



*Ano 2, Número 5      Junho/2019*

# **CAMINHOS ESTRATÉGICOS DE MERCADO**

**VAMOS FALAR SOBRE PRODUTIVIDADE?**

# CAMINHOS ESTRATÉGICOS DE MERCADO

## VAMOS FALAR SOBRE PRODUTIVIDADE?

### *NESTA EDIÇÃO*

- 1. O empreendedorismo informal no Brasil*
- 2. O estado da produtividade em períodos recentes no Brasil*
- 3. Empresas de pequeno porte e a produtividade sistêmica no Brasil*
- 4. Painel Brasil*
- 5. Painel Alagoas.*
- 6. Expediente.*

# O EMPREENDEDORISMO INFORMAL NO BRASIL E SEU IMPACTO NOS RESULTADOS DA ECONOMIA REAL

## Estudo de Empreendedorismo Informal no Brasil – Base 2018

Com o objetivo de mapear o perfil dos empreendedores “informais” (sem CNPJ), comparando-o com o perfil dos “formais” (com CNPJ), assim como identificar características de ambos os tipos de empreendimentos e empreendedores, formais e informais, o Sebrae divulgou em maio último o Estudo do Empreendedorismo Informal no Brasil. A base de dados para o estudo é o ano de 2018 e as informações foram retiradas da PNAD<sup>1</sup> contínua (IBGE), além da pesquisa GEM<sup>2</sup> (2018). As principais informações e análises estão descritas a seguir.

Inicialmente, a pesquisa apresenta os parâmetros gerais dos objetos a serem estudados. Na pesquisa analisamos duas categorias de empreendedores: os formais e os informais. Os empreendedores formais apresentam as seguintes características:

- **Empreendedor Formal:** empreendimentos que contam com CNPJ
- São chamados de Empregadores
- Exploram seu próprio **empreendimento**, com **pelo menos 01 empregado**;
- Representam 4,5 milhões de empreendimentos

Por sua vez, os empreendedores informais apresentam as características abaixo:

- **Empreendedor Informal:** negócios sem CNPJ
- São classificados como “Por conta própria”
- Exploram seu próprio **trabalho**, sozinhos ou com sócio, **sem empregado**, contando ou não com ajuda familiar;
- Representam 23,9 milhões de unidades, dos quais

No agregado, esses empreendedores são chamados de “**Donos de Negócios**”, ou seja, o **somatório de** empregadores (4,5 milhões) + por conta própria (23,9 milhões), totalizando o volume de 28,4 milhões de negócios no país. Em termos percentuais, os donos de negócios com CNPJ representam 29% (8.300.000 empreendimentos), e aqueles sem CNPJ representam 71% (20.108.000) iniciativas. Do que foi dito até o presente momento, percebe-se o elevado nível de informalidade dos negócios no país, significando um grande empecilho para o incremento da produtividade dos pequenos negócios e da economia como um todo, questões que serão discutidas adiante.

Decompondo os números por setor – ver tabela a seguir, temos os maiores níveis de informalidade no Agronegócios (negócios sem CNPJ: 92%); na Construção Civil (sem CNPJ: 88%) e na Indústria (sem CNPJ: 73%). E os menores níveis de informalidade estão localizados nos setores de Comércio (com CNPJ: 43%) e Serviços (com CNPJ: 35%). Os três setores com maiores índices de informalidade são justamente aqueles com maior poder de arrasto na economia, no que diz respeito ao emprego de trabalhadores, geração de tributos, criação de valor e incremento da participação da renda no produto nacional. Do ponto de vista microeconômico, as empresas informais destes segmentos ficam impossibilitadas de crescer e acessar recursos públicos subsidiados, bem como as políticas públicas direcionadas para os setores. Trata-se de um círculo vicioso de reforço à



<sup>1</sup> Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios contínua.

<sup>2</sup> Global Entrepreneurship Monitor (monitor global de empreendedorismo): pesquisa sobre o nível de empreendedorismo ao redor do mundo.

informalidade que não é possível de romper pela ação das próprias empresas informais. Uma força externa ao processo (como a ação das agências de desenvolvimento, instituições de apoio, agências de fomento, bancos de desenvolvimento e outros) é necessária para fazer com que as empresas avancem na escadaria da formalização e fujam da armadilha da paralisia da informalidade.

**Tabela 1: Informalidade por Setor**

Setor	Com CNPJ (%)	Sem CNPJ (%)
<b>Agronegócios</b>	8%	92%
<b>Construção Civil</b>	12%	88%
<b>Indústria</b>	27%	73%
<b>Comércio</b>	43%	57%
<b>Serviços</b>	35%	65%

**Fonte:** Elaborado pelo autor, a partir da pesquisa sobre empreendedorismo informal (Sebrae, 2018).

Na decomposição dos dados por região, temos uma gradação do menor para o maior indicador de informalidade, com a região Norte apresentando os maiores níveis de informalidade (sem CNPJ: 88%) e a região Sul, com os menores índices de informalidade (sem CNPJ: 60%).

