre os MEIs que recebiam Bolsa Família. Isto parece mostrar o potencial do empreendedorismo formal como ferramenta de inclusão produtiva, mas também levanta a questão da precarização das relações de trabalho. Seria interessante investigar se parte destes ex-desempregados são empregados informais “disfarçados” de MEIs – já que, desta forma, o empregador evitaria uma série de encargos trabalhistas e previdenciários.

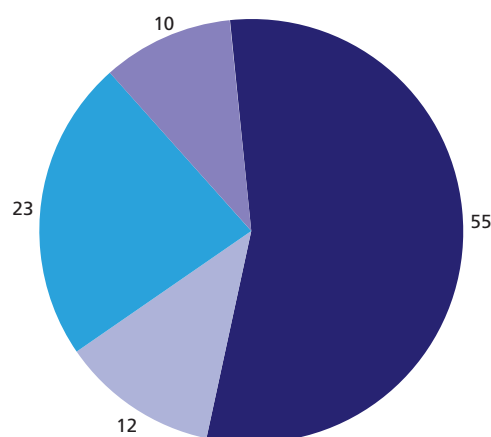
Testes econométricos realizados por Corseuil, Neri e Ulyssea (2013) parecem confirmar todos os movimentos citados. A introdução da figura do MEI aumentou a probabilidade de os empreendedores informais se formalizarem, aumentou as chances de empregados informais se tornarem empreendedores formais e, talvez num efeito não tão desejável, aumentou a probabilidade de empregados formais se tornarem empreendedores formais (*op. cit.*, 2013).

GRÁFICO 7

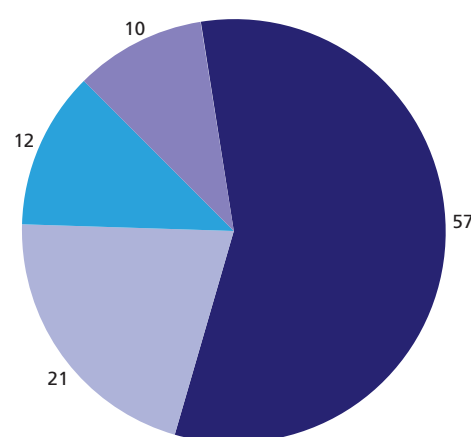
Distribuição dos MEIs-PBF e do total de MEIs por ocupação anterior à formalização (2011)

(Em %)

7A – MEIs-PBF



7B – Total de MEIs



■ Já tinha o meu negócio atual, mas não era formalizado ■ Empregado sem carteira ■ Desempregado ■ Empregado com carteira

Comparando-se a distribuição setorial dos MEIs-PBF com o total dos MEIs, observam-se poucas diferenças. Talvez a principal delas seja uma menor participação do setor de serviços – apesar de este também ser o segundo setor mais frequente neste segmento. Frente ao total de microempreendedores individuais, os que são beneficiários do Bolsa Família estão divididos da seguinte maneira: 42% no setor de comércio, 31% em serviços, 18% na indústria e 9% na construção civil (gráfico 8A).

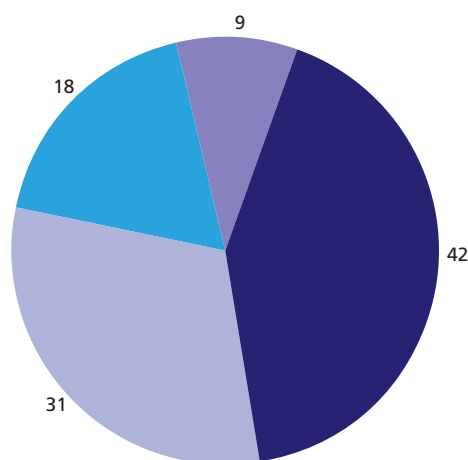
Uma possível explicação para essa menor participação do setor de serviços é o baixo grau de escolaridade dos MEIs-PBF. Isto porque, mesmo exigindo, de maneira geral, pouco investimento inicial, muitas das atividades de serviços demandam algum grau de especialização, enquanto o setor de comércio, por exemplo, via de regra, não exige tanto.

GRÁFICO 8

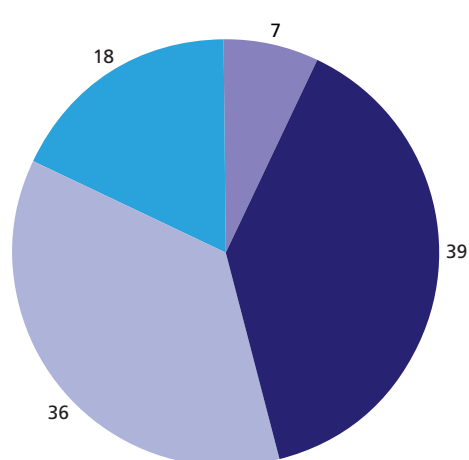
Distribuição dos MEIs-PBF e do total de MEIs por setor de atividade (2011)

(Em %)

8A – MEIs-PBF



8B – Total de MEIs



■ Comércio ■ Serviços ■ Indústria ■ Construção civil

Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

Vale ressaltar também que muitas das atividades mais frequentes dos setores de indústria e construção civil se assemelham a atividades de serviços,⁶ mais especificamente aquelas de cunho mais manual, como é o caso de “obras de alvenaria”, “fornecimento de alimentos preparados” e “confecção, sob medida, de peças de vestuário”.

Os três exemplos citados, inclusive, fazem parte das dez atividades mais frequentes entre esse grupo de microempreendedores individuais. As duas primeiras atividades, porém, seguem às do MEI em geral: comércio varejista de vestuário e cabeleireiros. Das dez atividades mais frequentes dos MEIs-PBF, apenas duas não estão entre as mais frequentes dos MEIs em geral (“serviços ambulantes de alimentação” e “comércio varejista – bebidas”).

Nos dois grupos, há uma predominância de comércio varejista de vestuário e cabeleireiros. Um aspecto que pode ser destacado é a maior concentração em poucas atividades, já que as dez mais frequentes respondem por 44% de todos os MEIs-PBF. Vale também ressaltar a predominância, tanto entre os MEIs-PBF quanto entre os MEIs em geral, de atividades de necessidade básica – roupas, alimentação, cabeleireiros etc. –, de pouco valor agregado e que exigem baixa especialização de mão de obra.

Entre as atividades mais frequentes, a que talvez exija um maior nível de especialização seja “reparação e manutenção de computadores”, que conta com 30 mil MEIs; contudo, nenhum deles é beneficiário do Bolsa Família.

6. A classificação de atividades utilizada neste trabalho e na Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual 2011 é a mesma empregada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para os códigos da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

TABELA 1

Atividades mais frequentes dos MEIs-PBF

Posição	CNAE	Descrição	Número	%
1	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	10.813	10,5
2	9602-5/01	Cabeleireiros	7.546	7,4
3	4712-1/00	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	5.203	5,1
4	4399-1/03	Obras de alvenaria	4.535	4,4
5	5611-2/02	Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	3.653	3,6
6	5611-2/03	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	3.625	3,5
7	5612-1/00	Serviços ambulantes de alimentação	2.878	2,8
8	5620-1/04	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	2.322	2,3
9	1412-6/02	Confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2.301	2,2
10	4723-7/00	Comércio varejista de bebidas	2.142	2,1
Total acumulado			45.018	43,9

Fonte: Sebrae, MDS e MDIC.

TABELA 2

Atividades mais frequentes dos MEIs em geral

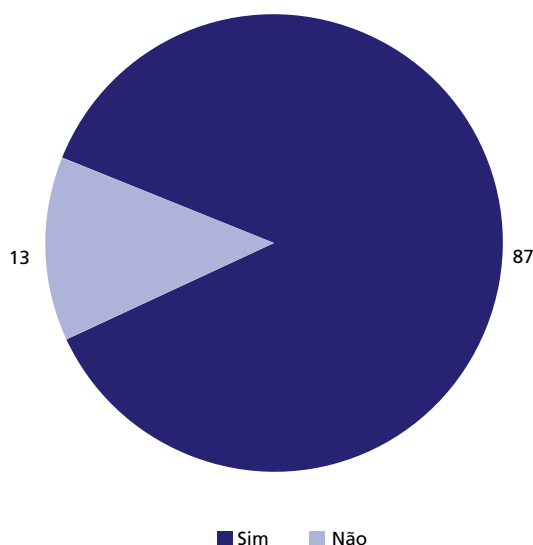
Posição	CNAE	Descrição	Número	%
1	4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	146.129	10,5
2	9602-5/01	Cabeleireiros	105.846	7,6
3	5611-2/03	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	43.508	3,1
4	4712-1/00	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	41.831	3,0
5	4399-1/03	Obras de alvenaria	37.956	2,7
6	5611-2/02	Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	37.689	2,7
7	1412-6/02	Confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	29.624	2,1
8	9602-5/02	Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	28.470	2,0
9	9511-8/00	Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	28.467	2,0
10	5620-1/04	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	26.180	1,9
Total acumulado			525.700	37,6

Fonte: Sebrae e MDIC.

Ainda que esse segmento de empresários esteja concentrado nessas atividades de baixo valor agregado, percebe-se neles uma aspiração de crescer. Assim como os MEIs em geral, 87% dos MEIs que declararam receber Bolsa Família na pesquisa do Sebrae (2011) afirmaram que querem se tornar uma microempresa, mesmo isto implicando em mais impostos e exigências (gráfico 9).

GRÁFICO 9

Distribuição de MEIs-PBF segundo a intenção de se tornar uma microempresa (2011)
(Em %)



Fonte: Sebrae.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tido como uma das ferramentas para se combater a pobreza extrema por meio da inclusão produtiva, o empreendedorismo é um dos focos do Plano Brasil Sem Miséria, do governo federal, para a inclusão produtiva (MDS, 2013). Mais especificamente, o plano visa formalizar, por meio da figura do microempreendedor individual, trabalhadores autônomos que recebem benefícios do Programa Bolsa Família e apoiar aqueles beneficiários do programa já formalizados como MEIs.

Diante desse cenário, este artigo teve como objetivo apresentar um perfil dos beneficiários do Bolsa Família que são microempreendedores individuais e levantar questões quanto ao potencial do empreendedorismo formal como ferramenta de inclusão produtiva e talvez “porta de saída” do programa.

Com relação ao perfil, percebe-se que esse público é, na média, jovem, pouco escolarizado, chefe de família, está no Nordeste, nos grandes centros urbanos, já era um empreendedor informal ou estava desempregado antes de se formalizar, está em atividades de baixo valor agregado, mas pretende expandir seus negócios.

Para além dos MEIs-PBF já formalizados, há indícios de que ainda há muitos empreendedores na informalidade entre os beneficiários do PBF. Enquanto 38% dos chefes de família elegíveis para o programa trabalham por conta própria (Corseuil e Barbosa, 2011), os MEIs-PBF representam cerca de 0,2% da população de beneficiários. Logo, talvez seja necessária uma campanha de esclarecimento voltada para os mais pobres e menos escolarizados e que apresente os benefícios de se formalizar.

Ademais, para que o empreendedorismo seja, de fato, uma ferramenta de inclusão produtiva e, quem sabe, para a saída do programa, é preciso que haja um esforço de governos e instituições de apoio para a capacitação técnica e em gestão dos MEIs-PBF.⁷

Com relação a futuros estudos sobre o tema aqui discutido, é preciso acompanhar a evolução desse público, para averiguar o quanto – ou mesmo se – empreender de maneira formal fez a diferença na geração de renda destes beneficiários. Ademais, é preciso investigar se a figura do MEI está contribuindo para uma precarização

7. Em 2011, Sebrae e MDS firmaram, como parte do Programa Brasil sem Miséria, parceria para que a instituição atenda 100 mil MEIs-PBF até dezembro de 2014.

das relações de trabalho para este público. Também permanece em aberto o porquê de a participação dos MEIs-PBF no total de beneficiários do PBF ser substancialmente menor que o percentual de trabalhadores por conta própria neste universo, permanecendo oportuna a discussão sobre o que leva um empreendedor informal beneficiário do PBF a se formalizar.

Estudos recentes mostram que, por um lado, a figura do MEI aumenta a probabilidade de os empreendedores informais se formalizarem, mas, por outro lado, pode também estar estimulando a precarização do mercado de trabalho (Corseuil, Neri e Ulyseia, 2013). Dados referentes a 2012 foram disponibilizados recentemente, o que permitirá novos estudos sobre a evolução deste público no futuro. Por se tratar de tema bastante recente – afinal, o MEI tem menos de cinco anos de implementação –, sem dúvidas, futuros trabalhos poderão avançar em muitas questões e contribuir para o debate.

REFERÊNCIAS

- BARBOSA, A. L. N. H.; CORSEUIL, C. H. L. **Bolsa Família, escolha ocupacional e informalidade no Brasil. Mercado de trabalho: conjuntura e análise**, Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/boletim_mercado_de_trabalho/mt47/BMT_47%20-%20WEB.pdf>.
- BRASIL. Lei nº 10.836, de 9 de janeiro de 2004. Cria o Programa Bolsa Família e dá outras providências. Brasília, 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.836.htm>. Acesso em: 1º mar. 2013.
- _____. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Brasília, 2008. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em: 1º mar. 2013.
- BRITO, A. S.; KERSTENETZKY, C. L. **Beneficiários do Bolsa Família e mercado de trabalho: considerações metodológicas e substantivas**. Rio de Janeiro: CEDE-UFF, 2011. Disponível em: <http://www.proac.uff.br/cede/sites/default/files/TD21_1.pdf>.
- CORSEUIL, C. H. L.; REIS, M. C. Uma definição alternativa para ocupação informal. **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt46_completo.pdf>.
- CORSEUIL, C. H. L.; NERI, M. C.; ULYSSEA, G. L. **Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais**. Brasília: Ipea, 2013. (Nota Técnica). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt54_nt02_analise_exploratoria.pdf>.
- HOW to get children out of jobs and into school: the limits of Brazil's much admired and emulated anti-poverty programme. **The Economist**, 29 jul. 2010. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/16690887>>. 1º mar. 2013.
- IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Gastos com a política social: alavanca para o crescimento com distribuição de renda. **Comunicados do Ipea**, n. 75, 3 fev. 2011. Disponível em: <<http://www.mds.gov.br/saladeimprensa/noticias/2011/fevereiro/arquivos/110203-comunicadoipea75.pdf>>.
- LAYTON, M. L. Quem se beneficia do Bolsa Família? **Perspectivas a partir do barômetro das Américas**, n. 47, 2010. Disponível em: <<http://www.vanderbilt.edu/lapop/insights/I0847.po.pdf>>.
- MEDEIROS, M.; BRITTO, T.; SOARES, F. **Programas focalizados de transferência de renda no Brasil: contribuições para o debate**. Brasília: Ipea, 2007. (Texto para Discussão n. 1.283). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1283.pdf>.
- OLIVEIRA, L. F. B.; SOARES, S. D. **O que se sabe sobre os efeitos das transferências de renda sobre o mercado de trabalho**. Rio de Janeiro: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1.738). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1738.pdf>.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Pesquisa de perfil do empreendedor individual**. Brasília: Sebrae, 2011. (Coleção Estudos e Pesquisas). Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/FFA96CD1D2798CC4832579100043A8FE/\\$File/NT000463DA.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/FFA96CD1D2798CC4832579100043A8FE/$File/NT000463DA.pdf)>.
- SOARES, S.; SÁTYRO N. **O Programa Bolsa Família: desenho institucional, impactos e possibilidades futuras**. Brasília: Ipea, 2009. (Texto para Discussão, n. 1.424). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1424.pdf>.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. **Plano Brasil Sem Miséria**. Brasília: MDS, 2011a. Disponível em: <http://www.brasilsemmiseria.gov.br/wp-content/themes/bsm2nd/caderno_brasil_sem_miseria.pdf>.

_____. _____. **Nota MDS – Assunto:** o perfil da extrema pobreza no Brasil com base nos dados preliminares do universo do Censo 2010. Brasília: MDS, 2 maio 2011b. Disponível em: <http://www.mds.gov.br/saladeimprensa/noticias/2011/maio/arquivos/11.05.02_Nota_Tecnica_Perfil_A.doc/view>. 1º mar. 2013.

_____. _____. **Número médio da quantidade de pessoas por família:** cadastro de até R\$ 255,00 e famílias PBF. Brasília: MDS, 2011c.

_____. _____. **Bolsa Família**. Brasília: MDS, [s.d.]. Disponível em: <www.mds.gov.br>. Acesso em: 25 fev. 2013.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Portal do empreendedor:** relatórios estatísticos do MEI. Brasília: MDIC, 2013. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/relatorios-estatisticos-do-mei>>. Acesso em: 17 fev. 2013.

_____. **Perfil do microempreendedor individual**. Brasília: Sebrae, 2012. (Série Estudos e Pesquisas). Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C53D25DD2208000183257A4E0048B76E/\\$File/NT0004806A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C53D25DD2208000183257A4E0048B76E/$File/NT0004806A.pdf)>.

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL: AMPLIAÇÃO DA BASE FORMAL OU SUBSTITUIÇÃO DO EMPREGO?

João Maria de Oliveira*

1 INTRODUÇÃO

Criada a partir da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, a figura do “microempreendedor individual” (MEI) foi concebida no cerne de uma política pública de inclusão à formalidade de milhares de autônomos e microempreendedores informais, que habitam principalmente o espaço urbano brasileiro. Estimativas sobre o contingente de empreendedores informais, público-alvo da iniciativa – como as do estudo *Economia informal urbana* do Sebrae (2005), baseado nos dados da pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF) de 2003 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2003) –, avaliam que ele abrangia pouco mais de 9 milhões de indivíduos, os chamados trabalhadores por “conta própria”.

A Lei Complementar nº 128/2008 estabeleceu o limite de R\$ 36 mil¹ de faturamento anual para que empreendedores informais tivessem acesso a uma série de benefícios do mundo formal (Brasil, 2008). Entre estes benefícios, constam o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a aposentadoria e outros de cunho previdenciário. A lei também estabeleceu obrigações inerentes ao mundo formal, entre as quais se podem citar a obrigatoriedade de apresentar o Relatório Mensal das Receitas Brutas e de pagar o valor mensal referente à contribuição previdenciária ao Simples Nacional e ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) ou ao Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza (ISS), conforme o ramo de atividade.²

Como estímulo, foi eliminada uma série de entraves burocráticos, como a necessidade de contratar profissional contábil e até mesmo a obrigatoriedade de emitir documentos fiscais, visto que o MEI é isento dos demais impostos federais (Imposto de Renda – IR; Programa de Integração Social – PIS; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – Cofins; Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI; e Contribuição Sobre o Lucro Líquido – CSLL). Além disso, foi implantado um sistema de registro, por meio do Portal do Empreendedor,³ que facilitou o registro e a baixa do MEI. Cabe, ainda, ressaltar que a lei permite a este somente 475 atividades.⁴

Implantada a partir de julho de 2009, embora somente tenha sido disponibilizada a todos os estados a partir de fevereiro de 2010, a política pública vem sendo comemorada como exitosa, na medida em que, até fevereiro de 2013, foi capaz de formalizar 2.747.426 MEIs, aproximando-se de 30% dos trabalhadores por “conta própria”.

Nesse sentido, este texto visa analisar os possíveis efeitos da política de formalização de MEIs. A questão principal gira em torno do estabelecimento da proporção de empreendedores individuais originários da informalidade e do mercado formal de trabalho. Além disso, resta saber também quantos destes migraram de maneira espontânea, apenas porque vislumbraram uma oportunidade de empreender.

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

1. Valor atualizado para R\$ 60 mil pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011.

2. Esse valor atualmente é de R\$ 34,90 ou R\$ 38,90. Sendo R\$ 33,90 para a Previdência (representa 5% do salário mínimo); R\$ 1, se a atividade for comércio ou indústria (para estados), ou R\$ 5, se a atividade for prestação de serviços (para municípios). Os valores estabelecidos inicialmente pela Lei Complementar nº 128/2008 eram R\$ 52,15 e R\$ 55,15, respectivamente.

3. Para mais informações, consultar o Portal do Empreendedor no endereço eletrônico: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>>.

4. Conforme última alteração na lista de atividades, constante da Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional nº 104, de 12 de dezembro de 2012. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Resolucao/2012/CGSN/Resol104.htm>>.

Além das questões antes propostas, o trabalho também analisa a proporção de MEIs que possivelmente migrou “estimulado” pelas empresas nas quais eram empregados, como forma de redução de custos sociais e trabalhistas até então assumidos por estas.

