

Menos Empresas, Melhores Negócios

Marcelo Neri

2013

NERI, Marcelo C.

"Menos Empresas, Melhores Negócios" (Marcelo Neri), Rio de Janeiro, RJ – 2013 - FGV Social – 25 páginas.

As manifestações expressas por integrantes dos quadros da Fundação Getúlio Vargas, nas quais constem a sua identificação como tais, em artigos e entrevistas publicados nos meios de comunicação em geral, representam exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional da FGV. Portaria FGV Nº19.

Menos Empresas, Melhores Negócios

Marcelo Neri

RESUMO

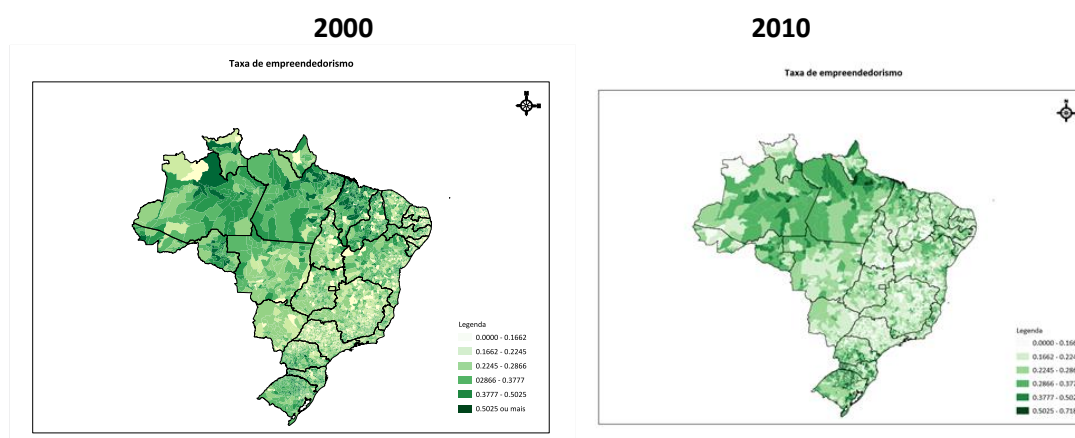
Este artigo explora a dinâmica dos negócios brasileiros em termos de geração de renda para seus donos e suas famílias através do aspecto longitudinal da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE) no período 2003 a 2013 e dos Censos demográficos 2000 e 2010. De maneira geral, transitamos de uma situação em que o setor empresarial brasileiro tinha baixos lucros e alta desigualdade para outra, com maiores prosperidade, equidade e estabilidade. Neste novo equilíbrio, em vez de empresários de subsistência competirem entre si de maneira predatória, parte deles é atraída pelo setor de emprego formal, enquanto os demais conseguem dividir melhor o acesso aos mercados de consumo. Sintomaticamente os maiores problemas percebidos pelos pequenos empresários eram falta de clientes e excesso de concorrência, correspondendo a dois terços dos negócios. Em linha com essa interpretação, constatamos aumento de lucros e de renda nas famílias dos microempresários brasileiros, redução nos riscos de redução de renda associados e aumento das probabilidades de ascensão individual e familiar. Esse processo se mostra mais forte na base da pirâmide produtiva, implicando queda de desigualdade e expansão mais forte de grupos tradicionalmente excluídos – como empresários pretos, mulheres, nordestinos, da periferia – assim como aqueles com menores atributos produtivos – analfabetos, sem curso técnico, cooperativa ou formalidade, ou ainda de empresas menores e recém-criadas. De maneira geral, os atributos associados a menores lucros estão associados a maior crescimento de renda no segmento entre 2003 e 2013.

Menos Empresas, Melhores Negócios¹

Marcelo Neri
Ministro da SAE/PR e presidente do Ipea

O combustível da ascensão social brasileira dos últimos anos é o trabalho, e não o consumo, nem mesmo o crédito ao consumidor. Estes últimos elementos fazem parte da ascensão da chamada Classe C, mas como coadjuvantes. O protagonismo pertence ao mundo do trabalho. Os motores são a melhora da quantidade de educação e a redução da desigualdade no impacto da educação sobre as rendas do trabalho, partindo de níveis indecentes. A combinação de mais educação e trabalho é o que tem tornado o movimento de ascensão sustentável.

Entre os trabalhadores, o maior símbolo da nova classe média brasileira tem sido a carteira de trabalho, e não os pequenos empreendimentos que habitam as cenas dos filmes onde as imagens do sonho americano são projetadas. O brasileiro ocupado não tem aberto relativamente mais empresas, mas, cada vez mais, tem se tornado um assalariado formal. A proporção dos empresários brasileiros em relação ao conjunto de ocupados tem caído: as chances de uma pessoa com as mesmas características ter um empreendimento como ocupação estão 8,5% menores em 2013 do que em 2006. Os mapas municipais mais abaixo também mostram a queda visível da taxa de empreendedorismo, leia-se a proporção de conta-próprias e empregadores na população ocupada.



Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados do CENSO/IBGE

Neste processo há menor quantidade relativa de negócios de subsistência, com aumento da qualidade social dos empreendimentos, seja pela geração de empregos emanada, seja

¹ Agradeço a eficiente assistência de Luísa Carvalhaes, Marcos Hecksher, Samanta Sacramento e Fabio Vaz, do Ipea, e as interações proveitosas com a equipe de Ricardo Paes de Barros na SAE.

pela redução da desigualdade de renda entre empresários e seus empregados. Indo além, qual é o impacto deste contexto, com relativamente menos empresas, geradoras de mais e melhores empregos, sobre o retorno que os empresários levam para casa, aí incluindo o lucro do negócio e a renda da família? Essa é a pergunta-chave que buscamos responder nesta nota, tomando como pano de fundo o período de ascensão da chamada nova classe média brasileira, desde o fim da recessão de 2003 até os dias de hoje (com dados até fevereiro de 2013). Implicitamente, testamos se o sonho de subir na vida por meio de um negócio próprio foi – e se continua – operativo no mundo empresarial pós-crise europeia. Ou seja, perguntamos se o sonho acabou.

A imagem que passa na novela, da doceira da periferia que multiplica o tamanho de sua confeitaria contratando as vizinhas para atender a demanda crescente de outras vizinhas, agora empregadas e sem tempo para produzir suas festas, é representativa da realidade brasileira. Isso parece patente na análise do restante deste relatório. Agora, essa doceira da periferia se desenvolve mais que seus pares masculinos da capital? Indo além de externalidades positivas emanadas na geração de emprego e da desigualdade entre empresários e empregados, como seu negócio e sua família têm se beneficiado da atividade empresarial exercida? Os proventos familiares crescem no tempo? O bolo de renda empresarial cresce? Com mais ou menos fermento na base da pirâmide dos negócios? E as ameaças e oportunidades percebidas individualmente pelos detentores do capital de risco e suas famílias? Quais são os ingredientes da receita do crescimento empresarial inclusivo e sustentável tupiniquim? Mais educação, formalização e cooperativação, nenhuma delas, ou todas as alternativas acima? Como a receita do sucesso empresarial muda se caminharmos da base ao topo passando pelo meio da distribuição de lucros empresariais?

O mergulho no microcosmo dos negócios nanicos nos ensina que o lucro médio cresce com mais fermento na base da distribuição de lucros, espelhando o que acontece no restante do mercado do trabalho brasileiro. Esse crescimento tem sido mais pujante na base pirâmide produtiva. Da mesma forma que tem subido o preço e reduzido a quantidade de trabalho em segmentos compostos por trabalhadores com baixa qualificação, empregadas domésticas, peões de obra e agricultores braçais, há movimento similar de esvaziamento de oferta no mundo das empresas brasileiras abertas por necessidade de sobrevivência. A nossa tese aqui é que atividades de subsistência de grupos tradicionalmente excluídos têm sido trocadas não só por empregos com carteira,

mas também por negócios melhores, tanto no sentido social como no privado, que é o nosso foco aqui.

Transitamos de uma situação em que o setor empresarial gera baixos lucros e alta desigualdade transita para outra com maiores lucros, equidade e estabilidade. Neste novo equilíbrio, em vez de empresários de subsistência competirem entre si de maneira predatória, parte deles é atraída pelo setor de emprego formal, enquanto os demais conseguem dividir melhor o acesso aos mercados de consumo. Segundo a ECINF/IBGE de 2003 os maiores problemas percebidos pelos pequenos empresários eram falta de clientes e excesso de concorrência correspondendo a 2/3 dos negócios. Tudo se passa como num modelo de migração do campo à cidade, só que dentro do contexto urbano, uma vez que os fluxos migratórios foram interrompidos e atividades de subsistência não agrícolas das cidades são trocadas por atividades empregatícias formais, ou por atividades empresariais com maior potencial de acumulação e crescimento.