**Tabela 2: Informalidade por Região**

Região	Com CNPJ (%)	Sem CNPJ (%)
<b>Norte</b>	12%	88%
<b>Nordeste</b>	<b>17%</b>	<b>83%</b>
<b>Centro-Oeste</b>	31%	69%
<b>Sudeste</b>	36%	64%
<b>Sul</b>	40%	60%

**Fonte:** Elaborado pelo autor, a partir da pesquisa sobre empreendedorismo informal (Sebrae, 2018).

Como se pode observar, a região Nordeste apresenta a segunda colocação em termos de informalidade no país, dado que reforça a fragilidade de sua economia e contribui para ampliar o fosso de competitividade para entre suas empresas e as de outras regiões com indicadores mais formais, como as regiões Sul e Sudeste.

Colocando uma lupa nos Estados, Santa Catarina apresenta o maior percentual de formalização, onde 42,7% de suas empresas têm CNPJ, enquanto que o Amapá, com apenas 8% das empresas com CNPJ, apresenta o menor nível de formalização do país.

Quando olhamos para a Região Nordeste um dado nos salta aos olhos. O Estado de Alagoas é o que apresentou o maior índice de formalização dos seus negócios (19,5%), numa comparação com seus irmãos nordestinos. O Estado do Maranhão, por outro lado, é aquele que apresenta o menor índice de negócios formalizados, com 9,8% dos negócios com CNPJ. Vale salientar, no entanto, que o resultado para Alagoas – antes de representar uma vitória da formalização – representa, na verdade, uma maior quantidade de empresas com CNPJ entre os Estados mais informais do país.

**Tabela 3: Ranking da Formalização na Região Nordeste (%)**

Posição	Estado	Percentual de Formalização dos Negócios (%)
1º	Alagoas	19,5%
2º	Rio Grande do Norte	19,5%
3º	Bahia	19,2%
4º	Paraíba	17,9%
5º	Pernambuco	17,6%
6º	Ceará	17,0%
7º	Piauí	16,5%
8º	Sergipe	13,9%
9º	Maranhão	9,8%

**Fonte:** Elaborado pelo autor, a partir da pesquisa sobre empreendedorismo informal (Sebrae, 2018).

## **A informalidade e as questões de gênero, raça/cor, idade e grau de escolaridade**

No que diz respeito a gênero, o nível de informalidade é praticamente igual entre homens e mulheres, chegando ao percentual de 71% para os homens e 70% para as mulheres. Empreendedores com faixa etária até 24 anos apresentam o menor índice de formalização, com apenas 15% de empresas formalizadas contra a faixa etária de maior formalização, entre 35 e 44, com um índice de 33% - mais do dobro da faixa etária de menor formalização, indicando uma maior preocupação com a formalização por parte de pessoas com maior idade.

Os resultados da informalidade levando em conta a escolaridade dos empreendedores nos apresenta um dado interessante, com forte impacto para a economia. O nível de escolaridade guarda uma relação direta com a formalização e, portanto, a robustez das empresas, uma vez que empresas formais e empreendedores mais bem preparados resultam em empresas com maior potencial de durabilidade e de produtividade. Ademais, empresas deste tipo podem acessar recursos públicos via editais, acessar o mercado financeiro e participar de políticas públicas. O resultado obtido na pesquisa confirma esses argumentos ao apresentar empreendedores sem instrução com empresas registradas (com CNPJ) em apenas 3% dos casos, enquanto que os empreendedores com nível superior (incompleto ou mais) apresentaram índice de formalização de 57%.

A informalidade por cor da pele do empreendedor ainda é um traço de preconceito inserido em nossa cultura e sociedade, com o nível de formalização dos brancos sendo o dobro dos negros. Segundo os dados da pesquisa, os negócios com CNPJ dos empreendedores brancos representam 40% do total, enquanto que as empresas formais dos negros ficaram com o índice de 19%.

## **A Informalidade e os Aspectos Estruturais dos Negócios: número de atividades, rendimento, quantidade de sócios e de empregados e local de funcionamento**

Este último grupo de indicadores dizem respeito mais especificamente aos negócios, a estrutura das empresas e ao local de funcionamento das mesmas. São categorias mais diretamente relacionadas às transações comerciais e negociais e, por isso mesmo, o impacto da informalidade apresenta um significado muito expressivo e que deve ser observado de perto. Os outros indicadores apresentados anteriormente também são muito importantes e descortinam informações e relações antes não

observadas, mas este grupo é, por assim dizer, 'natural' dos negócios, não podendo ser dissociados dos mesmos.

O número de atividades das empresas indica que quanto maior a quantidade de trabalhos realizados, maior o nível de formalização. Empreendedores com apenas um trabalho realizado contam com um nível de formalização de apenas 29%, por outro lado aqueles que contam com três trabalhos apresentaram um nível de formalização de 56%.

