

GABRIELA MARACCINI OLANDOSKI

OS IMPACTOS DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NAS EXPORTAÇÕES
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARANAENSES

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Nilson Maciel de Paula

CURITIBA

2010

TERMO DE APROVAÇÃO

GABRIELA MARACCINI OLANDOSKI

OS IMPACTOS DOS ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS NAS EXPORTAÇÕES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARANAENSES

Monografia aprovada como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel no curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:


Prof. Dr. Nilson Maciel de Paula

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR


Prof. Dr. Fábio Dória Scatolin

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR


Prof. Dr. Walter Tadaró Shima

Departamento de Ciências Econômicas, UFPR

Curitiba, _____ de _____ de _____

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar o desempenho das micro e pequenas empresas integrantes de aglomerados industriais no Estado do Paraná, tendo como principal foco sua inserção no mercado externo. Para tanto se baseou no referencial teórico relativo à aglomeração industrial através do conceito de distritos industriais de Marshall e dos estudos desenvolvidos pela Redesist a respeito de arranjos produtivos e inovativos locais. A importância das micro e pequenas empresas foi investigada primeiramente através do seu peso na economia brasileira. Em segundo lugar foi analisada a importância das micro e pequenas empresas no Estado do Paraná, na qual foi destacada a formação de arranjos produtivos locais. Essa forma de organização industrial representou um mecanismo de suporte à sobrevivência e competitividade das micro e pequenas empresas tanto nos mercados local e nacional quanto internacional. A avaliação conclusiva deste trabalho procurou, portanto captar as repercussões da formação dos APLs naquelas empresas.

LISTA DE SIGLAS

APLs -	Arranjos Produtivos Locais
MDIC -	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MPEs -	Micro e Pequenas Empresas
Redesist -	Rede de Pesquisa em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais
SEBRAE -	Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - NÚMERO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR SETOR	18
TABELA 2 - NÚMERO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR REGIÃO.....	19
TABELA 3 - SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS.....	21
TABELA 4 - DISTRIBUIÇÃO DAS MPES DE COMÉRCIO NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS.....	23
TABELA 5 - DISTRIBUIÇÃO DE MPES DE SERVIÇO NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS.....	24
TABELA 6 - DISTRIBUIÇÃO DE MPES DE INDÚSTRIA NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS.....	25
TABELA 7 - APLS PARANAENSES: POSTOS DE TRABALHOS E PORTE DE EMPRESAS	28
TABELA 8 - NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS ATÉ US\$ 1 MILHÃO, PARANÁ, 2001 E 2008	31

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1 TEORIA MARSHALLIANA	10
2.2 A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO	12
2.3 A ABORDAGEM DA REDESIST.....	14
3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	18
3.1 A SOBREVIVÊNCIA E COMPETITIVIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	20
4 AS MPES E A FORMAÇÃO DE APLS NO PARANÁ	23
4.1 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS PARANAENSES	26
4.2 A COMPETITIVIDADE DAS MPEs INTEGRANDES DOS APLs PARANAENSES	30
5 CONCLUSÃO	31
6 REFERÊNCIAS	33

1 INTRODUÇÃO

As MPEs tem papel fundamental na economia representando a maioria dos estabelecimentos formais no país, e têm se destacado no mercado através do aumento de sua participação no PIB, geração de empregos e inserção em novos mercados. A vinculação das MPEs a aglomerados industriais pode alavancar seu crescimento e aumentar sua competitividade através da cooperação e comunicação entre as empresas, aumentando também o potencial exportador.

O principal objetivo deste trabalho é compreender os impactos gerados pela inserção das MPEs paranaenses em aglomerados industriais e com isso aumentar a competitividade das mesmas. Para tanto, o foco desta análise está na avaliação de seu desempenho nas exportações dessas empresas.

Para analisar as MPEs brasileiras foram utilizados dados do SEBRAE, demonstrando como elas estão distribuídas por setor e por Estado, identificando também a taxa de sobrevivência ao longo dos anos e os setores e regiões nos quais houve maior expansão. No que se refere às MPEs paranaenses, também foram utilizados dados do SEBRAE para identificar sua distribuição de acordo com o setor e o padrão de crescimento entre os setores industriais. A inserção das MPEs nos APLs foi identificada a partir do número de empresas em cada um dos APLs paranaenses, a qual se revelou bastante elevada. Mais importante, todavia é a análise do desempenho exportador dessas empresas, pertencentes ou não aos APLs. Nesses termos, apesar de um alto potencial exportador obtido através da competitividade proporcionada pela ação conjunta, o movimento em direção ao mercado externo ainda é pouco significativo.

Este trabalho está dividido em 3 capítulos além desta introdução. No primeiro é feita uma revisão do referencial teórico, baseado na Teoria Marshalliana sobre distritos industriais, seus estudos sobre a formação dos aglomerados e seus benefícios para as empresas participantes, e na abordagem desenvolvida pela Redesist sobre arranjos produtivos locais. No segundo capítulo é analisada a inserção das MPEs no mercado brasileiro, sua distribuição e sua capacidade de sobrevivência. A mesma avaliação é feita sobre as MPEs paranaenses no terceiro capítulo, no qual destaque é dado aos aglomerados industriais paranaenses. Em

seguida é discutida a competitividade dessas empresas a partir da formação dos arranjos produtivos locais. Por fim é apresentada a conclusão do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O ponto de partida deste referencial está na análise de Marshall sobre os distritos industriais, após a qual serão incorporados os conceitos relacionados à organização industrial e inovação. Para tanto destaque é dado à visão sistematizada pela Redesist sobre os arranjos produtivos locais, na qual é enfatizada a sobrevivência da competitividade das MPEs.

2.1 TEORIA MARSHALLIANA

Alfred Marshall escreveu sua teoria baseada nos distritos industriais após notar a existência de aglomerados de empresas que obtinham vantagem ao se localizarem na mesma região. Sua análise teve como laboratório a concentração industrial encontrada na Inglaterra, mostrando a importância da fonte de matéria-prima próxima das manufaturas, reduzindo os custos com transporte, entre outros fatores. (MARSHALL, 1985).

As principais causas que levaram as empresas a se aglomerarem foram identificadas nas condições físicas da região para produção de determinado produto, como por exemplo, a natureza do clima e do solo. Além disso, a oferta de mão-de-obra especializada foi considerada um fator importante para o desenvolvimento econômico local. A falta de mão-de-obra especializada em uma determinada região causa dificuldades para o desenvolvimento local, em função do aumento de custos embutido no deslocamento de trabalhadores e na necessidade de treinamento. Assim, mercado de trabalho formado em torno dos aglomerados de empresas diminui as possibilidades de desemprego dos trabalhadores e de escassez de força de trabalho frente à demanda das empresas.

Além disso, o ambiente de trabalho que se forma em torno do mercado de trabalho local possibilita uma troca mais intensa de informações relacionadas ao aprimoramento nos meios de produção, novas técnicas produtivas, utilização de matérias-primas, ou qualquer aspecto do processo produtivo.

Segundo MARSHALL (1985, p.234):

Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se

devidamente um trabalho bem feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhoria na maquinaria, nos métodos de organização geral da empresa.

