



LC/BRS/R.14.2
Janeiro de 2003
Original: português

CEPAL
COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE
Escritório no Brasil



**METODOLOGIA PARA A FORMAÇÃO DE UMA REDE DE DADOS E
ANÁLISES SOBRE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO
MERCOSUL**

Regis Bonelli

1. Introdução e Motivação

O progressivo reconhecimento da importância econômica das PME (inclusive micro-empresas, doravante), especialmente na geração de empregos — mas também, crescentemente, na geração de divisas em moeda estrangeira — tem levado crescentemente diversos países a investigarem sua importância econômica e social de modo a propor políticas e medidas de apoio ¹.

No entanto, nosso conhecimento acerca do desempenho desse importante segmento empresarial ainda está longe de ser completo. Frequentemente são divulgados resultados de novas pesquisas apontando para aspectos do desempenho das PME que não se enquadram totalmente nos modelos de comportamento esperados.

Além disso, não existem até o presente esforços no sentido de dotar os países do MERCOSUL de sistemas de análises de dados que uniformizem sistematicamente informações sobre as PME, permitindo análises comparadas do desempenho desse segmento de empresas.

Nesse sentido, o projeto proposto em epígrafe é destinado a orientar atividades sistemáticas em diversos países no que diz respeito à formação de uma rede de entidades de coleta e análise de informações referentes às PME. Ele procura identificar aspectos a explorar e formas de elaborar e transferir às equipes de governo desses países sistemas de implementação e monitoramento do trabalho estatístico bem como metodologias de pesquisa a partir da matéria prima estatística formada pelas bases de dados de cada país.

O mapeamento das características dessas bases nacionais é fundamental para deslanchar o processo de construção das bases de dados. Ele deve incluir não apenas as fontes de dados oficiais (entidades nacionais e regionais produtoras de informações estatísticas e órgãos de governo) como também entidades de classe, tanto de empregadores (Federações de Indústrias, por exemplo) quanto de empregados (sindicatos, por exemplo).

Claramente, no entanto, isso dificultará que se atinja uniformidade nas comparações internacionais. Por essa razão, cabem também considerações sobre como buscar convergência na rede de laboratórios que será criada para a análise das estatísticas obtidas. Nesse processo, procura-se em seguida relacionar sugestões de procedimentos e alertar para os riscos de agregar dimensões heterogêneas. Em outras palavras: apesar da heterogeneidade dos sistemas econômicos e instituições de coleta e pesquisa estatística, há que se buscar um denominador metodológico comum que permita não só a apuração e análises sistemáticas, mas, também, alguma comparabilidade entre os resultados referentes aos distintos países.

Quanto ao envolvimento das tecno-burocracias de cada país nesse projeto, a proposta é que ele dê origem a atividades-piloto catalisadoras de ações em prol da criação da rede de laboratórios em

casos nacionais. Sem querer impor normas em cada caso específico, seria importante que as equipes de governo locais desenvolvessem atividades de apuração e análise a partir de pressupostos comuns como os delineados nessa proposta. O objetivo, portanto, é que esse projeto sirva para o estabelecimento de rotinas a serem adotadas e internalizadas pelos órgãos governamentais competentes em cada país.

No que toca aos procedimentos para promover a convergência de métodos e resultados por parte dos membros da rede de laboratórios, o objetivo deve ser o de identificar aspectos comuns nos sistemas estatísticos dos diferentes países de modo a que num futuro não muito distante seja possível um mapeamento regional consistente, isto é, que permita a comparação e análise de indicadores entre países no âmbito da rede de laboratórios proposta.

A preocupação com a construção desse denominador comum entre distintos países permeou toda a elaboração dessa proposta. O uso de exemplos a partir da experiência brasileira, fartamente distribuídos ao longo desse texto, deve ser visto apenas como uma ilustração das potencialidades que uma rede de laboratórios como a proposta poderia alcançar e das dificuldades de obtenção de dados primários.

O restante dessa nota está organizado da seguinte forma. A seção seguinte destaca a importância das PME para o desenvolvimento econômico, ilustrando diversos aspectos de método e conteúdo com recurso a informações relativas ao caso brasileiro. A seção 3 apresenta resumidamente, também para o caso do Brasil, informações sobre a ação da agência encarregada do apoio às PME naquele país. Já a seção 4 apresenta considerações metodológicas iniciais com respeito ao desempenho das PME segundo as variáveis – chave usualmente usadas para aferir seu desempenho: produção, salários, emprego e comércio exterior. A seção 5 discorre sobre possíveis cortes metodológicos e análise de variáveis de interesse. A seção 6 retoma essa questão dos cortes metodológicos ilustrando, novamente, com aspectos de algumas fontes de informações disponíveis no Brasil. A seção 7 conclui com observações adicionais. Um anexo apresenta os resultados de recente estudo sobre a sobrevivência de PME no Brasil que tem interesse para essa proposta por ilustrar adequadamente uma das principais características das PME: sua elevada mortalidade, que causa óbvios problemas para um projeto como o proposto.

2. As PME e o desenvolvimento econômico

Uma característica marcante do desempenho das PME, que coloca grandes dificuldades para o desenho e manutenção de bancos de dados como o que se pretende construir, é sua elevada mortalidade, especialmente no caso das empresas de menor porte. Isso também coloca um problema para a política econômica governamental porque essa mortalidade implica redução dos postos de

¹ No caso do Brasil, por exemplo, a legislação mais recente tem pouco mais de três anos: trata-se da Lei nº 9.841, de 5/10/1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o “tratamento jurídico

trabalho na economia que, dependendo da fase do ciclo econômico, setor e segmento empresarial, não serão necessariamente repostos. Isso porque o progresso técnico recoloca continuamente novos requisitos produtivos que, freqüentemente, implicam menos mão de obra — e de diferente qualificação — por unidade de produto do que tecnologias mais antigas.

Por outro lado, a criação das PME também é intensa ao longo do tempo. Mas pouco se sabe acerca dos processos geradores dessas empresas, afora a noção intuitiva de que a criação tende a ser pró-cíclica. **Portanto, um dos objetivos das análises nacionais deve buscar o entendimento dos processos de criação e destruição (fechamento) das PME.**

A tabela abaixo, construída com dados do Censo Industrial de 1970, ilustra a questão da criação e destruição de PME na indústria brasileira pelo aspecto das taxas de sobrevivência. As duas divisões mostradas na tabela referem-se, respectivamente, aos estabelecimentos que empregavam cinco ou mais pessoas e aos que empregavam menos do que cinco pessoas (ou micro estabelecimentos) no ano de 1970. As colunas mostram as percentagens do número de estabelecimentos e Valor da Produção correspondente referentes aos estabelecimentos com 10 ao mais anos de idade (arbitrariamente denominados “antigos”, no restante dessa seção) por gêneros de indústria.

Note-se que mesmo para os estabelecimentos maiores (que empregam 5 ou mais pessoas) apenas 37,5% do número de estabelecimentos havia começado a operar pelo menos dez anos antes. Ou seja, 63,5% dos estabelecimentos “maiores” haviam sido criados há menos de dez anos. Para o VP, 69,3 % corresponde à produção dos estabelecimentos “antigos”, os 30,7% restantes sendo devidos aos estabelecimentos novos. A diferença entre essas proporções, do número e do VP, já indica que a mortalidade é maior entre os estabelecimentos pequenos.