Em linha com essa interpretação, constatamos aumento de lucros e de renda nas famílias dos microempresários brasileiros, redução nos riscos de redução de renda associados e aumento das probabilidades de ascensão individual e familiar. Esse processo se mostra mais forte na base da pirâmide produtiva, implicando queda de desigualdade e expansão mais forte de grupos tradicionalmente excluídos – como empresários pretos, mulheres, nordestinos, da periferia – assim como aqueles com menores atributos produtivos – analfabetos, sem curso técnico, cooperativa ou formalidade, ou ainda de empresas menores e recém-criadas. De maneira geral, todos os atributos associados a menores lucros estão associados a maior crescimento de renda no segmento entre 2003 e 2013. Além disso desaceleração do produto interno bruto (PIB) informada pelas Contas Nacionais a partir de 2011 não é percebida no universo dos negócios na base produtiva. Esta nota explora a dinâmica dos negócios brasileiros em termos de sua capacidade de gerar renda para seus donos e suas famílias através da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) produzida pelo Instituto Brasileiro de Estatística e Geografia (IBGE). A PME possui uma série de características úteis para captar a dinâmica empresarial. Em primeiro lugar, seu período de vigência nos permite captar a evolução dos empreendimentos brasileiros até fevereiro de 2013, incluindo todo o período de ascensão da nova classe média brasileira. Em segundo lugar, a característica de painel rotativo da PME nos permite acompanhar a trajetória dos mesmos negócios por curtos intervalos de tempo, identificando elementos de risco e oportunidades idiossincráticos. Por ser também domiciliar, tal como a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), a PME

permite acompanhar o impacto desses negócios sobre a renda *per capita* das famílias. Analisamos a seguir os grandes números da PME nos últimos dez anos.

Prosperidade – Há diversas medidas e conceitos envolvidos na medição do desempenho privado dos negócios e seus impactos sobre a vida das famílias dos empresários. O primeiro conceito utilizado é o lucro resultado das receitas, deduzido das despesas associadas à atividade produtiva. O lucro habitual dos empresários metropolitanos, nos últimos doze meses terminados em fevereiro de 2013, era de R\$ 2.152 por mês, 15,5% maior que o rendimento médio dos ocupados e variando bastante conforme o segmento em questão: desde R\$ 1.577 entre os negócios dos conta-própria, passando por R\$ 3.165 entre empregadores de até cinco empregados e chegando a R\$ 6.408 entre aqueles com mais de 5 empregados. Ou seja, o lucro aproximadamente dobra entre cada faixa de tamanho em questão. O lucro habitual médio de todo o segmento empresarial cresceu 28,2% desde período semelhante em 2003² contra 27,3% nos rendimentos do conjunto de ocupados. A tabela fornece os detalhes dessa evolução individual:

² O conceito de lucro efetivo apresenta em 2013 um valor 0,2% maior, mas uma variação de 29,9% no mesmo período. Optamos por trabalhar com o conceito habitual, pois é o mesmo usado na Pnad.

Lucro dos Microempresários

Período Final	Lucro Médio R\$*	Lucro Mediano R\$*	Desigualdade Theil-T	Desigualdade Gini	Subir Acima da Mediana 1 Ano %**	Cair Abaixo da Mediana 1 Ano %***
2003	1710,05	795,51	0,8173	0,6412	27,27	26,65
2004	1620,85	774,18	0,7207	0,6121	28,41	19,19
2005	1716,18	760,45	0,6838	0,5975	26,81	15,77
2006	1750,23	863,48	0,6809	0,5869	25,59	13,51
2007	1831,84	948,97	0,6541	0,5791	31,66	11,02
2008	1787,53	1005,79	0,6169	0,5610	33,2	12,48
2009	1926,56	997,02	0,6271	0,5683	29,62	13,6
2010	1958,19	1066,72	0,6102	0,5623	34,43	11,01
2011	2068,58	1107,60	0,6293	0,5600	36,58	11,85
2012	2132,42	1145,18	0,5940	0,5510	37,4	12,83
2013	2172,34	1207,54	0,5787	0,5489	35,02	14,15

Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

* preços de 2013 – observações concatenadas segundo período

** possuía inicialmente renda abaixo da mediana do período 2003 a 2013

*** possuía inicialmente renda acima da mediana do período 2003 a 2013

O conceito *per capita*, por sua vez, é o mais relevante para as discussões sobre pobreza e nova classe média. A renda familiar *per capita* do trabalho de pessoas entre 15 e 60 anos das famílias de conta-próprias ou empregadores sobe 35,7% no período. A renda familiar *per capita* do trabalho de pessoas entre 15 e 60 anos das famílias de conta-próprias ou empregadores corresponde a R\$ 1.388 por membro adulto e sobe 35,7% de 2003 a 2013. Note-se que, na PME, estamos excluindo os efeitos da expansão de benefícios previdenciários e sociais e nos atendo somente à parcela trabalhista, que é a parte mais sustentável do processo de expansão. O lucro e a renda familiar trabalhista mediana sobem 51,8% e 75,4% bem acima da média indicando redução de desigualdade. A mediana no segmento microempresarial que é representativo da população trabalhadora brasileira é uma boa aproximação da nova classe média brasileira. Em suma, houve maior prosperidade trabalhista no meio do que na média dos microempresários metropolitanos e de suas famílias no período em questão.

Renda do Trabalho per Capita dos Microempresários

	Renda per Capita Média R\$*	Renda per Capita Mediana R\$*	Desigualdade Theil-T	Desigualdade Gini	Subir Acima da Mediana 1 Ano %**	Cair Abaixo da Mediana 1 Ano %***
2003	1023,00	454,55	0,7795	0,6303	21,88	23,62
2004	971,74	471,82	0,6948	0,6003	23,8	17,11
2005	1040,06	516,15	0,6455	0,5855	22,41	14,11
2006	1080,91	539,68	0,6619	0,5844	23,6	11,94
2007	1135,25	585,68	0,6380	0,5771	22,52	11,33
2008	1156,10	594,56	0,6918	0,5752	26,61	10,57
2009	1250,68	631,94	0,6461	0,5739	24,54	11,82
2010	1283,83	680,26	0,6135	0,5646	31,61	9,67
2011	1354,96	734,71	0,6101	0,5598	30,47	11,21
2012	1391,07	780,81	0,5906	0,5497	35,75	11,06
2013	1388,05	797,38	0,5410	0,5390	34,93	11,23

Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

Igualdade – A desigualdade de lucros segundo a renda individual do trabalho dos empreendedores, embora alta, cai de forma consistente no período em questão. O índice de Gini dos lucros cai quase 10 pontos percentuais, ou 14,6%, passando de 0,641 para 0,549. O índice de Theil-T, que é uma medida de desigualdade mais sensível à cauda da distribuição, cai 29,2%, passando de 0,817 para 0,579 no período.

Também cai de forma similar a desigualdade de renda familiar *per capita* do trabalho de pessoas entre 15 e 60 anos nas famílias de conta-próprias ou empregadores. O respectivo índice de Gini também cai quase 10 pontos de porcentagem, ou 14,5%, passando de 0,63 em 2003 para 0,539. Nesse ínterim, o índice de Theil-T trabalhista *per capita* do segmento cai de 0,78 para 0,541. Ou seja, do ponto de vista da equidade, houve marcado avanço no desempenho trabalhista dos microempreendedores metropolitanos.

Oportunidade - Uma possibilidade oferecida pela PME é acompanhar as trajetórias de um mesmo empresário e sua família ao longo de curtos intervalos de tempo. A partir disso, captamos os riscos de queda e as oportunidades de ascensão vividos por cada um deles e pelos seus familiares. Dividindo na mediana a amostra de todo o período 2003 a 2013, temos que, daqueles que estavam abaixo dessa mediana 12 meses antes, 35% a cruzaram de baixo para cima entre os dois meses iniciais de 2012 e 2013, enquanto 14,2%

dos que estavam acima dela fizeram o trajeto oposto. Se analisarmos as transições anuais ocorridas dez anos antes, entre 2002 e 2003, 27,3% cruzaram a mediana de baixo para cima e 26,7% fizeram o caminho oposto. Ou seja, havia fluxo descendente similar ao ascendente entre 2002 e 2003, mas ambos os fluxos melhoraram desde então. Em suma, nesses dez anos, a parcela dos que cruzaram a mediana de baixo para cima subiu de 26,7% para 35%, ao passo que a proporção daqueles que passaram pela mediana no sentido descendente caiu de 26,7% para 14,2%.

Partindo do nível individual para o familiar em análise análoga, vê-se que a probabilidade de queda cruzando a mediana cai de 23,6% entre 2002 e 2003 para 11,2% entre 2012 e 2013, enquanto a possibilidade de alta cruzando a mediana sobe de 21,9% para 34,9%.

Diferenciais em queda - De maneira geral, os exercícios com “equações de lucro” apresentados a seguir mostram potencial explicativo estatisticamente superior ao das tradicionais equações de salário, confirmando entre os microempreendedores toda a gama de desigualdades associadas a grupos desfavorecidos, como analfabetos, mulheres, negros e pessoas sem curso técnico, cooperativa ou carnê da previdência. Por outro lado, registram queda desses diferenciais por atributos ao longo do tempo, gerando maior equidade horizontal no meio empresarial.