Existe, portanto uma relação entre a mão-de-obra do aglomerado e essas trocas de informação, pois o surgimento de ideias novas faz com que apareçam novas empresas de atividades subsidiárias que se tornam fornecedoras a indústria principal. Ou seja, a comunicação entre os trabalhadores faz com que haja um transbordamento de conhecimento, gerando uma melhora na produção e o surgimento da necessidade de outros tipos de serviços que serão supridos por essas novas empresas de atividades subsidiárias. Esse aspecto é de grande importância, pois abre espaço para o surgimento de pequenas empresas que conseguirão sobreviver e crescer dentro do aglomerado.

O estudo de Marshall sobre a formação dos distritos industriais demonstra que para que seja criado um aglomerado de empresas é necessário um patrocínio, ou seja, um investimento maior em determinada região para que os pequenos produtores tenham capacidade de se desenvolver e a garantia de que terão um mercado para vender seus produtos. Ou seja, há uma hierarquia dentro de um aglomerado industrial, onde normalmente uma grande empresa, com alta demanda provoca a localização de pequenas empresas a sua volta para suprir sua necessidade do fornecimento, a partir disso surge uma cadeia de empresas para atuar em torno da empresa maior para suprir suas necessidades. Caso seja composto apenas por pequenas empresas, esse patrocínio poderá vir de instituições governamentais, que apoiem o desenvolvimento da região.

Outra característica importante a ser destacada é a importância do mercado consumidor na região do aglomerado, que influencia a concentração das empresas. Para Marshall (1985, p. 235) o consumidor "... irá à loja próxima para uma compra insignificante, mas para uma compra de vulto se dá ao trabalho de ir até o trecho da cidade em que sabe que estão situadas as melhores lojas do artigo que deseja." Ou seja, as lojas que vendem os mesmos produtos que necessitam de uma maior especialização tendem a se aglomerar para atender todos os clientes.

Analisando a Teoria Marshalliana de distritos industriais pode-se concluir que os aspectos de uma concentração de empresas favorecem a sobrevivência e o crescimento de MPEs em um ambiente competitivo. Há mão-de-obra especializada sem altos custos de transporte e treinamento, existe um mercado consumidor

próximo, o transbordamento de informações faz com que não haja necessidade de altos custos com pesquisa e o caráter de governança garante uma maior estabilidade para as empresas.

Portanto, a concentração industrial gera ganhos para pequenos produtores, e o desenvolvimento de novos tipos de serviço, aumentando o número de empresas, sem afetar sua capacidade de competir, e beneficiando a economia da região.

2.2 A IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO

A inovação dentro das empresas é crucial para a sobrevivência das mesmas, investimentos em pesquisas são necessários, e com eles surge a expectativa de ganhos maiores. A falta de recursos das MPEs para grandes investimentos em inovação faz com que muitas vezes elas percam o mercado para as grandes empresas. Dentro de um aglomerado são criadas vantagens que proporcionam possibilidade de inovação para essas empresas. De acordo com Britto (2000) a estrutura que forma os aglomerados já estimula o processo de interação, que aumenta a eficiência produtiva e cria um ambiente favorável ao aumento da competitividade das empresas.

De acordo com Lourdes (2005), o fator que melhor caracteriza um arranjo produtivo local é a cooperação entre as empresas em torno de um mesmo objetivo.

Elas compartilham inovações tecnológicas e se juntam para qualificar mão-de-obra, investir em novos equipamentos, comprar matéria-prima e vender a produção. Fazem consórcio para exportar. E o que era pequeno, fica grande. O que parecia impossível de ser conquistado de forma isolada, fica acessível quando se trabalha em conjunto. As empresas ganham escala, reduzem custos e melhoram a produtividade. (LOURDES, 2005, p. 5).

Essa avaliação já havia sido feita por Schumpeter (1984), para quem a mudança técnica é um elemento central do capitalismo, e a concorrência gerada pela inovação é essencial para as mudanças no modo de produção. A partir das inovações são criados novos produtos e desvendados novos mercados, resultando em novas oportunidades e conseqüentemente no surgimento de novas empresas para suprir as necessidades geradas.

A evolução do pensamento através da corrente neo-schumpeteriana proporcionou uma reinterpretação da análise schumpeteriana, através da

centralidade atribuída à inovação e às interações entre os agentes, nas quais é destacado o papel das instituições. No contexto dessa corrente teórica é dada uma ênfase às ideias de aprendizagem entre as firmas trazidas pela inovação, como o *learning by doing*, *learning by using* e *learning by interacting*. Nesses termos o contato com os clientes e fornecedores, proporciona uma redução de custos através da aprendizagem dentro do processo de produção. (Campos, 2005).

A inovação, portanto, permite a evolução da firma, transforma a estrutura da indústria e altera sua capacidade competitiva. Dessa forma, ela se constitui em um fator crucial para explicar os ciclos econômicos e a dinâmica do crescimento econômico. (Campos, 2005).

Outro fator a ser levado em consideração diz respeito ao ambiente institucional em que as firmas estão inseridas, pois "...contribui substancialmente para seu processo de decisão ao estabelecer rotinas de comportamento e padrões na resolução de problemas semelhantes, auxiliando na escolha de uma determinada trajetória tecnológica e, conseqüentemente, no seu crescimento (p.17)." Essas rotinas estabelecidas que permitem um comportamento padrão são de propriedade interna da organização. O ambiente externo, incluindo os aspectos institucionais, em constante também impacta diretamente na competitividade das firmas.

Para Britto (2002), as firmas dentro de um aglomerado industrial potencializam sua capacidade inovadora através do relacionamento e da cooperação. O ambiente de interação formado no aglomerado cria, assim, melhores condições para que ocorra a inovação, que gera aumento da eficiência produtiva e elevação da competitividade. Isso ocorre pois com a inovação se torna possível uma produção com um menor custo e maior qualidade. Britto (2002) ressalta que a criação e a circulação de conhecimento e informações entre as empresas é a principal característica de um aglomerado, e o potencial inovativo do aglomerado é ampliado com a consolidação desse processo de aprendizagem.

A evolução do conceito de distritos industriais leva a outras características dos aglomerados, que são essenciais para aumentar a capacidade inovativa das empresas, Britto (2002) destaca algumas características para descrever o aglomerado. A especialização produtiva a nível local e a relevância da produção concentrada de determinado produto em determinado local favorecem as pequenas empresas, pois geram trocas de informações e economias externas de escala. Além

disso, a divisão de trabalho desenvolvida a nível local favorece os empregadores e as organizações de pequeno porte, pois geram uma redução de custos de transação no âmbito do mercado de produtos e meios de produção e uma maior fluidez no mercado de trabalho através do deslocamento mais intenso da força de trabalho. A ampliação da base de conhecimento dos agentes locais devido ao processo de especialização facilita a introdução de novas tecnologias e gera aumento de produtividade, para os quais a circulação mais eficiente de informações entre as empresas é fundamental.

Em um ambiente de interação constante entre os agentes, a modificação de tecnologia ocorre com maior facilidade, se tornando uma característica fundamental para o aglomerado, pois é através da inovação que as empresas aumentam sua competitividade nos mercados onde atuam.