2 EMPREENDEDORISMO, AUTOEMPREGO E INFORMALIDADE

Devido à massificação do uso da tecnologia no campo e em vista da consequente diminuição da oferta de trabalho, aumentaram o êxodo rural e a população das cidades envolvida com setores informais não agrários, fenômeno ocorrido principalmente no final do século XX. Para o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2004), muitas pessoas procuraram o chamado “autoemprego” por falta de alternativas de emprego nas cidades. Diante disso, afirma ainda, estimular o surgimento de micro, pequenas e médias empresas tem sido uma estratégia eficaz na geração de emprego e renda. O texto citado demonstra que governos, organizações públicas e privadas de fomento e instituições de ensino profissionalizante e de ensino superior têm efetuado esforços para propiciar o surgimento destes negócios.

Para Schumpeter (1991, p. 74), o empreendedorismo, “fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico”, deve ser um grande direcionador das ações dos governos não somente das regiões economicamente menos desenvolvidas mas também daquelas com maiores índices de emprego, renda e utilização de tecnologia. Segundo Audretsch *et al.* (2005), nos países em que podem ser observadas taxas de crescimento em atividades empreendedoras, também pode ser observado crescimento nas taxas de emprego. No entanto, ainda segundo Audretsch *et al.* (2005), a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) reporta, em diversos de seus países, a relação positiva entre desemprego e geração de novos negócios, também conhecido como “efeito refugiados”. É também significativa a quantidade de países que relatam uma associação negativa desta dinâmica, denominada por eles de “efeito empreendedor”.

No Brasil, informações anedóticas indicam a ocorrência de fenômeno semelhante: pessoas que deixaram seus empregos em empresas estatais, ou mesmo na administração pública direta, devido ao estímulo à exoneração voluntária, e investiram o capital de suas indenizações em um negócio próprio. Muitos “quebraram” em pouco tempo, por razões que vão da falta de conhecimento sobre a atividade até a capacitação empreendedora insuficiente, ou mesmo a limitação de mercado.

Deve-se, portanto, encorajar o empreendedorismo real, como sugerem Audretsch *et al.* (2005), e não o de refugiados, produzindo-se, assim, elevados níveis de atividade empreendedora. Para Audretsch *et al.* (2005), as chances de os indivíduos desempregados escaparem desta condição aumentam se houver uma associação com novos empreendedores, em vez de iniciarem e manterem um novo negócio individualmente, haja vista sua pouca capacidade para identificar oportunidades, montar redes de relações, obter informações e gerenciar eficazmente um empreendimento, tendo como pressuposto a baixa qualidade do capital humano.

Os relatórios do programa de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) são uma rica fonte de informações sobre empreendedorismo. A partir do contexto econômico, político e social, o programa estuda a ligação entre as condições gerais do país, em nível macro, e as condições de apoio ao empreendedorismo. Estas condições, mais as oportunidades de empreender e o potencial empreendedor, são determinantes para os eventos empreendedores (nascimento, crescimento, retraimento e morte). O desenrolar destes eventos influenciará o crescimento, a estagnação e o retraimento da economia.

Em outra dimensão, a informalidade representa um conjunto de atividades da vida socioeconômica cujo caráter é excessivamente flexível e impõe o crescente desaparecimento das regulações que caracterizam o trabalho formal. Nogueira e Oliveira (2013) abordam algumas características da informalidade e sua conformação. De acordo com estes autores, as dificuldades para se medir a informalidade, principalmente no caso dos microempreendimentos informais, se justificam em função da produção em pequena escala, do reduzido emprego de técnicas e da quase inexistente separação entre o capital e o trabalho. Aparentemente, os empreendimentos também se caracterizariam pela baixa capacidade de acumulação de capital e por terem instáveis e reduzidas

rendas. Os empreendedores informais exercem atividades econômicas à margem da lei, desprovidas de proteção, ou regulamentação, pública e caracterizadas pela ausência de relações contratuais.

3 PROGRAMA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

A política pública denominada “Microempreendedor Individual” tem duas vertentes: a formalização de empreendedores informais e o enquadramento dos empresários individuais na condição de empreendedores individuais, para, assim, acessarem as simplificações e desonerações fiscais criadas. O público-alvo, portanto, pode ser dividido em dois tipos: os empreendedores informais e as empresas individuais já formalizadas no âmbito da legislação anterior.⁵

Este texto tem o foco nos impactos da política em relação aos empreendedores individuais formalizados a partir da nova lei.

A pesquisa *Perfil do empreendedor individual 2012* (Sebrae, 2012) apresenta uma pesquisa sobre os MEIs. A análise do perfil foi produzida a partir do cadastro dos MEIs, entretanto, foi realizada também uma pesquisa com amostragem aleatória, estratificada por estado, que envolveu 11.577 MEIs. O estudo do Sebrae (2012) é utilizado neste texto como referência para comparações analíticas, em função dos achados e das questões suscitadas a partir destes.

Em termos descritivos, o cadastro de MEIs demonstra que o comércio é a atividade com a maior proporção de microempreendedores individuais: 39%. Na sequência, vêm serviços, com 36%; indústria, com 17%; e construção civil, com 8%.

Essa distribuição alinha-se com a natureza das atividades permitidas para o MEI e a própria condição destes empreendedores. As atividades de serviços, em geral, exigem menos investimentos iniciais que as de comércio. Este mesmo fator parece explicar a maior importância dos setores de indústria e construção civil entre os MEIs, uma vez que as principais atividades destes setores, entre os MEIs, estão muito próximas de serviços e podem ser fornecidas com baixos investimentos iniciais. Para ilustrar esta constatação, as principais atividades dos dois setores no universo de MEIs são obras de alvenaria; fornecimento de alimentos para consumo domiciliar; instalação e manutenção elétrica; e confecção, sob medida, de peças de vestuário.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Os resultados apresentados foram obtidos a partir da utilização de duas bases de dados: Cadastro do Microempreendedor Individual—extraído do Cadastro Nacional de Empresas (CNE), cedido pelo Departamento Nacional de Registro Comercial (DNRC), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) —⁶ e Relação Anual de Informações Sociais (Rais).

Os dados do Cadastro do MEI foram cruzados com os da Rais de 2006 a 2010 com o objetivo de buscar aqueles inscritos nesta relação, obter o número de empregos compreendido neste período, identificar o tipo de vínculo empregatício do emprego no ano mais recente em que o empregado aparece na Rais e o tipo de desligamento daqueles cujo registro de desligamento consta do último ano em que ele aparece na Rais.

A tabela 1 apresenta o resultado do cruzamento entre as bases de dados do cadastro de MEIs e da Rais, em que fica evidenciado que metade dos MEIs era empregado formal em pelo menos um dos anos entre 2006 e 2010.⁷

5. Conforme Lei nº 10.406/2002, o Código Civil (Brasil, 2002).

6. O cadastro utilizado incluía os microempreendedores individuais (MEIs) formalizados até 10 de julho de 2012, com registro de 2.266.036 MEIs.

7. À época da realização do estudo e até a data da publicação deste texto, a Rais 2011 não estava disponível para análise. Assim, o resultado obtido de MEIs originários do mundo formal pode ser ainda maior que o sugerido neste trabalho.

TABELA 1**Cadastro do Microempreendedor Individual *versus* Rais**

Origem do microempreendedor individual	Contingente de microempreendedor individual (%)
Encontrados na Rais	49,7
Não encontrados na Rais	50,3

Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Relação Anual de Informações Sociais (Rais) 2006-2010.
Elaboração do autor.

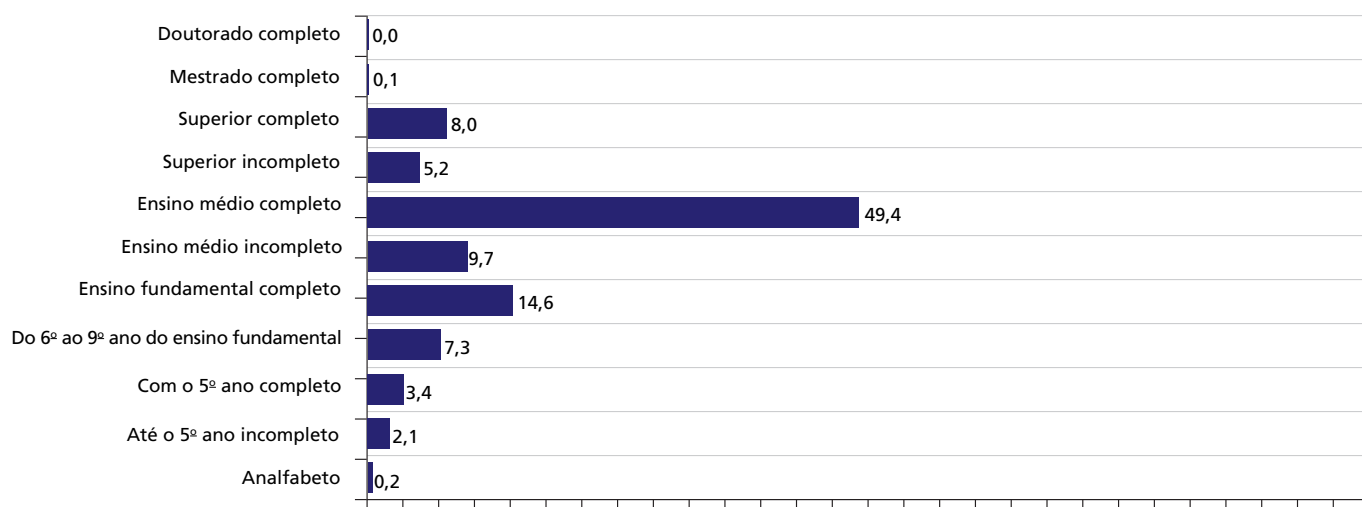
O cruzamento dessas duas bases permite analisar diversas questões sobre o perfil do MEI, bem como algumas questões advindas da relação formal de emprego no período analisado, tais como: número de empregos do indivíduo; situação funcional; tipo de vínculo; tipo de desligamento, para os casos em que houver; tempo de emprego; atividade econômica da empresa com a qual o indivíduo tinha vínculo; e ocupação do indivíduo. Alguns dados poderão ser comparados com o estudo do Sebrae (2012).

O estudo irá focar o universo de MEIs encontrados na Rais, ou seja, 49,9% do universo de MEIs registrados em três anos de implantação do programa.

A escolaridade obtida na Rais para os MEIs com vínculo empregatício no período é apresentada no gráfico 1, no qual fica evidente a predominância do “ensino médio completo” (49,5%) entre os MEIs identificados na Rais 2006-2010.

GRÁFICO 1**Escolaridade dos microempreendedores individuais identificados na Rais**

(Em %)



Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

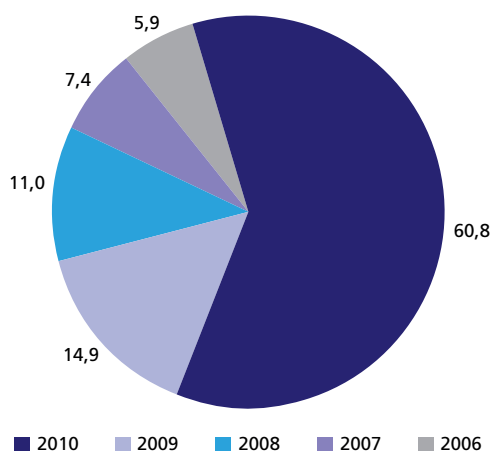
Obs.: a classificação de escolaridade é a adotada pela Rais 2006-2010.

Na pesquisa amostral, o Sebrae (2012) também encontrou a predominância desse nível de escolaridade (48,5%). Assim, a escolaridade do universo dos MEIs é semelhante àquela dos MEIs encontrados na Rais. Considerando-se os resultados do Censo 2010 (IBGE, 2012), no entanto, os MEIs são mais escolarizados que a média da população brasileira, cuja maior parcela (50,2%) tem, no máximo, o ensino fundamental.

O gráfico 2 apresenta a proporção de microempreendedores formais constantes na Rais entre 2006 e 2010. Neste período, 60,8% eram empregados formais em 2010, contra 14,9% em 2009. Considerando-se 2009 como o início da implantação da política de formalização em discussão, os indivíduos que deixaram de ser empregados formais entre 2006 e 2008 (24,3% dos encontrados na Rais), estavam na condição de desempregados ao ingressarem como MEI a partir de 2009. Assim, pode-se afirmar que, para estes, a política foi responsável por reinseri-los no mundo formal, agora na condição de MEIs – inclusive, alguns deles, possivelmente, poderiam estar atuando como empreendedores informais.

GRÁFICO 2

Proporção de microempreendedores individuais segundo a Rais
(Em %)



Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

Uma análise sobre a quantidade de empregos que esses indivíduos apresentaram durante os cinco anos mostra que 85,6% deles tiveram somente um emprego; 11,9% tiveram dois empregos; 2% tiveram três empregos; e apenas 0,5% tiveram mais de três empregos. Outra informação importante acerca deles é o fato de 27,2% aparecerem na Rais nos cinco anos analisados, enquanto 18,8% são encontrados em somente um dos anos. Este resultado permite concluir que os indivíduos pertencentes a este grupo eram relativamente estáveis.

A tabela 2 apresenta a distribuição dos vínculos empregatícios dos MEIs constantes na Rais, dos quais 89,8% eram sob o regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), embora alguns fossem oriundos de contrato por tempo determinado. Haja vista a presença de servidores públicos, 4,3% estatutários, este resultado inicial indicaria a existência de ilegalidade, na medida em que a Lei nº 128/2008 proíbe que servidores públicos sejam MEIs.

Existe, no entanto, a possibilidade de alguns desses servidores terem se beneficiado de processo de aposentadoria, ou do encerramento do vínculo empregatício, haja vista que 3,6% eram servidores não efetivos e 0,6% era regido pela CLT.

TABELA 2

Vínculo empregatício dos microempreendedores individuais segundo a Rais

Vínculo	Número	%
CLT	963.674	85,6
Servidor estatutário	48.512	4,3
Servidor não efetivo	38.298	3,4
Servidor CLT	6.370	0,6
Rural	17.181	1,5
CLT prazo determinado	10.925	1,0
CLT temporário	33.288	3,0
Rural temporário	2.168	0,2
Avulso	1.365	0,1
Outros	3.523	0,3
Total	1.125.304	

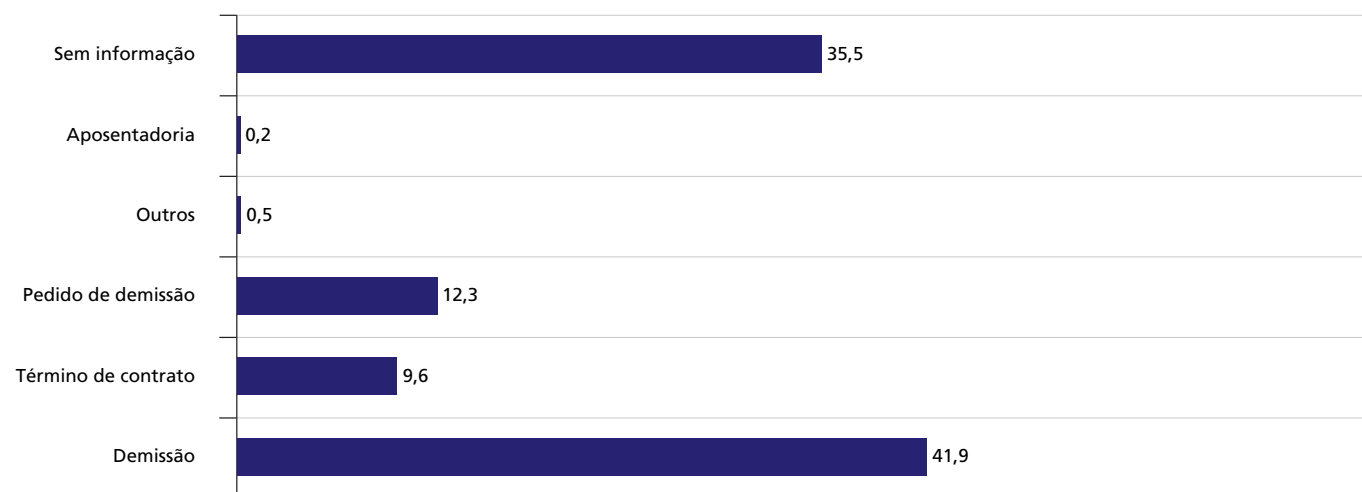
Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

O gráfico 3 apresenta o motivo de desligamento dos indivíduos encontrados na Rais, entretanto, é necessário ressaltar que a porcentagem alta (35,5%) de indivíduos sobre os quais não há informações de desligamento decorre do fato de a análise da Rais não incluir o período de 2011, enquanto no cadastro do MEI constam os registros até julho de 2012. Assim, um indivíduo que, em 2011, tenha se registrado como MEI e deixado de ser empregado, na Rais de 2010 ainda aparecerá como empregado, e não constarão informações acerca de seu desligamento.

GRÁFICO 3

Motivo do desligamento dos microempreendedores individuais com registro na Rais

(Em %)



Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.

Elaboração do autor.

A partir do gráfico 3, ficam evidenciados dois grandes grupos de indivíduos: o grupo dos “demitidos” e o grupo dos “decididos”. O primeiro, que compreende 51,5% dos indivíduos registrados como MEI e encontrados na Rais, se caracterizam por terem o seu vínculo empregatício extinto independentemente de iniciativa própria. Ou seja, um quarto dos indivíduos registrados como MEI foi demitido e fez a transição à condição de microempreendedor individual. Neste aspecto, a política pública criada para aumentar a base formal da economia parece estar sendo utilizada como processo de substituição de empregos.

Com efeito, o estudo recente publicado pelo Ipea, intitulado *Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais* (Corseuil, Neri e Ulyssea, 2013), a partir de microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), ambas do IBGE, conclui que a política pode estar sendo usada por algumas empresas para substituir contratos trabalhistas por relações de prestações de serviços, constituindo, assim, um efeito colateral do programa. Esta conclusão considerou dados de 2009 e 2011 em ambas as pesquisas.

Nesse contexto, esse “desassalariamento” pode ser fruto de processo no qual um trabalhador que atuava como empregado assalariado opta – ou é “induzido” por seu empregador – por abandonar a condição de empregado, protegida por amplo arcabouço legal e por benefícios sociais, para transformar-se em MEI, passando a atuar, do ponto de vista formal, como prestador de serviços autônomo.

A tabela 3 apresenta o resultado de uma regressão logística utilizada para a probabilidade de o MEI encontrado na Rais estar na condição de demitido. Neste modelo, foram utilizadas as seguintes variáveis explicativas: renda, tempo de empresa, idade, escolaridade, gênero, ocupação (constante da Classificação Brasileira de Ocupações – CBO 2002), Unidade da Federação e Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) da empresa em que o indivíduo era empregado.

A partir dos resultados da regressão, fica evidenciado o peso da renda do indivíduo na decisão pela transição à condição de demitido. Quanto menor a renda, maior a probabilidade de esta transição ocorrer. O efeito marginal resultante para a renda mostra que 1% a menos de renda aumenta esta probabilidade em 0,17%.

Os indivíduos com maior escolaridade estariam menos propensos a essa transição, enquanto os de menor escolaridade figuram como mais propensos a essa condição, bem como os de mais idade. Em contrapartida, as variáveis gênero e tempo de emprego não apresentam grandes influências.

TABELA 3

Regressão logística realizada com os indivíduos demitidos

Variável	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	P-valor ¹	Efeito marginal
Intercept	1,660	0,042	1568,1	0,000	0,856
Renda	-0,338	0,004	6357,4	0,000	-0,174
Tempo_empr	0,032	0,002	399,0	0,000	0,017
IdadeN	0,178	0,008	518,6	0,000	0,092
Escolaridade: fundamental maior	0,130	0,004	905,2	0,000	0,067
Escolaridade: fundamental menor	0,109	0,007	223,8	0,000	0,056
Escolaridade: superior	-0,201	0,007	724,5	0,000	-0,104
Gênero	0,022	0,002	85,4	0,000	0,011
R-quadrado	0,074	-	-	-	-

Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.

Elaboração do autor.

Nota: ¹ É aceitável o *p-valor* ser baixo em função de *n* ser muito grande, conforme Mingfeng, Henry e Galit (2011).

O estudo procurou avaliar possíveis efeitos da ausência de análise da Rais 2011, eliminando os indivíduos encontrados na Rais sobre os quais não havia informação sobre desligamento. A regressão resultante deste exercício mostrou resultados semelhantes aos anteriores para escolaridade, idade e renda, mas mostrou um maior peso para a influência do tempo de emprego. O *R-quadrado* obtido foi de 0,14. Estes resultados permitem inferir que, apesar da ausência de informação de desligamento, os efeitos da escolaridade, da renda e da idade encontrados no estudo são consistentes.

A análise dos dados das empresas que demitiram esses indivíduos mostra que estas se distribuem pelos diversos segmentos da atividade econômica. O quadro 1 apresenta os ramos de atividades com alto índice de demissão de indivíduos pós-transição para a condição de MEI, no qual fica evidenciado a concentração nas atividades integrantes dos setores do comércio em geral e serviços.

