

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**CRIAÇÃO DE EMPRESAS: EFEITOS SOBRE O
EMPREGO E O RENDIMENTO MÉDIO DOS
TRABALHADORES**

CLARA GONÇALVES DE AMORIM OLIVEIRA
matrícula nº 113168193

ORIENTADOR: Prof. Carlos Frederico Rocha Leão

AGOSTO 2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**CRIAÇÃO DE EMPRESAS: EFEITOS SOBRE O
EMPREGO E O RENDIMENTO MÉDIO DOS
TRABALHADORES**

CLARA GONÇALVES DE AMORIM OLIVEIRA
matrícula nº 113168193

ORIENTADOR: Prof. Carlos Frederico Rocha Leão

AGOSTO 2018

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, pelo constante apoio e incentivos que me ajudaram até o fim dessa jornada acadêmica.

Ao meu orientador, Carlos Frederico Rocha Leão, pela atenção, solicitude e estímulos que me ajudaram a desenvolver este trabalho.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar o impacto da entrada de empresas na economia brasileira do período de 2010 a 2013, mais especificamente no nível de emprego e de salário médio. Para isso, essas empresas são comparadas com as sobreviventes por ano e por faixa de tamanho. No primeiro capítulo, é feita uma contextualização histórica das economias latino-americanas e se explica a origem e a ideia do conceito de heterogeneidade estrutural. O segundo capítulo é voltado para a explicação da metodologia e das variáveis que foram elaboradas para possibilitar a pesquisa. No terceiro e último capítulo, é exposto o material desenvolvido com base nos dados da RAIS e, a partir dele, analisadas e comparadas as empresas entrantes em relação às sobreviventes. Os resultados mostram que a entrada possui impacto negativo na evolução do nível de salário médio e, assim, do nível de produtividade, contribuindo para a persistência da heterogeneidade produtiva. Porém, isso acontece por serem, em sua grande maioria, empresas de tamanho pequeno. Além disso, é evidenciada também a importância dessas empresas para a criação de postos de trabalho no Brasil.

Palavras-chave: Entrantes. Salário médio. Heterogeneidade estrutural.

ABSTRACT

The present study aims to analyze the impact of the entry of firms on the Brazilian economy during the period from 2010 to 2013, more specifically on the employment level and average wage. To do so, these firms are compared to the surviving ones by year and by size range. In the first chapter, a historical contextualization of the Latin American economies is made and the origin and the idea of the concept of structural heterogeneity is explained. The second chapter is devoted to the explanation of the methodology and the variables that were elaborated to make this research possible. In the third and last chapter, the materials developed based on the data from RAIS is exposed and, from them, the entrants are analyzed and compared to the surviving firms. The results show that the entry has a negative impact on the evolution of the average wage, and thus on the level of productivity, contributing to the persistence of productive heterogeneity. However, this happens because they are, for the most part, small companies. In addition, it is also demonstrated the importance of these firms for the creation of jobs in Brazil.

Keywords: Entrants. Average wage. Structural heterogeneity.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	7
CAPÍTULO I - CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA E EMBASAMENTO TEÓRICO.....	9
<i>I.1 - Contexto histórico da economia latino-americana e o surgimento do conceito de heterogeneidade estrutural.....</i>	<i>9</i>
I.1.1 - O surgimento da ideia e do termo “heterogeneidade estrutural”.....	11
<i>I.2 - O novo conceito de heterogeneidade estrutural que surge nos anos noventa.....</i>	<i>13</i>
I.2.1 - A heterogeneidade estrutural e a sua relação com a entrada e saída de empresas do mercado.....	14
<i>I.3 - O contexto da economia brasileira durante o período estudado.....</i>	<i>15</i>
CAPÍTULO II – METODOLOGIA.....	16
<i>II.1 - Primeira parte da pesquisa.....</i>	<i>16</i>
<i>II.2 - Segunda parte da pesquisa.....</i>	<i>18</i>
CAPÍTULO III - ANÁLISE EMPÍRICA.....	21
<i>III.1 - Quantidades de empresas e empregados.....</i>	<i>21</i>
<i>III.2 - Variáveis qualitativas.....</i>	<i>24</i>
III.2.1 - Níveis de tecnologia e de educação formal.....	24
III.2.2 - Nível de salário médio.....	26
<i>III.3 – Postos de trabalho.....</i>	<i>30</i>
CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela 1 - Especificação das Faixas de Tamanho.....	19
Tabela 2 - Quantidade de empresas.....	21
Tabela 3 - Quantidade de empregados contando com os dados do CNPJ zero.....	22
Tabela 4 - Quantidade de empregados excluindo os dados do CNPJ zero.....	23
Tabela 5 - Nível de tecnologia das empresas.....	24

Tabela 6	- Razão de funcionários com ensino médio completo.....	25
Tabela 7	- Razão de funcionários com ensino superior completo.....	25
Tabela 8	- Renda mensal média em salários mínimos.....	27
Tabela 9	- Renda mensal média deflacionada.....	27
Gráfico 1	- Comparação da taxa de crescimento do salário médio real e da taxa de crescimento do salário médio simulada.....	29
Tabela 10	- Razão entre os postos criados pelas entrantes e o total de novos postos contando com os dados do CNPJ zero.....	30
Tabela 11	- Razão entre os postos criados pelas entrantes e o total de novos postos excluindo os dados do CNPJ zero.....	31

INTRODUÇÃO

A economia brasileira, durante o período estudado – de 2010 a 2013 – e já há alguns anos precedentes a estes, apresentava uma taxa de desemprego baixa e decrescente, ao mesmo tempo em que o PIB e a produtividade cresciam a taxas reduzidas. Esse paradoxo foi uma motivação para que se estudasse a alta variação de produtividade entre as firmas existentes no mercado nacional e como a entrada de empresas tem relevância para tal.

A chamada heterogeneidade estrutural é o fenômeno que consiste nessa coexistência de segmentos de alta produtividade e de baixa produtividade em uma mesma economia. Devido à forma como os países latino-americanos tiveram sua industrialização desenvolvida, esse fenômeno é muito presente e, mais do que isso, bastante persistente nestes países. O objetivo principal desta pesquisa é compreender o papel das empresas entrantes para a resistência dessa heterogeneidade produtiva no Brasil.

Ao se investigar sobre a importância da entrada e de que forma ela se dá, surgem alguns questionamentos. Primeiramente, se essas firmas ingressantes têm níveis de qualificação profissional parecidos entre elas e como medir esse nível. Depois, se indaga como a qualidade e o tamanho dessas firmas interferem no impacto causado por elas na evolução da produtividade. Para explicar melhor como essas perguntas nasceram e tentar respondê-las, este trabalho conta com três capítulos, fora esta Introdução e a Conclusão: um capítulo de contextualização histórica e teórica; um referente à metodologia e um último onde é feita a análise empírica.

No primeiro capítulo, o foco é a discussão sobre o fenômeno da heterogeneidade estrutural; são mostrados os principais motivos históricos para que se tenha tornado uma realidade tão insistente e textos que abordam esse conceito em sua primeira forma e as mudanças sofridas por ele ao longo do tempo. Além disso, neste capítulo, serão abordadas as peculiaridades e os paradoxos econômicos que o Brasil apresentava e que motivaram este estudo.

O capítulo II se trata da metodologia utilizada para realizar a pesquisa. São apresentados os dados utilizados, que consistem em materiais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e, principalmente, da Relação Anual de Informações Sociais feita pelo Ministério do

Trabalho. No mesmo capítulo, se explica como foram desenvolvidas as principais variáveis para análise e comparação das empresas entrantes e sobreviventes.

Já no terceiro e último capítulo, a finalidade central é a observação das variáveis descritas anteriormente. São expostas as tabelas que mostram os resultados encontrados e, a partir delas, feita uma análise dos mesmos. O foco é explicar os impactos das empresas entrantes sobre os níveis de salário médio, de produtividade e de emprego na economia brasileira, e também de que forma a entrada se mostra relevante para que a heterogeneidade estrutural continue presente. Como apoio para essa análise, são utilizados textos que abordam a importância das empresas entrantes e do tamanho delas para a divergência de produtividade que se encontra no Brasil.