Tabela 1: Taxas de Sobrevivência de Empresas Industriais no Brasil, 1970

Estabelecimentos com 5 ou mais pessoas ocupadas e/ou VP > 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970

Estabelecimentos com menos de 5 pessoas ocupadas e VP < 640 vezes o maior salário mínimo vigente em 1970

Gêneros de Indústria	% antigos (antes de 1961)		% antigos (antes de 1961)	
	N. de estab.	VP	N. de estab.	VP
Total	37,5	69,3	21,2	22,3
Extração de Minerais	32,9	75,0	23,2	17,7
Prod. Minerais não Metálicos	31,2	68,1	18,0	19,0
Metalúrgica	41,8	74,9	19,5	17,9
Mecânica	44,2	71,9	17,5	19,1
Mat. Elétrico e de Comunicações	39,0	71,7	13,5	15,0
Material de Transporte	40,5	85,5	23,8	21,8
Madeira	35,7	49,2	22,1	23,7
Mobiliário	34,1	51,1	20,5	20,6
Papel e Papelão	46,3	70,3	18,2	17,1
Borracha	37,5	84,5	16,4	19,8
Couros e Peles	59,5	85,6	35,7	34,7
Química	45,7	62,4	28,1	26,9
Farmacêutica	72,1	87,7	47,2	44,7
Produtos de Perfumaria	52,0	67,5	24,0	29,0
Plásticos	25,3	49,3	5,6	6,7
Têxtil	40,2	72,5	10,8	13,4
Vestuário e Calçados	28,0	48,1	15,0	14,7
Produtos Alimentares	35,4	63,1	22,7	23,9
Bebidas	56,0	72,1	37,8	42,0
Fumo	60,0	94,0	24,5	30,3
Editorial e Gráfica	40,5	75,0	21,0	23,8
Diversas	39,6	41,8	18,1	22,6

Fonte: IBGE, Censo Industrial de 1970

As duas últimas colunas mostram que para as micro empresas a mortalidade é ainda maior do que para as demais. Apenas 21,2% do número de estabelecimentos (e 22,3% do VP gerado) foram de estabelecimento com 10 ou mais anos de idade (antigos, portanto). O complemento de 78,2% (e 77,7% do VP) deveu-se aos estabelecimentos instalados há menos de dez anos. Em outras palavras: de cada cinco micro-estabelecimentos existentes em 1970, cerca de quatro haviam iniciado as operações há menos de 10 anos. Note também que há enorme variância dentro da indústria. Com efeito, mais da metade do Valor da Produção em gêneros como Madeira, Plásticos, Vestuário e Calçados e Diversas havia sido gerada em estabelecimento novos, mesmo entre os do primeiro grupo (de maiores estabelecimentos). Quando se passa para os micro estabelecimentos (que ocupam menos do que 5 pessoas) não é incomum encontrar-se gêneros em que 80% ou mais do Valor da Produção havia sido gerado em estabelecimentos instalados há menos de dez anos.

Resultados do tipo daqueles acima apresentados foram recentemente validados — e substancialmente aprofundados — por pesquisas de Najberg e Puga (2001) com dados brasileiros para o segundo quinquênio dos anos 90 e referidos ao emprego formal na economia como um todo, e não

apenas na indústria. Seu estudo, excertos do qual estão reproduzidos no Anexo 1, ao final desse texto, exemplifica as importantes diferenças de comportamento setoriais e por tamanho de empresa que ocorrem no caso do Brasil ².

A partir de resultados de análises como essas é possível especular que a noção mais ou menos intuitiva de que as empresas se assemelham a organismos vivos que atravessam fases que vão do nascimento, crescimento, apogeu, declínio e morte é só parcialmente verdadeira. Os registros (principalmente censitários) mostram que não apenas a mortalidade das PME é elevada, mas também que poucas crescem e seguem o “padrão biológico” implícito na sequência acima. Inúmeras empresas, particularmente as pequenas, não chegam sequer a crescer além do tamanho da sua criação. Sua taxa de mortalidade é, sabidamente, muita elevada.

Existem muitas explicações para essa elevada mortalidade das PME. Mas uma das mais críticas é a dificuldade de obtenção de crédito e financiamento tanto para operações correntes como para expansão. No Brasil, apesar de responderem por aproximadamente 30% do Produto Interno Bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados, as microempresas e empresas de pequeno porte recebem apenas 10% dos créditos concedidos pelo sistema bancário, incluindo oficial e privado (informações obtidas do site do SEBRAE) ³. Em parte, isso se deve à dificuldade que têm esses agentes em constituir as garantias exigidas para a obtenção do crédito ⁴.

Por essa razão, as experiências de apoio financeiro às PME tem sido objeto de crescente atenção. Fórmulas e políticas criativas de apoio financeiro têm sido explicitamente adotadas em resposta a situações de graves desequilíbrios macroeconômicos em diversos países ⁵.

Ainda no que toca à experiência internacional, em poucas regiões o tratamento dispensado às PME tem o alcance que se conseguiu na União Européia (EU). A política econômica na UE tem revelado importantes mudanças em relação aos paradigmas em áreas tradicionais como a da política regional, enfatizando a mobilização endógena dos espaços regionais. Nesse sentido têm tido particular importância as pequenas e médias empresas, caracterizadas por maior flexibilidade frente a mudanças nos processos produtivos e mercados. E, o que é talvez mais importante, as políticas em relação às PME são articuladas com outras políticas de base redistributiva. Citam-se aqui as políticas: (i) regional, no sentido de fornecimento de apoio às regiões menos favorecidas; e (ii) de apoio à formação de *clusters*.

² Ver também BNDES (2001, 2002a e 2002b).

³ Obviamente, é função do sistema bancário decidir quanto à aprovação ou não da solicitação de empréstimo, bem como liberar os recursos financeiros para as empresas. Os problemas na concessão do crédito ocorrem em duas fases da análise dos pedidos: na definição das garantias sobre o financiamento e na análise do crédito de acordo com o projeto de viabilidade econômica e financeira.

⁴ Os fundos de aval têm sido uma resposta natural a essas demandas. Ver o exemplo brasileiro na seção seguinte.

⁵ Vide Puga (2002) para uma descrição e avaliação para os casos da Espanha, Japão e México.

Um modelo “endógeno” de desenvolvimento começou a aparecer mais nitidamente na União Européia a partir do final dos anos 70, quando as PME começaram a assimilar o uso dos sistemas de produção flexível, baseados nas tecnologias derivadas dos microprocessadores, e iniciaram esquemas de cooperação horizontal entre si dentro de uma mesma região geográfica. A conclusão dessas experiências é a de que a descentralização espacial foi mais eficaz do que políticas centralizadas para o desenvolvimento. E o papel das PME nesse processo foi devidamente realçado.

Outro aspecto de interesse refere-se à questão da produtividade e competitividade das PME. Esse aspecto tem especial importância porque a produtividade é uma variável essencial na determinação da competitividade custo (ver adiante).

Como se sabe, o nível de produtividade das PME é, tipicamente, inferior ao das empresas de maior porte — embora o tipo de bens produzidos e o *mix* de produção sejam, provavelmente distintos na maior parte dos casos, especialmente na indústria.

De fato, suspeita-se que essa comparação dos níveis de produtividade por estratos de tamanho seja viciada por erros de interpretação e de medida. A intuição econômica sugere — e a pesquisa poderá testar isso — que o rol das mercadorias (e serviços?) produzidas pelas PME é em geral muito diferente daquele produzido pelas empresas de maior porte. É certo que há vários casos em que a lista de produtos é semelhante: na indústria do Vestuário e Calçados, por exemplo, ou em diversas outras indústrias tradicionais.

