

JANAÍNA DA SILVA ALVES

**OBSTÁCULOS E POTENCIALIDADES À COMPETITIVIDADE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS DA
PARAÍBA: UM ESTUDO DA COOPERAÇÃO, DO
APRENDIZADO E DA INOVAÇÃO**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA**

JOÃO PESSOA - PB

2005

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

**OBSTÁCULOS E POTENCIALIDADES À COMPETITIVIDADE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS DA
PARAÍBA: UM ESTUDO DA COOPERAÇÃO, DO
APRENDIZADO E DA INOVAÇÃO**

JANAÍNA DA SILVA ALVES

**OBSTÁCULOS E POTENCIALIDADES À COMPETITIVIDADE
DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS DA
PARAÍBA: UM ESTUDO DA COOPERAÇÃO, DO
APRENDIZADO E DA INOVAÇÃO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (Mestrado em Economia) da Universidade Federal da Paraíba em cumprimento às exigências para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

ORIENTADORA: Prof. Dra. Lúcia Maria Góes Moutinho

JOÃO PESSOA - PB

2005

JANAÍNA DA SILVA ALVES

**OBSTÁCULOS E POTENCIALIDADES À COMPETITIVIDADE DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS DA PARAÍBA: UM
ESTUDO DA COOPERAÇÃO, DO APRENDIZADO E DA INOVAÇÃO**

Área de Concentração: Economia de Empresas

Aprovada em 04 de Março de 2005.

BANCA EXAMINADORA

Professora Doutora Lúcia Maria Góes Moutinho
Universidade Federal da Paraíba – UFPB
Orientadora

Professor Doutor Luiz Rodrigues Kehrlé
Universidade Federal da Paraíba – UFPB
Examinador

Professor Doutor Tales Wanderley Vital
Universidade Federal Rural de Pernambuco - UFRPE
Examinador externo

João Pessoa
2005

Dedico este trabalho primeiramente a Deus e aos meus pais, Edinaldo e Taurismar, que contribuíram para a concretização dessa etapa da minha vida.

Agradecimentos

Agradeço e louvo ao meu Deus por ter me concedido a vida, pelas oportunidades que me abriu e por ter chegado até onde eu cheguei. “São muitas, Senhor, Deus meu, as maravilhas que tens operado e também os teus desígnios para conosco; ninguém há que se possa igualar contigo” Sl 40:5. Obrigada por teres me guiado no decorrer desta jornada, estando comigo em todos os momentos e me proporcionando força interior para vencer e superar os obstáculos. Sou grata para com Aquele que me fortaleceu, Cristo Jesus.

Agradeço aos meus pais, Edinaldo e Taurismar, e à minha irmã Luciana, por terem me acompanhado ao longo desta caminhada e por depositarem na minha pessoa toda a confiança, sonho e esperança. E a todos os meus familiares, que de alguma forma contribuíram, acreditaram e torceram por mim.

Aos meus amados irmãos da Igreja, principalmente aqui na localidade de João Pessoa, que são meus companheiros no reino, na tribulação e na perseverança em Jesus Cristo. Em especial, a Rosa, Radamés, Márlio, Suênia, Jobson, Judas Tadeu, Paulo, Sérgio, Germano, Tiago, Lídio, Suênio, Márcio Lopes, Valdete, Érika Ono, Giovana, Andréia e tantos outros. Obrigada pela força, pelo apoio, pelas palavras oportunas e pela ajuda espiritual e pessoal. Vocês contribuíram para que se constituíssem em mim os valores indestrutíveis da Palavra de Deus, que é o verdadeiro princípio da sabedoria que permanece para sempre.

À minha amiga e irmã em Cristo Michelle Araújo, que se mostrou uma companheira de todos os momentos. Você vai ser sempre muito especial para mim. Obrigada por tudo!

Aos amigos e irmãos, que mesmo estando distantes de mim, contribuíram e me ajudaram de alguma forma: David, Juninho, Wilson, Fátima, Fabrícia, Samuel, Priscila, Dani, Mara Úrsula, Mara Rúbia, Léo e tantos outros que estimo e que seriam necessárias várias páginas para escrever seus nomes. Minha saudade deles é maior do que qualquer distância que venha nos separar. Que Deus continue abençoando vocês!

Sou grata à professora Dra. Lúcia Maria Góes Moutinho pela orientação dispensada a este trabalho, pela boa vontade, paciência e atenção demonstradas. Além de orientadora, a sra. Tornou-se uma grande amiga, que me acompanhou desde o princípio da minha vida acadêmica. Obrigada pela confiança em mim depositada!

Agradeço ao professor Luiz Kehrle por ter gentilmente concedido os relatórios e o banco de dados da pesquisa de campo sobre a indústria de calçados da Paraíba, realizada pelo Sebrae-PB e da qual este foi o coordenador. Essas informações foram imprescindíveis para que fossem atingidos os objetivos desta dissertação. Também agradeço-o por ter aceitado ser um dos examinadores desta dissertação.

Agradeço ao professor Tales Wanderley Vital por gentilmente aceitar o convite para compor a banca examinadora deste trabalho, como examinador externo.

Ao professor Paulo Fernando, pelos valiosos comentários e sugestões para esse trabalho e também pelo aprendizado durante todo o curso de mestrado.

Aos meus queridos professores do Departamento de Economia: Guilherme Cavalcanti, Ivan Targino, Sinézio Maia, Rômulo Polari, José Antônio, Isabel Lausanne, Aline Nadege, José Alfredo, Marcelo Lopes, Paulo Amílton pelo apoio, convívio e experiências compartilhadas que foram de fundamental importância para meu desempenho e formação acadêmica. Em meu coração e na minha memória, haverá sempre lugar destacado para guardar seus nomes.

A todos os amigos e colegas, companheiros de curso, com os quais pude estreitar laços de amizade, convivência e avanços nesse tempo de crescimento intelectual, entre os quais estão: Romina, Águida, Keila, Kadidja, Valdecy, Trajano, Vitor, Geraldo, Alex. Agradeço a vocês pelo convívio no curso de mestrado em economia e pela troca de experiências. E especialmente a Mércia, Tanara, Patrick e Hilton, por todos os momentos vividos juntos e pelas intermináveis horas de estudo. E também sou grata ao meu grande amigo Edilean, pela ajuda e companheirismo na minha vida acadêmica até então.

Agradeço, em especial, a Jeyse Gonçalves, Whygna Begna, Maione Rocha, Fernando Motta, Sérgio Almeida, Keynis Cândido e tantos outros amigos que ganhei nesta universidade.

À minha amiga Érika Mônico, desejo felicidades na sua vida profissional e pessoal, pois sei do potencial que tem e da pessoa especial que é. Que Deus abençoe e ilumine os teus caminhos. E também a minha querida amiga Andrezza, que me acompanha a alguns anos e sempre acreditou e torceu muito por mim, deixo o meu obrigada!

Ao meu professor de inglês Gildo Moura, pela dedicação e empenho na arte de educar.

À Glória e Teresinha, secretárias do mestrado, que sempre se mostraram prestativas em todas as vezes que precisei da coordenação do mestrado. E a Vânia do departamento de Economia.

A você, meu amigo, Rivonaldo, que nunca hesitou em ajudar-me desde os tempos da graduação e principalmente neste trabalho: o meu obrigada!

À CAPES, pelo apoio financeiro fundamental a uma dedicação exclusiva aos estudos acadêmicos.

A todos aqueles que direta e indiretamente somaram na minha vida para tornar possível a concretização deste meu ideal de formação que almeja contribuir para a consolidação de uma sociedade brasileira mais justa e solidária.

*“A falsa ciência cria os ateus; a verdadeira faz o homem prostrar-se
diante da divindade”.*

Voltaire

RESUMO

O objetivo deste trabalho é avaliar os obstáculos e potencialidades à competitividade das micro e pequenas empresas da Paraíba, através do estudo da cooperação, aprendizado e inovação. Essas empresas estão concentradas espacialmente nos Arranjos Produtivos Locais (APL's) de Campina Grande e de Patos, onde há uma diversidade de atores públicos e privados, além de uma base institucional relevante. Para tanto, utilizou-se um banco de dados de 185 micro e pequenas empresas (MPE's) formais e informais, disponibilizado pelo Núcleo de Estudos em Tecnologia e Empresa da UFPB, cuja interpretação, se apoiou na concepção teórica neo-schumpeteriana e na metodologia da *Redesist*, em Arranjos Produtivos Locais (APL's). Dessa junção teórico-metodológica constatou-se que os obstáculos à competitividade das MPE's de calçados estão relacionados à: 1) incipiente inovação nos APL's; 2) um alto percentual de rejeição das MPE's ao ambiente cooperativo; 3) baixo nível de aprendizado formal e de qualificação do pessoal; 4) restrito acesso ao crédito para capital de giro; 5) falta de incentivos fiscais e financeiros; 6) adoção de estratégia de inovação imitativa e; 7) falta de sincronismo entre empresas e instituições. Foram identificadas como potencialidades: 1) elevada territorialidade; 2) significativo grau de conhecimento tácito nos APL's, adquirido, principalmente, através do aprendizado ao longo do tempo; 3) densa infraestrutura institucional local; 4) produto de boa qualidade e; 5) preço atrativo do produto. Conclui-se que há potenciais elementos a serem desenvolvidos, que aumentam o grau de cooperação e de aprendizado com vistas à inovação, pré-requisitos para um maior dinamismo competitivo dos APL's de calçados estudados.

Palavras-chave: *Micro e pequenas empresas, Arranjos Produtivos Locais de calçados, Paraíba.*

JEL: L67

ABSTRACT

The objective of this work is to identify the obstacles and potential to improve competitively of small companies of Paraíba's footwear. This will be accomplished through the study of cooperation, learning and innovation. These companies are concentrated in Campina Grande and Patos Local Productive Arrangements, where a diversity of public and private agents and an excellent institutional base is existent. A data base of 185 formal and informal small companies was used during the process. This data was made available by the Nucleus of Studies in Technology and Company of the UFPB. The data interpretation was based in the neo-schumpeterian theory and the Redesist's methodology of Local Productive Arrangements. From the junction between theory and methodology, it was established that the obstacles to competitively of small companies of Paraíba's footwear are: 1) incipient innovation; 2) high percentage of rejection to the cooperation; 3) low level of formal learning and qualification of the workers; 5) restricted access to the credit for turn capital; 6) lack of tax incentives and financial; 7) adoption of imitation strategy innovation and; 8) lack of synchronism between companies and institutions. They had been identified as potentialities: 1) strong territoriality; 2) significant tacit knowledge in both Local Productive Arrangements, mainly acquired through the learning; 2) dense local institutional infrastructure; 3) good quality product and; 4) attractive price. One concludes, that it has potentials elements to be developed that they increase the links of cooperation and learning with sights to the innovation, necessary for a competitive dynamism of these cases studied.

Key words: *small companies – footwear's Local Productive Arrangements - Paraíba.*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Exportações de calçados do Brasil: 1970 a 2004.....	29
Gráfico 2 -	Exportações mensais de calçados da Paraíba (US\$ milhões): 1989 a 2003.....	38
Gráfico 3 -	Incentivo líquido anual do FAIN por ramo de atividade – Paraíba: 1995-2000	39
Gráfico 4 -	Incentivos financeiros reais do FAIN (em R\$) ao setor de calçados da Paraíba: jan./1989 a set./2003	40
Gráfico 5 -	Índice de Vantagem comparativa revelada (VCR) mensal do setor de calçados da Paraíba : 1989 a 2003	41
Gráfico 6 -	Emprego nas MPE's formais e informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	83
Gráfico 7 -	Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL de Campina Grande	87
Gráfico 8 -	Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL de Patos	88
Gráfico 9 -	Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL de Campina Grande	91
Gráfico 10 -	Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL de Patos	92
Gráfico 11 -	Origem da inovação nas MPE's formais calçadistas de Campina Grande ...	101
Gráfico 12 -	Origem da inovação nas MPE's formais calçadistas de Patos	101
Gráfico 13 -	Matéria-prima principal das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	114
Gráfico 14 -	Quantidade de máquinas nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	119

FIGURAS

Figura 1 -	Foco dos Arranjos e Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais ...	55
Figura 2 -	Etapas da pesquisa	66
Figura 3 -	Distribuição da indústria de calçados na área pesquisada	69

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Número de empresas e pessoal ocupado no Brasil: 2001	16
Tabela 2 -	Número de empresas calçadistas na Paraíba: 2003	18
Tabela 3 -	Número de empresas calçadistas segundo o porte e arranjo produtivo na Paraíba: 2003	18
Tabela 4 -	Emprego na indústria de calçados da Paraíba: tipo de empresa e arranjo produtivo	19
Tabela 5 -	Comportamento das exportações de calçados do Brasil: 1990-2004	30
Tabela 6 -	Comportamento das exportações brasileiras de calçados por estado produtor: 2003	31
Tabela 7 -	Comportamento das exportações de calçados da Paraíba: 1995-2003	32
Tabela 8 -	Exportações das micro e pequenas empresas industriais de calçados do Brasil: 1º semestre – 2002 a 2004	34
Tabela 9 -	Exportações das micro e pequenas empresas industriais da Paraíba: 1º semestre – 2002 a 2004	34
Tabela 10 -	Empresas industriais exportadoras e valor exportado no setor de couro e calçados da Paraíba, segundo o tamanho da firma: 2001 a 2004	35
Tabela 11 -	Número de Micro e Pequenas Empresas (MPE's) de calçados dos Arranjos Produtivos Locais de Campina Grande e Patos – 2003	71
Tabela 12 -	Classificação do porte das empresas por número de empregados	72
Tabela 13 -	Definição das variáveis e indicadores da pesquisa	75
Tabela 14 -	Dados do Arranjo Produtivo de calçados de Campina Grande	81
Tabela 15 -	Dados do Arranjo Produtivo de calçados de Patos	82
Tabela 16 -	Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	87
Tabela 17 -	Destino da produção e segmentos atendidos das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	89
Tabela 18 -	Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	91
Tabela 19 -	Gestão nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	92

Tabela 20 -	Grau de instrução do dirigente principal das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	93
Tabela 21 -	Ambiente de cooperação nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	95
Tabela 22 -	Associativismo nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	96
Tabela 23 -	Terceirização nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	97
Tabela 24 -	Treinamento de pessoal nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	98
Tabela 25 -	Origem da inovação nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	100
Tabela 26 -	Informatização nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	102
Tabela 27 -	Divulgação do produto nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	103
Tabela 28 -	Avaliação da satisfação do cliente pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	104
Tabela 29 -	Problemas com o pessoal nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	106
Tabela 30 -	Utilização de crédito financeiro pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	107
Tabela 31 -	Recebimento de incentivos fiscais do governo pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	108
Tabela 32 -	Satisfação das MPE's formais de calçados em relação ao negócio: APL's de Campina Grande e de Patos	111
Tabela 33 -	Tipos de produtos das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	113
Tabela 34 -	Matéria-prima principal das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	114
Tabela 35 -	Principais canais de distribuição da produção utilizados pelas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	115
Tabela 36 -	Relação de sub-contratação das MPE's informais com outras empresas: APL's de Campina Grande e de Patos	116
Tabela 37 -	Máquinas utilizadas nas MPE's informais de calçados: APL de Campina Grande	118
Tabela 38 -	Máquinas utilizadas nas MPE's informais de calçados: APL de Patos	118
Tabela 39 -	Controles burocráticos nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	119
Tabela 40 -	Tipo de mão-de-obra utilizada pelas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	120
Tabela 41 -	Parentesco e salário nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	121
Tabela 42 -	Tempo em que o proprietário das MPE's informais atua no ramo calçadista: APL's de Campina Grande e de Patos	122
Tabela 43 -	Grau de instrução do proprietário das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	122
Tabela 44 -	Situação financeira das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos	123

SUMÁRIO

	<i>Pág.</i>
1 INTRODUÇÃO	15
1.1 OBJETIVOS	21
2 EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS: ORIGEM, EXPORTAÇÕES E VANTAGEM COMPARATIVA	23
2.1 ORIGEM DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NO BRASIL E NA PARAÍBA	23
2.2 BREVE CENÁRIO DAS EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS PÓS-ABERTURA COMERCIAL NO BRASIL E NA PARAÍBA	28
2.3 DESEMPENHO EXPORTADOR DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO BRASIL E DA PARAÍBA: SETORES EM GERAL E CALÇADOS	33
2.4 VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA DO SETOR DE CALÇADOS DA PARAÍBA NO PERÍODO PÓS-ABERTURA COMERCIAL	36
3 ASPECTOS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS	43
3.1 DISCUSSÃO TEÓRICA SOBRE O ENFOQUE NEOSCHUMPETERIANO	44
3.2 ARRANJOS PRODUTIVOS E INOVATIVOS LOCAIS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE'S)	54
3.2.1 Considerações teóricas sobre as micro e pequenas empresas (MPE's)	59
3.3 METODOLOGIA DA PESQUISA	62
3.3.1 Etapas do processo de investigação	66
3.3.2 Caracterização da pesquisa	67
3.3.3 Área da pesquisa	68
3.3.4 Ambiente da pesquisa	71
3.3.5 Os instrumentos da pesquisa	73

3.3.6 Variáveis e indicadores da pesquisa	74
3.3.7 Tratamento, análise e interpretação dos dados	76
4 COOPERAÇÃO, APRENDIZADO E INOVAÇÃO NOS ARRANJOS PRODUTIVOS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS DA PARAÍBA:	78
4.1 PERFIL DOS APL'S CALÇADISTAS DE MPE'S: CAMPINA GRANDE E PATOS	79
4.2 MPE'S FORMAIS DE CALÇADOS DE CAMPINA GRANDE E DE PATOS	84
4.2.1 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: governança, territorialidade, produtos, mercado e competitividade	85
4.2.2 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: cooperação, aprendizado e inovação	94
4.2.3 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: obstáculos e potencialidades à competitividade	105
4.3 MPE'S INFORMAIS DE CALÇADOS DE CAMPINA GRANDE E DE PATOS ...	111
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES DE POLÍTICAS PARA OS APL's CALÇADISTAS DE CAMPINA GRANDE E DE PATOS	125
REFERÊNCIAS	133
APÊNDICES	141

1 INTRODUÇÃO

No conjunto das transformações recentes ocorridas no Brasil e no mundo, emerge o interesse sobre o papel das micro e pequenas empresas (MPE's) na reestruturação produtiva e no desenvolvimento de regiões e países, de acordo com Lastres *et al.* (2003a).

A experiência internacional comprova que a importância das MPE's na economia é crescente. Lastres *et al.* (2002) mostra que diversos países, tais como os da União Européia, o Reino Unido, a Austrália, a Coreia do Sul, os Estados Unidos e o Japão, têm adotado políticas voltadas à melhoria da competitividade das micro, pequenas e médias empresas, estimulando principalmente a inovação e deixando de tratá-las como sendo uma extensão das grandes companhias.

Nestes países verificam-se a existência de instituições responsáveis pelas políticas de fomento às micro, pequenas e médias empresas e as razões para promoção destas empresas é que elas são importantes na geração de emprego e renda devido aos seguintes fatores: i) benefícios existentes para o país como um todo, ao ter um forte setor de empresas de pequeno e médio portes, pois diversifica e amplia o setor privado; ii) o fortalecimento destas empresas dependerá do apoio estatal e; iii) o apoio às micro, pequenas e médias empresas traz impactos positivos no bem-estar social, na medida em que cria oportunidades de emprego para as pessoas que estão fora do mercado de trabalho.