2.3 A ABORDAGEM DA REDESIST

O conceito de Arranjo e Sistema Produtivo Local desenvolvido pela Redesist foi criado a partir dos aspectos relativos à concentração espacial e à inovação expostos acima. Além de reforçar a crítica à abordagem econômica tradicional, segundo a qual a inovação é um bem livre.

Cassiolato e Lastres (2003) enfatizam a importância da localização das empresas e da sinergia existente entre elas no contexto de um ambiente empresarial, “A literatura convencional tende a contextualizar as empresas em termos de setores, complexos industriais, cadeias industriais, etc e considera pequena ou nula a relevância de sua localização.” (p. 22).

O resgate da dimensão espacial das empresas foi feito principalmente para entender o surgimento e a sobrevivência competitiva de aglomerados formados principalmente por MPEs em algumas localidades. Há uma mudança no foco da análise do âmbito da empresa individual para o do grupo de empresas e a relação entre elas e os atores situados em seu entorno, especialmente as organizações representativas de seus interesses econômicos e as instituições atuantes no campo da inovação e do aprendizado. O espaço geográfico em que as empresas estão localizadas e as condições do meio ambiente e do meio político também passam a ser relevantes. Assim, ao destacarem a literatura neo-schumpeteriana com base para entendimento dos processos de inovação das empresas, a Redesist ressalta

também o ambiente em que elas estão inseridas e a relação existente entre elas. “A abordagem neo-schumpeteriana adiciona um novo componente à dimensão espacial ao enfatizar o papel das tecnologias de informação e comunicação (TICs) na mudança do paradigma tecno-econômico.” (p. 23).

Portanto, o novo paradigma tecno-econômico incorpora mudanças nas formas de organização da produção, com redução de custos através do uso de tecnologias principalmente de comunicação. A difusão desse paradigma depende da inovação e das formas de organização das empresas, através da formação de redes de empresas no âmbito local e a relação delas com outras organizações, que também influenciam diretamente na competitividade das empresas. (CASSIOLATO e LASTRES, 2003).

Pode-se observar com isso a crescente importância não só da localização das empresas, mas também da relação entre elas e do alcance dessa relação em direção aos agentes situados no seu entorno.

O conceito da Redesist coloca em relevo também a visão evolucionista sobre inovação e conhecimento como aspectos fundamentais dos sistemas e arranjos produtivos locais.

Para aqueles autores a inovação e o conhecimento são aspectos centrais não apenas do crescimento das empresas, mas também das nações, e do ambiente institucional em que as organizações estão inseridas. Além disso, aspectos econômicos e sociais influem diretamente na inovação e no aprendizado e na sedimentação de conhecimentos tácitos em determinado espaço.

O conceito de Arranjos Produtivos Locais proposto pela Redesist se baseia na interação de agentes econômicos, políticos e sociais, situados em uma mesma região, com foco em determinadas atividades econômicas. Nesse âmbito local é também destacada a participação de instituições públicas e privadas atuantes na capacitação de recursos humanos, na representação política e no desenvolvimento de pesquisa e inovação tecnológica. (CASSIOLATO e LASTRES, 2003). Ou seja, uma atividade produtiva predominante em determinado território, em torno da qual se forma uma rede sinérgica de agentes produtivos, instituições e organizações correlatas, pode ser interpretada como um Arranjo Produtivo Local, no qual os indivíduos compartilham formas de cooperação e também um mecanismo de governança.

O aspecto principal desse conceito é o da proximidade entre os agentes e o processo de aprendizagem que surge a partir disso produzindo conhecimento para as organizações aumentando o desenvolvimento de suas competências. (CASSIOLATO e SZAPIRO, 2002).

Portanto, o ingrediente central deste conceito se refere ao aprendizado e à troca de conhecimento e competências entre empresas e instituições, a partir do qual a competitividade e a capacidade de inovar das empresas são reforçadas. Para Cassiolato e Lastres (2003, p.25) “O aprendizado, considerado como fonte principal de mudança, baseia a acumulação de competências das empresas.” Por isso há a necessidade de se gerar dentro do aglomerado conhecimentos suficientes, que sejam transmitidos entre os agentes e que possam evoluir melhorando tecnologias e aumentando a competitividade das empresas participantes.

De maneira geral o estudo da Redesist parte de um referencial evolucionista, e busca analisar sistemas produtivos dentro de atividades econômicas que necessitem de interações constantes para gerarem novas tecnologias. As interações entre os agentes têm como princípios as relações tanto formais quanto informais, não somente entre empresas do mesmo ramo, mas também com empresas de outros ramos, associações, cooperativas, instituições públicas e instituições privadas, que levam a geração de conhecimento, a evolução de conceitos e a inovação.

Assim, a ênfase em sistemas e arranjos produtivos locais privilegia a investigação das relações entre conjuntos de empresas e destes com outros atores; dos fluxos de conhecimento, em particular, em sua dimensão tácita; das bases dos processos de aprendizagem para as capacitações produtivas, organizacionais e inovativa; da importância da proximidade geográfica e identidade histórica, institucional, social e cultural como fontes de diversidade e vantagens competitivas (CASSIOLATO E LASTRES, 2003, p. 27).

A consolidação de experiência bem sucedida de Arranjos Produtivos Locais fez com que surgisse o conceito de Sistema Produtivos e Inovativos Locais, em que há uma maior cooperação entre os agentes, a partir do qual é maior a criação de conhecimento. Isso faz com que a capacidade inovadora do arranjo aumente e com isso a competitividade das empresas. Também é enfatizada nesse conceito a importância das instituições públicas e privadas. O ponto chave desse conceito é a ampliação da análise para outros aspectos que ultrapassam as questões setoriais e

de cadeia produtiva, enfatizando as interações que promovem aprendizado levando ao surgimento de novas tecnologias e garantindo a competitividade das empresas. (CASSIOLATO e SZAPIRO, 2003).

Portanto, os conceitos apresentados demonstram a relação dos aglomerados de empresa com a competitividade, pois através dos diversos tipos de interação surgem novos conhecimentos e processos de aprendizagem que tramitam entre os agentes do aglomerado, impulsionando sua competitividade. Para as MPEs que fazem parte de aglomerados, esse fator é de extrema importância, pois através desse ganho de competitividade elas têm capacidade de crescer e ampliar seu mercado, não só nacionalmente como também para o mercado mundial compensando assim suas deficiências derivadas das limitações de economias de escala.

3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Cada vez mais o ambiente de negócios mundial tem sofrido mudanças não só econômicas, mas também políticas e sociais, forçando as empresas a estarem sempre atualizadas para conseguirem sobreviver nesse mercado de inovações constantes.

Os desafios são maiores para países onde é grande o número de MPEs, cuja relevância vem aumentando ao longo dos anos e ganhando espaço nas políticas de governo. As MPEs contribuem com a geração de empregos para o país, representando em 2005 20% do PIB e 98% dos estabelecimentos formais existentes. Além disso, essas empresas também representam um grande potencial exportador para o país, tendo alcançado em 2005 62% das empresas exportadoras brasileiras. (SEBRAE, 2006).

