



## **As pequenas e médias empresas na economia do conhecimento.**

### **2. Conteúdo**

**2.1 - O papel das pequenas e médias empresas, a inovação e tipos de políticas de apoio.**

**2.2 – Medidas de integração das pequenas e médias empresas, economia do conhecimento, e vantagens deste processo.**

**2.3 – Conceitos de redes de firma, políticas de apoio e incentivos e desenvolvimento a pequenas e médias empresas.**

### **2.1 - O papel das pequenas e médias empresas, a inovação e tipos de políticas de apoio.**

As PMEs apresentam-se com pequeno capital, ou seja, são unidades produtivas sem expressiva acumulação de capital moldada à partir das peculiaridades do ambiente competitivo onde se inserem. No Brasil, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas – (SEBRAE), além do tamanho do capital caracteriza-se PMEs pelo número de mão-de-obra que emprega, o qual não deve ultrapassar noventa e nove empregados.

Visto o que vem a ser, em princípio, PMEs abordam-se elementos que as diferenciam de uma grande empresa. Primeiramente um elemento muito importante para a competitividade das empresas, vem a ser a existência ou não de economias de escala, pela quais as grandes empresas são capazes de reduzir seus custos de produção. Neste sentido, quanto maior for a empresa, menor serão os seus custos, pois cada empresa produz de forma a minimizar os seus custos. Apresenta o capitalismo como um processo em constante evolução decorrente tanto, das mudanças no ambiente social

onde se insere como também, decorrente da introdução de novos bens de consumo, novos métodos de produção ou transporte, surgimento de novos mercados e das novas formas de organização industrial que a própria empresa capitalista cria. Sendo assim, a característica dinâmica do capitalismo está fundamentada basicamente num processo contínuo de destruição criativa. A eficiência e a produtividade passam a ser uma condição necessária para as empresas. Nesse sentido, as PMEs são aquelas que mais precisam e necessitam da inovação para alcançarem essa eficiência e produtividade exigida pela globalização a fim de se manterem no mercado de forma geral, inovações podem ser definidas como processos de criação e desenvolvimento de uma idéia que resulta em um novo produto ou novo processo de produção ou ainda, em um incremento em um produto já existente. As inovações em uma empresa possam também estar associadas à mudança, ampliação ou diferenciação de ramo de produção de uma empresa, além de forma de organização das empresas. As empresas que inovam seus produtos ou processos para se diferenciarem de seus concorrentes, se tornam mais lucrativas que outras empresas. Assim, mais uma vez, as PMEs, devido suas fragilidades, encontram na inovação uma solução para suas dificuldades pois isso as permitem obter um diferencial, não somente nas características do produto, mas também na produtividade e portanto, em sua lucratividade, o que lhes pode garantir um maior tempo de vida.

Contudo, por não terem as PMEs às mesmas condições oligopolísticas e por muitas vezes enfrentarem a concorrência das grandes empresas, resta a essas empresas utilizarem suas capacidades criativas para inovarem seus processos produtivos já existentes ou mesmo, a partir da identificação de uma nova oportunidade, atuar em outros mercados.

Portanto, a maioria das inovações nas PMEs decorre das necessidades, desafios ou oportunidades vivenciadas no cotidiano destas empresas. A oportunidade de atender a novos clientes, a ampliação do negócio existente ou mesmo a falta de capital para aquisição de um equipamento sofisticado “ilumina” o espírito inovador dos pequenos empresários no sentido de realizarem inovações incrementais no processo produtivo ou em um produto já existente, como forma de aumentar a lucratividade e assim, prolongar a sobrevivências das PMEs no mercado.

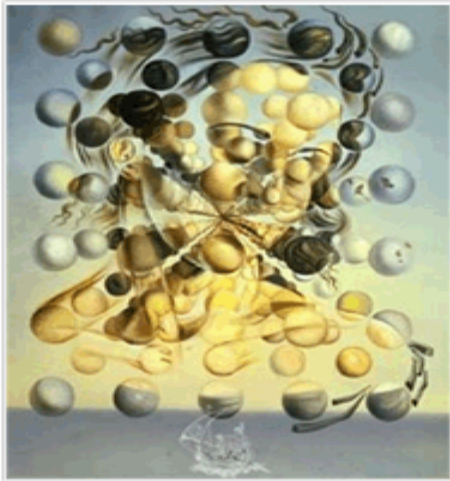
A importância de uma política de inovação dirigida às PMEs fica evidente ao considerarmos que as possibilidades de crescimento destas empresas estão relacionadas ao seu sistema de conhecimento. Entretanto, existem dificuldades na implementação de

uma política de inovação eficaz dirigida às PMEs. Estas dificuldades serão discutidas na próxima seção. As dificuldades para se estabelecer uma política de inovação para as PMEs no Brasil se evidenciam num contexto mais geral, relacionado à orientação das políticas industriais e tecnológicas latino- americanas, e num contexto mais específico, relacionado a problemas de implementação. Entretanto, mesmo estas iniciativas têm alcançado resultados limitados em alguns casos. Isto porque elas não são integradas numa política de inovação, e sim oferecidas por instituições isoladas que muitas vezes não se comunicam entre si de forma eficiente.