Mas, apesar do saber comum relacionado aos diferenciais de produtividade entre tamanhos de empresas, pouco se sabe acerca da **evolução** recente da produtividade por segmento empresarial (segundo corte de tamanho). Em parte, esse relativo desconhecimento se deve ao próprio fato de que a elevada natalidade e mortalidade de empresas implicam que as análises se baseiam em comparações ao longo do tempo entre conjuntos de empresas que variam no tempo; isto é, cuja composição não é a mesma ao longo do tempo devido à mortalidade-natalidade. Assim, para resumir, outro aspecto importante e pouco conhecido do desempenho das PME é o da evolução da produtividade — destacando-se aí os aspectos cíclicos, ligados ao nível de atividade. Ressalte-se que a própria evolução do nível de atividade também influencia o desempenho da produtividade devido à criação e destruição de empresas, como vimos. Essa é a principal razão pela qual os países dedicam esforços e recursos às entidades de apoio às PME. A seção seguinte ilustra o caso de uma bem sucedida experiência nacional.

3. O apoio às PME no Brasil: o SEBRAE ⁶

O Brasil dispõe de um engenhoso sistema de apoio às PME: o SEBRAE — Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Nas suas ações esse sistema procura ir além da concessão de apoio financeiro, reconhecendo a complexidade das questões da organização e desempenho desse

segmento empresarial de modo mais amplo. O SEBRAE é um caso de sucesso, inclusive, pela capacidade que tem tido de se adaptar de forma criativa às necessidades das PME. De fato, muitas das mudanças de formato e organizacionais pelas quais esse órgão tem passado são bastante recentes, refletindo esse aspecto. Uma breve apreciação dessas mudanças e características do funcionamento das PME no Brasil ocupa o restante dessa seção.

Assim, quando da instituição do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, o governo federal promulgou, na mesma data, a Medida que criou o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda — FUNPROGER (MP nº 1.922), cabendo ao SEBRAE apoiar o desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte, fomentar e difundir programas e projetos com o objetivo de promover e fortalecer esse segmento ⁷.

As ações do SEBRAE não são focadas em um único setor, mas a ênfase é sobre as atividades urbanas: tanto a indústria como o comércio e os serviços têm sido objeto de atenção ⁸. O número de empresas beneficiadas é da ordem de 3 milhões. Mas essa estimativa inclui dupla contagem pelo fato de que uma mesma empresa pode ser — e frequentemente é — atendida mais de uma vez ⁹.

Um dos principais instrumentos do Sebrae é o Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte — FAMPE, uma medida para contornar o principal fator impeditivo da concessão de crédito: a necessidade de dispor de garantias sólidas, exigidas pelos bancos para a concessão dos empréstimos. Assim, o Fundo de Aval é um instrumento financeiro e institucional através do qual o SEBRAE avalia microempresas e empresas de pequeno porte para complementar as garantias. Esse fundo dispõe de recursos próprios. Não se trata, porém, de um seguro de crédito.

Do ponto de vista setorial, podem ser beneficiários do aval do SEBRAE as microempresas e empresas de pequeno porte pertencentes aos setores industrial (inclusive agroindústria), comercial e de serviços ¹⁰. O Aval do SEBRAE prioriza os financiamentos de longo prazo, voltados para a melhoria da rentabilidade e competitividade. Ele não inclui financiamento de capital de giro isoladamente. Mas

⁶ Seção baseada em Bonelli (2001)

⁷ Criado em 1990 pelas Leis 8.029 e 8.154, e regulamentado no mesmo ano pelo Decreto nº 99.570, o Sebrae é predominantemente administrado pela iniciativa privada e constitui-se em serviço social autônomo (sociedade civil sem fins lucrativos que, embora operando em sintonia com o setor público, não se vincula à estrutura pública federal). Seus recursos, no entanto, provêm de impostos: a receita para financiar as operações do Sebrae tem origem em uma contribuição compulsória cobrada sobre a folha salarial das empresas do setor formal à alíquota de 0,3%. Essa receita é distribuída pelos estados da federação com base em dois critérios principais: população e arrecadação do INSS (seguro social). Mas o esquema contempla uma compensação para os estados mais pobres.

⁸ O sistema SEBRAE inclui uma entidade nacional e diversas entidades estaduais. As ações do Sebrae Nacional têm caráter mais normativo e de orientação: é dele que emanam as orientações para as ações dos Sebrae estaduais. Estes, por sua vez, dispõem de um sistema de redes de agentes que se aproxima progressivamente cada vez mais das comunidades.

⁹ Do ponto de vista da magnitude da clientela potencial, o Sebrae informa em seu *site* na Internet que no período de 1990 a 1999 foram constituídas no Brasil 4,9 milhões de empresas, dentre as quais 2,7 milhões são microempresas. Apenas no ano de 1999 foram constituídas 475.005 empresas no país, com as microempresas totalizando 267.525, (56% do total).

¹⁰ Os limites de crédito (aval) são: para microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244 mil reais; para empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual, que não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244 mil reais e igual ou inferior a R\$ 1.200 mil reais.

admite o financiamento de capital de giro associado ao investimento, em até 50% do total financiado. Não se trata de crédito subsidiado. Pelo contrário, as taxas, embora abaixo da maioria das taxas cobradas pelas linhas bancárias mais comuns, estão geralmente acima da taxa bancária básica da economia. Ao menos em princípio, a concessão do Aval está condicionada apenas aos dados cadastrais da empresa e aos aspectos técnicos da proposta. Não cabem exigências de reciprocidade ou aquisição de produtos, tais como seguros, aplicações, etc.¹¹

Além de apoiar as micro e pequenas empresas, o Sebrae engajou-se recentemente no esforço de aumentar as exportações, procurando, dessa forma, atingir simultaneamente os objetivos de gerar exportações e elevar os níveis de emprego. Um dos instrumentos criados recentemente pelo Governo Federal foi o Programa Especial de Exportações – PEE e a Agência de Promoção de Exportações – APEX. A APEX opera em colaboração direta com a CAMEX – Câmara de Comércio Exterior¹² e em estreita coordenação com os Ministérios das Relações Exteriores e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Existe um Núcleo APEX em todos os SEBRAE estaduais.

Um estudo de diagnóstico apoiado em pesquisa de campo foi encomendado pelo Sebrae e realizado em 1998 com a finalidade de analisar o papel efetivo e potencial das PME no comércio exterior. A justificativa para o estudo era a presumida pequena participação das empresas de menor porte nas exportações. Foram analisados os comportamentos de PME exportadoras e não exportadoras. Das conclusões e sugestões de políticas públicas destacam-se as seguintes:

- Poucas micro e pequenas empresas exportadoras canalizam suas vendas exclusivamente para o mercado externo: apenas cerca de 7% do total;
- Essas PME exportadoras em geral exportam diretamente seus produtos, de fabricação e marcas próprias; não possuem setor especializado em exportação e não têm interesse em exportar via empresa comercial exportadora;
- Preferencialmente, as micro e pequenas empresas se lançam no mercado internacional através dos países vizinhos, possivelmente pela facilidade de comunicação, proximidade locacional, e menor nível de dificuldades de acesso as informações: 80% das PME exportadoras têm maior intercâmbio comercial com o MERCOSUL;
- As PME carecem de informações sobre o mercado externo e de estudos setoriais de mercado. As estratégias de acesso ao mercado externo limitam-se, praticamente, à participação em feiras e exposições internacionais. Outros canais de disseminação de informações (Sebrae e entidades de classe) são tem sido pouco utilizados para a identificação de nichos de exportação;

¹¹ Observe-se que os bancos não podem **exigir** o Aval do SEBRAE nos financiamentos. Esse aval destina-se, exclusivamente, a complementar garantias das micro e pequenas empresas. Dessa forma, se o empresário tiver condições de apresentar as garantias bancárias exigidas, ele evitará os encargos cobrados para a concessão do Aval do SEBRAE.

