2208
TEXTO PARA DISCUSSÃO

ipea

UMA REFLEXÃO SOBRE A PROBLEMÁTICA DA BAIXA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA ECONOMIA BRASILEIRA: O DESAFIO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Mauro Oddo Nogueira

ipea

2208
TEXTO PARA DISCUSSÃO
Rio de Janeiro, junho de 2016

UMA REFLEXÃO SOBRE A PROBLEMÁTICA DA BAIXA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA ECONOMIA BRASILEIRA: O DESAFIO DAS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE[1]

Mauro Oddo Nogueira [2]

1. O autor agradece primeiramente à Graziela Ferrero Zucoloto por uma interlocução de tal ordem que, sem a qual, em verdade, a realização deste texto seria impossível. À Larissa de Souza Pereira pelas inúmeras contribuições em diversas fases deste trabalho. Agradece também ao Gabriel Porcile, da Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), e ao Pedro Miranda, do Ipea, pelo trabalho de revisão e pelas valiosas contribuições que daí resultaram, especialmente na conformação da subseção *Desafios e oportunidades para as MPMEs brasileiras*. Evidentemente, o autor exime a todos de quaisquer responsabilidades sobre eventuais incorreções ou omissões que certamente persistem neste estudo.

2. Técnico de planejamento e pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

Governo Federal

Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão
Ministro interino Dyogo Henrique de Oliveira

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Ernesto Lozardo

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Alexandre dos Santos Cunha

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia, Substituto
Antonio Ernesto Lassance de Albuquerque Junior

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas
Mathias Jourdain de Alencastro

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
Marco Aurélio Costa

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

Diretor de Estudos e Políticas Sociais, Substituto
José Aparecido Carlos Ribeiro

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais, Substituto
Cláudio Hamilton Matos dos Santos

Chefe de Gabinete, Substituto
Márcio Simão

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

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

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2016

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1.Brasil. 2.Aspectos Econômicos. 3.Aspectos Sociais. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

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

JEL: L25; O33; O38.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 A HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA 8

3 AS ALTERNATIVAS DE TRAJETÓRIAS PARA O DESENVOLVIMENTO 11

4 AS MPEs E A QUESTÃO DA PRODUTIVIDADE 17

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....31

REFERÊNCIAS 33

SINOPSE

Desde o limiar do século XXI, a questão da produtividade passou a compartilhar o protagonismo do debate econômico. A partir de então, diversos estudos foram realizados tendo como objeto a economia brasileira, e a constatação unânime foi a de que o país não vem conseguindo evoluir a produtividade média de sua economia de modo a aproximar-se daquela dos países centrais da economia global. O diagnóstico resultante é de que este é um sério obstáculo para que o Brasil supere sua profunda desigualdade social. Este estudo parte da premissa de que a produtividade média do trabalho da economia nacional é baixa, principalmente devido à sua heterogeneidade estrutural, e busca identificar os estratos da estrutura produtiva de mais baixa produtividade, os quais são responsáveis pela redução da média. Identifica, então, tanto pela análise da composição destes estratos quanto com base em comparações internacionais, que o segmento das micro e pequenas empresas (MPEs) é o principal responsável pelo fenômeno no país. A partir desta constatação, analisa as possíveis trajetórias capazes de superar este problema e assume que a elevação da produtividade destas firmas, e não uma mudança estrutural, seria o principal caminho para um processo de desenvolvimento inclusivo. Sugere, também, que esta trajetória seria a única capaz de criar um ambiente econômico capaz de absorver os transbordamentos do progresso técnico. Por fim, propõe que as políticas de desenvolvimento – particularmente as de incentivo à inovação – tenham como foco a melhoria e a modernização dos processos produtivos e de gestão das empresas de pequeno porte.

Palavras-chave: micro e pequenas empresas; produtividade do trabalho; políticas de desenvolvimento.

ABSTRACT

Since the threshold of the 21st century, the issue of productivity began to occupy a central role in economic debate. From that point, many studies concerning the Brazilian economy have been made, and the unanimous conclusion was that the country has been unable to increase the average productivity of its economy in order to approaches the ones of central countries of the global economy. The resulting diagnostic is that this is a major hindrance for Brazil to overcome its deep social inequality. This study assumes that the average labor productivity of the national economy is so low mainly due to

its structural heterogeneity and tries to identify which strata of its productive structure are those with the lowest productivity and responsible for the reduction in the average. It then goes on to identify, both through the analysis of these strata composition and based in international comparisons, that the segment of micro and small businesses is the main responsible for this phenomenon in the country. From that, it analyses the possible trajectories through which this problem could be overcame and assumes that the elevation of the productivity of these firms, instead of a structural change, would be the best course for a process of inclusive development. It also suggests that this trajectory would be the only one able to establish an economic environment in which the overflow of technical progress is absorbed. Finally, it proposes that development policies – particularly the ones of incentive to innovation – should focus on the improvement and modernization of productive and management processes of small businesses.

Keywords: small business; labor productivities; development policies.

1 INTRODUÇÃO

A virada da primeira década do século XXI foi marcada por fenômenos que alteraram significativamente o debate econômico, sobretudo pela mudança no quadro de instabilidade monetária de diversos países, entre eles, o Brasil, com a consolidação do Plano Real. Nesta nova conjuntura, a problemática macroeconômica deixou de ocupar uma posição hegemônica no cenário econômico. Novas variáveis passaram a compartilhar o protagonismo dos objetos e objetivos considerados críticos para o desenvolvimento. Entre estas, a produtividade passou a merecer destaque, sendo seu crescimento visto como fator essencial para a construção de uma trajetória para o avanço no processo de desenvolvimento. Nos últimos anos, inúmeros trabalhos debruçados sobre o tema foram produzidos.

Já em 1999, Shapiro e Variam (1999) chamavam atenção para o papel crítico que a produtividade começava a ocupar no cenário global, ao afirmarem que as empresas e os trabalhadores não teriam muita escolha, porque a concorrência, tanto local quanto global, impõe novas regras e novas tecnologias, eliminando gradualmente os agentes econômicos incapazes de obedecer às regras da nova economia. É este raciocínio que está por trás da ideia de Michael Porter (1989) de que, na economia contemporânea, mesmo quando uma empresa opera localmente, ela compete globalmente. É também este o pressuposto que fez Castells (2003) sustentar a evolução da produtividade como inseparável das novas condições de competitividade. Ou, em outras palavras, a "produtividade é literalmente uma questão de sobrevivência para as empresas" (Syverson, 2011, p. 327, tradução nossa).

Diante disso, o crescimento da produtividade no Brasil se apresenta não só como um desafio para o crescimento econômico, mas também, e principalmente, como um imperativo para a superação das desigualdades sociais.

Nesta pesquisa, apresentamos uma análise do comportamento da produtividade sistêmica do trabalho[1] na economia nacional – caracterizada por um quadro de heterogeneidade estrutural – e da contribuição das micro e pequenas empresas (MPEs)

1. A produtividade (PRT) do trabalho é calculada pela razão entre o valor adicionado (VA) e o pessoal ocupado (PO). Assim, tem-se que: PRT = VA/PO.

na sua conformação. Partindo-se de uma interpretação da heterogeneidade de nossa economia, é apresentada uma avaliação crítica das possíveis trajetórias para a sua superação e, consequentemente, para o desenvolvimento do país. Considerando-se aquela trajetória avaliada como a mais viável e promissora, discute-se, então, o papel das firmas de pequeno porte na sua construção.

2 A HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA

Diante da retomada do debate acerca da produtividade, o Ipea, em parceria com a Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), conduziu uma série de estudos que tinha como pano de fundo o resgate do conceito de heterogeneidade estrutural, formulado incialmente por Anibal Pinto (2000) na década de 1970, no qual a produtividade do trabalho ocupa papel central. Heterogeneidade estrutural pode ser entendida como a prevalência, ao longo do tempo, de uma *elevada* disparidade entre os níveis de produtividade do trabalho dos diversos estratos da economia. O resultado desse trabalho foi publicado no livro *Por um Desenvolvimento Inclusivo: o caso Brasil* (Infante, Mussi e Nogueira, 2015). A obra delineia um retrato da problemática da produtividade do trabalho no país. Conforme pode-se observar nos capítulos de Squeff e Nogueira (2015) e Nogueira e Oliveira (2015), ambos no livro, o Brasil vive uma situação na qual, a despeito das significativas mudanças estruturais verificadas ao longo de sua história, uma profunda dessemelhança nos níveis de produtividade do trabalho – tanto da perspectiva intersetorial quanto intrassetorial – se perpetua ao longo do tempo.

Uma ideia resumida dessa problemática no Brasil e do grau de heterogeneidade de nossa economia pode ser obtida na tabela 1, que apresenta a evolução da produtividade do trabalho entre 2002 e 2009, estratificada em quartis e considerando a produtividade média da economia como igual a 1. O estrato de mais alta produtividade apresenta quase dez vezes a produtividade média da economia, enquanto o quartil inferior, apenas a metade desta. Ou seja, já um hiato de produtividade do trabalho de cerca de vinte vezes entre os quartis extremos da economia.