QUADRO 1

Atividades que mais demitiram microempreendedores individuais

(Em %)

Atividades	
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	3,7
Locação de mão de obra temporária	3,7
Construção de edifícios	3,6
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	3,3
Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	2,3
Confecção de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	2,2
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – hipermercados e supermercados	2,2
Comércio varejista de ferragens, madeira e materiais de construção	1,9
Comércio de peças e acessórios para veículos automotores	1,7
Transporte rodoviário de carga	1,6
Atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente	1,5
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	1,3
Limpeza em prédios e em domicílios	1,3
Comércio varejista de produtos de padaria, laticínio, doces, balas e semelhantes	1,1
Comércio varejista de combustíveis para veículos automotores	1,1

(Continua)

(Continuação)

Atividades	
Atividades de teleatendimento	1,1
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	1,1
Comércio varejista especializado em móveis, colchoaria e artigos de iluminação	1,0
Hotéis e similares	1,0
Comércio varejista especializado em equipamentos e suprimentos de informática	1,0
Condomínios prediais	1,0

Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

Quanto às ocupações que os indivíduos tinham antes de serem demitidos, o quadro 2 apresenta os grupos das ocupações mais relevantes. Fica evidenciada a concentração em ocupações de baixa qualificação e menor renda.

QUADRO 2

Grupos de ocupações dos microempreendedores individuais demitidos

(Em %)

Ocupação	
Trabalhadores dos serviços	15,1
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	14,9
Escriturários	13,2
Trabalhadores da indústria extrativa e da construção civil	7,6
Trabalhadores de funções transversais	7,2
Trabalhadores de atendimento ao público	6,8
Trabalhadores nas indústrias têxtil, do curtimento, do vestuário e das artes gráficas	4,7
Trabalhadores da transformação de metais e de compósitos	3,4
Técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins	2,7
Gerentes	2,6
Técnicos de nível médio nas ciências administrativas	2,2
Trabalhadores da fabricação de alimentos, bebidas e fumo	2,0
Trabalhadores na exploração agropecuária	2,0

Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

O segundo grupo, que compreende 12,3% dos indivíduos registrados como MEI e encontrados na Rais, realizou o movimento de transição de forma espontânea, por terem pedido demissão. Ou seja, 6% dos MEIs são empreendedores “decididos”, como doravante são tratados neste texto. Provavelmente, estes indivíduos vislumbraram uma oportunidade para empreender. Assim, pediram demissão e decidiram atuar como empreendedor individual.

A tabela 4 apresenta o resultado da regressão logística utilizada para a probabilidade de o indivíduo MEI encontrado na Rais estar no grupo dos decididos. No modelo, foram utilizadas as seguintes variáveis explicativas: renda, tempo de empresa, idade, escolaridade, gênero, ocupação (constante da CBO 2002), Unidade da Federação e CNAE da atividade escolhida pelo indivíduo.

Ao contrário do grupo de demitidos, a variável de maior peso no grupo dos decididos foi o tempo de empresa, pois quanto menor o tempo, maior a probabilidade do indivíduo de optar por empreender de forma espontânea. Além desta, a escolaridade e a idade também mostraram pesos diferentes. O maior nível de escolaridade aumenta a probabilidade de o indivíduo estar entre os decididos, bem como a menor idade, pois os mais jovens aumentam esta probabilidade. Assim como no grupo de empreendedores demitidos, no entanto, quanto menor a renda, maior a probabilidade de o indivíduo estar no grupo dos decididos.

TABELA 4

Regressão logística realizada com os indivíduos decididos

Variável	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	P-Valor	Efeito marginal
Intercept	2,950	1,168	6,4	0,012	0,355
Irenda	-0,467	0,007	4144,8	0,000	-0,056
Itempo_empr	-0,533	0,002	47820,6	0,000	-0,064
idadeN	-0,357	0,012	886,6	0,000	-0,043
Escolaridade: fundamental maior	-0,073	0,007	114,7	0,000	-0,009
Escolaridade: fundamental menor	-0,047	0,011	17,1	0,000	-0,006
Escolaridade: superior	0,197	0,012	264,5	0,000	0,024
Gênero	0,037	0,004	92,8	0,000	0,004
R-quadrado	0,150	-	-	-	-

Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

Na literatura sobre empreendedorismo, o indivíduo “decidido” a empreender em função de uma oportunidade é chamado de empreendedor por oportunidade (GEM, 2010). Diversos estudos registram que as possibilidades de obtenção de sucesso são maiores para aqueles que empreendem por oportunidade. Assumindo-se que todos estes fizeram a transição de forma automotivada, sua formalização pode ser um efeito positivo da política pública, ao contrário daqueles indivíduos que foram demitidos, os quais não tiveram escolha. Estes, provavelmente, não atuarão sobre uma oportunidade, mas pela necessidade de sobreviver.

Ainda segundo Corseuil, Neri e Ulyssea (2013), há outros dois efeitos positivos da política. O primeiro diz respeito ao aumento da formalização dos trabalhadores por conta própria. Vale dizer que as indicações são de que o programa vem cumprindo seu objetivo precípua. O segundo efeito – também positivo – refere-se à reinserção dos desempregados no mundo formal. Trabalhadores desempregados e inativos vêm recorrendo ao programa para viabilizarem uma ocupação, o que também foi mostrado neste texto.

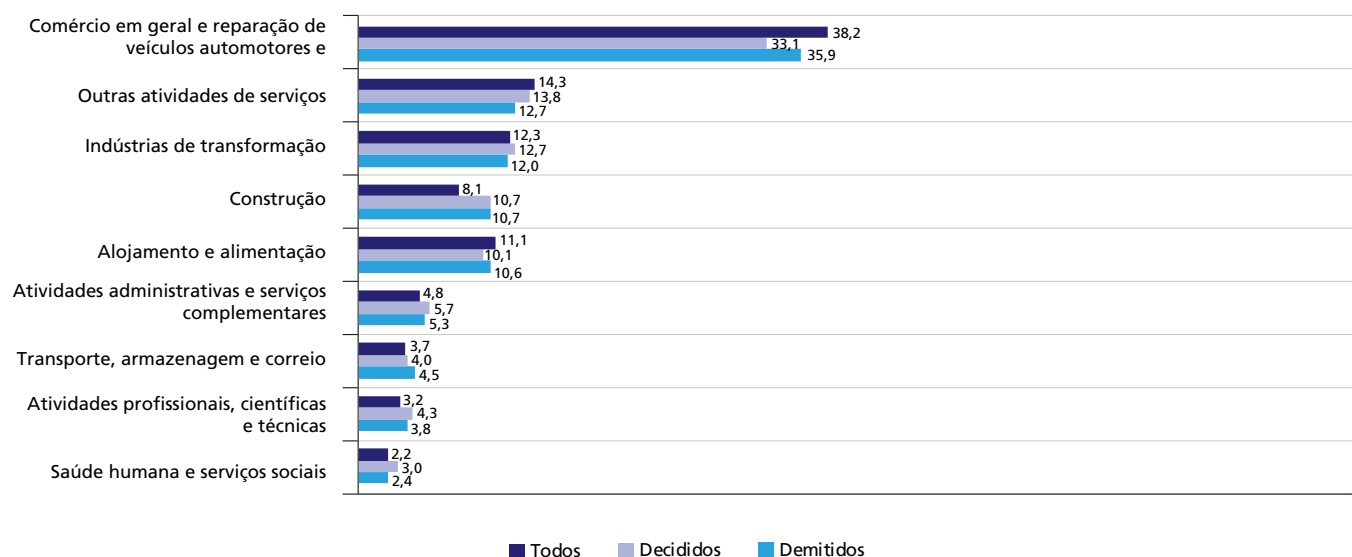
O gráfico 4 apresenta os grupos de atividades econômicas, conforme a CNAE 2.0,⁸ registradas como atividade principal por todo o contingente de MEIs demitidos e MEIs “decididos”, ficando evidenciado que não existem diferenças significativas entre as áreas de atividades escolhidas por todos os MEIs, pelos MEIs “demitidos” e pelos MEIs “decididos”. Embora a distribuição seja semelhante, os decididos escolhem mais alguns grupos de atividades que todos os MEIs, tais como: construção; atividades profissionais, científicas e técnicas; atividades administrativas e atividades complementares; e educação. O universo de MEIs escolhe, mais frequentemente que o grupo de “decididos”, atividades como comércio em geral; alojamento e alimentação; indústria de transformação; e outras atividades de serviços.

8. As atividades econômicas foram agrupadas por seção de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 2.0.

GRÁFICO 4

Atividades econômicas mais escolhidas pelos microempreendedores individuais

(Em %)



Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

Em um detalhamento maior do grupo das atividades mais escolhidas, comércio em geral e comércio e reparação de veículos automotivos e motocicletas, restam evidências de uma distribuição ainda mais semelhante. Todos os MEIs e ambos os grupos, demitidos e decididos, escolhem majoritariamente o comércio varejista de produtos diversos novos ou usados – não especificados nos outros subgrupos de CNAEs –, conforme apresenta o gráfico 5.

GRÁFICO 5

Atividades econômicas do subgrupo comércio em geral

(Em %)



Fonte: Cadastro do Microempreendedor Individual (jul./2009-jul./2012) e Rais 2006-2010.
Elaboração do autor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto objetivou avaliar, de modo exploratório, alguns impactos da política pública de ampliação da base formal da economia, a de microempreendedor individual. A política criou um conjunto de facilidades fiscais, legais e operacionais para os empreendimentos, além de incluir os MEIs nos benefícios do sistema previdenciário nacional.

A investigação da origem dos microempreendedores individuais permite concluir que somente metade deles são provenientes do mercado informal. Apesar disso, para muitos, a política pública se constituiu em oportunidade de reinserir-se no mercado formal, pois estavam desempregados.

Existem indícios de que a política de microempreendedores individuais está sendo utilizada de forma desvirtuada, como processo de terceirização ou de substituição do emprego pela prestação de serviços. Faz-se, portanto, necessário aprofundar a análise, principalmente em relação ao tempo de duração da transição e às possíveis explicações do fato.

Os indivíduos que fazem essa transição, muitas vezes sem alternativa, tendem a ser aqueles com mais baixa escolaridade, com menor renda e com mais idade. Tal processo aparentemente se concentra em segmentos econômicos intensivos em mão de obra de baixa produtividade, principalmente: construção civil, comércio varejista de vestuário e acessórios, comércio varejista de produtos novos em geral, comércio de material de construção, confecção de peças do vestuário, transporte rodoviário de carga, atividades de serviços prestados às empresas (serviços gerais) e limpeza em prédios e domicílios.

Embora anedóticas, as informações veiculadas por alguns setores governamentais, por meio da imprensa, reportam que o MEI apresenta altos índices de inadimplência na contribuição mensal devida. Este fato enseja a necessidade de aprofundamento na avaliação da política. É necessário estudar o comportamento do empreendedor individual quanto ao pagamento das contribuições e declarações de receitas mensais, bem como em relação à Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual (DASN-Simei), assim como as suas características. O objetivo desta ação é verificar se existe alguma relação entre a origem dos empreendedores, as causas de desligamento, ou os setores, e a inadimplência de algumas das obrigações previstas em lei.

Também foi constatado, a partir da análise dos dados, o movimento de transição espontâneo, realizado por indivíduos decididos a empreender. Estes indivíduos tendem a ter mais escolaridade e ser mais jovens, embora também se configurem entre os de menor renda. Eles também têm maior probabilidade de alcançar sucesso enquanto empreendedores.

Apesar de se tratar de contingente pequeno, esse parece ser um efeito positivo da política de formalização. Faz-se necessário, entretanto, aprofundar os estudos sobre esse grupo, pois, apesar de aparentemente eles empreenderem por oportunidade, as escolhas das atividades não divergem significativamente daquelas feitas pelo grupo dos demitidos.

REFERÊNCIAS

AUDRETSCH, D. B. *et al.* **Does self-employment reduce unemployment?** Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics, 2005. (Papers on Entrepreneurship Growth and Public Policy).

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, nº 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Brasília: 19 dez. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm>.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, 10 jan. 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406compilada.htm>.

CORSEUIL, C. H. L.; NERI, M. C.; ULYSSEA, G. L. Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais. In: IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA CONÔMICA APLICADA. **Mercado de trabalho: conjuntura e análise**. Brasília: Ipea, fev. 2013. ano 18, n. 54. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/porta/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt54_completo1.pdf>.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Economia Informal Urbana – ECINF 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>>.

_____. **Censo Demográfico 2010: educação e deslocamento: resultados da amostra**. Rio de Janeiro: IBGE, 2012. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Censos/Censo_Demografico_2010/Educacao_e_Deslocamento/censo_educacao_e_deslocamento.pdf>.

MINGFENG, L.; HENRY, C. L.; GALIT, S. **Too big to fail: larger samples and false discoveries**. [s.l.]: SSRN, June 15, 2011. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1336700>. Acesso em: 20 mar. 2013.

NOGUEIRA, M. O.; OLIVEIRA, J. M. Da baleia ao ornitorrinco: contribuições para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília: Ipea, Abr. 2013.

PNUD – PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Desencadeando o empreendedorismo: o poder das empresas a serviço dos pobres**. New York: PNUD, 2004.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultura, 1991.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Economia informal urbana. Observatório SEBRAE**, jul. 2005.

_____. **Perfil do empreendedor individual 2012**. Brasília: SEBRAE, 2012.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nºs 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nºs 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília: 14 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm>.

_____. Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Brasília: 10 nov. 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp139.htm>.

1 INTRODUÇÃO

Desde que Schumpeter reviu seu conceito sobre a importância da pequena empresa como agente central na promoção do desenvolvimento tecno-econômico, os estudos sobre a geração e a difusão de inovações têm enfatizado o papel das grandes firmas. Em sua fase inicial – conhecida como Schumpeter marco I –, o autor argumentou que inovações radicais seriam promovidas por empresas de pequeno porte, por meio da atuação de empresários visionários que romperiam com os paradigmas tecnológicos vigentes (a “destruição criativa”). Mais que o efeito da geração em si destas inovações, o desenvolvimento seria resultado de sua difusão pelo ambiente econômico. Posteriormente – em etapa denominada como Schumpeter marco II –, o autor passou a destacar o papel central das grandes firmas como motor da geração de novas tecnologias e, conseqüentemente, do crescimento econômico, em processos conhecidos como “acumulação criativa”. Grandes empresas teriam maior capacidade em lidar com os riscos financeiros inerentes a projetos inovadores, apresentando vantagens em relação às pequenas firmas na realização de tais investimentos (Fagerberg, 2006; Vaona e Pianta, 2008; Botelho, Maia e Pires, 2012).

O debate teórico sobre o papel do porte das empresas na geração de inovações estendeu-se ao longo do século XX. Rizzoni (1994) *apud* Maia (2012) destaca as seguintes abordagens que vigoraram neste processo.

- 1) Ciclo de vida da indústria: empresas de pequeno porte apresentariam vantagens nas fases iniciais do ciclo de vida da indústria, enquanto grandes firmas dominariam as posteriores.
- 2) Abordagem setorial: as diferentes oportunidades tecnológicas existentes intersetorialmente implicariam papéis diferenciados para cada porte de firma, de acordo com o segmento de atuação.
- 3) Abordagem neo-schumpeteriana: destaca a grande empresa como principal agente inovador e motor do progresso tecnológico.
- 4) Abordagem territorial: inovações são desenvolvidas em áreas geográficas – por exemplo, distritos industriais.
- 5) Divisão do trabalho inovador: grandes e pequenas empresas teriam papel complementar na geração de inovações.
- 6) Redes: a produção do conhecimento não está internalizada nas empresas, sendo determinada pelas redes as quais estas pertencem. O potencial inovador das firmas não dependeria de seu tamanho, mas de sua capacidade de estabelecer relações interorganizacionais, partilhar conhecimentos e participar de circuitos globais de informação.

Trabalhos recentes ainda destacam que grande parte das pequenas e médias empresas (PMEs) se dedica prioritariamente a atividades inovativas não formais, incorporando o estado da técnica na forma de capital físico, em vez de dispendir esforços em pesquisa e desenvolvimento – P&D (Vaona e Pianta, 2008 *apud* Botelho, Maia e Pires, 2012). Em outras palavras, a parcela mais significativa do esforço inovativo das PMEs direciona-se para a modernização de seus processos por intermédio da aquisição de máquinas e equipamentos (M&E). Se, por um lado, grandes firmas apresentam vantagens financeiras para investir em atividades de alto risco, por outro, as pequenas seriam menos burocráticas, com estruturas de gestão menos complexas que facilitariam a tomada de decisões rápidas, facilitando a realização de processos inovadores. Para Scherer (1991) *apud* Maia (2012), a organização burocrática das grandes empresas não seria condizente com investimentos arriscados

* Técnica de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

em inovação. Nas pequenas empresas, a decisão de inovar seria tomada por poucas pessoas, caracterizando-se padrão organizacional favorável ao desenvolvimento de atividades inovativas.

Este artigo discorre sobre o perfil inovador das empresas industriais brasileiras segundo seu porte, de acordo com a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), que estratifica as empresas industriais em:

- micro: até dezenove funcionários;
- pequena: de vinte a 99 funcionários;
- média: de cem a 499 funcionários; e
- grande: quinhentos ou mais funcionários.

Nessa análise, os grupos já referidos foram agregados em micro e pequenas empresas (MPEs), entre dez e 99 empregados, e médias e grandes empresas (MGEs), com cem ou mais funcionários. O tamanho mínimo utilizado (dez funcionários) decorre do desenho da base de dados disponível: a Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2010).

Este texto levanta a hipótese de que a distribuição setorial de pequenas e grandes empresas não é homogênea; portanto, seu esforço tecnológico agregado reflete, na verdade, diferenças relacionadas a esta composição setorial. Considera-se ainda que – em setores de maior intensidade tecnológica – o desempenho inovador das empresas de diferentes portes assemelha-se, de maneira diversa do que ocorreria em segmentos de baixa tecnologia. Esta suposição se origina do fato de que nos setores de alta tecnologia as MPEs objetivam, por meio de diferenciação, nichos e oportunidades tecnológicas para obterem acesso ao mercado, ao passo que nos segmentos de menor intensidade tecnológica há menor possibilidade de diversificação de produtos e os processos inovativos das MPEs tendem a limitarem-se à melhoria técnica de seu parque fabril.

2 INOVAÇÃO POR PORTE NO CENÁRIO BRASILEIRO

No Brasil, os dados da PINTEC 2008 evidenciam que as empresas de maior porte, acima de quinhentos empregados, apresentaram taxa de inovação¹ de 71,7% e foram responsáveis por 66,3% dos dispêndios totais em atividades inovativas² e 85% dos gastos privados em P&D no país, apresentando-se como o principal motor do esforço inovativo brasileiro (tabela 1). Em grande medida, este fato justifica a especial atenção que as grandes empresas vêm recebendo no debate e nas propostas de políticas voltadas à promoção das inovações no Brasil.

TABELA 1

Atividades inovativas das empresas brasileiras, por porte

(Em %)

Empresas industriais por porte	Taxa de inovação: produtos e/ou processos	Dispêndio em atividades inovativas	Dispêndio em atividades internas de P&D
Total	38,1	R\$ 43.727.462 mil	R\$ 10.708.601 mil
De 10 a 99	37,0	17,2	5,4
Com 100 ou mais	49,4	82,8	94,6
10 a 29	36,9	7,8	2,6
30 a 49	35,2	3,7	0,8
50 a 99	40,1	5,7	2,0
100 a 249	43,0	7,1	3,1
250 a 499	48,8	9,3	3,2
500 e mais	71,9	66,4	88,3

Fonte: IBGE (2010).

Elaboração dos autores.

1. Percentual de empresas industriais que implementaram inovações de produto e/ou processo no universo da pesquisa.

2. Atividades inovativas incluem atividades internas de pesquisa e desenvolvimento (P&D), aquisição externa de P&D e outros conhecimentos, aquisições de *software* e de máquinas e equipamentos (M&E), treinamento, introdução de inovações tecnológicas no mercado e projeto industrial e outras preparações técnicas. Os dados referentes às atividades inovativas são respondidos apenas por empresas que introduziram alguma inovação de processo ou produto ou tiveram ao menos algum projeto incompleto ou abandonado.

Cabe, portanto, que se formule a seguinte questão: “com o objetivo de promover o desenvolvimento tecnológico do país, por que valeria estudar e oferecer suporte às empresas de menor porte?”

A análise dos dados da PINTEC 2008, a partir do recorte por porte das firmas, indica algumas evidências que justificariam esta opção:

- 1) Empresas de micro e pequeno porte (entre dez e 99 empregados) representam 90,8% das firmas industriais brasileiras,³ 88,0% das empresas inovadoras e 71,8% das firmas que realizam atividades internas de P&D (tabela 2). Ou seja, ainda que estas não sejam responsáveis pelo principal montante agregado de dispêndios em inovação, representam o maior contingente de firmas que se envolvem nestes processos. Admitindo-se a hipótese de que a difusão tecnológica pressupõe a existência de “ecossistema” capaz de absorver estas novas tecnologias, o estímulo à integração das empresas de menor porte às cadeias de inovação torna-se imprescindível.