¹² A CAMEX é um fórum decisório, composto dos principais ministros de Estado das áreas econômicas, que formula a política brasileira de comércio exterior.

- O alto custo de produção, o recolhimento de vários impostos e taxas a que as PME estão sujeitas e os custos de importação de insumos são os fatores que mais influenciam na composição do preço do produto exportação;
- Além dos aumentos das vendas, as exportações, trazem outras vantagens e promovem mudanças nas micro e pequenas empresas, tais como: i) diversificação dos canais de distribuição de produtos; ii) aumento da produtividade e aprimoramento da qualidade; iii) melhoria da imagem da empresa; iv) utilização de novas técnicas de produção; e v) adaptação dos produtos às exigências dos clientes.
- Existem diferenças do nível de escolaridade entre os funcionários dos dois conjuntos de empresas, exportadoras e não exportadoras: quanto maior a escolaridade, maior a probabilidade de exportar. Essa constatação reflete a diferença entre o padrão profissional dos empregados das duas amostras pesquisadas e é justificada, em parte, pelas exigências de contratação de pessoal, onde o nível de escolaridade é julgado como um dos fatores mais importantes;
- A redução dos custos portuários, de transporte e a facilitação das transações bancárias minimizariam os problemas enfrentados pelas empresas para ter acesso ao mercado internacional. No caso das não exportadoras, os fatores relativamente mais importantes, que viabilizaria a inserção no comércio externo são: acesso à informação, preços competitivos e financiamento interno;
- Os trâmites burocráticos em órgãos envolvidos com o comércio exterior também têm destaque entre os obstáculos a serem superados pelas empresas para exportar;
- A falta de participação em feiras/exposições internacionais, o *design* inadequado, as dificuldades de cumprimento dos prazos contratuais, o preço não competitivo e o acesso à informação são alguns dos principais motivos pelos quais uma empresa não exporta.
- O aumento da produtividade pode ser alcançado a partir de um elenco de ações específicas voltadas à melhoria da qualidade dos produtos brasileiros, ao aumento da escala de produção industrial e à diminuição dos custos de produção;
- A realização de estudos de mercados para produtos selecionados é outra medida com potencial para estimular a inserção de produtos e empresas brasileiras com grande potencial exportador;

4. Considerações metodológicas relacionadas ao desempenho das PME. Variáveis - chave: produção, salários, emprego e comércio exterior.

As seções anteriores sugeriram que as PME jogam papéis fundamentais no desenvolvimento econômico, papéis esses que mudam com o tempo. A recente ênfase no engajamento no comércio exterior, aumento da competitividade e incorporação de nova tecnologia é prova eloqüente disso no

caso da União Européia e do Brasil. Mas sugerimos também que os cortes metodológicos necessários para analisar o desempenho das PME devem ser objeto de especial atenção.

Nesse sentido, dois aspectos centrais na análise do desempenho das PME devem ser enunciados logo de pronto, para contínua consideração: (i) as decisões de corte por tamanho são, necessariamente, específicas de cada país, em função da natureza da matéria prima estatística básica; (ii) as próprias noções de tamanho são relativas, na medida em que países mais desenvolvidos tendem a ter estruturas econômicas caracterizadas por empresas de maior porte do que os demais países.

Esses dois condicionantes impõem óbvios desafios à compatibilidade metodológica, como é fácil perceber. De qualquer forma, o objetivo de se alcançar um mínimo de compatibilidade em termos de métodos deve ser sempre levado em conta para que seja possível alcançar também comparabilidade entre os indicadores dos diversos países.

A análise do desempenho das PME deve estar baseada em **indicadores de comportamento de variáveis relevantes associadas a esse desempenho** (produção, salários, emprego, comércio exterior, produtividade, competitividade, sobrevivência, por exemplo). Esses indicadores, por sua vez, devem ser passíveis de ação por instrumentos e políticas de fomento às empresas de pequeno porte. É fácil observar que da lista de variáveis acima constam apenas indicadores que se poderia chamar de *ex-post*, isto é, relativos ao desempenho efetivamente observado (ou revelado) das unidades produtivas em seu conjunto.

Do ponto de vista operacional, uma dificuldade no desenho desses indicadores é que as noções de cortes por tamanho, definidores das PME, podem diferir por setor de atividade: o que é pequeno em determinado segmento de atividade pode não sê-lo em outro. Assim, uma “pequena” siderúrgica integrada é certamente maior, qualquer que seja a variável escolhida para descrevê-la, do que uma pequena olaria ¹³ (no caso do Brasil, por exemplo, o SEBRAE classifica de modo diferente a empresa dependendo do setor de atuação; mas sua classificação só comporta duas divisões principais — indústria e serviços).

Assim, o corte por tamanho, para identificação e determinação de indicadores, deve estar baseado em alguma medida de “tamanho característico” da atividade econômica que se considere. Essa determinação do tamanho característico será necessariamente arbitrária, pois leva em conta, além de tudo o mais, o fato de que os sistemas econômicos nos distintos países do MERCOSUL estão longe de serem semelhantes e/ou homogêneos.

Na eventualidade de ser possível calcular indicadores baseados em tamanhos diferentes de características para cada país, uma possibilidade que surge naturalmente seria a de definir como PME todas as empresas incluídas no extremo inferior da distribuição por tamanho (de alguma variável: por

¹³ Esse exemplo carece de realismo. Pois mesmo uma pequena siderúrgica integrada dificilmente será pequena, em termos relativos, por qualquer critério.

exemplo, valor das vendas ou da produção, ou emprego, ou patrimônio, ou qualquer característica produtiva que se deseje enfatizar). O corte que definiria esse extremo inferior pode e deve variar por segmento produtivo. Assim, por exemplo, para uma determinada atividade poder-se-ia definir como PME todas as empresas que respondessem pelos X% inferiores da distribuição da produção (ou Y% do emprego, ou Z% das exportações setoriais, por exemplo).

A determinação desses limites de corte poderia ser feita através de consultas a especialistas setoriais ou aos órgãos produtores de estatísticas localizados na região. Alternativamente, poderiam ser adotados cortes-limite médios para o MERCOSUL e aplicados aos distintos países, individualmente. Claramente, para os países menos desenvolvidos teríamos uma maior proporção de empresas (em relação ao total) incluída dentro do corte, relativamente aos países em que a estrutura econômica seja mais desenvolvida. Note que o grau relativo de desenvolvimento pode variar entre países, no sentido de que um país pode ser menos desenvolvido em uma determinada atividade e mais desenvolvido em outra(s).

Outro aspecto relevante para a definição de indicadores de desempenho tem a ver com o âmbito setorial a ser considerado. Claramente, não será possível incluir toda a economia. Além disso, quanto mais amplo o âmbito de inclusão, maiores as dificuldades de definição dos cortes, como a discussão anterior deve ter sugerido.

A alternativa que surge naturalmente é considerar, em uma primeira etapa do projeto (ou em um projeto piloto), apenas as Indústrias de Transformação e Extrativa Mineral. Essa escolha tem duas justificativas principais: (i) são atividades razoavelmente bem definidas; e (ii) são caracterizadas por disponibilidade e qualidade de informação geralmente superiores às dos demais setores da economia.

Contra essa escolha trabalha o fato de que esses são setores em que o volume de emprego de mão de obra é relativamente pequeno (mas a produtividade é mais elevada), com exceção das atividades agrícolas. A seu favor, o fato de serem produtores de bens comercializáveis internacionalmente, o que facilitaria a construção de indicadores que levam em conta o comércio exterior (ver adiante).