O restante desta nota empírica explora a face humana dessa revolução empresarial vinda desde baixo. Estuda os determinantes da maior prosperidade e equidade entre empresários, assim como as maiores oportunidades de ascensão e os menores riscos de retrocesso que eles têm experimentado.

Equações de Lucro

Provavelmente, o exercício empírico mais popular em economia do trabalho é a chamada equação de salário, em que o logaritmo dos rendimentos do trabalho é regredido contra uma série de variáveis explicativas sociodemográficas, como sexo, idade, região, educação. Já se perde a conta do número de bancas de teses ou monografias nas quais a equação de salários é a base utilizada. O instrumento é difundido pela sua aderência empírica e pela simplicidade de interpretação direta de seus coeficientes como os retornos dos atributos envolvidos. Por exemplo, um coeficiente de 0,15 na variável anos completos de estudo nos informa que sobe em média 15% o rendimento do trabalho quando se passa de ano na escola. Pelo artifício da regressão, isolamos o papel da educação do trabalhador *vis-à-vis* outras características pessoais observáveis, como sexo, idade, localidade etc. Heuristicamente, analisamos a variação dos salários conforme os atributos de diferentes

trabalhadores como se representasse as trajetórias típicas no rendimento médio de um mesmo trabalhador que experimenta trocar cada uma de suas características ao longo do tempo.

Nesta nota, aplica-se exercício similar aos resultados reportados por empreendedores, analisados em relações que podem ser apelidadas de equações de lucro. O primeiro resultado da estimação a ser ressaltado é o coeficiente R^2 da regressão básica, que, adequadamente interpretado, indica que 59,2% da desigualdade de desempenho entre empresas são explicados pelo conjunto de atributos utilizados na regressão. Esse valor do R^2 é superior aos típicos 30% a 40% observados em regressões de salário tradicionais encontradas na literatura.

Discute-se o papel de cada um dos determinantes observáveis do lucro dos pequenos negócios, tomados um a um e isolados dos efeitos dos demais elementos considerados. É conferida especial atenção às mudanças do impacto no lucro desses fatores observados ao longo do tempo. Os determinantes incluem variáveis sociodemográficas como sexo, raça, idade, posição na família e educação; características espaciais como a região metropolitana bem como a sua distribuição entre capital ou periferia; atributos dos negócios, como setor de atividade, tamanho em número de empregados e esforço empresarial, medido por tempo de empresa e jornada de trabalho; e outros mais sujeitos às mudanças de política pública, como se é membro de cooperativa, se fez ou faz curso técnico ou ainda se é ou não é formal.

Mais Renda - Conferimos especial atenção à variável tempo, que permite avaliar a evolução do lucro de empresas e empreendedores com as mesmas características ao longo dos meses e anos. O retorno em 2013 é 32,9% superior àquele observado dez anos antes, com avanço por empreendedor de cerca de 4% por ano. A flutuação ano a ano pode ser captada pelo gráfico abaixo.

Cabe notar que o ano de 2013 só tem disponíveis dados de janeiro e fevereiro até o momento. Em função disso, incluímos nas regressões variáveis *dummies* relativas aos meses, de forma a permitir análise comparável entre anos. Apesar do menor tempo decorrido, 2013 já registra um salto semelhante ao de anos anteriores, indicando na verdade aceleração da tendência histórica. Em 2012, o pequeno crescimento apelidado “pibinho” não se refletiu na renda dos trabalhadores, nem na performance dos pequenos empresários, que se mantém no passo dos 4% ao ano.

Mais Iguais - A ênfase será analisar como o retorno em termos de incremento de lucro provenientes de atributos do empresário e de suas empresas, aí incluindo o seu nível e

como ele muda ao longo dos anos. A fim de captar este último efeito temporal, usamos uma estimativa de diferença-em-diferença onde cada variável é interagida com a variável ano. O coeficiente desta interação nos indica diretamente quanto mudou estes retornos ao longo do tempo.

De maneira geral, os exercícios mostram que, olhando o período como um todo, há desigualdade em todos os atributos produtivos e demográficos associados a grupos tradicionalmente excluídos, como analfabetos, mulheres, pretos ou aqueles sem curso técnico, cooperativa ou carnê da previdência. Começando pelos atributos pessoais dos empreendedores, o lucro delas é 39,9% menor que o deles, o de pretos é 23,6% menor que o de brancos, o de analfabetos é 72,9% inferior ao daqueles com pelo menos nível superior de ensino incompleto. Por outro lado, há queda desses diferenciais por atributos ao longo do tempo. No nosso exemplo, o lucro de mulheres cresce no período 2003 a 2013 7,7% mais que o dos homens, o dos pretos cresce 10,7% mais que o de brancos e, finalmente, o de analfabetos cresce 16,9% mais que o daqueles que já ingressaram nos bancos universitários.

A tabela indica que os retornos positivos são cadentes ao longo do tempo, ou vice-versa, revelando uma compressão da desigualdade dos lucros entre os microempresários. Essa maior equidade empresarial alcançada no período recente é o ponto a ser ressaltado nesta seção.

Olhando a localização geográfica, os lucros dos negócios de Recife e Salvador, que são as mais pobres entre as principais metrópoles brasileiras, sobem 20,9% e 19,4% mais que os de São Paulo, que é a maior e tradicionalmente mais rica metrópole brasileira. O lucro nas periferias cresce 3% a mais do que nas capitais. Mesmo com essa melhora, as conhecidas iniquidades territoriais brasileiras ainda se fazem presentes, sendo o lucro nas metrópoles de Recife ou Salvador, respectivamente, 37,7% e 30,4% menor que o observado na Grande São Paulo. Ou ainda, o lucro dos negócios da periferia é 13,9% menor que o das capitais.

O lucro dos informais cresce 25,3% mais que o dos formais. O de cooperativados, 14,2% mais que o dos sem cooperativas. O daqueles que frequentam cursos técnicos sobe 17,4% (36,1%) mais que o dos que não fizeram. Os que concluíram cursos técnicos não apresentam resultados estatisticamente significativos em termos de evolução dos lucros. O lucro de empresas maiores do que 5 empregados, cai 27,3% frente o de trabalhadores por conta própria. E o daqueles com até 5 empregados cai 12,7%. Empresas abertas há menos de 30 dias têm seus lucros aumentados em 42,8% mais que os daqueles

estabelecidos há mais de dois anos. Note que este diferencial cai paulatinamente à medida que se caminha para empresas há mais tempo estabelecidas: 18,8% e 11,6% para empresas com menos de 1 ano (e mais de 30 dias) e para aquelas entre 1 e 2 anos, respectivamente.

Perfil - Embora crescentes entre os microempresários, as proporções de mulheres (de 39% para 40,4%), pretos (de 6,7% para 8,6%) e profissionais com curso técnico (de 20,3% para 33,5%) sobem menos que entre o conjunto total de ocupados. Ao passo que sobem mais a dos que já sentaram nos bancos universitários (de 44,3% para 56,5%) e a dos que contribuem para previdência (de 30% para 40,8%).

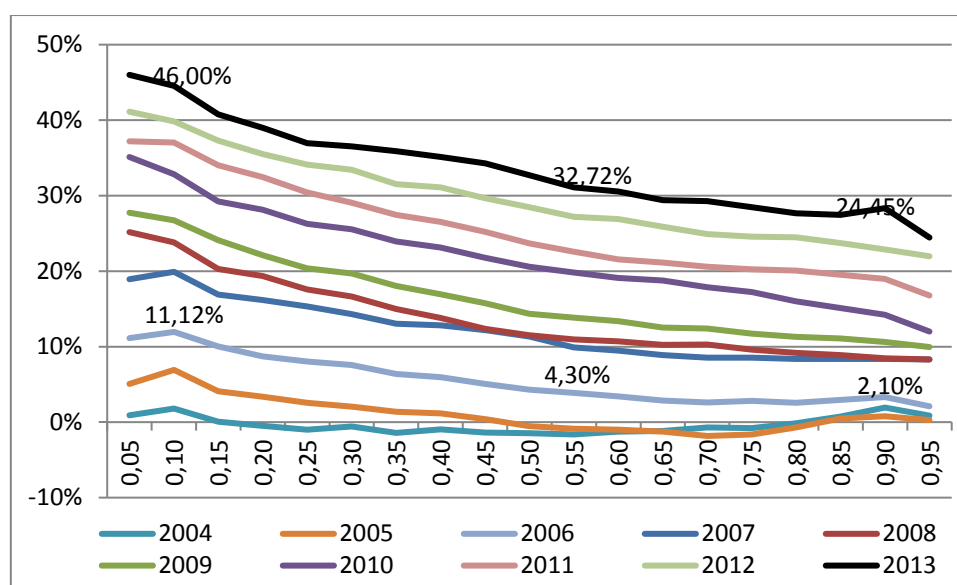
A base, o meio e o topo – Até aqui, foram avaliados os impactos de cada variável sobre o desempenho médio dos negócios. Como diz o livro texto de estatística básica, a média esconde tanto quanto revela. A heterogeneidade do desempenho empresarial é comparável à do conjunto do mercado de trabalho brasileiro e, portanto, tem de ser compreendida também. Há um largo espectro de atividades empresariais distintas, que vão desde aquela do trabalhador por conta própria, cujo principal objetivo é prover o sustento básico de sua família, até aquela com potencial de acumulação de capital e crescimento. A primeira é tipicamente uma atividade decorrente da necessidade, enquanto a segunda se caracteriza pela convicção e percepção de oportunidade de quem a empreende. Há ainda o caso híbrido do empresário da nova classe média brasileira que habita o meio da distribuição. Portanto, dado nosso objetivo central de caracterizar as diferentes classes de empresários brasileiros, há de se acompanhar o efeito de cada variável sobre a performance dos negócios em diferentes pontos da distribuição.