TABELA 2

Distribuição de empresas industriais brasileiras, por porte

(Em %)

Empresas industriais por porte	Empresas – total	Empresas inovadoras	Empresas que realizam atividades de P&D
Total (números absolutos)	100.496	38.299	4.268
De 10 a 99	90,8	88,0	71,8
Com 100 ou mais	9,2	12,0	28,2
10 a 29	64,2	62,1	52,8
30 a 49	15,6	14,1	8,7
50 a 99	11,0	11,4	10,3
100 a 249	5,7	6,4	9,1
250 a 499	1,9	2,4	4,9
500 e mais	1,7	3,1	14,1

Fonte: IBGE (2010).

Elaboração dos autores.

- 2) Dada a importância das pequenas empresas na estrutura produtiva brasileira, é necessário conhecer seus padrões de geração de inovações, que tendem a ser diferentes do observado nas grandes firmas, para que se possa implementar políticas efetivas – e não padronizadas – de suporte. Disponibilizar para empresas com portes e características diferentes incentivos ao desenvolvimento similares pode não ser eficaz, dado que as atividades realizadas, assim como as necessidades dos diferentes tipos de firmas, são diversas. Isto se torna mais relevante quando se tem em conta que os custos relativos de transação para acesso aos instrumentos de incentivo são, de modo geral, significativamente maiores para as MPEs. Assim, seria necessário que se desenvolvessem instrumentos específicos – e simplificados – para estas, de modo a facilitar seu acesso.
- 3) Se, em montante absoluto, as grandes empresas são responsáveis pela maior parte dos dispêndios em inovação, proporcionalmente, o esforço tecnológico realizado pelas empresas de pequeno porte é, segundo diversos critérios, mais significativo.

O esforço inovativo total,⁴ em 2008, realizado pelas MPEs industriais alcançou 3,6%, comparado a 2,4% para as MGEs (tabela 3). Este percentual é especialmente significativo entre as empresas de menor porte – que têm entre dez e 29 funcionários –, em que atingiu 4,9%. Observa-se, assim, correlação *negativa* entre porte da firma e esforço inovativo total na indústria brasileira.

Constatação similar – e com valores ainda mais significativos – pode ser percebida em relação aos gastos com M&E: o esforço realizado por empresas industriais de micro e pequeno porte (2,48%) supera o observado entre empresas com cem ou mais empregados (1,08%).

3. Acima de dez empregados, de acordo com a Pesquisa de Inovação Tecnológica (PINTEC) (IBGE, 2010).

4. Gastos totais em inovação/receita líquida de vendas (RLV).

Em relação ao esforço em P&D,⁵ as empresas acima de quinhentos empregados destacam-se sobre os demais grupos (0,80%). Todavia, ao observar-se a distribuição por porte em uma maior granularidade, não se evidencia correlação positiva com o porte.

Cabe ainda ressaltar que, entre os gastos em inovação, a aquisição de M&E é proporcionalmente mais significativa para empresas de pequeno porte (68,6%, comparado a 45,2% das MGEs). Já a participação das atividades internas de P&D nos dispêndios inovativos é mais relevante para empresas de médio e grande porte (tabela 3).

TABELA 3

Atividades inovativas das empresas industriais brasileiras, por porte (2008)

(Em %)

Empresas industriais por porte	Gastos totais em inovação/RLV	Gastos em P&D/RLV	Participação das atividades internas de P&D nos gastos inovativos	Gastos em aquisição de M&E/RLV	Participação das aquisições de M&E nos gastos inovativos
Total	2,5	0,62	24,5	1,25	49,2
De 10 a 99	3,6	0,28	7,7	2,48	68,6
Com 100 ou mais	2,4	0,67	28,0	1,08	45,2
10 a 29	4,9	0,40	8,2	3,17	64,8
30 a 49	3,3	0,17	5,3	2,56	77,8
50 a 99	2,8	0,25	8,7	1,91	67,9
100 a 249	1,9	0,20	10,5	1,13	58,8
250 a 499	2,3	0,20	8,5	1,73	74,4
500 e mais	2,5	0,80	32,6	0,98	39,6

Fonte: IBGE (2010).

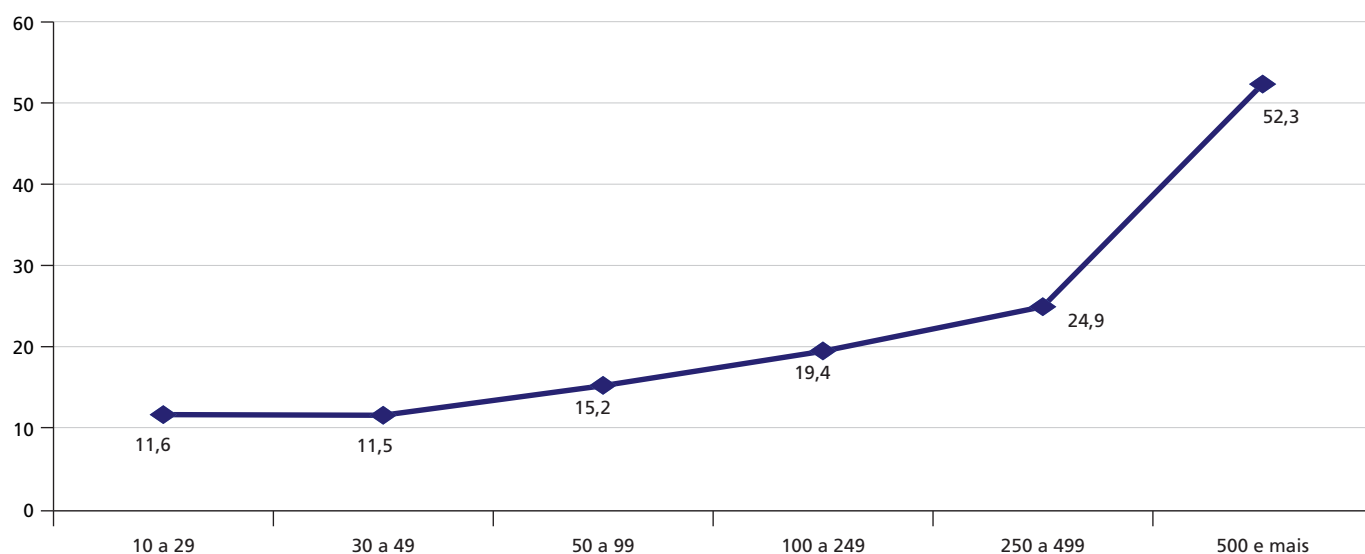
Elaboração dos autores.

Esses percentuais sugerem diferenças no perfil inovador das empresas segundo seu porte. A aquisição de M&E está associada a mudanças no processo produtivo, com o objetivo primordial de elevar a produtividade da empresa, aproximando-a do estado da técnica. Já esforços em P&D estão relacionados ao aprimoramento ou à geração de novos produtos – ou seja, à evolução do “estado da arte”. Desse modo, firmas de menor porte investiriam em atividades inovativas menos propícias à geração de novos produtos, com possibilidade de geração de ganhos monopolistas pelas empresas. Associadamente, outro fato que corrobora esta análise é a taxa de produtos ou processos que são novos para o mercado – nacional e internacional –, que não representam novidade apenas para a própria empresa. Entre as firmas de micro e pequeno porte, este percentual alcança 12,1%, comparado a 29,1% entre as firmas de médio e grande porte (gráfico 1).

5. Gastos totais em P&D/RLV.

GRÁFICO 1

Taxa de produtos e/ou processos novos para o mercado: por porte das firmas
(Em %)



Fonte: PINTEC 2008 (IBGE, 2010).

Elaboração dos autores.

Os dados sugerem que, quando se observa o desenvolvimento de produtos ou processos novos para o mercado, a relação com o porte é crescente.

Constata-se assim que os esforços inovadores das pequenas empresas não podem ser considerados, comparativamente, baixos; porém, estão concentrados na aquisição de máquinas e no lançamento de inovações já existentes nos mercados nacional ou internacional. São, portanto, menos dinâmicos que o observado em empresas de médio e grande porte.

Ressalte-se, ainda, que a diferença entre as taxas de inovação por porte de empresas apresentada na tabela 1 não se verifica quando observadas as taxas relativas às empresas que concentraram suas inovações exclusivamente nas áreas organizacionais e/ou de *marketing* (tabela 4). Os percentuais apresentam-se similares no que concerne às empresas dos diversos portes, sendo menores apenas para as de maior porte.

TABELA 4

Inovações organizacionais, e/ou de *marketing*, por porte
(Em %)

Empresas industriais por porte	Taxa de inovações organizacionais (exclusivo)
Total	35,0
De 10 a 99	35,0
Com 100 ou mais	34,4
10 a 29	33,6
30 a 49	38,1
50 a 99	39,0
100 a 249	38,0
250 a 499	36,8
500 e mais	19,3

Fonte: IBGE (2010).

Elaboração dos autores.

Esse fator é mais um indicador que as MPEs – além de investirem em atividades inovativas menos sofisticadas e priorizarem o lançamento de produtos que são novos apenas para a própria firma –, proporcionalmente, consideram as inovações em gestão mais relevantes.

3 PATENTES E OUTRAS FORMAS DE APROPRIABILIDADE TECNOLÓGICA: PERFIL DAS MPES

Tendo sido realizada a análise do esforço inovativo das organizações, a questão final a ser empregada diz respeito à forma utilizada pelas empresas para assegurar os resultados destes esforços. A tabela 5 apresenta a distribuição por porte do percentual de firmas que utilizam os métodos de proteção selecionados.

TABELA 5

Apropriabilidade tecnológica

(Em %)

Atividades industriais por porte de empresa	Métodos de proteção utilizados pelas empresas inovadoras				
	Formais		Estratégicos		
	Patentes e desenhos industriais	Marcas	Complexidade no desenho	Segredo industrial	Tempo de liderança sobre os competidores
Total	9,1	24,3	1,6	8,7	2,1
10 a 99	7,1	22,5	0,9	7,1	0,8
100 ou mais	23,9	38,2	6,8	20,1	11,9
De 10 a 29	6,7	17,3	0,4	5,6	0,3
De 30 a 49	6,3	35,6	1,1	8,8	0,4
De 50 a 99	9,6	33,6	3,1	13,3	4,1
De 100 a 249	16,6	34,9	4,7	14,8	8,6
De 250 a 499	24,0	35,3	6,0	19,6	10,9
Com 500 e mais	38,8	47,1	12,0	31,3	19,3

Fonte: IBGE (2010).

Elaboração dos autores.

Como se pode observar, há correlação positiva entre o porte das empresas e os resultados observados para todas as formas de apropriabilidade tratadas neste estudo.

Há dois fatos que podem pesar como explicativos desse quadro. O primeiro relaciona-se às diferentes facilidades de acesso que se disponibilizam para as empresas. Para os métodos formais, além dos custos diretos de registro da propriedade intelectual (as taxas de registro), há todo um conjunto de custos de transação – que são muito superiores aos custos diretos – que, de modo geral, são semelhantes para todas as empresas, independentemente de seu porte. Neste caso, o peso proporcional destes custos para as pequenas empresas é consideravelmente maior que para as grandes. Adicionalmente, os custos do *enforcement* – associados à garantia do respeito aos direitos de propriedade intelectual – são proporcionalmente mais elevados para as pequenas firmas, comprometendo para estas os resultados da comparação custo-benefício dos métodos formais. Assim, as questões legais podem revelar-se mais relevantes que as tecnológicas.

Os métodos estratégicos também implicam custos que, proporcionalmente, são mais significativos para as pequenas firmas. Mais que estes custos, o próprio limite sobre o controle das MPes sobre tais métodos dificulta utilização. Por exemplo, nas questões que envolvem conhecimento tácito, uma pequena empresa teria dificuldade maior em contrapor-se ao assédio de uma grande firma sobre um de seus funcionários que detenha *expertise* estratégica.

O segundo fato que pode influenciar essa correlação reside nas diferenças de estruturas setoriais que se apresentam entre o segmento das MPes e o das MGEs. Este tema é tratado na seção 4, a seguir.

4 INOVAÇÃO SETORIAL POR PORTE DE FIRMAS

Na seção 2 deste estudo, foi comparado o desempenho inovador por porte de empresas, sem, contudo, considerar outras variáveis que podem interferir neste resultado – por exemplo, o setor das firmas avaliadas.⁶

6. Além do setor, outras variáveis também impactam as diferenças entre o desempenho inovador das firmas de pequeno, médio e grande porte, tais como origem de capital, perfil exportador e interação com institutos de pesquisa. Entretanto, tais considerações ultrapassam o escopo deste estudo.

Embora evidências indiquem relação positiva entre taxa de inovação e porte das empresas industriais brasileiras, esta não se apresenta de forma linear para todos os setores. Cohen *et al.* (1987) *apud* Botelho, Maia e Pires (2012) sugeriram que uma possível relação positiva entre inovação e porte seria, na realidade, estatisticamente insignificante quando os gastos em P&D forem controlados pelo produto total e pelo setor de atividade da firma: efeitos relativos ao setor explicariam quase metade da variação da intensidade inovadora. Setores apresentam oportunidades tecnológicas diferenciadas, impactando a propensão a dispendar recursos com atividades inovativas de suas firmas. Desse modo, dado que a distribuição setorial das empresas por porte não é homogênea, parte das diferenças observadas entre os esforços inovativos de pequenas, médias e grandes empresas pode estar associada à composição setorial da economia brasileira.

A tabela 6 compara a distribuição setorial das empresas inovadoras entre as MPEs e as MGEs. Seguindo classificação de intensidade tecnológica ajustada a partir da proposta pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE),⁷ observa-se maior concentração de empresas de pequeno porte em indústrias de baixa e média-baixa tecnologias: enquanto estas agrupam 84,6% das MPEs, no caso das MGEs este percentual é reduzido para 74,8%. Esta diferença pode, em parte, explicar os menores gastos em P&D associados às pequenas empresas, uma vez que estas se concentram majoritariamente em setores de menor intensidade tecnológica.

TABELA 6

Proporção das empresas por indústria e porte
(Em %)

Segmentos tecnológicos	Micro e pequenas empresas	Médias e grandes empresas
Baixa tecnologia	56,9	49,5
Produtos alimentícios	12,0	13,7
Bebidas	0,8	1,9
Fumo	0,0	0,3
Produtos têxteis	3,6	4,8
Artigos do vestuário	16,1	8,3
Artefatos de couro	5,2	6,3
Produtos de madeira	5,7	3,3
Celulose e papel	2,1	3,9
Editoração	3,2	0,9
Móveis	5,5	3,9
Produtos diversos	2,8	2,2
Média-baixa tecnologia	27,7	25,3
Der. petróleo e biocombustíveis	0,2	1,5
Artigos de borracha e plástico	6,6	7,7
Produtos de minerais não metálicos	8,5	4,8
Metalurgia	1,5	3,6
Produtos de metal	10,8	7,6
Média-alta tecnologia	13,1	19,6
Produtos químicos	3,0	5,2
Produtos elétricos	1,9	3,3
Máquinas e equipamentos	5,7	6,2
Veículos automotores	2,5	4,8
Alta tecnologia	2,2	5,6
Outros equipamentos de transporte	0,5	1,0
Farmoquímicos e farmacêuticos	0,4	1,8
Informática e eletrônicos	1,4	2,9

Fonte: IBGE (2010) e Maia (2012).

Elaboração dos autores.

7. Em função do agrupamento setorial disponibilizado pela PINTEC, o setor *outros equipamentos de transporte* – que incorpora aeronáutica, ferrovias e naval – foi integralmente classificado como *alta tecnologia*.

A seguir, a tabela 7 compara o esforço em pesquisa e desenvolvimento por porte e setor industrial.⁸ Estes indicadores confirmam a hipótese anteriormente levantada: o esforço em P&D das pequenas empresas é, no agregado, inferior ao das grandes empresas devido às diferenças observadas nos setores de menor intensidade tecnológica. Nos setores de baixa tecnologia, o esforço em P&D realizado por MPEs representou apenas 0,25 do que é efetuado por empresas de médio e grande portes; no caso das indústrias de média-baixa tecnologia, esta relação foi de 0,40.

Por sua vez, nas indústrias farmacêutica, de informática e eletrônicos – setores de alto conteúdo tecnológico –, o esforço realizado pelas MPEs superou o efetuado por firmas com cem ou mais empregados.

TABELA 7**Esforço em P&D por indústria e porte**

(Em %)

Segmentos tecnológicos	Micro e pequena empresa	Médias e grandes empresas
Baixa tecnologia	0,06	0,26
Produtos alimentícios	0,03	0,28
Bebidas	0,19	0,08
Fumo	-	-
Produtos têxteis	0,04	0,20
Artigos do vestuário	0,06	0,20
Artefatos de couro	-	-
Produtos de madeira	0,02	0,15
Celulose e papel	0,03	0,32
Editoração	-	-
Móveis	0,00	0,25
Produtos diversos	0,60	0,60
Média-baixa tecnologia	0,12	0,30
Derivados petróleo e biocombustíveis	-	-
Artigos de borracha e plástico	0,08	0,67
Produtos de minerais não metálicos	0,02	0,19
Metalurgia	0,01	0,22
Produtos de metal	0,23	0,29
Média-alta tecnologia	0,47	1,03
Produtos químicos	0,59	0,59
Produtos elétricos	0,60	1,06
Máquinas e equipamentos	0,33	0,50
Veículos automotores	0,46	1,54
Alta tecnologia	1,89	1,28
Outros equipamentos de transporte	-	-
Farmoquímicos e farmacêuticos	2,10	1,40
Informática e eletrônicos	1,84	1,22

Fonte: IBGE (2010) e Maia (2012).

Elaboração dos autores.

Nesse caso, a pesquisa setorial evidencia duas dinâmicas distintas na realidade brasileira. Nos setores de alta tecnologia, as oportunidades de ingresso para as MPEs se concentram em sua capacidade de ofertar produtos inovadores, induzindo-as a um maior esforço inovativo. Já nas indústrias tradicionais, são as grandes empresas que efetuam maiores esforços em P&D, limitando-se as menores a acompanhar o desenvolvimento tecnológico por meio da modernização de seus processos.

Ressalte-se que outros fatores, além de porte e setor, podem influenciar esse fenômeno, como origem de capital, qualidade da mão de obra e maturidade das empresas. Todavia, quaisquer que sejam tais determinantes, constatou-se que – nos segmentos de alta tecnologia – os esforços em P&D realizados por PME superou o das MGEs. Tais evidências questionam, mais uma vez, a validade das políticas horizontais. Não apenas as especificidades relacionadas ao porte devem ser consideradas, mas também as distinções setoriais precisam refletir modelos de políticas distintos.

8. Não foi possível obter informações sobre gastos inovativos, por porte, para os setores de fumo, editoração, petróleo e outros equipamentos de transporte, por não estarem divulgados em Maia (2012).

5 CONCLUSÕES

A partir de tabulações feitas pela PINTEC 2008, o estudo possibilitou identificar – quando observadas em conjunto –, consideráveis distinções entre os comportamentos inovativos das MPEs e daqueles adotados pelas MGEs.

Observa-se que, apesar das MGEs apresentarem taxas de inovação superiores às das MPEs, os esforços inovativos destas são, proporcionalmente, mais elevados. Os dispêndios em inovação das MPEs destacam-se especialmente na aquisição de M&E, atividade associada a mudanças no processo produtivo, com o objetivo primordial de aumentar a produtividade da empresa. Em outras palavras, o peso de manter-se no estado da técnica é mais representativo para as MPEs. Já esforços em P&D, realizados de forma mais intensiva pelas MGEs, estão relacionados ao aprimoramento ou à geração de novos produtos – ou seja, à evolução do “estado da arte”. Ressalte-se ainda que a taxa de produtos ou processos que são novos para o mercado – nacional e internacional –, e não representam novidade apenas para a própria empresa, é inferior para as MPEs (12,1%), comparadas às MGEs (29,1%).

A segunda constatação é a de que a questão setorial se torna relevante quando se observam as atividades de P&D. Corroborando-se a hipótese levantada no início do texto, nos setores de baixa tecnologia a distância das MPEs para as MGEs é significativamente mais expressiva que nos setores de maior intensidade tecnológica, como o farmacêutico, o de instrumentação e o de eletrônicos. Como destacado, nos setores de alta tecnologia, as oportunidades de ingresso para as MPEs tendem a concentrarem-se em sua capacidade de ofertar produtos inovadores, induzindo-as a um maior esforço inovativo. Já nas indústrias tradicionais, são as grandes empresas que efetuam maiores esforços em P&D, limitando-se as menores a acompanhar o desenvolvimento tecnológico por meio da modernização de seus processos.