No que se refere ao contexto mais específico, a própria natureza das PMEs estabelece alguns obstáculos para a definição de políticas apropriadas para estas empresas. Em primeiro lugar, é muito difícil desenvolver políticas baseadas em casos de sucesso, por dois motivos.

De um lado, a definição de PME varia de país a país. Por exemplo, na Alemanha, na França e nos Estados Unidos as empresas até 500 empregados se encaixam na definição de PME, enquanto o Japão considera empresas até 300 empregados. Já alguns países latinoamericanos, como Chile e Colômbia, consideram como PME a empresa com até 200 empregados (Souza 2000). No Brasil, o SEBRAE considera empresas até 500 empregados na indústria e com até 100 empregados no setor de serviços como PMEs.

O estabelecimento de laços de cooperação entre as PMEs permite às empresas a obtenção de ganhos de escala e escopo ao gerar externalidades positivas. No caso de alianças estratégicas onde as PMEs se associam a uma firma com uma marca consolidada no mercado, o estabelecimento de laços de cooperação também permite a estas empresas o acesso a novos mercados. O acesso a novos mercados é importante para as firmas desenvolverem práticas de padronização e certificação de qualidade, que por sua vez podem estimular a adoção de novas técnicas organizacionais que impulsionem a competitividade das empresas. O potencial de desenvolvimento da competitividade das PMEs brasileiras através da diversificação de mercados é substancial. O mercado destas empresas é na maioria dos casos regional ou nacional. De fato, a participação das empresas pequenas no comércio exterior, ainda é tímida.



Um homem corre por um imenso lago congelado e tenta desesperadamente alcançar uma das margens. Ele está tão desorientado que, qualquer das margens que ele atingir primeiro já o fará se sentir melhor. Para piorar ainda mais a situação, o lago é muito grande, a camada de gelo que o recobre é muito fina e uma espessa neblina paira sobre ele. O homem se encontra em um dilema: se ele parar de correr, a camada de gelo se rompe, ele cairá no lago e morrerá congelado; se ele continuar correndo, corre o risco de não chegar onde quer, ou seja, atingir qualquer ponto da margem sem chegar efetivamente onde pretende.

## **2.2 – Medidas de integração das pequenas e médias empresas, economia do conhecimento, e vantagens deste processo.**

As PMEs apresentam-se com pequeno capital, ou seja, são unidades produtivas sem expressiva acumulação de capital moldada à partir das peculiaridades do ambiente competitivo onde se inserem. No Brasil, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas – (SEBRAE), além do tamanho do capital caracteriza-se PMEs pelo número de mão-de-obra que emprega, o qual não deve ultrapassar noventa e nove empregados.

Visto o que vem a ser, em princípio, PMEs abordam-se elementos que as diferenciam de uma grande empresa. Primeiramente um elemento muito importante para a competitividade das empresas, vem a ser a existência ou não de economias de escala, pela quais as grandes empresas são capazes de reduzir seus custos de produção. Neste sentido, quanto maior for a empresa, menor serão os seus custos, pois cada empresa produz de forma a minimizar os seus custos. Apresenta o capitalismo como um processo em constante evolução decorrente tanto, das mudanças no ambiente social onde se insere como também, decorrente da introdução de novos bens de consumo, novos métodos de produção ou transporte, surgimento de novos mercados e das novas formas de organização industrial que a própria empresa capitalista cria. Sendo assim, a característica dinâmica do capitalismo está fundamentada basicamente num processo contínuo de destruição criativa. a eficiência e a produtividade passam a ser uma condição necessária para as empresas. Nesse sentido, as PMEs são aquelas que mais precisam e necessitam da inovação para alcançarem essa eficiência e produtividade

exigida pela globalização a fim de se manterem no mercado de forma geral, inovações podem ser definidas como processos de criação e desenvolvimento de uma idéia que resulta em um novo produto ou novo processo de produção ou ainda, em um incremento em um produto já existente. As inovações em uma empresa possam também estar associadas à mudança, ampliação ou diferenciação de ramo de produção de uma empresa, além de forma de organização das empresas. As empresas que inovam seus produtos ou processos para se diferenciarem de seus concorrentes, se tornam mais lucrativas que outras empresas. Assim, mais uma vez, as PMEs, devido suas fragilidades, encontram na inovação uma solução para suas dificuldades pois isso as permitem obter um diferencial, não somente nas características do produto, mas também na produtividade e portanto, em sua lucratividade, o que lhes pode garantir um maior tempo de vida.

