

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 170

**“Graduação” de
empresas: uma
análise das
alterações de
porte das micro
e pequenas
empresas
exportadoras
brasileiras no
período 1998-
2005**

**Fernando
Ribeiro**

Agosto de 2006

“Graduação” de empresas: uma análise das alterações de porte das micro e pequenas empresas exportadoras brasileiras no período 1998-2005

Fernando J. Ribeiro

Agosto de 2006

Ref.: Contrato de Prestação de Serviços N° 77/2006 firmado entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae Nacional e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – FUNCEX.

Esta nota destina-se a analisar, de forma sucinta, a dinâmica de alteração de porte das micro e pequenas empresas exportadoras ao longo do período compreendido entre os anos de 1998 e 2005. O objetivo é avaliar a magnitude e a relevância destas mudanças, em termos de número de empresas e de valor exportado, bem como suas implicações para a análise do desempenho exportador das micro e pequenas empresas industriais brasileiras no período considerado. A motivação para esta análise vem do fato de que firmas classificadas como micro ou pequenas empresas em um determinado ano podem mudar de classificação em anos subsequentes (fenômeno aqui chamado de “graduação”), e tal mudança pode distorcer a avaliação do efetivo desempenho exportador das empresas enquadradas em um determinado porte, uma vez que análises quantitativas baseadas nas firmas classificadas como micro ou pequenas a cada ano estariam mascarando o sucesso exportador de firmas que começaram como micro ou pequenas e que mudaram de porte ao longo dos anos.

O critério utilizado para classificar as empresas segundo tamanho permite observar dois tipos de “graduação” de micro e pequenas empresas. Caso tenham verificado expansão no volume de emprego, além do limite estabelecido para essa categoria de empresas (99 empregados), elas se tornam médias ou grandes; caso elas continuem tendo até 99 empregados mas tenham elevado seu faturamento exportador anual para além de US\$ 2,5 milhões, elas passam a ser classificadas como “micro e pequenas especiais”. Sendo assim, basta imaginar, como exemplo, uma situação em que grande parte das micro e pequenas empresas registrassem forte crescimento do valor exportado entre um ano e outro, de tal forma que essas empresas passassem a exportar individualmente mais de US\$ 2,5 milhões/ano. Conforme a classificação adotada, estas empresas seriam “graduadas” para a categoria de “micro e pequenas especiais”. Em consequência, seria registrado, entre os dois anos considerados, um forte crescimento das exportações das “especiais” e, provavelmente, um baixo crescimento, ou mesmo uma queda, das exportações das micro e pequenas empresas. O sucesso destas firmas acabaria aparecendo nas estatísticas como um fracasso.

EVOLUÇÃO ANUAL

Com o intuito de avaliar a magnitude do problema acima caracterizado, efetuou-se um exame das mudanças de porte observadas a cada ano dentro do período 1998-2005. Neste sentido, a **Tabela 1** apresenta na primeira coluna o número de micro e pequenas empresas exportadoras existentes em cada ano, de 1998 a 2004, e as colunas seguintes mostram a situação destas mesmas empresas no ano imediatamente posterior. Considerando-se a linha referente ao ano de 1998, por exemplo, identificou-se a existência de 9.335 MPE’s exportadoras naquele ano. No ano seguinte, 63,7% delas (5.943 firmas) permaneciam como micro e pequenas, 0,9% (83 firmas) foram graduadas para MP especiais, 2,2% (209 firmas) tornaram-se médias e apenas 0,03% (3 empresas) tornaram-se grandes. Além disso, 32,9% (3.067 firmas) desistiram de exportar em 1999 e 0,3% (30 firmas) não puderam ser classificadas segundo tamanho. O único ano em que não há graduação de MPE’s para médias e grandes é 2004,

pois os dados de número de empregados utilizados na classificação tanto em 2004 quanto em 2005 referem-se à mesma Rais de 2004.¹

Tabela 1
Número de MPE's exportadoras a cada ano e distribuição das mesmas no ano seguinte, segundo tamanho