Quando definimos o conceito de heterogeneidade estrutural, fizemos uso da palavra *elevada*. Ocorre que este termo expresssa um conceito de relatividade: ser elevado

é algo que se dá, sempre, em relação a outro. Portanto, é necessário definir o que essa ideia efetivamente representa. A referência para esta comparação no contexto de uma dada economia nacional é, evidentemente, o quadro de distribuição da produtividade de outros países. Anibal Pinto (2000) sustentava que as dessemelhanças entre as produtividades verificadas nos países periféricos eram substancialmente maiores que as observadas nos países desenvolvidos. Daí a interpretação de que a estrutura produtiva daqueles seria marcada pela heterogeneidade.

TABELA 1
Razão entre a produtividade média do trabalho do quartil e a produtividade média do trabalho total da economia brasileira (2002-2009)

Quartil	Nível de produtividade	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1º	Alto	9,76	9,78	10,01	9,91	9,93	9,57	9,67	9,96
2º	Médio-alto	2,83	2,89	2,80	2,72	2,62	2,53	2,51	2,51
3º	Médio-baixo	1,19	1,18	1,15	1,16	1,13	1,08	1,03	1,01
4º	Baixo	0,48	0,48	0,48	0,48	0,49	0,50	0,50	0,50

Fonte: Squeff e Nogueira (2015).

A fim de caracterizar o fenômeno no Brasil e as possibilidades de sua superação, Infante (2015) explicita o dilema da produtividade do trabalho no Brasil por meio de uma comparação com Portugal (tabela 2). O autor toma Portugal como referência por considerar que, no âmbito da União Europeia (UE), o país ocuparia o "limiar do desenvolvimento". Seria, portanto, aquele em relação ao qual haveria expectativa de maior proximidade com o Brasil.

O autor divide o total de firmas de cada uma das duas economias, ordenadas por produtividade, em três grupos iguais, aos quais atribui a designação de estratos de baixa; média e alta produtividade. A partir daí, compara o comportamento de cada estrato.

Conforme se pode observar na tabela 2, em 2009 a produtividade média do trabalho na economia brasileira era praticamente a metade da portuguesa (US$ 26,3 mil e US$ 49,5 mil, respectivamente). A compreensão da origem deste fato surge da comparação entre os estratos de produtividade. O estrato de mais alta produtividade no Brasil equiparava-se ao mais produtivo de Portugal, com produtividade do trabalho de US$ 100,8 mil e US$ 102,7 mil, respectivamente. Todavia, a produtividade do estrato mediano brasileiro equivalia a menos da metade da do estrato mediano lusitano

(US$ 18,2 mil e US$ 42,7 mil, respectivamente),[2] e o de baixa produtividade a apenas um quinto do mesmo estrato em Portugal (US$ 5,0 e US$ 25,1, respectivamente).

TABELA 2
Brasil e Portugal: dados básicos (2009)

	Brasil	Portugal
Produtividade do trabalho (US$)	26,3	49,5
Estrato de alta produtividade (A)	100,8	102,7
Estrato de média produtividade (M)	18,2	42,7
Estrato de baixa produtividade (B)	5,0	25,1
Razão entre produtividades		
A/B	20,2	4,1
A/M	5,5	2,4
M/B	3,6	1,7
Composição do emprego (%)	100,0	100,0
Estrato alto	18,0	20,8
Estrato médio	30,8	46,9
Estrato baixo	51,2	32,3
Distribuição da renda		
Renda *per capita*/quintis (US$ mil PPP)	10,2	23,8
V	32,5	45,2
IV	8,8	27,2
III	5,3	26,1
II	3,1	13,4
I	1,3	6,9
Razão da Renda V/I	25,0	6,6
Coeficiente de Gini	57,6	38,1
Pobreza (em % da população)		
Incidência de pobreza absoluta[1]	24,9	n. d.
Incidência de pobreza relativa[2]	23,9	16,3

Fonte: Infante (2015).
Elaboração do autor.
Notas: [1] População abaixo da linha de pobreza.
[2] População com rendas inferiores a 0,5 vezes a média.
Obs.: n. d. – não declarada; e PPP – PIB *per capita*.

Os dados relativos à distribuição de renda e à pobreza oferecem uma ideia dos possíveis reflexos dessa realidade na equidade social.

2. Observe-se que a referência aqui é o valor médio do estrato mediano, e não o valor médio da produtividade total da economia, usado como índice de referência (igual a 1,0) na tabela 1.

O fato é que os valores médios (médias aritméticas) são resultado da agregação dos valores individuais do universo. No caso da produtividade, a média resulta da agregação das produtividades individuais dos agentes. Relembrando uma antiga anedota: se uma pessoa come duas galinhas, e outra morre de fome, na média, cada uma comeu uma galinha. Assim como na renda *per capita*, a produtividade média (ou produtividade *per capita*) baixa do país resulta do fato de que, sendo nossa estrutura produtiva heterogênea, com setores (e firmas) de altíssima produtividade, comparáveis à dos países desenvolvidos, convivendo com setores (e firmas) de baixíssima produtividade e elevada participação quantitativa, a média da produtividade acaba resultando muito baixa. Ou seja, enquanto alguns setores produzem duas galinhas, os setores de baixa produtividade ficam condenados a morrer de fome.

Na verdade, a heterogeneidade estrutural, ao se colocar como um dos principais obstáculos ao desenvolvimento econômico, coloca-se também como fator crítico para a superação da desigualdade social no país. Soares (2015) apresenta fortes indícios da correlação entre a heterogeneidade produtiva e a desigualdade (ou heterogeneidade) de renda. Por sua vez, Squeff e Nogueira (2015) sugerem que, sem uma redução da heterogeneidade estrutural, há uma clara tendência de esgotamento do processo de redução da desigualdade vivenciado pelo país na última década. Esta conclusão deriva do fato de que os níveis de produtividade média do trabalho nas atividades menos produtivas da economia encontram-se muito próximos dos níveis de renda média; em alguns casos chegam mesmo a ser inferiores. Em outras palavras, há muito pouco espaço para um crescimento de renda nestes estratos, que conforme se verá adiante são os que empregam a grande massa de trabalhadores do país – a não ser que este crescimento de renda seja precedido por um significativo incremento na produtividade do trabalho.

3 AS ALTERNATIVAS DE TRAJETÓRIAS PARA O DESENVOLVIMENTO

Para que se possam formular políticas capazes de superar esta situação, é necessário antes que se debulhem as possíveis trajetórias a serem percorridas, de modo a avaliar suas reais possibilidades e potencialidades.

O ponto de partida é a premissa de que existem duas possibilidades básicas para uma elevação da produtividade média do trabalho em uma economia. A primeira delas, à qual nomearemos trajetória *estrutural*, seria por meio de uma mudança na estrutura produtiva que resultasse em um aumento da participação relativa no agregado econômico dos setores mais produtivos do país, tanto em termos de VA quanto em termos de PO. A segunda trajetória, denominada *setorial*, se daria por meio de uma elevação da produtividade intrassetorial; isto é, o aumento do VA dos diversos setores econômicos sem um equivalente aumento do PO. Há, evidentemente, a possibilidade de aumentar-se a produtividade por intermédio de uma redução do PO sem uma equivalente redução do VA. Contudo, esta alternativa se traduziria em um quadro de redução do emprego, o que, por princípio, não é desejável. Na verdade, foi este o fenômeno observado ao redor do mundo durante, principalmente, a década de 1990, quando se disseminou o princípio da "reengenharia", cuja análise crítica é apresentada por McMillan e Rodrik (2011).

A trajetória *estrutural* pode ser perseguida de três formas: pelo aumento do VA e do PO dos setores mais produtivos; pela diminuição de ambas as variáveis dos setores menos produtivos; ou ainda pelos dois movimentos simultaneamente. O primeiro caso somente seria possível na hipótese de haver uma reserva de mão de obra disponível para ocupar os novos postos de trabalho que seriam abertos nos setores mais produtivos. O segundo caso representaria, na verdade, também a redução ou o fechamento de empresas destes setores. Claramente, o segundo movimento sem que o primeiro também ocorresse simultaneamente implicaria uma grave crise social, pois significaria uma explosão do desemprego. Portanto, a combinação dos dois movimentos é o que seria possível, desejável e efetivamente sustentável do ponto de vista socioeconômico. Assim sendo, na trajetória estrutural somente esta alternativa pode ser considerada um dos caminhos possíveis para um desenvolvimento inclusivo.

A fim de avaliarmos as reais possibilidades de o Brasil vir a percorrer esta trajetória, bem como suas consequências, lançaremos incialmente um olhar sobre a atual estrutura produtiva brasileira. Squeff e Nogueira (2015) fizeram um estudo sobre a produtividade do trabalho de 48 atividades econômicas a partir de dados das Sistema Contas Nacionais (SCN) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). No quadro 1, apresentamos, em ordem decrescente de produtividade, o quartil mais produtivo em 2009 (ao todo são doze atividades). O quadro 2 apresenta, em ordem crescente de produtividade, o quartil menos produtivo da economia em 2009.

QUADRO 1
Quartil das atividades mais produtivas da economia, em ordem decrescente (2009)

1	Petróleo e gás natural.
2	Atividades imobiliárias e aluguéis.
3	Cimento.
4	Refino de petróleo e coque.
5	Produção e distribuição de eletricidade, gás, água, esgoto e limpeza urbana.
6	Intermediação financeira, seguros e previdência complementar, e serviços relacionados.
7	Produtos farmacêuticos.
8	Automóveis, camionetas e utilitários.
9	Produtos do fumo.
10	Máquinas para escritório e equipamentos de informática.
11	Celulose e produtos de papel.
12	Perfumaria, higiene e limpeza.