O rendimento mensal obtido pelos negócios também reforça positivamente a formalização, ou seja, quanto maior o rendimento mensal, maior a formalização. Empresas que faturam até 01 salário mínimo apresentaram um nível de informalidade de 92%; no outro extremo, empresas com faturamento de 05 salários mínimos ou mais, apresentaram uma informalidade de apenas 24%. À medida em que as empresas avançam e ampliam suas receitas é o momento em que mais precisam de ajuda para gerir seus negócios, posto que cresce a formalização e, portanto, o nível de complexidade de seus negócios. Aqui, elas irão precisar de apoio no planejamento financeiro, gestão, relacionamento com funcionários e mais contratações, além do incremento na tributação.

O número de sócios também aponta para a maior formalização das empresas. Quanto mais sócios os negócios apresentam, maior a formalização. Empresas sem sócios não contam com CNPJ em 77% dos casos, enquanto que aquelas com seis sócios ou mais apresentam um nível de informalidade de apenas 15% sem CNPJ. Na mesma direção apontam os números para a quantidade de empregados. Empresas sem empregados contam com 80% de informalidade, e as empresas com 51 empregados ou mais contam tão somente com 2% de informalidade. Por fim, o local de funcionamento das empresas também diz muito sobre sua existência. As empresas que funcionam em vias públicas têm 94% de informalidade contra 57% de formalização daquelas com local fixo de funcionamento.

Enfim, de tudo o que foi exposto acima, podemos concluir que a formalização é o caminho necessário para o início do incremento da produtividade do país. Somente com negócios mais robustos teremos condições de incrementar a produtividade do trabalho, aumentar o nível de renda na economia e propiciar novas oportunidades de investimentos para o aumento da produção e do nível de emprego no país. Quanto maior o nível de informalidade maior será o fosso entre o desenvolvimento e o subdesenvolvimento, e maior a distância entre as empresas pequenas e as grandes empresas, minando as possibilidades de avanço do Estado em comparação com outros da federação.

# A PRODUTIVIDADE NO BRASIL EM PERÍODOS RECENTES

## A PRODUTIVIDADE NO BRASIL

Produtividade, uma palavra que vem sendo repetida inúmeras vezes nos noticiários recentes do Brasil e do mundo como indicativo do desempenho de determinada economia, empresa e país. Sua comparação entre empresas, nações e seus sistemas produtivos nos apresentam uma grande medida da situação atual e das perspectivas futuras dos mesmos.

A produtividade seria, assim, um bom indicador de desempenho da economia e/ou sociedade, entendendo como desempenho a relação entre o realizado pela operação comparado à expectativa do cliente ou objetivo do gestor. E produtividade, nesse contexto, seria sinônimo de eficiência e pode ser encarada como a razão entre produto e recurso. Assim, temos ganhos de produtividade quando obtemos mais produto decorrente da operação com a utilização de menos recursos sem, no entanto, comprometer a qualidade da entrega, a segurança dos operadores e o meio ambiente.

Depois desta breve introdução, já podemos abordar a questão da produtividade no Brasil nas últimas décadas e fazer algumas análises com indicações de caminhos a seguir. Em pesquisa recente<sup>3</sup> realizada pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE)/Fundação Getúlio Vargas (FGV), a produtividade do trabalho por pessoal ocupado no Brasil (por hora trabalhada) cresceu em média apenas 0,4% ao ano entre 1982 e 2018 (36 anos), ou seja, ficou praticamente estagnada durante mais de três décadas. Esta medida representa a capacidade produtiva de um trabalhador individual – o quanto ele produz num dado período. Ou seja, isto significa que o nosso trabalhador produz atualmente, em média, o mesmo que produzia em 1982 – uma grave constatação para a criação de riquezas no país.

O pior momento do período foi durante a chamada “década perdida” (1982 a 1993), quando o país apresentou uma queda na produtividade de 14% para 0,7% (utilizando-se o produto por pessoal ocupado; fazendo a conta pelas horas trabalhadas). O melhor momento, por outro lado, aconteceu entre os anos de 2002 a 2010, quando houve uma suavização na queda da taxa anual da produtividade, quando a produtividade do país saiu de 1,9% para 1,5% (pessoal ocupado/horas trabalhadas).

No período mais recente (2014 a 2018), tivemos – e ainda estamos – no processo da grande recessão interna e do lento processo de recuperação da economia, temos uma queda da produtividade atenuada de 1% ao ano para 0,5%.

