

As Empresas de Pequeno Porte e a Produtividade Sistêmica da Economia Brasileira: obstáculo ou fator de crescimento?

Mauro Oddo Nogueira^{*}
Larissa de Souza Pereira^{**}

RESUMO

A importância social e, principalmente, econômica das empresas de pequeno porte é fato inconteste para todas as economias do mundo. No Brasil esse segmento adquire relevância ainda maior tanto por sua relevante participação no agregado econômico, quanto pelas implicações de suas especificidades na conformação da produtividade sistêmica da economia nacional. Este estudo parte da constatação de que a produtividade média do trabalho no país além de estagnada nos últimos anos se situa em patamares bem inferiores aos dos países desenvolvidos. Identifica como origem do fenômeno o fato do país apresentar elevada heterogeneidade na distribuição de produtividades em sua estrutura econômica e constata que as empresas de pequeno porte são aquelas que se situam nos patamares de menor produtividade, sendo a razão de produtividade dessas em relação às de maior porte significativamente superior a observada em países europeus. Assim sendo, seriam essas empresas as responsáveis pelo baixo valor da produtividade média da economia nacional. Dada a realidade dessas empresas no país, o trabalho sugere que políticas públicas voltadas para a inovação (modernização) de processos produtivos e de gestão das empresas de pequeno porte poderiam ter, em virtude de sua enorme abrangência e pequeno custo, significativos impactos no aumento da produtividade e consequentemente na criação de condições para a superação das desigualdades socioeconômicas. Por fim, apresentamos uma sugestão de debate no que diz respeito à posição do pequeno empresariado – como segmento – na distribuição funcional da renda.

Palavras-Chave: Micro e Pequenas Empresas; Produtividade do Trabalho; Desenvolvimento Econômico.

1. Introdução

A importância social e, principalmente, econômica das empresas de pequeno porte – as micro, pequenas e médias empresas – é fato inconteste para todas as economias do mundo. No Brasil em particular, esse segmento adquire relevância ainda maior, seja pelo sua relevante participação no agregado econômico, seja pelas implicações de suas especificidades na conformação da produtividade sistêmica da economia nacional.

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

^{**} Bolsista da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais, de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

A representatividade do segmento na economia nacional pode ser constatada através da tabela 1.1.

TABELA 1.1
Empresas e pessoas ocupadas por porte (2011)

Porte	Número de Firmas	Firmas (%)	Pessoas ocupadas*	Pessoas ocupadas (%)
MPEs	7.241.808	97,8	20.470.780	54,2
Empreendedores Individuais	1.664.447	22,5	1.698.999	4,5
Microempresas	4.685.702	63,3	10.181.308	27,0
Pequenas empresas	891.659	12,0	8.590.473	22,7
Médias e grandes empresas	159.908	2,2	17.292.138	45,8
Total	7.401.716	100,0	37.762.918	100,0

Fonte: Cadastro Sebrae de Empresas – CSE

Elaboração dos autores..

* Os dados disponíveis referem-se ao número de empregados. Para estimar-se o "pessoal ocupado", considerou-se que cada empresa conta com 1 sócio gerente.

Como se pode notar, em 2011 as empresas de pequeno porte – incluindo uma ainda diminuta parcela de microempreendedores individuais – representavam quase 98% do total de empresas no país e ocupavam mais da metade dos trabalhadores formais. Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2012), essas empresas responderam por 39,7% da renda do trabalho naquele ano. Além disso, o Sebrae (2014) também aponta que, em 2009 as empresas de pequeno porte contribuía com 27% na formação do PIB brasileiro.

Todavia, como se verá neste estudo, a despeito de seu peso na economia nacional, o segmento ainda padece de níveis de produtividade consideravelmente baixos quando comparados àqueles das firmas de maior porte. Esse fato tem importantes implicações na conformação da produtividade sistêmica da economia e, por conseguinte, na criação das condições objetivas para o desenvolvimento e para a promoção da equidade social.

É sobre esta questão e o papel nela desempenhado pelo processo inovativo que este trabalho se debruça. Dividido em cinco seções, o presente estudo, além desta introdução, apresenta na próxima seção uma análise da dinâmica produtividade sistêmica no país e das possíveis implicações da magnitude do hiato de produtividade entre empresas de diferente porte no comportamento desse indicador. A seguir, é apresentada uma análise da produtividade das micro e pequenas empresas brasileiras comparativamente às firmas médias e grandes. A seção subsequente faz uma comparação desta realidade com a de alguns outros países da América Latina e Europa. Por fim, há uma seção que, a partir da síntese do conjunto do trabalho e de suas observações e conclusões, propõe trajetórias alternativas para o crescimento da produtividade sistêmica e, conseqüentemente, do desenvolvimento econômico nacional.

2. A Questão da Produtividade Sistêmica no Brasil

As mudanças no cenário econômico mundial fizeram com que os estudos da economia deixaram de concentrar seu foro quase que exclusivamente nas questões macroeconômicas, trazendo outros temas para a pauta de debates. Um desses temas, que ganha cada vez mais relevância, é o da produtividade. É cada vez mais consensual que a busca pelo crescimento econômico deve incluir em sua pauta a busca pelo aumento da produtividade das empresas individualmente e, por conseguinte, da economia como um todo.

Nesse contexto, inúmeros estudos sobre a produtividade vêm sendo conduzidos por todo o mundo. Para que se possa entender a realidade brasileira no que se refere a esta variável, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Ipea desenvolveu alguns estudos recentemente tendo-a como objeto central. O trabalho de DeNegri e Cavalcante (2014) evidencia o processo de estagnação desse indicador na economia recente do país.