CAPÍTULO I - CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA E EMBASAMENTO TEÓRICO

Neste capítulo, será feita, primeiramente, uma contextualização histórica da economia latino-americana, sendo o ponto central como e por quais motivos a heterogeneidade estrutural ocorreu nesses países e por que continuou tão presente. Além disso, serão apresentados os textos e resultados empíricos que servirão como base para a discussão principal do trabalho: se, de alguma forma, a entrada e a saída de empresas no mercado brasileiro durante o período estudado contribuíram para essa discrepância na produtividade de setores que se encontram dentro de um mesmo cenário.

1.1 - Contexto histórico da economia latino-americana e o surgimento do conceito de heterogeneidade estrutural

Desde que os países da América Latina começaram a se inserir no comércio internacional, foi enraizado um padrão de comportamento das economias dos mesmos: produção e exportação de produtos primários combinadas com a importação de bens cuja fabricação necessitava de complexo industrial mais requintado. Apesar de cada país apresentar suas peculiaridades e características próprias, o fato de se terem colocado no mercado mundial de forma tão semelhante evidencia as causas e os interesses dessa inserção e facilita a compreensão das consequências em suas economias e o jeito de se relacionar com o exterior das mesmas.

Quando, no século XIX, a Grã-Bretanha mostrou as vantagens da industrialização, vários outros países seguiram seu exemplo. Esse desenvolvimento e as características de especialização que se enaltecera durante esse processo resultaram em um favorecimento do progresso técnico e na distribuição do aumento das rendas. Portanto, eram nítidas as vantagens da divisão do trabalho; porém, isso acontecia porque eram países, do ponto de vista do nível industrial, iguais ou quase iguais (PREBISCH, 1949). Vale frisar, também, que o centro cíclico britânico ditava uma economia essencialmente complementar à da periferia. Isso implicava uma dinâmica onde as fases de depressão e as fases de auge impactavam a periferia de maneira e ritmo parecidos,

havendo uma tendência para o equilíbrio a longo prazo da balança comercial desses países (RODRIGUEZ, 1981).

Na conjuntura da primeira metade do século XX, marcada pelas duas guerras mundiais, em 1914 e em 1939, e pela profunda crise econômica entre elas, foi imposta uma barreira às importações e motivada uma dinamização da demanda de exportações e da demanda interna da periferia. A crise dos anos trinta e a situação de endividamento precedente, junto com medidas tendentes a manter o nível de renda e de emprego, resultam no surgimento de condições favoráveis para a produção interna de bens manufaturados em substituição de seus similares importados, favorecendo a atividade industrial latino-americana (RODRIGUEZ, 1981).

Todavia, além de responder a esses impulsos conjunturais, a industrialização na região é impactada similarmente pelas transformações estruturais na economia mundial. Entre essas transformações, uma se destaca: já nos anos vinte, o centro cíclico principal deixa de ser a Inglaterra e esta é substituída pelos Estados Unidos. Os impactos dessa mudança podem ser explicados pelo caráter relativamente fechado da economia norte-americana e se tornaram ainda mais nítidos depois da crise dos anos trinta: nas contrações cíclicas, a propagação à periferia acontecia de forma parecida; já nas fases de expansão econômica, devido também ao baixo coeficiente de importações do novo centro, essa transmissão acontecia de forma mais lenta. Pior ainda: nessas fases de expansão, ocorrem novas reduções desse coeficiente de importações, gerando uma tendência ao déficit externo crônico dos países periféricos. Essa tendência induziu, de forma repetida, à adoção de medidas restritivas às importações e estimulou a substituição de importações dos bens manufaturados pela produção interna dos mesmos. Pode-se dizer que o caráter mais fechado do novo centro cíclico se refletiu em um desenvolvimento periférico também mais fechado, segundo um modelo denominado “desenvolvimento para dentro” (RODRIGUEZ, 1981).

Entretanto, as flutuações cíclicas dos países centrais terem se propagado para os países da periferia foi, paradoxalmente, um dos principais fatores limitantes do desenvolvimento da indústria na economia latino-americana: foi causa de consideráveis perdas dos frutos de seus próprios progressos técnicos e, conseqüentemente, perdas na renda agregada (PREBISCH, 1949).

Além das flutuações cíclicas expostas anteriormente, as principais dificuldades para seguir o modelo de desenvolvimento via industrialização se relacionam com a inadequação de tecnologia e com os estrangulamentos setoriais, como a falta de adaptação da infraestrutura.

Ambos os fatores estão ligados ao modelo de desenvolvimento voltado para fora que os países periféricos seguiam previamente, às necessidades da especialização primário-exportadora e às características da agricultura periférica. Essas economias dão início ao processo de industrialização em condições de superabundância da mão-de-obra, ao mesmo tempo que se veem obrigadas a utilizar técnicas intensivas em capital. Ademais, o atraso estrutural peculiar da periferia e a forma que as transformações na estrutura produtiva se dão, nessa fase de desenvolvimento voltado para dentro, resultam na persistência de algumas tendências: deterioração dos termos de troca, problemas no balanço de pagamentos, desajustamentos intersetoriais da produção e dificuldades de utilização e acumulação de capital (RODRIGUEZ, 1981).

Contudo, é importante compreender que o desenvolvimento eficaz da produção primária não é incompatível com o desenvolvimento da indústria. Tendo em vista, principalmente, o cenário pós Segunda Guerra Mundial, algumas das condições essenciais para o fim social de melhorar a qualidade de vida na América Latina eram a industrialização, a maior formação de capitais e o aumento da produtividade do trabalho. E, para que esses elementos fossem possibilitados, era necessária uma importação considerável de bens de capital, que requeria a exportação de produtos primários. E a importância da atividade primário-exportadora vai além de nos proporcionar a entrada de divisas: no valor das exportações, normalmente há grande proporção da renda do solo, que, por sua vez, não implica em nenhum custo público (PREBISCH, 1949).

O desenvolvimento da região acarretou diversificação da produção e aumento da produtividade média do trabalho, mas não o suficiente para eliminar a falta de complementaridade entre os setores produtivos e tampouco suprimir o atraso da produtividade.

“A industrialização tem início a partir das condições de especialização e heterogeneidade configuradas durante a fase de desenvolvimento para fora” (RODRIGUEZ, 1981).

I.1.1 - O surgimento da ideia e do termo “heterogeneidade estrutural”

Desde os primórdios da CEPAL, foram elaborados uma ênfase temática e um método analítico próprio, que eventualmente veio a ser denominado “histórico-estrutural”. O que caracteriza esse método é o foco na forma que as instituições e a estrutura produtiva herdadas condicionam a

dinâmica econômica e os comportamentos específicos dos países que tiveram um desenvolvimento tardio. O termo “heterogeneidade estrutural” capta de forma precisa e em poucas palavras as individualidades dessas economias (OCAMPO, 1998).

Durante a etapa de desenvolvimento para dentro, os pensadores da CEPAL defendiam que havia uma tendência a desequilíbrios intersetoriais da produção, que se vincula com o conceito de inadequação da tecnologia e com as tendências de desemprego estrutural e de desequilíbrio externo. Para evitar essas últimas, seria necessário transformar a estrutura produtiva, convertendo-a em homogênea ou integrada, impedindo a aparição de estrangulamentos setoriais e permitindo preservar a compatibilidade da produção dos diferentes setores (RODRIGUEZ, 1981).

Apesar de o termo ter sido formulado por Aníbal Pinto nos anos sessenta, se encaixaria facilmente no contexto de décadas anteriores. Nos anos cinquenta, a região latino-americana apresentava baixa produtividade em quase todos os setores, com exceção do exportador: a abundância de mão-de-obra e a baixa produtividade média per capita dificultavam a elevação das taxas de poupança e limitavam a acumulação de capital e o crescimento. A situação era agravada pela capacidade de poupar insuficiente tanto do setor público quanto do setor privado (BIELSCHOWSKY, 1998).

A continuidade do “novo estado de difusão do progresso técnico” era sempre amenizada por problemas típicos dos países periféricos. A especialização e heterogeneidade tecnológica presentes nessas economias provocavam três tendências perversas: o desequilíbrio estrutural no balanço de pagamentos, a inflação e o desemprego. Para que as atividades modernas destinadas ao mercado interno aumentassem sua capacidade de absorção de mão-de-obra, eram necessárias taxas de formação de capital e de crescimento que desafiavam a heterogeneidade estrutural e as consequentes limitações da capacidade de gerar excedentes, da capacidade de exportar e da absorção das técnicas produtivas importadas dos países centrais (BIELSCHOWSKY, 1998).