### Quadro 1: Produtividade do Trabalho no Brasil, 1982 – 2018

1982 a 2018	1982 a 1993	2002 a 2010	2014 a 2018
0,4%	de 1,4% para 0,7%	de 1,9% para 1,5%	de 1% para 0,5%

**Fonte:** elaboração pelo próprio autor.

Além da produtividade do trabalho, temos outra abordagem para o mesmo tema, com a evolução específica dos 12 diferentes setores das Contas Nacionais pelo lado da oferta, a partir de 1995. Esta abordagem destaca a produtividade por hora trabalhada da agropecuária (entre 1995 e 2018), quando o setor deu um salto de R\$ 4,6 para R\$ 19,8 (valores de 2016), na eficiência de sua mão de obra por horas trabalhadas. O quadro 2 a seguir apresenta o resultado dos três setores (agropecuária, indústria e serviços), com pequenas variações percentuais no período levantado.

<sup>3</sup> Fontes da pesquisa: Fontes de pesquisa: Pnad e PnadC (Pnad Contínua); pesquisa nacional por amostra de domicílio (IBGE). Variáveis estudadas: população ocupada; horas trabalhadas; PEA (população economicamente ativa); taxas de desemprego.

## Quadro 2: Produtividade Por Hora Trabalhada por Setores Específicos

Setor	1995 a 2018	2018
<b>Agropecuária</b>	R\$ 4,6 para R\$ 19,8	R\$ 19,8
<b>Indústria</b>	R\$ 30,6	R\$ 29,1
<b>Serviços</b>	R\$ 28,8	R\$ 30,4

Ainda com relação aos três setores, a produtividade total da economia entre os anos de 1995 e 2018, cresceu de R\$ 23,4 para R\$ 29,1 por trabalhador.

Desagregando a medida da produtividade por hora trabalhada para “trimestres”, podemos visualizar claramente o impacto da recessão entre os períodos de 2014 a 2016: saímos de uma alta acumulada de 2,2% em quatro trimestres para uma queda de 2,5%.

## Quadro 3: Produtividade Acumulada por 04 Trimestres (2013 - 2016, por setores)

Setor	2013 - 2016	4º Trimestre 2017	2017 - 2018
<b>Agropecuária</b>	de 11,2% para 0,6%	18,9%	1,1%
<b>Indústria</b>	de 2,1% para -0,8%	1,8%	1,3%
<b>Serviços</b>	de 1,3% para -3,4%	0,9%	-0,6%

Para a economia como um todo, tivemos um crescimento de +1% em 2017, e não tivemos crescimento algum em 2018. O crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) entre os anos 2017 e 2018 ficou em + 1,1%, praticamente eclipsando o fraco crescimento alcançado no mesmo período.

**A pesquisa revelou uma informação muito relevante para a economia:** a baixa taxa de crescimento da produtividade nos últimos anos decorre principalmente do fraco desempenho do setor de SERVIÇOS, que concentra aproximadamente 70% da alocação setorial de horas trabalhadas no país. As taxas negativas são recorrentes desde o terceiro trimestre de 2014.

Segundo o pesquisador do IBRE, Fernando Veloso, a produtividade por trabalhador no Brasil está atualmente no mesmo nível do 4º trimestre de 2012, e é 2,7% menor que o pico alcançado no 1º trimestre de 2014.

O aumento da informalidade durante a recessão foi um dos fatores que levou ao forte recuo da produtividade.

As empresas formais no Brasil são, em média, quatro vezes mais produtivas que as informais. As razões para tal são que as empresas formais apresentam as seguintes características: i) têm uso mais intensivo de capital físico; ii) apresentam níveis mais elevados de capital humano, tanto empreendedores quanto empregados; e iii) utilizam tecnologias mais avançadas em seus processos produtivos. Essas informações corroboram a pesquisa de informalidade realizada pelo Sebrae, quando afirma que o incremento da informalidade aumenta também o fosso entre pequenas e grandes empresas e entre as rendas do pequeno grupo mais rico e a grande massa de trabalhadores mais pobres do país.

Conforme disse o pesquisador Fernando Veloso: “Quanto mais é ampliada a participação relativa de trabalhadores no setor informal, (...) tem-se uma realocação do trabalho para firmas menos produtivas, resultando em queda da produtividade”.

Os dados levantados nos permitem concluir que “Trabalhador informal não é sinônimo de emprego no setor informal”. Quando empresas formais contratam trabalhadores informais (o que é muito comum), temos um problema real do ponto de vista social, mas não representa perda de produtividade de uma forma geral, de uma maneira ampla. Mas, quando muitos trabalhadores migram para o setor informal (como na última recessão, que ainda não passou), a produtividade sofre forte impacto negativo.



Segundo Veloso, as estimativas do IBRE apontam que cerca de 50% da queda da produtividade desde o início da recessão (meados de 2014-2015), deveu-se ao aumento da informalidade, principalmente em setores intensivos em mão de obra, como a construção civil e transportes. Setores intensivos em capital (indústrias de transformação) são menos vulneráveis à informalidade por conta da robustez de suas empresas e do tipo de investimento requerido e realizado – como já citado anteriormente.