Os pequenos empreendimentos brasileiros têm colaborado consideravelmente para a economia do país, gerando empregos formais, atingindo novos nichos de mercado e ganhando competitividade no mercado mundial. Entre 2000 e 2004 o número de MPEs aumentou em 21,5% no comércio, 28,40% no setor de serviços, e 12,90% na indústria. Isso representou um total de crescimento de 22,10% no número de MPEs no Brasil em quatro anos, sendo mais de 900 mil estabelecimentos criados no período. (SEBRAE, 2006). O menor crescimento observado na atividade industrial se deve a uma maior facilidade em abrir empresas de pequeno porte no setor de serviços e comércio, em função do menor volume de capital inicial e de menor exigência de tecnologia. Apesar disso o número de empresas industriais de micro e pequeno porte que surgiram nesses quatro anos foi representativo, chegando em mais de 80 mil estabelecimentos.

TABELA 1 - NÚMERO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR SETOR

	Estabelecimentos em 2000	Estabelecimentos em 2004	Variação (2004/2000)
MPEs (total)	4.117.602	5.028.318	22,10%
Comércio	2.323.560	2.822.753	21,50%
Serviços	1.158.593	1.488.016	28,40%
Indústria	635.449	717.549	12,90%

SEBRAE (2006)

O aumento mais expressivo no número de MPEs se deu na região norte do país, que cresceu em 29,1% entre 2000 e 2004, seguida pelo centro-oeste, que teve um crescimento de 27,2%. A região nordeste teve um crescimento de 24,9% nesses quatro anos, e a região sul e sudoeste um crescimento de 21,6% e 20,5% respectivamente, gerando o total do crescimento nacional de 20,10%. Isso demonstra que a formação de MPEs se dá por todo o país, gerando de maneira quase homogênea empregos e desenvolvimento para o país. Representando um maior desenvolvimento e investimentos do governo nas regiões menos favorecidas do país, com um maior potencial e espaço para crescimento.

TABELA 2 - NÚMERO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS POR REGIÃO

Região	MPEs		Acréscimo de MPEs entre 2000 e 2004	Taxa de Variação (%) 2004/2000
	2000	2004		
Norte	129.784	167.507	37.723	29,1%
Centro-Oeste	282.652	359.619	76.967	27,2%
Nordeste	589.618	736.393	146.775	24,9%
Sul	991.381	1.205.540	214.159	21,6%
Sudeste	2.124.167	2.559.259	435.092	20,5%
Brasil	4.117.602	5.028.318	910.716	22,1%

SEBRAE (2006)

De acordo com o SEBRAE (2006), as empresas de pequeno porte possuem características próprias, como produtos e serviços de baixo preço unitário, a predominância de vendas para o consumidor final, o atendimento às necessidades básicas da população, baixa escala de produção e utilização de tecnologias de domínio público. Sua organização é mais simples e seus recursos humanos limitados, havendo uma baixa diversificação na produção e uma maior proximidade dos mercados consumidores com o objetivo de reduzir custos de transação. Porém são bastante flexíveis quanto às respostas às modificações externas, com facilidade de adaptação.

Um aspecto específico da pequena empresa é o alto grau de importância do dirigente da empresa, ou seja, do dono, pessoa física, e seu papel dentro da empresa, pessoa jurídica. Sua forma de gerenciar é decisiva para influenciar a forma de atuação da empresa frente ao mercado, principalmente por trabalhar normalmente em mais de um setor da empresa.

Dadas as características das MPEs e sua capacidade de sobreviver num ambiente competitivo, é importante investigar os mecanismos através dos quais são

capazes de incorporar inovações tecnológicas e ganhar espaço no comércio exterior.

3.1 A SOBREVIVÊNCIA E COMPETITIVIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Uma das principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs para se manterem no mercado e aumentar sua competitividade, diz respeito à inovação, devido principalmente ao limitado volume individual de investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Geralmente empresas de pequeno porte são usuárias de inovação desenvolvidas por grandes empresas, a partir das quais são realizadas adaptações e reproduções de produtos e processos.

Outro desafio enfrentado pelas MPEs deriva do seu alto grau de mortalidade, além das dificuldades de inserção em mercados específicos. Para Motta (2000) vários fatores provocam a vida efêmera das pequenas organizações: a baixa capacidade gerencial, a agressividade das grandes empresas que detêm grande volume de capital e adotam tecnologia mais avançada, as condições limitadas para obtenção de recursos financeiros, e também outros fatores econômicos, sociais e políticos.

Por sua vez Deitos (2002) destaca a baixa capacidade gerencial advindas da limitada dedicação dos sócios à empresa e da incapacidade de conduzir processos e tomar iniciativas de gestão compatíveis com as exigências dos seus mercados. O tempo de dedicação pode diminuir quando o sócio assume compromissos fora do âmbito da empresa, não dedicando todo o seu tempo ao negócio, enquanto a incapacidade gerencial decorre do desconhecimento de técnicas básicas de administração. Deitos (2002) também afirma que a dificuldade para obtenção de recursos é um fator limitador para a organização, pois limita o potencial de investimento necessário para que as empresas se desenvolvam e sobrevivam.

A infraestrutura é outro fator que dificulta o desenvolvimento das MPEs, a exemplo do que se observa no caso do Brasil. A adequação do sistema de transporte e dos serviços de comunicação, e a proximidade com as universidades, institutos de pesquisa e parque tecnológicos diante das necessidades inovativas das empresas são, de acordo com Deitos (2002), fatores que podem favorecer sua inserção competitiva nos mercados.

Apesar das limitações acima expostas, as MPEs brasileiras tem estendido sua capacidade de sobrevivência. Segundo o SEBRAE (2007), o percentual de empresas de pequeno porte que sobrevive pelo menos dois anos passou de 50,6% em 2002 para 78% em 2005.

TABELA 3 - SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS

Anos de Existência das Empresas	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2002-2000)	Taxa de Sobrevivência (A)	Ano de constituição formal das empresas (Triênio 2005-2003)	Taxa de Sobrevivência (A)	Varição da Taxa de sobrevivência (B-A)
Até 2 anos	2002	50,6%	2005	78,0%	27,4%
Até 3 anos	2001	43,6%	2004	68,7%	25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	2003	64,1%	24,0%

FONTE: SEBRAE (2007)

Observa-se assim que barreiras estão sendo superadas e as pequenas empresas estão se posicionando de melhor maneira no mercado e buscando soluções para aumentar sua competitividade. Um dos aspectos determinantes dessa evolução se refere à participação dessas em aglomerados industriais. (Souza et al, 2003). Para conseguirem enfrentar as ameaças e desafios existentes no mercado, as MPEs necessitam atuar em grupo para interagir com outras instituições situadas no entorno dessas aglomerações com o objetivo de obterem incentivos ao seu desenvolvimento na criação de tecnologias através do processo de aprendizado.

Uma avaliação comparativa das políticas de inserção das MPEs de países da OCDE com as adotadas no Brasil revela os avanços conquistados nos primeiros em termos da competitividade dessas empresas e de seu potencial crescimento. Para tanto aqueles países, os incentivos tem se traduzido em desenvolvimento, inovações e melhorias tecnológicas nos processos de produção. (SOUZA et al, 2003).