No Brasil, de acordo com o dados fornecidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a participação das micro e pequenas empresas no total de empresas, em 1994, foi de 96,04%. Destes, 96,76% nos setores do comércio, 97,26% nos serviços e 91,86% na indústria. No mesmo ano, a participação das micro e pequenas empresas, no valor agregado ou no valor total do faturamento da economia, foi de 28%. Estas empresas também foram responsáveis por empregar 39,58% da mão-de-obra total do país. Segundo dados da RAIS no ano de 2000, as MPE's representam cerca de 52,8% da força de trabalho. Já em 2000, havia em todo o país 400 mil microempresas (com até 19 empregados) a mais do que em 1995, representando 93% do total de estabelecimentos empregadores e 26% dos trabalhadores formais¹.

No ano de 2001, segundo informações disponíveis no Sebrae (2004), no Brasil, as micro empresas representam 93,9% e detém 35,5% do pessoal ocupado, mostrando que esse tipo de empresa é a predominante no país e a que mais emprega mão-de-obra em todos os setores da economia. A Tabela 1 mostra o número de empresas no Brasil, segundo o porte e também o número de pessoas ocupadas. É visível, portanto, a importância das MPE's no Brasil, principalmente no que tange à geração de empregos.

Tabela 1 – Número de empresas e pessoal ocupado no Brasil: 2001

Tipo de empresa	Nº de empresas	% de empresas	Nº de pessoas ocupadas	% do pessoal ocupado
Micro	4.352.606	93,9	9.169.279	35,5
Pequena	244.929	5,3	5.333.099	20,6
Média	22.910	0,5	2.625.244	10,1
Grande	14.700	0,3	8.729.685	33,8
Total	4.635.145	100,0	2.5857.307	100,0

Fonte: Sebrae (2004).

¹ A Micro e pequena empresa no Brasil (2004).

Considerando as micro e pequenas empresas na tabela acima, tem-se que, juntas, correspondem a quase totalidade de empresas no Brasil, representando 99,2% destas e, além disso, absorvem 56,1% do pessoal empregado no país.

De acordo com Amaro e Paiva (2004), o número de micro e pequenas empresas, só no Nordeste, somam um total de 277.970 estabelecimentos, gerando 1.647.837 empregos. Estas informações sobre o panorama das MPE's no contexto nacional são importantes para que se entenda a relevância do papel que representa esse tipo de empresa na economia nacional. Essa importância ganha relevo quando se consideram as desigualdades regionais que estão sempre presentes na economia brasileira. Neste cenário, o papel das MPE's no desenvolvimento das áreas mais pobres destaca-se ainda mais e o estado da Paraíba poderia ser um bom exemplo.

No estado da Paraíba, as micro e pequenas empresas também se caracterizam como um dos principais pilares de sustentação da economia local. Segundo dados do Sebrae-PB (2004), das 99.940 empresas existentes na Paraíba, 98% são micro e pequenas empresas. Porém, os empresários das MPE's paraibanas ainda encontram barreiras como a burocracia, altos impostos e juros altos.

Além da Paraíba ter um grande número de MPE's, a produção de calçados configura-se como uma das atividades industriais mais tradicionais e com expressiva participação de MPE's. Como pode ser observado nas Tabelas 2, 3 e 4, a importância das MPE's de calçados da Paraíba é evidente.

A Tabela 2 mostra que 92,1% das empresas calçadistas da Paraíba são MPE's, 6% são médias empresas e apenas 1,9% são de grandes empresas. Esse fato revela que, além de constituir a maioria no Brasil, as MPE's também são o destaque no setor de calçados da Paraíba, objeto de estudo desta dissertação de mestrado.

Tabela 2 – Número de empresas calçadistas na Paraíba: 2003

Tipo de empresa	Nº de empresas	% de empresas
Micro e Pequena ¹	198	92,1
Média	13	6,0
Grande	4	1,9
Total	215	100,0

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Estão incluídas as empresas informais.

Essas empresas são estudadas a partir do arcabouço teórico de arranjos produtivos locais² (APL's). Para tanto, é importante iniciar verificando a localização destas empresas e suas concentrações nos APL's de calçados da Paraíba. Observa-se, na Tabela 3, que a maior concentração de micro e pequenas empresas encontra-se nos APL's de Patos e Campina Grande, que detêm 46,5% e 39,5% do total deste tipo de empresa na Paraíba, respectivamente.

Tabela 3 – Número de empresas calçadistas segundo o porte e arranjo produtivo na Paraíba: 2003

Tipo de empresa	Arranjo Produtivo				Total
	Campina Grande	Patos	João Pessoa	Outras localidades	
Micro e pequena	85	100	8	5	198
Média	-	-	1	12	13
Grande	1	-	3	-	4
Total	86	100	12	17	215

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE /FUNAPE (2003).

No tocante ao número de empregados que estas MPE's absorvem, segundo a Tabela 4, a seguir, observa-se que o APL de João Pessoa detém o maior percentual de empregos, correspondendo a 52,6% do total de empregados na indústria de calçados da Paraíba. As grandes empresas são, em sua quase totalidade, responsáveis por esse desempenho. O mesmo se verifica no APL de Campina Grande, no entanto, em Patos e nos

² São aglomerações de empresas, fornecedores, instituições públicas e privadas voltadas para uma determinada atividade produtiva, em um mesmo espaço geográfico e que interagem entre si.

demais municípios não verifica-se a presença de grandes empresas. Dessa forma, o número de empregos no setor de calçados é gerado nos municípios menores, quase exclusivamente, pelas micro, pequenas e médias empresas.

Tabela 4 – Emprego na indústria de calçados da Paraíba: tipo de empresa e arranjo produtivo

Arranjos Produtivos	Número de empregos	%
João Pessoa	5.214	52,6
Grandes empresas	5.016	96,2
Outras	198	3,8
Campina Grande	3.441	34,7
Grande empresa	2.380	69,2
MPE formal	760	22,1
MPE informal	301	8,7
Arranjo patoense	1.034	10,4
MPE formal	411	39,7
MPE informal	623	60,3
MPME's de outras localidades	217	2,2
Total	9.906	100,0

Fonte: Kehrle (2003a).

É inegável que as grandes empresas criam maior quantidade de empregos do que as MPE's, contudo, sua importância como empregadora está diretamente relacionada com o grau de pobreza do município que as abriga. Sua potencialidade na geração de emprego e renda, em locais em que as oportunidades de absorção produtiva da mão-de-obra são restritas, justifica a escolha deste tema e o esforço em detectar os obstáculos e potencialidades à competitividade das MPE's nesta dissertação.

Vale ressaltar que a existência de um significativo aporte institucional às empresas paraibanas, mais precisamente em Campina Grande, foi mais um dos motivos que direcionou este trabalho de conclusão de curso a examinar o caso das MPE's de calçados, através da base teórica desenvolvida pela Redesist³. Nesse sentido, faz-se um estudo das

³ Rede de Pesquisas em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. É uma rede de pesquisa interdisciplinar, formalizada desde 1997, sediada no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro e que

aglomerações de empresas e verifica-se o aproveitamento de sinergias geradas pela interação entre estas e delas com o ambiente local. Ultimamente, vem se observando que esta interação tem fortalecido a sobrevivência e crescimento das micro e pequenas empresas (MPE's), constituindo-se em importante fonte geradora de vantagens competitivas. Portanto, a participação dinâmica das MPE's em arranjos produtivos locais tem sido de grande auxílio para elas.

Este trabalho examina as MPE's de calçados da Paraíba, cujo perfil, segundo Amaro e Paiva (2004), é caracterizado por um variado universo de micro unidades familiares, na sua maioria, administradas no lar, utilizando tecnologias tradicionais e intensivas em trabalho não-qualificado. Então, a partir da teoria neoschumpeteriana, com enfoque nos arranjos produtivos locais (APL's), destacam-se os aspectos da cooperação, do aprendizado e da inovação. E procura-se, inclusive, observar se essas empresas acompanham as características comportamentais gerais das MPE's: suas dificuldades e potencialidades.

Portanto, o problema de pesquisa é: *Quais são os obstáculos e potencialidades à competitividade das micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba sob o ponto de vista da cooperação, do aprendizado e da inovação?*

1.1 Objetivos

O objetivo geral delineado para a presente pesquisa é avaliar, a partir da teoria neoschumpeteriana, os obstáculos e potencialidades à competitividade das micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba, com ênfase na cooperação, aprendizado e inovação.

Os objetivos específicos, que surgem desse objetivo geral são os seguintes:

- Identificar os arranjos produtivos calçadistas de MPE's da Paraíba e seus respectivos perfis;
- Caracterizar e comparar os arranjos calçadistas de MPE's da Paraíba de acordo com a teoria neoschumpeteriana;
- Examinar as origens das capacitações e evolução do aprendizado e da inovação para o trabalho aos níveis empresarial e de produção a partir das relações estabelecidas dentro das MPE's e, além de suas fronteiras, com agentes externos à empresa;
- Sugerir políticas públicas de desenvolvimento local voltadas para a criação e/ou estímulo de um ambiente favorável nos APL's calçadistas de MPE's para que tenham suas potencialidades incrementadas e seus obstáculos reduzidos.

Este trabalho encontra-se estruturado em cinco capítulos, incluída esta introdução, que apresenta uma visão geral sobre o tema abordado, os objetivos e a estrutura desta dissertação. O segundo capítulo discorre sobre a evolução do setor de calçados no Brasil e na Paraíba, com foco na origem, nas exportações e nas vantagens comparativas. Nesse capítulo, encontram-se quatro seções, onde a primeira mostra a origem da indústria de calçados no Brasil e na Paraíba, outra apresenta um breve cenário das exportações de calçados, pós-abertura comercial, no Brasil e na Paraíba, a terceira seção mostra o

desempenho exportador das MPE's no Brasil e na Paraíba e uma última seção neste capítulo apresenta a vantagem comparativa revelada do setor de calçados da Paraíba, onde é mostrado que a Paraíba possui vantagem comparativa nesse setor no período pós-abertura comercial.

No terceiro capítulo, são apresentados os aspectos teóricos e metodológicos adotados neste trabalho de dissertação. Primeiro faz-se uma discussão teórica sobre o enfoque neoschumpeteriano e, na segunda seção, a metodologia da Redesist para se trabalhar com Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas. Na seção três, é apresentado o modo como o aporte teórico das duas seções anteriores foram utilizadas no presente estudo.

O capítulo quatro consiste na análise dos resultados do trabalho, onde são apresentadas a cooperação, o aprendizado e a inovação nos Arranjos Produtivos locais de Micro e Pequenas Empresas de calçados na Paraíba. Neste caso, o capítulo é composto de três seções, onde a primeira mostra o perfil dos APL's calçadistas de MPE's de Campina Grande e de Patos. A segunda seção analisa as MPE's formais dos APL's campinense e patoense e, em seguida, as MPE's informais. O capítulo quarto aborda as MPE's dos APL's calçadistas de Campina Grande e Patos em seus aspectos de governança, territorialidade, produtos, mercado, competitividade, cooperação, aprendizado, inovação, seus obstáculos e suas potencialidades. Finalmente, o capítulo cinco trata das considerações finais do trabalho e sugere políticas para os APL's estudados.

2 EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS: ORIGEM, EXPORTAÇÕES E VANTAGEM COMPARATIVA

O capítulo anterior mostrou a definição e importância do tema de pesquisa desta dissertação. No entanto, antecede ao estudo das MPE's dos APL's de Campina Grande e Patos a contextualização da indústria de calçados no Brasil e na Paraíba, cenário maior onde estão inseridas desde sua origem. Uma das questões a ser respondida, neste capítulo, diz respeito à capacidade competitiva das empresas de calçados da Paraíba, em um ambiente economicamente globalizado.

2.1 Origem da indústria de calçados no Brasil e na Paraíba

A indústria de calçados no Brasil, teve início no Século XIX no Rio Grande do Sul, com a chegada dos imigrantes alemães e italianos, que trouxeram a cultura do artesanato, principalmente, em artigos de couro. Caracterizava-se, inicialmente, por uma produção

caseira, mas, aos poucos, foram surgindo curtumes e a fabricação de algumas máquinas, que tornaram a produção mais industrializada. A maior concentração de curtumes estava na conhecida região do Vale dos Sinos (RS). E, posteriormente, outra região que começou a se destacar foi a cidade de Franca, em São Paulo.

Segundo a ABICALÇADOS (2003), em 1888, surgiu a primeira fábrica de calçados do Brasil e o Rio Grande do Sul presenciou o aumento da demanda de seus calçados, fazendo com que a produção se expandisse a cada ano, formando, ao longo do tempo, um dos maiores *clusters*⁴ calçadistas mundiais da atualidade.

Na década de 60, surgiu a necessidade de ampliar a comercialização de calçados para fora do país e novos mercados começaram a ser conquistados no exterior. Esse período é marcado pelo comércio de calçados com os Estados Unidos. Na década de 70, o calçado brasileiro começou a ganhar relevância na pauta das exportações nacionais e tornou-se atualmente o segundo item principal da balança comercial brasileira.

De acordo com Andrade e Corrêa (2001), a partir de meados dos anos 80, a indústria mundial de calçados vem promovendo uma reformulação nos seus processos de produção e de organização do trabalho, quando novas tecnologias são introduzidas em máquinas e equipamentos para a fabricação de calçados.

Com a abertura comercial verificada no Brasil no início da década de 90, a concorrência entre as empresas tornou-se cada vez mais acirrada e trouxe implicações também para a competitividade das empresas de calçados.

Segundo Corrêa (2001), os principais problemas enfrentados, atualmente, além de apresentarem uma dimensão relacionada à estrutura de custos e ao acesso à tecnologia, também abrangem o processo de abertura da economia brasileira e outros aspectos

⁴ Segundo Corrêa (2001), *clusters* são concentrações geográficas de empresas e instituições inter-relacionadas num setor específico, no entanto esta abordagem não será utilizada neste trabalho como será visto em capítulos posteriores.

macroeconômicos. A referida atividade produtora, que fora protegida durante muito tempo, se defrontou com o produto importado de origem asiática, desde a abertura comercial e mais fortemente com o início do Plano Real e a sobrevalorização da moeda nacional. Concomitantemente, a competitividade externa dos produtos nacionais também sofreu grande deterioração devido ao câmbio desfavorável.

Conforme Barros e Goldenstein (2000), a estrutura produtiva brasileira vem passando por significativas modificações, permitindo a consolidação de um novo paradigma produtivo em alguns setores ou segmentos do país, tornando mais difíceis as práticas comuns a uma economia fechada e inflacionária. No período anterior à abertura comercial, percebia-se que o processo produtivo brasileiro era ineficiente, devido à ausência de concorrência.

O Plano Real, com a abertura comercial e a privatização, foi muito mais do que apenas um mero truque. Juntos mudaram radicalmente o panorama econômico do país, abrindo, em alguns casos, novas possibilidades para velhos setores, segmentos e empresas que, por algum motivo, de natureza financeira e/ou empresarial, tiveram a capacidade de se modernizar. Abriram também novas frentes de investimento em novas áreas que, em uma economia fechada, estagnada e inflacionária, não despertava interesse. (BARROS; GOLDENSTEIN, 2000, p.12).

Foi nesse período, na década de 90, que muitas fábricas de calçados instalaram-se na região Nordeste. As empresas calçadistas do Sul e do Sudeste foram se deslocando para o Nordeste à procura de mão-de-obra mais barata, incentivos dos governos estaduais e, em alguns casos, buscando adequar-se à produção voltada para o mercado externo, pois a pressão da concorrência obrigou o setor calçadista brasileiro, além de outras providências, a reduzir custos de produção e de transporte. O Nordeste possui uma vantagem quanto a esse aspecto, devido à sua localização privilegiada em relação aos Estados Unidos, seu principal importador, e ao tipo de produto que exporta.

No estado da Paraíba, a atividade produtiva coureiro-calçadista é uma das mais tradicionais. A característica básica de setores integrantes deste ramo é o de uma produção de

bens de baixa complexidade tecnológica, com uso intensivo de mão-de-obra e que se destina ao consumo final.

A formação da atividade coureiro-calçadista, na Paraíba, tem origem no desenvolvimento da indústria de couros, nos municípios de Campina Grande e posteriormente em Patos. A produção de calçados, na Paraíba, teve início na década de vinte no município de Campina Grande, atividade que se desenvolveu paralelamente à dos curtumes. A vocação histórica para trabalhar com o couro e, subseqüentemente, com calçados e outros subprodutos aparece como explicação predominante do desenvolvimento do arranjo produtivo coureiro-calçadista de Campina Grande.

É provável que a produção de calçados, no município de Patos, começou a desenvolver-se somente na década de trinta. Tinha como particularidade o caráter artesanal de produção em ambos os municípios. De acordo com Souto e Barreto (2004), na década de 1960, Patos foi estabelecida como aglomerado de pequenos produtores de calçados, com fortes vínculos familiares e de vizinhança. Em 1972, é considerado o centro calçadista mais importante da Paraíba e, nos anos noventa, esse quadro modifica-se devido à concessão de incentivos fiscais pelo governo estadual que fortaleceu a indústria calçadista em Campina Grande e principalmente na grande João Pessoa.

De acordo com Kehrlé (2003a), antes de 1922, já havia produção de artefatos de couro no estado da Paraíba, inclusive premiada em feira nacional. E, apenas em 1923, surge a primeira unidade fabril de beneficiamento do couro, em Campina Grande, combinando a matéria-prima disponível com a menor escassez de água (pela presença de açudes) se comparada a outras regiões do estado, o principal insumo neste processo produtivo. A produção tinha como destino a confecção de selas, arreios e rédeas para montarias, muito utilizadas no meio rural, criando as pré-condições para a indústria de calçados. Buonfiglio

(apud SILVA, 2001) destaca que dos 251 estabelecimentos industriais paraibanos ao final da década de vinte, oito eram curtumes.

Entretanto, apenas nos anos de 1940-1954, principalmente durante a Segunda Guerra Mundial, o estado da Paraíba vivenciou o apogeu das exportações de couro, para, nas décadas de sessenta e setenta, a indústria de couro entrar em processo de declínio, reduzindo o número de curtumes à metade. Fato atribuído principalmente ao acirramento da concorrência com os curtumes do Rio Grande do Sul (LEMOS e PALHANO, 2000).

É então, no período que vai do final da década de sessenta até meados da década de oitenta, que ocorre o desenvolvimento das atividades de produção de calçados, como resultado da política de desenvolvimento traçada pela Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), com a concessão de incentivos fiscais. No entanto, durante a década de setenta, houve redução no número de estabelecimentos industriais tanto de couros como calçados. Das 111 empresas, estabelecidas em 1969, 10 anos após restavam apenas 51, empregando 949 funcionários que nesse caso teve elevação de 20%. Segundo Silva (2001), isso ocorreu devido ao crescimento da escala de produção.

O surgimento de novas empresas no arranjo campinense, a partir das décadas de setenta e oitenta, pode ser atribuído à capacitação formada localmente, que é o conhecimento tácito, o qual foi difundido em uma teia de relações pessoais e familiares, proveniente do número considerável de sapateiros e produtores informais pré-existentes. Isto originou a estrutura das empresas, que, em sua maioria, são familiares, de portes micro, pequeno e médio.

Atrelado a esse contexto atual, as micro e pequenas empresas (MPE's) têm alcançado relevância devido à sua capacidade de gerar empregos, contribuindo para a promoção do desenvolvimento regional, além de gerar e incorporar inovações, sendo,

portanto, uma fonte de potencialidades, não só no ramo de calçados como nas demais atividades produtoras, apesar de existirem também alguns obstáculos a serem superados.