A esse estudo, soma-se um esforço cooperativo entre o Ipea e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe – Cepal que também oferece importantes contribuições para a compreensão do tema. Composto por um conjunto de trabalhos organizados por Infante, Nogueira e Mussi, (2015), apresenta alguns pontos que chamam particularmente a atenção. O primeiro deles é o estudo de Squeff e Nogueira que analisa a evolução da produtividade da economia brasileira desde 1950 até 2009 (2013). Os autores observam que, a despeito das profundas mudanças econômicas, políticas e na estrutura produtiva que o país vivenciou ao longo dessas décadas, “a dinâmica da produtividade pouco se alterou”. Ou seja, apesar de uma profunda mudança em sua estrutura produtiva, transformando-se de um país essencialmente agrário em uma economia industrial, moderna e diversificada, o Brasil ainda é marcado por significativos diferenciais de produtividade entre os diversos setores de sua economia e não apresenta ainda sinais de uma trajetória de convergência. Mais ainda, os autores chamam a atenção para o fato de que, em algumas atividades econômicas, a renda do trabalho praticamente iguala (quando não supera) a produtividade. Vale dizer, nesses casos estão esgotadas as possibilidades de aumento da renda, a não ser que antecedidas de um aumento na riqueza gerada por trabalhador.

O segundo trabalho, de Nogueira e Oliveira, traz um olhar sobre os hiatos de produtividade existentes entre firmas do mesmo setor econômico ao longo da última década. Mais uma vez se constata que, independentemente do setor, esses diferenciais são significativos e vêm se mostrando persistentes no tempo.

Por fim, Infante tenta estabelecer uma contextualização desse hiato de produtividade, ou heterogeneidade estrutural, do Brasil em relação a outros países. O autor apresenta uma comparação entre a situação brasileira e a de Portugal, considerado por ele como um dos menos desenvolvidos da União Europeia e que, por isso, poderia ser classificado como o que ele chamou de país no

“limiar do desenvolvimento”. Chama a atenção nesse estudo o fato de que nossa produtividade média do trabalho, em 2009, situava-se em torno da metade da observada naquele país. A par disso, considerando três estratos distintos de produtividade – alta, média e baixa – evidencia-se que os estratos de alta produtividade de ambos os países apresentam desempenho praticamente idênticos. Todavia, a produtividade do estrato 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 1/5 da produtividade portuguesa.

Isso torna evidente um fato: o que faz com que a produtividade média da economia brasileira seja baixa não é o desempenho das nossas firmas mais dinâmicas, uma vez que estas se posicionam nos mesmos patamares das congêneres dos países mais avançados. Nossa média é puxada para baixo pelos estratos de baixa produtividade. É, portanto, sobre eles que devemos nos debruçar a fim de identificarmos os fatores que seriam capazes de superar esse quadro.

E é uma como uma contribuição para isso que na seção seguinte deste estudo está apresentada uma análise do papel do porte das micro e pequenas empresas – MPEs brasileiras na construção dessa realidade.

3. A Questão Produtividade X Porte

A questão aqui colocada é de apresentar um estudo preliminar sobre a dinâmica da produtividade das empresas de diferentes portes e suas implicações na conformação da produtividade sistêmica da economia brasileira.

Esta seção está subdividida em duas partes. Na primeira há um relato sobre a metodologia utilizada para a construção dos dados; na segunda, a apresentação de algumas das observações derivadas da análise desses dados.

Conforme se verá, este muitas vezes estudo não se reveste – nem assim se pretende – de caráter conclusivo. Trata-se, antes, de um estudo preliminar que, muitas vezes apresenta caráter exploratório e que, portanto, busca levantar questões e hipóteses sobre o comportamento da produtividade que mereçam ser objeto de investigações mais aprofundadas.

a. Metodologia

A variável de trabalho deste estudo é a produtividade do trabalho, definida como o valor adicionado gerado por trabalhador, ou seja, a razão entre o valor adicionado e o pessoal ocupado. Optou-se por analisar a relação das produtividades médias entre os estratos de porte (razão de produtividades) e não seus valores em nível. Além de explicitar mais claramente o que aqui se deseja observar – que são as diferenças de produtividade – com esta opção evitam-se as questões

relacionadas ao deflacionamento dos valores – mesmo porque o Sistema de Contas Nacionais, de onde se derivam os deflatores setoriais, não apresenta seus resultados desde o ano de 2009.

Os dados utilizados foram obtidos nas pesquisas setoriais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE: Pesquisa Industrial Anual – PIA; Pesquisa Anual da Indústria da Construção – PAIC; Pesquisa Anual de Serviços – PAS; Pesquisa Anual de Comércio – PAC. As variáveis utilizadas foram o número de empresas ativas, pessoal ocupado, e o valor adicionado para o período de 2007 à 2012. Os dados aqui apresentados foram retirados do Sistema IBGE de Recuperação Automática (Sidra), exceto o valor adicionado da PIA e da PAIC que foi obtido através de tabulação especial fornecida pelo IBGE. Os dados fornecidos para a indústria referem-se ao agregado do setor, englobando indústria de transformação e indústria extrativa, sem divisões em atividades.

Os dados foram agrupados segundo as atividades econômicas das Contas Nacionais (CN). Uma vez que as classificações das Contas Nacionais eram apresentadas segundo CNAE 1.0, enquanto os dados das setoriais eram apresentados em CNAE 2.0, dois dígitos, fez-se necessária a conversão dos dados das CN para CNAE 2.0.