Fonte: Squeff e Nogueira (2015).

QUADRO 2
Quartil de atividades menos produtivas, em ordem decrescente (2009)

1	Outros produtos de minerais não metálicos.
2	Construção Civil.
3	Comércio.
4	Serviços de manutenção e reparação.
5	Serviços prestados às famílias e associativas.
6	Produtos de madeira, exclusive móveis.
7	Serviços de alojamento e alimentação.
8	Pecuária e pesca.
9	Artefatos de couro e calçados.
10	Agricultura, silvicultura e exploração florestal.
11	Artigos do vestuário e acessórios.
12	Serviços domésticos.

Fonte: Squeff e Nogueira (2015).

Ainda no mesmo estudo, os autores analisaram também a distribuição setorial do PO. No quadro 3, apresentamos em ordem decrescente o quartil de atividades que mais empregam mão de obra no país.

Observe-se que, entre as doze atividades constantes nos quadros 2 e as que fazem parte do quadro 3, sete aparecem nas duas listas (itens 2, 3, 5, 7, 8, 10 e 12 do quadro 2). Por sua vez, nenhuma das atividades do quadro 3 faz parte da parcela mais produtiva (quadro 1). Ou seja, as atividades menos produtivas da economia são exatamente aquelas que, no Brasil, ocupam o maior contingente de mão de obra.

QUADRO 3
Quartil de atividades que mais ocupavam pessoal, em ordem decrescente (2009)

1	Comércio.
2	Agricultura, silvicultura e exploração florestal.
3	Serviços domésticos.
4	Construção Civil.
5	Educação.
6	Serviços prestados às empresas.
7	Pecuária e pesca.
8	Serviços prestados às famílias e associativas.
9	Transporte, armazenagem e correio.
10	Serviços de alojamento e alimentação.
11	Saúde.
12	Alimentos e bebidas.

Fonte: Squeff e Nogueira (2015).

Segundo dados dos autores, o quartil mais produtivo da economia (quadro 1), que em 2009 respondia por 27,3% do VA, ocupava tão somente 2,9% do total do PO; ao passo que o quartil menos produtivo ocupava 62,7% do PO. Ao mesmo tempo, o quartil que mais emprega trabalhadores – e cujas atividades não estão entre as mais produtivas – respondia por 78,0% das ocupações do país.

Dada a magnitude do contingente de trabalhadores alocados nas atividades menos produtivas, é de supor que, mesmo no caso de os dois movimentos citados anteriormente virem a se desenvolver de modo simultâneo, as atividades mais produtivas – que, de modo geral, são intensivas em capital e, portanto, pouco intensivas em mão de obra – sejam incapazes de absorver um volume tal de pessoas que resultasse em um impacto efetivo na estrutura produtiva. Considerando-se a natureza destas atividades, não se pode também esperar que aumentos tão significativos em sua participação na estrutura produtiva sejam facilmente alcançáveis. Boa parte delas são atividades intensivas em capital e recursos naturais, e voltadas para a exportação. Para que possam apresentar crescimentos tão significativos, seria necessário, em primeiro lugar, a disponibilidade destes recursos; em segundo lugar, investimentos substanciais; e, finalmente, um aumento na demanda externa ou a obtenção de vantagens comparativas que permitissem um aumento expressivo da participação no mercado global. Cabe lembrar que muitas destas empresas ou são subsidiárias de grandes grupos internacionais, ou são firmas brasileiras que já operam competitivamente no mercado global, o que leva a crer que não há expectativas de um ganho significativo

em suas produtividades no curto ou médio prazos. A outra parcela das atividades mais produtivas se refere a produtos dependentes da demanda interna. Um crescimento em sua participação na economia somente seria possível a partir do crescimento desta demanda ou da obtenção de vantagens comparativas em termos internacionais que permitissem um aumento considerável das exportações. Além disso, mesmo que estas atividades apresentassem aumento substancial de participação na estrutura econômica, sua capacidade de absorção de mão de obra é limitada, dada a intensidade em outros recursos que não o trabalho em sua produção.

Resta, portanto, como alternativa mais viável para o país a trajetória *setorial*. Esta constatação vai ao encontro do que Miguez e Moraes (2014) observaram ao fazer um estudo comparativo internacional no qual realizaram um exercício de simulação das diversas possiblidades para a mudança da produtividade média da economia. Segundo os autores, para que o Brasil logre reduzir o diferencial de produtividade que o separa dos países mais avançados, é necessário o aumento interno da produtividade das suas diversas atividades econômicas, com políticas públicas focadas naquelas em que os ganhos potenciais de produtividade possam ser maiores.

Nesse caso, é necessário avaliar quais seriam as possibilidades e as oportunidades que os setores teriam para elevar sua produtividade.

Conforme já visto aqui, os estratos de maior produtividade são aqueles menos intensivos em mão de obra. Assim, em primeiro lugar, aumentos em sua produtividade, via de regra, exigem vultosos investimentos em tecnologias de processo. Em segundo lugar, mais uma vez nos deparamos com a questão da relação entre VA e PO. Este aumento de produtividade poderia se dar tanto pela elevação do primeiro quanto pela redução do segundo. Os prejuízos sociais do segundo caso são por demais evidentes e dispensam comentários. No primeiro caso, apesar dos impactos positivos na produtividade sistêmica, pelas características já expostas destes setores, não se poderia esperar maiores efeitos positivos na equidade social.

É, portanto, nos estratos de baixa produtividade que se deve concentrar nossa atenção, posto que estes, além de serem, em última análise, os responsáveis pelo baixo valor médio da produtividade, podem oferecer oportunidades de ganhos substanciais nesta variável, ao mesmo tempo que seriam acompanhados de importantes benefícios

sociais, dado que têm elevado potencial para absorver mão de obra e reduzir desigualdade de renda.

Além do efeito direto que ações voltadas para o incremento de produtividade trariam para a redução da heterogeneidade estrutural – e, consequentemente, o aumento da produtividade sistêmica da economia – há ainda um efeito indireto que, em médio para longo prazo, somar-se-ia a este resultado. A teoria neoschumpeteriana supõe que as empresas inovadoras são capazes de produzir efeitos de transbordamentos que se espraiam pelo restante da economia, promovendo uma elevação sistêmica dos níveis de progresso técnico e, consequentemente, da produtividade. Todavia, para que isso ocorra, é necessário que este sistema econômico seja capaz de absorver estes transbordamentos, incorporando-os em seus processos. Em firmas que operam em níveis de produtividade tão baixo em relação aos segmentos de ponta e que indubitavelmente apresentam um enorme descompasso em termos de estoque de conhecimento, não se verifica a incorporação sequer de muitas das tecnologias mais triviais existentes. É, pois, difícil imaginar que segmentos tão distantes da vanguarda tecnológica sejam capazes de absorver as tecnologias emergentes. Para que tais transbordamentos ocorram, é imprescindível a existência de um ambiente que lhe seja favorável.

Em resumo, a situação que se observa no Brasil seria análoga a de um trem cuja locomotiva e vagões iniciais apresentam bom desempenho, mas que acaba sendo travado pela maior parte dos outros vagões. Neste caso, de nada adianta colocar mais lenha na locomotiva na tentativa de fazer com que esta aumente sua velocidade, pois suas rodas já estão patinando, em virtude dos vagões mais lentos. Entretanto, estes vagões são parte integrante do trem e não podem ser pura e simplesmente eliminados, lançados ao mar, pois não se tratam de vagões de carga, mas de passageiros. Também não é possível, pelo que já foi exposto, pensar em transferir os passageiros para os vagões da vanguarda do trem: estes já estão com suas lotações esgotadas. A única alternativa efetivamente disponível é capacitar os vagões lentos a rodarem na velocidade em que os do início do comboio são capazes de imprimir. Em outras palavras, é para o segmento de menor produtividade que devem ser direcionados prioritariamente os esforços de desenvolvimento, de modo a permitir que estes sejam capazes de acompanhar o progresso técnico eventualmente gerado pelos estratos mais produtivos.

Em outras palavras, uma vez que admitamos que qualquer política de desenvolvimento no país deve, necessariamente, ter como premissa básica a eliminação das desigualdades que se manifestam em diversas esferas: renda; bem-estar; educação; oportunidades etc. Por sob todas estas, deve estar subordinada a problemática da produtividade do trabalho. Trata-se da trajetória que vem sendo propugnada pela Cepal sob a denominação desenvolvimento inclusivo (Cepal, 2007; 2010).

Como bem enfatizaram Doyle e Stiglitz (2014, tradução nossa):

> existem inúmeras dimensões da desigualdade – algumas com efeitos mais individuais que outras – e inúmeras maneiras de medir essas desigualdades. Entretanto, uma coisa é certa: o desenvolvimento sustentável não poderá ser alcançado enquanto forem ignoradas as disparidades extremas. É imperativo que a agenda pós-objetivos do Milênio tenha como um de seus pontos centrais o foco na desigualdade. (...) As políticas que visem ao crescimento mas ignorem a desigualdade podem, em última análise, virem a ser autodestrutivas.