No cenário econômico atual, a superioridade das grandes corporações, devido à concentração de capital, ganhos de escala, liderança no processo inovativo, capacidade de financiamento, e acumulação de ativos estratégicos, tem estabelecido os termos de concorrência e as condições de sobrevivência das pequenas empresas. Mesmo assim, a importância das MPEs cresceu nas últimas duas décadas, fundamentalmente em função das possibilidades de explorar economias externas de escala, de se apropriar de inovações introduzidas por outras

empresas e agentes, de seus benefícios e de oportunidades criadas no âmbito das aglomerações empresariais. (AMARAL FILHO, 2002).

O debate sobre essas empresas está, assim, baseado no seu papel e suas condições de sobreviver ao longo do desenvolvimento das economias capitalistas. As permanentes modificações do mercado têm colaborado para a proliferação das pequenas empresas através da alteração da estrutura econômica, do surgimento de novos nichos através da intensa inovação e modificações tecnológicas e do aumento da competição nos mercados. Esses fatores fazem com que as empresas reformulem seus conceitos de administração e de produção visando responder mais rapidamente às novas condições de mercado. A relação entre clientes e fornecedores é reformulada, gerando novas oportunidades para as MPEs cujas flexibilidade e simplicidade facilitam adaptações nesse ambiente competitivo.

No Brasil políticas voltadas às pequenas empresas tem sido implementadas, através crédito preferencial com menores juros e maiores prazos, programas de treinamento de pessoal, desburocratização do registro de MPEs, disponibilização de informações de mercado, programa de cooperativismo, acesso a compras governamentais, programa para facilitar as exportações, etc. (SEBRAE, 2005) Essas ações não incentivam somente a criação de novas empresas, mas também estimulam o investimento das empresas já existentes, que conseguem com isso aumentar sua competitividade no mercado.

A lei geral das MPEs implementada em 2006 estabelece benefícios para o pequeno empresário como “um sistema mais simples e justo de pagamento de impostos e contribuições, crédito facilitado, redução da burocracia e maior acesso às compras governamentais, às exportações e às novas tecnologias.” (SEBRAE, 2010)

4 AS MPEs E A FORMAÇÃO DE APLs NO PARANÁ

O objetivo deste capítulo é analisar a importância das MPEs paranaenses nos aglomerados industriais e mais especificamente avaliar os impactos da formação de arranjos produtivos locais na sobrevivência e capacidade de competir dessas empresas.

As MPEs paranaenses têm participação significativa na economia do Paraná, alcançando em 2006, um total de 171 mil empresas, 98% das empresas do estado, distribuídas por todas as regiões do estado. Essas empresas estão envolvidas em atividades de comércio, serviço, indústria e construção com uma participação de 46%, 37%, 14%, 3% respectivamente. Por fim, destaca-se sua importância na geração de empregos, alcançando 56% do total de 1,76 milhões, em 2006 (SEBRAE, 2008).

No comércio, a maioria das MPEs estava localizada no varejo de vestuário (10,9%), nos minimercados e mercearias (10,1%) e no varejo de materiais de construção (6,2%). Porém, como se observa na tabela 4, o maior crescimento entre 2000 e 2004 ocorreu no varejo de materiais e equipamentos de escritório e informática, com um aumento de 78%, devido ao rápido crescimento no total de empresas e do aumento da tecnologia. (SEBRAE, 2005).

TABELA 4 - DISTRIBUIÇÃO DAS MPEs DE COMÉRCIO NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS

Segmento de Atividade	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPEs	%	MPEs	%	
1) Varejo do Vestuário	19699	11,1%	24358	10,9%	23,7%
2) Minimercados e Mercearias	21129	11,9%	22548	10,1%	6,7%
3) Varejo de Materiais de Construção	10181	5,7%	13776	6,2%	35,3%
4) Comércio de Autopeças	7167	4,0%	10326	4,6%	44,1%
5) Varejo de Bebidas	8310	4,7%	10068	4,5%	21,2%
6) Farmácias e Perfumarias	6875	3,9%	9374	4,2%	36,3%
7) Manutenção e reparação de veículos	7966	4,5%	9182	4,1%	15,3%
8) Varejo de materiais e equi. De escritório e informática	3696	2,1%	6594	3,0%	78,4%
9) Varejo de Móveis e Artigos de Iluminação	4554	2,6%	6456	2,9%	41,8%
10) Quitandas, avícolas, peixarias e sacolões	4363	2,5%	6331	2,8%	45,1%
11) Outras classes	83239	47,0%	103479	46,5%	24,3%
Total	177179	100%	222492	100%	25,6%

FONTE: SEBRAE, 2006.

A tabela 5 mostra que no setor de serviços, a maioria das MPEs atuava nos serviços prestados às empresas (32,2%) e nas atividades de alojamento e alimentação (25,2%). No entanto, o maior crescimento que foi registrado no setor de serviços entre 2000 e 2004, foi no segmento de informática e aluguel de máquinas e equipamentos, refletindo o rápido crescimento da indústria e desenvolvimento da tecnologia em todos os setores. (SEBRAE, 2005).

TABELA 5 - DISTRIBUIÇÃO DE MPEs DE SERVIÇO NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS

Segmento de Atividade	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPEs	%	MPEs	%	
1) Serviços prestados às empresas	28634	33,0%	36630	32,2%	27,9%
2) Alojamento e Alimentação	23611	27,2%	28671	25,2%	21,4%
3) Transporte terrestre	10663	12,3%	15531	13,6%	45,7%
4) Ativ. recreativas, culturais e desportivas	5051	5,8%	6914	6,1%	36,9%
5) Informática	3828	4,4%	6176	5,4%	61,3%
6) Serviços pessoais	4104	4,7%	5004	4,4%	21,9%
7) Agencias de viagem e mov. De cargas	3112	3,6%	4106	3,6%	31,9%
8) Atividades imobiliárias	3120	3,6%	4098	3,6%	31,3%
9) Aluguel de veículos, máqs. E equipments.	1591	1,8%	2771	2,4%	74,2%
10) Ativs. Auxs. De intermediação Financeira	1682	1,9%	2316	2,0%	37,7%
11) Outras divisões	1349	1,6%	1603	1,4%	18,8%
Total	86745	100%	113820	100%	31,2%

FONTE: SEBRAE, 2006.

No que se refere ao setor industrial, a tabela 6 mostra que em 2004 as atividades com maior número de MPEs eram a da construção civil (24%) e de alimentos e bebidas (12%). Porém, o maior crescimento nesse setor, de 37% no período, se deu no ramo de fabricação de máquinas e equipamentos, indicando aumento dos investimentos no setor industrial. (SEBRAE, 2005).