O IBGE faz uso do seguinte critério de classificação de porte de empresas segundo o pessoal ocupado e setor econômico:

- Indústria e Construção Civil: Microempresa - com até 19 empregados; Pequena - de 20 a 99 empregados; Média - 100 a 499 empregados; Grande - mais de 500 empregados.
- Serviços e Comércio: Microempresa - até 9 empregados; Pequena - de 10 a 49 empregados; Média - de 50 a 99 empregados; Grande - mais de 100 empregados.

Contudo, os dados da PAS apresentados no Sidra não permitem esse agrupamento, possibilitando apenas a conformação de dois estratos: micro e pequenas empresas; e médias e grandes empresas. Assim sendo, este foi o agrupamento utilizado para todos os setores.

Uma vez que os o valor adicionado divulgado na PAS refere-se aos agregados das atividades, sem estratificação por porte, foi necessário calculá-lo. O valor adicionado é definido como valor bruto da produção menos o consumo intermediário. Porém, essas variáveis somente estão disponíveis para faixas de até 19 pessoas ocupadas e 20 ou mais. Deste modo, para as atividades de serviços, este estudo considerou como micro e pequenas as empresas com até 19 pessoas ocupadas. A expectativa em relação a essa aproximação é de que o indicador produzido (razão de produtividade) se apresente como mais favorável. Há expectativa de que a produtividade das firmas de menor porte seja inferior; assim sendo, a transferência dessas para o estrato de empresas de maior porte resultaria numa redução de ambos os valores adicionados, efeito que se anularia na razão entre os valores. Todavia, dado o fato de que, via de regra, as empresas de menor porte

respondem por uma parcela maior de pessoal ocupado, o impacto negativo na produtividade média tende a ser maior no estrato das firmas de médio e grande porte.

Ou seja, para faixas que fogem ao critério de classificação por porte do IBGE. Além disso, o dado referente a “outros custos e despesas operacionais” inclui o “pagamento de PIS/COFINS sobre outras receitas”, que não faz parte do consumo intermediário. Portanto, foi necessário realizar uma estimativa desse valor pago. Para essa estimativa calculou-se a diferença entre o valor adicionado informado pela PAS para o agregado das atividades e o valor adicionado da soma dos estratos de porte calculado utilizando-se o valor de “outros custos e despesas operacionais”. Considerou-se que essa diferença refere-se exatamente ao valor do “pagamento de PIS/COFINS sobre outras receitas”. Verificou-se, então, quanto esse valor representava em percentual do total da rubrica “outras receitas”. Esses percentuais foram então aplicados a essa rubrica em cada estrato de porte a fim de estimar-se seu montante para abatimento no consumo intermediário.

No conjunto de atividades, algumas não foram integradas ao estudo, a saber: Educação e Saúde, uma vez que nas Contas Nacionais ambos os setores incluem os serviços públicos; Administração Pública e Seguridade Social. Para todos esses casos o valor adicionado é estimado basicamente a partir da massa salarial, não se prestando, portanto, para o cálculo da produtividade do trabalho. Do mesmo modo, as atividades de Intermediação Financeira, Seguros e Previdência Complementar e Serviços Relacionados; e de Atividades Imobiliárias e Aluguéis também não foram consideradas em função de seus valores adicionados serem definidos a partir de imputações. Finalmente, por questões de compatibilidade entre classificações de atividades, também foram desconsiderados os Serviços Agropecuários.

Dada a natureza do estudo aqui realizado, considerou-se que estas exclusões não comprometeriam seus resultados.

b. Resultados

Na tabela 3.1 estão apresentados os resultados das razões da produtividade média do trabalho entre médias e grandes empresas e micro e pequenas para 11 atividades econômicas. A tabela está ordenada de forma decrescente para os valores do último ano da série: 2012 e nela estão destacados (sombreados) os casos nos quais a produtividade das empresas de pequeno porte é maior do que a das de maior porte, isto é, com razões de produtividades menores do que 1.

De modo geral, os resultados vão ao encontro do que seria esperado. Confirma-se a expectativa de que a produtividade das maiores empresas; e isso se verifica em praticamente todas as atividades observadas. Há 3 exceções: Construção Civil, para os 3 primeiros anos da série; Serviços Prestados às Empresas, em toda a série; e Utilities, nos anos de 2009 e 2012.

TABELA 3.1**Razões de Produtividade do Trabalho entre Médias e Grandes / Micro e Pequenas (2007 a 2012)**

Atividade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var. total (%)	Var. Anual Média (%)
Serviços de informação	4,52	3,97	3,63	2,94	2,76	2,76	-38,97	-9,40
Indústria (Extrativa + 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 associa	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*	1,44	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 Zucoloto (2017)

* Não inclui energia e captação de água.

Esses casos merecem ser objeto de uma análise mais detalhada que, a partir da decomposição das atividades em suas respectivas subatividades, permita observar-se quais os fatores responsáveis por esses resultados. Todavia, algumas suposições podem ser feitas de antemão.