4 AS MPEs E A QUESTÃO DA PRODUTIVIDADE

Para melhor compreender a natureza das políticas que precisam ser formuladas e implementadas para a persecução da trajetória proposta, é preciso caracterizar quem são os agentes econômicos que conformam os estratos de baixa produtividade. Com este fito, nosso olhar recairá, neste trabalho, sobre o universo das empresas de pequeno porte.

4.1 Algumas dificuldades metodológicas

Antes de avançarmos, é necessário registrar a existência de dificuldades para a realização de estudos empíricos efetivamente robustos a partir dos microdados disponíveis no país que envolvam, no universo estudado, as firmas de pequeno porte. Estas decorrem, principalmente, das características das principais fontes de dados para os estudos microeconômicos, que são as pesquisas setoriais elaboradas pelo IBGE: Pesquisa Industrial Anual – PIA (IBGE, 2013d); Pesquisa Anual de Serviços – PAS (IBGE, 2013c); Pesquisa Anual da Indústria de Construção – Paic (IBGE, 2013a); e Pesquisa Anual de Comércio – PAC (IBGE, 2013b).

Um relevante aspecto metodológico das pesquisas setoriais diz respeito ao enquadramento da atividade econômica das firmas. Nestas pesquisas, as empresas são enquadradas naquela atividade que apresenta o maior peso em seu faturamento total. Este fato pode gerar tanto distorções na estrutura produtiva quanto comportamentos idiossincráticos em algumas atividades ao longo do tempo. Isto é mais claramente observável naquelas atividades em que operam empresas grandes e diversificadas e que, além disso, têm peso elevado na composição do total da atividade.

Suponha-se, por exemplo, uma dada empresa de grande porte que atue em dois ramos distintos, por hipótese, na fabricação de A e na comercialização de B, com faturamentos próximos nas duas atividades – ou seja, em torno de 50% do faturamento total em cada um – e que tenha um peso significativo no total de ambas as atividades. Suponha-se, ainda, que, num dado ano, o faturamento da fabricação de A seja de 51% do faturamento total da empresa. Neste caso, esta empresa será classificada nesta atividade, e todos os seus valores serão nela computados. Isso fará com que a atividade fabricação de A para o total da indústria seja "inflado" por todos os dados relativos à atividade comercialização de B daquela firma: pessoal ocupado, salários pagos, faturamento, despesas, valor adicionado, impostos pagos, aquisições etc. Ao mesmo tempo, os dados da atividade comercialização de B estarão subdimensionados na pesquisa.

Suponha-se agora que, no ano seguinte, a situação de faturamento se inverta; isto é, a comercialização de B passe a representar 51% do faturamento da firma. O resultado será que todos os valores antes contabilizados na fabricação de A serão deslocados para a comercialização de B, o que fará com que a fabricação de A aparente ter tido uma significativa redução de atividades, enquanto a comercialização de B tenha um significativo crescimento. Ambos são na realidade apenas aparentes e podem, muitas vezes, sugerir comportamentos idiossincráticos – variações bruscas ou oscilações nas variáveis que, a princípio não seriam normais – que, na verdade, não ocorreram.

Essas características metodológicas muitas vezes acabam por produzir alguns impactos nos estudos setoriais realizados a partir desses microdados. Muitos dos recortes necessários para estes estudos – até mesmo a estratificação setorial – podem vir a apresentar problemas de variabilidade e representatividade nos resultados, comprometendo a análise.

Outro ponto se refere às situações nas quais estas pesquisas tratam do universo das MPEs. Parte da composição destas pesquisas é por amostragem. Dependendo da pesquisa, o estrato amostral é formado pelas empresas com até 29 pessoas ocupadas (PIA e PAIC) ou dezenove pessoas ocupadas (PAS e PAC), exatamente as faixas em que estão inseridas as empresas de pequeno porte. Além disso, em diversas unidades da federação, na composição setorial da amostra é utilizada apenas a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae) a dois dígitos, o que implica um grau de agregação muito elevado para muitos estudos. Somente a partir de 2007 a PIA e a Paic passaram a incluir as empresas com menos de cinco pessoas ocupadas (as microempresas).

Como muitas técnicas econométricas exigem que os registros se repitam em todos os períodos das séries consideradas (painel) – o que não ocorre, necessariamente, no estrato amostral – há dificuldades para o emprego de tais técnicas para o estudo das MPMEs.

Mais uma questão surge quando se utiliza o estrato amostral para uma variável de interesse que não faz parte dos critérios de estratificação da amostra. Isso faz com que o peso amostral das observações (reponderação da amostra) limite mais uma vez as possibilidades de generalização das observações baseadas naquela variável para todo o universo, isto é, sua validade externa.

Como registro, vale chamar atenção para o fato de que tais considerações também podem ser estendidas à Pesquisa de Inovação (Pintec), também do IBGE. Nesta, o estrato amostral é composto, no caso da indústria, de firmas com até 499 pessoas ocupadas; e, no caso dos serviços selecionados, de empresas com até 99 pessoas ocupadas. Em ambos os casos, somente participam da pesquisa as empresas com mais de nove POs.

Há, por fim, outro obstáculo a ser levado em conta quando se utilizam essas pesquisas para o estudo das firmas de pequeno porte. As informações prestadas por estas empresas são fornecidas, via de regra, por seus contadores. A despeito de toda a garantia de sigilo das informações assegurado pelo IBGE, não há nada que faça supor que estas forneçam informações distintas daquelas que entregam normalmente ao fisco. O fato é que a presença daquilo que Nogueira (2016a) chama de semiformalidade – situações nas quais operam, de forma articulada e complementar, atividades formais e informais – é

considerável no segmento das MPMEs e, nestes casos, os demonstrativos contábeis têm função meramente fiscal, não se constituindo em uma representação sequer próxima da realidade. Há, portanto, nestas pesquisas, uma razoável expectativa de subnotificação, tanto dos valores financeiros quanto do pessoal ocupado (nos casos em que existe emprego informal). Uma simples observação destas bases de dados torna isso evidente: são inúmeros os registros de empresas cujo VA calculado a partir das informações prestadas se mantém negativo ao longo de anos. Ocorre que, salvo raríssimas exceções, as empresas de pequeno porte, que normalmente possuem pouco estoque de capital, seriam incapazes de manter suas atividades nesta situação, nem mesmo por um curto intervalo de tempo. Se forem considerados também os casos nos quais o VA é inferior à soma das despesas com pessoal e tributos, o contingente de empresas que aparecem nas pesquisas nesta situação é ainda mais significativo. Portanto, a validade de conclusão dos estudos que se baseiam nestas pesquisas para as MPMEs acaba ficando seriamente comprometida.

A par disso, as pesquisas setoriais têm como universo apenas as empresas formalmente registradas. Quando se trata de estudos cujo objeto são as MPEs, esse fato é um importante limitador do campo de análise, uma vez que a informalidade, formada principalmente por firmas de pequeno porte, é expressiva na economia brasileira.

Por conta dessas questões, muitos pesquisadores optam por ater-se apenas ao estrato certo, isto é, ao estrato censitário das pesquisas, que abrange as empresas de maior porte. Assim, ficam negligenciados os estudos que têm as menores firmas como objeto. Além disso, esta opção mais uma vez coloca em risco a validade externa do estudo, o que significa dizer que a generalização de seus resultados para o total das atividades econômicas consideradas exige extrema cautela, posto que seus resultados dizem respeito apenas à realidade das médias e grandes empresas (MGEs) em suas atividades formalmente registradas, não oferecendo uma imagem real da economia brasileira, já que não levam em conta o segmento das MPEs e a semiformalidade. Estas observações mais uma vez podem ser estendias aos estudos que têm por base a Pintec.

4.2 O hiato de produtividades no Brasil

Mesmo tendo em conta esse conjunto de dificuldades, há possibilidades de se construir alguns quadros globalizantes que incluam o segmento. A partir de processos analíticos, uma combinação de diversas alternativas de informação acaba por fornecer a robustez necessária para que se possa derivar conclusões com razoáveis níveis de segurança.

Assim, uma primeira pista na identificação da composição dos estratos de baixa produtividade pode ser obtida pela observação direta das atividades relacionadas no quadro 2. Notoriamente, as atividades de fabricação de artigos de vestuário; agricultura; fabricação de artefatos de couro e calçados; pecuária e pesca; serviços de alojamento e alimentação; fabricação de produtos de madeira; serviços prestados às famílias; serviços de manutenção e reparação; comércio; construção civil; e fabricação de produtos de minerais não metálicos caracterizam-se por concentrarem parte significativa das MPMEs, além de terem participação mais significativa na economia informal. Há também uma parcela razoável deste segmento nas atividades de: serviços prestados às empresas; transporte, armazenagem e correio; e fabricação de alimentos e bebidas.

Outra indicação provém de um estudo de Nogueira e Pereira (2015) que trata da contribuição das MPEs na conformação da produtividade do trabalho da economia brasileira. A partir de dados das pesquisas setoriais – e tendo em conta as dificuldades aqui apontadas – os autores determinaram a razão da produtividade do trabalho entre os estratos formados pelas MPEs e os formados pelas MGEs.[3] O estudo contemplou um conjunto de onze atividades econômicas. Seus resultados estão apresentados na tabela 3.