Ademais, essa segunda constatação – e este é um fato que merece destaque – vai de encontro ao que vem sendo tratado como “senso comum”. Cada vez mais vem sendo difundida a ideia de que a aceleração do processo inovativo pressupõe a estruturação de grandes *players*, capazes de competir em igualdade com as maiores empresas de classe mundial. Esta ideia começa, inclusive, a materializar-se na forma de políticas públicas. Recentemente, tornaram-se públicas ações de apoio do governo brasileiro à criação de dois grandes laboratórios farmacêuticos na área de biotecnologia, que resultariam de processos de *joint venture*. Entretanto, os dados analisados neste texto sugerem que, no Brasil, nos segmentos de alta tecnologia – como é o caso desta indústria –, empresas de micro e pequeno porte direcionam maiores recursos a atividades de P&D em relação a suas receitas líquidas de vendas (RLVs). Portanto, o estímulo a fusões e aquisições com o intuito de aumentar o porte das empresas poderá não elevar, necessariamente, o investimento tecnológico da indústria brasileira, e sim acabar por reduzir o leque das oportunidades de identificação de nichos tecnológicos que permitam o ingresso de novos participantes.

Assim, restringir o debate – e as políticas públicas – sobre inovação às empresas de grande porte pode representar uma visão parcial da realidade. Ainda que representem uma parcela pequena do esforço inovativo total, as pequenas empresas demonstram realizar maiores investimentos proporcionalmente às suas receitas, particularmente na modernização de seus processos. Ademais, nos setores de alta tecnologia – assim como Davi diante de Golias –, os esforços por estas efetuados no desenvolvimento do “estado da arte” superam os das maiores firmas. Tais observações indicam a necessidade de desenhos não só de políticas de incentivo, mas também de regras e regulamentos que diferenciem as empresas tanto por porte quanto por função de seu setor de atuação.

REFERÊNCIAS

BOTELHO, M.; MAIA, A.; PIRES, L. Inovação e porte das empresas: evidências sobre a experiência internacional e brasileira. **Revista de economia**, ano 36, v. 38, n. 1, p. 189-210, jan./abr. 2012.

FAGERBERG, J. Systems of innovation: perspectives and challenges. FAGERBERG, J.; MOWERY, D. C.; NELSON, R. (Orgs.). **The Oxford Handbook of Innovation**. Oxford: Oxford University Press, 2006.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa de Inovação Tecnológica 2008**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

MAIA, A. **Inovação em micro e pequenas empresas**: uma análise do caso brasileiro. 2012. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2012.

VAONA, A.; PIANTA, M. Firm size and innovation in European manufacturing. **Small business economics**, v. 30, n. 3, p. 283-299, Mar. 2008.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

CASSIOLATO, J.; BRITTO, J.; VARGAS, M. Arranjos cooperativos e inovação na indústria brasileira. *In*: DE NEGRI, J.; SALERNO, M. (Orgs.). **Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília: Ipea, 2005.

EXPORTAÇÕES DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS: DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Marco Aurélio Bedê*

Rafael de Farias Costa Moreira**

Flávia de Holanda Schmidt***

1 INTRODUÇÃO

O fomento ao crescimento forte e sustentado das exportações é parte da trajetória de inserção internacional soberana de um país. O Brasil, a despeito de estar registrando crescimento nas suas exportações de mercadorias ao longo da última década, o fez em ritmo menor que outros países emergentes (UNCTADSTAT, 2012). Soma-se a isto o fato de que um pequeno número de empresas de grande porte concentra grande parte das exportações nacionais.

Entre 1998 e 2011, o número de micro e pequenas empresas (MPEs) exportadoras no Brasil aumentou 31%, passando de 8.772 empresas para 11.535. No mesmo período, o valor das exportações das MPEs subiu de US\$ 1,6 bilhão para US\$ 2,2 bilhões, um aumento acumulado de 36%. Não obstante isso, dois aspectos relevantes precisam ser considerados: *i*) o conjunto das exportações brasileiras evoluiu a um ritmo ainda mais forte que o das MPEs; e *ii*) a trajetória de evolução das exportações por MPEs apresentou um desempenho diferenciado ao longo do tempo, com forte expansão até meados dos anos 2000 e retração na segunda metade da década.

Este artigo tem como objetivo apresentar uma análise preliminar do processo de expansão das exportações das MPEs brasileiras, no período compreendido entre 1998 e 2011,¹ apontando os principais desafios e oportunidades que permeiam a questão.

Além desta introdução, este artigo está organizado em cinco seções. A segunda seção faz uma breve revisão da literatura sobre a internacionalização de MPEs. Na seção seguinte, é feita uma análise do papel das MPEs nas exportações no contexto internacional. Em seguida, são apresentadas algumas características selecionadas das exportações das MPEs brasileiras no período 1998-2011. Segue-se a isto uma breve revisão das iniciativas em curso de apoio às exportações das MPEs brasileiras no período estudado. Por fim, são tecidas algumas considerações finais.

2 INTERNACIONALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A expansão geográfica é um dos caminhos mais importantes para o crescimento da firma (Lu e Beamish, 2001). As teorias comportamentais de internacionalização de empresas sugerem que a exportação seria a primeira etapa de um processo gradual de aquisição, integração e uso de conhecimento sobre mercados e operações externas (Johanson e Vahlne, 1977). A partir das experiências e do conhecimento, oriundos da atividade exportadora, a empresa passaria, em etapas incrementais, a aumentar o seu comprometimento com a atividade internacional e os mercados estrangeiros. Ainda que a discussão sobre o processo de internacionalização das firmas tenha sido incrementada desde a década de 1990, com o advento das teorias sobre empreendedorismo internacional

* Analista da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) Nacional.

** Analista da UGE do Sebrae Nacional.

*** Técnica de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

1. Para a elaboração deste artigo foram usados dados sobre as exportações das MPEs brasileiras sistematizados pela parceria entre o Sebrae e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), que durante mais de uma década monitoraram as estatísticas sobre este tema no Brasil, a quem os autores agradecem pela disponibilização das informações.

e das chamadas organizações *born globals* (Oviatt e McDougall, 1994), o que extrapola o escopo deste artigo,² exportar é tradicionalmente a forma mais popular de ingresso nos mercados internacionais, principalmente porque envolve poucos recursos, menores riscos e permite maior flexibilidade estratégica e estrutural (Leonidou, Paliawadana e Theodosiou, 2011), não só para as grandes, mas também para as pequenas empresas (Majocchi, Bacchiocchi e Mayrhofer, 2005).

De fato, a inserção internacional das firmas é justificável tanto em bases nacionais como para o nível das firmas (Leonidou e Katsikeas, 2010). Do ponto de vista nacional a atividade exportadora, além de criar empregos, é um mecanismo de troca entre os países, o que favorece o desenvolvimento de novas tecnologias e melhora os padrões de vida da população (Leonidou, *et al.*, 2007).

A constatação dos benefícios macroeconômicos da exportação é acompanhada, paralelamente, de um consenso sobre a capacidade – do ponto de vista microeconômico – de que a atividade exportadora traga diversos benefícios para as firmas engajadas. As exportações permitem às firmas adquirir novas competências, as tornam mais sensíveis a diferentes estruturas de demanda ao lidar com diversos contextos culturais (Czinkota, 2002). Ainda nesta mesma linha, sob uma ótica da visão baseada em conhecimento (*knowledge based view*), para Majocchi, Bacchiocchi e Mayrhofer (2005), ao vender para mercados externos, a firma tem a oportunidade de internalizar novos conhecimentos, de forma que, ao se tornar familiar com diferentes regras de mercado, ganha conhecimento institucional e, ao entrar em contato com clientes de diferentes gostos e preferências, adquire conhecimento de negócio. Soma-se a isto a constatação de que o desenvolvimento da habilidade da firma para sobreviver em cenários menos familiares é benéfico, mesmo para a sua atuação no mercado interno (Durmüşoğlu *et al.*, 2011). E mesmo as atividades inovativas podem ser fomentadas pela exigência de desenvolvimento de novos produtos e aperfeiçoamento de produtos existentes para atendimento das necessidades dos clientes externos (Serininghaus e Rosson, 1990).

As relações entre o tamanho da firma e o desempenho exportador já foram vastamente documentadas na literatura. Vinte e dois estudos foram encontrados, por Zou e Stan (1998), com resultados controversos. Os autores destacam que os resultados mais positivos são reportados quando o tamanho é operacionalizado pelas receitas totais da firma, enquanto efeitos negativos foram mais frequentes quando a medida de porte usada foi o número de funcionários. Sousa, Martínez López e Coelho (2008) também reportam resultados inconsistentes na revisão dos trabalhos sobre desempenho exportador publicados entre 1998 e 2005, reputados por eles à ausência de padronização entre as operacionalizações e critérios usados pelos diversos trabalhos. Firms pequenas, no entanto, estão sujeitas ao chamado passivo do menor porte (*liability of smallness*, tratado por Aldrich e Auster, 1986). No processo de internacionalização, elas estão sujeitas a restrições de acesso ao capital, o que pode impactar negativamente o seu desempenho de exportação (Coviello e McAuley, 1999). De fato, o tamanho da firma é um indicativo da amplitude de sua base de recursos.

A despeito disso, o foco no fortalecimento da base exportadora a partir de pequenas e médias empresas é considerado por muitos autores uma estratégia adequada. Katsikeas, Deng e Wartzel (1997) sustentam que as organizações de menor porte, quando comparadas a grandes firmas já intensamente envolvidas em exportação, apresentam maiores possibilidades de aumentos nas exportações. Considerando, entretanto, que o processo de internacionalização destas firmas difere substancialmente de empresas multinacionais (Musteen, Francis e Datta, 2010) e que, no caso de economias emergentes, há predominância de firmas de pequeno porte, com carências de recursos e distantes dos mercados da Europa e da América do Norte (Contractor, Kumar e Kundu, 2007; Singh, 2009), o fato de que a maioria dos estudos realizados sobre desempenho exportador foi realizada no contexto de grandes empresas multinacionais em países industrializados revela a necessidade de que sejam intensificados os esforços para o desenvolvimento de estudos com foco no processo de internacionalização e no desempenho exportador de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em países em desenvolvimento.

2. Dib, Rocha e Silva (2010) recentemente discutiram a trajetória de internacionalização precoce de empresas brasileiras de *software*.

3 O CONTEXTO INTERNACIONAL

No cenário internacional, é difícil identificar a participação das MPEs no valor total das exportações mundiais. Uma das principais razões é a grande variedade de definições sobre MPEs. É comum o uso de muitas variáveis diferentes para a medição do porte das empresas, tais como: *i*) o número de empregados; *ii*) o valor de faturamento (bruto ou líquido); *iii*) o valor dos ativos; e *iv*) o valor das exportações. Há ainda países que adotam um critério misto. O contexto torna-se ainda mais complexo nos casos em que, dentro de um mesmo país, as próprias instituições oficiais utilizam critérios diferentes.³

Diante desta dificuldade, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2011) realiza um monitoramento sobre o tema, identificando a distribuição das exportações de 22 países por faixa de empregados, sem definir objetivamente quais faixas compõem o grupo das empresas de micro, pequeno, médio ou grande porte. Assim, tomando como referência os dados daquela instituição, verifica-se que a participação das empresas entre 0 e 49 empregados, no valor total das exportações, pode variar entre 7%, na Noruega, até 40%, no Chipre. Entre os extremos citados, estão países como os Estados Unidos (16%), Canadá (24%), Itália e França (27%).

No Brasil, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2012a), considera-se micro ou pequena empresa exportadora a que exporta e que possui até 49 empregados nos setores do comércio e serviços e até 99 empregados na indústria e que não tenha auferido no ano, com suas atividades exportadoras, valor superior a R\$ 3,6 milhões.⁴ Em 2011, estas empresas responderam por 0,9% do valor das exportações brasileiras (Sebrae, 2012). Usando-se como referência os países monitorados pela OCDE, onde a participação das MPEs nas exportações encontra-se entre 7% e 40% do valor total exportado, verifica-se que a participação das MPEs brasileiras no valor das exportações do país é relativamente baixa.

4 EXPORTAÇÕES DAS MPES BRASILEIRAS ENTRE 1998 E 2011

No Brasil, em 2011, 18.722 empresas realizaram exportações, totalizando um volume exportado de US\$ 255,6 bilhões. As 11.525 micro e pequenas empresas que exportaram naquele ano equivalem a 61,6% do total de empresas exportadoras. Estas empresas foram responsáveis por exportações no valor de US\$ 2,2 bilhões, um pouco menos de 1% do valor total exportado pelo país (Sebrae, 2012).

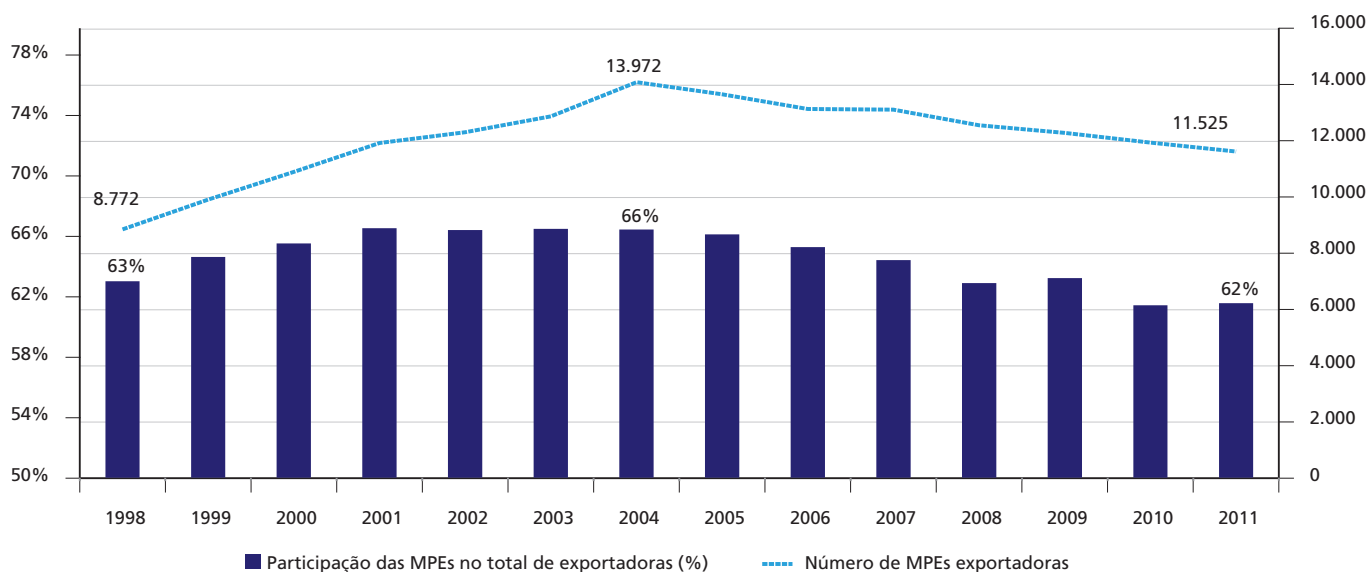
Entre 1998 e 2011, o número total de MPEs exportadoras passou de 8.772 para 11.525, um crescimento de 31% (gráfico 1). Já a participação relativa do número de MPEs exportadoras no total de empresas exportadoras existentes no país subiu de 63% em 1998, para 66% em 2004, registrando suave queda a partir daí, até 62% em 2011.

3. Este tema é discutido, para o caso brasileiro, em Nogueira e Oliveira (2013).

4. Limite alterado pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011.

GRÁFICO 1

Número de MPEs exportadoras e participação relativa no total de empresas exportadoras existentes no país (1998-2011)

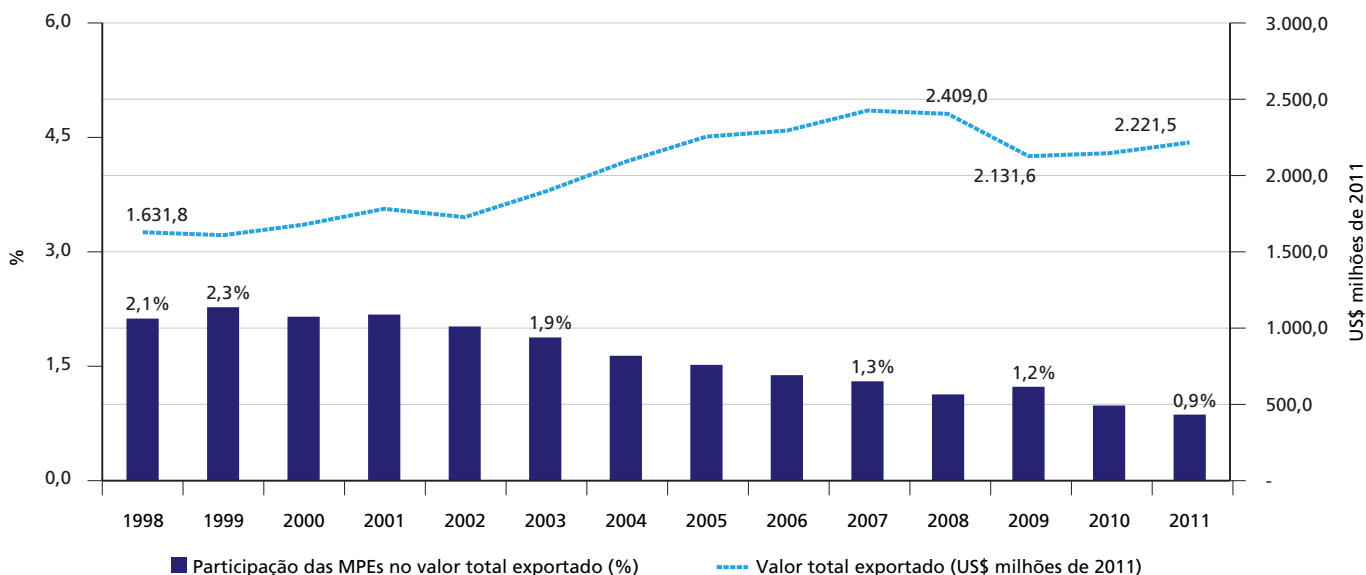


Fonte: Sebrae (2012a).

Com relação ao volume exportado pelas MPEs (gráfico 2), no mesmo período o valor total exportado por estas empresas saltou de US\$ 1,6 bilhão para US\$ 2,22 bilhões, um crescimento de 36% em termos reais. Contudo, a participação relativa das MPEs no valor total exportado oscilou ligeiramente acima dos 2% até 2002, e apresentou tendência de queda até chegar a 0,9% em 2011.

GRÁFICO 2

Valor exportado pelas MPEs exportadoras e participação relativa no valor total exportado pelo país (1998-2011)



Fonte: Sebrae (2012a).

Obs.: o valor das exportações foi convertido para dólares constantes de 2011 (deflacionado pelo PPI norte-americano).

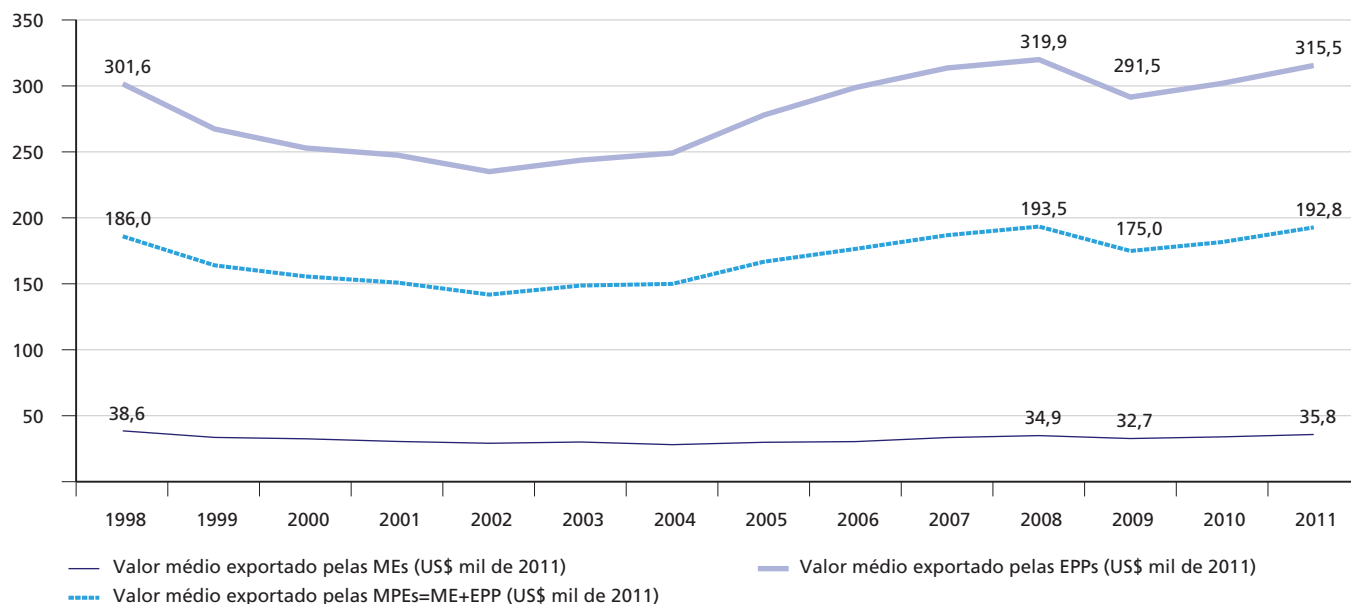
Apesar do crescimento absoluto do número de MPEs exportadoras e de seu valor exportado, no período analisado, os dados expostos apontam que, a partir de meados da década de 2000, houve uma tendência à queda na participação relativa destas empresas, tanto na proporção do valor exportado como na proporção de empresas exportadoras.