Nos anos sessenta, começam a se difundir as ideias da chamada “teoria da dependência” e da tese da heterogeneidade estrutural. Para os intelectuais que defendiam a primeira, a industrialização que acontecia na América Latina não eliminou a dependência da mesma em relação aos países centrais; era só uma nova maneira de exploração que o imperialismo impunha aos trabalhadores junto à elite local. Faz-se o paralelo com o segundo conceito: para Aníbal Pinto, a industrialização apenas fazia com que a velha heterogeneidade estrutural presente no

período agrário-exportador fosse reproduzida em um novo formato. Ele afirmava que os frutos do progresso técnico tendiam a se concentrar nos âmbitos de classes sociais (em forma de renda), setores produtivos e regiões geográficas de um mesmo país. De acordo com ambos os diagnósticos cepalinos, o subdesenvolvimento indicava que se perpetuaria apesar do crescimento econômico e concordavam que eram necessárias reformas agrária, patrimonial, financeira, tributária, educacional e tecnológica (BIELSCHOWSKY, 1998).

Substancialmente, a noção de heterogeneidade estrutural, em sua concepção original, consistia na ideia da introdução de técnicas modernas em uma economia atrasada. Mais especificamente, foi apresentado em um contexto onde as economias dos países em desenvolvimento tinham como característica setores que possuíam técnicas modernas e alta produtividade coexistindo com setores em que se aplicavam técnicas obsoletas, de menor produtividade (KUPFER e ROCHA, 2005).

1.2 - O novo conceito de heterogeneidade estrutural que surge nos anos noventa

Enquanto o conceito, originalmente, se referia à diferença de produtividade entre os setores de uma mesma economia, essa ideia muda nos anos noventa: com o avanço da industrialização, a estrutura produtiva se transformou e o que passou a predominar foi a diferença de produtividade intersetoriais. Essa diferença tem origem na assimetria entre um pequeno grupo de empresas grandes, principalmente multinacionais, que utilizam tecnologias de nível próximo às utilizadas no plano internacional, e um grupo de grande quantidade de empresas menores que utilizam tecnologias relativamente atrasadas (KUPFER e ROCHA, 2005).

Esse novo tipo de heterogeneidade estrutural parece estar relacionado com a diferença na capacidade das empresas de lidarem com as mudanças de políticas na América Latina durante a década assinalada. Em um momento de liberalização econômica da região, as empresas foram expostas a uma maior competição e o resultado disso foi a reestruturação produtiva mencionada acima (KUPFER e ROCHA, 2005).

A abertura comercial nos anos noventa afetou tanto o lado da demanda quanto o da oferta. Em relação ao primeiro, esse movimento causou um rápido aumento da demanda por bens estrangeiros, aumentando também a elasticidade-renda da demanda por importações. Já do lado da oferta, a produção local sofreu grande pressão competitiva, expulsando empresas do mercado

e obrigando as que sobreviveram a agir defensivamente, reduzindo ao mesmo tempo o hiato de produtividade e os níveis de emprego no setor moderno (CIMOLI e PORCILE, 2013). Na maioria dos setores, algumas poucas empresas conseguiram acompanhar essa trajetória de modernização, mas a maioria precisou utilizar estratégias de sobrevivência, que consistiam em simplificar produtos e processos e diminuir os custos e o investimento (KUPFER e ROCHA, 2005).

O caso do Brasil é um bom exemplo para ilustrar que foi descrito anteriormente: a composição setorial não mudou significativamente durante essa década, mas as empresas líderes de mercado passaram por uma modernização da produção e por estratégias de fusão e aquisição controladas por empresas estrangeiras. Isso fez com que aumentassem, simultaneamente, a relativa estabilidade setorial e a diferença de produtividade intersetorial. Com isso, em quase todos os setores industriais brasileiros, houve uma evolução positiva no nível de produtividade e negativa no nível de emprego (KUPFER e ROCHA, 2005).

I.2.1 - A heterogeneidade estrutural e a sua relação com a entrada e saída de empresas do mercado

Duas tendências foram registradas nos anos noventa: houve um grande ingresso de novas empresas na indústria, aumentando essa quantidade em quase 21% entre 1996 e 2001, mas essa entrada foi basicamente composta por empresas pequenas, isso é, com até 99 empregados. Ao mesmo tempo, o número de empresas com 100 a 499 empregados se mantinha estável e com 500 ou mais diminuía sutilmente. Essas tendências foram parecidas entre os setores, com exceção de que a quantidade de empresas com 100 a 499 empregados diminuiu nos setores com maior taxa decréscimo de produtividade e a criação de empresas nos setores líderes foi reduzida (KUPFER e ROCHA, 2005).

Durante esse período de 1996 a 2001, a criação de novas empresas estava fundamentalmente localizada nos setores que apresentavam produtividade inferior à média da indústria. Nos setores e faixas de tamanho que apresentavam alta produtividade (em relação à média da indústria) e alta taxa de crescimento da mesma, a criação de novas empresas foi próxima a zero e muitas vezes negativa. Não existe, no entanto, correlação aparente entre a taxa de crescimento da produtividade e o surgimento de novas empresas: essa correlação parece ser decorrente do tamanho das empresas que ingressam no mercado. Assim, fica entendido que o aumento da

heterogeneidade não só é um fenômeno intersetorial como também entre as faixas de tamanho (KUPFER e ROCHA, 2012).

1.3 - O contexto da economia brasileira durante o período estudado

Este trabalho foi motivado por algumas características intrigantes do cenário da economia brasileira durante os anos de 2010 a 2013. Nesse período, embora o país apresentasse uma taxa de desemprego baixa e decrescente, o PIB também crescia a taxas decrescentes e a produtividade a taxas reduzidas. Em paralelo, manteve-se elevado o grau de heterogeneidade estrutural, ou seja, persistia a tendência da coexistência de segmentos de alta e de baixa produtividade em uma mesma economia.

O paradoxo de uma taxa de desemprego caindo e um PIB que não apresenta tendência de alta pode ser explicado via duas hipóteses. Por um lado, empregos de setores mais produtivos podem ter “migrado” na direção de setores menos produtivos. A criação e a destruição de postos de trabalho é um dos fatores que pode afetar a evolução da produtividade: o efeito é positivo sobre esta quando esses postos são criados em setores com a produtividade mais alta do que a média na economia e, negativo, caso contrário (KUPFER e ROCHA, 2012). Por outro lado, o paradoxo mencionado pode ter origem, também, na entrada ou no crescimento de empresas cuja produtividade é mais baixa do que a média.

O objetivo deste trabalho é discutir o papel da entrada de empresas no mercado brasileiro e seus efeitos sobre o nível de emprego e sobre o rendimento médio dos trabalhadores. Também serão explorados o tamanho e o nível de “qualidade” dessas empresas, definidos à luz de alguns índices como o nível de estudo dos trabalhadores e o nível de tecnologia. Com isso, serão abordadas possíveis causas para a persistência da heterogeneidade estrutural e da existência da grande quantidade de setores e empresas que apresentam produtividade abaixo da média no Brasil no século presente.

CAPÍTULO II - METODOLOGIA

Neste capítulo, serão expostas as fontes de dados utilizadas para realizar a pesquisa e como cada uma serviu ao propósito do trabalho. A finalidade é, essencialmente, apresentar as variáveis principais e explicar tanto a intenção com que foram aplicadas quanto a elaboração das mesmas. Basicamente, será feito nessa parte do estudo um desenvolvimento mais amplo das questões abordadas na seção precedente a esta e de como as variáveis às quais foram referidas podem elucidar uma ideia geral do tamanho, tipo e qualificação das empresas que são analisadas aqui.

II.1 - Primeira parte da pesquisa

Para analisar o papel da entrada e da saída das empresas na economia brasileira, foram usados primeiramente os dados da Pesquisa de Demografia de Empresas do IBGE e o salário médio considerado o indicador de produtividade para facilitar o cálculo da contribuição de cada empresa para os níveis agregados. Esse indicador apresenta uma correlação de 0,9 quando testado em relação à produtividade: o cálculo desta última é feito pelo valor adicionado dividido pela quantidade de trabalhadores, e o salário médio é um importante fator na composição do valor adicionado e acompanha a variável produtividade, que é o objeto mais relevante de observação neste momento.