Contudo, por não terem as PMEs às mesmas condições oligopolísticas e por muitas vezes enfrentarem a concorrência das grandes empresas, resta a essas empresas utilizarem suas capacidades criativas para inovarem seus processos produtivos já existentes ou mesmo, a partir da identificação de uma nova oportunidade, atuar em outros mercados.

Portanto, a maioria das inovações nas PMEs decorre das necessidades, desafios ou oportunidades vivenciadas no cotidiano destas empresas. A oportunidade de atender a novos clientes, a ampliação do negócio existente ou mesmo a falta de capital para aquisição de um equipamento sofisticado “ilumina” o espírito inovador dos pequenos empresários no sentido de realizarem inovações incrementais no processo produtivo ou em um produto já existente, como forma de aumentar a lucratividade e assim, prolongar a sobrevivências das PMEs no mercado.

### **2.3 – Conceitos de redes de firma, políticas de apoio e incentivos e desenvolvimento a pequenas e médias empresas.**

A importância crescente atribuída à consolidação de práticas cooperativas e aos processos de aprendizado por interação está vinculada à visão sistêmica do processo de inovação. Nessa perspectiva, a capacidade de geração, difusão e utilização de novos conhecimentos é concebida como um processo que transcende a esfera da firma individual e passa a depender da contínua interação entre firmas e destas com outras

organizações e instituições que constituem sistemas de inovação em diferentes âmbitos. Em particular, esse modelo interativo de inovação ressalta a relevância da cooperação entre firmas e demais instituições e, portanto, o papel dos vínculos e redes envolvendo diferentes organizações.

A aglomeração territorial de empresas em torno de arranjos ou sistemas produtivos localizados facilita o engajamento desses atores em processos de aprendizado interativo. Nesse tipo de ambiente, o conhecimento tende a se tornar incorporado não somente nas qualificações individuais e nos procedimentos e rotinas das organizações, como também no próprio ambiente local ou nos vínculos de interação entre os diferentes atores e desenhos institucionais. A habilidade das empresas em criar conhecimento vai capacitá-las a interagir com os demais atores locais em um processo de aprendizado coletivo, no qual conhecimentos que são em parte codificados e em parte tácitos são trocados e utilizados. Nesse aspecto, capacitações localizadas se refletem no conhecimento incorporado em indivíduos, empresas e na própria estrutura institucional presente em sistemas produtivos territoriais. Para avançar nessa discussão, é importante reconhecer três aspectos fundamentais relacionados à consolidação de arranjos ou sistemas produtivos localizados. O primeiro deles decorre da constatação de que esses arranjos constituem um lócus de aglutinação e criação de competências, por meio de processos coletivos de aprendizado institucionalmente condicionados. Um segundo aspecto importante, que decorre naturalmente do anterior, está relacionado ao pressuposto de que o mapeamento e a avaliação das práticas cooperativas são fundamentais para a compreensão das características dos processos de aprendizado em arranjos e sistemas produtivos. Por fim, um terceiro aspecto envolve articulação existente entre consolidação de práticas cooperativas, aprofundamento do aprendizado por interação e fortalecimento da competitividade e capacitação dos agentes. Adicionalmente, é importante considerar que os arranjos e sistemas produtivos não devem ser concebidos como estruturas monolíticas, nas quais as forças que comandam uma determinada "dinâmica interna" apontam necessariamente para uma "convergência" ou "equalização" das estratégias e dos níveis de capacitação dos agentes em seu interior. Considerando que a dinâmica econômica atual está cada vez mais associada ao aprendizado interativo e aos processos de inovação, as configurações organizacionais em rede se tornariam particularmente importantes, tornando possível, através do estabelecimento de laços sistemáticos entre as firmas. Partindo da suposição