Esse fenômeno parece ser explicado mais por uma expansão forte das exportações por médias e grandes empresas do que por um resultado negativo das MPEs, uma vez que, no mesmo período, o valor médio de suas exportações apresentou ligeiro aumento, como indica o gráfico 3. Em 1998, o valor médio

exportado pelas MPEs foi de US\$ 186 mil, chegando a US\$ 192,8 mil em 2011 (expansão de 3,7% em termos reais).

GRÁFICO 3

Valor médio das exportações das MPEs, por empresa (1998-2011)
(Em US\$ mil constantes)



Fonte: Sebrae (2012a).

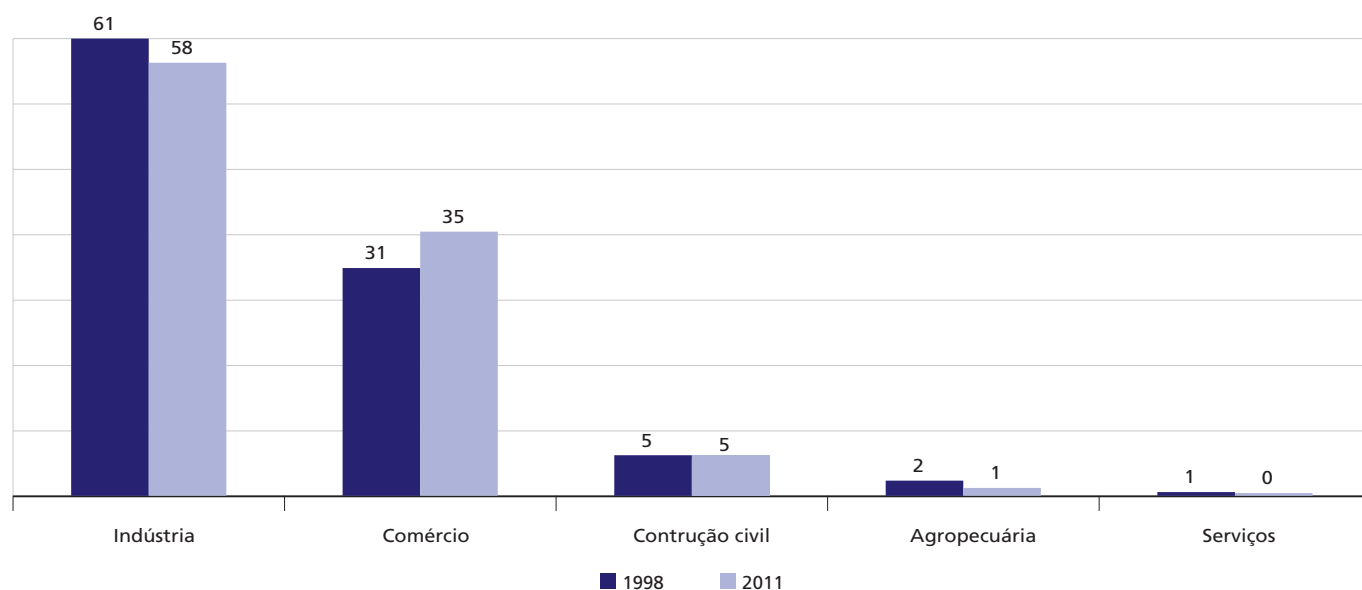
Obs.: 1. MPE = micro e pequena empresa; EPP = empresa de pequeno porte; e ME = microempresa.

2. O valor das exportações foi convertido para dólares constantes de 2011 (deflacionado pelo PPI norte-americano).

No que concerne aos setores de atividade das MPEs exportadoras, o gráfico 4 expõe os dados para 1998 e 2011. No último ano do período de análise, 58% eram empresas do setor industrial, quase 35% eram empresas comerciais, 5% de construção, 1% de agropecuária e menos de 1% de serviços. Esta proporção pouco se alterou quando comparada à verificada em 1998, exceção feita ao pequeno crescimento na participação do setor de comércio e à ligeira queda das empresas industriais.

GRÁFICO 4

Número de MPEs exportadoras segundo o ramo de atividade (1998 e 2011)
(Em %)



Fonte: Sebrae (2012a).

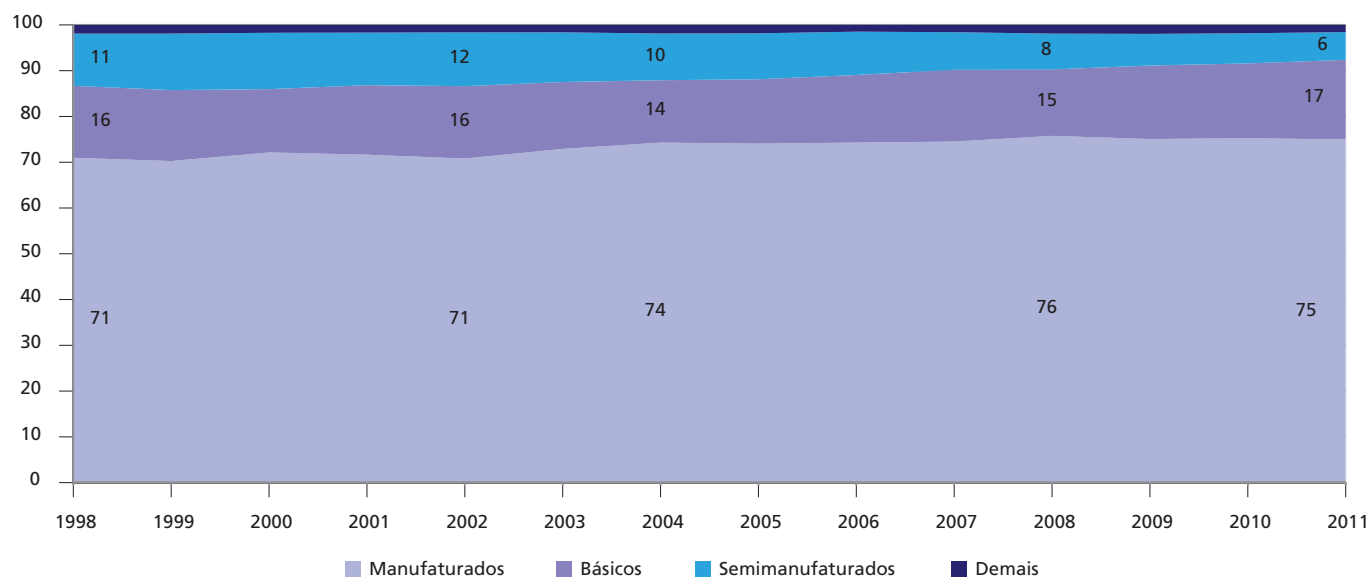
Ao contrário do que ocorre nas exportações das médias e grandes empresas, a maior parte do valor exportado pelas MPEs é referente a produtos classificados como manufaturados, e isso pouco mudou em quatorze anos. Em 1998, estes produtos respondiam por 71% das exportações das MPEs, participação que chega a 75% em 2011. Pouca alteração foi observada em relação às exportações de produtos básicos, que representavam 16% das exportações em 1998 e chegaram a 17% em 2011. A oscilação mais significativa deu-se no grupo de produtos semimanufaturados, cuja participação caiu de 11% em 1998 para 6% em 2011, restando 2% ainda para os demais produtos, tanto em 1998 quanto em 2011, como indica o gráfico 5.

A partir desses dados, verifica-se que há ligeira tendência de crescimento da participação relativa de produtos manufaturados – e queda dos produtos básicos e semimanufaturados –, no conjunto das exportações das MPEs. Tal movimento ajuda a explicar o ligeiro crescimento do valor médio exportado por essas empresas durante o período, como visto no gráfico 3, já que produtos manufaturados costumam ter maior valor agregado. Em que pese à composição elevada (e crescente) de manufaturados na pauta das exportações das MPEs, suas exportações de manufaturados cresceram a um ritmo mais modesto do que o das exportações de manufaturados das médias e grandes empresas, tendo a participação das MPEs passado de 2,6% do total das exportações de manufaturados do país em 1998 para 1,8% em 2011.

GRÁFICO 5

Composição do valor das exportações das MPEs, por classes de produtos (1998-2011)

(Em %)



Fonte: Sebrae (2012a).

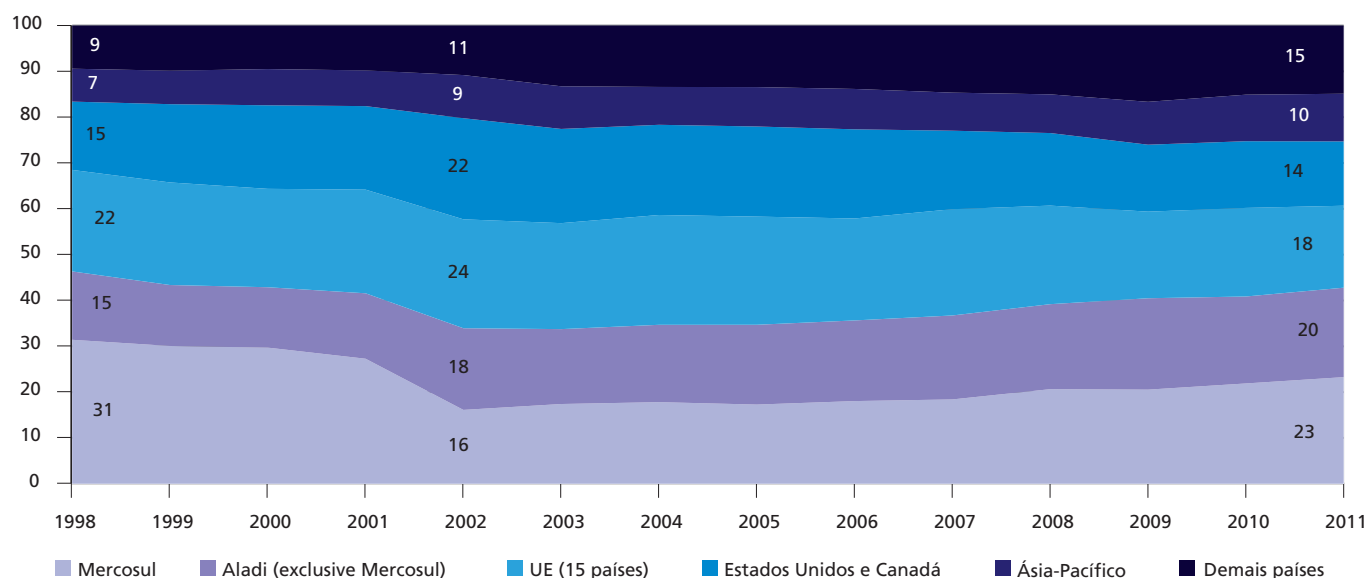
Em 1998, os principais mercados de destino das exportações das MPEs foram (gráfico 8): Mercosul (31%), União Europeia (22%), Associação Latino-Americana de Integração (Aladi)⁵ menos Mercosul (15%), Estados Unidos e Canadá (15%); Ásia-Pacífico (7%); e demais países (9%). Entre 1998 e 2011, houve uma mudança na composição dos mercados de destino, com uma queda relativa do Mercosul e União Europeia, bem como um aumento relativo dos mercados Ásia-pacífico e América Latina. Assim, em 2011, os principais mercados de destino das exportações das MPEs passaram a ser: Mercosul (23%), Aladi menos Mercosul (20%), União Europeia (18%), Estados Unidos e Canadá (14%), Ásia-pacífico (10%) e demais países (15%).

5. A Aladi é composta por treze países-membros: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

GRÁFICO 6

Distribuição do valor exportado pelas MPEs, segundo blocos econômicos de destino (1998-2011)

(Em %)



Apesar de ter havido uma diversificação nos mercados alcançados pelas MPE, essas empresas ainda alcançam de forma restrita mercados promissores como o asiático, e focam seus esforços nas Américas e na União Europeia. Ainda que estes sejam mercados bastante amplos, não são os que mais têm crescido nos últimos anos, especialmente no período pós-crise. A despeito disso, considerando que a maior distância psíquica⁶ dos países de destino é bastante citada na literatura como um fator positivamente associado à propensão à internacionalização, o fato de que houve, no período, uma ênfase na expansão das relações comerciais para países fora do Mercosul, pode ser considerado positivo na trajetória de inserção externa deste conjunto de firmas.

Foi adicionalmente analisada a origem das MPEs exportadoras do país. A maior parte delas está concentrada nas regiões Sudeste e Sul. Cerca de 50% das MPEs exportadoras estão no estado de São Paulo,⁷ 14% no Rio Grande do Sul, 9% no Paraná, 9% em Minas Gerais, 8% em Santa Catarina, 5% no Rio de Janeiro e 3% no Espírito Santo. A comparação dessa distribuição com a das MPEs na Relação Anual de Informações Sociais (Rais) de 2011, que segue classificação similar para porte, indica algumas diferenças. São Paulo, por exemplo, responde por 31% das MPEs em geral; Rio Grande do Sul, segundo maior estado em número de MPEs exportadoras, é o terceiro em número de MPEs, com 10% do total. Já o Paraná, que representa 9% das MPEs exportadoras, tem participação similar no total de MPEs, com 8%.

A expressiva concentração dessas empresas em São Paulo e Rio Grande do Sul merece destaque. Uma explicação plausível é a de que MPEs de outros estados, quando exportam, podem não o fazer de forma direta, mas por meio de *trading companies*, por estarem afastadas dos canais de distribuição ou mesmo por falta de estrutura interna para fazê-lo. Esta hipótese, entretanto, não foi objeto de verificação deste estudo, e novas análises são necessárias para averiguar os motivos para esse fenômeno.

6. A distância psíquica é definida como a soma dos fatores que evitam o fluxo de informação "dos mercados" e "para os mercados". Como exemplos, há as diferenças de idioma, educação, práticas de negócio, cultura e desenvolvimento industrial. A distância psíquica é correlacionada com a distância geográfica, ainda que existam exceções (Johanson e Wiedersheim-Paul, 1975).

7. Há dupla contagem, pois algumas empresas operam em mais de uma Unidade da Federação.

5 APOIO À EXPORTAÇÃO DE MPES

Pesquisas empíricas já identificaram uma série de fatores explicativos sobre o desempenho exportador.⁸ Utilizando como referência a estrutura analítica já proposta na literatura, o apoio à exportação é um dos fatores externos, ligados ao mercado doméstico, e que são influentes no desempenho exportador da firma. Desta forma, uma vertente da pesquisa em negócios internacionais tem usado a utilização de instrumentos públicos de apoio à exportação (*export assistance*) como fator explicativo para o desempenho de exportação. Analogamente, no campo das políticas públicas, o apoio à exportação vem sendo usado em países industrializados desde o começo do século XX (Seringhaus e Botschen, 1991) e, mais recentemente, nas últimas décadas, o número de agências de apoio à exportação triplicou (Lederman, Olarreaga e Payton, 2010).

De todo modo, a literatura empírica sobre o tema registra que políticas governamentais têm impacto no desempenho das empresas exportadoras, em especial os programas de apoio à exportação (Schmidt e Silva, 2012). É mister ressaltar, entretanto, que há diferentes abordagens de apoio, e cada uma costuma ter impactos de natureza e abrangência diversa. Diante disso, é apresentado a seguir um breve panorama dos programas nacionais voltados para o apoio à internacionalização das MPEs e também do padrão de inserção da economia brasileira na economia mundial.

5.1 Apoio à internacionalização das MPEs no Brasil

O apoio à internacionalização parece ser um dos fatores que contribuiu para ampliar o número de MPEs exportadoras no Brasil durante o período analisado. Com efeito, um conjunto de medidas de apoio à internacionalização das empresas foi implantado pelas entidades de apoio às pequenas empresas e viabilizado pelas políticas governamentais de promoção do comércio exterior.

No Brasil, programas de apoio governamental às exportações não são uma novidade. Desde a década de 1960 o país já havia organizado esforços governamentais com objetivo de incentivar as exportações das empresas nacionais (Shapiro, 1997). Entretanto, como salientam Veiga e Rios (2009), na década de 1980 a degradação da situação macroeconômica e as pressões dos principais parceiros comerciais do país levaram à gradual desmobilização das políticas de promoção das exportações que haviam sido implantadas nas décadas precedentes. Já a partir de meados da década de 1990, verificou-se um processo de remontagem de uma política de apoio à exportação, que envolveu, principalmente, o aperfeiçoamento da coordenação política das diversas agências que atuam no comércio exterior; os movimentos de desoneração tributária das exportações; e a ampliação das ações de crédito e financiamento das exportações. Este tripé foi reforçado nos anos seguintes e tem norteado, até hoje, as ações oficiais de promoção comercial (Brasil, 2011).

No período recente, um sistemático aperfeiçoamento destes mecanismos foi observado, inclusive com a adoção de medidas de desburocratização das exportações.⁹ Um exemplo disto foi a implantação do Exporta Fácil, mecanismo de exportação simplificada para exportações de pequeno valor, realizada por meio dos Correios (Veiga e Rios, 2009). Entre as ações oficiais de apoio destacam-se as linhas de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (Exim) e do Banco do Brasil (Proex), que beneficiam, por exemplo, bens de consumo intensivos em mão de obra, como calçados, têxteis, alimentos processados e móveis, além de *softwares* e serviços de engenharia, em especial para países latino-americanos e africanos (Catermol, 2010).

Na vertente da promoção comercial, destacam-se as ações da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Criada em 2003, esta entidade atua por meio de Programas Setoriais Integrados (PSI) desenvolvidos em parceria com entidades representativas de mais de setenta setores da economia brasileira. Entre estes setores estão, por exemplo, artesanato, mobiliário, têxtil, couro e calçados, rochas ornamentais, equipamentos médico-odontológicos, joias, máquinas e ferramentas, com forte presença de pequenas empresas

8. Uma ampla revisão sobre o tema é feita em Zou e Stan (1998) e em Sousa, Martínez López e Coelho (2008).

9. Uma revisão de programas recentes é feita em Pianto e Chang (2006).

(Brasil, 2011). Destacam-se ainda as ações de participações em feiras setoriais, rodadas de negócios, missões comerciais, parcerias com *trading companies* e divulgação dos produtos brasileiros no exterior (Apex-Brasil, 2010).¹⁰

Por fim, entre as entidades de apoio à internacionalização está também o Sebrae. A entidade participa de forma integrada com os programas governamentais de apoio à exportação. Destacam-se, entre suas ações, a organização de grupos de empresas produtoras em programas voltados para a competitividade e exportação, cursos, treinamentos, seminários e consultoria (Brasil, 2011; Campos *et al.*, 2011). A despeito de seu amplo potencial de contribuição para o desempenho exportador das empresas apoiadas, de forma geral, os programas e iniciativas públicas de apoio à exportação e promoção comercial ressentem-se de um mal ainda comum aos programas governamentais no Brasil: a ausência de monitoramento dos resultados das ações, de modo que não há, em muitos casos, comprovação da efetividade, em nível de firma, do gasto dos recursos destinados pelo país a estas ações.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre 1998 e 2011, o número de MPEs exportadoras no Brasil passou de 8.772 para 11.525 empresas, enquanto o valor das exportações das MPEs passou de US\$ 1,6 bilhão para US\$ 2,22 bilhões. Análise mais ampla da evolução das exportações brasileiras por porte de empresas, a preços constantes de dezembro de 2011, indica que nos últimos quatorze anos, tanto as MPEs quanto as médias e grandes empresas (MGEs) apresentaram uma evolução positiva de suas exportações. No entanto, comparativamente, as MGEs apresentaram uma expansão bem mais vigorosa, puxando o ritmo do conjunto das exportações brasileiras.

No período de análise deste trabalho, o valor das exportações das MPEs, em termos reais, cresceu 36%. No mesmo período, o valor das exportações das MGEs, em termos reais, cresceu 261%. A diferença no ritmo de expansão das exportações das MGEs e MPEs se acentuou a partir de 2003, quando se iniciou um ciclo de valorização dos preços de *commodities* no comércio internacional. Assim, entre 2003 e 2011, verifica-se uma queda mais forte da participação relativa das MPEs no valor total das exportações brasileiras.