No caso da Construção Civil, há uma incidência significativa de informalidade, principalmente nas microempresas e empresas individuais. Uma vez que os dados aqui utilizados não incorporam esses empreendimentos, é de se supor que os valores da produtividade das empresas de menor porte esteja superdimensionado. Os dados da tabela 3.2 reforçam essa hipótese. Essa atividade se caracteriza por uma miríade de pequenos empreendimentos e trabalhadores autônomos; provavelmente uma das atividades econômicas em que isso seja mais notável. Contudo, na tabela 3.2 é uma das atividades que aparece com a menor participação de pequenas empresas no total do setor, sendo superada apenas pelas Utilities, atividade que caracteriza-se pelo pouco espaço de operação para empresas de menor porte. Também na tabela 3.2 é possível observar que, a despeito das características da atividade, As MPes aparecem também com uma baixa taxa de participação no pessoal ocupado. É de se supor, portanto, que a grande massa de pequenos empreendimentos da Construção Civil não esteja contemplada pela pesquisa. Esta incluiria apenas aqueles estabelecimentos mas bem estruturados e, portanto, com maiores expectativas de produtividade.

No caso das Utilities, há uma característica que é inerente ao setor. Essas atividades não dão margem a operações precárias, sendo normalmente bastante intensivas em capital. Isso pode ser percebido pelo fato de ser o setor com enor participação das pequenas empresas (tabela 3.2). Dadas essas características, é de se esperar que mesmo as firmas de menor porte tenham níveis de

produtividade equivalentes aos das maiores. De todo modo, o que se observa na tabela é um comportamento idiossincrático que, para ser devidamente compreendido, requer uma análise em um maior nível de granularidade da composição da atividade.

TABLE 3.2
Participação MPEs no total de cada atividade da Economia
Brasileira em 2012
Em %

Atividade	Pessoal Ocupado	Número de Empresas
Serviços de informação	28,81	94,40
Indústria (Extrativa + Transformação)	22,84	88,28
Comércio	54,57	96,45
Serviços prestados às famílias e associativos	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
Utilities*	11,66	85,66
Total das atividades consideradas**	49,64	96,29

Fonte: Nogueira e Zucoloto (2017)

* Não inclui energia e captação de água.

** Não inclui microempreendedor individual (MEI), Agropecuária, parte dos Utilities e Atividades Financeiras e Imobiliárias.

Por fim, no caso dos Serviços prestados às empresas, a própria composição do setor parece ser capaz de explicar o fenômeno. Este setor reúne basicamente dois tipos de empresas: as intensivas em conhecimento, marcadamente de consultoria e assessoria técnica das mais diversas modalidades (engenharia, contabilidade, advocacia, marketing, etc.); e intensivas em mão-de-obra, que são as empresas de terceirização de limpeza, segurança, etc. O primeiro grupo é principalmente composto por MPEs que, por sua própria natureza, tendem a ter elevados patamares de produtividade do trabalho. Já o segundo é composto por firmas de maior porte e que, também por sua natureza, tendem a ter menores índices de produtividade. Isso explicaria a situação atípica dessa atividade.

De todo modo, todas essas são hipóteses iniciais que merecem ser verificadas mais acuradamente.

Outra atividade com comportamento aparentemente atípico é a de Serviços de Comunicação. Trata-se de uma atividade via de regra intensiva em conhecimento, independentemente do porte da empresa. Chama a atenção o fato de que foi aquela em que as maiores empresas registraram a maior discrepância de produtividade em relação às menores. Somente uma análise detalhada dos dados em uma maior granularidade permitirá compreender o fenômeno.

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.

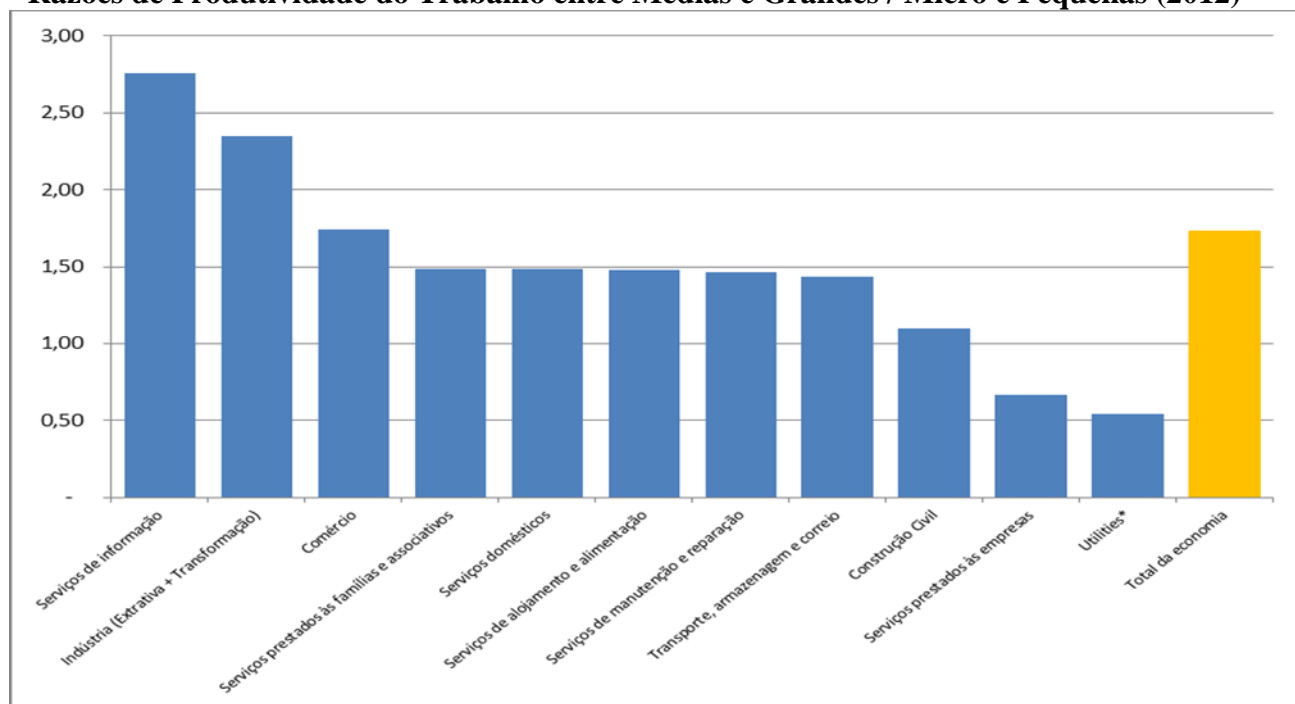
Todavia, antes de se interpretar esse comportamento como positivo, há um aspecto a ser considerado. Conforme citado, os valores referem-se às razões de produtividades. Uma convergência pode ser resultado não de um aumento na produtividade das MPEs, mas sim de uma queda na produtividade das empresas de maior porte. Isso somente poderia ser verificado em uma análise em nível das produtividades. Contudo, neste momento não estão ainda disponíveis os deflatores que permitiriam a realização dessa análise.