Assim, em uma segunda etapa seria possível incluir outras atividades que são geralmente grandes empregadoras de mão de obra. As escolhas naturais seriam as atividades de comércio e transportes, para as quais existem — ao menos em alguns países da região — sistemas de informações já razoavelmente desenvolvidos. Alguns segmentos mais organizados do setor Serviços também podem ser considerados. Os exemplos são os de comunicações, hotelaria, alimentação e diversões.

Qualquer que seja a escolha, porém, é importante que ela possibilite fazer a compatibilização entre dados de comércio internacional e dados de produção e emprego das pequenas e médias empresas. Isso porque indicadores de comércio exterior tendem a ser crescentemente utilizados

também como indicadores de desempenho da atividade econômica tanto para grandes quanto para pequenas e médias empresas.

Assim, por exemplo, pesquisa recente desenvolvida no âmbito da FUNCEX mostra que parte considerável das empresas que se iniciam nas atividades de comércio exterior (exportação) o fazem apenas uma vez devido, especialmente, aos custos diretos e indiretos associados ao excesso de documentação necessária. Entre as que desistem, parcela importante é de PME.

5. Cortes metodológicos e análise de variáveis de interesse

Um pequeno conjunto de aspectos metodológicos tem óbvio e natural destaque entre os cortes para a análise do desempenho das PME. Eles estão relacionados em seguida:

5.1 Determinantes da natalidade e mortalidade de PME; como esses aspectos influenciam seu desempenho em termos das variáveis escolhidas para análise; as taxas de sobrevivência são resultado *ex-post* desses determinantes.

Uma forma de medir a natalidade e mortalidade é pelo saldo líquido de empresas criadas ao longo de determinado período (um ano, por exemplo) em relação ao número total existente em determinada data (31 de dezembro do ano anterior, por exemplo). Uma alternativa é medir pelas taxas de sobrevivência após um determinado período de tempo. Por exemplo, número de empresas sobreviventes entre as criadas nos últimos 10 anos, como no exemplo da Tabela 1, acima.

Ambas as alternativas permitem comparações internacionais e entre ramos de atividade de um mesmo país.

5.2 Distribuição das empresas por tamanho: a análise da evolução das empresas de distintos portes por tamanho deve estar baseada em diferentes conceitos de tamanho. Entre esses, como já assinalado, destacam-se: produção, emprego, salários, patrimônio e comércio exterior.

5.3 Como a evolução do ciclo econômico afeta o desempenho das PME em termos das variáveis selecionadas: criação e destruição de empresas (natalidade e mortalidade), emprego, produção, comércio exterior, produtividade, competitividade (ver abaixo).

O projeto deverá explicitar de que maneira se podem relacionar o nascimento e morte de PME com as informações disponíveis e dessas por sua vez com: (i) variações do ciclo econômico; e (ii) mudanças nas políticas econômicas (macro e específicas).

A intuição econômica para a associação entre ciclo e desempenho das PME não difere, no essencial, da que caracteriza os demais estratos de tamanho. Mas o *timing* das reações das PME ao ciclo pode ser diferente. É possível, por exemplo, que essas empresas atuem como um “colchão” de

atividades entre empresas de estratos maiores, tendo um comportamento subordinado ao dessas últimas. No caso das fornecedoras de insumos e materiais, por exemplo, é de se esperar que a retomada do nível de atividades com o ciclo econômico anteceda a das empresas de maior porte. De forma simétrica, sua fase descendente (ou desaparecimento; cabe investigar empiricamente) antecederia a das empresas maiores.

5.4 Indicadores de produtividade da mão de obra; dadas as dificuldades práticas associadas à construção de medidas de produtividade multi-fator, a escolha seria sobre as produtividade da mão de obra e da energia (mais especificamente para o caso da indústria). A produtividade da mão de obra é medida pelo Valor Adicionado (VA) por trabalhador (ou pro homens horas na produção; mas a medida em termos de homens hora é mais difícil de ser obtida). O VA é dado pelo Valor Bruto da Produção menos o valor dos insumos usados na produção.

As variações da produtividade estão relacionadas à vida das PME segundo um vínculo dado pela evolução do nível de atividade e, conseqüentemente, pelo ciclo econômico. Na fase ascendente do ciclo a produtividade cresce e novas empresas são criadas. O oposto ocorre na fase descendente — dependendo da amplitude da flutuação.

Tudo isso sublinha o papel que as políticas econômicas governamentais e o manejo das variáveis macroeconômicas têm sobre o desempenho das PME. Nesse sentido, a sensibilidade do desempenho das PME às políticas macroeconômicas e evolução do nível de atividade agregado deve ser analisada em cada caso nacional. Um indicador nesse caso poderia ser o nível da taxa de juros real (*ex ante* ou *ex post*) e como se relaciona com o desempenho das PME.

5.5 Indicadores de competitividade da produção de bens comercializáveis internacionalmente, como o índice do Custo Unitário da Mão de Obra (CUMO). O CUMO é definido como o custo salarial por unidade de produto, podendo ser expresso, para possibilitar comparações entre países, em termos de uma moeda internacional comum (como o Dólar dos EUA ou o Euro, por exemplo). Sua evolução ao longo do tempo é um útil indicador do desempenho competitivo de empresas, segmentos e setores. O CUMO também pode ser escrito como a relação entre o salário médio e a produtividade da mão de obra. Isso permite decompor suas variações entre as variações dessas magnitudes que o constituem.

Cabem aqui as mesmas observações feitas acima, no que tange à análise do desempenho das PME e suas inter-relações com o ciclo econômico e o contexto macro. Como no caso da produtividade, as variações de competitividade estão relacionadas à *performance* das PME segundo um vínculo em grande parte determinado pela evolução do nível de atividade e, conseqüentemente, pelo ciclo econômico. Mas é evidente que existem peculiaridades setoriais, que determinarão desempenhos diferenciados.

6. Fontes de informações nacionais e perspectivas regionais: exemplos retirados do caso brasileiro

A formação da rede de laboratórios de dados e informações sobre PME deve partir de um mapeamento das informações existentes nos diferentes países da região. As perspectivas regionais dependerão fundamentalmente desse levantamento, uma vez que as comparações entre países, a partir de indicadores de interesse geral, devem procurar manter tanto quanto possível uniformidade metodológica e temática.

É importante, nesse particular, que se procure dispor de informações sobre diversas variáveis. A prática mais comum na América Latina privilegia o volume de emprego. Mas, como a seção anterior deve ter deixado claro, importa também colher informações e analisar outras variáveis como o valor da produção (ou valor das vendas), do comércio exterior, salários, valor do patrimônio das empresas, etc.

Essa questão das fontes de informação nacionais pode ser brevemente ilustrada com dois exemplos retirados do caso do Brasil, onde duas fontes principais de informações primárias para a construção de indicadores de desempenho das PME são: (i) a RAIS – Relação Anual de Informações Sociais (Ministério do Trabalho); (ii) e a PIA – Pesquisa Industrial (IBGE).

A importância dessas duas fontes de informações estatísticas é que, sendo baseadas em empresas, ambas apresentam o número de registro no CGC em seus dados primários e são passíveis de acesso (sem possibilitar a identificação dos respondentes). Isso tem a grande vantagem de permitir fazer levantamentos e tabulações que cruzem suas informações, utilizando-se dados (não individualizados ou individualizáveis) de ambas as pesquisas.