A expansão das exportações dessas empresas foi bastante forte, em especial, nos primeiros anos analisados. A partir de 2005, com a mudança de tendência do câmbio, somada à expansão mais forte do consumo interno, parecem ter se reduzido os estímulos à expansão das exportações das MPEs. Concomitantemente a isto, com o forte crescimento da demanda e dos preços das *commodities*, estimulados pela expansão dos países emergentes asiáticos, verificou-se intensa ampliação das exportações agrícolas e minerais brasileiras, predominantemente por MGEs.

Com isso, verificou-se uma perda mais expressiva da participação relativa das MPEs nas exportações do país, apesar do aumento no valor médio exportado por estas empresas. Finalmente, desde o ápice da crise financeira internacional, em 2008, reforçou-se ainda mais essa perda de participação das MPEs brasileiras no comércio exterior. Uma justificativa possível é o fato de que entre os principais mercados de destinos das exportações das MPEs estão os países mais afetados pela crise (Europa e Estados Unidos) e os de baixo dinamismo econômico (América Latina). Apesar de as exportações das MPEs destinadas aos países asiáticos emergentes terem crescido, este crescimento foi muito mais modesto que o verificado entre as MGEs.

Diversos fatores de natureza macroeconômica e ambiental contribuem para os resultados do desempenho exportador das firmas nacionais. Se já é sabido que todos os fatores desse processo não são controláveis pelo governo brasileiro, a literatura, como já evidenciado, registra que políticas governamentais podem ser influentes no desempenho de exportação das firmas. Este artigo buscou traçar um panorama da atividade exportadora das micro e pequenas empresas brasileiras entre 1998 e 2011.

10. Em 2010, a Apex-Brasil apoiou a participação de empresas brasileiras em mais de novecentos eventos realizados no Brasil e no exterior. As ações beneficiaram 13.127 empresas, responsáveis por 16,10% da pauta exportadora do país (Apex-Brasil, 2010).

Um resultado interessante observado, posto que inesperado, foi a constatação de leve aumento da participação relativa de produtos manufaturados e a queda dos produtos básicos e semimanufaturados na pauta das MPes. Foram ainda brevemente retomadas algumas iniciativas de apoio à internacionalização das MPes, empreendidas principalmente por meio das ações da Apex-Brasil, Sebrae e Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que parecem ter contribuído para os resultados observados. Considerando, entretanto, que os recursos governamentais são escassos e exigem o máximo de esforços para a melhor eficiência alocativa, um objeto de estudo que se coloca para o futuro é avaliar, ao nível da firma, qual é o impacto dos programas governamentais de apoio à exportação sobre o desempenho exportador das empresas brasileiras.

REFERÊNCIAS

- ALDRICH, H.; AUSTER, E. R. Even dwarfs started small: liabilities of age and size and their strategic implications. **Research in organizational behavior**, v. 8, p. 165-198, 1986.
- APEX-BRASIL. **Relatório de Gestão 2010**. Brasília: APEX-BRASIL, 2010. 83 p.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Impactos do *drawback* verde-amarelo**. Brasília: MDIC, 2008. (Notas Técnicas, n. 7).
- _____. _____. Secretaria de Comércio Exterior. **Exportação brasileira – principais produtos – ordem decrescente**. Brasília: MDIC, jan./dez. 2010. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1295357665.doc>. Acesso em: 3 mar. 2013.
- _____. _____. Mecanismos de apoio às exportações de bens e serviços pelas micro e pequenas empresas brasileiras. **Fórum permanente das microempresas e empresas de pequeno porte**. Brasília, 69 p. jul. 2011.
- CAMPOS, T. M. *et al.* Internacionalização de micro e pequenas empresas: um estudo de caso sobre a atuação do Sebrae. **Revista da micro e pequena empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 5, n. 1, p. 36-50, jan./abr. 2011.
- CATERMOL, F. O apoio à exportação no BNDES. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 104, p. 33-42, jul./set. 2010.
- COVIELLO, N. E.; MCAULEY, A. Internationalisation and the smaller firm: a review of contemporary empirical research. **MIR: management international review**, p. 223-256, 1999.
- CZINKOTA, M. R. Export promotion: a framework for finding opportunity in change. **Thunderbird international business review**, v. 44, n. 3, p. 315-324, 2002.
- DIB, L. A.; ROCHA, A.; SILVA, J. F. The internationalization process of Brazilian software firms and the born global phenomenon: examining firm, network, and entrepreneur variables. **Journal of international entrepreneurship**, v. 8, n. 3, p. 233-253, 2010.
- DURMUŞOĞLU, S. S. *et al.* The effect of government-designed export promotion service use on small and medium-sized enterprise goal achievement: a multidimensional view of export performance. **Industrial marketing management**, 2011.
- FONSECA, R. G. Valorização cambial no Brasil e as armas para defender a indústria na guerra cambial. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 105, p. 24-30, out./dez. 2010.
- IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. **World economic outlook database**: october 2012. 2012. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>>. Acesso em: 3 mar. 2013.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of international business studies**, p. 23-32, 1977.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm – four Swedish cases 1. **Journal of management studies**, v. 12, n. 3, p. 305-323, 1975.
- KATSIKEAS, C. S.; DENG, S. L.; WARTZEL, L. H. Perceived export success factors of small and medium-sized Canadian firms. **Journal of international marketing**, v. 5, n. 4, p. 53-72, Dec. 1997.
- LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M.; PAYTON, L. Export promotion agencies: do they work? **Journal of development economics**, v. 91, n. 2, p. 257-265, mar. 2010.
- LEONIDOU, L. C. *et al.* An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export: implications for policy-makers. **International Marketing Review**, v. 24, n. 6, p. 735-770, 2007.

- LEONIDOU, L. C.; KATSIKEAS, C. S. Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960-2007. **Journal of business research**, v. 63, n. 8, p. 879-887, 2010.
- LEONIDOU, L. C.; PALIHAWADANA, D.; THEODOSIOU, M. National export-promotion programs as drivers of organizational resources and capabilities: effects on strategy, competitive advantage, and performance. **Journal of international marketing**, v. 19, n. 2, p. 1-29, 2011.
- LU, J. W.; BEAMISH, P. W. The internationalization and performance of SMEs. **Strategic management journal**, v. 22, n. 6-7, p. 565-586, 1st June 2001.
- MAJOCCHI, A.; BACCHIOCCHI, E.; MAYRHOFER, U. Firm size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationships. **International business review**, v. 14, n. 6, p. 719-738, 2005.
- MUSTEEN, M.; FRANCIS, J.; DATTA, D. K. The influence of international networks on internationalization speed and performance: a study of Czech SMEs. **Journal of world business**, v. 45, n. 3, p. 197-205, July 2010.
- NOGUEIRA, M. O.; OLIVEIRA, J. M. **Da baleia ao ornitórrinco: contribuições para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas brasileiras**. Brasília: Ipea, 2013.
- OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Trade by enterprise characteristics: exports by size class**. Disponível em: <<http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=29056>>. Acesso em: 3 mar. 2013.
- OVIATT, B. M.; MCDOUGALL, P. P. Toward a theory of international new ventures. **Journal of international business studies**, v. 25, n. 1, p. 29-41, 1994.
- PIANTO, D. M.; CHANG, L. O potencial exportador e as políticas de promoção das exportações da Apex-Brasil. In: DE NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C. P. O. (Orgs.). **As empresas brasileiras e o comércio internacional**. Brasília: Ipea, 2006.
- RESENDE, M. F. C. *et al.* **Instrumentos fiscais e financeiros de apoio às exportações e múltiplas taxas de câmbio setoriais no Brasil**. [s.l.]: ANPEC, 2009. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2009/inscricao.on/arquivos/099-2833d4aef91c6dc5d4756a75a74ffa3d.pdf>>.
- RIBEIRO, F. J. A evolução da balança comercial brasileira no período 1985-2008. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 100, p. 12-25, jul./set. 2009.
- SCHMIDT, F.; SILVA, J. **Apoio à exportação: evidências empíricas e desafios para futuras pesquisas**. Rio de Janeiro: Ipea, nov. 2012. (Texto para Discussão, n. 1.785). Disponível em: <<http://econpapers.repec.org/paper/ipeipetds/1785.htm>>. Acesso em: 4 jan. 2013.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira 1998-2011**. Brasília: Sebrae, 2012a. 139 p.
- _____. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2012**. Brasília: Sebrae, 2012b. 284 p.
- _____. **As pequenas empresas do Simples nacional**. Brasília: Sebrae, 2011c. Mimeografado.
- SERINGHAUS, F. H.; ROSSON, P. J. **Government export promotion: a global perspective**. London: Routledge London, 1990.
- SERINGHAUS, F. H.; BOTSCHEN, G. Cross-national comparison of export promotion services: the views of Canadian and Austrian companies. **Journal of international business studies**, v. 22, n. 1, p. 115-133, 1991.
- SHAPIRO, H. **Review of export promotion policies in Brazil**. p. 69, 1997.
- SOUSA, C. M. P.; MARTÍNEZ LÓPEZ, F.; COELHO, F. The determinants of export performance: a review of the research in the literature between 1998 and 2005. **International journal of management reviews**, v. 10, n. 4, p. 343-374, 1st Dec. 2008.
- VEIGA, P. M.; RIOS, S. P. 25 anos de política comercial no Brasil: continuidade e mudança. **Revista brasileira de comércio exterior**, Rio de Janeiro, n. 100, p. 26-33, jul./set. 2009.
- ZOU, S.; STAN, S. The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. **International marketing review**, v. 15, n. 5, p. 333-356, 1998.

1 INTRODUÇÃO

A organização das empresas tem sido um tema central na literatura recente focada em explicar questões relacionadas à produtividade heterogênea, acesso aos mercados externos e desigualdade de salários intra e entre empresas (Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg, 2012; Caliendo e Rossi-Hansberg, 2012; Bloom, Sadun e Reenen, 2012; Helpman *et al.*, 2012).

É importante compreender, por exemplo, qual a relação entre o crescimento das firmas e as mudanças em sua organização. Ou, ainda, se, quando uma empresa se torna exportadora, existem diferenças observáveis entre aquelas que reorganizam o processo produtivo e as que não o fazem. Discussões como estas se tornam interessantes no âmbito das micro e pequenas empresas pelo fato de, neste grupo, encontrarem-se uma parte significativa das firmas que passarão por transições organizacionais ao longo do tempo.

O objetivo deste artigo é oferecer uma noção acerca da literatura recente e demonstrar como esta abordagem pode ajudar a explicar a dinâmica de crescimento de pequenas e médias empresas e a forma como estas se inserem no mercado externo.¹

2 MODELO DE EXPANSÃO DAS EMPRESAS

Uma aspecto comum à organização das empresas é sua estrutura hierárquica, caracterizada por diferentes níveis de gerenciamento. Há diversas maneiras de se olhar para a função destas estruturas de hierarquia e talvez a mais comum trate desta relação como uma forma de resolver problemas de incentivo dentro da empresa. Garicano (2000) sugere que se olhe para elas como uma função do nível de conhecimento necessário para a produção de um bem (*knowledge-based hierarchy*). Um ponto atrativo desta abordagem é que ela torna endógena a relação de hierarquia organizacional das empresas, bem como a distribuição de conhecimento ao longo desta estrutura. Ou seja, é um modelo teórico que propõe uma explicação para o surgimento desta relação, em lugar de tomá-la como predeterminada.

Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012) estendem esse modelo e incorporam o impacto do comércio internacional na organização e produtividade das empresas. A seguir, explicar-se-ão de maneira sucinta os principais pontos do modelo² e como esse aspecto pode ajudar a compreender a dinâmica de expansão das empresas (considerando micro, pequenas e médias empresas – MPMEs).

A ideia fundamental é de que a produção de um bem demanda tempo, insumos físicos e conhecimento de como produzi-lo. A possibilidade de se obter ganhos de produtividade em função da especialização destes conhecimentos requer a coordenação de seu uso, ou seja, é importante definir a área de especialização para cada elemento da hierarquia. Portanto, a organização das empresas depende da solução destes problemas de coordenação.

* Este artigo é decorrente de um período de participação como pesquisador visitante na Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea. O autor agradece a Fernanda De Negri, Ricardo Cavalcante, Bruno Araújo, Flávia Schmidt e a toda equipe da Diset/Ipea pela colaboração e sugestões. Todos os erros remanescentes são de responsabilidade do autor.

** Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR) e doutorando no Graduate Institute of International and Development Studies (Genebra, Suíça). Endereço eletrônico: marcio.cruz@graduateinstitute.ch.

1. Este artigo é baseado em Cruz (2013) e Cruz, Bussolo e Iacovone (2013), com o foco adaptado às micro e pequenas empresas no Brasil.

2. Para mais detalhes com relação ao modelo, ver Garicano (2000), Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012) e Caliendo e Rossi-Hansberg (2012).

Quando um funcionário que trabalha diretamente na produção de um bem se depara com um problema que não sabe resolver, ele deve recorrer a um supervisor, com especialização para resolver problemas excepcionais. Caso não encontrem uma solução, eles passarão o problema adiante (por exemplo, recorrendo ao gerente de produção) e, no limite, o problema chegará ao topo da hierarquia da empresa. Caso o problema seja extremamente fora do comum, a empresa provavelmente recorrerá à contratação de um especialista externo à sua organização (por exemplo, uma consultoria).

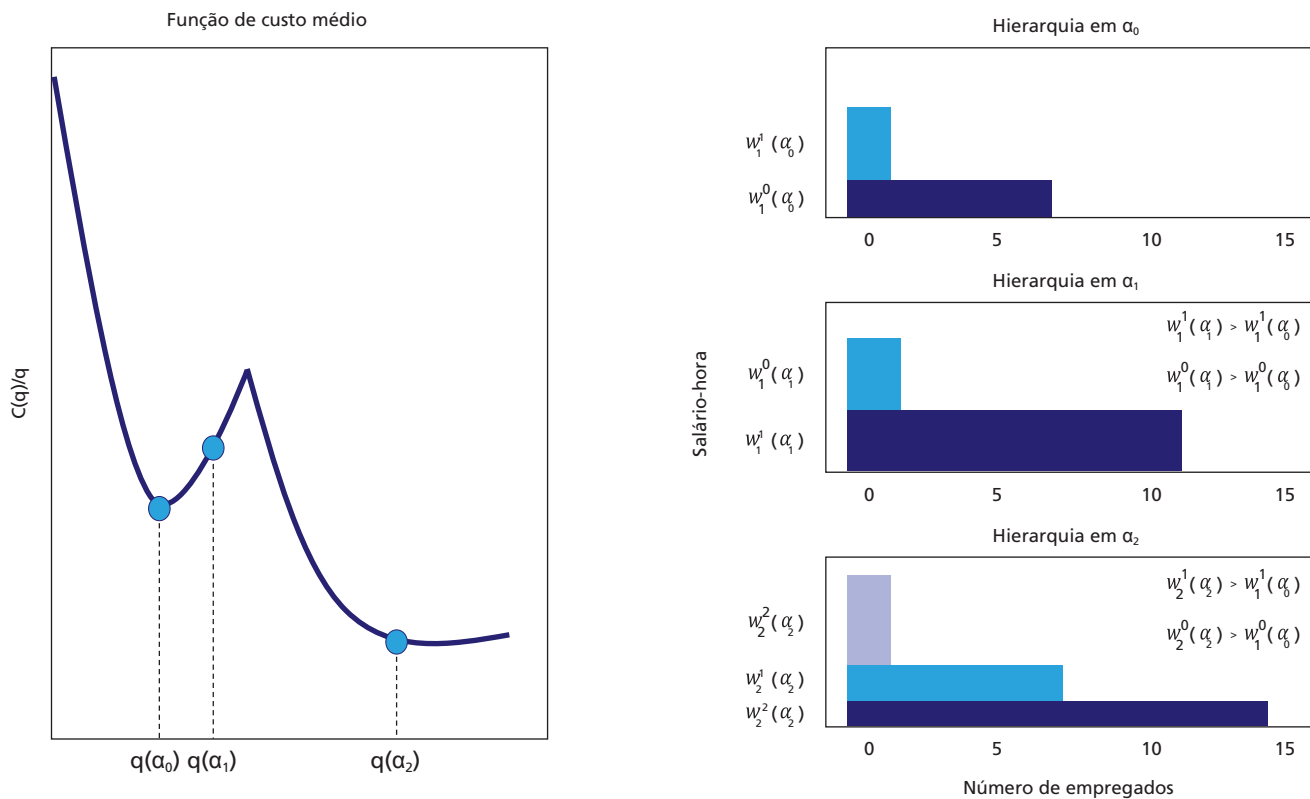
Visando apresentar essa abordagem de forma simplificada, pode-se pensar na produção de um bem (q) como uma função do nível de conhecimento necessário (k) para produzi-lo. Trabalhadores adquirem conhecimento (k) a um custo $\bar{c}k$ e são recompensados sob a forma de salário (w), tal que $w=f(\bar{c}k)$. Trabalhadores (L) atuam em dois tipos de atividades, L_0 (produção) e $L_1 \dots N$ (gerenciamento). A relação entre L_0 e $L_1 \dots N$ é estabelecida de maneira hierárquica, baseada em níveis de conhecimento distintos relativos ao processo produtivo, os quais podem ser observados pelas diferenças salariais. Os trabalhadores que lidam diretamente com a produção irão adquirir conhecimento suficiente para lidar com os problemas mais comuns ao processo produtivo, enquanto os demais se especializarão para lidar com as excepcionalidades.

Quando os trabalhadores em L_0 se deparam com um problema excepcional que torna a produção impraticável, eles recorrem àqueles que estão no nível de hierarquia superior. Quanto maior o nível de hierarquia, de L_1 a L_N , mais especializados estes trabalhadores serão em resolver problemas excepcionais à produção do bem, maior o nível de conhecimento (k) necessário e, logo, maior será o salário.

Portanto, um problema fundamental à organização da empresa será definir o nível de hierarquia ótimo, baseado na forma como o conhecimento será distribuído no processo de produção. Uma camada adicional de hierarquia, $dL/dt > 0$, permite que a firma produza o bem (q) com um nível de conhecimento mais básico nas camadas de hierarquias anteriores. As empresas adicionam níveis de hierarquia como uma forma de economizar conhecimento no processo produtivo entre seus trabalhadores em níveis de hierarquia previamente existentes. Em contrapartida, ao adicionar uma nova camada de gerenciamento, a empresa arcará com um aumento dos custos fixos de produção.

Portanto, trata-se de um *trade-off* entre custo fixo e custo marginal. Ao assumir que a abrangência do controle dos gerentes em níveis de hierarquia mais elevados é maior que 1, isto proporciona economias de escala do conhecimento de produção. No limite, isto resulta em menor custo marginal, condicionado à quantidade a ser produzida. Portanto, a heterogeneidade da produtividade das empresas será uma consequência da heterogeneidade da demanda com a qual elas se deparam ao decidir pela produção de um bem (q).

A figura 1 exemplifica esse problema e demonstra como a hierarquia organizacional baseada na especialização do conhecimento relaciona-se com a expansão das empresas para diferentes níveis de produção ($\alpha_0 \dots \alpha_2$). No curto prazo, a firma tem a opção de expandir a produção mantendo o mesmo nível de distribuição de conhecimento em diferentes camadas de hierarquia ou adicionar um novo nível hierárquico de conhecimento, o que viabiliza a expansão da produção a um custo marginal mais baixo. Suponha-se que a firma decida expandir a produção de α_0 para α_n . Isto exige conhecimento $q(z)$ adicional, o qual pode ser obtido por meio da expansão do número de horas e salários em cada nível de gerenciamento (por exemplo, α_1), ou da adição de um novo nível hierárquico (por exemplo, α_2), o que permite expandir as contratações nos níveis previamente existentes (por exemplo, L_0 e L_1), diminuindo o grau de conhecimento necessário para a produção nestes níveis.

FIGURA 1Custo médio $C(q;w)/q$ com uma função da quantidade produzida

Fonte: Caliendo e Rossi-Hansberg (2012), com adaptações.

Assim, o efeito esperado advindo de uma expansão do mercado externo que resulte em novas oportunidades de exportação para essas empresas é equivalente aos choques α_1 e α_2 , apresentados na figura 1: novos exportadores expandem a produção e o número de empregados. Empresas que se reorganizam (adicionando camadas de hierarquia) diminuem o salário médio pago aos trabalhadores nas camadas preexistentes e aumentam as horas contratadas. Empresas que não alteram a hierarquia aumentam as horas contratadas e o salário médio pago em todos os níveis hierárquicos. A próxima seção está voltada em verificar se isto ocorre para as micro e pequenas empresas no Brasil.