Há uma dinâmica entre salários e crescimento da produtividade que consiste na ideia de que salários mais altos incentivam firmas a inovar e, assim, aceleram esse crescimento. Porém, o contrário também acontece: se alguma razão externa diminui a pressão para aumentarem os salários, a força que induz as empresas a inovarem também diminui, reduzindo o crescimento da produtividade (SEGUINO, 2007).

Para ter-se uma ideia do crescimento da produtividade, então, foi calculada a taxa de crescimento do salário médio da seguinte forma: $[(SM2/SM1) - 1] * 100$, sendo SM1 o salário médio do primeiro ano em questão e SM2 o salário médio do último ano em questão. Por exemplo, se o cálculo fosse para encontrar a taxa de crescimento do salário médio de 2009 para 2010, SM1 seria o salário médio de 2009 e SM2 o salário médio de 2010, sendo ambos

deflacionados de acordo com o índice de inflação fornecido pelo IBGE. Esse cálculo pode ser feito tanto para o salário médio da economia brasileira como um todo como para o mesmo especificamente das empresas entrantes ou das empresas incumbentes, isso é, para apenas as empresas que entraram no mercado nos anos estabelecidos ou apenas para as empresas que “sobreviveram” (já existiam no ano anterior). Por mais que pareça óbvio, vale lembrar que as empresas entrantes no ano de 2009, por exemplo, serão consideradas incumbentes no ano de 2010, caso ainda existam.

Para ajudar na ilustração do papel da entrada e da saída de empresas no mercado, foi formulado o seguinte cálculo: $[(SM_i/SM_t) - 1] * 100$, sendo SM_i o salário médio das empresas incumbentes do último ano em questão e SM_t o salário médio total do ano anterior. No exemplo do parágrafo precedente a este, seria utilizado como SM_i o salário médio das empresas incumbentes de 2010 (que já existiam em 2009) e como SM_t o salário médio total de 2009; incluindo, assim, tanto as empresas que entraram no mercado naquele ano quanto as que já existiam em 2008. Assim, essa taxa de crescimento do salário médio simulada nos mostra qual seria a taxa de crescimento do salário médio caso não existissem as entrantes.

Com o apoio dos dados da Pesquisa de Demografia de Empresas do IBGE e dos cálculos descritos acima, se tornou mais fácil a comparação entre as taxas de crescimento do salário médio com e sem a presença das empresas ingressantes, que aqui representam também a evolução do nível de produtividade. Chegou-se à conclusão de que as empresas entrantes tiveram impacto negativo na taxa de crescimento do salário médio real desse período: em todos os anos da amostra, a taxa real ficou um pouco abaixo da taxa simulada; isso é, em todos esses anos, a taxa de crescimento do salário médio no Brasil seria um pouco mais alta se não houvessem entrado empresas no mercado. Tendo em vista que, neste trabalho, o salário médio está sendo colocado como indicador de produtividade, pode-se dizer que as empresas entrantes fizeram um impacto negativo na evolução do nível de produtividade também.

Ademais, como foi abordado na última seção do primeiro capítulo, os postos de trabalho também podem ser um fator elementar na compreensão da evolução da produtividade. A entrada e a saída de empresas influenciam nessa evolução dependendo do nível de produtividade de cada uma delas, e o mesmo acontece com os postos de trabalho: de acordo com o setor ou com a empresa onde foram abertos ou destruídos esses postos, eles podem causar impacto positivo ou negativo no nível geral de produtividade.

Considerando-se o já comentado impacto negativo das entrantes sobre o salário médio e as observações acima sobre a importância dos postos de trabalho, é levantada a questão sobre a relevância das empresas entrantes sobre a criação e destruição de empregos. Para que se fosse possível entender melhor esse ponto, foi feita uma comparação entre a quantidade de postos de trabalho criados naquele ano e a quantidade de postos novos originados de empresas entrantes. Observou-se que, em todos os anos estudados, pelo menos metade dos novos postos de trabalho foi proveniente dos empregos criados pelas empresas entrantes. Isso mostra que, além de influenciarem o aumento da produtividade por si só, isso é, por serem empresas novas com um nível de produtividade próprio se alocando em um setor específico, a dimensão da relevância delas para a criação de empregos formais no Brasil as faz influenciar ainda de uma outra forma a taxa de crescimento da produtividade.

Para que sejam questionados novos pontos, alguns fatores devem ser levados em conta: as observações referentes tanto ao primeiro quanto ao segundo gráfico, o contexto da economia brasileira durante o período estudado e a relação do tamanho das empresas com o nível de produtividade das mesmas, para a qual já existe material de estudo realizado por Kupfer e Rocha (2005). Considerando-se os elementos apresentados, chega-se às questões: seria o tamanho das empresas entrantes um fator significativo para o resultado que elas apresentam para a economia brasileira e para a evolução do nível de produtividade da mesma? Além do tamanho, que outras características diferem essas empresas entrantes em relação às incumbentes? E estaria nessas características a explicação do impacto das empresas ingressantes na heterogeneidade estrutural no Brasil?

II.1 - Segunda parte da pesquisa

Para responder a essas perguntas que surgiram, foi necessário que se elaborasse um estudo mais específico com um banco de dados mais amplo e mais representativo. Para isso, foram utilizados os dados presentes na Relação Anual de Indicadores Sociais (RAIS) fornecidos pelo Ministério do Trabalho para que se fosse possível criar variáveis que indicassem as qualificações tanto das empresas entrantes quanto das incumbentes.

A RAIS tem a finalidade principal de controlar a atividade trabalhista no país e identificar os trabalhadores que devem receber o abono salarial. Porém, possui outras serventias que foram de grande utilidade para esta pesquisa: a disponibilização de dados do mercado de trabalho, que

serve tanto para o conhecimento de entidades governamentais sobre o tal quanto para a elaboração de estatísticas e estudos sobre esse assunto.

Assim, existem alguns fatores que este trabalho transforma em variáveis e leva em consideração para medir, de certa forma, o “nível de qualidade” das empresas por tipo de evento demográfico. Esses fatores consistem em: o nível de escolarização dos empregados (considerando ensino médio e ensino superior), a renda total das empresas, o nível de tecnologia das mesmas e a porcentagem de funcionárias do sexo feminino sobre o total de empregados. Todas essas variáveis são calculadas também por faixa de tamanho, para que ajudem na compreensão de como o tamanho das empresas ingressantes gera efeito sobre o impacto destas na economia brasileira. Essas faixas de tamanho são medidas pelo número de empregados em cada empresa e pode-se verificar a especificidade de cada uma delas na **Tabela 1** mostrada a seguir.

Tabela 1 – Especificação das Faixas de Tamanho

faixa	quantidade de funcionários	
	min	máx
1	1	5
2	6	9
3	10	29
4	30	99
5	100	249
6	250	499
7	500	999
8	1000	-

Para que se possa medir o nível de tecnologia presente nas empresas, foi utilizada a chamada “potec”, que é explicada por um estudo do IPEA realizado por Araújo, Cavalcante e Alves (2009). A potec é uma variável proxy para os gastos empresariais em inovação, e esses gastos são calculados com base no pessoal ocupado técnico-científico disponível na RAIS, isso é, grupos ocupacionais empregados em atividade de ciência e tecnologia (C&T) e/ou pesquisa e desenvolvimento (P&D). Esses grupos são compostos por pesquisadores, engenheiros, diretores e gerentes de P&D e profissionais “científicos”. O nível de tecnologia é calculado pela média da variável potec dividida pelo número de empregados.

Os dados da RAIS que proporcionaram a realização deste trabalho contêm informações de todos os trabalhadores formais do Brasil de 2009 a 2013 - como sexo, salário, escolarização e CNPJ

da empresa onde trabalham. Para que essas informações sobre os trabalhadores pudessem ser transformadas em informações sobre as empresas estudadas, foram utilizados o software Stata e o CNPJ dessas empresas para unificar os dados de todos os funcionários de cada uma: esse manuseio dos dados foi o que possibilitou a criação das variáveis descritas acima. Assim, com a base de dados desses anos e o manuseamento desta, se torna viável o estudo das empresas entrantes e incumbentes dos anos de 2010 a 2013: para que se consiga identificar quais empresas entraram, saíram e sobreviveram ao mercado em um ano específico, é necessário que se tenha conhecimento de quais já estavam presentes nele no ano anterior.