TABELA 3
Razões de produtividade do trabalho entre MGEs e MPEs (2007 a 2012)

Atividade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variação total (%)	Variação anual média (%)
Serviços de informação	4,52	3,97	3,63	2,94	2,76	2,76	-38,97	-9,40
Indústria (extrativa e transformação)	2,89	3,21	2,70	2,73	2,59	2,35	-18,62	-4,04
Comércio	1,96	2,16	2,01	2,04	1,92	1,74	-11,24	-2,36
Serviços prestados às famílias e associativos	1,06	1,13	1,39	1,33	1,53	1,49	40,50	7,04
Serviços domésticos	1,73	1,65	1,67	1,61	1,50	1,49	-13,95	-2,96
Serviços de alojamento e alimentação	1,61	1,89	1,69	1,78	1,72	1,48	-8,30	-1,72
Serviços de manutenção e reparação	1,73	1,63	1,52	1,33	1,47	1,46	-15,50	-3,31
Transporte, armazenagem e correio	1,53	1,43	1,48	1,43	1,38	1,43	-6,23	-1,28
Construção civil	0,85	0,88	0,94	1,03	1,02	1,09	28,71	5,18
Serviços prestados às empresas	0,67	0,59	0,61	0,65	0,65	0,66	-0,73	-0,15
Utilities[1]	1,44	1,12	0,96	1,17	1,11	0,54	-62,37	-17,75
Total da economia	**2,12**	**2,12**	**1,91**	**1,92**	**1,87**	**1,73**	**-18,49**	**-4,01**

Fonte: Nogueira e Pereira (2015).
Nota: [1] Produção e distribuição de gás, água, esgoto e limpeza urbana, não incluindo energia e captação de água.

3. Os dados utilizados pelos autores foram obtidos no Sistema IBGE de Recuperação Automática (Sidra) e por tabulação especial, fornecida pelo IBGE. Tendo em vista a forma como estes dados foram apresentados, para a indústria e a construção civil, eles consideraram como micro e pequenas as firmas com até 99 pessoas ocupadas; para os serviços e o comércio, as com até dezenove pessoas ocupadas.

À exceção de três atividades (construção civil, serviços prestados às empresas e *utilities*), os resultados foram ao encontro do esperado: as produtividades das empresas de maior porte são superiores às das menores. Os casos em que isso não ocorre parecem ser explicados por especificidades setoriais.

No trabalho citado, há um possível fato positivo, que é uma aparente tendência de redução nos desníveis de produtividade. Porém, é destacado que esta convergência somente poderá ser interpretada como positiva se for em função de um aumento na produtividade das empresas menores, e não de uma redução na das maiores. Esta análise, todavia, exigiria a observação do comportamento temporal dos VAs, e esta não foi feita, porque, na data em que o estudo foi realizado, os deflatores setoriais do Sistema de Contas Nacionais não estavam disponíveis para os três últimos anos da série.

Há que se notar também que a tabela apresenta os valores para a indústria totalmente agregados, agrupando inclusive indústria extrativa e de transformação. Os valores estão assim apresentados pelos problemas metodológicos descritos anteriormente. Isso nos obriga a, a partir de uma observação cruzada com os dados do quadro 2, a estabelecer algumas conjecturas que parecem bastante razoáveis. O setor industrial é o que apresenta a segunda maior razão de produtividade, isto é, onde se verifica a segunda maior discrepância entre as produtividades das firmas de maior porte em relação às de menor: igual a 2,89, atrás apenas de serviços de informação, cuja razão é igual a 4,52. Ao observarmos o quadro 2, vemos nele a presença de quatro atividades industriais, destacadamente as que são conhecidas como "indústrias tradicionais": outros produtos de minerais não metálicos; produtos de madeira – exclusive móveis; artefatos de couro e calçados; e artigos de vestuário e acessórios. São também atividades via de regra menos intensivas em capital, sendo, portanto, as que concentram a maior parte das empresas de pequeno porte do setor industrial. Isso, provavelmente explica a razão de a produtividade da indústria discrepar tanto em relação à dos serviços. O que se supõe é que as pequenas empresas se concentrem nas atividades industriais que são, por sua própria natureza, menos produtivas; ao passo que as grandes se concentrariam naquelas de alta intensidade de capital, com patamares de produtividade inerentes à própria atividade bem mais elevados.

A tabela 4 apresenta a participação das MPEs no total de cada uma das atividades.

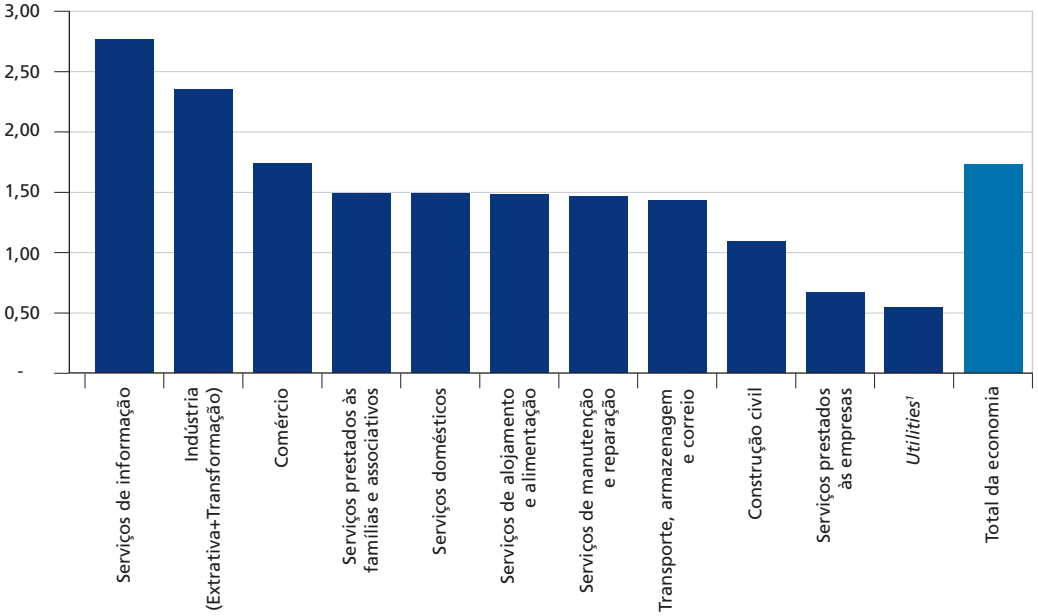
TABELA 4
Participações das MPEs (2012)
(Em%)

Atividade	Participação das MPEs no total de cada atividade		Participação das atividades no total de atividade consideradas			Participação das MPEs no PO total das atividades [(a).(b)/100]
	PO (a)	Número de MPEs	PO (b)	Número de empresas	VA	
Serviços de informação	28,81	94,40	2,8	2,9	7,6	0,81
Indústria (extrativa e transformação)	22,84	88,28	26,5	10,6	36,9	6,05
Comércio	54,57	96,45	30,8	52,1	22,3	16,81
Serviços prestados às famílias e associativos	59,86	95,89	0,5	1,0	0,2	0,27
Serviços domésticos	66,15	96,52	0,7	1,6	0,3	0,48
Serviços de alojamento e alimentação	52,56	93,16	5,9	8,0	2,7	3,10
Serviços de manutenção e reparação	73,82	97,65	1,2	3,4	0,6	0,91
Transporte, armazenagem e correio	21,51	91,95	7,6	5,1	8,6	1,63
Construção civil	21,75	86,30	8,5	3,4	8,3	1,84
Serviços prestados às empresas	24,65	94,22	14,8	11,7	11,9	3,65
Utilities[1]	11,66	85,66	0,7	0,2	0,6	0,08
Total das atividades consideradas[2]	**35,64**	**96,29**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**35,64**

Fonte: Nogueira e Pereira (2015).
Notas: [1] Produção e distribuição de gás, água, esgoto e limpeza urbana, não incluindo energia e captação de água.
[2] Não inclui microempreendedor individual (MEI); agropecuária; parte dos utilities; e atividades financeiras e imobiliárias.

O gráfico 1 apresenta as razões de produtividade para 2012, último ano da série estudada.

GRÁFICO 1
Razões de produtividade do trabalho entre MGEs e MPEs (2012)



Fonte: Nogueira e Pereira (2015).
Nota: [1] Produção e distribuição de gás, água, esgoto e limpeza urbana, não incluindo energia e captação de água.

No gráfico, identificam-se três grupos distintos de atividades, dois deles compostos por apenas duas atividades, que se posicionam nos extremos de elevada e baixas razões de produtividade; e um grupo central, com sete atividades. A razão média de produtividades do total da economia (barra amarela) se situa próxima do patamar mediano. Pela tabela 4, verifica-se que as sete atividades centrais do gráfico que compõem o patamar mediano respondem, juntas, por 55,2% do pessoal ocupado e 74,6% das firmas. Contudo, elas produzem apenas 43% do valor adicionado. Advém daí seu peso elevado na conformação do comportamento médio da economia, particularmente na baixa produtividade do trabalho (alta participação no PO com baixa no VA). Note-se que, à exceção de construção civil e transporte, armazenamento e correio, são as atividades com maior preponderância de MPEs. No caso da construção civil, a pequena participação de empresas de menor porte parece ser contraintuitiva. O fato de a Paic considerar apenas as empresas formais pode ser a explicação para esta situação, uma vez que as pequenas empresas deste segmento tendem a operar na informalidade.