2.2 Breve cenário das exportações de calçados pós-abertura comercial no Brasil e na Paraíba

O Brasil ocupa posição de destaque no setor de calçados no cenário global, pois é o terceiro maior produtor, quinto maior mercado consumidor e estima-se que chega a ser o quinto maior exportador com aspiração para ser o terceiro colocado entre os maiores exportadores do mundo (Caporali e Volker, 2004).

O parque calçadista brasileiro contempla atualmente mais de 7,2 mil indústrias, que produzem aproximadamente 665 milhões de pares/ano, sendo que 189 milhões são destinados à exportação de acordo com as informações da Abicalçados (2004). É também caracterizado por ser um dos setores que mais gera emprego no país. Para que se tenha uma idéia mais precisa acerca disto, em 2003, aproximadamente 280 mil trabalhadores atuavam diretamente na indústria.

No Gráfico 1, é apresentada a evolução das exportações de calçados do Brasil nos períodos anterior e posterior à abertura comercial, ou seja, de 1970 a 2004. Pode-se detectar diferentes fases neste período de evolução das exportações brasileiras de calçados. No período que vai de 1970 a 1980, verifica-se uma expansão moderada, que abrange valores entre 8 milhões de dólares (em 1970) até 387 milhões de dólares (em 1980). A partir de então, de 1981 a 1990, há uma maior aceleração destas exportações, onde o patamar dos valores

exportados aumenta consideravelmente, com uma média de 927,8 milhões de dólares no referido período.

Na fase que compreende os anos de 1991 a 2004, que é referente ao período pós-abertura comercial, alcançam-se os maiores valores, apesar de serem mais oscilantes, atingindo, dessa forma, a maior média de valor exportado em comparação com as fases anteriores, ou seja, um pouco mais de 1,5 bilhões de dólares.



Gráfico 1 - Exportações de calçados do Brasil : 1970 a 2004

Fonte: Abicalçados (2004).

Pode-se então, constatar que, durante a década de 90, as exportações aumentaram significativamente, atingindo o maior pico no ano de 1993, com US\$ 1.846 milhões. Após esse ano de apogeu, as exportações começaram a declinar, o que pode ser explicado pela política cambial adotada no Brasil, a partir de 1994, como resultado de medidas do Plano Real e também pelo acirramento da concorrência com os produtores asiáticos. Em 2003, o valor das exportações brasileiras de calçados é de US\$ 1.549 milhões e, em 2004, esse montante chega a US\$ 1.806 milhões, que representa um aumento de 17% em relação a 2003.

Para complementar a análise, na Tabela 5, é apresentado um quadro geral das exportações brasileiras de calçados, no período pós-abertura comercial, na década de 1990,

onde tem-se o valor exportado, a variação percentual em relação ao ano anterior, a quantidade de pares exportados e seu respectivo preço médio. Nela, pode-se observar que as exportações aumentaram consideravelmente, na década de 1990, porém, com algumas oscilações. São observadas quedas nas exportações nos anos de 1994, 1995, 1997, 1998, 1999 e 2000, quando a variação percentual é negativa ao considerar o ano imediatamente anterior. A maior redução se dá em 1994, quando as exportações diminuíram 17%. De 1990 a 2003, exportou-se em média 156 milhões de pares de calçados a um preço médio de US\$ 9,36. E, de 1990 a 2004, a média de valor exportado foi aproximadamente US\$ 1.477 milhões.

Tabela 5 – Comportamento das exportações de calçados do Brasil: 1990-2004

ANO	VALOR EXPORTADO (US\$ MILHÕES)	VARIAÇÃO (%)	PARES (MILHÕES)	PREÇO MÉDIO (US\$)
1990	1.107	-	143	7,74
1991	1.177	6	133	8,85
1992	1.409	20	158	8,91
1993	1.846	31	201	9,16
1994	1.537	-17	171	8,97
1995	1.414	-8	138	10,25
1996	1.567	11	143	10,98
1997	1.523	-3	142	10,69
1998	1.330	-13	131	10,16
1999	1.278	-4	137	9,33
2000	1.547	21	163	9,52
2001	1.615	4	171	9,44
2002	1.449	-10	164	8,83
2003	1.549	7	189	8,21
2004	1.806	17	-	-

Fonte: Abicalçados (2004).

Referente ao período considerado na tabela acima, é importante observar que:

Com a abertura de mercado e valorização do real entre 1994 e 1998, o padrão de concorrência do mercado internacional transferiu-se, em alguma medida, para o mercado interno, que começou a receber produtos provenientes do Sudeste asiático. Esse movimento promoveu alterações na estrutura produtiva de calçados e artefatos de couro, estando especialmente pressionada a produção de bens de qualidade inferior, que competiam diretamente com os baixos preços dos produtos importados. (Caporali e Volker, 2004, p.198)

É relevante ainda observar o excelente desempenho das exportações, em 2004, que cresceu 17% em relação ao ano de 2003. Foi um resultado que não se observava desde 1993. Há a expectativa para o ano de 2005, segundo a Abicalçados (2004), de aumento do faturamento em 15%, no entanto, isto depende da política cambial do país. Para a Abicalçados, é preciso que a atual política cambial seja revista, aumentando o valor da moeda norte-americana.

Dessa forma, devido à instabilidade da moeda, a referida entidade vem trabalhando com dois cenários. O primeiro é de uma adequação do dólar, visando a concretização da meta de 15% de crescimento das exportações, em torno de três reais cada dólar. Caso contrário, um segundo cenário indica que há a possibilidade do faturamento ficar 10% menor em comparação a 2004.

A Tabela 6 apresenta as exportações brasileiras de calçados, no ano de 2003, para cada estado produtor de calçados do país.

Tabela 6 – Comportamento das exportações brasileiras de calçados por estado produtor: 2003

ESTADOS	US\$ (MILHÕES)	%	PARES (MILHÕES)	PREÇO MÉDIO (US\$)
RIO GRANDE DO SUL	1.147	74	117	9,83
CEARÁ	167	11	36	4,68
SÃO PAULO	146	9	19	7,58
PARAÍBA	32	2	6	5,54
BAHIA	28	2	4	6,41
MINAS GERAIS	12	1	2	5,41
SANTA CATARINA	8	1	1	6,28
PARANÁ	3	-	-	9,45
PERNAMBUCO	2	-	2	1,16
SERGIPE	1	-	-	5,66
ACRE	1	-	-	4,56
ESPÍRITO SANTO	1	-	-	5,08
RIO DE JANEIRO	-	-	-	6,82
GOIÁS	-	-	-	8,37
RIO GRANDE DO NORTE	-	-	-	9,93
PARÁ	-	-	-	3,24
ALAGOAS	-	-	-	1,57
DIST.FEDERAL	-	-	-	9,00
OUTROS	1	-	1	1,74
TOTAIS	1.549	100	189	8,21

Fonte: Abicalçados (2004).

Notas: Os campos em que não se tem um valor é porque este é menor que 0,1.

Nesta tabela, o maior exportador de calçados é o estado do Rio Grande do Sul, que detém 74% das exportações brasileiras de calçados, e, sem dúvida, é o mais importante estado produtor desse segmento industrial. Em seguida, tem-se o Ceará e, em terceira colocação nas exportações calçadistas do Brasil, está o estado de São Paulo. A Paraíba, por sua vez, ocupa a quarta posição dentre os estados produtores de calçados. E no que se refere às exportações do Nordeste, é o segundo estado exportador desse produto.

Para que se tenha idéia da evolução das exportações de calçados da Paraíba, a Tabela 7, a seguir, apresenta o comportamento destas no período de 1995 a 2003. Pode ser observado que, no ano de 1998, tem-se um expressivo aumento das exportações paraibanas, as quais se elevaram em mais de 100%. E, a partir de então, as exportações mudam seus patamares, que anteriormente oscilavam entre 3 e 4 milhões de dólares para, de 1999 em diante, não apresentarem valor menor do que 16 milhões de dólares. De acordo com a Tabela 7, em quase todos os anos, verifica-se um aumento do valor exportado e é apenas no ano de 2002, que se reduzem em 11% (passando de US\$ 27 milhões para US\$ 24 milhões). No entanto, em 2003, a Paraíba retoma o aumento do valor exportado em 34% (passando de US\$ 24 milhões, em 2002, para US\$ 32 milhões, em 2003).

Tabela 7 – Comportamento das exportações de calçados da Paraíba: 1995-2003

ANO	VALOR EXPORTADO (US\$ MILHÕES)	VARIAÇÃO (%)	PARES (MILHÕES)	PREÇO MÉDIO (US\$)
1995	3	-	2	1,81
1996	4	13	3	1,39
1997	4	7	3	1,34
1998	10	148	3	3,15
1999	16	67	2	6,98
2000	17	4	3	5,58
2001	27	57	4	6,22
2002	24	-11	5	5,22
2003	32	34	6	5,54

Fonte: Abicalçados (2004).

2.3 Desempenho exportador das micro e pequenas empresas do Brasil e da Paraíba: setores em geral e de calçados

Na seção anterior, foi apresentado o setor de calçados brasileiro e paraibano na ótica das suas exportações e não se fez distinção alguma no que diz respeito ao porte de empresa exportadora. Desse modo, faz-se necessário apresentar o papel das micro e pequenas empresas no contexto das exportações em geral e, em seguida, mostrá-las no âmbito do setor calçadista.

O desempenho exportador das micro e pequenas empresas industriais tem se apresentado relativamente com bons resultados. De acordo com dados do Sebrae (2005), no primeiro semestre de 2004, estas empresas exportaram um valor de US\$ 797,5 milhões, representando 2,2% das exportações totais das empresas industriais do Brasil. Apesar desta participação das MPE's na exportação brasileira ser ainda pequena, ela reflete um crescimento de 14,8% em relação ao primeiro semestre de 2003, cujo valor exportado foi de US\$ 694,8 milhões. Também, no primeiro semestre de 2004, houve um aumento de 4,8% do número de MPE's industriais exportadoras em relação ao mesmo período do ano anterior e, além disso, representam 57,8% do total das empresas industriais exportadoras do país.

A grande maioria das MPE's industriais exportam produtos manufaturados, classe na qual os calçados estão incluídos e representam um dos cinco principais produtos exportados pelas MPE's, sobretudo, nas pequenas empresas. Assim, quanto às exportações brasileiras de calçados pelas microempresas industriais brasileiras, cabe ressaltar que seu crescimento alcançou taxas anuais superiores a 30%, nos primeiros semestre de 2003 e 2004 (Sebrae, 2004). Um resultado importante da Tabela 8 é que, em relação às MPE's, a maior

quantidade de empresas exportadoras e o maior valor exportado, são atribuídos às empresas de pequeno porte.

Tabela 8 – Exportações das micro e pequenas empresas industriais de calçados¹ do Brasil: 1º semestre – 2002 a 2004

Período	Valor (US\$ Milhões)		Valor (em %)		Participação (%) no total das exportações brasileiras do produto	
	Micro	Pequena	Micro	Pequena	Micro	Pequena
1º sem. 2002	1,5	23,1	2,9	4,2	0,3	4,9
1º sem. 2003	2,0	23,7	3,5	3,7	0,4	5,1
1º sem. 2004	2,6	30,2	4,2	4,1	0,5	5,9

Fonte: Sebrae (2005).

Nota: ¹ Produto discriminado de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul, a quatro dígitos (NCM-4) e refere-se a calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural.

As exportações das MPE's brasileiras concentram-se principalmente em cinco estados, a saber, São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais, segundo Sebrae (2005). Na Paraíba, o número de MPE's industriais exportadoras é bem menos expressivo, tal como pode ser observado na Tabela 9.

Tabela 9 – Exportações das micro e pequenas empresas industriais da Paraíba: 1º semestre – 2002 a 2004

Período	Número de empresas		Valor (US\$ Milhões)		Participação (%) das empresas no total das exportações do estado	
	Micro	Pequena	Micro	Pequena	Micro	Pequena
1º sem. 2002	2	9	0,1	1,0	0,2	1,8
1º sem. 2003	6	16	0,2	2,2	0,4	3,5
1º sem. 2004	11	13	0,3	1,8	0,4	2,1

Fonte: Sebrae (2005).

O número de pequenas empresas observado é maior do que o das microempresas, porém, no primeiro semestre de 2004, houve um declínio do número das primeiras. E pode-se dizer o mesmo no que se refere ao valor exportado e à participação percentual das empresas no total das exportações estaduais.

Esses dados da Tabela 9 referem-se às exportações em geral das MPE's da Paraíba, todavia, a Tabela 10, a seguir, apresenta as exportações de calçados, segundo o porte das empresas, no estado da Paraíba.

Tabela 10 – Empresas industriais exportadoras e valor exportado no setor de couro e calçados¹ da Paraíba, segundo o tamanho da firma: 2001 a 2004

Período	Número de empresas			Valor exportado (US\$ Milhões)			Participação (%) das exportações do produto no total das exportações do estado		
	Micro	Pequena	Média e grande	Micro	Pequena	Média e grande	Micro	Pequena	Média e grande
2001	-	1	2	-	0,05	14,22	-	1,7	37,5
2002	1	1	2	0,04	0,06	11,04	36,4	5,9	21,4
2003	2	2	2	0,03	0,09	14,21	12,5	4,1	23,7
2004	5	2	3	0,08	0,10	17,23	25,8	5,7	21,3

Fonte: Sebrae (2005).

Nota: ¹ Produto discriminado com base na CNAE-2 dígitos e refere-se a preparação de couros e fabricação de artigos de couro, artigos de viagem e calçados.

A maior parcela das exportações paraibanas de calçados deve-se ao segmento de médias e grandes empresas, como pode ser observado na Tabela 10, e dessas duas, as grandes são as que mais se destacam. Esse resultado pode ser explicado pelo fato de que os incentivos fiscais do governo do estado (o FAIN), o qual faz parte da política industrial da Paraíba, são destinados, quase que totalmente, para essas grandes corporações. No capítulo referente aos resultados da dissertação, esse assunto será mais discutido e, inclusive, será investigado na pesquisa se as MPE's calçadistas da Paraíba se beneficiam de algum incentivo fiscal ou financeiro.

Apresentado esse panorama do setor de calçados e das MPE's no Brasil e na Paraíba, no contexto das exportações, verificou-se a importância relativa destes itens tratados nessas últimas seções do presente capítulo. A seção seguinte, por sua vez, responderá se o setor calçadista da Paraíba conta com vantagem comparativa e se as MPE's contribuem ou não para este resultado.

2.4 Vantagem Comparativa Revelada do setor de calçados da Paraíba no período pós-abertura comercial

A especialização internacional via vantagem comparativa pode ser entendida como o comércio realizado entre regiões a fim de obter benefícios de suas diferenças em seus diversos recursos disponíveis.

Dessa forma, torna-se relevante o conhecimento dos produtos que detêm vantagem comparativa no comércio internacional para que se trace uma estratégia de crescimento e bem estar econômico de uma determinada região ou país. Dessa forma, a determinação de tais produtos permite estabelecer estratégias sólidas de inserção internacional para a economia em um mundo que é cada vez mais globalizado e competitivo.

De acordo com Costa *et al.* (2000), percebe-se que há um paradoxo, pois, enquanto a globalização tem como consequência principal que o mercado relevante para muitas atividades econômicas seja de âmbito mundial, ao mesmo tempo em que se detecta uma crescente importância de fatores territoriais na vantagem comparativa internacional.

Segundo Krugman (2001), o padrão de comércio de um país no modelo ricardiano é determinado pelas vantagens comparativas, onde os países exportam os bens produzidos com o trabalho interno relativamente mais eficiente. Portanto, a vantagem comparativa é definida nesse modelo como a vantagem que um país possui na produção de um determinado bem, em que o custo de oportunidade de produzi-lo em termos de outros bens é mais baixo que em outros países. Na teoria de Heckscher-Ohlin, os países tendem a exportar bens que são mais intensivos em fatores dos quais são dotados abundantemente. Então, esse modelo mostra que as vantagens comparativas são influenciadas pela interação entre os recursos do país e a tecnologia da produção.

Conforme Holanda (2002), num mundo onde a distribuição dos fatores acontece de forma desigual e os custos de oportunidade são diferentes, o conceito de vantagem comparativa mostra que o comércio internacional é benéfico, quando os países especializam-se na produção daqueles bens em que são mais eficientes em comparação com os outros países.

Uma maneira de medir a vantagem comparativa é definida pelo índice de vantagem comparativa revelada (VCR)⁵ que fora proposto inicialmente por Balassa (1965 e 1977). A VCR é uma medida revelada e seu cálculo está baseado em dados observados após verificado o comércio, pois a idéia é que o comércio revela vantagens comparativas.

Esse índice de vantagem comparativa revelada tem sido objeto de utilização, tanto no âmbito nacional como internacional e, de acordo com Hinloopen e Marrewijk (2000), o conceito de vantagem comparativa revelada é largamente utilizado na prática para determinar os setores fortes e fracos dos países. Portanto, autores como Hinloopen e Marrewijk (2000), Hidalgo (2000), Holanda (2002), Maia (2003) abordam em seus trabalhos essa metodologia.

O índice de VCR, calculado nesse capítulo, fornece um indicador da estrutura relativa das exportações da Paraíba, ou seja, quando o Estado exporta um volume grande de calçados, em relação ao que é exportado pelo Brasil desse mesmo produto, isso sugere que a Paraíba tem vantagem comparativa na produção desse bem. O cálculo da VCR, segundo a versão de Balassa (1979), está baseado apenas no valor das exportações por considerar-se que as importações eram muito afetadas por medidas protecionistas dos parceiros comerciais, tal como justifica Hidalgo (2000).

Antes de analisar o índice de VCR, torna-se importante verificar a evolução das exportações de calçados da Paraíba (em milhões de dólares), tendo em vista que é

⁵ A metodologia de cálculo da VCR, segundo Balassa (1979), é apresentada com maiores detalhes na seção de apêndices (Apêndice A) deste trabalho.

necessário para o seu cálculo. O Gráfico 2 mostra essa evolução no período de janeiro de 1989 a setembro de 2003.

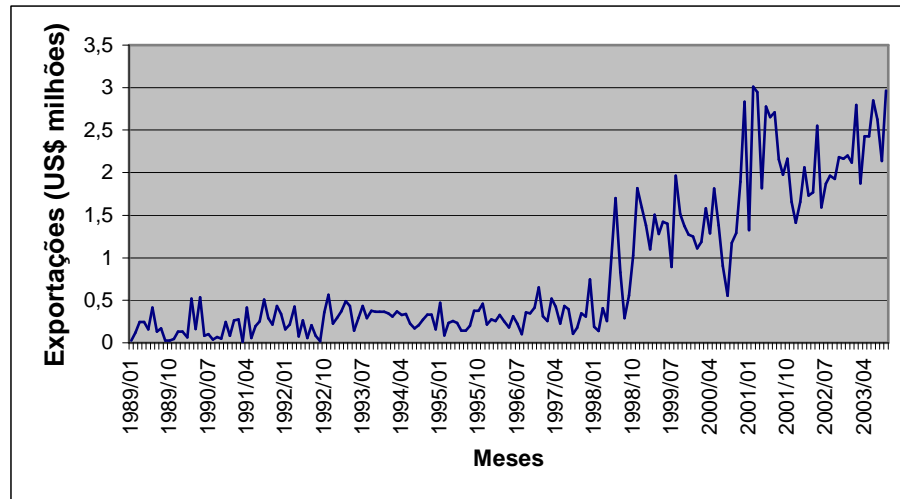


Gráfico 2 - Exportações mensais de calçados da Paraíba (US\$ milhões): 1989 a 2003

Fonte: AliceWeb (MDIC).