TABELA 6 - DISTRIBUIÇÃO DE MPEs DE INDÚSTRIA NO PARANÁ POR NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS

Segmento de Atividade	2000		2004		Variação
	MPEs	%	MPEs	%	2004/2000
1) Construção	14032	26,2%	14969	24,0%	6,7%
2) Confecção de artigos do vestuário	5493	10,3%	7505	12,1%	36,6%
3) Fabricação de alimentos e bebidas	6710	12,5%	7466	12,0%	11,3%
4) Fabricação de móveis e ind. Diversas	4482	8,4%	5163	8,3%	15,2%
5) Fabricação de produtos de madeira	4430	8,3%	4679	7,5%	5,6%
6) Fabricação de produtos de metal	3591	6,7%	4627	7,4%	28,8%
7) Produtos mineirais não metálicos	2808	5,2%	3111	5,0%	10,8%
8) Edição e Gráfica	2351	4,4%	2990	4,8%	27,2%
9) Fabricação de máquinas e equipamentos	1206	2,3%	1659	2,7%	37,6%
10) Fabricação de produtos químicos	1275	2,4%	1522	2,4%	19,4%
11) Outras divisões	7200	13,4%	8569	13,8%	19,0%
Total	53578	100%	62260	100%	16,2%

FONTE: SEBRAE, 2006.

Diante da possibilidade de aumentar a capacidade de sobrevivência e obter crescimento através do ganho de competitividade, empresas de diversos setores formam aglomerados industriais, situados em determinada microrregião ou município. Assim, há uma maior facilidade de comunicação e cooperação entre elas, resultando em economias externas mais elevadas. Uma heterogeneidade na produção em uma região reduz os custos de transação das empresas, facilita o aprendizado e propicia um ambiente inovador, fazendo com que uma empresa que faça parte de um aglomerado, obtenha naturalmente um aumento de sua competitividade.

Os aglomerados podem surgir através de iniciativas empreendedoras espontâneas, ou seja, um grupo de empresários visualiza na aglomeração uma possibilidade de ganho, e se organizam para trabalhar juntos. Também podem surgir através de decisões do estado e de instituições, que percebem o potencial em um determinado local, e incentivam maior cooperação e comunicação entre as empresas.

Em 2003 o conceito de APL foi introduzido nas políticas de desenvolvimento do estado, embora a orientação do governo e das organizações empresariais para incentivar a formação de arranjos em torno de certas indústrias já tivesse início em 2000. As MPEs são o foco principal dos APLs, tendo em vista sua composição ser caracterizada por um número maior de empresas de pequeno porte. Para dar

suporte à implementação de políticas públicas destinadas aos APLs, foi criada em 2004, a Rede APL do estado do Paraná, formada por instituições públicas e privadas que implementam ações para o surgimento e desenvolvimento dos aglomerados e consequentemente geração de emprego e renda. (REDESIST, 2010).

4.1 ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS PARANAENSES

A identificação dos APLs paranaenses foi feita pela Rede APL através da metodologia desenvolvida pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES). O conceito base de APL utilizado no estudo tem como base seguintes critérios: geração de renda e emprego, redução dos desequilíbrios regionais, aproveitamento das potencialidades e vocações locais, e aumento da competitividade empresarial, sendo eles compatíveis tanto com o Projeto de Apoio aos Arranjos Produtivos Locais da Rede APL Paraná quanto com o Programa de Desenvolvimento da Produção do Governo do Estado do Paraná. Além disso, o nível de desenvolvimento do APL foi avaliado com base no destino da produção, que analisa as vendas para fora do estado e para o exterior. De uma forma geral, os aglomerados ganham maior expressão quando são integrados predominantemente por MPEs, aspecto preponderante na identificação dos APLs no Paraná. (REDESIST, 2010).

Um dos aspectos estruturantes dos APLs diz respeito à governança, em função da qual as decisões tomadas envolvem tanto as empresas integrantes do aglomerado quanto instituições e organizações a ele vinculadas. Para APLs que possuem grandes empresas, a governança é moldada segundo sua posição hierárquica frente ao conjunto das empresas integrantes. Porém em APLs onde pequenas ou micro empresas são predominantes, instituições governamentais e organizações empresariais tem um papel mais relevante na governança. Outro aspecto revelador da solidez dos APLs está associado à cooperação através da qual as empresas buscam soluções conjuntas a problemas operacionais e desenvolvem estratégias para superar desafios relacionados à inovação, à oferta e qualidade de mão de obra, suporte infraestrutural, redução de custos, etc. Os sindicatos, acoplados aos aglomerados representam um mecanismo social de suporte à cooperação, facilitando o acesso das empresas a vantagens e ao suporte proporcionado por órgãos públicos, como melhoria de infraestrutura, redução de

impostos e criação de instituições de ensino especializadas. Esse trabalho conjunto entre as empresas do aglomerado facilita a comunicação e a troca de aprendizado, proporcionando um ambiente mais propício a inovação tecnológica.

O estudo do IPARDES (2006) selecionou 22 aglomerações de empresas que se enquadravam nas características pré-determinadas de APL, como a geração de renda e emprego, a redução dos desequilíbrios regionais, o aproveitamento das potencialidades e vocações locais e o aumento da competitividade empresarial. Segundo a metodologia utilizada na identificação dos APLs, eles podem se enquadrar em quatro estágios de desenvolvimento de acordo com a importância para o setor e a importância local: o estágio de Núcleo de Desenvolvimento Regional e Setorial (NDRS), no qual o APL se destaca tanto pela importância para uma região quanto pela importância para o setor; o estágio de Vetores de Desenvolvimento Local (VDL), no qual o APL é mais importante para o desenvolvimento local, e não tanto para o setor no Estado; o estágio de Vetores Avançados (VA), que tem um potencial para se destacar quanto à importância para a região e se localizam em uma região com produção diversificada; e o estágio de Embrião (E), para aglomerados com potencial para se desenvolver, mas ainda não se destacam no âmbito regional e estadual. Fatores relevantes foram identificados em cada um dos aglomerados como potencial exportador e inovativo, a integração horizontal e aglomerações de MPMEs, organização institucional local, relevância na produção nacional, governança local, especialização do produto, várias classes industriais relacionadas, ambiente propício a cooperação, etc. Os APLs são responsáveis pela geração de um grande número de empregos formais nas regiões que estão localizados, tendo alcançado em 2003 o total de 50 mil.

Como se observa na tabela 7 os APLs paranaenses são formados, predominantemente por MPEs, as quais representavam em 2003 uma proporção de 97% das empresas.