Número de micro e pequenas no ano de referência		Tamanho e número no ano seguinte (% do total)						Total
		Micro e pequenas	MP Especial	Média	Grande	Não-classif.	Desistente	
1998	9.335	63,7	0,9	2,2	0,03	0,32	32,9	100,0
1999	10.445	64,5	0,9	2,3	0,04	0,04	32,2	100,0
2000	11.140	64,4	0,7	1,6	0,06	0,13	33,2	100,0
2001	11.853	62,8	0,9	2,0	0,03	0,09	34,2	100,0
2002	12.108	64,3	1,1	1,7	0,02	0,07	32,8	100,0
2003	12.119	67,9	1,6	2,4	0,01	-	28,0	100,0
2004	12.376	70,1	1,4	-	-	0,04	28,4	100,0

Fonte: Secex, Rais/MTE e IBGE. Elaboração: Funcex.

A Tabela evidencia um percentual bastante reduzido de empresas que se graduam de um ano para outro (destacados na área acinzentada da Tabela): em média, apenas 2,8% das MPE's de um ano tornam-se MP especiais, médias ou grandes no ano seguinte, sendo que este percentual varia de um mínimo de 2,3% (entre 1999 e 2000) ao máximo de 4,1% (entre 2002 e 2003). Os casos mais freqüentes são de MPE's que se tornam médias empresas (cerca de 2%), enquanto cerca de 1% graduam-se para a categoria de MP especiais. O número das que se tornam grandes firmas é insignificante.

Entretanto, embora as firmas graduadas sejam um grupo pequeno, elas têm razoável importância quando se consideram os valores exportados. A **Tabela 2** apresenta o valor exportado pelas MPE's a cada ano e o valor exportado por estas mesmas empresas no ano seguinte, distribuído segundo o tamanho da firma. Observa-se que, em média, quase 30% do valor exportado no ano seguinte foram efetuados por MPE's que se graduaram, com o percentual variando de um mínimo de 22% a um máximo de 40%. Os maiores percentuais referem-se às MPE's que se tornaram MP especiais, que responderam em média por quase 20% do valor total. As que se tornaram médias foram responsáveis por cerca de 6% e as que se tornaram grandes por cerca de 4%.

¹ Estas mudanças de porte devem ser vistas com certa cautela no caso das firmas que possuíam um número muito reduzido de empregados no ano de referência e que registraram um grande "salto" em seu número de empregados (tipicamente, de menos de 20 para mais de 100 ou 200 empregados). Tal fenômeno sugere a possibilidade de que o reduzido porte dessas empresas no ano de referência correspondesse a empresas de médio ou grande porte ainda em fase de implantação, período em que, tipicamente, a firma ainda conta com número reduzido de empregados. Sendo assim, as análises baseadas no desempenho por categoria de tamanho bem como aquelas baseadas num enfoque evolutivo do porte das empresas, como o adotado nessa nota, devem ser consideradas complementares.

Tabela 2
Valor exportado por MPE's a cada ano e valor exportado pelas mesmas no ano seguinte, discriminado segundo tamanho

Valor exportado por firmas que eram MPE's no ano de referência (US\$ Milhões)		Distribuição do valor exportado no ano seguinte (%)					Total (US\$ Milhões)
		Micro e pequenas	MP Especial	Média	Grande	Não-classif.	
1998	1.840,8	71,7	18,0	8,1	1,6	0,5	1.963,0
1999	1.965,7	74,7	17,2	7,9	0,2	0,0	2.178,6
2000	2.138,6	77,7	15,9	5,5	0,9	0,1	2.179,6
2001	2.293,0	73,7	17,5	8,6	0,2	0,1	2.453,1
2002	2.322,2	59,8	15,1	5,0	20,0	0,1	3.502,7
2003	2.591,4	68,0	24,6	7,4	0,1	-	3.634,1
2004	3.003,5	77,7	22,2	-	-	0,0	3.481,7

Fonte: Secex, Rais/MTE e IBGE. Elaboração: Funcex.