As exceções citadas também são casos que merecem um estudo mais acurado, especialmente nos Serviços Prestados às Famílias, em que o a razão de produtividade cresceu a uma taxa superior a 7% ao ano.

Do ponto de vista da composição da produtividade sistêmica da economia nacional, o gráfico 3.1 oferece uma visão que em muito auxilia em sua compreensão. Nele estão apresentadas as razões de produtividade para o ano de 2012, último da série. Nele, podem ser identificados 3 grupos distintos de atividades. Dois deles compostos por apenas duas atividades e que se posicionam nos extremos de elevada e de baixa razão de produtividade. A Construção Civil situa-se em um patamar intermediário entre esse grupo mediano e de razões reduzidas. Todavia, como destacado acima, possivelmente essa razão não espelha a realidade do segmento.

GRÁFICO 3.1

Razões de Produtividade do Trabalho entre Médias e Grandes / Micro e Pequenas (2012)



Fonte: Nogueira e Zucoloto (2017)

* Não inclui energia e captação de água.

Observa-se no gráfico que a razão de produtividades média do total da economia situa-se consideravelmente próxima deste patamar que mediano, deslocada levemente para mais. Ao se verificar na tabela 3.3 a participação que essas sete atividades têm no conjunto da economia, constata-se que não poderia ser diferente. Essas atividades respondem juntas por 55,2% do pessoal ocupado, 74,6% das firmas e 43% do valor adicionado.

TABELA 3.3
Participação das Atividades no Total da Economia em 2012
Em %

Atividade	Pessoal Ocupado	Número de Empresas	Valor Acionado
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 associativos	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
Utilities*	0,7	0,2	0,6
Total das atividades consideradas**	100,0	100,0	100,0

Fonte: Nogueira e Zucoloto (2017)

* Não inclui energia e captação de água.

** Não inclui microempreendedor individual (MEI), Agropecuária, parte dos Utilities e Atividades Financeiras e Imobiliárias.

Contudo, há uma atividade que tem isoladamente significativo peso na composição do agregado e cuja razão de produtividade se situa num patamar bastante elevado, sendo responsável pelo fato da razão de produtividades 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. É bem verdade que trata-se de um setor intensivo em capital; portanto, mais favorável a empresas de maior porte, especialmente na indústria extrativista. Isso fica evidente na tabela 3.2 pela baixa participação de MPEs no setor e, na tabela 3.3 pela quantidade relativamente baixa do número de firmas no total da economia: 10,6%.

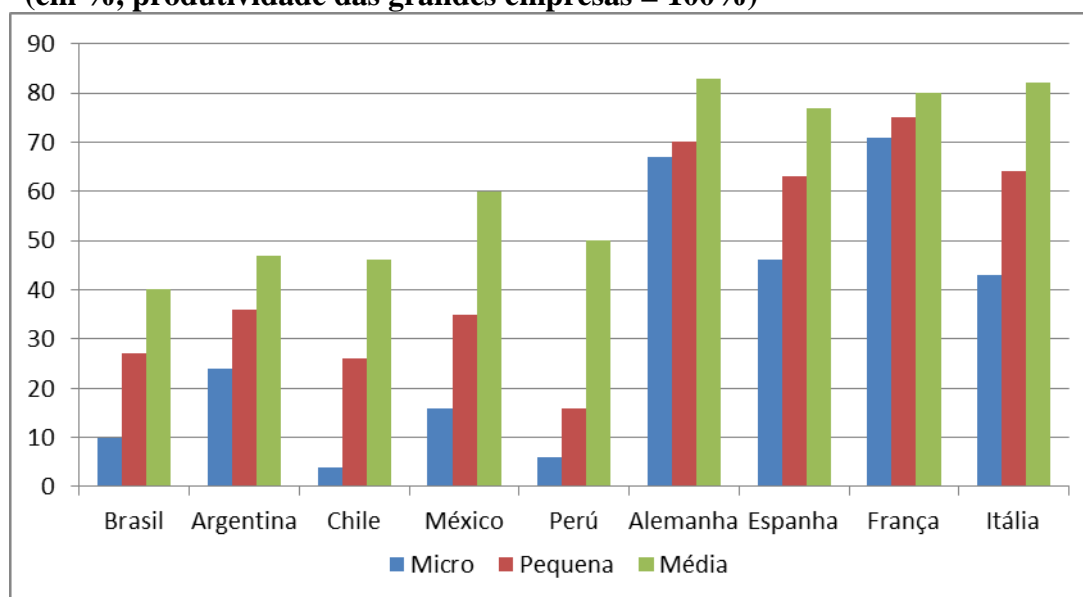
A despeito dessa característica intrínseca, uma diferença de produtividades entre as firmas de diferentes portes da ordem de 2,5 vezes não pode ser encarada como natural ou como fenômeno insuperável. É também um setor que merece ser atentamente analisado a fim de identificarem-se os fatores que conduzem a esse desempenho de modo a desenvolverem-se mecanismos de políticas públicas que possam vir a modificá-lo.