CAPÍTULO III - ANÁLISE EMPÍRICA

O objetivo deste capítulo é expor o material que foi desenvolvido com base nos dados da RAIS e descrito no capítulo anterior, e analisar a entrada de empresas no mercado brasileiro e o impacto destas na economia; mais especificamente, no salário médio e na criação de postos de trabalho. Essa análise será feita a partir do material exposto e com o suporte de textos que abordam a relevância da mobilidade de firmas e de que forma certas características das mesmas podem contribuir ou não para os efeitos que elas causam sobre os índices estudados.

III.1 - Quantidades de empresas e empregados

Para que se tenha uma ideia dos dados com que foram trabalhados e dos índices que foram desenvolvidos para que essa pesquisa fosse possibilitada, a quantidade de empresas e a quantidade de trabalhadores em questão foram ambas resumidas nas **Tabelas 2, 3 e 4** apresentadas abaixo.

Tabela 2 – Quantidade de empresas

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	377824	389549	382281	408545	1208482	1279328	1361584	1421193
6 a 9	27506	28153	26583	27834	278651	297105	313956	326430
10 a 29	21494	22286	20549	20710	296341	313757	329993	340831
30 a 99	4659	5029	4309	4298	95828	101715	105583	108190
100 a 249	758	725	681	665	23355	24428	24968	25521
250 a 499	200	179	159	199	9221	9507	9778	9953
500 a 999	89	89	91	88	5067	5239	5285	5484
1000 ou mais	63	46	46	45	4477	4758	4737	4926
total	432593	446056	434699	462384	1921422	2035837	2155884	2242528

A quantidade de empresas que entraram no mercado entre 2010 e 2013 foi bem constante se comparada de um ano para outro. O único ano em que o número total de empresas entrantes caiu foi 2012, mas isso faz sentido se forem consideradas a recessão que acontecia no cenário mundial e a redução na taxa básica de juros no Brasil. Essas circunstâncias do período causavam

certo medo e incerteza em relação ao futuro da economia brasileira, além de diminuir a demanda de outros países por exportações brasileiras. A diminuição do número de firmas entrando ocorreu principalmente entre as de menor porte, que são normalmente as empresas entrantes que começaram, de fato, “do zero”, e requerem uma maior coragem do empreendedor e segurança em relação à conjuntura econômica.

Em relação às empresas sobreviventes, a evolução da quantidade das mesmas foi ainda mais constante do que entre as entrantes: esse número caiu apenas em uma situação, na faixa de maior tamanho de 2011 para 2012, e muito sutilmente. No que diz respeito ao total das empresas incumbentes por ano, a quantidade aumentou de forma contínua e consistente.

Em ambos os tipos de empresas, é nítida a diferença de quantidade entre as faixas que representam os maiores e os menores tamanhos. Porém, há um ponto que talvez não seja tão evidente ao se analisar as tabelas mas que vale a pena destacar: apesar do número de sobreviventes também diminuir de acordo com a faixa, a proporção de firmas entrantes entre as empresas de menor porte é bem maior do que entre as empresas maiores, principalmente se a comparação é especificamente entre as faixas um e oito. Na faixa um, as firmas ingressantes representam mais de 20% do total de empresas em cada ano, enquanto na faixa oito representam em torno de 1%, também em todos os anos estudados.

Tabela 3 – Quantidade de empregados contando com os dados do CNPJ zero

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	667466	682805	661292	697119	2900189	3068362	3246514	3377384
6 a 9	196590	201095	189798	198465	2010908	2144500	2266914	2357981
10 a 29	329937	343839	315488	318307	4736452	5018755	5270322	5444182
30 a 99	224917	243619	208544	208567	4838898	5120348	5310322	5431158
100 a 249	112233	107762	99740	98713	3607639	3774061	3855056	3936934
250 a 499	70438	60377	54434	69669	3220912	3317385	3412068	3472555
500 a 999	58738	60668	62170	59440	3548125	3658205	3686314	3820881
1000 ou mais	122698	157434	1389336	103840	16100000	17000000	17300000	19400000
total	1783017	1857599	2980802	1754120	40963123	43101616	44347510	47241075

Tabela 4 – Quantidade de empregados excluindo os dados do CNPJ zero

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	667466	682805	661292	697119	2900189	3068362	3246514	3377384
6 a 9	196590	201095	189798	198465	2010908	2144500	2266914	2357981
10 a 29	329937	343839	315488	318307	4736452	5018755	5270322	5444182
30 a 99	224917	243619	208544	208567	4838898	5120348	5310322	5431158
100 a 249	112233	107762	99740	98713	3607639	3774061	3855056	3936934
250 a 499	70438	60377	54434	69669	3220912	3317385	3412068	3472555
500 a 999	58738	60668	62170	59440	3548125	3658205	3686314	3820881
1000 ou mais	122698	157434	103022	103840	16100000	17000000	17300000	18100000
total	1783017	1857599	1694488	1754120	40963123	43101616	44347510	45941075

As **Tabelas 3 e 4** mostram o número de empregados em 31/12 de acordo com a categoria das empresas para as quais trabalhavam. Foram feitas duas tabelas pelo seguinte motivo: em razão de um erro estatístico nos dados originais, há uma “empresa” com CNPJ igual a zero que aparece como se possuísse mais de um milhão de funcionários. Esse erro ocorreu por causa houve uma mudança na formatação dos dados entre os anos de 2011 e 2012, que resultou no não preenchimento de informações sobre o radical do CNPJ para um conjunto específico de empresas a partir de 2012, o que faz com que esse grupo apareça como uma empresa com CNPJ zero e, assim, seja apresentado como apenas uma empresa; entrante em 2012 e sobrevivente em 2013 – em ambos os anos, indicando possuir mais de um milhão de funcionários. Esse CNPJ concentra firmas das quais não há como saber o tipo de evento demográfico ou a faixa de tamanho, então foi concluído que seria melhor não utilizar os dados desses funcionários para a análise das variáveis qualitativas, que são feitas por média. Em relação à análise da evolução dos postos de trabalho, serão expostos os resultados com e sem esses dados.

Voltando às **Tabelas 3 e 4**, pode-se observar que, entre as firmas entrantes, a tendência observada é que esse número costuma ser crescente, e assim o é na maioria dos casos. Entretanto, assim como se verificou sobre a quantidade de empresas, houve uma retração em 2012, principalmente no que se refere às entrantes de menor tamanho. Em 2013, ainda em referência a essa categoria, os números voltaram a crescer de modo geral, apesar de que não tanto como nos anos anteriores.

Entre as firmas sobreviventes, também de forma muito parecida com a situação observada da quantidade de empresas, os números de empregados referentes a todas as faixas cresceu de forma constante e coerente, e nesse caso sem nenhuma exceção. Os números relativos às

sobreviventes dentro da faixa oito não são tão específicos porque o Stata os transforma e arredonda em notação científica, mas ainda é possível perceber que não deixam de ser crescentes. Em 2012, a quantidade de empregados da faixa oito não cresce tanto como nos outros anos, e em 2013, na mesma faixa, observa-se que o aumento é bem acima da tendência constatada nos outros anos: ambos os impasses têm a ver com o problema estatístico mencionado.

III.2 - Variáveis qualitativas

III.2.1 - Níveis de tecnologia e de educação formal

Como já reportado em seções anteriores, os dados da RAIS possibilitaram a criação de variáveis que facilitam o estudo sobre as empresas entrantes e a comparação destas com as empresas sobreviventes. Para mensurar a “qualidade” das firmas, neste trabalho, serão observados, por evento demográfico, por faixa de tamanho e por ano, o nível de tecnologia das mesmas pela média da variável *potec* e o nível de educação formal dos trabalhadores, isso é, a razão de funcionários dentro da firma que têm o ensino médio e/ou o ensino superior completos.