TABELA 7 - APLs PARANAENSES: POSTOS DE TRABALHOS E PORTE DE EMPRESAS

APL	Postos Trabalhos Formais em 2003	Micro ou Pequenas (0 a 99 empregados)	Empresas	
			Médias (100 a 499 empregados)	Grandes (500 ou mais empregados)
1) Confecções de Bonés – Apucarana	1602	123	3	0
2) Esquadrias e Madeiras – União da Vitória	5195	222	7	3
3) Mandioca e Fécula – Paranavaí	1133	60	1	1
4) Metais Sanitários – Loanda	946	26	0	0
5) Móveis – Arapongas	8000	140	14	6
6) Móveis de Metal e Sistemas de Armazenagem e Logística -- Ponta Grossa	1827	79	2	2
7) Confecção – Cianorte	6818	580	12	0
8) Confecção – Sudoeste	1906	20	4	0
9) Malhas – Imbituva	180	48	0	0
10) Móveis e Madeira – Rio Negro	2055	72	4	1
11) Aparelhos, Equipamentos e Instrumentos Médicos, Odontológico e Hospitalares – RMC	885	47	1	1
12) Cal e Calcário – RMC	2692	143	3	0
13) Confecção – Maringá	8450	650	14	0
14) Louças e Porcelana – Campo Largo	2224	135	1	2
15) Software – Curitiba	1062	153	12	
16) Software – Londrina		147	2	
17) Confecção – Moda Bebê – Terra Roxa	581	18	7	2
18) Equipamentos e Implementos Agrícolas - Cascavel/Toledo	1006	64	0	1
19) Instrumentos Médicos-Odontológicos – Campo Mourão	200	12	14	
20) Móveis – Sudoeste	1840	157	0	1
21) Software – Maringá	119		23	
22) Software – Pato Branco e Dois Vizinhos	153	21	0	0

FONTE: IPARDES, 2006.

Com base nas informações acima descritas, pode-se identificar a predominância de pequena ou micro empresas em todos os aglomerados, sendo isso mais expressivo em alguns APLs. Exemplo disso pode ser observado no APL

de Software de Pato Branco e Dois Vizinhos, no qual, em 2003, todas as empresas integrantes eram micro ou pequenas, assim como no APL de Malhas em Imbituva e de Metais Sanitários em Loanda. A predominância de MPEs é importante na estrutura dos APLs por proporcionar a exploração de economias externas de escala e pela motivação das empresas para ações cooperativas. Nesse sentido, os aglomerados exercem um forte atrativo às instituições governamentais, tanto pela necessidade de suporte quanto pelo peso que detêm nas regiões onde estão localizadas.

No entanto, nem todos os APLs são integrados apenas por pequenas empresas. Alguns deles, mesmo contando com um número expressivos delas, comportam também grandes empresas, as quais assumem uma posição distinta no ambiente empresarial interno quanto na estrutura de governança. Isso pode ser ilustrado pelo APL de Madeiras e Esquadrias de União da Vitória, do APL de Móveis de Arapongas e do APL Móveis de Metal e Sistemas de Armazenagem e Logística de Ponta Grossa. Nesses casos as micro e pequenas empresas obtêm maior competitividade por se apropriarem dos benefícios gerados pela liderança inovativa das grandes, na forma de redução de custos e de troca de informações e aprendizado.

A geração de empregos pode ser mais expressivas em alguns APLs do que em outros, também devido ao estágio de desenvolvimento de cada um. Nota-se como por exemplo o APL de Confecções de Maringá, que mesmo com um número predominante de MPEs gerava em 2003 mais de 8 mil empregos na região, assim como os APLs de Confecções de Cianorte e Móveis de Arapongas, que em conjunto geravam em 2003 mais de 14 mil empregos. Contribui para tanto as características dessa atividade, a qual, por ser intensiva em força de trabalho, tende a formar um mercado de trabalho mais expressivo.

Em todos esses casos, a atividade conjunta dos aglomerados propicia a sobrevivência da pequena empresa, que possui o apoio das instituições e do estado para se manterem no mercado, o que acaba estimulando a produção e a geração de empregos.

4.2 A COMPETITIVIDADE DAS MPEs INTEGRANDES DOS APLs PARANAENSES

As empresas localizadas em aglomerados tendem a ter uma competitividade maior do que empresas do mesmo ramo que atuam de maneira isolada. Uma maneira de identificar esse ganho de competitividade diz respeito à importância dos mercados externos no faturamento das empresas e do crescimento do número de empresas exportadoras. Como se observa na tabela 8, o número de empresas exportadoras pertencentes aos APLs, com exportações de até US\$ 1 milhão por ano entre 2002 e 2008, cresceu 21%, enquanto o conjunto das empresas registrou um crescimento de apenas 3%, ou seja, um aumento de 1365 para 1405. Isso demonstra uma influência determinante dos APLs enquanto uma forma bem sucedida de organização industrial, na qual as MPEs se destacam e tem a possibilidade de aumentar a sua competitividade, o que permite a entrada delas no mercado internacional.

Um fato importante é que o aumento do número de empresas exportadoras ocorre com mais frequência em setores mais intensivos em tecnologia, como nos de softwares e instrumentos tecnológicos, nos quais é maior o dinamismo e conseqüentemente mais expressivo o aumento da competitividade através do aprendizado e inovações.

TABELA 8 - NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS ATÉ US\$ 1 MILHÃO, PARANÁ, 2002 e 2008

Municípios Participantes dos APLs	Número de Empresas Exportadoras dos APLs até US\$ 1 milhão	
	2002	2008
1) Confeções de Bonés – Apucarana	5	6
2) Esquadrias e Madeiras – União da Vitória	15	17
3) Mandioca e Fécula – Paranavaí	2	2
4) Metais Sanitários – Loanda	2	0
5) Móveis – Arapongas	18	18
6) Móveis de Metal e Sistemas de Armazenagem e Logística – Ponta Grossa	4	2
7) Confeção – Cianorte	1	5
8) Confeção – Sudoeste	1	1
9) Malhas – Imbituva	0	0
10) Móveis e Madeira – Rio Negro	14	6
11) Aparelhos, Equipamentos e Instrumentos Médicos, Odontológico e Hospitalares – RMC	8	21
12) Cal e Calcário – RMC	7	7
13) Confeção – Maringá	6	5
14) Louças e Porcelana – Campo Largo	2	2
15) Software – Curitiba	4	7
16) Software – Londrina	0	2
17) Confeção – Moda Bebê – Terra Roxa	0	0
18) Equipamentos e Implementos Agrícolas - Cascavel/Toledo	2	6
19) Instrumentos Médicos-Odontológicos – Campo Mourão	1	4
20) Móveis – Sudoeste	5	8
21) Software – Maringá	1	1
22) Software – Pato Branco e Dois Vizinhos	0	4
TOTAL	98	124

Fonte: Elaboração Própria a partir do MDIC

Porém, apesar de ter havido um crescimento maior no número de empresas exportadoras que participam dos APLs do que as que não participam, pode-se perceber que o número de empresas que exportam é pouco significativo se for

considerado o número total de empresas no APL. Ou seja, o potencial exportador e de conquista de novos mercados ainda não tem sido aproveitado, pois os dados mostram que esse movimento ainda é muito tímido. Em 2002, apenas 94 empresas exportavam até US\$ 1 milhão dentro dos APLs, mas em 2003 quase 3 mil MPEs faziam parte desses APLs. O número de empresas exportadoras também não aumentou significativamente em 2008, ainda representando uma parcela mínima das empresas pertencentes a aglomerados inseridas no mercado internacional. Através desses dados é possível perceber que a maioria das empresas pertencentes aos APLs ainda está voltada para o mercado interno, e algumas vezes somente para o mercado local, pois estas ainda não foram expostas à concorrência existente no mercado externo, o que compromete a avaliação da competitividade. Apesar disso alguns APLs conseguem se mostrar um pouco mais competitivos em relação ao mercado externo, como o APL de Bonés de Apucarana, que em 2006 teve 50% de seu faturamento resultado de vendas para o exterior, e o APL de Mandioca e Fécula, que no mesmo período obteve 72% do seu faturamento com vendas para o mercado externo. (IPARDES, 2007).