4. Comparação Internacional

Os resultados acima apresentados oferecem um retrato da realidade brasileira, mas isoladamente não permitem avaliar em que medida esse quadro tem peso significativo na problemática da produtividade brasileira. Para isso, uma comparação internacional permite uma qualificação mais consistente da questão.

Uma publicação da OCDE/Cepal (2012) fornece o primeiro indicador para comparação. Seus dados estão reunidos no gráfico 4.1.

GRÁFICO 4.1
Produtividade relativa em países selecionados da América Latina e OCDE
(em %, produtividade das grandes empresas = 100%)



Fonte: OCDE/Cepal (2012).

Como se pode observar, o hiato de produtividade entre empresas de diferentes portes é consideravelmente maior nos países periféricos – incluindo o Brasil – do que nos europeus aqui representados. As diferenças são ainda mais notáveis para as firmas menores, as MPEs. Portanto, mesmo admitindo-se que, em virtude de natural maior intensidade de capital das firmas de maior porte, o que significaria maiores produtividades, os hiatos não são, necessariamente, da magnitude que se apresentam no Brasil. Note-se, inclusive, que mesmo na comparação entre os países europeus, aqueles considerados mais desenvolvidos têm menores desníveis no indicador.

A fim de ampliar a abrangência da comparação e fazer uso de um indicador semelhante ao que foi aqui apresentado para o caso brasileiro, foi realizada neste trabalho uma tabulação a partir de dados fornecidos pelo Eurostat. Essa base fornece informações estratificadas por porte para os países da União Europeia – EU para os anos 2010, 2011 e 2012. Contudo, não há informações disponíveis para todos os países em todos os anos. Em virtude disso, foi escolhido o ano de 2011, que é o que apresenta dados para o maior número de países: 19 países.

É importante destacar que, em função de diferenças metodológicas nas bases originais de dados, algumas ressalvas devem ser feitas em relação à comparação dos indicadores aqui construídos com aqueles produzidos para o Brasil.

Em primeiro lugar, há uma diferença de critério na classificação do porte das empresas. O Eurostat classifica como micro e pequena empresa aquelas com até 40 pessoas ocupadas, independentemente do setor de atividade. No caso dos dados que utilizamos, a classificação foi determinada pelos dados disponíveis. No caso da indústria e da construção civil, prevaleceu o critério de classificação do IBGE, que considera como micro e pequenas as empresas com até 99 pessoas ocupadas. Já para os serviços, a divergência de recortes ocorreu no sentido oposto. Conforme descrito anteriormente, os dados permitiram a consolidação somente até 19 pessoas ocupadas e 20 ou mais, ficando assim definidas as categorias micro e pequenas e médias e grandes. Não há como, em nenhum dos dois casos, estimar a direção do viés resultante; porém, como as duas diferenças de critério ocorrem em direções contrárias, é lícito supor que, em alguma medida, se anulem, reduzindo a distorção resultante.

O segundo aspecto metodológico a ser considerado é o fato de que os dados do Eurostat são produzidos a partir das Contas Nacionais dos diversos países. Assim, esses dados incorporam alguma estimativa das atividades informais. Os dados que utilizamos para o Brasil provém das pesquisas setoriais, que contemplam apenas a economia formal. Como os empreendimentos formais se caracterizam pelo pequeno porte e pela baixa produtividade, é lícito supor que, caso estes viessem a ser incorporados no indicador brasileiro, a produtividade média do estrato das micro e pequenas empresas reduziria-se bastante, produzindo um aumento no indicador da relação de produtividades.

Na tabela 4.1 estão apresentados os resultados das razões de produtividade por porte para o Brasil e 19 países da UE no ano de 2011 em ordem crescente. Na tabela estão assinalados em letras vermelhas os valores em que a razão de produtividade é maior do que a brasileira.

Como se pode observar, apenas 4, dentre os 19 países, têm um hiato de produtividade entre as empresas de menor e maior porte superior ao verificado no Brasil. Se forem observados esses países, bem como aqueles em que a razão de produtividade, mesmo sendo inferior à brasileira, é próxima desta, 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 ainda mais desfavorável para o Brasil.

Chamam particularmente a atenção os casos da Noruega, onde as MPEs são mais produtivas que as médias e grandes, e do Luxemburgo, onde as de maior porte são somente 9% mais produtivas que as MPEs.

TABELA 4.1
Razão de Produtividades do Trabalho entre estratos de portes de firmas - Brasil e Países da União Europeia (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	Rep.Tcheca	1,89	-1,07
17	Bulgária	2,00	-6,91
18	Hungria	2,22	-15,95
19	Polônia	2,51	-25,57

Fonte: Nogueira e Zucoloto (2017)

Fica, portanto, evidente a contribuição das MPEs na composição dos baixos valores da produtividade média de economia nacional.

5. As alternativas Para o Desenvolvimento

Este estudo apontou para duas questões. 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 este que se torna evidente ao se comparar as diferenças de produtividades (razões de produtividade) entre essas empresas no Brasil com a realidade dos países mais desenvolvidos da UE.