Todo este conjunto de dados conduz para recomendações de curto e de médio e longo prazos. No curto prazo, as recomendações dos especialistas giram em torno de algumas medidas já largamente divulgadas na imprensa:

#### **1. Curto Prazo:**

- Aprovação da Reforma da Previdência;
- Maior criação de vagas no setor formal;
- Retomada do crescimento da produtividade, com aumento dos investimentos nas empresas privadas, além do aumento dos gastos do governo na formação bruta de capital fixo (reconstrução e reforço da infraestrutura da economia).

#### **2. Médio e Longo Prazos:**

- Modificações na dimensão “macro da produtividade”:
  - Profundas mudanças no sistema tributário,
  - No Regime Trabalhista e,
  - No Mercado de Crédito.

# **AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E A PRODUTIVIDADE SISTÊMICA DA ECONOMIA BRASILEIRA**

## **INTRODUÇÃO**

Em 2011 as empresas de pequeno porte (incluindo uma pequena parcela das MEI), representavam quase 98% do total das empresas do país e ocupavam mais da metade dos trabalhadores formais. Segundo o Sebrae, essas empresas responderam por 39,7% da renda do trabalho e contribuíram com 27% na formação do PIB (produto interno bruto) brasileiro em 2012.

No entanto, e apesar do seu peso na economia, as pequenas empresas padecem de níveis de produtividade consideravelmente baixos quando comparados àqueles das firmas de maior porte. A comparação se repete no país em países de estrutura semelhante, evidenciando uma forte rigidez estrutural no segmento das empresas de pequeno porte.

## **A QUESTÃO DA PRODUTIVIDADE SISTÊMICA NO BRASIL**

É cada vez mais um consenso que o caminho para o crescimento econômico deve incluir, em sua pauta, a busca pelo aumento da produtividade das empresas individualmente e, por conseguinte, da economia como um todo.

Diversos estudos têm abordado a questão da produtividade no Brasil. Uma grande referência é um estudo realizado pela CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe) e conduzido pelo IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), intitulado “Por um desenvolvimento inclusivo: o caso do Brasil (2015)”. A produtividade do trabalho na economia brasileira é analisada sob vários aspectos e recortes diferentes, numa dimensão temporal de 1950 até 2009. O estudo conclui, de forma preocupante que, a despeito das profundas transformações produtivas pelas quais passou o país em todas essas décadas, a dinâmica da produtividade muito pouco se modificou em todo esse tempo. Saímos de um país agrário para um país industrial e diversificado, e, no entanto, a produtividade baixa apresentada significa que não conseguimos subir os degraus da competitividade internacional e ultrapassar a barreira de um país de baixa renda.

Outro trabalho que aborda o tema da produtividade é o dos pesquisadores Nogueira e Oliveira (2015), que traz um olhar sobre os hiatos de produtividade existentes entre firmas do mesmo setor econômico ao longo da última década. A constatação é a de que, independentemente do setor, as diferenças de produtividade são significativas e persistentes ao longo do tempo.

O trabalho de Infante (no mesmo livro da Cepal, 2015) procura estabelecer uma contextualização desse hiato de produtividade, ou heterogeneidade estrutural, do Brasil em relação a outros países. No livro, há uma comparação entre o Brasil e Portugal, por ser o país Europeu um dos menos desenvolvidos do continente e classificado como “no limiar do desenvolvimento”. Chamou muito a atenção o fato de que, em 2009, nossa produtividade média do trabalho ter ficado em torno da metade da que foi observada em Portugal.

A partir de então, foi elaborada uma classificação entre três níveis distintos de produtividade (alta, média e baixa), e a evidência nos mostrou que os níveis de alta produtividade dos dois países apresentam desempenho praticamente idêntico. Porém, a produtividade do nível de média produtividade no Brasil representa pouco mais de 40% daquela de Portugal, enquanto o de baixa fica em torno de 20%, isto é, aproximadamente um quinto da produtividade portuguesa.

Isso evidencia um fato: o que torna baixa a produtividade média da economia brasileira não é o desempenho das nossas firmas mais dinâmicas, uma vez que estas se posicionam nos mesmos

patamares das congêneres dos países mais avançados. A média da produtividade brasileira é puxada para baixo pelos estratos de baixa produtividade, onde estão localizadas as empresas que pequeno porte.

A metodologia define a produtividade do trabalho como o valor adicionado gerado por trabalhador, ou seja: **P = Valor adicionado/pessoal ocupado**. Além disso, outras variáveis e critérios foram utilizados para o estudo, mas que não vale a pena aprofundar aqui. O período observado foi entre 2007 a 2012 e os setores observados foram: serviços de informação; indústria (extrativa + transformação); comércio; serviços prestados às famílias e associativas; serviços domésticos; serviços de alojamento e alimentação; serviços de manutenção e reparação; transporte, armazenagem e correio; construção civil; serviços prestados às empresas; *Utilities*<sup>4</sup>.