Outros APLs conseguem se mostrar competitivos através de vendas para outros Estados como os APLs de Confeção Infantil de Terra Roxa e de confecções do Sudoeste, que tiveram em 2006 70% e 77% da sua produção destinada a outros Estados no mesmo período. (IPARDES, 2007).

Outra maneira possível de identificar a competitividade dos APLs é através da inovação, que demonstra a geração de conhecimento e de tecnologia. Isso pode ser observado mais visivelmente em alguns APLs, a exemplo do de Instrumentos Médicos-Odontológicos de Campo Mourão, no qual todas as empresas são inovadoras, tendo produzido 9 patentes registradas. (REDE APL, 2010).

Portanto, existe um potencial de competitividade nos APLs, a partir da atuação das empresas em conjunto e da heterogeneidade da produção. As MPEs possuem vantagens em relação às que atuam sozinhas no mercado, as quais precisam ser exploradas a partir de incentivos às exportações. Pois existe uma vantagem das MPEs integrantes de aglomerados, resultante da redução do nível de mortalidade através do envolvimento com as estratégias de crescimento e sobrevivência das outras empresas do APL, além da redução de seus custos de transação, transferência de conhecimento, aumento de capacitação e do potencial inovativo.

5 CONCLUSÃO

O conceito de aglomerados industriais teve início com a teoria de Alfred Marshall sobre distritos industriais, empresas que se aglomeravam em uma mesma região para obter vantagens como redução de custos de transação. A Redesist desenvolveu esse conceito para Arranjos Produtivos e Inovativos Locais, adicionando diversos aspectos ao conceito inicial, dando grande relevância ao aumento da capacidade inovativa das empresas situadas num aglomerado espacialmente identificado. A partir disso é possível avaliar o impacto que uma micro ou pequena empresa sofre ao estar inserida em um aglomerado industrial. Essas empresas têm sido historicamente relevantes para as economias, tendo sua sobrevivência e competitividade sido alcançadas pela exploração de economias externas e ação conjunta em aglomerados. Isso possibilita a entrada delas em novos mercados, de forma que não conseguiriam se estivessem agindo sozinhas.

A partir da análise feita nesse trabalho, pode-se observar que em uma economia dominada pelas grandes organizações, as MPEs buscam novas maneiras de sobreviver e de ganhar mais espaço no mercado. Através do trabalho conjunto em aglomerados industriais, com o apoio de uma governança, elas conseguem produzir com melhores condições e menores custos, obtendo vantagens das economias externas, trocando informações e criando um ambiente propício ao desenvolvimento de novas tecnologias e inovações. As MPEs paranaenses inseridas nos APLs demonstram sua competitividade a partir de alto volume de vendas para outros estados e também com sua capacidade inovativa.

Entretanto, apesar da maior competitividade das empresas pertencentes a aglomerados, os avanços das MPEs paranaenses, mesmo que inseridas em aglomerados, ainda padecem de dificuldades para elevar sua participação nos mercados externos. Isso pode ser observado a partir do número de empresas exportadoras em comparação com o número total de empresas dentro do APL. A timidez dessas empresas no comércio internacional necessita portanto, de maior incentivo por parte do governo e das instituições formadoras da governança dos APLs.

6 REFERÊNCIAS

AMARAL FILHO, J. **É negócio ser pequeno, mas em grupo**. Disponível em: <http://www.ric.ufc.br/biblioteca/jair_e.pdf>. Acesso em: 22/09/2010.

ARRANJO PRODUTIVO LOCAL TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO LONDRINA E REGIÃO. Disponível em: <<http://www.aptilondrina.com.br/sobreapl/quemsomos.asp>>. Acesso em: 04/10/2010.

BEDÊ, MARCO AURÉLIO. **Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. São Paulo: SEBRAE, 2006.

BRITTO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: Kupfer, D.; Hasenclever, L (Org.). **Economia Industrial – Fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

CAMPOS, A. C. Arranjos Produtivos no Estado do Paraná: o caso do município de Cianorte. 218 f. In: STAINSACK, C. et al. (Org.). **Arranjos Produtivos Locais no Paraná – APLs**. IEL – Paraná, 2005.

DEITOS, M. L. S. **A Gestão da Tecnologia nas Pequenas e Médias Empresas: Fatores Limitantes e Formas de Superação**. Edunioeste. Cascavel, 2002. Disponível em: <http://www.unioeste.br/editora/pdf/livro_gestao_tecnologia_maria_lucia_deitos_prottegido.pdf>. Acesso em: 04/10/2010.

IPARDES. **Arranjo Produtivo Local de Móveis e Metal e Sistemas de Armazenagem e Logística de Ponta Grossa**. Disponível em: <www.ipardes.gov.br/webasis.docs/apl_metal_ponta_grossa.pdf>. Acesso em: 04/10/2010.

IPARDES. **Arranjos Produtivos Locais do Estado do Paraná: identificação, caracterização, e construção de tipologia**. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/biblioteca/docs/apl_identificacao_tipologia.pdf>. Acesso em: 31/10/2010.

IPARDES. **Arranjo Produtivo Local de Software de Pato Branco, Dois Vizinhos e Região Sudoeste**. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/webasis.docs/apl_software_pato_branco.pdf>. Acesso em: 04/10/2010.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. *In*: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará/UFRJ, 2003.

LOURDES. Introdução. *In*: STAINSACK, C. et al. (Org.). **Arranjos Produtivos Locais no Paraná – APLs**. IEL – Paraná, 2005.

MACIEL, M. L. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará/UFRJ, 2003.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MDIC. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br//sitiointerna/index.php?area=5>>. Acesso em: 20/10/2010.

MOTTA, F. G.; **Fatores condicionantes na adoção de métodos de custeio em pequenas empresas**: estudo multicasos em empresas do setor metal-mecânico de São Carlos – SP. Dissertação de Mestrado, São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.

REDE APL. Disponível em: <<http://www.redeapl.pr.gov.br/>>. Acesso em 20/09/2010.

REDESIST. **Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjos Produtivos Locais no Sul, Sudoeste e Centro-Oeste do Brasil. Relatório Final: Síntese dos Resultados, Conclusões e Recomendações**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/pesquisa/Sintese_MS.pdf>. Acesso em: 20/10/2010.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SEBRAE. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/>>. Acesso em: 25/09/2010.

SEBRAE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. Brasília, 2008.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das MPE**. Paraná, 2005.

SEBRAE, 2007. **Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil: 2003-2005**. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)>. Acesso em: 24/09/2010.

STAINSACK, C. et al. (Org.). **Arranjos Produtivos Locais no Paraná – APLs**. IEL – Paraná, 2005.

SOUZA, M. C. A. F. et al. Perspectivas para uma atuação competitiva das pequenas empresas no contexto econômica atual. *In*: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará/UFRJ, 2003.

SZAPIRO, M.; CASSIOLATO, J. E.; Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. *In*: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará/UFRJ, 2003.