Pelo Gráfico 2, percebe-se que as exportações apresentaram uma trajetória crescente, durante o período que se estende de 1989 a 2003, apesar de oscilatória. Observa-se que houve uma mudança na sua trajetória a partir de meados do ano de 1998. Esse fato pode ser explicado, *a priori*, pelo aumento dos incentivos financeiros concedidos pelo governo do Estado da Paraíba ao setor, fazendo com que grandes empresas da região Sul viessem se instalar no Estado, ou seja, essa mudança de trajetória nas exportações de calçados coincide com o fato do FAIN⁶.

O Gráfico 3 mostra o incentivo líquido anual para os principais ramos de atividade da Paraíba no período de 1995 a 2000. Os ramos de atividade que mais se destacam no recebimento de incentivos líquidos do FAIN são os setores têxtil, de calçados, de bebidas e de minerais não-metálicos, como as atividades produtivas mais tradicionais da Paraíba. Pode ser observado, no Gráfico 3, a seguir, que os setores têxtil e de calçados, respectivamente, detêm a maior parcela dos incentivos do FAIN.

⁶ Fundo de Apoio à Industrialização da Paraíba.

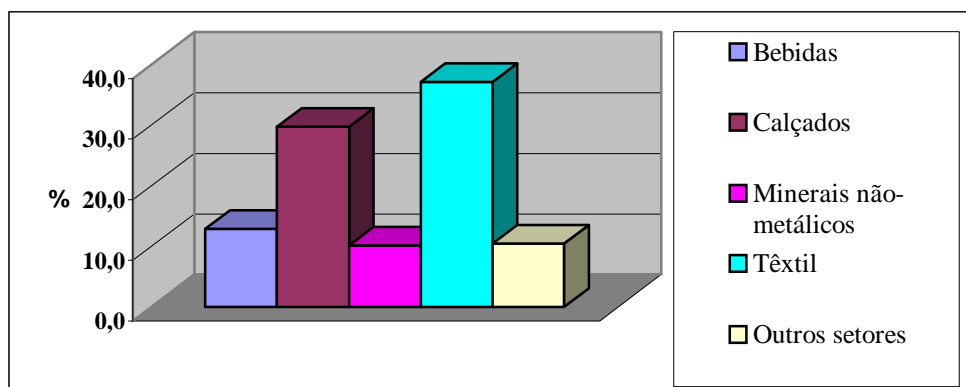


Gráfico 3- Incentivo líquido anual do FAIN por ramo de atividade – Paraíba: 1995-2000

Fonte: Elaborado a partir dos dados da CINEP/FAIN (apud BRASIL, 2003).

De acordo com os estudos de Brasil (2003), no período de 1995 a 2000, o setor de calçados e artefatos de couro foi um dos setores que teve a maior quantidade de projetos aprovados pelo FAIN. E, quanto ao incentivo líquido anual do FAIN por ramo de atividade, tem-se que o setor de calçados e artefatos de couro colocou-se em segundo lugar, com 29,7% do total de incentivos concedidos, no período de 1995 a 2000, ficando atrás apenas do setor têxtil. O setor de couro e calçados da Paraíba é uma atividade bastante tradicional, sendo o município de Campina Grande o principal aglomerado do Estado.

O setor de bebidas e minerais não-metálicos representam, respectivamente, 12,8% e 10% dos incentivos totais do FAIN e todos os demais setores representam apenas 10,4%. Portanto, este gráfico mostra a importância do setor de calçados no que se refere ao recebimento de incentivo fiscal do governo estadual, que, certamente, pode representar um impacto nas exportações de calçados, bem como na vantagem comparativa revelada desse setor, dado que, como será apresentado posteriormente, é a partir do ano de 1997 que o montante de incentivos, as exportações e, conseqüentemente, a VCR aumentaram.

O Gráfico 4 apresenta a trajetória dos incentivos financeiros reais do Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial (FAIN) ao setor de calçados da Paraíba durante o período que se estende de janeiro de 1989 a abril de 2003.

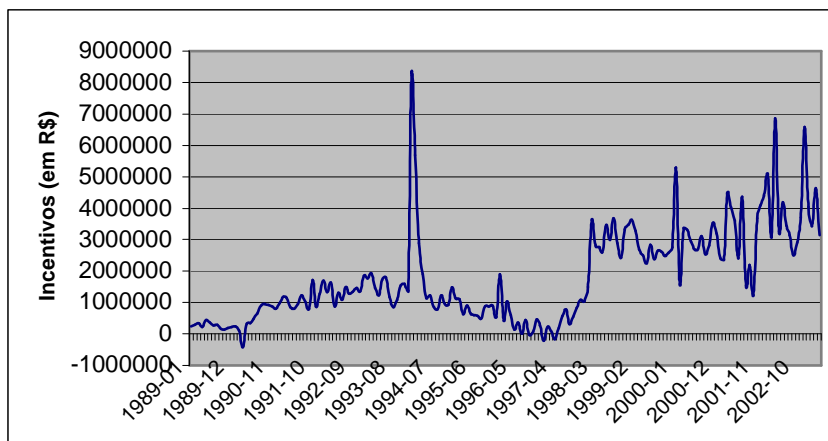


Gráfico 4 - Incentivos financeiros reais do FAIN (em R\$) ao setor de calçados da Paraíba: jan./1989 a set./2003.

Fonte: CINEP/FAIN (2003).

De acordo com Moutinho e Cavalcanti Filho (2003), esses incentivos fiscais juntamente com o subsídio ao capital fixo, reduzem significativamente os custos econômicos das empresas, uma vez que: i) não haverá custos irrecuperáveis na forma de galpões próprios e terreno adquirido; ii) há minimização da depreciação da maquinaria, dado o horizonte decenal dos incentivos fiscais; iii) há a possibilidade de remoção de parte da maquinaria ainda em uso e; iv) existe um mercado secundário para máquinas usadas no setor de calçados. Isto explica a elevada mobilidade deste tipo de empresa entre os Estados da região Nordeste, de acordo com a guerra fiscal promovida pelos governos estaduais.

O setor de calçados têm em média cerca de 30% do total de incentivos oferecidos pelo FAIN e a totalidade desses recursos, segundo os referidos autores, são destinados às empresas de grande e médio portes, incluindo as empresas exportadoras.

O Gráfico 5, a seguir, reúne a VCR⁷ calculada e mostra a sua evolução no setor de calçados da Paraíba no período de janeiro de 1989 a setembro de 2003. Nele, pode-se observar que o índice da VCR inicia o ano de 1989 com desvantagem comparativa, dado que seu valor é menor que a unidade, mas, nos meses posteriores, mostra VCR maior que 1.

⁷ Os resultados da VCR do setor de calçados da Paraíba encontram-se no Apêndice B.

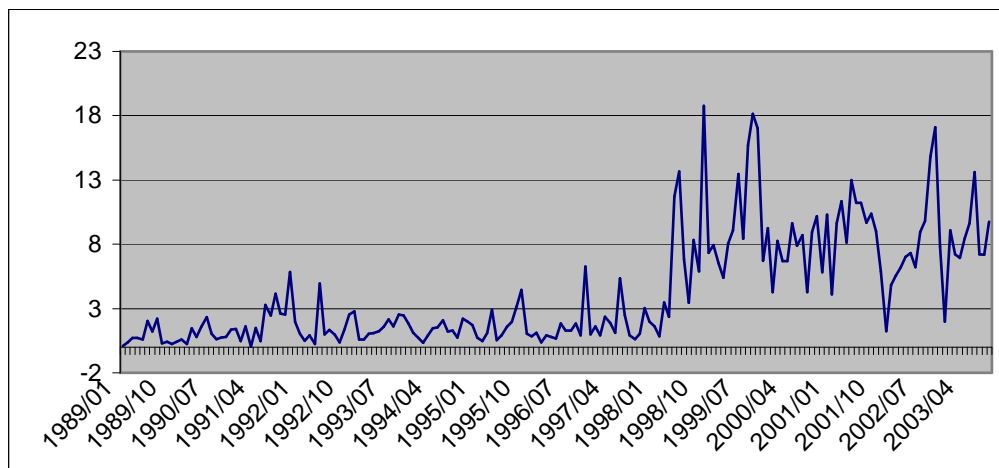


Gráfico 5 - Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) mensal do setor de calçados da Paraíba : 1989 a 2003.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da AliceWeb (MDIC).

A trajetória da VCR, observada no gráfico acima, é bastante oscilatória e é exatamente a partir de março de 1998, que a VCR apresenta uma mudança brusca do seu patamar, chegando, em novembro de 1998, com o maior valor observado em toda a série, ou seja, uma vantagem comparativa revelada de 18,75. Esta evolução das exportações pós 1997, que aumentou a VCR, refletiu em grande parte as direções assumidas ao longo do período pela política cambial e comercial, bem como por outros instrumentos de política econômica que afetam o comércio exterior. De acordo com Canuto (2003), “o período de 1980 a 1998 compreendeu fases distintas no tocante ao volume e ao perfil do comércio exterior brasileiro, durante as quais houve uma crescente integração internacional”.

Nos anos 90, a abertura comercial resultou em crescentes importações e a partir de meados de 1994, a âncora cambial, instituída pelo Plano Real, passou a cumprir papel importante na política de combate à inflação, pressionando para baixo os preços dos bens comercializáveis.

Muitos acontecimentos importantes no âmbito internacional e nacional, a partir de 1997, podem oferecer explicações para este fato, como por exemplo, as crises asiáticas, no segundo semestre de 1997, e da Rússia, em agosto de 1998, como também as políticas do

governo brasileiro de desvalorização cambial. É importante destacar que, atualmente, os calçados representam a maior parte dos produtos de exportação brasileira para os Estados Unidos , concorrendo com fornecedores asiáticos (particularmente, China).

Canuto (2003) afirma que a composição dos fluxos de importação e exportação brasileira, no período de 1980 a 1998, também sofreram mudanças significativas, pois os produtos básicos (minério de ferro, soja, açúcar etc.) diminuíram a sua participação na pauta de exportações, enquanto que os produtos manufaturados, nos quais encontram-se os calçados, aumentaram a sua participação neste período.

Destarte, o comportamento da VCR do setor de calçados da Paraíba, no período estudado, pode também ser explicado pelo aumento dos incentivos financeiros concedidos pelo governo do Estado da Paraíba ao setor. Esse aspecto é interessante, pois, os estímulos e as restrições que o comércio coloca ao crescimento econômico dependem, em grande parte, das respostas em termos de investimento local pelos agentes econômicos (famílias, empresas e governo) e, conseqüentemente, da maior ou menor capacidade que têm as políticas macroeconômicas e a política industrial de maximizar as oportunidades oferecidas pelo comércio.

Apesar da Paraíba abrigar um número maior de MPE's e de contar com vantagem comparativa no setor calçadista, conforme a Tabela 10, da seção anterior, as MPE's não representam uma significativa parcela das exportações paraibanas de calçados. Portanto, as grandes empresas é que são as maiores responsáveis pelas exportações e também são as que mais recebem incentivos governamentais.

3- ASPECTOS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS

O enfoque neoschumpeteriano ou evolucionário caracteriza-se, de forma geral, por tratar a inovação tecnológica, nas firmas, como cerne na explicação da dinâmica econômica e tem sua fonte em processos de aprendizado e de cooperação entre as firmas e instituições. Neste enfoque, tem-se a abordagem dos arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais, que vem sendo desenvolvida no Brasil pela Redesist e provém do estudo dos sistemas nacionais de inovação. A abordagem dos APL's estuda os aglomerados de empresas, instituições e demais agentes, num determinado espaço geográfico, que se traduzem em vantagens para uma atividade produtiva da economia, neste trabalho, a produção de calçados da Paraíba.

Para tanto, é apresentada adiante uma revisão da literatura sobre a teoria neoschumpeteriana e os arranjos produtivos e inovativos locais, para em seguida, expor a metodologia do presente estudo.

3.1 Discussão teórica sobre o enfoque neoschumpeteriano

Segundo Freeman (1994), o termo “neo-schumpeteriano” é usado, no sentido amplo, para indicar o escopo do objeto em questão e não um ponto de vista ideológico. Apesar de Schumpeter ser uma referência “clássica” para os neo-schumpeterianos, estes vêm a inovação e a difusão de uma forma mais complexa.

A abordagem neo-schumpeteriana sugere que a dinâmica da inovação, base do processo de transformação econômica (noção de destruição criadora de Schumpeter), depende não só dos recursos destinados para esse fim, mas, sobretudo, do processo de aprendizagem e difusão da tecnologia. A aprendizagem, que é cumulativa, sistêmica e idiossincrática, tem sua base no conhecimento que, por essa abordagem, pode ser classificado como: universal ou específico, articulado ou tácito⁸ e público ou privado, de acordo com Dosi (apud CAMPOS, 2001). Quanto à difusão tecnológica, esta acontece com maior rapidez e eficiência quando o desenvolvimento tecnológico realiza-se nas empresas e existe a participação de outras instituições, tais como: agências públicas, universidades, instituições financeiras etc.

O conceito de firma, adotado nesta abordagem, é segundo Baptista (1997), uma unidade de valorização de capital, sendo este último identificado nos ativos (financeiros, físicos e materiais) que possui. A firma tem autonomia de decisão para definir e implementar suas estratégias de longo prazo e enfrenta um conjunto de decisões num ambiente de incerteza.

As teorias do progresso técnico, onde o enfoque neo-schumpeteriano (ou teoria evolucionista) insere-se, contribuem para que se compreenda o desenvolvimento tecnológico.

⁸ Conhecimento tácito, de acordo com Bell e Pavitt (1993), refere-se a um conhecimento não codificado, ou seja, regras que são adquiridas somente com experiência e são incorporadas em pessoas e institucionais.

Este enfoque permite analisar o comportamento das firmas e da estrutura de mercado num quadro dinâmico de mudanças, incorporando, de certa forma, a intervenção estatal na análise.

Conforme Baptista (1997, p. 1237), “a tecnologia não tem uma lógica interna autônoma que dita inevitavelmente sua evolução ou uso, mas é fruto da interação entre o desenvolvimento econômico e social”. Desse modo, os agentes interagem ao longo do tempo, através de uma interdependência mútua.

A perspectiva evolucionista tem a inovação como um processo dinâmico (ou seja, que tenha como resultado uma alteração⁹), que é fruto da influência de dois tipos de fatores, a saber: i) fatores geradores de diversidade/variedade de opções e; ii) fatores geradores de seletividade/escolha. Estes são os dois elementos básicos da teoria evolucionária e se constituem em duas forças que se contrapõem para gerar o processo evolucionário, sendo portanto, o equivalente à oferta e demanda na teoria neoclássica, apesar de não gerar equilíbrio nas transformações de estruturas, agentes e comportamentos.

Do ponto de vista neo-schumpeteriano, as inovações introduzidas, embora sejam geradas em um núcleo ou conjunto de setores produtivos, costumam ter uso bastante difundido. Este caráter genérico das tecnologias refere-se às possibilidades de sua aplicação, não só nos ramos ou setores em que foram desenvolvidas, mas também em um amplo leque de atividades com repercussões no âmbito econômico e social.

(...) la innovación actualmente se interpreta como un fenómeno complejo, estructurado en formas de conocimiento tanto formales como tácitas y profundamente interrelacionado con el espacio en el cual se realizan las actividades de innovación y con el conjunto de agentes implicados en el mismo. (COSTA et al.,2000, p.2)

Segundo Possas (1991), o eixo indústria-mercado, onde se processa a interação competitiva estratégia *versus* estrutura, é que define as possibilidades e oportunidades

⁹ É importante observar, porém, que “alteração” não tem como causa necessária uma “dinâmica”, pois pode ser fruto do acaso.

tecnológicas em produtos e processos e as condições de seleção e de apropriabilidade da inovação sob a forma de lucros.

Em outro trabalho, Possas (1996) afirma que, na perspectiva neoschumpeteriana, a concorrência é um processo objetivo que tem a inovação como sua força motriz, o lucro individual como sua meta e os mercados, as leis e o Estado como o seu meio institucional, sendo estes objetivamente definidos, embora sob formas institucionais historicamente variáveis, e que acaba por se impor mais ou menos generalizadamente à subjetividade, às condições particulares e às atitudes dos agentes individuais.

O enfoque neo-schumpeteriano não apenas se desdobra em direção à economia da mudança tecnológica, mas constitui nesta última o centro de sua análise, na medida em que, acompanhando Schumpeter, atribui à inovação o papel de principal dinamizador da atividade econômica capitalista (POSSAS, 1989, p.158).

É importante destacar que as mudanças tecnológicas precisam estar vinculadas e atreladas às mudanças organizacionais. Como o próprio Schumpeter (1982) afirma, o desenvolvimento é definido pela realização de novas combinações e que este conceito engloba: i) a introdução de um novo bem; ii) a introdução de um novo método de produção; iii) a abertura de um novo mercado; iv) a conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semi-manufaturados e; v) o estabelecimento de uma organização de qualquer indústria, como a criação ou fragmentação de uma posição de monopólio.

Além disso, as inovações tendem a ocorrer em determinadas indústrias de cada vez e não aleatoriamente ou na economia inteira ao mesmo tempo, segundo Possas (1987). Ou seja, as novas tecnologias são difundidas através de um conjunto de pressões competitivas combinadas a oportunidades inovativas e de mercado, fortemente atreladas a paradigmas e trajetórias tecnológicas, que surgem no centro do processo de concorrência e são delimitadas pelo ambiente seletivo de novas tecnologias, produtos e formas institucionais, de acordo com o mesmo autor (1996).

Nessa perspectiva, as inovações podem ser tratadas como um novo paradigma tecnológico e ser consideradas revolucionárias. De acordo com Perez (apud CAMPOS, 2001), a expressão “paradigma técnico-econômico” definiria melhor as transformações ocasionadas por essas novas tecnologias na medida em que elas alteram não só as áreas de produtos e processos, mas também a estrutura de custos dos insumos, as condições de produção e a gestão das firmas. Em um paradigma técnico-econômico, existe sempre um insumo que desempenha papel central, denominado de fator-chave.

A abordagem de paradigmas e trajetórias tecnológicas de Dosi¹⁰ surge de uma visão teórica articulada em torno da noção de “concorrência schumpeteriana” e de seus desdobramentos para a análise da transformação e da dinâmica industrial, centrada nos padrões da mudança tecnológica, conforme Possas (1989). Este também afirma que a maior ênfase na proposta teórica de Dosi está nas assimetrias tecnológicas e produtivas como fatores cruciais na determinação de padrões da dinâmica industrial, as quais são geradas ou reforçadas pela criação e difusão de novas tecnologias.

Assim, a definição de paradigma tecnológico, segundo Dosi (apud POSSAS, 1989) é que estes representam os programas de pesquisa tecnológica que, em regra, baseiam-se em modelos ou padrões de solução de problemas tecnológicos selecionados e, em boa medida, predeterminados, derivados de princípios científicos e procedimentos tecnológicos igualmente selecionados. De acordo com Gadelha (1994), o impacto de um novo paradigma tecnológico dependerá de sua força para superar paradigmas anteriores e do grau de penetração intra e inter-setorial que possui.

Paradigmas fortes capazes de aglutinarem um vasto conjunto de inovações radicais e incrementais que superam os paradigmas existentes e interpenetram amplos setores de atividade econômica têm o poder de ocasionar verdadeiras revoluções tecnológicas que transformam todo o sistema econômico (GADELHA, 1994, p.63).