O restante dessa seção faz uma descrição de cada uma delas, ilustrando o caso brasileiro e ressaltando potencialidades e limitações para o desenho do sistema de indicadores que se pretende construir. Nesse sentido, os casos da RAIS e da PIA, abaixo apresentados constituem tão somente exemplos de formatos de tabulação possíveis.

6.1 A Relação Anual de Informações Sociais — RAIS

Introdução¹⁴

Em dezembro de 1975 o Decreto nº 76.900/75 instituiu a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS. Fundamentalmente, a RAIS é um Registro Administrativo, de âmbito nacional, com periodicidade anual, obrigatório para todos os estabelecimentos, inclusive aqueles sem ocorrência de vínculos empregatícios no exercício, tendo esse tipo de declaração a denominação de RAIS Negativa. O suprimento das necessidades de controle, de estatísticas e de informações às entidades públicas e à sociedade civil constitui os principais objetivos da RAIS. Criada para fins estatísticos e

administrativos, a RAIS registra grande quantidade de informações necessárias ao processo administrativo (viabilização do pagamento do abono salarial, por exemplo) e possibilita, também, tabulações estatísticas de fundamental importância para o acompanhamento e para a caracterização do mercado de trabalho formal. Ao contrário das pesquisas domiciliares, nas quais a coleta tem objetivos especificamente estatísticos, na RAIS os produtos estatísticos ocorrem no curso de uma função administrativa.

O tratamento aplicado aos dados dos estabelecimentos e vínculos empregatícios permite que as informações divulgadas tenham desagregação até em nível de município, de sub-atividades econômicas e de ocupações. Tais informações são disponibilizadas segundo o estoque (número de empregos) e a movimentação de mão-de-obra empregada (admissões e desligamentos), por gênero, por faixa etária, por grau de instrução, por rendimento médio e por faixas de rendimentos em salários mínimos. Levando em consideração esses cortes, também se obtêm dados sobre a massa salarial, que é um importante indicador para o subsídio às políticas públicas.

Os dados estatísticos da RAIS são utilizados na elaboração de diagnósticos sobre o mercado de trabalho, como apoio aos sindicatos nas negociações coletivas, como orientação aos investimentos públicos e, ainda, como base à elaboração de pesquisas estatísticas.

A partir dos anos 90 a cobertura da RAIS tem oscilado em torno de 90% do setor organizado da economia, levando à caracterização desse inquérito como um censo do mercado de trabalho formal. O universo abrangido atualmente é de aproximadamente 2 milhões de estabelecimentos com vínculos empregatícios, contemplando cerca de 19 milhões de empregos celetistas e 5 milhões de estatutários.

Características da RAIS

As declarações são prestadas geralmente no período de janeiro a março e referem-se ao ano anterior. A abrangência geográfica é de todo o território nacional. A RAIS comporta a seguinte desagregação geográfica: Brasil, regiões naturais, Unidades Federativas e municipais. As principais variáveis investigadas são:

- empregos em 31 de dezembro e admitidos e desligados, segundo gênero;
- faixa etária;
- grau de escolaridade;
- tempo de serviço e rendimentos, desagregados em nível ocupacional, geográfico e setorial

informações sobre número de empregos por tamanho de estabelecimento, massa salarial e nacionalidade do empregado.

Número de estabelecimentos declarantes: (dados de 1997) cerca de 3 milhões correspondem à RAIS Negativa (sem ocorrência de vínculos empregatícios no exercício), e 2 milhões à RAIS com vínculos empregatícios.

¹⁴ Extraído do *site* da RAIS na Internet.

Conceituação de Rendimento: remuneração média, em salário mínimo, no período vigente do ano-base, da força de trabalho empregada. Para efeito estatístico, não são consideradas as remunerações referentes ao 13º salário.

Principais Conceitos Utilizados:

Vínculos empregatícios e número de trabalhadores: Entende-se por vínculos empregatícios as relações de emprego, estabelecidas sempre que ocorre trabalho remunerado. São consideradas como vínculos as relações de trabalho dos celetistas, dos estatutários, dos trabalhadores regidos por contratos temporários, por prazo determinado, e dos empregados avulsos, quando contratados por sindicatos. O número de empregos em determinado período de referência corresponde ao total de vínculos empregatícios efetivados. O número de empregos difere do número de pessoas empregadas, uma vez que o indivíduo pode estar acumulando, na data de referência, mais de um emprego. Consideradas as informações disponíveis sobre vínculos empregatícios, são facultadas duas opções para mensurar a evolução do nível de emprego. A primeira refere-se à comparação de estoques (número de empregos) em determinado período. A segunda obtém-se pela diferença entre o somatório das admissões e dos desligamentos. Na pesquisa domiciliar só é permitida a primeira opção, enquanto que na RAIS é possibilitada, também, a segunda forma de cálculo. Note-se, porém, que tal modalidade não é recomendada pelo Ministério do Trabalho e Emprego em virtude de estudos sobre o tema terem demonstrado acentuado desequilíbrio na captação das informações relativas às admissões e aos desligamentos. Contudo, é importante ressaltar que embora o MTE adote a comparação de estoques em diferentes períodos, sugere cautela ao utilizar essa metodologia em domínios geográficos e setoriais menores.

Estabelecimento: as unidades de cada empresa separadas espacialmente, ou seja, com endereços distintos. Vale ressaltar que as diversas linhas de produção de uma mesma empresa são consideradas em um único estabelecimento, desde que situadas no mesmo prédio.

Tamanho do estabelecimento: determinado pelo número de empregos nele existente em 31 de dezembro do ano-base. Os estabelecimentos do tamanho zero são aqueles que, apesar de não possuírem empregados em 31 de dezembro, tiveram pelo menos um empregado ao longo do ano.

Atividade econômica: Embora o uso da classificação do IBGE fosse obrigatório na declaração da RAIS no período de 1985 a 1993, na elaboração das estatísticas utilizava-se a Classificação Nacional de Atividade Econômica - CNAE, conforme a inscrição no Ministério da Fazenda, sendo sua conversão feita posteriormente. A partir de 1994, o Ministério do Trabalho e Emprego assumiu a atividade econômica declarada pelo estabelecimento, captada de acordo com o novo Código de Atividade Econômica - CNAE/95. Para manter a comparabilidade dos dados anuais, foi elaborada uma compatibilização com o código do IBGE. Ressalte-se que para a desagregação acima de 26 subsetores não existe uma boa correlação entre os dados compatibilizados, devendo-se, portanto, ter cautela no

seu uso. No caso dos estabelecimentos com mais de uma atividade econômica, é considerada a atividade principal. As atividades relativas a depósito e a escritórios administrativos ou de representação de empresas são colocadas na atividade principal da matriz. Quando a atividade econômica não pode ser identificada, em virtude de estar omissa ou inválida, é considerada como "Não-Declarada" - ND.

Informações dos Estabelecimentos e dos Empregados: Na RAIS são apresentados dois conjuntos de informações: o primeiro diz respeito à unidade estabelecimento/empregador, e o segundo refere-se ao empregado. As principais informações levantadas com relação ao estabelecimento/empregador são as seguintes:

código identificador CGC/CE

endereço

natureza jurídica

atividade econômica

estoque (quantidade de empregos em 31/12)

tamanho do estabelecimento

Entre as informações mais relevantes sobre o empregado, encontram-se:

código identificador PIS/PASEP

faixa etária

grau de instrução

gênero

ocupação

remuneração média

tipo de vínculo (celetista, estatutário, temporário e avulso)

nacionalidade

tempo de serviço

tipo de admissão

causa do desligamento

A partir do cruzamento dessas variáveis, obtém-se um conjunto diverso de informações, tais como: número de empregos em 31 de dezembro, segundo faixa etária, escolaridade e gênero por nível geográfico, setorial e ocupacional número de empregos por tamanho de estabelecimento, segundo setor de atividade econômica a remuneração média dos empregos em 31 de dezembro, segundo ocupação e setor de atividade econômica por nível geográfico.