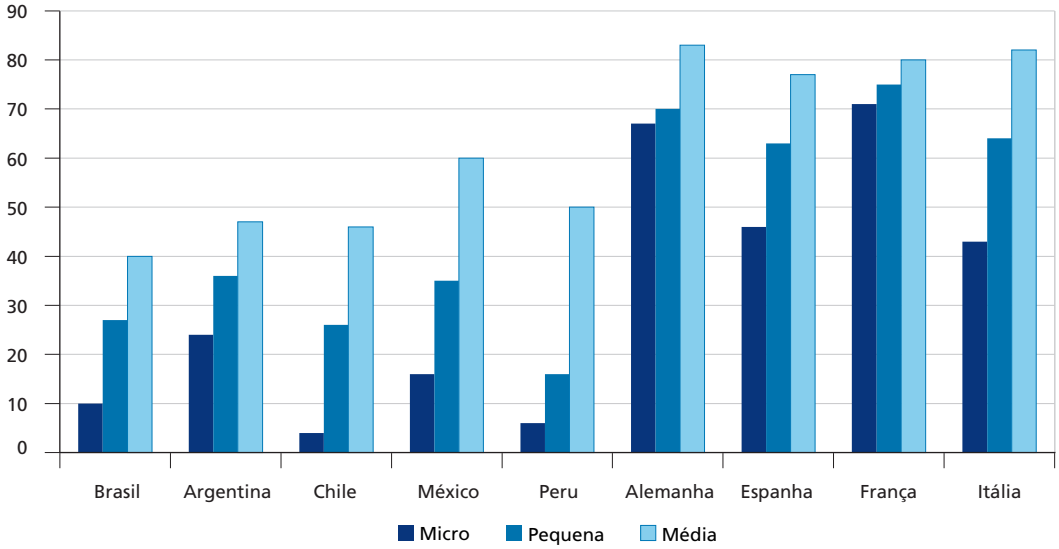
Da combinação dessas análises, fica evidente que o segmento responsável por "puxar" a produtividade média da economia para baixo é exatamente o das MPEs. Poderia-se chegar, então, à conclusão de que estas empresas seriam, portanto, o grande entrave para o desenvolvimento do país. Entendemos que não. Pelo contrário, consideramos que as MPEs são exatamente a oportunidade, o caminho a ser trilhado para a reversão do quadro atual.

4.3 MPEs e produtividade pelo mundo

A tendência de as MPEs apresentarem produtividades inferiores às das empresas de grande porte é natural, uma vez que a intensidade de capital que caracteriza as grandes empresas normalmente as conduz à utilização de tecnologias poupadoras de mão de obra. Entretanto, este hiato de produtividade entre firmas de diferentes portes não tem que ser, necessariamente, da magnitude observada no Brasil.

Um estudo elaborado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e pela Cepal (OCDE e Cepal, 2012, p. 49) apresenta um quadro comparativo das produtividades, por porte de firmas, entre países escolhidos da América Latina e da OCDE (gráfico 2).

GRÁFICO 2
Produtividade relativa em países selecionados da América Latina e da OCDE
(Em %)[1]



Fonte: OCDE e Cepal (2012).
Nota: [1] Produtividade das grandes empresas = 100%.

Nessa comparação, salta aos olhos o quanto as MPMEs da América Latina têm uma baixa produtividade relativa quando comparadas às congêneres dos países desenvolvidos. Ao se projetar sobre esses valores a participação destas empresas na estrutura de ocupações – somente as MPEs respondiam em 2011 por 54,2% dos empregos formais do Brasil (Sebrae, 2014) –, corrobora-se a constatação de que as MPEs são as firmas que compõem as camadas de baixa produtividade da nossa estrutura produtiva e tem-se a medida de sua contribuição na composição da produtividade média da economia.

Contudo, o mais importante a ser observado nesses dados é que, nos países desenvolvidos, o hiato de produtividade entre firmas de diferentes portes é significativamente menor que o observado na América Latina, com especial destaque para o caso brasileiro. Ademais, segundo o estudo da OCDE e da Cepal (2012), nos países da OCDE, a participação no PIB das MPEs atinge algo em torno de 60%, ao passo que, pelas estimativas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2014a), no caso brasileiro, a participação das empresas de médio e pequeno porte foi, em 2011, de cerca de apenas 27% no produto interno bruto (PIB) nacional. Ou seja, no conjunto da OCDE, as MPEs respondem por uma parcela do PIB que é mais que o dobro da registrada no Brasil.

Em seu estudo acerca das razões de produtividades entre firmas de diferentes portes, Nogueira e Pereira (2015) apresentam uma comparação entre este indicador no Brasil e um grupo de dezenove países selecionados da OCDE.[4] Essa comparação se encontra na tabela 5, que apresenta, em ordem crescente, as razões de produtividade por porte de empresas para 2011. Estão assinalados os valores em que esta razão de produtividades é maior que a observada no Brasil.

TABELA 5
Brasil e países da UE: razão de produtividade do trabalho entre estratos de firmas com diferentes portes (2011)

	País	Razão MGE/MPE	Diferença (%)
	Brasil	1,87	–
1	Noruega	0,80	132,10
2	Luxemburgo	1,09	71,55
3	Reino Unido	1,16	60,21
4	Malta	1,17	59,92
5	Finlândia	1,24	50,75
6	Estônia	1,27	47,37
7	Suécia	1,34	38,84
8	Áustria	1,51	23,74
9	Eslováquia	1,52	22,77
10	Eslovênia	1,56	19,25
11	Bélgica	1,57	18,46
12	Latívia	1,70	9,96
13	Lituânia	1,79	4,44
14	Espanha	1,79	4,29
15	Croácia	1,80	3,68
16	República Tcheca[1]	1,89	-1,07
17	Bulgária[1]	2,00	-6,91
18	Hungria[1]	2,22	-15,95
19	Polônia[1]	2,51	-25,57

Fonte: Nogueira e Pereira (2015).
Nota: [1] Países cuja razão de produtividades entre as empresas é maior que a observada no Brasil.

Somente quatro, entre os dezenove países considerados, registraram um hiato de produtividade entre empresas de diferentes portes superior ao brasileiro. Os autores destacam ainda que o indicador utilizado para a OCDE teve como base as contas

4. Nesse trabalho, os autores destacam a existência de diferenças metodológicas entre a construção dos dados brasileiros e a dos europeus, mas, a despeito disso, negam que a análise esteja comprometida. Na verdade, supõem que um eventual viés seria na direção que reforçaria ainda mais as constatações deste trabalho.

nacionais daqueles países, de modo que incorporam estimativas relativas às atividades informais. No caso brasileiro, em que o indicador foi calculado a partir das pesquisas setoriais, a informalidade não foi considerada. Tendo em vista que, conforme evidenciam os trabalhos de Squeff (2015) e Hallak Neto, Namir e Kozovitz (2012), as atividades informais tendem a registrar menor desempenho de produtividade, é de esperar que, caso fossem incluídas no cálculo, o hiato aqui observado seria ainda maior. Nesta hipótese, considerando-se que os quatro países cujas razões de produtividades foram superiores à brasileira (e também os países em que este indicador é menor, mas próximo ao brasileiro) são justamente os com maior expectativa de informalidade no conjunto da economia europeia, é de supor que o quadro apresentado ficaria ainda mais desfavorável para a economia brasileira.

O que essas comparações internacionais evidenciam é que o hiato de produtividades entre firmas de grande, médio e pequeno portes não devem ter, necessariamente, a magnitude do hiato que se apresenta no Brasil. Nos países desenvolvidos, estas produtividades estão bem mais próximas umas das outras. Há, inclusive, o caso da Noruega, onde as MPEs são mais produtivas que as empresas médias e grandes, e do Luxemburgo, em que as produtividades praticamente se igualam.

A questão-chave é saber até que ponto a dinâmica econômica dos países desenvolvidos não está vinculada ao desempenho de suas empresas de pequeno porte. Ao se observar os dados apresentados pela OCDE e pela Cepal (2012), verifica-se que ser uma firma produtiva, dinâmica e competitiva não é algo tão fortemente associado ao porte da empresa. Nos países da OCDE, as MPMEs são capazes de se inserir competitivamente mesmo no mercado global (tabela 6), com desempenho bem mais próximo daquele registrado para as grandes empresas. Nos países europeus analisados, as MPMEs respondem por algo em torno de 50% das exportações, enquanto no Brasil, estas alcançam menos de 20%. Mesmo que incluamos as empresas "especiais" citadas na nota da tabela, esta participação não chega a 25%, cerca da metade daquela observada em alguns países da Europa.

Apesar de não fazer referência ao Brasil, um estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) aponta como uma das causas para a baixa produtividade média dos países latino-americanos – no caso, a produtividade total dos fatores (PTF) – a elevada participação de firmas de pequeno porte em suas estruturas produtivas (Pagés, 2010).

Reconhece, ainda, que há a necessidade de elevarem-se os níveis de produtividade dos estratos inferiores destes países. A despeito de uma interpretação geral distinta da que aqui apresentamos, o estudo reconhece, de modo indireto, que estas firmas são responsáveis pela baixa produtividade de suas economias.