## RESULTADOS OBTIDOS NA PESQUISA

Os resultados confirmam o esperado:

1. Os resultados gerais das razões de produtividade do trabalho entre médias e grandes empresas e MPEs aponta que quase todas as atividades pesquisadas apresentam valores superiores das grandes com relação às pequenas (os valores vão de 4,52 vezes mais produtivas até 1,06 vezes).
2. Confirma-se a expectativa de mais alta produtividade nas maiores empresas, o que se verifica em praticamente todas as atividades observadas. Há, no entanto, três exceções: construção civil, para os três primeiros anos da série; serviços prestados às empresas, em toda a série; e *utilities*, nos anos 2009 e 2012. No caso da construção civil há uma grande incidência de informalidade, principalmente nas microempresas e empresas individuais. No caso das *utilities*, essas atividades não dão margem a operações precárias, sendo normalmente bastante intensivas em capital (é o setor com menor participação das pequenas empresas). E no caso serviços prestados às empresas, esse setor reúne basicamente dois tipos de empresas: i) as intensivas de conhecimento, marcadamente de consultoria e de assessoria técnica (engenharia, contabilidade, advocacia, marketing); e ii) as intensivas em mão de obra, que são as empresas de terceirização de mão de obra: limpeza, segurança, etc.
3. As MPEs aparecem também com uma baixa taxa de participação no pessoal ocupado.

**Tabela 1: Participação de MPEs no total da atividade (2012) em %**

Atividade	Pessoal Ocupado (%)	Número de Firmas (%)
Serviços de informação	28,81	94,40
Indústria (extrativa + transformação)	22,84	88,28
Comércio	54,57	96,45
Serviços prestados às famílias e associativas	59,86	95,89
Serviços domésticos	66,15	96,52
Serviços de alojamento e alimentação	52,56	93,16
Serviços de manutenção e reparação	73,82	97,65
Transporte, armazenagem e correio	21,51	91,95
Construção Civil	21,75	86,30
Serviços prestados às empresas	24,65	94,22
<i>Utilities</i> *	11,66	85,66
<b>Total da economia</b>	<b>49,64</b>	<b>96,29</b>

Nota: \* Não inclui energia e captação de água

<sup>4</sup> Esta categoria engloba: i) energia elétrica (geração, transmissão e distribuição); ii) gás (armazenamento e distribuição); iii) água (armazenamento, tratamento e distribuição); iv) esgoto (coleta, tratamento e descarte) e v) limpeza pública.

O fato positivo nos dados apresentados é que em quase todas as atividades consideradas, os desníveis de produtividade vêm em uma trajetória decrescente. As exceções são a construção civil e os serviços prestados às famílias.

Há uma atividade que tem, isoladamente, significativo peso na composição do produto agregado da economia e cuja razão da produtividade se situa em um patamar bastante elevado, sendo possível pelo fato da razão da produtividade média do total da economia situar-se pouco acima dos valores medianos: trata-se da indústria. Respondendo por mais de um quarto do pessoal ocupado (26,5%) e mais de um terço do valor adicionado (36,9%), seu peso na composição do agregado é significativo. A tabela abaixo apresenta a importância da participação significativa da indústria na economia em termos de pessoal ocupado, número de empresas e valor adicionado. Isso denota a necessidade da construção de políticas públicas que proporcionem a mudança de trajetória deste importante setor da economia.

**Tabela 2: Participação na economia em % (2012)**

Atividades	Pessoal Ocupado (%)	Número de Empresas (%)	Valor Adicionado (%)
Serviços de informação	2,8	2,9	7,6
Indústria (extrativa + transformação)	26,5	10,6	36,9
Comércio	30,8	52,1	22,3
Serviços prestados às famílias e associativas	0,5	1,0	0,2
Serviços domésticos	0,7	1,6	0,3
Serviços de alojamento e alimentação	5,9	8,0	2,7
Serviços de manutenção e reparação	1,2	3,4	0,6
Transporte, armazenagem e correio	7,6	5,1	8,6
Construção Civil	8,5	3,4	8,3
Serviços prestados às empresas	14,8	11,7	11,9
<i>Utilities*</i>	0,7	0,2	0,6
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: IBGE

\*Não inclui energia e captação de água

## COMPARAÇÃO INTERNACIONAL

O hiato de produtividade entre empresas de diferentes portes é consideravelmente maior nos países periféricos – incluindo o Brasil – do que nos europeus representados neste artigo. As diferenças são ainda mais notáveis para as firmas menores, as micro e pequenas empresas (MPEs).