6.2 A PIA — Pesquisa Industrial Anual, do IBGE

Ao contrário da RAIS, que cobre todas as atividades formalmente constituídas, a PIA é restrita às Indústria Extrativas e de Transformação. Essa Pesquisa é atualmente composta de dois inquéritos: a PIA – Empresa, que nos interessa mais de perto, e a PIA–Produto. A PIA – Empresa levanta informações econômico-financeiras das empresas industriais com mais de cinco empregados e tem representatividade para cada uma das 27 unidades da federação. A PIA – Produto cobre cerca de 19.000 unidades industriais selecionadas da PIA – Empresa, de forma intencional pela sua importância em cada classe (4 dígitos) da CNAE (Classificação Nacional das Atividades Econômicas) ¹⁵ e levanta dados sobre a linha de produção dessas atividades industriais.

A série da PIA teve início em 1966 e apresentou até 1995 resultados em anos inter-censitários (com exceção de 1971 e 1991). A partir de 1996 as PIA têm nova concepção, adequada aos parâmetros do novo modelo de produção das estatísticas industriais, comerciais e dos serviços. A última pesquisa divulgada é a referente ao ano de 2000. O desenho da nova pesquisa leva em conta a concentração da atividade produtiva nos segmentos de maior porte, incluindo na amostra todas as empresas industriais com 30 ou mais pessoas ocupadas — o que não permite seu uso para o segmento das empresas menores. No entanto, essas também são passíveis de investigação usando-se as apurações da PIA porque, apesar da pequena expressão no cômputo geral da atividade econômica, são objeto de seleção amostral. Dificilmente, porém, será possível “acompanhar” a mesma empresa, como se fosse em um painel fixo, ao longo do tempo. Isso não impede que sejam construídos pseudo - painéis para segmentos industriais específicos, **se as amostras forem suficientemente robustas**.

A seleção de empresas é feita a partir do Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) do IBGE. Assim, o âmbito da PIA - Empresa inclui aquelas que atendem aos seguintes critérios:

1. têm registro no CGC do Ministério da Fazenda – CNPJ;
2. estão classificadas no CEMPRE como empresa industrial ativa;
3. têm cinco ou mais pessoas ocupadas em 31 de dezembro do ano de referência.

A PIA investiga os seguintes grupos de variáveis, com as divisões que se seguem:

1. Pessoal ocupado e salários — em cada uma dessas categorias são investigados o pessoal em 31 de dezembro, o número médio de pessoas no ano e os salários, retiradas e outras remunerações:

Pessoal não assalariado

Assalariados não ligados à produção

Assalariados ligados à produção

2. Receita líquida de vendas (igual à receita bruta menos deduções)
3. Outras receitas (financeiras, operacionais e não operacionais)

¹⁵ Apenas para ilustração: a CNAE comporta 2 seções, 27 divisões, 106 grupos e 2.282 classes.

4. Custos e despesas (com pessoal, compras de matérias primas, materiais e componentes, estoques, custos diretos de produção e outras despesas)

5. Aquisições, melhorias e baixas de ativos tangíveis realizadas no ano

7. Conclusão

A presente nota de proposição metodológica deve servir de base para um projeto a ser desenvolvido futuramente em países da América Latina. Mesmo relativizando as informações e experiência brasileiras relacionadas às bases de dados capazes de apoiar um projeto de análise do desempenho das PME, resumidas em seções anteriores, parece claro que essa Nota está, talvez excessivamente, calcada nas características daquele país. Mas é preciso ressaltar que a proposta está apoiada nos dados e experiência brasileiras apenas para efeito de ilustração, e não como um guia para ação.

De qualquer forma, caberia, nesses comentários finais, destacar mais uma vez a importância da perspectiva regional, acima de tudo. Isso significa que importa que sejam adotados, quando da montagem das bases de dados nacionais, **procedimentos que permitam a convergência metodológica dos diversos projetos nacionais, de modo a permitir uma homogeneização de informações a nível regional.**

Assim, para o caso dos países que não dispõem de bases de dados comparáveis, haveria que se pensar em formas alternativas de obtenção dos dados primários para efeito da construção de conjuntos de informações estatísticas para análises comparadas.

Os dados dos censos demográficos nacionais poderiam constituir uma possibilidade alternativa natural, dada a ampla cobertura e disseminação. Mas eles carecem de informações sobre a atividade de produção — embora sejam fartos de informações sobre remuneração, educação e características dos domicílios.

Assim sendo, dever-se-ia considerar a possibilidade de cruzar dados demográficos (ou, em geral, de pesquisas domiciliares) com resultados de recenseamentos ou outros levantamentos econômicos fornecidos pelas unidades produtivas. Isso porque, para efeito de uniformidade — e para eliminar os aspectos subjetivos implícitos nas auto-classificações, característica dos inquéritos em que o respondente se auto-classifica — é em geral preferível basear as análises em registros administrativos.

As federações de produtores e outras entidades de classe (associações comerciais, por exemplo) poderiam constituir fontes alternativas de informações seja existentes (mas porventura ainda não exploradas), seja pela criação de novas pesquisas com a finalidade de levantamento de informações para as PME. No caso de informações não existentes, uma desejável uniformidade metodológica poderia ser conseguida a partir de projetos piloto com metodologias semelhantes para diversos países,

projetos esses coordenados por entidade internacional a partir do levantamento das disponibilidades nacionais.

Finalmente, cumpre assinalar que esse projeto — se e quando vier a ser realizado — seria um catalisador de experiências:

- (i) na identificação de lacunas nas informações disponíveis nos diversos países;
- (ii) na proposição de sistemas e de metodologias de monitoramento das PME; e
- (iii) na capacitação de equipes técnicas de governo para tornar essas atividades de apuração e análise sistemáticas, comparáveis e permanentes.

Referências citadas no texto

Bonelli, R. (2001) **Políticas de Competitividade Industrial no Brasil, 1995 – 2000**. Serie Desarrollo Productivo, Proyecto Regional sobre Pequeñas y Medianas Empresas Industriales em América Latina. CEPAL, Santiago de Chile (Diciembre).

BNDES (2001) “EMPREGO — Criação e fechamento das firmas brasileiras: uma análise por porte”, Informe-se n. 32, Área de Assuntos Fiscais e de Emprego (dezembro)

BNDES (2002a) “EMPREGO — A crescente participação das micro firmas no total de estabelecimentos e no emprego” Informe-se n. 36, Área de Assuntos Fiscais e de Emprego (Janeiro)

BNDES (2002b) “EMPREGO — Análise da sobrevivência das firmas brasileiras”. Informe-se n. 46, Área de Assuntos Fiscais e de Emprego (Agosto)

Najberg, S. e Puga, F. (2001) “Sobrevivência das firmas brasileiras - Um estudo para aumentar a compreensão sobre o grau de sobrevivência das empresas no Brasil” Revista do SEBRAE, n. 6.

Puga, F. P. (2002) “O Apoio Financeiro às Pequenas e Médias Empresas na Espanha, no Japão e no México” Textos para Discussão 96, Área de Planejamento, Gerência Executiva de Análise Econômica – GEANE, BNDES, Agosto.