¹⁰ Ver também Cimoli e Dosi (1995).

E quanto à trajetória tecnológica, esta é útil, por sua vez, para caracterizar e analisar os aspectos endógenos do progresso técnico, como processo tanto tecnológico como econômico. Dentro dessa temática, as firmas possuem um forte caráter dependente da trajetória (*path dependent*), no qual a história importa, ou seja, o passado da firma condiciona a sua trajetória futura de expansão.

É importante salientar também que, para Dosi, a existência de incerteza implica a necessidade de instituições, a fim de que estas estabeleçam comportamentos e/ou organizem a interatividade entre os agentes econômicos, que resulta em cooperação entre estes. Conforme Stiglitz (1996), comportamento cooperativo entre firmas e seus empregados é particularmente importante para facilitar mudança tecnológica¹¹. E nesse sentido, são encorajados todos os tipos de cooperações entre os atores envolvidos, pois os ganhos de cooperação são baseados na percepção de que os retornos futuros da cooperação excedem os ganhos de curto prazo advindos de busca do auto-interesse (STIGLITZ, 1996).

Nesse processo, as inovações provocam incertezas e a firma enfrenta um conjunto de decisões complexas e cruciais, relativas principalmente a investimentos em ampliação da capacidade instalada; decisões de diversificação e especialização; opção pela entrada em determinada trajetória tecnológica; situação de indefinição entre trajetórias concorrentes; decisões relativas ao investimento em pesquisa, desenvolvimento e estratégias tecnológicas adotadas.

Segundo Baptista (1997), uma das conseqüências teóricas fundamentais da incerteza no ambiente econômico é a impossibilidade da firma maximizar seus lucros, comprometendo a noção neoclássica de racionalidade substantiva e ilimitada (global). No enfoque neo-schumpeteriano, tem-se que a racionalidade é processual e limitada, dada através dos comportamentos de estratégia e rotina.

¹¹ É importante notar que quando trata-se de empresas de caráter familiar, isso não ocorre.

Enfatizando o comportamento estratégico, Freeman (1982) estuda as estratégias tecnológicas que as empresas adotam. Tais estratégias podem ser caracterizadas como:

- Ofensivas – são estratégias intensivas em P&D¹²;
- Defensivas – são intensivas em P&D, no entanto, seu caráter é distinto das estratégias ofensivas, pois, enquanto o ofensivo busca ser o pioneiro, o defensivo busca permanentemente rastrear, identificar, absorver, aprender e desenvolver rapidamente algo melhor que o pioneiro;
- Imitativas – os competidores potenciais podem usar desta estratégia imitativa ao “pegarem carona” nos gastos e esforços inovativos vinculados ao pioneirismo, segundo Baptista (1997);
- Dependentes – são estratégias que não possuem atividade de P&D, no entanto, apresentam-se bastante dependentes de instituições públicas ou de outras empresas;
- Oportunistas – são estratégias que têm como objetivo preencher *nichos* de mercado e não desenvolve P&D;
- Tradicionais – não possuem investimentos em P&D, pois atua em mercados próximos à concorrência perfeita ou mercados oligopolizados, onde não há estímulo às inovações.

A rotina pode ser definida como um padrão de solução repetitivo para problemas semelhantes, incorporado nos agentes econômicos, e que resulta em aprendizado. As rotinas configuram-se, portanto, um forte componente tácito e específico constituindo-se, portanto, na forma mais importante de armazenamento do conhecimento nas empresas. De acordo com Baptista (1997), as rotinas podem ser classificadas em três tipos:

¹² Pesquisa e desenvolvimento – De acordo com Lastres et al 2003b, P&D compreende o trabalho criativo, empreendido de maneira sistemática, com o propósito de aumentar o acervo de conhecimentos e suas aplicações, englobando a pesquisa básica, aplicada e desenvolvimento experimental.

- Rotinas relacionadas à articulação da capacidade tecnológica das empresas, refletida nos custos unitários de produção e na qualidade dos seus produtos;
- Rotinas associadas à expansão da atividade corrente das firmas, tal como expansão de capacidade e marketing;
- Rotinas criativas, voltadas para o melhoramento das rotinas mencionadas, através dos processos de inovação e imitação. Estas são, na visão evolucionista, as mais importantes, dado que geram variedade e se vinculam diretamente às fronteiras de possibilidades de inovação.

O aprendizado leva ao acúmulo de capacitações nas empresas e pode ocorrer em diferentes formas, que usualmente correspondem a soluções organizacionais específicas. Malerba (apud KUPFER E HASENCLEVER, 2002), propõe uma taxionomia dos processos de aprendizado, em que estão incluídos:

- *learning by doing* – consiste em uma forma de aprendizado que ocorre no processo de manufatura, materializando-se no desenvolvimento de uma habilidade crescente na produção, que reduz os custos com mão-de-obra por unidade de produto, ou ainda, diminui a incidência de problemas de qualidade;
- *learning by using* – ocorre com a utilização do produto pelo seu usuário final, podendo resultar tanto em práticas de operação e manutenção mais eficazes quanto em informações que repercutem na introdução de inovações incrementais no produto;
- *learning by advances in science and technology* – consiste na absorção e utilização de novos desenvolvimentos da ciência e da tecnologia, gerados por instituições de pesquisas externas à empresa;
- *learning from inter-industry spillovers* – envolve atividades voltadas para a absorção de informações e conhecimentos relacionados ao que outras empresas estão fazendo;

- *learning by interacting* – ocorre quando uma empresa troca informações e realiza alguma forma de cooperação tecnológica com outras empresas, sejam estas fornecedoras e usuárias situadas ao longo da mesma cadeia produtiva ou empresas que atuam em outras indústrias;
- *learning by searching* – engloba as atividades de busca de novas tecnologias que são internas à empresa e, na maioria dos casos, formalizadas em departamentos ou equipes de P&D.

Vale salientar que existem outros tipos de aprendizado além desses, tal como o *learning by imitating*, que está baseado numa estratégia imitativa de inovação por parte das empresas em relação às suas concorrentes.

Considerando agora a questão de competitividade da firma, tem-se que este conceito difere de “competência”, que é, sucintamente, o atributo que a empresa tem de criar e sustentar poder de mercado. De acordo com Nelson e Winter (2002), a competência é construída historicamente pelo aprendizado permanente e se manifesta sempre que rotinas conseguem ser estabelecidas e aperfeiçoadas ao longo do tempo. As rotinas, entretanto, são respostas para a questão da competência sempre que o aprendizado é possível a partir das mesmas regras, com um fluxo de informações canalizadas, sendo possível obter respostas e efeitos rápidos, permitindo confrontá-los com as decisões tomadas.

Segundo Grassi (2003), competências e capacitações são ativos especiais porque precisam ser construídos, já que não podem ser comprados. Portanto, as capacitações dinâmicas são o subconjunto das competências/capacitações que permitem à firma criar novos produtos e processos e responder a circunstâncias de mercados em mudança.

A competitividade pode então ser definida, de acordo com Kupfer (1996, p. 8), “como a capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”.

Competitividade, como a própria concorrência, não é um atributo espontâneo dos 'mecanismos de mercado' deixados ao seu livre arbítrio e livre curso, mas um resultado sempre inconcluso e temporário, construído pela ação estratégica, tanto privada como pública (POSSAS, 1996, p. 94).

Nesta abordagem teórica, o conceito de instituições é relevante para as estratégias adotadas pelas empresas, que se referem ao conjunto de agências públicas e privadas, com o objetivo de orientar o ajustamento industrial através do estabelecimento de regras e alocação seletiva de recursos (no caso do Estado); e envolver redes de comunicação e interação entre agentes que se processam dentro das firmas, inter-firma e no interior de cada mercado. Evidencia-se a necessidade de incorporação das instituições neste enfoque, pois as trajetórias de desenvolvimento econômico são criadas historicamente e enraizadas institucionalmente. Dessa forma, as instituições desempenham um papel de destaque na conformação, padrão de evolução e desempenho da economia.

Para Possas (1996), é necessário que o Estado redefina seu papel e as políticas a serem implementadas, bem como sua efetiva capacitação e aparelhamento para implementá-las. Dessa forma, é necessário que o Estado trace novos objetivos e instrumentos para as políticas, tais como: níveis tarifários e de atração de investimentos externos adequados, infraestrutura, esforços de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e ciência e tecnologia (C&T).

A partir desta discussão, que focaliza a interação entre os diversos agentes econômicos, tem-se a abordagem neo-schumpeteriana sobre sistemas de inovação, que desenvolveu o conceito de *sistemas nacionais de inovação* e que deu ênfase à questão local, contrapondo-se às discussões acerca de um mundo integrado globalmente.

Sistema de inovação pode ser definido como um conjunto de instituições distintas que contribuem para o desenvolvimento da capacidade de inovação e aprendizado de um país, região ou localidade. Constitui-se de elementos e relações que interagem na produção, difusão e uso do conhecimento. A idéia básica do conceito de sistemas de inovação é que o desempenho inovativo de uma economia como um todo depende não apenas do desempenho de organizações específicas, como empresas e organizações de pesquisa, mas também de como elas interagem entre si e com o setor governamental, na produção, distribuição e uso de conhecimentos, em prol da competitividade, crescimento econômico e bem-estar social. Entende-se, deste modo, que os processos de inovação que têm lugar no nível da firma são, em geral, gerados e sustentados por suas relações com outras empresas e organizações, ou

seja, a inovação consiste em um fenômeno sistêmico e interativo. Neste sentido, a firma passa a ser redefinida como uma organização voltada para o aprendizado e inserida em um contexto sócio-econômico e político. (LASTRES *et al.*, 2003b. p. 24).

Na literatura evolucionária existente, os autores como, Lundvall (1992), Bell e Pavitt (1993), Cimoli e Dosi (1995), Andersen e Lundvall (1997), Andersen e Teubal (1999), tratam dos chamados sistemas nacionais de inovação com propriedade.

Essa abordagem adiciona um novo componente à dimensão espacial ao enfatizar que as tecnologias de informação e comunicação (TICs) assumem um papel importante na mudança de paradigma técnico-econômico e a difusão deste depende de uma importante inovação organizacional que é exatamente a constituição de redes de empresas e destas com outras organizações. As redes de empresas referem-se “aos arranjos inter-organizacionais baseados em vínculos sistemáticos formal ou informal de empresas autônomas” (LASTRES *et al.*, 2003b. p.22).

Desse modo, a competitividade das empresas e organizações passa a estar relacionada com a abrangência das redes¹³ na qual estão inseridas, assim como a intensidade do uso que fazem das mesmas, conforme Lastres *et al.* (2003c). No Brasil, têm sido desenvolvidos estudos sobre essas redes e, mais especificamente, sobre uma forma mais incipiente de sistema de inovação, que são os denominados arranjos produtivos locais.

Apresentadas as principais idéias da abordagem teórica neoschumpeteriana, a seção a seguir mostrará, portanto, o enfoque dos arranjos produtivos e inovativos locais, que se insere nessa base mais ampla do conhecimento, com o objetivo de respaldar a análise das MPE's de calçados da Paraíba.

¹³ Constituem uma forma organizacional de interação entre os diversos agentes comerciais e financeiros de ensino e pesquisa, de acordo com Lastres *et al.* (2003b).

3.2 Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de micro e pequenas empresas (MPE's)

O debate acerca do processo de “globalização” tem gerado controvérsias, pois esta parece abstrair da análise econômica à dimensão espacial, dando importância ao caráter global da economia e da produção. Porém, inúmeros estudos recentes apontam a importância das relações entre as firmas e destas com as demais instituições dentro de um espaço geográfico delimitado, encontrando-se o fato de que a inovação e o conhecimento são os principais fatores que definem a competitividade e o desenvolvimento de nações, regiões, Estados, setores, empresas e até indivíduos.

É nesse sentido que o presente estudo ressalta a importância das MPE's de calçados, que se localizam em determinados espaços geográficos da Paraíba, a fim de aplicar as categorias do conhecimento a cerca da inovação, aprendizado e cooperação, mostrando seus obstáculos e potencialidades à competitividade. O objetivo desta seção é o de usar a teoria para estudar um caso empírico (o das MPE's calçadistas da Paraíba) e, assim, caracterizá-las conforme esta abordagem.

Várias experiências, no mundo, têm comprovado o maior dinamismo de sistemas ou arranjos de empresas localizadas num mesmo espaço regional, dentre as quais, os distritos industriais da Terceira Itália, o Vale do Silício, na Califórnia (com as firmas de alta tecnologia do setor de informática), o Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul (setor de calçados), entre outros. Nesse contexto, as micro e pequenas empresas (MPE's) apresentam uma importância crescente como fonte de dinamismo econômico e na geração de emprego e renda.

No Brasil, não é tão comum a presença de sistemas nacionais de inovação consolidados, as discussões recentes têm focalizado os arranjos produtivos locais, que são um

tipo de aglomeração menos desenvolvida que os sistemas e envolve pequenos fornecedores estabelecidos em uma rede em torno de uma grande empresa líder do arranjo; ou arranjos locais de pequenas empresas que interagem entre si, conforme Lastres *et al.* (1999).

Portanto, a definição de arranjos e sistemas produtivos, desenvolvida pela Redesist, dentro da perspectiva evolucionista, é dada por Lastres *et al.*(2002). Esse conceito focaliza um conjunto específico de atividades econômicas que possibilita e privilegia a análise de interações, particularmente aquelas que levam à introdução de novos produtos e processos.

Arranjos produtivos locais são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam vínculos e interdependência. Geralmente, envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros - e suas variadas formas de representação e associação. Incluem, também, diversas outras instituições públicas e privadas voltadas para: a formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento; Sistemas produtivos e inovativos locais são aqueles arranjos produtivos cuja interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, possibilitando inovações de produtos, processos e organizacionais, gerando maior competitividade empresarial, capacitação social. (LASTRES *et al.* , 2002. p.13).

Esquemáticamente, tem-se que o foco da Redesist, em sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais, enfatiza basicamente que a inovação e o conhecimento são elementos centrais da dinâmica de crescimento das regiões e que o aprendizado e a capacitação produtiva e inovativa são processos socialmente determinados e influenciados por formatos organizacionais, institucionais e políticos específicos, segundo Lastres e Cassiolato (2003d) e Figura 1.

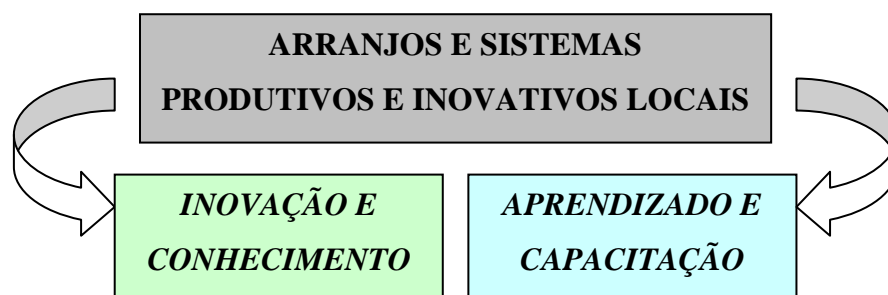


Figura 1 – Foco dos Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais

Fonte: elaboração própria.

Esse conceito de APL's traz consigo algo importante que é o relacionamento entre as firmas e a cooperação ao longo da cadeia produtiva, que passa a ser visto como elemento fundamental de competitividade. Isto porque a interação local e a cooperação são requisitos primordiais para o aprendizado e a inovação, bem como para que as empresas e demais instituições participantes melhorem seu desempenho e reforcem o desenvolvimento local.

Conforme Lastre e Cassiolato (2003b), na abordagem de arranjos produtivos locais, identificam-se diferentes tipos de cooperação, onde estão incluídas a cooperação produtiva e a cooperação inovativa. A primeira visa a obtenção de economias de escala e de escopo, além da melhoria dos índices de qualidade e de produtividade, e a última resulta na diminuição de riscos, custos, tempo, principalmente, no aprendizado interativo, dinamizando o potencial inovativo do arranjo produtivo local. No caso das MPE's da Paraíba, identifica-se o tipo de cooperação e de aprendizado existentes nos APL's calçadistas.

Os arranjos e sistemas produtivos locais encontram-se, geralmente, associados às trajetórias históricas de construção de identidades e de formação de vínculos regionais e locais. A partir de uma base social, cultural, política e econômica comum, são mais propícios a desenvolverem-se em ambientes favoráveis à interação, à cooperação e à confiança entre os atores. A ação de políticas, tanto públicas como privadas, pode contribuir para fomentar e estimular tais processos históricos de longo prazo, conforme Lastres *et al.* (2002). Este enfoque procura mostrar a dinâmica de funcionamento dos agentes produtivos, partindo da competitividade fundada na capacidade inovativa das empresas e instituições locais, tanto individuais como coletivamente. Está baseado em conceitos que enfatizam o aspecto local e regional e são importantes para a caracterização das MPE's calçadistas da Paraíba, tais como:

aprendizado, interações, competências, complementaridades, seleção, *path dependencies*, governança, entre outros¹⁴.

Dessa forma, os fatores que caracterizam um APL são, segundo Lastres e Cassiolato (2003b): dimensão territorial; diversidade de atividade e atores econômicos, políticos e sociais; conhecimento tácito; inovação e aprendizado interativos; governança e grau de enraizamento.

Vários estudos da Redesist¹⁵ vêm salientando a importância da promoção de arranjos locais de pequenas empresas, principalmente sob o ponto de vista de países em desenvolvimento. Lastres *et al.* (1999) destacam as vantagens características de tais empresas a seguir:

- Representam parcela significativa e diversificada do setor privado;
- Simbolizam fortes oportunidades de emprego;
- Significam, em muitos casos, a possibilidade de promoção do desenvolvimento econômico local.

Existem diversas abordagens¹⁶ acerca dos arranjos produtivos e inovativos locais e os aspectos comuns destas são os seguintes, segundo Cassiolato e Szapiro (2002):

a) Quanto à localização

- Proximidade ou concentração geográfica.

b) Quanto aos atores

- Grupos de pequenas empresas;
- Pequenas empresas nucleadas por grande empresa e;
- Associações, instituições de suporte, serviços, ensino e pesquisa, fomento, financeiras etc.

¹⁴ Alguns desses conceitos podem ser encontrados em Lastres e Cassiolato (2003b).

¹⁵ Ver Lastres *et al.* (2003a).

¹⁶ As abordagens usuais de aglomerados locais são: a) distritos industriais; b) distritos industriais recentes; c) manufatura flexível; d) *Milieu* inovativo; e) parques científicos e tecnológicos e tecnópolis e; f) redes locais. (Lastres et al, 2003b).

c) Quanto às características

- Intensa divisão do trabalho entre as firmas;
- Flexibilidade de produção e de organização;
- Especialização;
- Mão-de-obra qualificada;
- Competição entre as firmas baseadas em inovação;
- Estreita colaboração entre as firmas e demais agentes;
- Fluxo intenso de informações;
- Identidade cultural entre os agentes;
- Relações de confiança entre os agentes e;
- Complementaridades e sinergias.

A abordagem, utilizada no estudo das MPE's calçadistas da Paraíba desta dissertação, é a de redes locais, onde a ênfase está no sistema intensivo de informação, complementaridade tecnológica, identidades social e cultural, aprendizado coletivo, redução de incertezas e o papel do Estado como agente promotor. Nessa análise, é igualmente importante definir conceitos como governança e territorialidade.