TABELA 6
Participação de empresas nas exportações segundo o porte
(Em %)

Porte	Brasil	Argentina	Chile	Alemanha	Espanha	França	Itália
Micro	0,1	0,3	–	8,0	11,1	17,0	9,0
Pequenas	0,9	1,6	0,4	12,0	13,3	10,0	19,0
Médias	9,5	6,5	1,5	18,0	22,6	15,0	28,0
Grandes	82,9	91,6	97,9	62,0	47,1	58,0	44,0

Fonte: OCDE e Cepal (2012).
Obs.: No caso do Brasil, não se incluem as MPEs "especiais" – empresas altamente exportadoras, ou seja, classificadas como MPEs segundo critério de PO, mas cujo faturamento exportador ultrapassa o limite superior estabelecido na classificação baseada no faturamento total. Estas empresas especiais representam 6,6% das exportações totais (Moreira *et al.*, 2011). No Chile, os dados das pequenas empresas incluem as microempresas. No caso da Espanha, estão ausentes cerca de 5,9% de empresas cujo tamanho é desconhecido. Na Alemanha os dados são referentes exclusivamente às exportações intraeuropeias.

Os efeitos do significativo hiato de produtividade existente no Brasil são perversos em vários aspectos, a começar por sua contribuição para a desigualdade social. Já foram citadas aqui as limitações para uma melhor distribuição de renda decorrentes de estratos nos quais a produtividade do trabalho praticamente se iguala à remuneração do trabalhador, estratos estes que concentram parcela significativa da mão de obra do país. A vinculação deste fenômeno ao porte das firmas é evidenciada na tabela 7.

TABELA 7
Salário relativo em países selecionados da América Latina e da OCDE
(Em %)[1]

Porte	Brasil	Argentina	Chile	México	Alemanha	Espanha	França	Itália
Micro	43	36	–	21	69	63	–	–
Pequena	42	44	52	56	73	74	88	69
Média	64	57	69	55	81	89	91	79

Fonte: OCDE/Cepal (2012).
Nota: [1] Salário das grandes empresas = 100%.

Como se pode observar, a diferença entre as produtividades das firmas se reflete, como esperado, nos salários pagos, sobretudo no Brasil, onde este hiato de produtividade entre empresas de diferentes portes é ainda maior.

Para além da questão social, as discrepâncias nas produtividades levam a um quadro no qual as MPEs articulam-se precariamente com as cadeias produtivas mais dinâmicas do aparato produtivo, reduzindo o potencial de crescimento e desenvolvimento do país. Em um círculo vicioso, a baixa produtividade atua como fator impeditivo do aumento desta própria produtividade, uma vez que resulta em uma baixa capacidade de absorção do progresso técnico.

4.4 Desafios e oportunidades para as MPMEs brasileiras

Um primeiro olhar em direção à situação até aqui descrita pode conduzir à suposição de que o Brasil se encontraria diante de um enganoso beco sem saída.

É forçoso admitir que parte da dessemelhança nos hiatos de produtividade entre firmas de distintos portes no Brasil e a observada nos países mais desenvolvidos se deva a diferenças nas respectivas estruturas produtivas. Na estrutura produtiva dos países mais desenvolvidos predominam atividades de maior intensidade tecnológica, e certamente uma parcela mais significativa das empresas de menor porte atua nestas atividades. Os dados de exportação reforçam esta hipótese. Neste caso, teríamos, a princípio, que adotar o que chamamos de trajetória estrutural, para que nos equiparássemos a estes países. Todavia, como discutimos aqui, esta trajetória não se mostra viável no curto e médio prazos. Por sua vez, a trajetória setorial por nós proposta implicaria um processo de desenvolvimento econômico capitaneado pelo comércio, o que também não nos parece factível.

A questão é que pensar em trajetórias de desenvolvimento é pensar no longo prazo. Um processo consistente de desenvolvimento é algo que se mensura em décadas, não em anos. Tendo-se isso em conta, esse dilema na verdade não existe. Uma mudança estrutural inclusiva, hoje, seria de fato impraticável; a maioria dos pequenos negócios se concentra em serviços de baixo conteúdo tecnológico, porque esta é a realidade dos seus proprietários, a qual se traduz em um conjunto de capacidades técnicas e financeiras. Decorre daí que o que se tem é um ambiente econômico de pouca dinâmica, incapaz de absorver os transbordamentos do progresso técnico contemporâneo e, por esta condição, incapaz de produzir uma mudança estrutural que privilegie os setores com maior intensidade tecnológica, encadeamentos e, consequentemente, capacidade de geração de riqueza. É na mudança desta realidade que devemos nos concentrar. Como bem salienta Chang (2004, p. 209), "muito amiúde, o problema é que os empresários do

setor privado, cujos perfis custo-benefício o Estado deve tentar influenciar, simplesmente não existem." É preciso, portanto, criar as condições para que estes existam.

Mesmo considerando-se a situação atual, há possibilidades que vão além do comércio, sem, evidentemente, descartar a necessidade de que este também vivencie um processo de convergência produtiva. Na tabela 4 na última coluna, estão destacadas as atividades que respondem pela maior parcela de PO em MPEs no conjunto de atividades consideradas. Vemos que, além do comércio, também a indústria e os serviços prestados às empresas (e em menor escala, alojamento e alimentação) tem um peso razoável nesse contexto. Há um segmento na indústria de transformação, formado pelas já citadas indústrias tradicionais (quadro 2), que concentra grande parcela das MPEs e que produz de modo extremamente precário. O mesmo vale para as atividades de serviços prestados às empresas.

Convém lembrarmos, ainda, que as MPEs respondem por 35,64% do PO das atividades listadas na tabela 4. Existem ainda as médias empresas, cuja realidade, supomos, não difere muito daquela das MPEs. Além disso, há ainda a semiformalidade, que não está contemplada nestes números. Portanto, se por um lado o espaço que todo este contingente de empresas de baixa produtividade ocupa é considerável, por outro, é também um espaço com amplas possibilidades.

Desde a segunda metade do século passado, a tradição desenvolvimentista cepalina preconiza a mudança estrutural como imprescindível para o desenvolvimento econômico dos países periféricos. Chang (2004, p. 80) corrobora esta tese ao afirmar que:

> [as estratégias de desenvolvimento dos principais países europeus] se fundamentam num entendimento parecido do verdadeiro funcionamento da economia mundial. Compartilham a certeza de que a guinada rumo à ampliação das atividades de maior valor agregado é decisiva para a prosperidade da nação e de que essa guinada, estando entregue às forças de mercado, pode não ocorrer com os padrões sociais desejáveis.

Observe-se, entretanto, que o autor (assim como a tradição cepalina) chama atenção para a necessidade do Estado como agente condutor desse processo.

Em outras palavras, há um vasto leque de oportunidades junto às empresas de menor porte para, a partir de uma estratégia setorial "de partida" – à medida que esta for criando as

condições necessárias – haver um gradual redirecionamento para uma trajetória estrutural que podemos considerar, esta, sim, efetivamente inclusiva. As possibilidades institucionais para a condução desse processo encontram-se discutidas em Nogueira (2016b).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo suscitar algumas reflexões acerca da questão da baixa produtividade da economia brasileira. Constata-se que o Brasil se caracteriza por uma profunda heterogeneidade produtiva, com estratos que apresentam elevada produtividades convivendo com estratos nos quais ela é baixíssima. É esta heterogeneidade que faz com que a média da produtividade brasileira seja baixa se comparada à das economias mais dinâmicas do mundo.

Há graves implicações nesse fenômeno. A primeira delas é de ordem social. Como o valor da produtividade do trabalho de muitas firmas se situa em patamares próximos aos dos rendimentos do trabalho, as possibilidades de avanço em um processo sustentado de distribuição equitativa de renda se veem limitadas. A segunda, de ordem econômica, diz respeito ao fato de que estes estratos de baixa produtividade tendem a ter menor capacidade de se articularem com os estratos mais produtivos, limitando a capacidade de crescimento da economia seja pela integração nas cadeias produtivas, seja pela absorção do transbordamento do progresso técnico.

Este estudo evidenciou que esses estratos são formados basicamente pelas empresas de menor porte, as MPEs, e pelo conjunto de atividades informais que ocupam importante espaço em nossa economia.

Verificou-se também que são os estratos de baixa produtividade que concentram a larga maioria do pessoal ocupado. Assim, um aumento da produtividade média derivado de uma mudança estrutural associada a um quadro de equidade social tem poucas possibilidades de ocorrer. Ademais, os setores de mais alta produtividade concentram empresas que em sua maioria são subsidiárias de grandes grupos internacionais ou são firmas brasileiras que já operam competitivamente no mercado global. Assim sendo, não seria possível esperar aumentos significativos de suas produtividades no curto ou no médio prazos.

Além disso, sendo estas firmas de grande produtividade, em sua maioria, intensivas em capital, não se pode esperar que elas absorvam o enorme contingente de pessoal hoje ocupado nas empresas de baixa produtividade. Portanto, uma mudança na estrutura ocupacional também não pode ser esperada. Desse modo, uma vez que os estratos mais produtivos não têm como empregar todo o contingente de trabalhadores eventualmente deslocados das atividades menos produtivas, uma mudança estrutural no sentido de aumento da produtividade somente poderia se dar à custa do sacrifício de empregos, tendo em vista que se basearia no encerramento das firmas pouco produtivas. Assim, a alternativa a esta trajetória está na redução na heterogeneidade por meio não da liquidação das firmas pouco produtivas, mas de um significativo aumento de suas produtividades.