de que as redes tecnoprodutivas são instâncias fundamentais para a integração de competências e o aprofundamento do aprendizado, é possível associar à conformação morfológica dessas redes alguns elementos básicos constituintes, cuja combinação delimita as possibilidades de evolução ao longo de uma trajetória virtuosa de incremento de capacitações e reforço da competitividade. Com esse intuito, é possível considerar os agentes, as ligações estabelecidas entre eles e os fluxos gerados a partir dessas ligações como elementos básicos constituintes dessas redes, os quais assumem características específicas em cada situação particular. No tocante aos agentes, estes apresentam características e competências específicas, a partir das quais procuram coordenar, com vistas a determinados objetivos, suas atividades produtivas e tecnológicas. Por outro lado, essas redes estão também baseadas em uma estrutura de ligações entre agentes e atividades que conformam uma determinada divisão de trabalho interna a rede, a qual reforça a sua coesão e adaptabilidade ao longo do tempo. O conceito de "redes de firmas" tem sido utilizado tanto por análises estritamente qualitativo-descritivas baseadas em "estudos de caso" quanto por análises de cunho mais quantitativo, que procuram definir critérios específicos para identificação e caracterização desses arranjos. Nas análises de cunho qualitativo, o que se procura, em geral, é detalhar a conformação institucional dessas estruturas, utilizando-se critérios específicos de agregação e classificação dos agentes, baseados em atributos que lhes são intrínsecos ou na posição por eles ocupadas em um determinado esquema de divisão de trabalho. Adicionalmente, algumas análises de cunho "qualitativo" procuram avançar no sentido de uma classificação tipológica dessas redes, geralmente baseada em fatores subjacentes à sua estrutura interna ou no tipo de ganho proporcionado para as empresas participantes. Dentre as análises quantitativas, é possível destacar aquelas que permitem o agrupamento de pontos (ou "nódulos") que estabelecem interações sistemáticas entre si, através da definição de variáveis que expressam essas interações, da quantificação das mesmas e da realização de simulações que conduzem à formação de clusters de pontos com propriedades comuns. É também comum a realização de uma "análise de correspondência" visando a possibilitar a localização dos grupos de agentes em um quadro de contingência (geralmente bidimensional), construído a partir de associações entre variáveis. Adicionalmente, algumas análises complementam esse enfoque quantitativo com uma análise qualitativa dos diversos grupos identificados e de possíveis inter-relações entre os mesmos. As vantagens da inserção de PMEs nesse tipo de rede consistem na demanda assegurada por certo período e nas melhorias

implementadas para adequação aos requisitos exigidos. Além dessas duas vantagens, pode-se constatar uma terceira, mais difícil de ser quantificada, referente à abertura de novas possibilidades de negócios. Por serem fornecedoras de uma grande empresa local e atender aos requisitos de fornecimento destas, essas empresas de menor porte possuem maiores possibilidades de passarem a fornecer para outras grandes empresas, localizadas até mesmo fora do arranjo, uma vez que os requisitos exigidos, apesar de não serem homogêneos, são muito similares, isto é, constatam-se ganhos de imagem por atuarem como fornecedoras dessas empresas. Como forma de incentivo para o enquadramento às exigências, algumas grandes empresas elaboraram um sistema de premiação dos melhores fornecedores. Se de um lado a penetração em novos mercados pode estimular empresas situadas numa rede a adotarem novas técnicas organizacionais e produtivas visando um aumento da competitividade, por outro lado o sucesso da rede no novo mercado irá depender da forma assumida pela cooperação dentro da rede. as PMEs só podem ser competitivas se forem especializadas, e operarem num contexto de cooperação onde a entrada de novas firmas seja estimulada e a ação de free-riders seja evitada, de modo a sustentar a capacidade de inovação e crescimento da rede.



Bauman nos coloca diante do grande dilema dos homens da atualidade. Trabalhar, produzir, estudar, especializar-se, relacionar-se com as pessoas, dar atenção aos amigos, à família, enfim, tudo isso em tão pouco tempo, com tão poucos recursos e em um mundo que fica cada vez mais veloz, competitivo e até mesmo cruel. Você deve estar se perguntando se o tal filósofo não é somente mais um dos muitos sádicos, loucos ou pessimistas pensadores do contemporâneo. Mas será que no final das contas ele não tem mesmo razão?



## **Conclusão**

Neste trabalho, procurou-se abordar características gerais sobre as MPEs. De forma geral, viu-se que o capital pequeno, a não existência de economia de escala, a concorrência com grandes empresas, as vulnerabilidades associadas à dinâmica macroeconômica entre outros, representam barreiras ao desenvolvimento sustentável das PME's.

Para tanto, a adoção de processos inovativos nas PME's vem a ser a solução para suas fragilidades, pois permitem aumentar a lucratividade, consolidar a competitividade e com isso, promover a sobrevivência sustentável.

No Brasil, as PME's enfrentam dificuldades adversas pois a falta de políticas de fomento aos seus desenvolvimentos e o ineficiente apoio das instituições voltadas a estas empresas têm alargado suas fragilidades.

## **Referências**

Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil - Renata Lèbre La Rovere.

*Pequenos Negócios Grande Desenvolvimento*. SEBRAE, Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Inovações, Padrões Tecnológicos e Desempenho das Firms Industriais Brasileiras: Resumo. IPEA. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br>.