Uma variante da equação de lucro que permite investigar essa heterogeneidade é a regressão quantílica. Ela evidencia como mudam os efeitos estimados ao longo da distribuição de lucros, aqui divididos a cada vintil (isto é, subgrupos de 5% do total de pequenos empreendedores, ordenados do menor até o maior lucro). A análise enfatiza efeitos similares aos apresentados anteriormente para a média, porém no limite inferior (sobre os 5% com menores lucros), na mediana da distribuição (centrada entre os 50% menos lucrativos e a metade mais lucrativa) e na parte superior (com lucros superiores a 95% do conjunto total).

Primeiro e mais importante, o efeito tempo: tomando 2003 como base zero, o ganho de lucro acumulado a partir de 2006 é significativo em todos os pontos da distribuição de lucros, conforme destacado graficamente nos vintis 5%, 50% e 95%. O ganho de lucro aumenta à medida que caminhamos para períodos mais recentes. A novidade apontada

pelo aparato quantílico é mostrar que esse ganho é decrescente à medida que caminhamos da base para o topo da distribuição de lucros. Se fixarmos a análise nos meses de 2013, percebemos que o efeito na ponta dos lucros mais baixos é quase duas vezes maior que na ponta de cima, ficando a mediana num nível intermediário de crescimento: 46% no vintil 5%; 32,7% no 50% e 24,5% no 95%. Em suma, o aumento da prosperidade dos negócios nanicos de subsistência foi bem maior que nos negócios mais lucrativos.

Ganho de Lucro ao longo da Distribuição de Renda: Efeito-Ano



Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

Gráficos similares para cada uma das dimensões contemplada no modelo são apresentados ao final desta nota. Eles nos informam como se comportam diferenciais de lucro diversos ao longo da própria distribuição de lucros em todo o período de 2003 a 2013, que corresponde ao da ascensão da chamada nova classe média brasileira, aí incluindo grupos sociodemográficos, espaciais e de atributos empresariais. Observa-se que alguns tradicionalmente excluídos, como negócios menores, de empresários pretos, da periferia e menos educados, têm diferenciais negativos, mas que se distribuem de formas variadas da base ao topo da distribuição de lucros.

Em suma, características como raça, periferia, educação regular, cursos profissionalizantes e tamanho de negócio são definidoras mais fortes dos lucros no topo, onde estão os diferenciais mais expressivos, do que na base dos proventos das empresas. O oposto acontece com diferenciais de gênero, tempo de negócio e entre a Grande São Paulo e

metrópoles nordestinas. Finalmente, os impactos de formalização e de cooperativa são relativamente constantes ao longo da distribuição de lucros.

Conclusões – Os pequenos negócios têm crescido e gerado melhores empregos, com menor desigualdade tanto dentro do grupo de microempreendedores quanto na relação de seus lucros com os salários de seus empregados. As principais marcas da ascensão de pessoas à nova classe média têm sido a escolarização e a conquista do emprego com carteira. Nesse contexto, as chances de um brasileiro com ocupação ser um empreendedor caíram 8,5% de 2006 a 2013, mas o lucro dos que mantêm pequenos negócios cresceu 4% ao ano segundo a PME. Esses microempreendedores passaram a contratar mais trabalhadores, com carteira assinada e salários que crescem ainda mais do que seus próprios lucros. Também ficaram menos desiguais os retornos obtidos pela massa de pequenos negócios em operação no país, com crescimento mais acelerado a partir da base da pirâmide. Há menor quantidade relativa de negócios de subsistência, com aumento da qualidade social dos empreendimentos, seja pela geração de empregos emanada, seja pela redução da desigualdade de renda entre empresários e seus empregados. Além disso, os dados reportados pelas pessoas na PME mostram, assim como já tínhamos constatado com os salários, o lucro dos pequenos empreendedores das principais regiões metropolitanas também cresceu bem mais que o PIB em 2012, ao ritmo de 4% ao ano, acelerado nos dois primeiros meses de 2013.

A renda familiar *per capita* do trabalho de pessoas entre 15 e 60 anos das famílias de conta-próprias ou empregadores sobe 35,7% de 2003 a 2013. A mediana no segmento microempresarial que é representativo da população trabalhadora brasileira é uma boa aproximação da nova classe média brasileira. A renda familiar trabalhista mediana sobe 75,4% bem acima da média indicando redução de desigualdade. De fato, o índice de Gini da renda per capita, assim como de lucro, cai quase 10 pontos de porcentagem entre 2003 e 2013.

De maneira geral, os exercícios controlados de “equações de lucro” apresentam potencial explicativo estatisticamente superior ao das tradicionais equações de salário, confirmando entre os microempreendedores toda a gama de desigualdades associadas a grupos desfavorecidos, como analfabetos, mulheres, negros e pessoas sem curso técnico, cooperativa ou carnê da previdência. Por outro lado, registram queda desses diferenciais por atributos ao longo do tempo, gerando maior equidade horizontal no meio empresarial. O ganho de lucro aumenta à medida que caminhamos para períodos mais recentes o uso aparato de regressão quantílica mostra que quando comparamos pessoas iguais nos

mesmos trechos da distribuição de lucros, ganho decrescente à medida que caminhamos da base para o topo da distribuição de lucros. Se fixarmos a análise nos meses de 2013, o incremento controlado nos lucros mais baixos é quase duas vezes maior que na ponta de cima, ficando a mediana num nível intermediário de crescimento: 46% nos 5% mais pobres; 32,7% na mediana e 24,5% no 95%. Demonstrando que o aumento da prosperidade dos negócios nanicos de subsistência foi bem maior que nos negócios mais lucrativos.

Uma última possibilidade oferecida pela PME é acompanhar as trajetórias de um mesmo empresário e sua família ao longo de curtos intervalos de tempo. Entre 2003 e 2013 a parcela dos que cruzaram a mediana de lucros de baixo para cima subiu de 26,7% para 35%, ao passo que a proporção daqueles que passaram pela mediana no sentido descendente caiu de 26,7% para 14,2%. Demonstrando, a posteriori, queda das ameaças de regressão e incremento das oportunidades de ascensão vividos por cada detentor pobre, remediado ou rico do chamado capital de risco.

Apêndice 1: Perfil do Lucro dos Microempresários

							perfil dos microempresários	
	Diferencial de Lucro		D em D (2013 / 2003) Diferencial de Lucro		Lucro 2013 R\$ **	Diferencial de Lucro Bivariado 2013	Variação de Lucro 2012 / 2003	
	Estimativa	sig	Estimativa	sig				Mar03-Fev04 Mar12-Fev13
Total					2132,26		24,71%	100,00% 100,00%
Mulher	-0,3994578	##	0,0770307	##	1592,43	-36,15%	29,55%	39,10% 40,40%
Homem	---		---	##	2493,92	---	23,54%	60,90% 59,60%
Parda	-0,1801359	##	0,1087857	##	1337,40	-49,67%	60,14%	27,89% 32,73%
Preta	-0,2364519	##	0,1066075	##	1230,83	-53,68%	57,28%	6,71% 8,63%
Branca	---		---	##	2657,37	---	24,05%	63,97% 57,15%
Cônjuge	-0,0496249	##	0,0315812	*	1735,28	-29,91%	42,10%	25,59% 26,19%
Filho	-0,1910567	##	0,0716151	#	1503,20	-39,28%	47,69%	12,85% 12,48%
Principal Responsável	---		---	##	2475,75	---	18,83%	59,80% 59,04%
Sem instrução e menos de 1 ano de e	-0,7488309	##	0,2972997	##	800,79	-72,20%	17,29%	2,57% 1,34%
De 1 a 3 anos de estudo	-0,6417401	##	0,1685933	##	1001,53	-65,24%	64,03%	6,33% 3,69%
De 4 a 7 anos de estudo	-0,4915923	##	0,1708873	##	1111,43	-61,42%	49,33%	27,77% 20,53%
De 8 a 10 anos de estudo	-0,3351901	##	0,152337	##	1318,64	-54,23%	26,43%	18,88% 17,92%
11 ou mais anos de estudo	---		---	##	2880,88	---	2,63%	44,28% 56,47%
IDADE	0,0412448	##		##				
IDADE2	-0,0004428	##		##				
Total de Moradores	-0,0155045	##		##				
Jornada de Trabalho	0,0133423	##		##				
Empregador até 5 empregados	0,4542054	##	-0,1268896	##	3110,83	99,80%	20,30%	13,31% 12,42%
Empregador com mais de 5 empregac	0,7965032	##	-0,2726767	##	6466,14	315,30%	18,98%	8,94% 7,81%
Conta própria	---		---	##	1556,99	---	40,49%	77,74% 79,76%
Comércio, reparação de veículos autc	-0,4022483	##	-0,0625099		1822,04	-55,44%	43,76%	29,41% 27,50%
Construção	-0,2829899	##	0,0103116		1472,88	-63,98%	28,77%	13,07% 13,47%
Indústria extrativa e de transformaã	-0,4297366	##	-0,1362071	#	1744,97	-57,33%	21,01%	15,78% 13,85%
Intermediação financeira e atividade	0,101556	##	-0,0953155		3874,59	-5,25%	10,68%	12,31% 12,83%
Outras atividades	-0,5229824	##	-0,0588215		1292,60	-68,39%	-25,36%	0,97% 0,84%
Outros serviços	-0,327573	##	-0,0547737		1790,23	-56,22%	16,22%	22,82% 25,99%
Administração pública, defesa, segur	---		---	##	4089,41	---	50,85%	5,63% 5,53%