Tabela 5 – Nível de tecnologia das empresas

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	0,004	0,005	0,005	0,005	0,003	0,004	0,004	0,004
6 a 9	0,006	0,006	0,005	0,005	0,004	0,005	0,005	0,005
10 a 29	0,007	0,007	0,007	0,007	0,006	0,007	0,007	0,007
30 a 99	0,007	0,008	0,009	0,010	0,011	0,011	0,011	0,012
100 a 249	0,016	0,011	0,010	0,013	0,014	0,015	0,015	0,015
250 a 499	0,019	0,013	0,010	0,010	0,014	0,016	0,017	0,017
500 a 999	0,010	0,015	0,013	0,022	0,015	0,015	0,015	0,016
1000 ou mais	0,016	0,017	0,019	0,013	0,016	0,017	0,017	0,018
total	0,008	0,008	0,007	0,008	0,012	0,013	0,013	0,014

Ao se observar a evolução do nível de tecnologia na **Tabela 5** e compará-lo nos diferentes tipos de empresa, é fácil identificar que as empresas de tamanho menor não possuem um nível tão alto quanto as empresas maiores. No geral, a diferença do nível tecnológico entre as empresas entrantes e as sobreviventes é bem sutil, inclusive mostrando um nível maior entre as entrantes em algumas situações, como nas observações referentes às faixas de menor tamanho. Porém,

essas empresas que estão entrando no mercado, em sua grande maioria, são de tamanho pequeno, e isso acaba resultando em uma redução do nível de tecnologia geral da economia. Um fator que deve ser destacado, também, é como esse índice se mostra mais estável nas empresas sobreviventes: independente de mais baixo ou mais alto, a tecnologia se mantém em níveis parecidos quando comparada por faixa de tamanho de um ano para outro. Em paralelo, entre as empresas entrantes há mais de uma situação onde o nível de tecnologia foge do esperado; fica evidente que, a meio dessas firmas, ele é mais inconstante.

Tabela 6 – Razão de funcionários com ensino médio completo

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	0,62	0,65	0,67	0,69	0,57	0,59	0,62	0,64
6 a 9	0,58	0,61	0,64	0,67	0,56	0,59	0,61	0,63
10 a 29	0,55	0,58	0,62	0,65	0,57	0,59	0,62	0,64
30 a 99	0,53	0,57	0,59	0,63	0,57	0,59	0,61	0,63
100 a 249	0,56	0,57	0,60	0,59	0,58	0,59	0,61	0,63
250 a 499	0,62	0,64	0,60	0,65	0,60	0,61	0,63	0,64
500 a 999	0,67	0,63	0,56	0,65	0,63	0,64	0,65	0,66
1000 ou mais	0,72	0,64	0,63	0,76	0,72	0,74	0,75	0,75
total	0,60	0,61	0,64	0,67	0,64	0,65	0,67	0,68

Tabela 7 – Razão de funcionários com ensino superior completo

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	0,05	0,05	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	0,06
6 a 9	0,05	0,05	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06	0,06
10 a 29	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08
30 a 99	0,07	0,07	0,08	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
100 a 249	0,11	0,11	0,11	0,13	0,13	0,13	0,14	0,15
250 a 499	0,17	0,14	0,12	0,19	0,15	0,16	0,17	0,18
500 a 999	0,26	0,18	0,17	0,22	0,17	0,18	0,19	0,20
1000 ou mais	0,34	0,13	0,18	0,28	0,27	0,28	0,29	0,30
total	0,09	0,07	0,08	0,09	0,17	0,18	0,18	0,19

Em relação ao nível de educação formal dos trabalhadores, apresentados em ambas as **Tabelas 6 e 7**, há duas variáveis a serem estudadas neste trabalho. Primeiramente, a variável que mostra a razão de trabalhadores com ensino médio completo em cada classe de empresas. Examinando-se o geral, essa porcentagem não muda muito entre essas classes, ficando quase sempre na casa do 0,6 ou muito perto. As exceções mais relevantes se encontram na faixa de maior tamanho, sendo que todas as sobreviventes dentro dessa faixa mostram um índice acima de 0,7. Assim

como foi comentado sobre o nível de tecnologia exposto na **Tabela 5**, a **Tabela 6** também mostra uma maior inconstância entre as empresas entrantes, apesar de não variar tanto neste caso.

Em seguida, pode-se estudar a evolução da variável que mostra a porcentagem de trabalhadores com ensino superior completo de acordo com as classes de empresas descritas. Diferente da variável analisada anteriormente, este indicador se apresenta bem diferente entre as categorias, mas há apenas duas observações na casa do 0,3. É nítido que as empresas de menor porte apresentam uma quantidade bem menor de funcionários com ensino superior completo, e também que esse índice tende a ser maior entre as empresas sobreviventes, inclusive quando comparado especificamente por faixa de tamanho. Novamente, as observações mais destoantes em relação às tendências verificadas se encontram nas categorias de empresas entrantes dentre as faixas de tamanho superior.

As variáveis analisadas nesta seção são, neste trabalho, as principais para avaliar o nível de qualificação profissional dos funcionários das firmas e, assim, o que é considerado aqui o “nível de qualidade” das mesmas. Em todos os casos, a constância dos índices e a tendência à estabilidade dos mesmos entre as empresas sobreviventes ficam evidentes, enquanto entre as empresas entrantes há sempre algumas observações que contrastam com o esperado, principalmente entre as de porte maior. Algumas das razões para que isso aconteça podem ser a menor quantidade de empregados dentro das categorias de entrantes de tamanho grande (fazendo com que o peso de cada um seja maior sobre a média) e também o efeito de mudança de propriedade, que se mostra bastante presente nessas categorias: é comum que empresários, a fim de evitar o aumento de impostos, abram uma “nova” empresa com um CNPJ diferente em vez de declararem o aumento do número de funcionários.

III.2.2 - Nível de salário médio

Para facilitar a comparação entre as empresas entrantes e sobreviventes e, com isso, a compreensão da relevância das entrantes para o nível de salário médio no Brasil, conta-se com as **Tabelas 8 e 9**, novamente separadas pelas mesmas categorias em que consistem as **Tabelas 2 a 7**. A **Tabela 8** mostra o salário médio em termos do salário mínimo de cada ano e a segunda o salário médio deflacionado pelo IPCA com base em 2013. Ao final da seção, é apresentado o

Gráfico 1, que compara a taxa de crescimento do salário médio real com a taxa simulada; ambas explicadas no capítulo referente à metodologia.

Tabela 8 – Renda mensal média em salários mínimos

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	1,54	1,58	1,54	1,55	1,65	1,69	1,60	1,61
6 a 9	1,71	1,78	1,72	1,74	1,81	1,85	1,74	1,76
10 a 29	1,88	1,91	1,86	1,86	2,00	2,05	1,92	1,93
30 a 99	2,13	2,17	2,18	2,18	2,42	2,46	2,28	2,30
100 a 249	2,59	2,60	2,48	2,61	2,88	2,94	2,72	2,74
250 a 499	3,24	2,91	2,78	2,82	3,14	3,26	2,99	2,99
500 a 999	4,62	4,06	3,23	2,85	3,38	3,47	3,17	3,17
1000 ou mais	5,84	4,26	4,69	3,85	4,70	4,78	4,30	4,25
total	2,22	2,15	2,05	1,99	3,36	3,43	3,11	3,11

Tabela 9 – Renda mensal média deflacionada

quantidade de funcionários	entrantes				sobreviventes			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1 a 5	934,88	963,96	1014,19	1047,88	1001,69	1030,19	1053,41	1094,14
6 a 9	1041,86	1086,31	1129,93	1177,19	1101,93	1132,89	1146,59	1191,41
10 a 29	1144,09	1168,36	1226,79	1262,82	1216,97	1253,79	1262,44	1307,63
30 a 99	1299,09	1324,66	1435,02	1477,75	1472,12	1503,33	1501,04	1560,44
100 a 249	1574,79	1589,24	1636,64	1766,54	1755,15	1796,79	1794,26	1859,92
250 a 499	1971,27	1776,75	1834,32	1911,18	1909,17	1988,90	1969,29	2030,55
500 a 999	2810,90	2479,57	2130,92	1930,32	2059,14	2120,90	2090,84	2147,10
1000 ou mais	3553,82	2599,69	3089,12	2610,70	2858,90	2921,64	2833,05	2884,31
total	1354,58	1313,16	1348,64	1349,78	2046,33	2097,05	2051,96	2108,83

Ao se analisar o salário médio apenas em termos de salário mínimo, observa-se que, em quase todas as situações, a média aumenta quando se compara por faixa de tamanho. Em compensação, ao ser comparada de ano para ano, essa média também mostra crescimento em sua maioria, mas os valores não variam tanto e a tendência não é tão constante quanto entre as faixas. Em 2012, se percebe pela **Tabela 8** que esse índice chega a diminuir sutilmente em ambos os tipos de empresa, entrantes e sobreviventes, se comparado com o ano anterior; porém, é válido frisar que o salário mínimo real cresceu, de 2011 para 2012, mais do que em qualquer um dos anos estudados neste trabalho.