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

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 daremos o nome de 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, que denominaremos como *setorial*, se daria por meio de uma elevação da produtividade intrasetorial, 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 tanto do VA quanto do PO dos setores mais produtivos; pela diminuição de ambas as variáveis daqueles 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 poderia ser considerada um dos caminhos possíveis para um desenvolvimento inclusivo.

Contudo, dada a magnitude do contingente de trabalhadores alocados nas atividades menos produtivas, é de se supor que, mesmo no caso desses dois movimentos 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 prazo. 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 em sua 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 em que simulavam as diversas possibilidades 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 oportunidades que os setores teriam para elevar sua produtividade.

Conforme citado, 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 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, conseqüentemente, 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, conseqüentemente, da produtividade. Todavia, para que isso ocorra, é necessário que esse 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 trata de vagões de “carga”, mas sim de vagões de “passageiros”. Também não é possível, pelo que já foi exposto, pensar em transferir esses 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 mesma velocidade 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 de “desenvolvimento inclusivo” (INFANTE *et al.*, 2015).

Por outro lado, o que se pode observar na realidade econômica brasileira, é que o determinante setorial da produtividade, mais do que a atividade econômica de *per si*, guarda uma importante relação com o porte preponderante das empresas que compõem cada setor. Em outras palavras, as empresas responsáveis pela baixa produtividade setorial parecem ser exatamente as MPES.

A primeira vista poder-se-ia supor que tais empresas seriam, então, os grandes obstáculos para o crescimento nacional. Mas, ao que tudo indica, a realidade é exatamente a oposta. Este estudo, como salientado, é um estudo preliminar que aponta caminhos de pesquisa e sugere hipóteses. Porém, uma observação da realidade das MPEs – via-de-regra caracterizadas por baixíssimo conteúdo tecnológico e baixíssimas qualificações em gerenciamento – indica que, caso confirmadas essas hipóteses, essas empresas representariam na verdade a grande oportunidade de desenvolvimento do país.

É forçoso admitir que parte da diferença entre os hiatos de produtividade entre as firmas de distintos portes observada entre o Brasil e os países mais desenvolvidos se deva a diferenças nas respectivas estruturas produtivas. Na estrutura produtiva destes países, predominam atividades de maior intensidade tecnológica, e certamente uma parte mais significativa das empresas de menor porte atua nestas atividades. Os dados de exportação reforçam essa hipótese. Neste caso, teríamos, a princípio, que adotar o que chamamos de trajetória *estrutural* para que a eles nos equiparássemos. Todavia, como discutimos aqui, esta trajetória não se mostra viável no curto e médio prazo para o país. Por sua vez, a trajetória setorial aqui 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 – traduzida como conjunto de capacidades técnicas e financeiras – dos seus proprietários. 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, conseqüentemente, capacidade de geração de riqueza. É na mudança desta realidade que devemos nos focalizar. 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 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. 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 que, a partir de uma estratégia setorial “de partida”, na medida em que esta estratégia for criando as condições necessárias, haja um gradual redirecionamento para uma trajetória estrutural que possamos considerar, esta sim, como efetivamente inclusiva.

Dois situações concorrem para que se possa admitir essa proposta de trajetória como factível (e necessária). Em primeiro lugar, como o conteúdo técnico das empresas de pequeno porte é extremamente baixo. Assim, pequenas e simples melhorias em seus processos de gestão e produção podem ter impactos mais que proporcionais em suas produtividades. Em outras palavras, inovações de processos no sentido do termo conferido pelo Manual de Bogotá (RICYT, 2001) e que se traduzem por processos novos para as empresas em questão mas que já são tecnologias consideravelmente banalizadas nos segmentos mais dinâmicos da economia, implicariam em significativos ganhos de produtividade. Em segundo lugar, tendo em vista as dimensões e, conseqüentemente, o peso representado por esse segmento de firmas na economia, os impactos na produtividade sistêmica da economia também seriam significativos.

Há que se destacar que aumento do conteúdo técnico tende a se traduzir em tecnologias poupadoras de mão de obra que poderiam implicar em aumento do desemprego e/ou precarização do trabalho (MCMILLAN e RODRIK, 2011), entretanto, considerando-se a realidade brasileira, esse processo de incorporação tecnológica progressiva associado à continuidade de políticas de distribuição de renda (particularmente de elevação do salário mínimo) e de universalização do consumo, resultaria em um aumento da produtividade do trabalho¹ através da elevação do numerador e não da redução do denominador. Um conjunto de políticas dessa natureza seria, portanto, um importante passo na direção de um virtuoso processo de desenvolvimento e, principalmente, na criação das pré-condições para o aprofundamento, sustentável no longo prazo, do processo de redução das desigualdades socioeconômicas vivenciado pelo Brasil na última década.