	Diferencial de Lucro		D em D (2013 / 2003) Diferencial de Lucro		Lucro 2013 R\$ **	Diferencial de Lucro Bivariado 2013	Variação de Lucro 2012 / 2003	Mar03-Fev04	Mar12-Fev13
	Estimativa	sig	Estimativa	sig					
Total					2132,26		24,71%	100,00%	100,00%
Não contribui	-0,4293022	##	0,2531137	##	1286,24	-61,94%	46,38%	70,05%	59,22%
Contribui	---		---	##	3379,87	---	-5,73%	29,95%	40,78%
Freq qualificação profissional	-0,0652862	##	0,3611106	#	1734,03	-39,72%	31,59%	0,39%	0,62%
Não Freq qualificação profissional	-0,0431687	##	0,0047903		1758,21	-38,88%	10,28%	79,31%	65,91%
Concluiu qualificação profissional	---		---	##	2876,60	---	32,98%	20,30%	33,47%
Cooperativado	0,1302188	##	-0,1420984	* ##	3109,35	47,82%	8,64%	3,04%	2,90%
Não Cooperativado	---		---	##	2103,45	---	25,45%	96,96%	97,10%
Até 30 dias na Empresa	-0,4646725	##	0,4281447	##	706,05	-69,33%	56,28%	1,81%	0,56%
De 31 dias a menos 1 ano na Empresa	-0,2936383	##	0,1884789	##	1201,96	-47,79%	63,94%	12,17%	8,09%
De 1 ano a menos de 2 anos na Empresa	-0,1784848	##	0,1160405	##	1411,51	-38,69%	43,14%	7,33%	7,77%
2 anos ou mais na Empresa	---		---	##	2302,07	---	17,66%	78,69%	83,58%
Periferia	-0,1407859	##	0,0303556	* #	1571,04	-38,68%	37,97%	43,17%	43,48%
Capital	---		---	##	2562,04	---	19,61%	56,83%	56,52%
Belo Horizonte	-0,0340571	##	0,0853964	#	2253,22	-15,24%	44,81%	11,26%	11,87%
Porto Alegre	-0,0853968	##	0,0576548		2227,72	-16,20%	49,99%	9,46%	8,04%
Recife	-0,3987672	##	0,2049346	##	1272,49	-52,13%	47,73%	6,98%	5,57%
Rio de Janeiro	-0,1350309	##	-0,0358857		1702,57	-35,96%	17,77%	25,83%	33,18%
Salvador	-0,3107227	##	0,194151	##	1628,66	-38,74%	61,15%	5,58%	5,00%
São Paulo	---		---	##	2658,48	---	21,14%	40,90%	36,34%

** R\$ a preços de marcos de 2013		
* informação do ano 2012		
--- base de comparação		
# Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 99%		
## Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 90%		

Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

Apêndice 2: Regressões Quantílicas

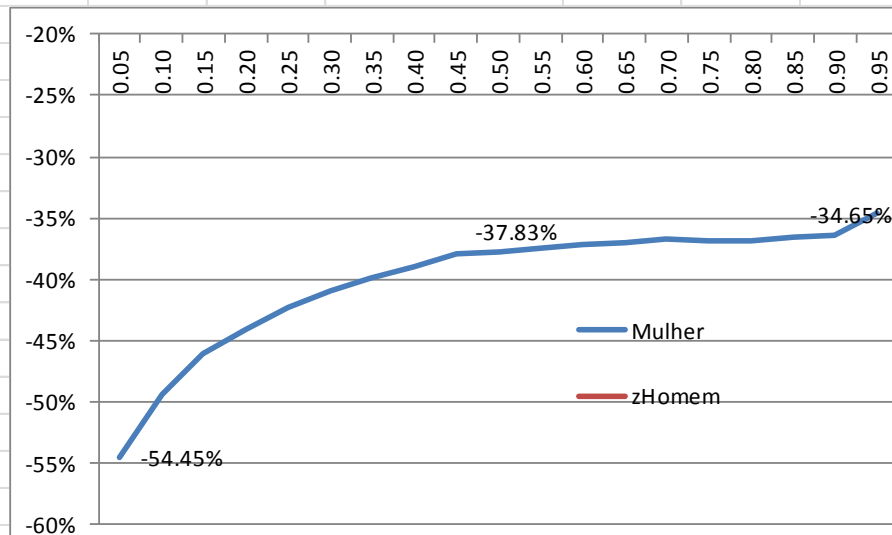
Regressões quantílicas nos permitem comparar a performance empresarial em diferentes faixas de lucro. Os exercícios complementares ao do texto inicial demonstram que em alguns casos aumenta o diferencial de lucro a medida que se caminha da base ao topo da distribuição, como no caso de empresários pretos (-20,8% no vintil 5%, -19,9% no 50% e -29,4% no 95%) e os da periferia (-11,5% no vintil 5%, -12,4% no 50% e -15,3% no 95%). Isso indica que os atributos cor negra e morar na periferia são relativamente mais penalizados nos negócios mais lucrativos.

Efeito distinto se observa com negócios mais novos, criados há menos de 30 dias, que possuem desempenho melhor no topo da distribuição, onde sua desvantagem no nível de lucro é menor. Seu diferencial negativo em relação aos estabelecidos há mais de 2 anos é de -76,3% no vintil 5%, -40,1% no 50% e -31,8% no 95%. Por outro lado, negócios menores têm pior desempenho especialmente no topo. O diferencial positivo dos lucros em negócio com mais de 5 empregados, comparado ao do trabalhador por conta própria, é de 68,6% no vintil 5%, 81,4% no 50% e 91,8% no 95%. Portanto, no que tange às chamadas *startups*, há no topo mais efeito da escala e menos efeitos do tempo de negócio.

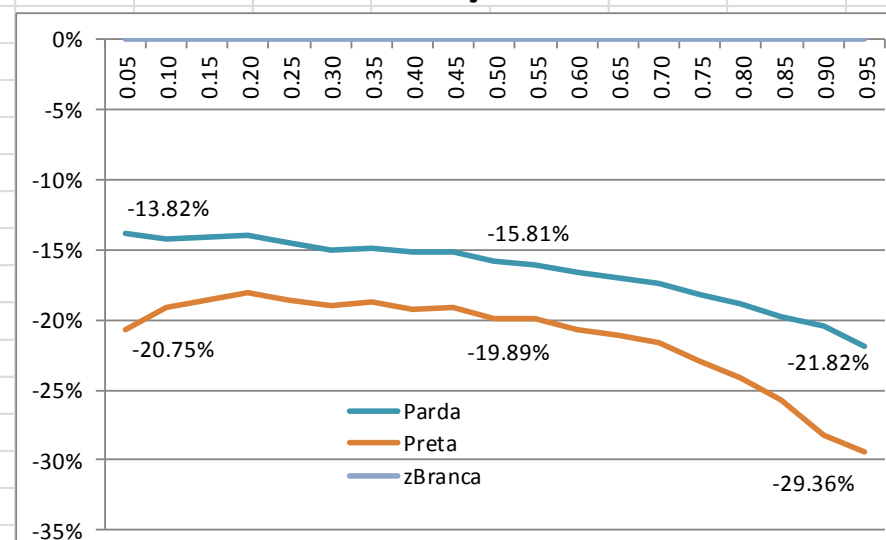
As empresárias mulheres e os empreendimentos nordestinos têm desempenhos mais próximos de seus pares masculinos e paulistas entre os maiores lucros. À medida que se escala a pirâmide de lucros, cai o diferencial tanto para mulheres (-54,5% no vintil 5%, -37,8% no 50% e -34,6% no 95%) como para as metrópoles nordestinas, aqui exemplificada com Recife (-56,5% no vintil 5%, -39% no 50% e -30% no 95%).