**Tabela 3: Brasil e países da União Europeia: razão da produtividade do trabalho entre extratos de portes de firmas (2011)**

País	Razão média e grande/micro e pequena	Diferença para o Brasil (%)
<b>Brasil</b>	<b>1,87</b>	<b>-</b>
Noruega	0,80	132,10
Luxemburgo	1,09	71,55
Reino Unido	1,16	60,21
Malta	1,17	59,92
Finlândia	1,24	50,75
Estônia	1,27	47,37
Suécia	1,34	38,84
Áustria	1,51	23,74
Eslováquia	1,52	22,77
Eslovênia	1,56	19,25

<b>Bélgica</b>	1,57	18,46
<b>Letônia</b>	1,70	9,96
<b>Lituânia</b>	1,79	4,44
<b>Espanha</b>	1,79	4,29
<b>Croácia</b>	1,80	3,68
<b>República Tcheca</b>	1,89	-1,07
<b>Bulgária</b>	2,00	- 6,91
<b>Hungria</b>	2,22	- 15,95
<b>Polônia</b>	2,51	- 25,57

Fonte: IBGE

Como se pode observar, apenas quatro, entre os dezenove países, têm um hiato de produtividade entre as empresas de menor e de maior porte superior ao verificado no Brasil. São eles: República Tcheca; Bulgária; Hungria; Polônia. Se observarmos esses países, verifica-se que grande parte deles são países com taxas consideráveis de economia informal. Caso esse segmento não fizesse parte da estatística, como no caso brasileiro, muito provavelmente o quadro seria ainda mais desfavorável para o Brasil.

Chamam particularmente atenção o caso da Noruega, em que as MPEs são mais produtivas que as médias e grandes empresas, e de Luxemburgo, em que as empresas de maior porte são somente 9% mais produtivas que as MPEs. **Fica, portanto, evidente a contribuição das MPEs na composição dos baixos valores da produtividade média da economia nacional.** Isto não significa, no entanto, que o caminho é desprezar essas empresas e focar nas médias e grandes com maior nível de produtividade. **Ao contrário, é preciso ampliar o escopo e a qualidade do apoio prestado às pequenas empresas, notadamente na preparação de sua mão de obra, tanto nos aspectos técnicos quanto gerenciais.**

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Duas questões principais precisam ser apontadas. A primeira delas é a de que há um significativo hiato entre as produtividades das firmas de pequeno porte em relação às médias e grandes no Brasil, hiato que se torna evidente ao se comparar as diferenças de produtividade (razões de produtividade) entre essas empresas brasileiras com a realidade dos países mais desenvolvidos da União Europeia.

A segunda é que essa baixa produtividade, associada ao peso que as empresas de pequeno porte têm na economia brasileira – seja em número de empresas, seja em pessoal ocupado ou em valor adicionado – parece ser o componente principal da baixa produtividade sistêmica da economia tupiniquim.

Ao se observar a realidade das empresas mais produtivas da economia brasileira – a maioria delas de grande porte –, é possível supor que seus patamares de produtividade sejam equivalentes aos de suas congêneres dos países desenvolvidos. Ademais, essas empresas, em sua maioria, ou são subsidiárias de grandes grupos internacionais, ou são empresas brasileiras que operam competitivamente no mercado global. Assim, confirmando-se essa hipótese, não seria possível esperar aumentos significativos de suas produtividades no curto ou mesmo no médio prazo.

Por outro lado, sendo elas, em sua maioria, intensivas em capital e, dadas as limitações evidentes de aumento de suas participações nos mercados em que operam, não se pode supor que possam absorver o enorme contingente de pessoal hoje ocupado nas firmas de baixa produtividade. Portanto, uma mudança na estrutura ocupacional também não pode ser esperada.

Assim, para um aumento sistêmico da produtividade que não esteja baseado na eliminação pura e simples de postos de trabalho de baixa produtividade, se pressupõe que os esforços de políticas

nesse sentido se concentrem naquelas empresas de baixa produtividade que, pelo que foi apontado aqui, parecem ser exatamente as MPEs.

As MPEs apresentam por características o baixíssimo conteúdo tecnológico e baixíssimas qualificações de sua mão de obra em gerenciamento do negócio. E é justamente por esses fatores que este grupo de empresas se apresentam, na verdade, como a grande oportunidade de desenvolvimento do país.

Organizações como o Sebrae e todo o sistema 'S', além de sindicatos e entidades representativas de classe no país, agências de fomento e de desenvolvimento e o sistema nacional de fomento, precisam reajustar suas velas e rumar no caminho do incremento de produtividade de suas associadas. O incremento da produtividade deve ser conduzido para operar no nível sistêmico da economia, nos níveis empresarial, setorial e institucional.

Um bom caminho para identificar as fontes ocultas de baixa produtividade na economia – nos três níveis acima – é a visão baseada em cadeias produtiva ou de valor. Ao se ampliar o olhar para este nível de agregação da economia, é possível identificar os elos mais frágeis das cadeias nos Estados e onde está o elo principal do segmento econômico em questão. Somando-se ao método de diagnóstico e planejamento em cadeias, as economias locais e seus setores produtivos devem ser analisados com base no chamado entorno empresarial, com a identificação dos principais atores do ecossistema econômico, como: bancos; instituições de pesquisa; centros tecnológicos; setor de crédito; governos; empresas; população local e outros.