Contudo, uma proposta de trajetória de desenvolvimento como a que está aqui delineada não pode desconsiderar os aspectos de economia política que ela envolve. Em outras palavras, a viabilidade dessa trajetória depende de como o segmento do pequeno empresariado se posiciona

¹ Produtividade do Trabalho = Valor Adicionado / Pessoal Ocupado.

politicamente na disputa pela apropriação da riqueza produzida no país. A questão subjacente a essa disputa é, antes de tudo, a distribuição funcional da renda. E aí cabe a seguinte indagação: a parcela da renda apropriada pelos proprietários das empresas de pequeno porte corresponde ao rendimento de qual dos fatores de produção? Imaginemos que um pequeno empresário decida abandonar sua posição de gestor em sua empresa e contratar um administrador profissional para ocupá-la e que, portanto, tivesse que remunerar esse administrador a valores de mercado. Nesse caso, quase que sem exceções, o rendimento que este empresário auferiria de seu negócio seria praticamente desprezível. Mais ainda, em muitos casos, seria até mesmo negativo. A verdade é que a maior parte dos pequenos empreendimentos não se caracteriza como uma aplicação de capital, mas sim como a conformação de uma situação de “auto-emprego” (muitas vezes também para seus familiares). Em outras palavras, na distribuição funcional da renda, a despeito de uma eventual – comparativamente pequena – apropriação de mais valia, a parcela apropriada pelo pequeno empreendedor corresponde ao rendimento de seu próprio trabalho.

Isso nos leva a questionar a ideologia, cada vez mais difundida, que faz o pequeno empresário enxergar a si mesmo como capitalista. Na realidade, ele não o é. É tão somente um trabalhador que detém seus próprios meios de produção e que tem como principal fonte de renda o resultado de seu próprio trabalho, apropriando-se apenas marginalmente do rendimento do trabalho alheio. No jogo político nacional, no qual se estabelece a disputa pela distribuição da renda, essa ideologia transforma-se em algo pernicioso para o próprio pequeno empresário, uma vez que este acaba se alinhando aos valores dos verdadeiros detentores do capital e, por conseguinte, defendendo interesses antagônicos aos seus. A principal manifestação desse fenômeno se vê nas constantes tentativas de aviltamento do valor do trabalho. O pequeno empresário, de modo geral, não percebe que esse processo significa uma diminuição da parcela da renda que está, de fato, disponível para sua apropriação. Na prática, o aviltamento do valor do trabalho não significa, para o pequeno empresário, uma redução nos seus custos operacionais, mas sim uma redução no seu potencial de receita, uma vez que implica na compressão do mercado interno. É exatamente essa compressão, historicamente vivenciada no Brasil, que faz com que não tenhamos sido, até hoje, capazes de criar uma demanda interna que possa produzir um círculo virtuoso de aumento da demanda, que produz um aumento complexidade dos produtos ofertados, que implica em um aumento da produtividade, que gera uma maior capacidade de distribuição que renda que, por sua vez, resulta no aumento da demanda...

Portanto, para além de uma proposta de modelo de desenvolvimento econômico, é necessário que se abra o debate para a reversão da ideologia o “pequeno empreendedor capitalista”.

6. Referências Bibliográficas

- CHANG, H.-J. **Chutando a escada**: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora da Unesp, 2004.
- DE NEGRI, Fernanda e CAVALCANTE, Luiz Ricardo (Orgs). **Produtividade no Brasil**: desempenho e determinantes. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - Ipea, 2014.
- IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Industrial Anual** – PIA 2007 a 2012. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.
- _____. **Pesquisa Anual da Indústria da Construção** – PAIC 2007 a 2012. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.
- _____. **Pesquisa Anual de Serviços** – PAS 2007 a 2012. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.
- _____. **Pesquisa Anual de Comércio** – PAC 2007 a 2012. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.
- INFANTE, Rircardo; MUSSI, Carlos; NOGUEIRA, Mauro Oddo. (Ed.). **Por um Desenvolvimento Inclusivo: o caso do Brasil**. Santiago / Brasília: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2015. (No prelo)
- EUROSTAT. **European Union Statistical Office**. (Disponível em: <<https://goo.gl/vfWecx>>. Acessado em 10/02/2015). Luxemburgo: European Union, 2015.
- INFANTE, R.; MUSSI, C.; NOGUEIRA, M. O. (Ed.). **Por um desenvolvimento inclusivo**: o caso do Brasil. Santiago: Cepal; Brasília: OIT; Ipea, 2015.
- MCMILLAN, Margaret S. e RODRIK, Dani. **Globalization, Structural Change and Productivity Growth**. Working Paper N° 17143. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research – NBER, 2011.
- MIGUEZ, T.; MORAES, T. Produtividade do trabalho e mudança estrutural: uma comparação internacional com base no World Input-Output Database (Wiod) 1995-2009. In: CAVALCANTE, L. R. T.; DE NEGRI, F. (Orgs.). **Produtividade no Brasil**: desempenho e determinantes. Brasília: Ipea, 2014. v. 1, c. 7, p. 201-248.
- NOGUEIRA, M. O. e ZUCOLTO, G. F. **Um Pirlampo no Porão**: um pouco de luz nos dilemas da produtividade das pequenas empresas e da informalidade no Brasil. Brasília: Ipea, 2017. Disponível em: <<https://goo.gl/CxFPkE>>.
- 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, Chile: Naciones Unidas, 2012.
- RICYT – RED IBEROAMERICANA DE INDICADORES DE CIENCIA Y TECNOLOGIA . **Normalización de Indicadores de Innovación Tecnológica en América Latina y el Caribe (Manual de Bogotá)**. (Disponível em: <<https://goo.gl/IXzZMM>>. Acessadp em 17/03/2014). Colômbia: RICYT, 2001.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (Org.). **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa: 2010-2011**. Brasília: Sebrae, 5ª ed., 2012.
- _____. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília: Sebrae, 2014.
- SQUEFF, G. C.; NOGUEIRA, M. O. **Produtividade do trabalho e qualidade das ocupações**: um breve olhar sobre a última década. Brasília: Cepal; Ipea, 2013. (Texto para Discussão, n. 51).