O topo da distribuição oferece menor diferencial adverso de lucro aos novos negócios. Por sua vez, o diferencial adverso da baixa escolaridade é menor no meio da distribuição do que nos dois extremos. Tome-se como exemplo os empreendedores analfabetos, com diferencial em relação a quem tem nível superior (completo ou incompleto) de -73,2% no vintil 5%, -68,1% no 50% e -83,9% no 95%). Já os impactos de formalidade previdenciária e de cooperativa não mudam muito ao longo da distribuição de lucros.

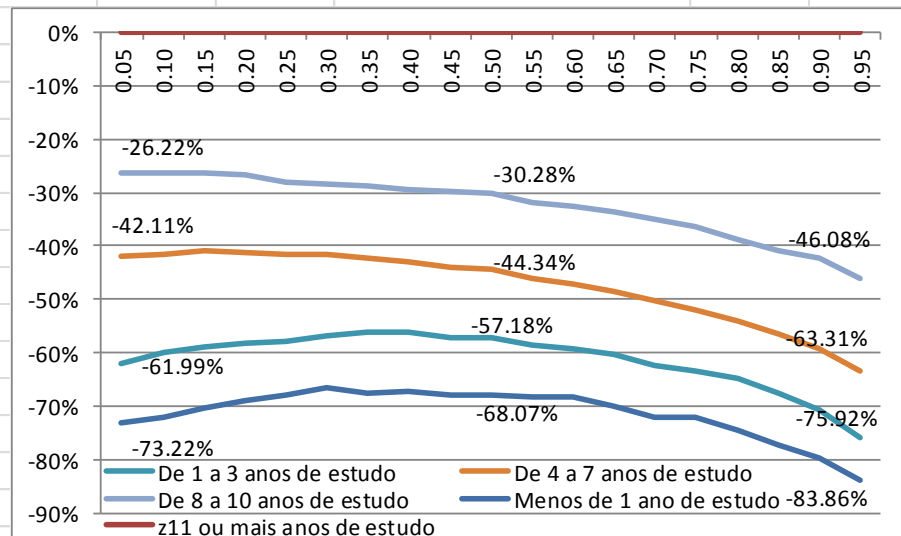
Gênero



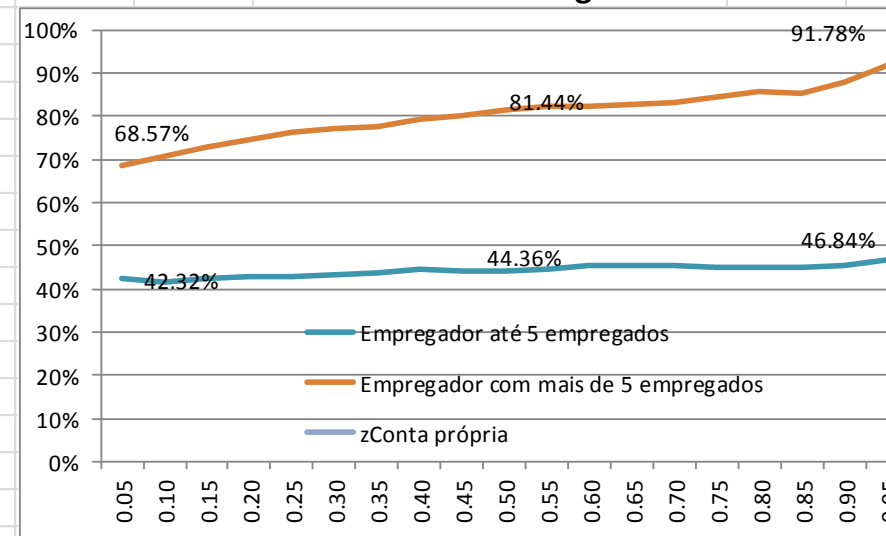
Raça



Escolaridade

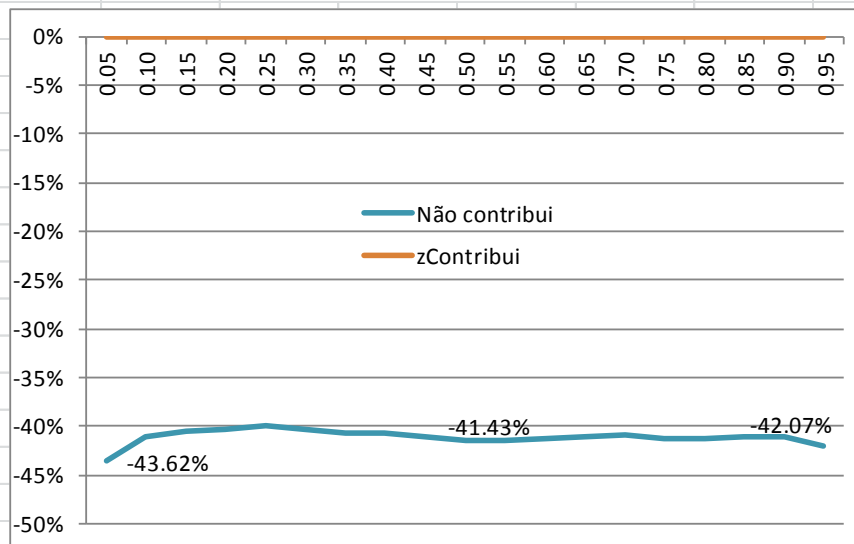


Tamanho do Negócio

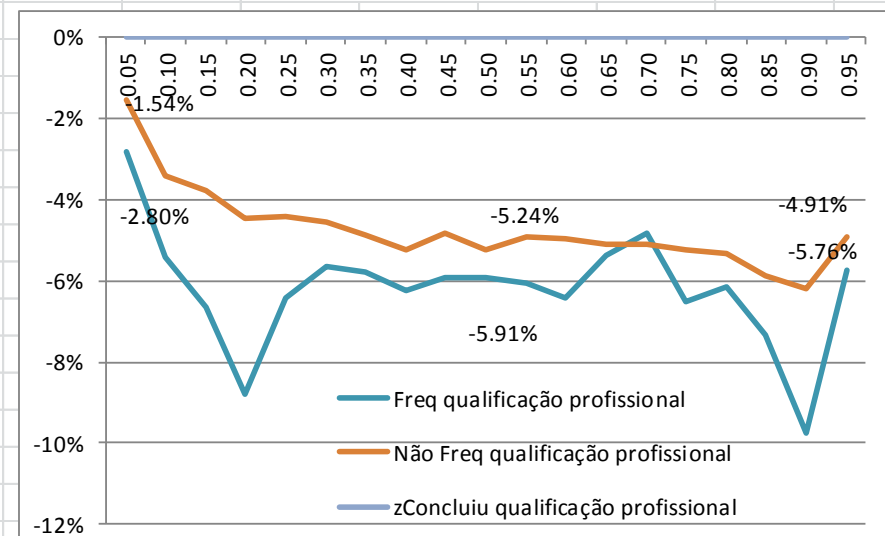


Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

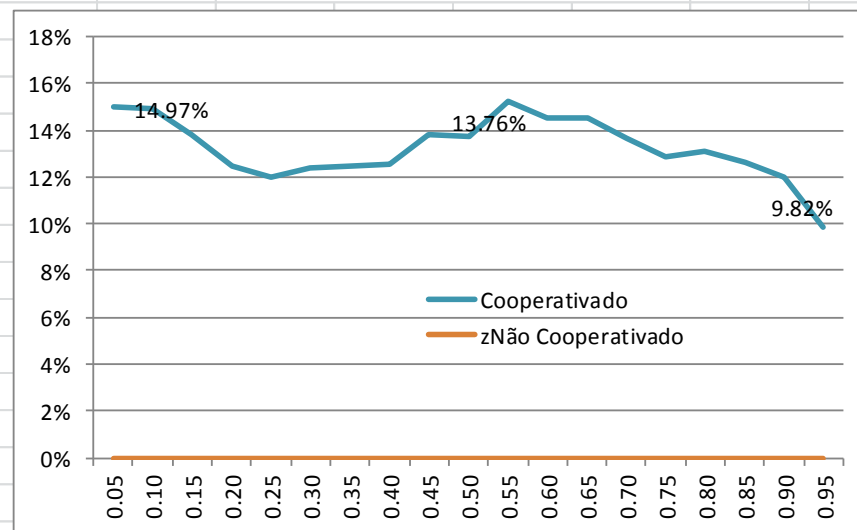
Informalidade Previdenciária



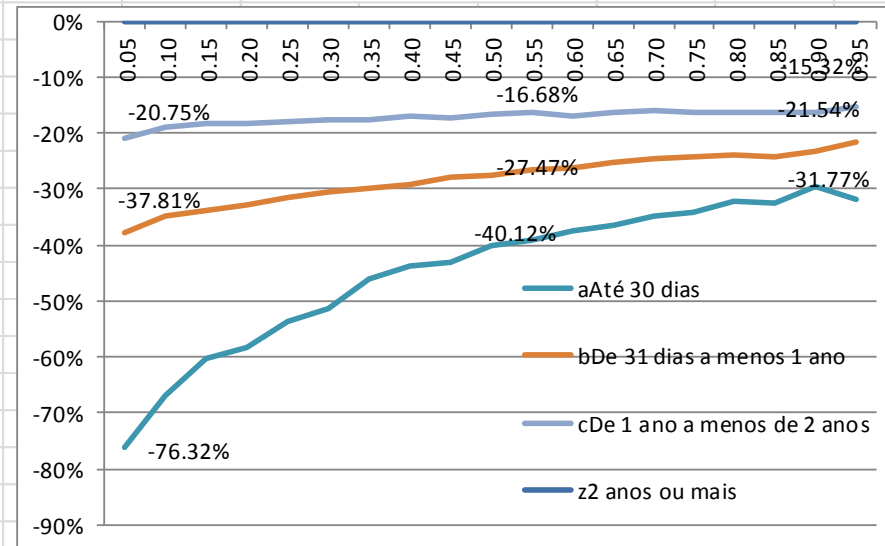
Cursos Profissionalizantes



Pertence a Cooperativas

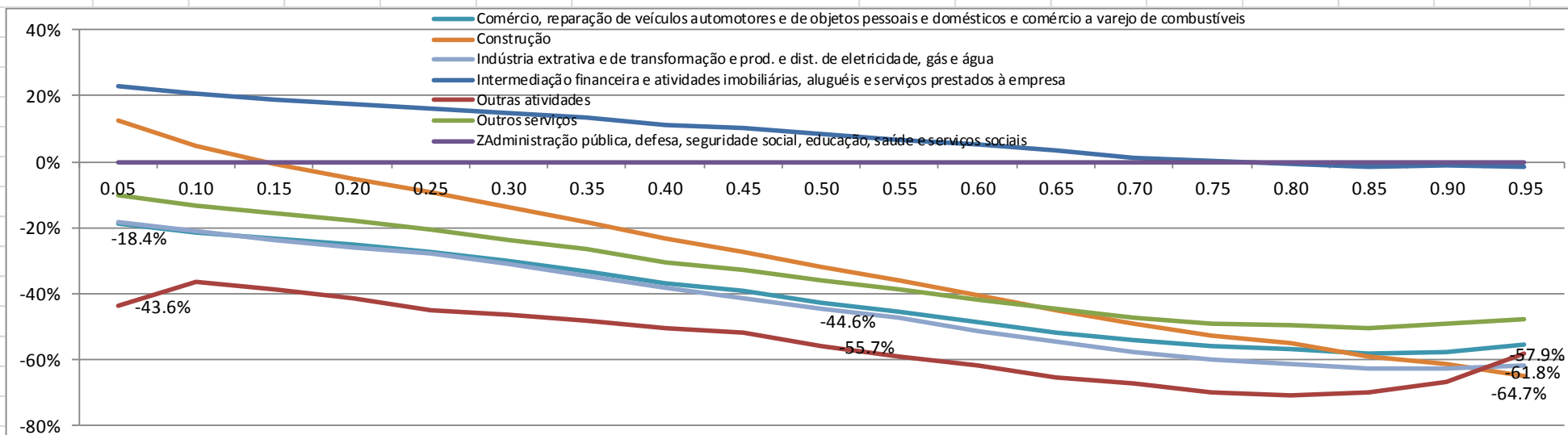


Tempo do Negócio

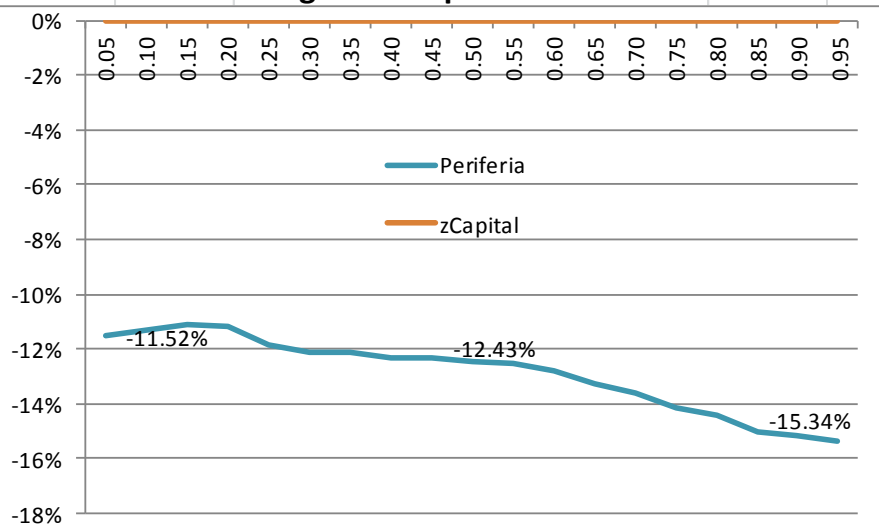


Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

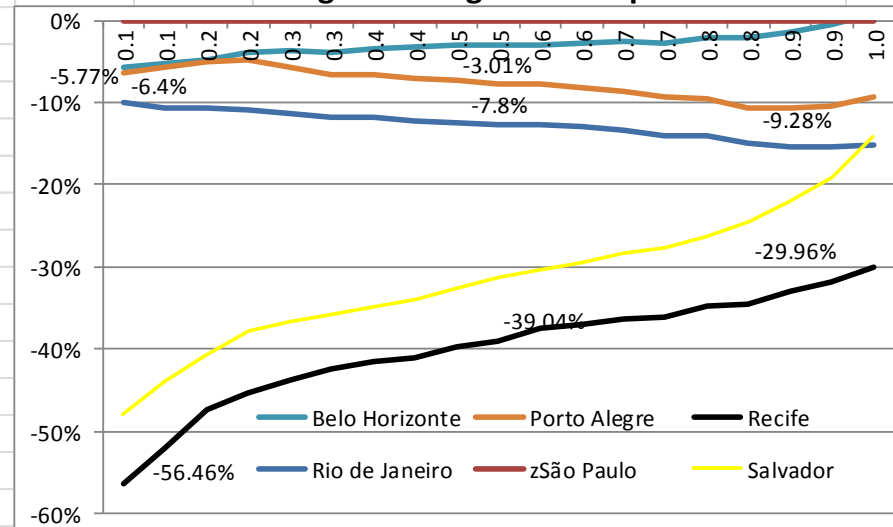
Setor de Atividade



Geografia - Capital ou Periferia



Geografia - Região Metropolitana

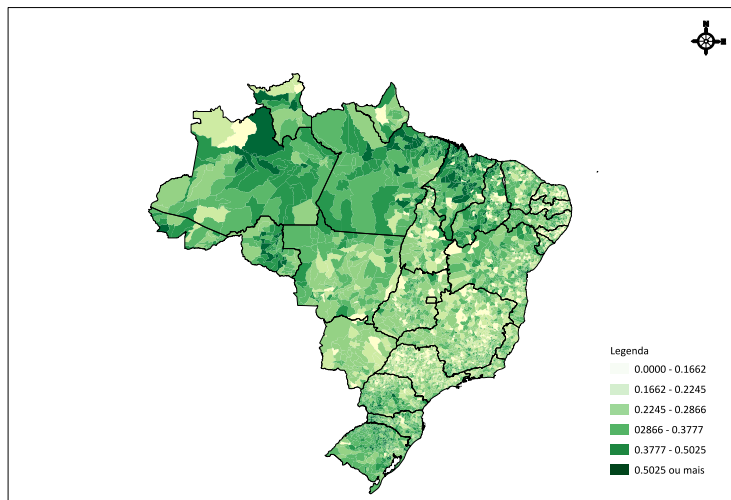


Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados da PME/IBGE

Apêndice 3: Mapas dos Empresários

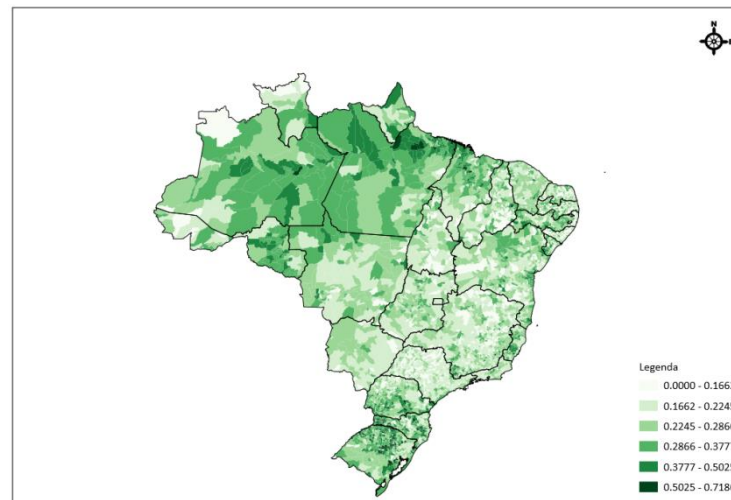
2000

Taxa de empreendedorismo