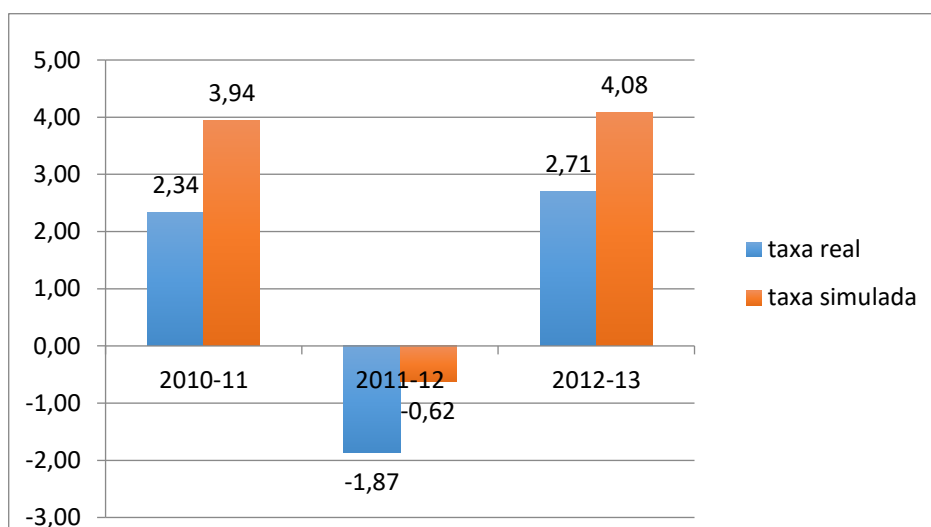
Quando analisado o nível de salário médio real, a propensão das empresas menores apresentarem um nível mais baixo fica ainda mais evidente. De ano para ano, o aumento é

consistente entre as faixas de menores tamanhos, mas essa tendência não se mostra tão contínua a partir da faixa seis. Ao se comparar os dois tipos de empresa por evento demográfico, verifica-se que o salário médio das sobreviventes é quase sempre mais alto – mesmo que a diferença seja, em geral, pequena –, com algumas exceções também a partir da faixa seis, onde os resultados costumam se mostrar menos constantes. Em relação ao salário médio total, o das sobreviventes se mostra persistente e consideravelmente maior do que o das entrantes, mas isso se deve ao fato de que as empresas ingressando no mercado têm seu número de empregados muito concentrado nas faixas menores, onde os salários são mais baixos.

O trabalho de Seguino (2007) estuda a mobilidade de firmas e de capital nos países em desenvolvimento e que apresentam economias semi-industrializadas. Ela foca no efeito do investimento externo direto (IED) nessas economias, mas suas conclusões corroboram os resultados alcançados nesta pesquisa presente. Seu principal objetivo é expor o que ela chama de “armadilha do baixo salário-baixa produtividade”. Em vários estudos, assume-se que a entrada de IED afeta o aumento da produtividade de forma positiva, se argumentando que as firmas domésticas incorporam as novas tecnologias, habilidades e formas de administração que surgem. Entretanto, ela defende que, por outro lado, a entrada de IED e o aumento da liberalização, ou seja, uma maior mobilidade do capital e de empresas, dão um maior poder de barganha a essas firmas, o que pode limitar o crescimento de salários e, assim, da produtividade.

Para que se ilustre de forma mais clara a evolução do nível do salário médio e o impacto da entrada de empresas sobre tal, foi elaborado o **Gráfico 1**, em porcentagem. Ele mostra a comparação da taxa de crescimento do salário médio real e da taxa de crescimento do salário médio simulada, cujos cálculos foram apresentados no capítulo de metodologia. Essencialmente, a primeira mostra a evolução do salário médio deflacionado na economia e a segunda simula essa taxa em um cenário onde não existiriam empresas entrantes no mercado brasileiro.

Gráfico 1 – Comparação da taxa de crescimento do salário médio real e da taxa de crescimento do salário médio simulada (em porcentagem)



Como previsto, a taxa de crescimento do salário médio simulada é maior do que a real em todos os casos: o salário médio cresceria mais rapidamente em uma economia sem a entrada de empresas. A diferença entre as duas taxas é suficiente para se constatar que as empresas ingressantes no mercado puxam o nível de salário médio um pouco para baixo. Como foi exposto pelas **Tabelas 2 a 9**, esse resultado tem muito a ver com o número de empregados alocados em cada faixa de tamanho: as empresas entrantes, em sua esmagadora maioria, são de porte relativamente pequeno. Por sua vez, as empresas pequenas em geral – isso é, também incluindo as sobreviventes – mostraram ter um nível de salário mais baixo. Assim, o fator principal a ser considerado ao se afirmar que as entrantes têm um impacto negativo nesse nível é o tamanho dessas firmas.

Como, neste trabalho, o salário médio é utilizado como indicador do nível de produtividade, pode-se afirmar que as entrantes têm um impacto negativo também sobre esse nível. Estudos realizados por Kupfer e Rocha (2012) mostram que a heterogeneidade estrutural é um fenômeno que pode ser observado não só entre setores, como também entre as faixas de tamanho. Os resultados encontrados aqui reforçam essa ideia: a heterogeneidade produtiva é facilmente observada nas tabelas analisadas nesta seção (**Tabelas 2 a 9**), onde pode-se verificar que essa variação no nível de produtividade (representada pelo nível de salário médio) está mais relacionada com o tamanho das empresas do que com o tipo de evento demográfico a qual elas pertencem. Além disso, chegou-se a uma conclusão parecida em relação ao nível de qualificação profissional: as categorias onde os níveis de tecnologia e de educação formal se apresentam mais baixos são, frequentemente, referentes às faixas de tamanhos inferiores –

independentemente de serem firmas sobreviventes, apesar de que estas costumam exibir tendências mais estáveis.

III.3 - Postos de trabalho

Depois de se concluir que a heterogeneidade produtiva está fortemente conectada com o tamanho das empresas e a quantidade de empregados em cada faixa, faz sentido as empresas entrantes mostrarem níveis totais significativamente mais baixos do que as empresas sobreviventes nas **Tabelas 2 a 9**. Já demonstrado o impacto negativo das entrantes nesses níveis, o que será analisado nesta seção é a relevância das mesmas sobre a criação de postos de trabalho.

Para que essa análise possa ser feita, conta-se com as **Tabelas 10 e 11**, que mostram a razão entre os postos criados pelas empresas que entraram no mercado no ano em questão e a quantidade total de postos de trabalho novos em comparação com o ano anterior, isso é, a diferença entre o número de empregados entre um ano e outro. As **Tabelas 10 e 11** mostram essa razão por ano e por faixa de tamanho das empresas, permitindo que se faça a comparação entre essas categorias. Devido ao erro estatístico comentado no começo deste capítulo e pelo fato da variável de postos de trabalho ser quantitativa, foram feitas duas tabelas: a primeira considera os dados da “empresa” de CNPJ zero e a segunda os exclui.