Esta evolução dos valores exportados tem impactos importantes quando se leva em conta o valor médio exportado pelas empresas entre um ano e outro. A **Tabela 3** mostra, na primeira coluna, o valor médio exportado pelas MPE's no ano de referência e, nas colunas seguintes, o valor médio exportado no ano seguinte pelas empresas distribuídas segundo seu porte. Destaca-se, em primeiro lugar, que há um aumento significativo do valor médio de todas as MPE's que continuaram exportando no ano seguinte, como se depreende da comparação entre a primeira coluna e a coluna "Todas". As taxas variam de um mínimo de 52% (em 2000) a um máximo de 125% (em 2002). Porém, quando se consideram os diferentes tamanhos de firma no ano seguinte, observa-se que o crescimento do valor médio é bem mais expressivo entre as firmas que se graduaram, com taxas em torno de 300% no caso das firmas que se tornaram médias e de mais de 1.000% para aquelas que se graduaram para MP especiais ou para grandes. Entre as que se mantiveram como micro ou pequenas, o crescimento do valor médio a cada ano variou de 20% a 40%.

Tabela 3
Valor médio exportado por MPE's a cada ano e valor médio exportado pelas mesmas no ano seguinte, discriminado segundo tamanho

Valor médio exportado por MPE's no ano de referência		Valor médio exportado no ano seguinte (US\$ mil)					Todas as MPE's no ano seguinte
		Micro e pequenas	MP Especial	Média	Grande	Todas	
1998	197,2	236,9	4.251,4	764,9	10.754,5	313,2	188,2
1999	188,2	241,4	3.989,7	720,3	877,0	307,7	192,0
2000	192,0	236,2	4.745,5	668,8	2.713,2	292,9	193,5
2001	193,5	242,8	3.963,5	878,0	1.733,3	314,3	191,8
2002	191,8	269,3	3.892,6	835,8	350.289,2	430,4	213,8
2003	213,8	300,4	4.580,4	903,4	1.829,1	416,8	242,7
2004	242,7	312,0	4.351,5	-	-	393,1	274,9

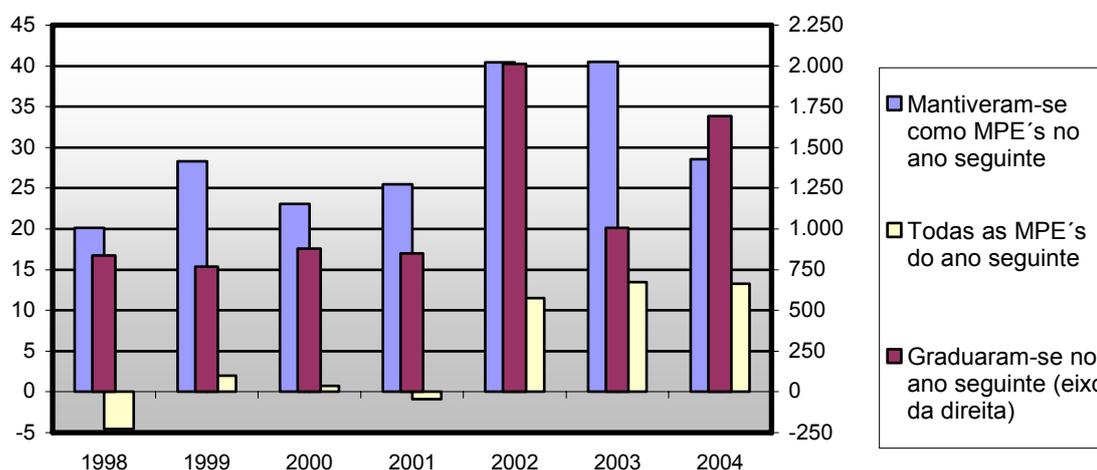
Fonte: Secex, Rais/MTE e IBGE. Elaboração: Funcex.