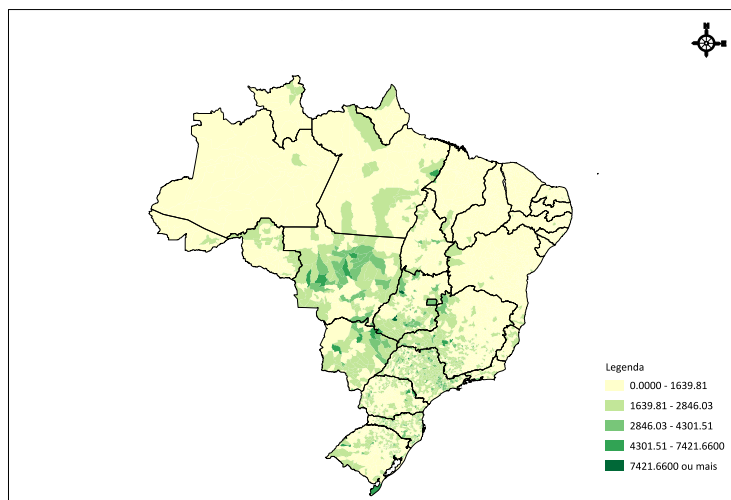
2010

Taxa de empreendedorismo



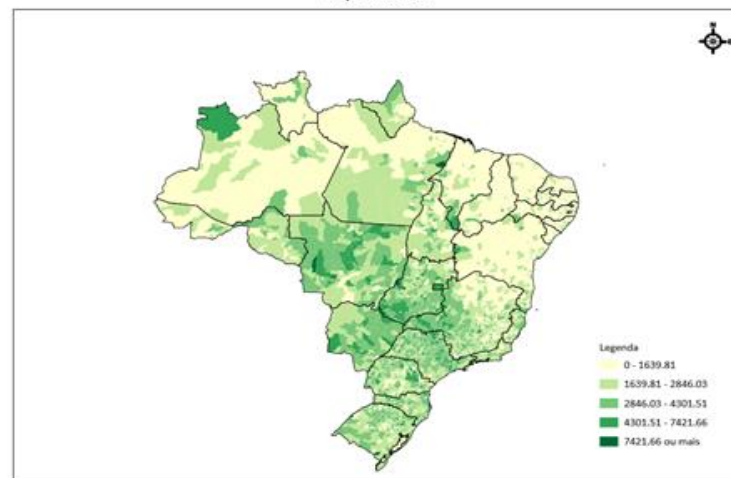
2000

Rendimento médio do trabalho dos
empreendedores



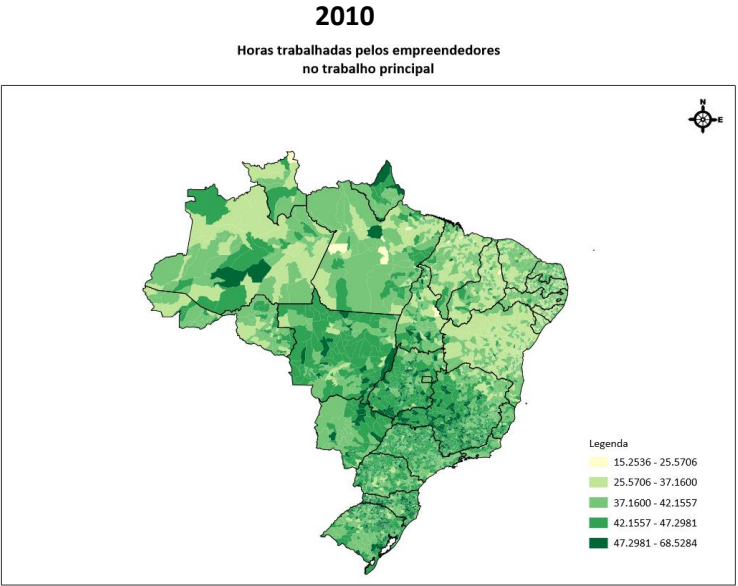
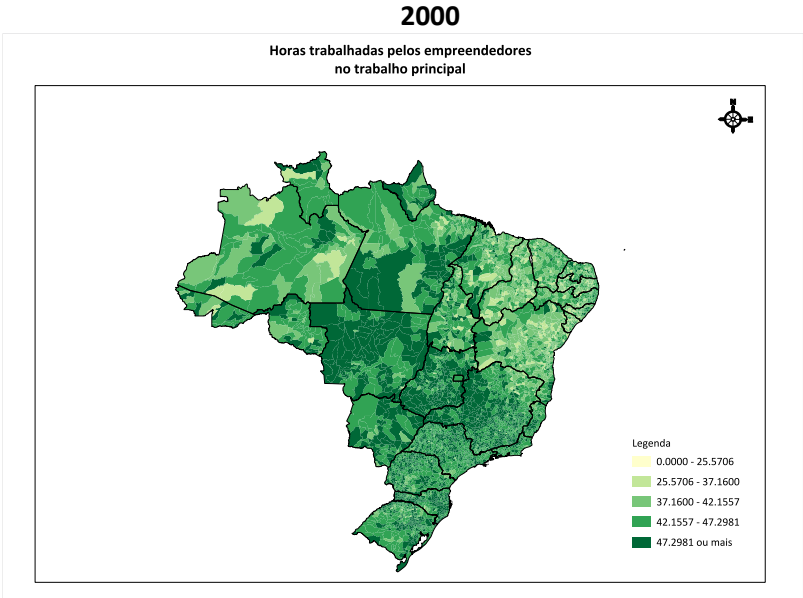
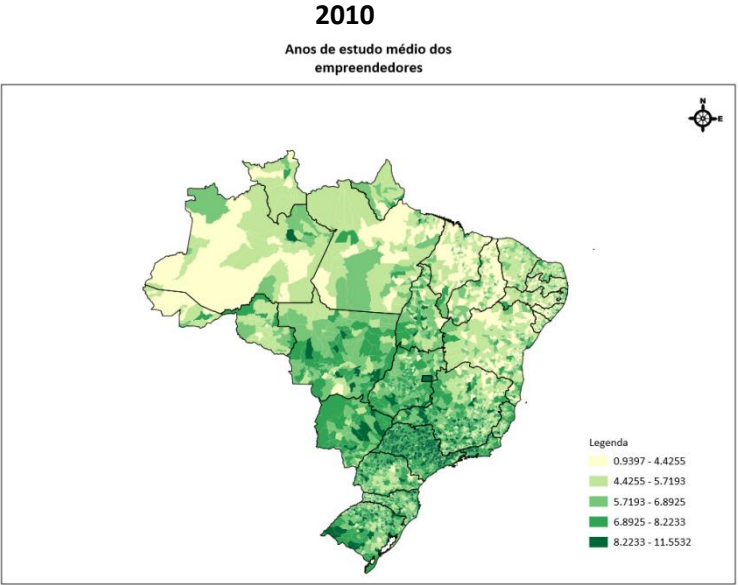
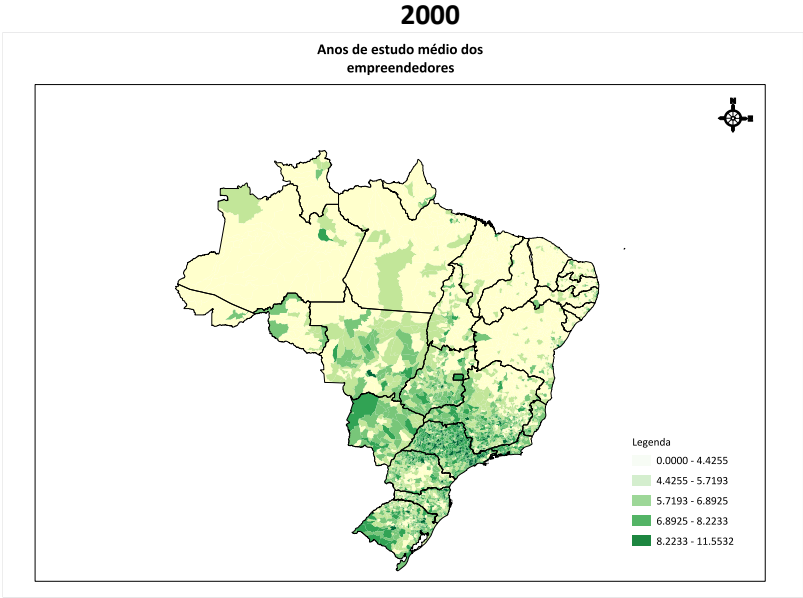
2010

Rendimento médio do trabalho dos
empreendedores



Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados do CENSO/IBGE

Mapas dos Empresários



Fonte: Ipea/Sae a partir dos microdados do CENSO/IBGE



Praia de Botafogo, 190, Sl. 1501 - CEP: 22.250-900 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: 21.3799-2320 / E-mail: fgvsocial@fgv.br
www.fgv.br/fgvsocial