Os diagnósticos coletivos e as ações dinâmicas conduzem a pontos de tomada de decisão que ultrapassam as fronteiras físicas dos Estados e propõem ações que podem ser encaminhadas no nível regional. Voltando o nosso olhar para o nível das firmas, as ações de ganho de produtividade passam por especialização da mão de obra, renovação do parque fabril e construção de linhas de crédito customizadas que atendam às necessidades específicas de grupos de empresas setoriais. As ações e os créditos a serem efetivados devem, no entanto, seguir o caminho do mercado para a empresa e não ao contrário, como já é o caminho tradicional das políticas setoriais.

Descortina-se, portanto, um novo olhar para o incremento da produtividade do país. Um olhar ampliado, profissional e baseado em dados, em evidências. Todas as ações dos organismos de suporte devem conter metas e entregar os resultados pretendidos a partir dos diagnósticos realizados, seguindo a lógica de contratos de gestão com responsabilização civil pela utilização de recursos públicos. Programas com mentoria e acompanhamento técnico pari-passo às ações fecham a lógica dos programas e garantem as entregas previamente negociadas. São novos caminhos para o desenvolvimento regional.

## REFERÊNCIAS

Carta IBRE/FGV – maio de 2019

Nogueira, M. O.; Pereira, L. de Souza. As empresas de pequeno porte e a produtividade sistêmica da economia brasileira: obstáculo ou fator de crescimento?  
In: [http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4257/1/Radar\\_n38\\_empresas.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4257/1/Radar_n38_empresas.pdf), Abril de 2015.

# PAINEL DE INDICADORES: BRASIL E ALAGOAS

## Principais Indicadores Econômicos – Brasil

Descrição	2015	2016	2017	2018	Último Dado	2019
<b>I – Atividade Econômica</b>						
PIB real (%)*	-3,5	-3,5	1	1,1	1º tri/2019	0,9
Produção industrial (%) *	-8,30%	-6,60%	2,50%	1,1%	abr/19	0,7
Comércio Varejista (var. volume vendas) *	-4,3	-6,2	2	2,3	abr/19	---
Taxa Desocupação (PNAD contínua)	9	12	11,8	11,6	fev/mar/abr**	12,5
<b>II – Inflação</b>						
IPCA (%)*	10,7	6,3	3	3,8	mai/19	3,8
IGP-M (%)*	10,5	7,2	-0,5	7,6	mai/19	6,1
<b>III – Juros e Câmbio</b>						
Selic (%)	14,25	13,75	7	6,5	mai/19	5,75
TJLP (%)	7	7,5	7	7,03	Abr/mai/jun**	6,26
R\$/US\$	3,9	3,25	3,3	3,85	21/06/2019	3,80
<b>IV – Setor Externo</b>						
Balança Comercial (US\$ bilhões) *	19,7	47,72	66,99	60,6	mai/19	50,60
Investimento Estrangeiro Direto (% PIB) *	4,2	4,4	3,4	4,7	abr/19	5,0
Reservas Internacionais (US\$ bilhões)	356,46	372,22	381,97	378,10	19/06/19	387,95
<b>V – Crédito (SFN)</b>						
Taxa de Juros (% a.a.)	29,8	32	25,6	23,3	abr/19	25,3
Inadimplência (%)	3,4	3,7	3,2	2,9	abr/19	3,0

\*Acumulado em 12 meses; \*\* Trimestre Móvel

## Painel Alagoas

Indicador	Valor
Taxa de analfabetismo entre jovens e adultos (IBGE, PNADC, 2017)	18,20%
Escolaridade média da população adulta (IBGE, PNADC, 2017)	7,1 anos
Taxa de desemprego (PNAD, IBGE, 2019) (1º trim./19)	16,0%
Renda domiciliar per capita	R\$ 658,00
Geração nem nem nem (nem trabalha, nem estuda, nem procura emprego) (IBGE, 2018)	26,35%
Índice de Gini* (IBGE, 2018)	0,46
PIB (bilhões) (IBGE, 2017)	R\$ 37.223
PIB per capita	R\$ 13.422
IDH-M** (IBGE, 2016)	0,667
IPC (junho/18) (Alagoas em Dados, 2018)	0,65%

## ***Expediente Boletim Caminhos Estratégicos de Mercado – UGE***

### ***Presidente do Conselho Deliberativo***

*José da Silva Nogueira Filho*

### ***Diretor Superintendente***

*Marcos Antonio da Rocha Vieira*

### ***Diretor Técnico***

*Ronaldo de Moraes e Silva*

### ***Diretor de Administração e Finanças***

*José Roberval Cabral*

### ***Gerente da Unidade de Gestão Estratégica – UGE***

*Fabírcia Carneiro Fernandes*

### ***Equipe UGE***

*Fábio Leão (conteúdo)*

*Isadora Barros*

*Geanne Daniella*

*Sandra Vilela*

### ***Colaboração***

*Mariana Cruz (estagiária)*