ANEXO 1: Excertos de Najberg, S. e Puga, F. (2001) “Sobrevivência das firmas brasileiras - Um estudo para aumentar a compreensão sobre o grau de sobrevivência das empresas no Brasil” Revista do SEBRAE, n. 6.

Nota: A fonte de dados para o estudo é a RAIS. As informações analisadas cobrem o período de dezembro de 1995 a dezembro de 2000. O ano de 1995 é o primeiro a partir do qual é possível analisar as firmas por setor, no caso dessa fonte de informações, devido a mudanças na classificação das atividades econômicas. O ano de 2000 é o último para o qual havia informações disponíveis à época da elaboração do trabalho.

Para efeito de cálculo da taxa de sobrevivência os autores tomaram como base as firmas nascidas em 1996, considerando-se o porte nessa data. O critério de classificação do porte dos estabelecimentos foi definido em função do número de trabalhadores formais empregados no ano de nascimento da firma: até 19 (micro), 20 a 99 (pequenos), 100 a 499 (médios) e mais de 500 (grandes). Em função do enorme contingente de microfirms, esse segmento foi subdividido em micro (0 a 4 empregados) e micro (5 a 19 empregados). Tal separação deve-se também ao fato de terem sido observadas características bastante distintas entre esses dois grupos.

Resumo — Estrutura das firmas em 2000: Ao final de 2000 destacavam-se as seguintes características na composição das firmas brasileiras por porte e setor:

- enorme preponderância de microfirms, (quase 93% do número de firmas existentes), contra uma participação de apenas 0,2% de grandes firmas;
- grande concentração de firmas nos setores de comércio e serviços;
- no âmbito da indústria, uma participação maior de micro empresas (0-4 trabalhadores) nos segmentos de alimentos e bebidas, móveis e vestuário; e de grandes firmas nos grupos de veículos automotores e eletrônico;
- em relação ao setor de serviços, as micro empresas (0-4 trabalhadores) são mais relevantes nos segmentos de saúde e serviços de informática, ao passo que as grandes têm um maior peso na administração pública.

Distribuição do emprego: Analisando por porte de firmas, as microfirms – que representam 92,8% dos estabelecimentos empregadores – contribuem com 26,4% dos postos de trabalho formais no país, com uma participação maior nos setores de comércio, agropecuária e no segmento alojamento e alimentação. O setor de serviços responde por mais da metade (55,9%) do emprego no país. Na indústria estão alocados 18,7% da força de trabalho, com um destaque para os segmentos de alimentos e bebidas.

As microfirms participam de 20,1% do emprego industrial, sendo, esse percentual maior nos grupos de vestuário, móveis e madeira. As médias têm uma forte presença na indústria, em especial no setor máquinas de escritório e informática, onde respondem por mais da metade do emprego, e em papel e celulose. Finalmente, a forte participação das grandes unidades na administração pública explica porque os 78,6% do emprego do setor estão concentrados em firmas de grande porte. Relevante também na alocação de mão-de-obra é a participação das grandes unidades no ensino, e nos segmentos de veículos automotores, metalurgia e material eletrônico e comunicações.

A idade das firmas brasileiras em 2000, diferenciando os dados por porte: Mais da metade das firmas existentes em 2000 (54,3%) tinha menos de cinco anos de atividade. Esse processo de renovação é mais intenso nas unidades de menor porte. Do conjunto de unidades em funcionamento em 2000, 60,4% das microfirms surgiram após 1995; em relação às grandes essa proporção é de somente 19,9%.

Em 1996, foram criados 335,2 mil estabelecimentos. Ao final de 2000, 51,8% continuavam a existir. A taxa de sobrevivência cai mais fortemente nos primeiros anos de existência da firma. Este resultado indica que, nos primeiros anos de existência, as dificuldades de uma firma são maiores. Passado esse período, as firmas adquirem uma maior experiência no seu ramo de atividade, pois tiveram seus produtos testados e aprovados pelo mercado. Ou seja, as incertezas sobre a viabilidade econômica dessas firmas se reduzem com o passar do tempo.

As taxas de sobrevivência desagregadas segundo o tamanho das firmas revelam que a probabilidade de sobrevivência aumenta com o porte dos estabelecimentos. As diferenças são maiores quando se passa do segmento micro 1 (0-4 trabalhadores) para o micro 2 (5-19 trabalhadores) e quando se muda o porte das unidades

de médio para grande. Em suma, é possível distinguir três grupos de firmas: i) micro 1 (0-4 trabalhadores), com taxa de sobrevivência de 50,0% nos quatro primeiros anos de atividade; ii) micro 2 (5-19 trabalhadores), pequenas e médias, com taxas ligeiramente acima de 60% (61,5%, 62,1% e 63,6%, respectivamente); iii) grandes, com uma taxa de sobrevivência de 82,7%.

A taxa de sobrevivência das firmas nascidas em 1996 foi analisada por porte e setor. Para cada setor, analisa-se o número de firmas criadas em 1996 e os percentuais das nascidas que continuavam em atividade em 2000 (quatro anos depois). A taxa foi maior no setor de serviços (56,2%), menor na construção civil (26,1%), enquanto o percentual de sobreviventes na indústria ficou em 51,2%. Os dados desagregados por porte revelam o mesmo comportamento.

A sobrevivência das firmas brasileiras pode também ser analisada pela ótica do emprego. Ao final de 1996, as 335,2 mil firmas criadas naquele ano tinham gerado 1,691 milhão de postos de trabalho. Quatro anos depois, apenas 173,8 mil desses estabelecimentos continuavam em atividade. Contudo, tais firmas contrataram 351 mil trabalhadores adicionais no período 1996/2000. As firmas de menor porte responderam pela maior parte desse crescimento de mão-de-obra. O estudo mostra esta dinâmica: crescimento expressivo do emprego nas firmas de menor porte, com redução nas médias e grandes. No caso das microempresas, o aumento do emprego nas firmas sobreviventes mais do que compensou a redução causada por aquelas que encerraram suas atividades.

Da Conclusão: Tomando como base as 335,2 mil firmas empregadoras nascidas em 1996, conclui-se que o porte e o setor de atuação influenciam nas taxas de sobrevivência das unidades produtivas. A análise por porte aponta para a existência de três grupos de taxas após os quatro anos de atividade:

- 50% de sobrevivência para as microfirms (até 4 trabalhadores);
- 62% para micro (com 5 até 19 empregados), pequenas e médias firmas; e
- 83% para as grandes unidades.

Independentemente do porte, foi observada uma taxa de sobrevivência diferenciada por setor econômico. Após quatro anos de funcionamento, a taxa observada foi de 56% no setor de serviços, 51% na indústria, 49% no comércio e apenas 6% na construção civil.

Uma fotografia do mercado formal da economia em 2000 revela que as microfirms com até quatro trabalhadores, apesar de numerosas (70%), respondem somente por 9,3% do emprego formal no país. As microfirms com 5 até 19 empregados, pequenas e médias firmas, representam 29,8% do número de firmas e mais da metade do emprego (56,9%) e as grandes firmas, com uma participação de 0,2% do número de firmas, empregam mais de 33,8% da mão-de-obra.

A simples leitura dos dados de 2000 não revela a importância das menores unidades no emprego. A investigação com foco nas firmas nascidas em 1996 ... permite entender o impacto no emprego das firmas que fecharam e das que permaneceram em atividade até 2000. Apenas nas microempresas, o aumento no emprego das firmas sobreviventes mais do que compensou a redução causada por aquelas que encerraram suas atividades. Apesar de no conjunto de firmas que se mantêm em atividade haver um crescimento no número de postos de trabalho, nas maiores unidades produtivas houve mais desligamentos do que contratações.