Portanto, se o que se deseja é um aumento da produtividade sistêmica da economia que não se desenvolva a partir da eliminação de postos de trabalho, mas que seja inclusiva, os esforços das políticas públicas devem ser direcionados para os estratos de baixa produtividade. Isto é, devem se concentrar fundamentalmente no segmento das MPEs.

Do ponto de vista da eficácia de políticas voltadas para esse segmento, o aspecto mais positivo é o de que há muitas possibilidades concretas para sua realização. As comparações internacionais indicam que as MPEs de modo geral podem ser quase tão produtivas quantos as empresas de maior porte e, em muitos casos, podem operar competitivamente no mercado global.

A questão é saber por que e como esta realidade não se reproduz no Brasil. Este não é o escopo deste trabalho, ficando a proposta como possibilidade de estudos futuros. Todavia, alguns fatos podem ser desde já mencionados, por exemplo, o fato de as MPEs de baixa produtividade se caracterizarem por baixos níveis de conteúdos tecnológicos e qualificações gerenciais. O hiato que separa MPEs de baixa produtividade das firmas mais produtivas é de enorme magnitude. Assim, a modernização de seus processos produtivos e de gestão, ou, em outras palavras, a disseminação de inovações segundo propugna o *Manual de Bogotá* (Ricyt, 2001) – mediante a incorporação de tecnologias muitas vezes simples e baratas – pode trazer avanços significativos em suas produtividades. Vale dizer, políticas públicas fundamentadas em medidas de baixa complexidade e baixo custo podem ter grandes impactos na produtividade destas empresas e, consequentemente,

na produtividade sistêmica da economia brasileira. E isso não só como resultado do aumento da produtividade média decorrente da redução da heterogeneidade, mas também pelo desenvolvimento da dinâmica da economia como um todo, por meio de uma melhor e mais qualificada articulação entre as empresas de diferentes portes, como normalmente se observa nos países mais desenvolvidos.

Além disso, no caso da realidade brasileira, poder-se-ia evitar o fato de que o aumento do conteúdo técnico normalmente se traduza em tecnologias poupadoras de mão de obra, as quais trazem consigo um aumento do desemprego e/ou a precarização do trabalho, conforme McMillan e Rodrik (2011) apontaram ter ocorrido em vários países na década de 1990. Na nossa realidade, esta incorporação de conteúdo técnico, dadas as características descritas, significa a adoção gradativa destas tecnologias, processo que, uma vez associado à continuidade de políticas de distribuição de renda e de universalização do consumo, produziria um círculo virtuoso de evolução simultânea da produção, da renda, da demanda e do consumo. Seria, portanto, um crescimento da produtividade fundamentado no aumento do numerador (valor adicionado), e não na redução do denominador (pessoal ocupado), para, a partir daí, da conformação de um ambiente econômico propício, buscar-se uma mudança estrutural que privilegie os setores mais dinâmicos da economia.

REFERÊNCIAS

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. Era da informação: economia, sociedade e cultura. 7. ed. São Paulo: Paz & Terra, 2003. v. 1.

CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. **Progreso técnico y cambio estructural en América Latina**. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2007.

_____. **La hora de la igualdad**: brechas por cerrar, caminos por abrir. *In*: SESIONES DE LA CEPAL, 33. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora Unesp, 2004.

DOYLE, Michael W.; STIGLITZ, Joseph E. Eliminating extreme inequality: a sustainable development goal, 1015-2030. **Ethics & International Affairs**, Cambridge, 2014. Disponível em: <http://www.ethicsandinternationalaffairs.org/2014/eliminating-extreme-inequality-a-sustainable-development-goal-2015-2030/>. Acesso em: 24 jul. 2014.

HALLAK NETO, João; NAMIR, Katia; KOZOVITS, Luciene. Setor e emprego informal no Brasil: análise dos resultados da nova série do sistema de contas nacionais – 2000/7. **Economia e Sociedade**, Campinas, ano 44, v. 21, n. 1, 2012.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa anual da construção 2013**. Rio de Janeiro: IBGE, 2013a. v. 23.

_____. **Pesquisa anual de comércio**. Rio de Janeiro: IBGE, 2013b. v. 25.

_____. **Pesquisa anual de serviços 2013**. Rio de Janeiro: IBGE, 2013c. v. 15.

_____. **Pesquisa industrial anual 2013**: empresa. Rio de Janeiro: IBGE, 2013d. v. 32. n. 1.

INFANTE, Ricardo. Brasil no limiar do desenvolvimento: um exercício de convergência produtiva. *In*: INFANTE, Ricardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago de Chile: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.

INFANTE, Ricardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago de Chile: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.

MCMILLAN, Margaret S.; RODRIK, Dani. **Globalization, structural change and productivity growth**. Cambridge: NBER, 2011. (Working Paper, n. 17143).

MIGUEZ, Thiago; MORAES, Thiago. Produtividade do trabalho e mudança estrutural: uma comparação internacional com base no World Input-Output Database (WIOD) 1995-2009. *In*: CAVALCANTE, Luiz Ricardo Teixeira; DE NEGRI, Fernanda (Org.). **Produtividade no Brasil**: desempenho e determinantes. Brasília: Ipea, 2014.

MOREIRA, Rafael de Farias Costa *et. al*. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira.** Brasil: 1998-2011. Brasília: Sebrae, 2011.

NOGUEIRA, Mauro Oddo. **A problemática do dimensionamento da informalidade na economia brasileira**. Brasília: Ipea, 2016a. No prelo.

_____. **Uma análise contextual das políticas públicas voltadas para as empresas de pequeno porte no Brasil**. Brasília: Ipea, 2016b. No prelo.

NOGUEIRA, Mauro Oddo; OLIVEIRA, João Maria de. Uma análise da heterogeneidade intrassetorial no Brasil na última década. *In*: INFANTE, Ricardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago de Chile: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.

NOGUEIRA, Mauro Oddo; PEREIRA, Larissa de Souza. As empresas de pequeno porte e a produtividade sistêmica da economia brasileira: obstáculo ou fator de crescimento? **Boletim Radar** – tecnologia, produção e comércio exterior, Brasília, n. 38, 2015.

OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; CEPAL – COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. **Perspectivas económicas de América Latina 2013**: políticas de pymes para el cambio estructural. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2012.

PAGÉS, Carmen (Ed.). **The Age of Productivity**: transforming economies from the bottom up. Washington: BID, 2010.

PINTO, Anibal. Natureza e implicações da heterogeneidade estrutural da América Latina. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000. v. 2.

PORTER, Michael. **Vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICYT – RED IBEROAMERICANA DE INDICADORES DE CIENCIA Y TECNOLOGIA. **Normalización de indicadores de innovación tecnológica en América Latina y el Caribe (Manual de Bogotá)**. Colômbia: RICYT, 2001. Disponível em: <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0026/26035.pdf>. Acesso em: 17 mar. 2014.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Cadastro Sebrae de Empresas (CSE)**. Brasília: Sebrae, 2014.

SHAPIRO, Carl; VARIAM, Hal R. **Information rules**: a strategic guide to the new economy. Cambridge: Harward Business School Press, 1999.

SOARES, Sergei Suarez Dillon. A queda na heterogeneidade estrutural explica a queda da desigualdade dos rendimentos do trabalho? Uma análise preliminar. *In*: INFANTE, Ricardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago de Chile: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.

SQUEFF, Gabriel Coelho. **Produtividade do trabalho nos setores formal e informal no Brasil**: uma avaliação do período recente. Brasília: Ipea, 2015. (Texto para Discussão, n. 2084).

SQUEFF, Gabriel Coelho; NOGUEIRA, Mauro Oddo. A heterogeneidade estrutural no Brasil de 1950 a 2009. *In*: INFANTE, Ricardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago de Chile: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.

SYVERSON, Chad. What determines productivity? **Journal of Economic Literature**, Pittsburgh, v. 49, n. 2, 2011.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação
Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão
Andrea Bossle de Abreu

Revisão
Camilla de Miranda Mariath Gomes
Carlos Eduardo Gonçalves de Melo
Elaine Oliveira Couto
Laura Vianna Vasconcellos
Luciana Nogueira Duarte
Thais da Conceição Santos Alves (estagiária)
Vivian Barros Volotão Santos (estagiária)

Editoração
Aeromilson Mesquita
Aline Cristine Torres da Silva Martins
Carlos Henrique Santos Vianna
Glaucia Soares Nascimento (estagiária)
Vânia Guimarães Maciel (estagiária)

Capa
Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico
Renato Rodrigues Bueno

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.
70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 2026-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Composto em adobe garamond pro 12/16 (texto)
Frutiger 67 bold condensed (títulos, gráficos e tabelas)
Rio de Janeiro-RJ

Logotipo/slogan de governo removido em observancia ao disposto no art. 40 da Lei n 9.504/1997

Missão do Ipea
Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

ISSN 1415-4765

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MINISTÉRIO DO
PLANEJAMENTO,
DESENVOLVIMENTO E GESTÃO