De acordo com Lastres e Cassiolato (2003b), no caso específico dos arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais (ASPL's), governança refere-se às diferentes formas de coordenação entre os agentes e atividades, que envolvem da produção à distribuição de bens e serviços, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos e de inovações. Segundo os mesmos autores, existem diferentes formas de governança e as duas principais são as hierárquicas e as em redes. As hierárquicas são aquelas em que a autoridade é claramente internalizada dentro de grandes empresas, com real ou potencial capacidade de coordenar as relações econômicas e tecnológicas no âmbito local. Já a governança na forma de "redes", caracteriza-se pela existência de aglomerações de micro, pequenas e médias

empresas, sem grandes empresas localmente instaladas exercendo o papel de coordenação das atividades econômicas e tecnológicas. São marcadas pela forte intensidade de relações entre um amplo número de agentes, onde nenhum deles é dominante.

A territorialidade está ligada a interdependências específicas da vida econômica, não podendo ser definida simplesmente como localização das atividades. A territorialidade de uma atividade ocorre quando sua viabilidade econômica está enraizada em ativos, incluindo práticas e relações, que não estão disponíveis em outros lugares e que não podem ser facilmente ou rapidamente criadas ou imitadas em lugares que não as têm. (Lastres *et al.*, 2003b)

Vale salientar que o conceito de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais, por vezes, geram equívocos usuais, pois estes variam desde aqueles arranjos mais rudimentares até os mais complexos, portanto, devido a essa especificidade, as políticas para a sua promoção não devem ser genéricas.

3.2.1. Considerações teóricas acerca das Micro e Pequenas Empresas (MPE's)

A literatura sobre as micro e pequenas empresas tem sido largamente ampliada, pois como foi mostrado no capítulo introdutório desta dissertação, estas empresas vêm adquirindo relevância na economia, tanto no âmbito mundial como nacional. Mostrou-se, no capítulo citado, que as MPE's são importantes fontes de emprego e renda e conseqüentemente, contribuem para que haja um desenvolvimento econômico sustentável.

No entanto, apesar dessas vantagens que precisam ser potencializadas, viu-se no capítulo 2, que as MPE's, no Brasil, enfrentam algumas dificuldades e que ainda não são empresas competitivas frente às grandes empresas, principalmente em relação às exportações,

pelo fato das MPE's possuírem características próprias e fragilidades que necessitam ser superadas. A seguir, serão apontadas algumas características das MPE's que foram pesquisadas na bibliografia especializada. É importante salientar que se trata de uma literatura relativamente nova e que ainda necessita ser desenvolvida, principalmente no meio acadêmico. Daí a importância do presente trabalho.

As principais vantagens das MPE's estão na maior flexibilidade, estruturas menos hierárquicas, menor burocratização e maior especialização. No entanto, existem também algumas dificuldades, que são a escassez de recursos humanos, financeiros e tecnológicos, segundo Lastres *et al.* (2002).

Os principais problemas enfrentados pelas MPE's, de acordo com Araújo Júnior (2001), estão relacionados a: i) problemas devido aos fatores empresariais, em que estão incluídas a acumulação de funções gerenciais pelo proprietário; o conhecimento limitado sobre produção e tecnologia; falta de acesso à informação; forte presença de uma cultura corporativa, resistente à mudanças para acompanhar os novos padrões de concorrência e; dificuldade para acessar novos mercados além de; ii) problemas devido aos fatores estruturais e sistêmicos, que afetam todas as MPE's dos mais diversos setores, tal como as obrigações fiscais e trabalhistas, falta de políticas e leis de incentivo e limitação financeira.

Os estudos mais recentes sobre as MPE's, encontrados em Lastres *et al.* (2003a), reconhecem que as maiores dificuldades destas empresas estão relacionadas ao seu tamanho e suscetibilidade a falências. As MPE's individualmente são incapazes de obter oportunidades de mercado, as quais requerem grande quantidade produzida, um padrão homogêneo de qualidade e uma oferta regular, além disso, enfrentam problemas em realizar economias de escala na compra de matérias-primas e não conseguem sustentar um processo contínuo de introdução de inovações. Dessa forma, a solução para estes problemas está basicamente na formação de redes de cooperação, que poderiam se tornar inovativas e

competitivas ao combinar as dimensões dinâmica e estática das relações inter-firmas em um espaço geograficamente limitado, porém, a forma como estas empresas articulam-se e o seu papel em cada arranjo produtivo pode variar de acordo com a especificidade deste.

Devido às dificuldades apontadas, as MPE's necessitam de cooperação mútua, através da interação entre elas e o aproveitamento das vantagens citadas para que possam ser competitivas, de forma a contribuir para o desenvolvimento econômico da região em que se encontram.

Na abordagem dos APL's, o conceito de competitividade não está ligado apenas a uma empresa que precisa implementar estratégias a fim de ter uma posição sustentável no mercado, todavia, refere-se à competitividade de conjuntos articulados de empresas. Portanto, o que determina a competitividade das MPE's é o aproveitamento de sinergias geradas pelas interações entre estas empresas e destas com os demais agentes econômicos, onde se localizam através de cooperação, aprendizagem e inovação interativos. A cooperação visa a obtenção de economias de escala e de escopo, melhoria dos índices de qualidade, diminuição de riscos, de custos, tempo, propiciando o aprendizado interativo de forma a aumentar o potencial inovativo do arranjo.

Vários estudos que focalizam as MPE's, tais como os de Amaro e Paiva (2004), Lastres *et al.* (2002) e (2003a), destacam também a dificuldade no acesso aos mercados de crédito, como fato que limita o fortalecimento e o surgimento destas empresas. É então nesse aspecto que se faz necessária a redefinição do papel do Estado, de forma a viabilizar e facilitar financiamentos adequados para tais tipos de empresas. Como as MPE's têm as suas peculiaridades, citadas anteriormente, é preciso que haja, portanto, linhas de crédito específicas de modo a atender as suas necessidades. Há também problemas estruturais no relacionamento entre os bancos e as MPE's, onde o principal deles é a existência de uma

assimetria nos objetivos dos agentes financeiros e destas últimas, de acordo com Lastres *et al.* (2002).

Portanto, é importante observar as MPE's, através da ótica de arranjos produtivos e inovativos locais, tendo em vista que nele evidencia-se vantagens, necessidades e oportunidades. Em um país como o Brasil, em que as MPE's são a maioria, destacam-se, paralelamente, alguns desafios: buscar novos rumos para o seu desenvolvimento; possibilitar o atendimento de prioridades nacionais, regionais e locais, garantindo condições de sobrevivência, competitividade e inovatividade das MPE's e; aproveitar as potencialidades e sinergias locais, de forma a contribuir para a redução das desigualdades sociais e regionais.

3.3 Metodologia da pesquisa

Esta seção apresenta o procedimento metodológico adotado neste trabalho. São definidos aqui as etapas do processo de investigação, o tipo e natureza da pesquisa, seu método de abordagem, fins e meios. Mostra-se também a área, ambiente, amostra e instrumentos da pesquisa, além das variáveis e indicadores utilizados, bem como o tratamento, análise e interpretação dos dados.

A escolha desse tema de pesquisa é justificada primordialmente pela importância das MPE's para o desenvolvimento econômico sustentado dos municípios do polígono da seca, que abriga empresas de um dos setores mais tradicionais da Paraíba, o produtor de calçados. Para isto, é utilizada uma teoria que se adequa perfeitamente aos

estudos de aglomerações locais, que é a teoria neoschumpeteriana, com vertente na análise dos arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais.

A atividade calçadista, no Brasil e na Paraíba, remonta ao Século XIX e se consolidou ao longo de sua história como uma indústria de importância e vários estudos, ao longo do tempo, foram realizados para analisá-la. Ressalta-se também que recentemente as discussões sobre as micro e pequenas empresas também têm se mostrado bastante profícuas. Deste modo, alguns trabalhos recentes, que foram consultados para esta dissertação, são comentados e relacionados à presente pesquisa.

A indústria de calçados da Paraíba é caracterizada como sendo competitiva e Maia (2003) avaliou essa competitividade em relação à indústria nacional, através dos índices de vantagem comparativa revelada (VCR) para vários setores da Paraíba nos anos de 1989 a 2000. Os resultados do VCR demonstraram que, durante todo o período, o setor de calçados apresentou-se como um dos principais segmentos industriais da Paraíba, com potencial dinamizador da renda e do emprego. Porém, o autor supracitado não faz distinção quanto ao porte de empresas estudado, tratando da indústria calçadista em geral, especificamente as empresas exportadoras.

Sabendo que o setor de calçados da Paraíba apresenta vantagem comparativa revelada, Alves e Maia (2003) aplicaram este índice a uma amostra mensal de 1989 a 2003 especificamente para esse setor e comprovam o resultado e, além disso, identificam alguns determinantes dessa vantagem. Utilizando uma abordagem econométrica, concluem que a renda mundial, a taxa de câmbio, o preço médio de exportação do calçado e os incentivos fiscais do FAIN/CINEP¹⁷ são de fato determinantes da VCR. Esse resultado evidencia a importância do segmento calçadista na Paraíba, seu potencial competitivo da economia do

¹⁷ Fundo de Apoio à Industrialização e Companhia de industrialização do Estado da Paraíba.

Estado. No entanto, também nesse estudo, não se identificou o porte da empresa que é responsável pela vantagem comparativa revelada do setor na Paraíba.

Levando em conta estas potencialidades da indústria calçadista, Moutinho (2003) afirma que este setor, na Paraíba, reúne dois predicados fundamentais: i) é um dos segmentos que mais recebe incentivos governamentais e; ii) o que mais emprega no Estado.

Desses trabalhos sobre o setor de calçados da Paraíba, não se dá ênfase ao aspecto espacial, porém, há outros estudos em que se faz uma análise de aglomerações produtivas, ou seja, com um enfoque mais voltado para o que se pretende nessa dissertação. Pode-se citar os trabalhos de Souto e Barreto (2004), Kehrle (2003a), Kehrle (2002), Cavalcanti e Silva (2002), Moutinho (2002), Aragão (2002), Silva (2001) e Lemos e Palhano (2000).

A maioria desses trabalhos supracitados, salvo o de Silva (2001), referem-se a relatórios de pesquisa de campo realizados sobre o setor e, neste tipo de trabalho, busca-se principalmente dar ao leitor uma gama de informações para descrever uma determinada situação. Neste trabalho de dissertação, que possui caráter acadêmico, fez-se uma delimitação do estudo ao focar apenas as micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba, bem como analisá-las a luz da teoria neoschumpeteriana.

O trabalho de Souto e Barreto (2004) trata do arranjo produtivo de calçados do município de Patos e é uma das raras fontes identificadas para o estudo mais detalhado do APL patoense.

Já Kehrle (2003a) trata da indústria de calçados da Paraíba e estuda todos os seus APL's. Caracteriza-se por uma análise mais abrangente, utilizando uma amostra de 211 empresas que certamente é bem próxima do universo, incluindo empresas de grande, médio e de micro e pequeno portes. A indústria coureiro-calçadista de Campina Grande é estudada

também por Kehrle (2002), num enfoque de *clusters*, onde se utilizou uma amostra de 83 empresas. Também neste trabalho estudam-se as empresas independentemente do seu porte.

O trabalho de Cavalcanti e Silva (2002) enfatiza primordialmente as grandes empresas de calçados paraibanas, visto que descrevem sobre o APL calçadista da Grande João Pessoa. Por outro lado, Moutinho (2002) trata de micro, pequenas e médias empresas, porém, relata sobre as empresas que não estão inseridas nos APL's de calçados da Paraíba, a saber, o da grande João Pessoa, Campina Grande e Patos.

Em Aragão (2002), o arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande também é estudado e aborda empresas calçadistas independentes do seu porte, inclusive as de equipamentos de proteção individual. Na tese acadêmica de Silva (2001), sobre a indústria de calçados da Paraíba, 38 empresas foram estudadas e o relatório de Lemos e Palhano (2000), por sua vez, analisa o arranjo coureiro-calçadista de Campina Grande, com uma amostra de 21 empresas. Nestes últimos, também não houve a preocupação em se distinguir as empresas segundo o seu porte.

Desse modo, estes estudos identificados não focalizam, especificamente, a questão das micro e pequenas empresas produtoras de calçados na Paraíba através da análise de APL's, que é a temática desta dissertação, quando há APL's, na Paraíba, em que a presença das MPE's é predominante¹⁸, como são os casos de Campina Grande e Patos. Neste último, vale ressaltar que é formado exclusivamente por empresas desse porte.

Em vista disso, propõe-se desenvolver um esforço de aprofundamento do conhecimento desse ramo produtor com foco nas Micro e Pequenas Empresas – MPE's, por serem importantes para o desenvolvimento de economias locais, considerando sua potencialidade no que se refere à geração de emprego e renda, além das características básicas da produção de calçados predominantemente paraibana serem muito próprias dessas

¹⁸ Considerando os APL's da Paraíba que são os da Grande João Pessoa, de Campina Grande e de Patos, tem-se que aproximadamente 98% é de micro, pequenas e médias empresas.

empresas, posto que apresenta baixa complexidade tecnológica, uso intensivo de mão-de-obra e são destinados ao consumo final.

3.3.1 Etapas do processo de investigação

A atividade de pesquisa exige que as ações desenvolvidas ao longo do seu processo sejam efetivamente planejadas, conforme Gil (2002). Seguindo esse raciocínio, são apresentadas, na Figura 2, as etapas do processo de investigação dessa pesquisa.

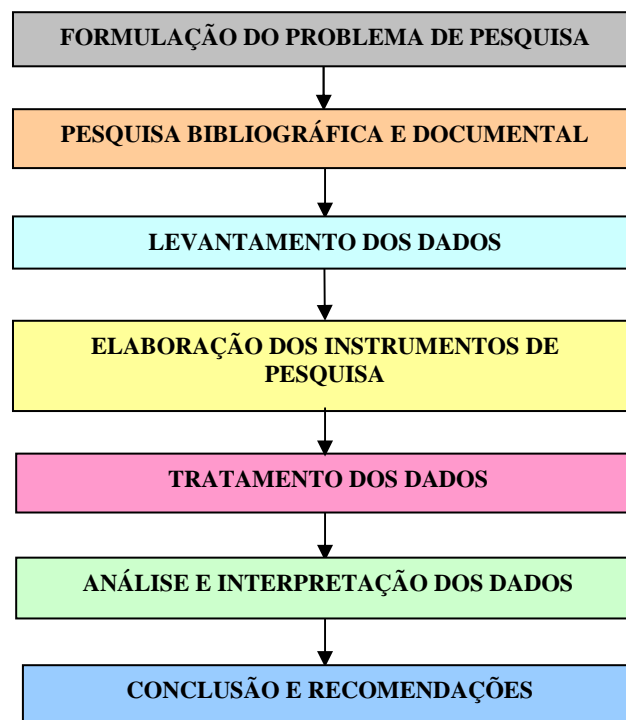


Figura 2 – Etapas da pesquisa

Fonte: Elaboração própria.

A Figura 2 mostra que o primeiro passo no processo investigativo foi a formulação do problema de pesquisa, a saber: Quais são os obstáculos e potencialidades das micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba sob o ponto de vista da cooperação, do aprendizado e da inovação?

Em seguida, fez-se uma pesquisa bibliográfica e documental, além de um levantamento de dados, com informações quantitativas e qualitativas, para fundamentar e responder ao problema e elaborou-se os instrumentos da pesquisa. Para tanto, foi imprescindível a utilização dos relatórios da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003), sobre a indústria de calçados na Paraíba. Durante o processo investigatório, os dados da pesquisa, depois de coletados, receberam um tratamento específico e foram tabulados, analisados e interpretados conforme a teoria neoschumpeteriana.

A etapa final da pesquisa, portanto, conclui o estudo e faz recomendações de políticas a serem implementadas nos APL's calçadistas de Campina Grande e de Patos. Nas subseções, a seguir, serão abordados os itens aqui mencionados, com maior detalhamento.

3.3.2 Caracterização da pesquisa

O método de abordagem dessa pesquisa pode ser classificado como dedutivo, que, segundo Lakatos e Marconi (1992), parte de teorias e leis que, na maioria das vezes, prediz a ocorrência dos fenômenos particulares, tendo uma conexão descendente. Dessa forma, a partir da teoria neoschumpeteriana e dos dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003), deduziram-se os resultados sobre as MPE's de calçados da Paraíba.

A pesquisa tem a natureza prioritariamente qualitativa, pois considera-se que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito. No caso da pesquisa qualitativa, a interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são fundamentais e caracteriza-se por ser descritiva.

Trata-se também de uma pesquisa descritiva e explicativa. Descritiva porque tem o objetivo principal de descrever as características das MPE's e explicativa porque estabelece relações entre as variáveis que determinam sua capacidade de cooperação, aprendizado e inovação. Portanto, ao complementar a análise da presente pesquisa, identificando os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos estudados, aprofunda o conhecimento da realidade ao explicar a razão dos obstáculos e potencialidades à competitividades das MPE's.

Em relação aos meios utilizados na pesquisa, ela é classificada como bibliográfica e documental, que foi desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de relatórios de pesquisa, livros, e artigos científicos. A principal vantagem desse tipo de pesquisa é que permite ao investigador uma cobertura mais ampla de vários fenômenos do que a que se poderia fazer diretamente. A pesquisa documental é bastante semelhante à bibliográfica, apresentando diferença no tocante à natureza das fontes, pois se trata de uma pesquisa elaborada a partir de materiais que não receberam um tratamento analítico.

3.3.3 Área da pesquisa

A área pesquisada compreende os municípios de Campina Grande e de Patos, que abrigam as maiores concentrações de MPE's formais e informais¹⁹. Uma primeira idéia da distribuição dos produtores de calçados do Estado pode ser observada na Figura 3, que mostra três importantes aglomerações verificadas na Paraíba, que são os arranjos produtivos da Grande João Pessoa, de Campina Grande e de Patos.

¹⁹ É importante salientar que, segundo Kehrlé (2002), este termo “informais” não significa que as empresas estejam na clandestinidade, mas tratam-se de empresas que não têm registro nas fazendas federal ou estadual.

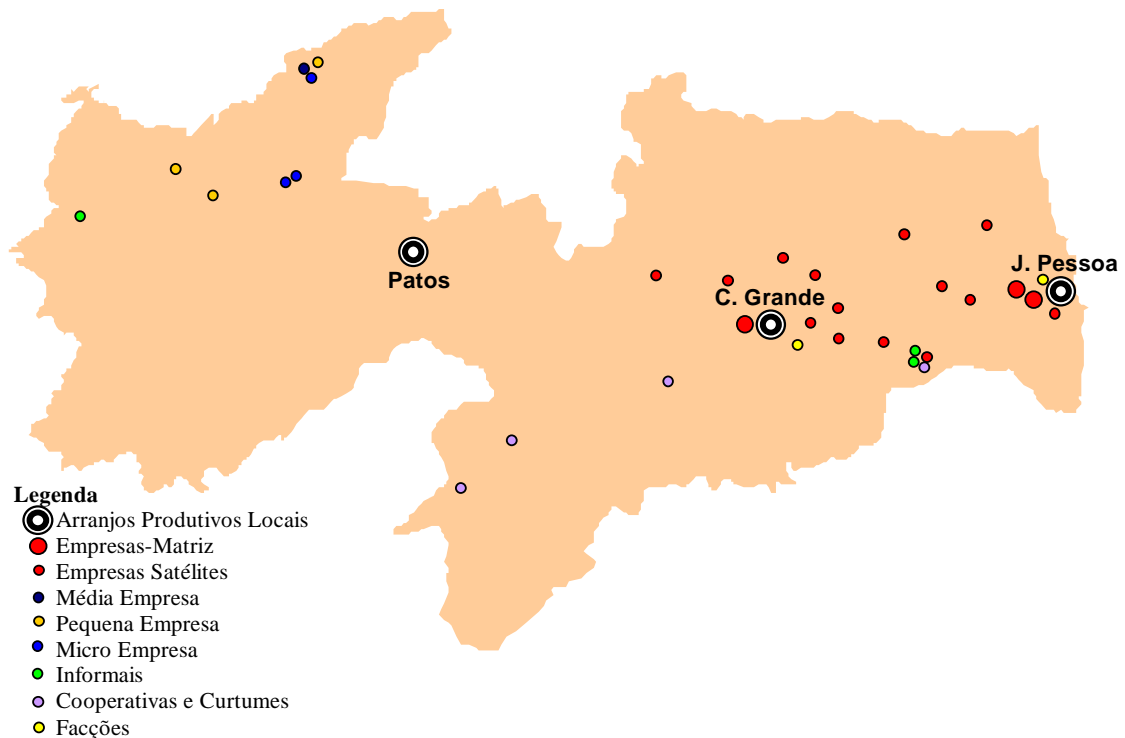


Figura 3 - Distribuição da indústria de calçados na área pesquisada

Fonte: Moutinho (2003).