A diferente evolução do valor médio é ilustrada também pelo **Gráfico I**, onde apresenta-se o crescimento do valor médio exportado entre o ano de referência e o ano seguinte para três grupos de empresas: (i) as MPE's do ano de referência que se mantiveram como MPE's no ano seguinte; (ii) as MPE's do ano

de referência que se graduaram para MP especiais, médias ou grandes; e (iii) o total das firmas classificadas como MPE's no ano seguinte – o que equivale ao conceito usual de crescimento das exportações das MPE's. Evidencia-se, em primeiro lugar, a grande diferença entre as taxas de crescimento das MPE's que se graduaram, devendo-se notar que, no Gráfico, as taxas de crescimento deste grupo estão em uma escala 50 vezes maior do que a das demais (eixo direito do Gráfico).

Em segundo lugar, observa-se que as MPE's do ano de referência que se mantêm como MPE's no ano seguinte registram um crescimento do valor médio bem mais elevado do que o referente ao total das MPE's do ano seguinte – refletindo um fato relevante: que tanto as MPE's do ano de referência que desistiram de exportar no ano seguinte quanto as MPE's que estrearam na exportações no ano seguinte têm valores médios de exportação inferiores às MPE's que exportaram em ambos os anos.

Gráfico I
Crescimento do valor médio exportado pelas MPE's
entre o ano de referência e o ano seguinte



EVOLUÇÃO DE LONGO PRAZO: GRADUAÇÃO ENTRE 1998 E 2005

O processo de graduação de empresas pode ser também analisado considerando-se um período de tempo mais longo, e não apenas a passagem de um ano para outro. A idéia é que, dado o número de MPE's exportadoras em um determinado ano, sua graduação para tamanhos maiores pode demorar mais tempo, sendo que algumas podem se graduar após dois, três, quatro ou mais anos. Neste sentido, é útil considerar-se uma determinada geração de micro e pequenas empresas e observar a evolução de seu tamanho e de seu valor exportado após alguns anos. Na presente análise, optou-se por utilizar os anos extremos disponíveis, quais sejam, 1998 e 2005.

O país possuía, em 1998, um total de 9.335 MPE's exportadoras, que foram responsáveis por exportações de US\$ 1,84 bilhão, o que implica um valor médio exportado por firma de US\$ 197,2 milhões. O primeiro ponto a destacar é o reduzido grau de sobrevivência destas firmas na exportação: apenas 37% delas (3.462 firmas) exportaram também no ano de 2005, o que significa que quase 2/3 das MPE's desistiram de exportar

no meio do caminho – um percentual bem mais elevado do que a taxa de desistência anual (que é de cerca de 33%). Dentre as empresas que sobreviveram, a maior parte (80%, ou 2.783 firmas) permaneceram na categoria de MPE's. Pouco mais de 14% tornaram-se médias, 4,6% graduaram-se para MP especiais e apenas 0,7% tornaram-se grandes firmas. Se considerarmos o número total de MPE's em 1998, apenas 7,3% graduaram-se para portes mais elevados.

Mais uma vez, porém, o fenômeno de graduação é bem mais significativo quando se analisam os valores exportados. As 3.462 MPE's de 1998 que continuaram exportando em 2005 registraram, neste último ano, um montante de vendas de US\$ 3,52 bilhões, significando um valor médio de US\$ 1 milhão, cinco vezes maior do que a média das MPE's de 1998. A distribuição do valor exportado em 2005 segundo o tamanho destas firmas foi a seguinte:

- US\$ 983,3 milhões (27,9%) foram realizados pelas 2.783 firmas que preservaram sua classificação como micro ou pequenas, o que implica um valor médio de US\$ 353 milhões, bem superior à média de todas as MPE's de 1998 (US\$ 197,2 milhões) e também de todas as MPE's registradas em 2005 (que foi de US\$ 275 mil);
- US\$ 873,1 milhões (24,8% do total) referiram-se às 158 firmas classificadas como “micro ou pequenas especiais” em 2005, implicando um valor médio por firma de US\$ 5,5 milhões;
- A fração mais significativa, envolvendo US\$ 1,26 bilhões (35,7% do total), foi exportada por firmas classificadas como médias em 2005, com valor médio de US\$ 2,52 milhões;
- Apenas US\$ 410 milhões (11,6% do total) foram exportados por firmas que passaram à categoria de grandes empresas. O valor médio exportado por firma foi de US\$ 17,8 milhões em 2005.