3 CARACTERÍSTICAS OBSERVADAS NAS MPMES BRASILEIRAS

Caliendo e Rossi-Hansberg (2012) utilizam dados de firmas francesas e testam as hipóteses do modelo teórico discutido na seção anterior. Os autores encontram evidências bastante robustas de que firmas que expandem mais, promovem mudanças organizacionais. Além disso, demonstram que, entre as empresas que se tornam exportadoras, há as que alteram sua organização; contudo, há outras que não. Apresentam, ainda, evidências de que novos exportadores expandem adicionando camadas de hierarquia, aumentando a quantidade de empregos e reduzindo o salário médio em níveis de hierarquia previamente existentes.

Para verificar se esses resultados se replicariam no Brasil, é possível utilizar uma metodologia muito semelhante, classificando níveis de hierarquia baseados em conhecimento a partir da Classificação Brasileira de Ocupações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (CBO/IBGE). Neste artigo, apresenta-se uma breve descrição tendo por foco as micro e pequenas empresas da indústria de transformação (CNAE 2.0, dois dígitos, de 10 a 33) com até cem funcionários, no período $t-1$, para os anos de 2008 a 2010.³ Seguindo uma divisão similar, é possível

3. Uma descrição mais detalhada sobre a metodologia, abrangendo todas as empresas para a indústria de transformação está disponível em Cruz, Bussolo e Iacovone (2013).

classificar as empresas em quatro níveis de hierarquia gerencial, evidenciados por diferenças salariais.⁴ As relações hierárquicas são em geral adjacentes, ou seja, a maior parte das empresas tem contratações na base de produção (89%). Se considerados os funcionários dos dois primeiros níveis hierárquicos, este número chega a 98%. A tabela 1 apresenta a classificação adotada a partir da CBO.

TABELA 1

Classificação dos níveis gerenciais das empresas com base na Classificação Brasileira de Ocupações (CBO)¹

Classificação	CBO	Nível de competência
Diretores e gerentes	CG 1	-
Profissionais seniores (curso superior)	CG 2	4
Supervisores (técnicos de nível médio)	CG 3	3
Serviços administrativos	CG 4 e 5	2
Produção e manutenção	CG 7, 8 e 9	2

Fonte: CBO/IBGE.

Elaboração do autor.

Nota: ¹ Para mais informações, ver a Classificação Brasileira de Ocupações no site do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), disponível em: <www.mteco.gov.br>.

A tabela 2 demonstra o total de empresas classificadas de acordo com os diferentes níveis de hierarquia gerencial baseada em conhecimento, a partir dos microdados da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (Rais/MTE). Percebe-se que a maior parte das empresas na indústria de transformação no Brasil tem menos que vinte empregados (80%) e concentra-se no nível abaixo de três camadas de hierarquia gerencial (95% das microempresas).

TABELA 2

Classificação das empresas por nível de hierarquia gerencial baseada em conhecimento¹

Níveis	Total		<100		<20		<10		Participação no total (%)		
	2010	%	2010	%	2010	%	2010	%	<100	<20	<10
0	79.010	32,03	78.964	33,32	77.974	39,53	74.416	47,10	99,94	98,69	94,19
1	81.106	32,88	80.986	34,17	74.035	37,53	59.641	37,75	99,85	91,28	73,53
2	46.520	18,86	46.017	19,42	33.837	17,15	19.757	12,51	98,92	72,74	42,47
3	23.282	9,44	21.731	9,17	9.756	4,95	3.790	2,40	93,34	41,90	16,28
4	16.756	6,79	9.282	3,92	1.641	0,83	379	0,24	55,40	9,79	2,26
Total	246.674	-	236.980	-	197.243	-	157.983	-	96,07	79,96	64,05

Fonte: Rais/MTE.

Elaboração do autor.

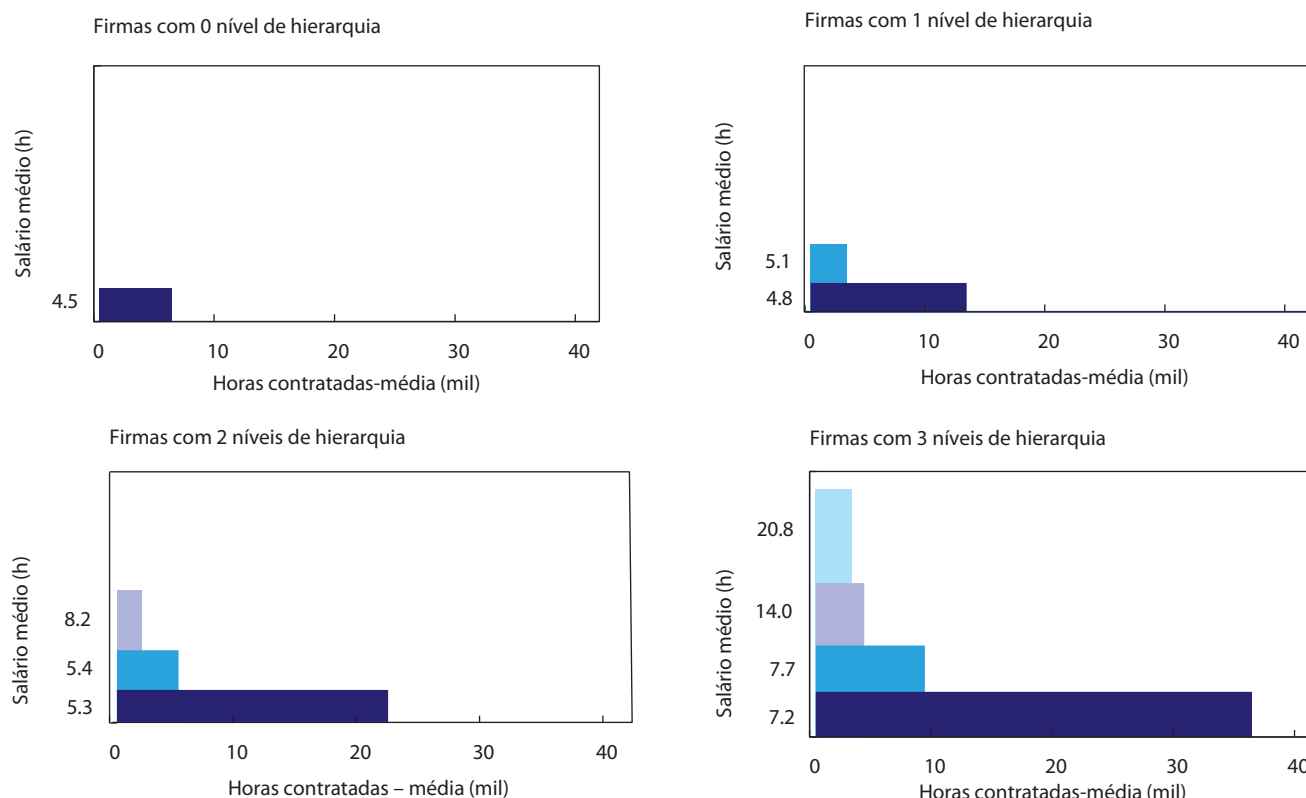
Nota: ¹ Os dados referem-se às empresas que constam nos dados disponíveis para os anos de 2009 e 2010.

Em geral, há uma correlação positiva e significativa entre os níveis de hierarquia baseada em conhecimento e o *status* de exportação das empresas. Isto também ocorre em relação a diversos outros atributos, tais como salário médio, número de empregados e nível médio de escolaridade.

A figura 2 apresenta o número de horas contratadas (eixo horizontal) e o salário médio por hora (eixo vertical) em cada nível hierárquico. Cada retângulo representa a média da massa salarial paga pela empresa para diferentes camadas de hierarquia da produção.

Dado que mais de 96% das pequenas empresas e mais de 99% das microempresas apresentam relação hierárquica menor que quatro níveis de gerenciamento, este trabalho se concentrou nos três primeiros níveis de hierarquia, os quais são mais representativos para estas empresas. Percebe-se a existência de uma relação hierárquica, conforme sugerido em Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012). A próxima seção dedica-se a analisar o que ocorre com esta estrutura organizacional quando estas empresas se tornam exportadoras.

4. Caliendo e Rossi-Hansberg (2012) reúnem as atividades equivalentes às definidas na CBO 7, 8 e 9 (produção e manutenção) e 4,5 (serviços administrativos) em função do fato de que os salários são relativamente semelhantes. No caso do Brasil, quando analisado o número de horas contratadas e o nível de escolaridade, percebem-se diferenças entre estes grupos de trabalhadores. Todavia, há bastante heterogeneidade entre o grupo de serviços administrativos. Em Cruz, Bussolo e Iaconvone (2013), ambas as classificações são testadas.

FIGURA 2Nível de hierarquia¹ para micro e pequenas empresas com até cem funcionários (2010)²

Fonte: Rais/MTE.

Elaboração do autor.

Notas: ¹ Os níveis de hierarquia referem-se a níveis de hierarquia gerenciais.² Na indústria de transformação.

4 TRANSIÇÃO DE MPMES PARA O MERCADO EXPORTADOR

Considerando o conceito de novos exportadores como sendo empresas que não exportaram no período $t-1$ e surgem como exportadoras no período t , cabe definir qual o percentual das micro e pequenas empresas que se reorganizaram no momento em que se tornaram exportadoras. A tabela 3 apresenta o número de novos exportadores entre 2008 e 2010 na indústria de transformação (segundo o critério de empresas com menos de cem empregados).⁵

TABELA 3

Nível de hierarquia para novos exportadores – pequenas e microempresas (2008-2010)

$\Delta.L$	2008 (%)	2009 (%)	2010 (%)	Total (valores absolutos)
-2	0,93	0,68	0,78	38
-1	9,05	9,29	8,29	423
0	68,90	71,81	72,45	3.381
1	16,98	15,18	14,88	747
2	3,04	2,66	2,87	136
Outros	1,12	0,37	0,72	35
Total (valores absolutos)	1.614	1.614	1.532	4.760

Elaboração do autor.

5. Para definir a presença na indústria de transformação, manteve-se a última classificação CNAE 2.0 a dois dígitos, tal como aparece na Rais. A informação sobre *status* de exportação com base em diferentes faixas de valores pode ser consultada no *site* do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), disponível em: <www.desenvolvimento.gov.br>.

Percebe-se que a maior parte das empresas que se tornaram exportadoras não promoveram mudanças em sua estrutura organizacional (aproximadamente 70%). Porém, aproximadamente 19% das empresas aumentaram o nível de hierarquia, e destas, a maior parte teve o acréscimo de uma camada ($\Delta \text{níveis} = 1$). Seguindo os resultados previstos por Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012), as relações esperadas seriam as apresentadas no quadro 1.

QUADRO 1

Relações que determinam o aumento do nível de hierarquia para novos exportadores

d.L/d.t	dw/dt	dh/dt
$\Delta < 0$	+	-
$\Delta = 0$	+	-/+
$\Delta > 0$	-	+

Fonte: Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012).

Elaboração do autor.

Obs.: d.L/d.t refere-se à alteração nos níveis de hierarquia (*layers*); dw/dt < 0 refere-se à diferença do salário real no tempo (em dois anos adjacentes); e dh/dt refere-se à diferença das horas contratadas em cada nível de hierarquia, normalizadas pela quantidade de horas contratadas no topo.

Pelo fato de se tratarem de horas normalizadas pelo topo da hierarquia, dado que se espera uma expansão em todos os níveis hierárquicos, não se prevê necessariamente um aumento proporcional nos níveis previamente existentes para empresas que mantêm a mesma estrutura ($\Delta = 0$).

As tabelas 4 e 5⁶ apresentam os resultados da média das diferenças entre t e $t-1$ para empresas que tinham menos que cem empregados em $t-1$, constavam na Rais em t , $t-1$ e $t-2$, não exportavam em $t-1$ e se tornaram exportadoras em t . Ou seja, trata-se de novos exportadores com pelo menos dois anos de existência na Rais. Seguindo um procedimento similar ao adotado por Caliendo e Rossi-Hansberg (2012), as médias são obtidas por meio de uma regressão das diferenças sobre uma constante, “*se*” refere-se ao erro padrão robusto associado à constante, seguido de seu *p-valor*, e *N* refere-se ao número de observações utilizadas na regressão.

TABELA 4

Mudança no salário/hora nas camadas de hierarquia de gerenciamento previamente existentes

$\Delta.L$	Layer	dw/dt	se	p-valor	N
-2	L0	1.438	(0.642)	0.031	37
-2	L1	2.312	(0.948)	0.024	22
-2	L2	3.741	(1.751)	0.058	11
-1	L0	0.520	(0.140)	0.000	409
-1	L1	2.129	(0.751)	0.005	363
-1	L2	1.162	(0.467)	0.013	251
-1	L3	4.811	(1.352)	0.001	98
0	L0	0.186	(0.084)	0.027	3141
0	L1	0.321	(0.088)	0.000	2898
0	L2	0.356	(0.112)	0.002	2295
0	L3	0.536	(0.225)	0.018	1539
0	L4	0.788	(0.550)	0.152	765
1	L0	-0.263	(0.220)	0.232	642
1	L1	-0.437	(0.216)	0.043	561
1	L2	-1.501	(0.368)	0.000	428
1	L3	-6.686	(1.309)	0.000	210
2	L0	-2.888	(2.333)	0.219	96
2	L1	-6.308	(3.238)	0.055	73
2	L2	-4.216	(2.004)	0.043	34

Elaboração do autor.

Obs.: “*se*” refere-se ao erro padrão robusto associado à constante, seguido de seu *p-valor*, e *N* refere-se ao número de observações utilizadas na regressão.

6. É importante ressaltar que não se está identificando empiricamente relações causais nos fatores aqui verificados.

TABELA 5

Mudança na quantidade de horas contratadas nas camadas de hierarquia de gerenciamento previamente existentes normalizadas pelo topo da hierarquia

$\Delta.L$	Layer	dw/dt	se	p-valor	N
-2	L0	-5.888	(2.826)	0.045	35
-2	L1	-3.067	(1.537)	0.060	21
-2	L2	-1.048	(0.744)	0.193	10
-1	L0	-7.954	(0.964)	0.000	388
-1	L1	-3.268	(0.494)	0.000	360
-1	L2	-3.041	(0.574)	0.000	250
-1	L3	-0.845	(0.420)	0.047	98
0	L0	-0.005	(0.191)	0.981	3084
0	L1	0.033	(0.117)	0.776	2890
0	L2	0.058	(0.092)	0.526	2288
0	L3	0.025	(0.046)	0.586	1538
1	L0	5.829	(0.646)	0.000	603
1	L1	2.254	(0.407)	0.000	555
1	L2	2.297	(0.338)	0.000	427
1	L3	0.587	(0.177)	0.001	210
2	L0	8.511	(2.029)	0.000	87
2	L1	4.551	(1.106)	0.000	72
2	L2	3.570	(1.730)	0.047	34

Elaboração do autor.

Obs.: "se" refere-se ao *robust standard error* associado à constante, seguido de seu *p-value*, e *N* refere-se ao número de observações utilizadas na regressão.

De uma forma geral, os resultados parecem corroborar⁷ a teoria apresentada por Caliendo, Monte e Rossi-Hansberg (2012). Contudo, no caso de *L0*, apesar do esperado sinal negativo quando níveis de hierarquias são adicionados ($\Delta.L > 0$), o coeficiente não é estatisticamente diferente de zero. Uma possível explicação seria a rigidez nominal dos salários para trabalhadores de produção em função de acordos trabalhistas, que estabelecem pisos salariais. Outra explicação possível refere-se ao fato de que, neste período, houve um aumento salarial desproporcionalmente maior para trabalhadores de produção.

Por fim, uma questão relevante refere-se à expansão do número de empregos e salário médio. A tabela 6 demonstra que micro e pequenas empresas que se tornaram exportadoras e aumentaram o nível de hierarquia apresentam uma maior média com relação ao crescimento no número de empregos e no salário médio. Contudo, ao conduzir o *teste t* para testar a diferença das médias em relação às empresas que não alteraram o nível de hierarquia ($\Delta.L = 0$), observa-se que as diferenças são estatisticamente significantes a 1% para a variação no emprego, mas não para a renda média.

TABELA 6

Mudança no salário – hora nas camadas de hierarquia de gerenciamento previamente existentes

Diferença (log emprego)				
d.L	d. var/d.t	se	p-value	N
-2	-0.397	(0.094)	0.000	38
-1	-0.045	(0.020)	0.024	423
0	0.121	(0.007)	0.000	3381
1	0.355	(0.020)	0.000	747
2	0.883	(0.077)	0.000	136

(Continua)

7. Os resultados aqui apresentados são exercícios relativamente simples com o intuito de enfatizar a importância de se considerar mudanças organizacionais no nível da firma.

(Continuação)

Diferença (log renda)				
d.l	d. var/d.t	se	p-value	N
-2	0.065	(0.042)	0.134	38
-1	0.028	(0.011)	0.008	423
0	0.031	(0.003)	0.000	3381
1	0.039	(0.008)	0.000	747
2	0.068	(0.030)	0.025	136

Elaboração do autor.

5 CONCLUSÃO

Os resultados apresentados neste trabalho sugerem que uma maior atenção à dinâmica organizacional das empresas pode ser útil para uma melhor compreensão acerca do seu crescimento ao longo do tempo, bem como sobre sua inserção no mercado externo. A literatura (teórica e empírica) de comércio internacional tem enfatizado a produtividade heterogênea das empresas de longa data. Porém, apenas recentemente tem sido dada maior atenção para fatores determinantes da produtividade relacionados à organização e gerenciamento das empresas.

Há pelo menos dois motivos importantes para se considerar a organização das empresas na análise dos efeitos de políticas públicas no âmbito das firmas. Em primeiro lugar, frequentemente se assumem diferenças na qualidade gerencial e organização das empresas como um fator não observado e constante ao longo do tempo, quando há evidências empíricas demonstrando que eles são relevantes e que mudam. Neste caso, um maior esforço na tentativa de se observarem estas mudanças e controlá-las em análises empíricas pode favorecer a identificação do impacto de políticas que afetam as firmas. O segundo motivo refere-se ao fato de que a organização das empresas pode ser diretamente afetada por estas políticas. Por exemplo, mudanças institucionais, tais como a definição de um marco regulatório na área de comunicação, acordos de comércio internacional ou iniciativas voltadas a aprimorar a gestão das firmas, podem ter consequências importantes na produtividade em função do impacto delas na organização das empresas.

Compreender melhor esses fatores é um passo importante para se avançar na discussão sobre quais políticas e instituições podem favorecer efetivamente ganhos de competitividade no âmbito das empresas.

REFERÊNCIAS

- BLOOM, N.; SADUN, R.; REENEN, J. V. The organization of firms across countries. **The quarterly journal of economics**, v. 127, n. 4, 2012.
- CALIENDO, L.; MONTE, F.; ROSSI-HANSBERG, E. **The anatomy of French production hierarchies**. Princeton University, 2012. (Working Paper).
- CALIENDO, L.; ROSSI-HANSBERG, E. The impact of trade on organization and productivity. **The quarterly journal of economics**, v. 127, n. 3, 2012.
- CRUZ, M. J. V. **Does export promotion agency promote new exporters?** A firm-level evaluation of different export promotion services, 2013. No prelo.
- CRUZ, M. J. V.; BUSSOLO, M.; IACOVONE, L. **Get Organized to Compete!** Impact of export promotion on firms' organization. In: ANNUAL CONFERENCE OF THE TRADE, INTEGRATION, AND GROWTH NETWORK, 4, 2013, Argentina, Buenos Aires. Buenos Aires: TIGN, 2013. No prelo.
- GARICANO, L. Hierarchies and the organization of knowledge in production. **Journal of political economy**, v. 108, n. 5, 2000.
- HELPMAN, E. *et al.* **Trade and inequality: from theory to estimation**. National Bureau of Economic Research, Apr. 2012. (Working Paper, n. 179.910).

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- MELITZ, M. J.; TREFLER, D. Gains from trade when firms matter. **The journal of economic perspectives**, v. 26, n. 2, p. 91-118, 2012.

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Everson da Silva Moura

Reginaldo da Silva Domingos

Revisão

Andressa Vieira Bueno

Clícia Silveira Rodrigues

Idalina Barbara de Castro

Laeticia Jensen Eble

Leonardo Moreira de Souza

Luciana Dias

Marcelo Araújo de Sales Aguiar

Marco Aurélio Dias Pires

Olavo Mesquita de Carvalho

Celma Tavares de Oliveira (estagiária)

Patrícia Firmina de Oliveira Figueiredo (estagiária)

Editoração

Aline Rodrigues Lima

Bernar José Vieira

Daniella Silva Nogueira

Danilo Leite de Macedo Tavares

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

Daniel Alves de Sousa Júnior (estagiário)

Diego André Souza Santos (estagiário)

Capa

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

Livraria

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo

70076-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3315 5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.