Estas concentrações produtivas de calçados encontradas no estado da Paraíba são definidas nesta dissertação como APL's, pois são caracterizadas como aglomerados de empresas e diversos atores políticos e institucionais num mesmo espaço geográfico, voltados para uma mesma atividade, e que podem cooperar entre si, gerando um ambiente de estímulo ao aprendizado e à inovação no arranjo.

São estudados os APL's de Campina Grande e Patos, pois eles possuem uma predominância de MPE's, dessa forma, os maiores detalhes quanto a esses dois arranjos estarão no quarto capítulo desta dissertação. A Grande João Pessoa concentra mais a produção formal e tem a predominância de grandes empresas produtoras de calçados, provenientes do Sudeste e Sul do Brasil (Kehrle, 2003a). Em Campina Grande, há apenas uma grande empresa, que é a unidade da São Paulo Alpargatas, produtora de sandálias do tipo havaianas para todo o Brasil e para o exterior, e a parcela mais importante deste APL, em número de empresas, refere-se às micro e pequenas empresas. Vale salientar que, em Patos, não se

verifica a presença de nenhuma grande empresa de calçados e, possui uma significativa presença de produtores informais.

Algumas informações gerais sobre as cidades estudadas, que abrigam os APL's, são necessárias. O município de Campina Grande localiza-se a 120 km da capital paraibana, mais precisamente na microrregião do Brejo paraibano, na Serra da Borborema. É uma cidade de privilegiada localização e serve de ligação entre as cidades sertanejas e as capitais João Pessoa e Recife. Campina Grande tem porte médio e é considerada a segunda maior cidade da Paraíba. Tem uma população de 355.331 habitantes de acordo com o Censo do IBGE (2000), dentre os quais a maioria reside em área urbana, e cerca de 5% estão na área rural. É uma cidade que atualmente possui um importante pólo tecnológico que exporta *softwares* para vários países e uma base técnico-científica relevante, sendo sede da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG) e da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB).

O município de Patos²⁰ localiza-se no Sertão Paraibano e, atualmente, é considerado o mais importante centro comercial, industrial e de serviços dessa microrregião. Possui uma população de 91,4 mil habitantes, segundo o Censo do IBGE (2000), estando assim, na quarta posição entre os municípios paraibanos no tocante à população. Trata-se de um município urbanizado, em que apenas 3,9 mil habitantes vivem na zona rural. A economia de Patos está baseada no comércio e serviços e na indústria de transformação na qual a fabricação de calçados e produtos afins têm especial destaque. Segundo Souto e Barreto (2004), a infra-estrutura educacional e profissionalizante de Patos é dotada de duas escolas de ensino superior. A Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), por exemplo, oferece os cursos de Engenharia Florestal e Veterinária, e a Fundação Francisca Mascarenhas oferta cursos na área de Ciências Humanas.

²⁰ Para maiores informações sobre esse município, ver Souto e Barreto (2004).

3.3.4 Ambiente da pesquisa

O ambiente ou universo da pesquisa abrange, no presente caso, as micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba. O universo desta pesquisa engloba, portanto, um total de 198 MPE's que declararam produzir algum tipo de calçado. Esse número de MPE's de calçados da Paraíba representa 92,1% do total de empresas calçadistas do estado. Destas 198 micro e pequenas empresas, 85 estão localizadas em Campina Grande, 100 delas estão em Patos e as 13 restantes localizam-se de forma espacialmente dispersa na Paraíba.

A distribuição da produção de calçados, nos municípios de Campina Grande e Patos, pode ser observada na Tabela 11, que mostra o tipo e o número de empresas que são estudadas.

Tabela 11 - Número de Micro e Pequenas Empresas (MPE's) de calçados dos Arranjos Produtivos Locais de Campina Grande e Patos - 2003

Tipo	Número de empresas	
	Campina Grande	Patos
MPE's formais	32	14
MPE's informais	53	86
Total	85	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE /FUNAPE (2003).

Trata-se, portanto, de um estudo censitário sobre as micro e pequenas empresas de calçados de Patos e Campina Grande. Estas empresas selecionadas são aquelas que declararam produzir calçado de algum tipo, com quaisquer matérias-primas, porém, estão fora da análise os produtores de equipamentos de segurança. Portanto, o corte que se faz é em relação ao produto (calçados) e ao porte da empresa (MPE's) e dessa forma, em Patos, o

arranjo calçadista é constituído apenas de micro e pequenas empresas e, em Campina Grande, as MPE's constituem a maioria²¹.

No entanto, é necessário definir o que vem a ser micro e pequena empresa. Vários autores têm ressaltado que não há um consenso quanto à definição de empresas segundo o porte. De acordo com Lemos (2002), no Brasil, a classificação das empresas segundo o tamanho, varia amplamente, porém, a classificação mais utilizada é aquela que se baseia no número de empregados, adotada pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e na presente dissertação. A Tabela. 11 mostra essa classificação.

Tabela 12 - Classificação do porte das empresas por número de empregados

Empresas	Indústria	Serviços
Micro	Até 19	Até 9
Pequenas	20 a 99	10 a 49
Médias	100 a 499	50 a 99

Fonte: SEBRAE/NA, 1997 (apud LASTRES *et al.*, 2002).

É interessante ressaltar a importância da presente pesquisa em se deter exclusivamente às MPE's de calçados da Paraíba, dado que existem outros estudos sobre calçados da Paraíba que foram realizados, mas que se preocupam, principalmente, com a indústria calçadista em geral e com empresas de diversos portes. Tais estudos foram referidos no início deste capítulo e mostrou-se que nenhuma dessas pesquisas aborda as potencialidades e obstáculos destas empresas, priorizando a inovação, a cooperação e o aprendizado, especificamente, na linha teórica neoschumpeteriana dos arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. De certo modo, isto destaca a contribuição e o imediatismo desta dissertação.

²¹ Em Campina Grande, verifica-se a existência de apenas uma grande empresa e esta mantém autonomia completa no arranjo e não tem nenhum tipo de cooperação com os demais produtores de calçados, ficando, portanto, fora da análise desse estudo, pois não possui relações com outras empresas do APL e não contribui para a dinâmica deste.

3.3.5 Os instrumentos da pesquisa

Estes instrumentos subdividem-se, no presente caso, em pesquisa documental e bibliográfica, as quais são descritas a seguir.

A elaboração desta pesquisa está baseada na investigação da literatura existente sobre o arranjo produtivo local de micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba. Fundamenta-se na pesquisa bibliográfica, investigação dos dados estatísticos e informações específicas pertinentes à problemática identificada neste trabalho.

A definição das variáveis de investigação foi baseada em dados secundários, mais especificamente as informações da pesquisa de campo²² do SEBRAE/PROMOS/FUNAPE²³, realizada no ano de 2003 pelos professores do Núcleo de Estudos em Tecnologia e Empresas (NETE) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e por professores da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), através da Fundação de Apoio à Pesquisa e Extensão (FUNAPE). O NETE forneceu o banco de dados sobre o universo do setor de calçados da Paraíba. Foram analisados os questionários da referida pesquisa, cujos resultados encontram-se em cinco relatórios: Moutinho (2002), Cavalcanti Filho e Silva (2002), Aragão (2002), Kehrlé (2003a) e Souto e Barreto (2004). Também foram consultados periódicos, revistas, artigos e publicações diversas, tais como monografias, dissertações e teses, além de *sites* da *internet*.

Portanto, são utilizadas informações de instituições, tais como o Banco do Nordeste (BNB), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

²² Foram gentilmente cedidas pelo coordenador, professor Luiz Kehrlé, dois relatórios e o banco de dados desta pesquisa.

²³ Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Programa de Desenvolvimento de Distritos Industriais na Paraíba e; Fundação de Apoio à Pesquisa e Extensão.

Empresas (SEBRAE), Associação Brasileira de Calçados (ABICALÇADOS), Companhia de Desenvolvimento da Paraíba (CINEP), Centro de Tecnologia do Couro e do Calçado Albano Franco (CTCC), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), Serviço Social da Indústria (SESI), Secretaria da Indústria, Comércio, Turismo, Ciência e Tecnologia da Paraíba (SICTCT-PB), Sindicato das Indústrias de Calçados do Estado da Paraíba (SINDICALÇADOS), que serviram de fontes complementares para esta pesquisa.

3.3.6 Variáveis e indicadores da pesquisa

As variáveis são, basicamente, aspectos observáveis de um determinado fenômeno e a sua mensuração é feita através de indicadores. As variáveis utilizadas nesta pesquisa e seus referidos indicadores são definidos e descritos a seguir na Tabela 13.

Tabela 13 – Definição das variáveis e indicadores da pesquisa

VARIÁVEIS	INDICADORES
Produção	<ul style="list-style-type: none"> • Produção anual de calçados (em pares)
Produtos	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de calçados produzidos nos arranjos de Campina Grande e Patos • Qualidade da matéria-prima e outros insumos • Qualidade do produto
Emprego	<ul style="list-style-type: none"> • Número de empregados (pessoal ocupado) • Escolaridade do pessoal ocupado • Custo da mão-de-obra
Inovação	<ul style="list-style-type: none"> • Inovações de produto, de processo e organizacionais • Atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nas empresas pesquisadas • Aquisição de outras tecnologias • Tipo e número de máquinas utilizadas • Tipo de estratégia tecnológica adotada
Cooperação	<ul style="list-style-type: none"> • Quantidade de empresas que realizam atividades cooperativas com os diversos agentes
Aprendizado	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de treinamento e capacitação da mão-de-obra • Identificação das fontes de informação para o aprendizado
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Parcela da produção destinada aos municípios do arranjo • Parcela da produção destinada ao Estado, Brasil e exterior • Canais de distribuição • Segmento de renda atendido
Governança e vantagens associadas ao ambiente local	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidade de mão-de-obra qualificada nos arranjos estudados • Custo da mão-de-obra local • Proximidade com os fornecedores de insumos e matéria-prima, produtores de equipamentos, consumidores, centros de pesquisa e universidades • Infra-estrutura física • Disponibilidade de serviços técnicos especializados • Existência de programas de apoio e promoção

Fonte: Elaboração própria.

3.3.7 Tratamento, análise e interpretação dos dados

O tratamento das informações e dados coletados na pesquisa foi realizado de forma qualitativa. Para esse tratamento, utilizou-se um *software* estatístico, o SPSS 11.0, pois a banco de dados estava disponível nesse programa. O processo de delimitação do estudo para as MPE's de calçados, nos APL's de Campina Grande e Patos, foi realizado nesse *software* que calculou o número de empresas (frequência) e a percentagem destas em relação ao número total de empresas referentes a uma variável selecionada.

Os resultados encontrados foram tabulados e ilustrados na forma de tabelas, gráficos e quadros e, posteriormente, analisados. A interpretação foi feita com base na fundamentação teórica escolhida para este trabalho, cuja finalidade foi avaliar os obstáculos e potencialidades à competitividade das micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba, através do estudo da cooperação, aprendizado e inovação.

Para tanto, foram estabelecidas as seguintes questões de pesquisa:

1. Quais são os arranjos produtivos calçadistas de MPE's da Paraíba e qual o perfil dos APL's identificados?
2. Quais são as características dos arranjos calçadistas de MPE's segundo os vários aspectos do enfoque teórico dos APL's?
3. Quais as origens das capacitações dos APL's identificados e como se deu a evolução do aprendizado, da inovação e das relações de cooperação entre os atores dos APL's calçadistas de MPE's da Paraíba?
4. Como as políticas públicas de desenvolvimento local podem contribuir para que se desenvolva um ambiente favorável nos APL's calçadistas de MPE's, potencializando seus aspectos positivos e dirimindo os obstáculos?

Estas questões foram respondidas ao longo do capítulo quatro, a seguir, constituindo-se, assim, nos resultados da pesquisa desta dissertação.

4 COOPERAÇÃO, APRENDIZADO E INOVAÇÃO NOS ARRANJOS PRODUTIVOS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE CALÇADOS NA PARAÍBA

Neste capítulo, trabalha-se a base de dados sobre micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba, fazendo uso simultâneo da teoria que norteia a análise dos resultados, visando cumprir o objetivo desta dissertação e responder às questões de pesquisas formuladas anteriormente. É feita uma caracterização geral dos APL's calçadistas de micro e pequenas empresas da Paraíba, a fim de traçar o perfil dos arranjos identificados. O capítulo apresenta seções referentes às MPE's formais e informais dos APL's estudados e, nelas, verifica-se, inclusive, os aspectos da cooperação, do aprendizado e da inovação, além de ressaltar os obstáculos e potencialidades de cada conjunto de empresas.

4.1 Perfis dos APL's calçadistas de MPE's: Campina Grande e Patos

Campina Grande e Patos são cidades de porte médio do estado da Paraíba. Campina Grande é a segunda maior cidade do estado e, do período que se estende do pós-guerra até o final dos anos sessenta, constituiu-se como centro dinâmico da economia estadual. Já o município de Patos segue Campina Grande na ordem das mais importantes cidades da Paraíba, onde se encontra a principal aglomeração de micro e pequenas empresas informais do estado e uma das maiores do Nordeste²⁴.

Na Paraíba, pode-se identificar três concentrações espaciais de calçados: i) a que está localizada na Grande João Pessoa, onde se destacam três grandes empresas filiais de grandes grupos nacionais²⁵; ii) a que está localizada em Campina Grande, caracterizada pela presença de apenas uma grande empresa e um grande número de micro e pequenas empresas formais e informais e; iii) a concentração de Patos, caracterizada por um grande número de empresas informais.

Para a análise da cooperação entre empresas, é necessário definir como espaço geográfico de estudo os municípios de Campina Grande e Patos, tendo em vista que a Grande João Pessoa é o espaço que concentra a produção formal e tem a predominância de grandes empresas produtoras de calçados. Essas empresas são provenientes do Sudeste e Sul do Brasil e mantêm vínculos interativos fora da região e do Estado. No entanto, Campina Grande²⁶ e Patos detêm uma importante parcela do setor tradicional produtor de calçados do Estado e este último mostra uma significativa presença de produtores informais.

²⁴ Para um maior detalhamento de informações gerais sobre as cidades de Campina Grande e Patos, ver Kehrlé (2003a) e Souto e Barreto (2004).

²⁵ Esta concentração espacial conhecida como “Arranjo da Grande João Pessoa” ou “Arranjo litorâneo”, não será objeto de estudo deste trabalho, pois é constituído apenas de grandes empresas.

²⁶ A grande empresa, situada em Campina Grande, funciona como um enclave para a dinâmica do arranjo, pois não mantém qualquer relação com a região.

Verifica-se que, em Patos, o arranjo é constituído apenas de micro e pequenas empresas, sendo a maioria informais e, em Campina Grande, as MPE's formais são em número menor que as informais, mas são as mais importantes, pois geram uma quantidade maior de empregos e também obtêm produção superior. Os APL's calçadistas de Campina Grande e Patos apresentam fortes semelhanças, que estão centradas, principalmente, na formação histórica, forte territorialidade e modo de governança não hierárquica.

Quanto à estrutura das empresas de Campina Grande e de Patos, pode-se afirmar que, em sua maioria, são do tipo familiar e de portes micro, pequeno e médio, cuja capacitação foi difundida ao longo da história desses APL's, através de relações pessoais entre os produtores informais e sapateiros. Essas relações, de acordo com a teoria neoschumpeteriana, referem-se ao conhecimento tácito, não-codificado, que foi adquirido ao longo do tempo, fazendo com que essas localidades possuam um grau de enraizamento e que pode ser usado no processo de aprendizado inovativo nos arranjos.

O APL campinense tem como fator de atratividade a presença de uma mão-de-obra barata e com habilidades adquiridas localmente na fabricação de calçados, dado que esta é uma atividade em que algumas etapas ainda são artesanais, o que exige mais habilidade do trabalhador e permite uma maior participação das MPE's, pois as grandes empresas preocupam-se mais na produção em larga escala e tendem a utilizar máquinas mais sofisticadas. No caso das MPE's de calçados de Campina Grande, elas preocupam-se com a produção de artigos de qualidade, que necessitam de uma mão-de-obra que possua o conhecimento tácito.

Entre os principais atores produtivos do APL de Campina Grande, destacam-se aqueles responsáveis por algumas etapas do processo produtivo, a saber: curtumes; empresas produtoras de calçados e subprodutos; fornecedores ou representantes de insumos e componentes. Os produtores de calçados e subprodutos destacam a existência de três grupos

distintos, caracterizados da seguinte forma: um grupo formado por empresas de micro, pequeno e médio portes; outro formado por produtores informais de calçados e; o último, por uma única grande empresa que produz sandálias de borracha e cujo processo produtivo não guarda similaridades com os dois primeiros.

O arranjo não possui uma rede forte de fornecedores. Assim, tanto a produção como o fornecimento de produtos são precários. Existem alguns representantes de insumos, componentes e equipamentos e, em geral, os produtores enfrentam dificuldades em adquiri-los. Esse fato é importante porque, em geral, os fornecedores são disseminadores de conhecimento, de técnicas de produção para o uso de seus equipamentos, por exemplo. Desse modo, a ausência ou precariedade deles, no arranjo produtivo, limita o aprendizado, a cooperação e, conseqüentemente, a inovação.

Atualmente, o APL calçadista campinense conta com 89 empresas, sendo responsável por cerca de 35% do emprego do setor no Estado. Das empresas estabelecidas, uma é de grande porte (responsável por cerca de 69% do emprego do arranjo) e as outras 35 MPE's formais empregam 22% da mão de obra; enquanto as 53 empresas informais empregam apenas 8,75% do total do arranjo (Tabela 14).

Tabela 14 - Dados do Arranjo Produtivo de calçados de Campina Grande

Tipo	Empresas	Empregos	Produção anual (pares)	Mercado de Destino (%)			
				Loc.	Reg.	Nac.	Ext.
Grande empresa	1	2.380	128.400.000	–	–	95	5
Empresas formais ¹	35	760	3.470.320	20,7	66,7	11,8	0,9
Empresas informais	53	301	1.039.680	nd.	nd.	nd.	nd.
Total	89	3.441	132.910.000	–	–	–	–

Fonte: Kehrle, 2003b.

Notas: ¹Aqui estão incluídas três empresas que produzem botas de segurança.