CONCLUSÕES

A análise precedente conduz à conclusão geral de que o fenômeno de graduação de empresas é pouco significativo em termos de número de empresas envolvidas, seja na análise ano a ano, seja na comparação de 1998 com 2005. Contudo, o valor exportado pelas firmas graduadas foi bastante significativo, indicando que se tais empresas continuassem sendo classificadas como MPE's, o desempenho exportador destas firmas ao longo do período 1998-2005 teria sido muito mais positivo do que o apresentado no Boletim sobre o “Desempenho Exportador das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras”, principalmente no caso da evolução do valor médio exportado por essas firmas.

Em termos mais específicos, as principais conclusões deste artigo são as seguintes:

- O percentual de micro e pequenas empresas que se graduaram para portes mais elevados no ano seguinte é relativamente pequeno, de apenas 2,8% do total na média do período 1998-2005. Entretanto, sua importância quando se consideram os valores exportados é bem mais elevada: quase 30% do valor exportado no ano seguinte foram efetuados por MPE's que se graduaram. Os maiores percentuais

referem-se às MPE's que se tornaram MP especiais – ou seja, cuja graduação se deu pelo crescimento do valor exportado, e não pelo aumento do número de funcionários. Estas responderam, em média, por quase 20% do valor total.

- Observa-se um aumento significativo do valor médio de todas as MPE's que continuaram exportando no ano seguinte, com taxas variam de um mínimo de 52% (entre 1999 e 2000) a um máximo de 125% (entre 2001 e 2002). Este aumento é bem superior ao verificado na comparação do total de MPE's de um ano com o total de MPE's do ano seguinte. Ou seja, as MPE's que se mantêm na exportação em dois anos seguidos registram aumento mais expressivo de seus valores médios exportados, independentemente de seu tamanho no ano seguinte.
- É fato, contudo, que o crescimento do valor médio entre um ano e outro é bem mais expressivo entre as firmas que se graduaram, com taxas em torno de 300% a.a. no caso das firmas que se tornaram médias e de mais de 1.000% a.a. para aquelas que se graduaram para MP especiais ou para grandes. Entre as que se mantiveram como micro ou pequenas, o crescimento do valor médio a cada ano variou de 20% a 40%.
- Considerando-se a evolução das MPE's exportadoras em um intervalo mais longo de tempo – por exemplo, entre 1998 e 2005 – observa-se que o grau de sobrevivência destas firmas na exportação é bem menor do que na análise ano a ano: apenas 37% das MPE's de 1998 exportaram também no ano de 2005, o que significa que quase 2/3 delas desistiram de exportar no meio do caminho – um percentual bem mais elevado do que a taxa de desistência anual, que é de cerca de 33%.
- Dentre as empresas que sobreviveram até 2005, a maior parte (80%, ou 2.783 firmas) permaneceram na categoria de MPE's. Pouco mais de 14% tornaram-se médias, 4,6% graduaram-se para MP especiais e apenas 0,7% tornaram-se grandes firmas. Se considerarmos o número total de MPE's em 1998, apenas 7,3% graduaram-se para tamanhos mais elevados.
- Mais uma vez, porém, o fenômeno de graduação é bem mais significativo quando se analisam os valores exportados. As 3.462 MPE's de 1998 que continuaram exportando em 2005 registraram, neste último ano, um montante de vendas de US\$ 3,52 bilhões, significando um valor médio de US\$ 1 milhão, cinco vezes maior do que a média das MPE's de 1998.
- Destaca-se o montante de US\$ 873,1 milhões referente àquelas que se graduaram para “micro ou pequenas especiais” em 2005, implicando um valor médio por firma de US\$ 5,5 milhões. O valor mais significativo, contudo, refere-se às MPE's que se tornaram médias empresas, cujas exportações em 2005 chegaram a US\$ 1,26 milhões, significando um valor médio por firma de US\$ 2,52 milhões.

FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

**Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil**

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br