Tabela 10 – Razão entre os postos criados pelas entrantes e o total de novos postos contando com os dados do CNPJ zero

quantidade de funcionários	2010	2011	2012	2013
1 a 5	3,16	3,72	4,22	4,18
6 a 9	1,37	1,46	1,71	1,99
10 a 29	0,94	1,16	1,41	1,80
30 a 99	0,59	0,81	1,35	1,73
100 a 249	0,35	0,67	1,37	1,22
250 a 499	0,31	0,70	0,61	0,92
500 a 999	0,29	0,54	2,10	0,45
1000 ou mais	0,12	0,17	0,90	0,13
total	0,63	0,84	1,27	1,10

Tabela 11 – Razão entre os postos criados pelas entrantes e o total de novos postos excluindo os dados do CNPJ zero

quantidade de funcionários	2010	2011	2012	2013
1 a 5	3,16	3,72	4,22	4,18
6 a 9	1,37	1,46	1,71	1,99
10 a 29	0,94	1,16	1,41	1,80
30 a 99	0,59	0,81	1,35	1,73
100 a 249	0,35	0,67	1,37	1,22
250 a 499	0,31	0,70	0,61	0,92
500 a 999	0,29	0,54	2,10	0,45
1000 ou mais	0,12	0,17	0,42	0,13
total	0,63	0,84	1,56	1,06

De acordo com as **Tabelas 10 e 11**, pode-se verificar que, como já suspeitado, as entrantes têm grande importância para a criação de postos de trabalho na economia brasileira. Desde 2010, mais da metade do total de postos novos foram responsabilidade dessas empresas, e nos anos seguintes essa razão cresce ainda mais.

Principalmente em 2012, o ano em que o CNPJ zero foi considerado uma empresa entrante, o erro estatístico mencionado fica bem evidente: a razão dos empregos criados pelas entrantes não chega a 0,2 dentro da faixa oito, enquanto em 2012 ela chega a 0,9. Mesmo na **Tabela 11**, onde esses dados foram excluídos, a amostra de 2012 foge muito da tendência observada nos outros anos. Há de se reiterar que, ao se excluir esses dados, a proporção geral muda; mesmo em 2013, onde eles são considerados referentes às empresas sobreviventes.

De qualquer forma, a relevância das entrantes nesse quesito é nítida e se torna ainda mais notável entre as faixas de tamanhos menores. Enquanto para os níveis de tecnologia, de educação formal e de salário médio, a quantidade de empregados dessas empresas ingressantes alocados por faixa acabou tendo como consequência índices mais baixos, no que se refere aos postos de trabalho criados essas firmas causaram um forte impacto positivo. Em todos os anos estudados, as entrantes criaram pelo menos três vezes mais postos do que a quantidade total de postos novos dentro da faixa de empresas com até cinco funcionários. Por um lado, essa razão mostra que as empresas pequenas, que contam com funcionários com nível de qualificação mais baixo, tendem a fechar postos de trabalho: se o total de novos postos é no máximo um terço dos postos criados por empresas novas, chega-se à conclusão de que muitos postos também foram destruídos – o que pode estar revelando que a quantidade de empresas pequenas que saem do

mercado também é alta. Em compensação, por outro lado, essa razão mostra o valor que as empresas entrantes têm para a criação de empregos.

De acordo com Kupfer e Rocha (2005), como já foi mencionado anteriormente, a criação e destruição de postos de trabalho ajudam a explicar a evolução da produtividade e, com isso, a heterogeneidade estrutural. Se postos são criados em setores que contam com um nível de produtividade maior do que a média da economia, o crescimento desse se acelera; o contrário acontece quando esses postos são criados em segmentos que apresentam um nível de produtividade mais baixo do que a média. Com os resultados desta pesquisa presente, pode-se compreender melhor o impacto negativo das entrantes sobre o crescimento desse nível: os postos criados por essas empresas estão concentrados nas faixas de menor tamanho, que também representam os níveis mais baixos de qualificação profissional e salário médio. O mesmo pode ser afirmado sobre as proporções entre os postos das entrantes e os totais de postos criados: em geral, se mostram mais altas entre as firmas de porte pequeno.

CONCLUSÃO

O objetivo principal desta monografia é entender de que forma a entrada de empresas foi relevante para a evolução do nível de produtividade da economia brasileira ao longo dos anos de 2010 a 2013. Ao compreender qual foi o impacto das empresas entrantes sobre esse nível, pode-se analisar também qual foi a contribuição das empresas entrantes para a persistência da presença do fenômeno de heterogeneidade estrutural no Brasil.

O trabalho foi introduzido por uma contextualização histórica e teórica no primeiro capítulo, com referências a diversos textos que comentam e exploram as economias latino-americanas e sua relação com a heterogeneidade estrutural. Entre essas referências, está o texto escrito por Raúl Prebisch (1949) a pedido da CEPAL, que instaurou, na época, uma nova maneira de se estudar a América Latina: foi escrito se considerando as diferenças entre a história econômica desse continente e dos países considerados industrializados, fatores que não eram levados em conta anteriormente. Nas seções finais, refere-se a estudos que abordam o fenômeno da heterogeneidade e o relacionam com o contexto da economia brasileira em períodos mais atuais.

No segundo capítulo, foram apresentados os dados utilizados e as variáveis desenvolvidas para que se fosse possível analisar e comparar as empresas por categorias. Categorias essas que consistem nos tipos de evento demográfico, nas faixas de tamanho e no ano em questão. Assim, no último capítulo, são expostos e analisados os resultados da pesquisa.

Chega-se à conclusão de que o impacto das empresas entrantes sobre a evolução do nível de salário médio é negativo, e isso fica muito claro no **Gráfico 1**, onde se ilustra a comparação da taxa de crescimento do salário médio real e da taxa simulada, que representa um cenário onde não existiria a entrada de empresas no mercado. Entretanto, foi demonstrado como esse impacto negativo se deve ao fato de que a entrada é bastante concentrada em empresas de porte menor. O número de empregados das entrantes é significativamente maior entre as faixas de tamanhos inferiores. Quando os níveis de salário médio e de qualificação das empresas entrantes são comparados com os mesmos das empresas incumbentes por faixa de tamanho, e não somente pelo total dos índices, se observa que as diferenças não são muito grandes, e inclusive mostra-se uma vantagem das entrantes em algumas categorias.

Considera-se, neste trabalho, que o nível de salário médio pode ser utilizado como indicador do nível de produtividade: o primeiro apresenta uma correlação de 0,9 quando testado em relação à produtividade. Assim, pode-se usar o nível de salário médio para que se explique a resistência da heterogeneidade estrutural no Brasil. Conclui-se, com apoio do estudo de Kupfer e Rocha (2012), que o fato da entrada se concentrar em empresas pequenas contribui para que a heterogeneidade produtiva continue sendo uma realidade na economia brasileira. Em compensação, a entrada se mostra extremamente essencial para a criação de postos de trabalho.

É importante ressaltar que há alguns limites nesta pesquisa presente: não foi feita a trajetória das empresas, então a idade das mesmas não foi levada em consideração, tampouco as reentradas e saídas. Também não foram explorados os setores em quais as empresas estão localizadas; não se levou em conta se faziam parte do setor público ou do privado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO, B. C., CAVALCANTE, L. R. e ALVES, P. **Variáveis proxy para os gastos empresariais em inovação com base no pessoal ocupado técnico-científico disponível na Relação Anual de Informações Sociais (Rais)**. Relatório de Pesquisa. Brasília: IPEA, 2012. Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/091221_radar05_cap3.pdf>. Acesso em: 10 jul, 2018.

BIELSCHOWSKY, R. **Evolución de las ideas de la CEPAL**. *Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, 1998.

CIMOLI, M. e PORCILE, G. **Technology, structural change and BOP-constrained growth: a structuralist toolbox**. *Cambridge Journal of Economics* 2014, 38, 215–237. Cambridge, 2013.

KUPFER, D. e ROCHA, C. F. **Productividad y heterogeneidad estructural en la industria brasileña**. *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile, 2005.

KUPFER, D. e ROCHA, C. F. **Dinâmica da produtividade e heterogeneidade estrutural na indústria brasileira**. Relatório de pesquisa. Rio de Janeiro: BNDES, 2012.

OCAMPO, J. A. **Cincuenta años de la CEPAL**. *Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, 1998.

PREBISCH, R. **Estudio económico de la América Latina**. Relatório de pesquisa. Nova York: ONU, 1949.

RODRIGUEZ, O. **Teoria do subdesenvolvimento da CEPAL**. Rio de Janeiro, 1981.

SEGUINO, S. **Is more mobility good? Firm mobility and the low wage-low productivity trap**. Relatório de pesquisa. Vermont: University of Vermont, 2007.