Campina Grande é responsável por, aproximadamente, 50% do total das empresas formais do setor coureiro-calçadista, no estado da Paraíba. O grau de formalidade

empresarial²⁷ do APL campinense é, portanto, de aproximadamente 40% e o grau de informalidade cerca de 60%.

Quanto ao mercado no qual o APL de Campina Grande destina sua produção, pode-se ver também, na Tabela 14, que uma grande parcela desta é voltada para os mercados local e regional. Cabe salientar que são as MPE's formais e informais as responsáveis pelos mercados locais e regional, tendo como principal produto sandálias e sapatos femininos. Essa informação corrobora com o que foi mostrado no capítulo dois, ou seja, que as MPE's calçadistas destinam uma pequena parcela para o mercado externo.

O APL de Patos, por outro lado, embora tenha tido uma formação semelhante a do arranjo campinense, diferencia-se deste pela produção informal bem superior a formal, sendo responsável por 64% da produção total de calçados de Patos e 60% do emprego gerado pelo APL calçadista patoense do mesmo município (Tabela 15). Portanto, a peculiaridade do APL de Patos é a de ser formado, exclusivamente, por MPE's quer formais quer informais, sendo estas últimas o destaque, pois o grau de formalidade empresarial é bastante reduzido, sendo de apenas 14%, enquanto que o grau de informalidade é de 86%.

Tabela 15 - Dados do Arranjo Produtivo de calçados de Patos

Tipo	Empresas	Empregos	Produção anual (pares)	Mercado de Destino (%)			
				Loc.	Reg.	Nac.	Ext.
Empresas formais	14	411	1.653.040	2,9	84,2	12,9	–
Empresas informais	86	623	2.947.440	nd.	nd.	nd.	nd.
Total	100	1.034	4.600.480	–	–	–	–

Fonte: Kehrle, 2003b.

A formação de aglomerações de MPE's em uma determinada região, segundo a abordagem dos APL's, desempenham papel sócio-econômico importante, principalmente na

²⁷ O grau de formalidade empresarial do APL, segundo Caporali e Volker (2004), é dado por: número de empresas formais, dividido pelo número total de empresas, multiplicado por 100. E o grau de informalidade calcula-se de forma semelhante, mas utilizando número de empresas informais no numerador da fração.

questão do emprego. Campina Grande detém 34,7%²⁸ do número de empregos do setor de calçados da Paraíba. O município de Patos, por sua vez, representa 10,4% do número de empregos do setor de calçados no Estado. Os APL's campinense e patoense juntos são responsáveis por aproximadamente 21% de todo o emprego gerado no setor de calçados. No Gráfico 6, pode-se ver o número de empregos nos APL's calçadistas de Campina Grande e de Patos e a distribuição destes entre as empresas formais e informais.

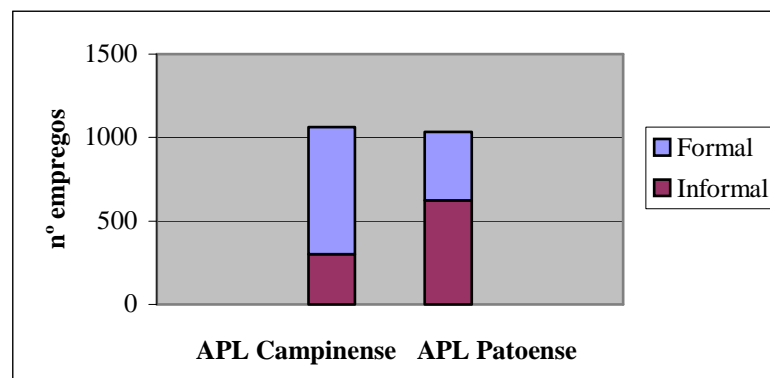


Gráfico 6 – Emprego nas MPE's formais e informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Fonte: Elaboração a partir dos dados fornecidos por Kehrlé (2003a).

Em relação aos salários, uma variável que pode ser parâmetro para o custo da mão-de-obra, existe uma uniformidade nos APL's de Campina Grande e Patos, pois a maior parte dos trabalhadores, na Paraíba (68,3%), recebe entre 1 e 1,5 salários mínimos. Isso pode ser explicado pelo fato de que, em se tratando de uma produção de pequeno porte, a baixa produtividade e o baixo preço do produto são fatores que determinam um salário para subsistência da mão-de-obra.

Apesar de não representarem uma parcela significativa de emprego, as MPE's calçadistas de Campina Grande e Patos são importantes por absorver uma mão-de-obra com habilidades específicas e que estava fora do mercado de trabalho. Elas também simbolizam fortes oportunidades de emprego, dado que nos últimos anos vêm crescendo em número. No

²⁸ Incluindo o número de empregos da grande empresa, segundo Kehrlé (2003a).

entanto, os laços de cooperação precisam ser mais estreitados, como diz a teoria neoschumpeteriana, o Estado, primordialmente, precisa ter um papel ativo de apoio através de incentivos fiscais e financeiros, atração de investimentos adequados, infra-estrutura e esforços de pesquisa e desenvolvimento (P&D).

De acordo com o que foi exposto nesta seção, os APL's calçadistas de MPE's da Paraíba podem ser, num primeiro momento, caracterizados de acordo com a teoria sobre APL's, uma vez que: i) as MPE's de calçados estão aglomeradas no espaço territorial de Campina Grande e Patos; ii) existe uma diversidade de atores nestes espaços, tais como empresas e instituições públicas e privadas e; iii) existe um grau de enraizamento e conhecimento tácito próprios da região e adquiridos ao longo da história dos arranjos. Além disso, representam uma parcela significativa e diversificada do setor privado, simbolizam fortes oportunidades de emprego e significam a possibilidade de promoção do desenvolvimento econômico local.

4.2 MPE's formais de calçados de Campina Grande e de Patos

Nesta seção, são analisadas as MPE's formais dos APL's de Campina Grande e de Patos, segundo as categorias e conceitos da análise de arranjos produtivos locais, com ênfase na cooperação, no aprendizado, na inovação e nas potencialidades e obstáculos destas empresas, visando responder às questões propostas inicialmente nesta dissertação.

As características desses arranjos são identificadas a partir do enfoque teórico de APL's, onde: governança, territorialidade, produtos, mercado e competitividade são

aspectos chave nesta perspectiva, analisados na subseção a seguir. Não menos importante é o tema da subseção 4.2.2, que se destina ao estudo da cooperação, aprendizado e inovação. Na subseção 4.2.3, são identificados e avaliados os obstáculos e potencialidades à competitividade das MPE's de calçados dos APL's em questão.

4.2.1 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: governança, territorialidade, produtos, mercado e competitividade

A teoria neoschumpeteriana traz aspectos importantes para a caracterização dos APL's. O primeiro deles, a ser analisado nesta seção, é o da governança. Entende-se por governança as diferentes formas de coordenação entre os agentes e atividades, que envolvem da produção à distribuição de bens e serviços, assim como o processo de geração, disseminação e uso de conhecimentos e de inovações. No caso de APL's de MPE's, a governança em forma de redes é caracterizada pela existência de aglomerações destas empresas, onde nenhuma delas é dominante e há uma intensa relação entre os atores do arranjo.

Nos APL's de Campina Grande e de Patos, a governança é caracterizada por redes de empresas. Nestes casos, o grande número de MPE's não permite a formação de hierarquias rígidas e, em contrapartida, induz à formação de processos associativos como instrumentos de governança. Da mesma forma, nas relações empresas-agentes de coordenação, não se verifica a existência de relações hierarquizadas, logo, a interação entre estes ainda é bastante limitada e apresenta características de descontinuidade, apesar de estarem evoluindo nos anos recentes. Verificou-se que existem agentes institucionais, tais como, o SEBRAE, SENAI, UFCG, Governo do Estado da Paraíba e organizações não-

governamentais (ONG's), que relacionam-se diretamente com as empresas. Pode-se perceber que existe um ambiente propício ao aprendizado, pois há uma quantidade razoável de instituições que podem cooperar junto às MPE's, fortalecendo as relações nos APL's e, assim, propiciando a inovação nestes.

O segundo aspecto, aqui tratado, é quanto à territorialidade estar ligada a uma atividade que tem a sua viabilidade econômica enraizada em práticas e relações que não estão disponíveis em outros lugares. Nesse aspecto, verifica-se que, nos APL's de Campina Grande e Patos, há uma forte territorialidade, pois a atividade coureiro-calçadista, nestes municípios, tem sua viabilidade econômica enraizada em ativos, incluindo práticas e relações, que não estão disponíveis em outros lugares e que não podem ser facilmente ou rapidamente criadas ou imitadas em lugares que não as têm. Os APL's de Campina Grande e Patos são casos de arranjos *path dependents*²⁹ (dependentes da trajetória), pois são atividades tradicionais em que a história e as habilidades adquiridas, ao longo do tempo, são importantes para a sua dinâmica.

O produto é outro aspecto importante para a caracterização dos APL's. Segundo a teoria neoschumpeteriana, a inovação de produto é algo que as MPE's devem buscar realizar, pois, isto fará destas empresas mais competitivas. E as competências ou capacitações, que estão enraizadas nesses arranjos, podem contribuir e permitir que as MPE's criem novos produtos e também novos processos.

Nos APL's de MPE's formais de Campina Grande e Patos, a produção principal é de calçados e os principais tipos de produtos estão relacionados na Tabela 16 e, posteriormente, nos Gráficos 7 e 8.

As MPE's de calçados do APL campinense são especializadas em calçados femininos. O produto de maior destaque é a sandália feminina sintética, que corresponde a

²⁹ Segundo Baptista (1997), *path dependent* quer dizer que a história passada de uma firma, materializada em seus ativos e capacitações, condiciona fortemente a sua trajetória futura de expansão.

cerca de 28% da produção total, e o segundo é o sapato feminino em couro, com 15,6%. Em seguida, tem-se a sandália feminina em couro e o tênis, cujos percentuais de empresas que os produzem são de 12,5% cada. Por outro lado, 9,4% das empresas produzem o sapato masculino sintético.

Tabela 16 - Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Principais produtos	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Sandália feminina sintética	9	28,1	7	50
Sandália feminina couro	4	12,5	3	21,4
Sandália masculina couro	1	3,1	-	-
Sapato feminino sintético	1	3,1	-	-
Sapato feminino couro	5	15,6	-	-
Sapato masculino sintético	3	9,4	-	-
Sapato masculino couro	1	3,1	2	14,3
Calçado infantil	2	6,3	-	-
Tênis	4	12,5	-	-
Chuteira	2	6,3	2	14,3
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

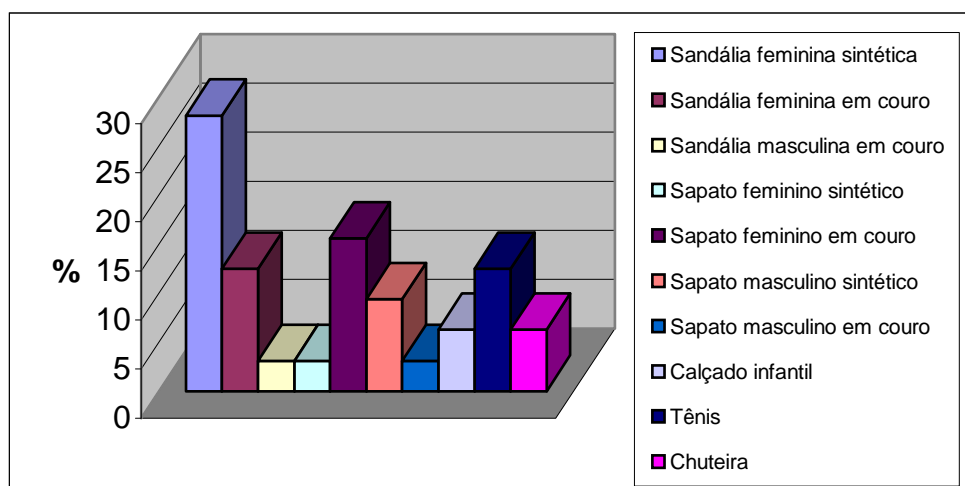


Gráfico 7 - Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL de Campina Grande

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 16.

Os principais produtos das MPE's formais de Patos são apresentados no Gráfico 8, a seguir.

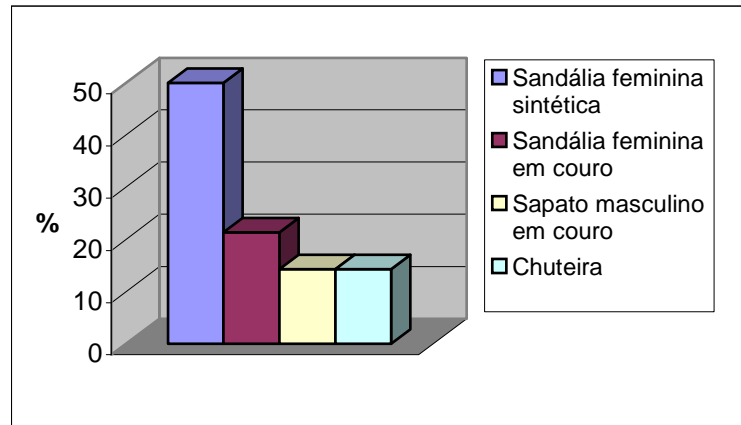


Gráfico 8 - Principais produtos das MPE's formais de calçados: APL de Patos

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 16.

O produto de maior destaque entre as MPE's calçadistas do APL patoense é a sandália feminina sintética, que corresponde a 50% da produção. O segundo tipo de produto é a sandália feminina em couro, com cerca de 21,4%. Em seguida, tem-se o sapato masculino em couro e a chuteira, que possuem o percentual de 14,3% cada. Aqui também pode se observar que as MPE's de calçados do APL patoense são especializadas em calçados femininos.

O fato de ambos os APL's estarem especializados na produção de sandálias femininas sintéticas é muito significativo, porque requer baixa tecnologia e resultou do aprendizado interativo e inovativo, desenvolvido ao longo da história dos APL's e, seu baixo custo tornou a produção competitiva. Por outro lado, esse resultado mostra que os APL's de Campina Grande e Patos, ao longo de suas trajetórias, mudaram a matéria-prima na produção de sandálias. Trata-se, portanto, de uma inovação de produto. A princípio poderia se considerar um fator negativo, porque a mudança de um produto a base de couro para um produto em material sintético representa a passagem para um produto de qualidade inferior,

no entanto, mais competitivo, tendo em vista seu menor custo. Portanto, o insumo que desempenha papel central, que é o fator-chave nos APL's calçadistas, é o material sintético.

Sabe-se que a indústria calçadista iniciou-se atrelada à produção coureira, mas atualmente isso não ocorre, porque, nas décadas de 1960 e 1970, a indústria de couro da Paraíba se enfraqueceu, devido à concorrência com os curtumes do Rio Grande do Sul. Portanto, o couro já não é a matéria-prima principal para a produção de calçados pelas MPE's dos APL's de Campina Grande e Patos e foi gradativamente sendo substituído pelo material sintético. Ainda em relação à matéria-prima, é importante destacar a distância entre empresas e fornecedores. A maioria não se localiza no próprio município, tanto no APL campinense como no patoense, mas no estado, na região e no país. E não se verificou nenhum fornecedor no exterior.

Essa ausência de fornecedores no APL implica em perdas. O custo de fornecimento torna-se elevado e, além disso, as relações de cooperação entre os atores dos APL's ficam limitadas, bem como de aprendizado. Isto constitui um freio à geração de inovações. Para as MPE's dos dois APL's, portanto, o maior problema de fornecimento reside na distância desse mercado.

Quanto ao mercado para os calçados produzidos pelas MPE's formais dos APL's campinense e patoense, tem-se a Tabela 17, que mostra o destino da produção e o segmento de renda da demanda que esta produção atinge.

Tabela 17 – Destino da produção e segmentos atendidos das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

APL's de Campina Grande e de Patos			
Destino da produção	%	Segmento da renda atendido	%
Local	15,6	Alta	13,2
Regional	71,6	Média	52,7
Nacional	12	Média-baixa	29,6
Exterior	0,6	Baixa	5,4

Fonte: Kehrle (2003a).

Nos dois APL's, a produção está mais voltada para o mercado regional, com um percentual de 71,6% das MPE's formais. E esta produção formal atinge o segmento de renda média, que é vendida nas sapatarias da região. Vale salientar que a produção formal atinge, em certa medida, o segmento de renda alta, pelo fato de haver disponibilidade desses produtos em lojas de *shopping centers*, por exemplo. A Tabela 17 também mostra que o mercado para as MPE's formais é ampliado, pois a produção destina-se não apenas ao mercado regional, mas também ao mercado nacional (12%) e até ao mercado externo, embora este último tenha um peso reduzido (menos de 1%).

A competitividade nos APL's estudados está ligada de modo significativo à territorialidade. A competitividade, observada nos APL's campinense e patoense, baseia-se principalmente no fato da existência de uma mão-de-obra local especializada, que através de aprendizado *in house*, adquiriu habilidades ao longo do tempo. Ela guarda ainda um certo caráter artesanal, o que a diferencia da mão-de-obra disponível nas demais regiões do Estado.

Nesses APL's, existe um forte componente tácito, que é vantajoso para as regiões estudadas e para o conjunto das MPE's nelas situadas. Essas empresas não produzem sozinhas em escala competitiva e, desse modo, a competitividade dos APL's de Campina Grande e Patos está ligada muito mais à sua concentração geográfica, do que à presença de uma cadeia produtiva bem desenvolvida. Outro fator de competitividade, além do baixo custo da mão-de-obra, é o seu razoável grau de especialização e habilidades. Somam-se a estes outras sinergias de aglomeração e o capital social acumulado.

A concorrência é mais um aspecto importante no estudo da competitividade dos APL's. Os competidores das MPE's campinenses de calçados localizam-se, em sua maioria, no próprio estado da Paraíba. Uma concorrência de menor representatividade encontra-se no município ou na região Nordeste e uma minoria localiza-se em outras áreas do Brasil. Do mesmo modo, os competidores das MPE's do APL calçadista de Patos estão

situados principalmente na Paraíba. Há também uma menor concentração no Nordeste e, por fim, em outras áreas do país.

Isto pode ser ilustrado através da Tabela 18 e do Gráfico 9. No APL de Campina Grande, as MPE's têm a maioria de seus competidores localizados no próprio estado, o que corresponde a cerca de 34%. Tem-se ainda que 25% dos competidores localizam-se em nível local e outros 25% estão no Nordeste. Aproximadamente 16% localizam-se em outras áreas do país.

Tabela 18 - Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Em nível local (no município)	8	25	-	-
No estado	11	34	8	57
No Nordeste	8	25	4	29
Em outras áreas do país	5	16	2	14
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

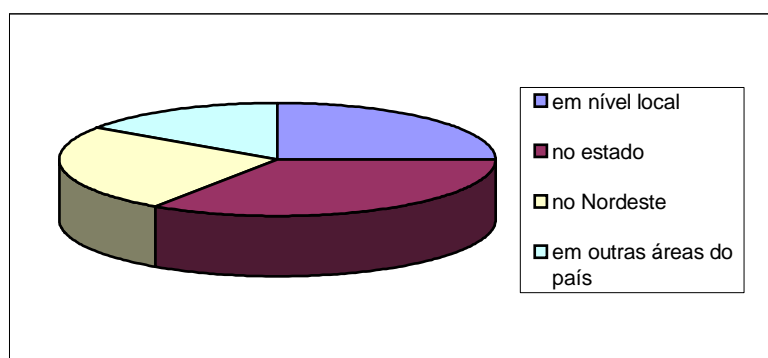


Gráfico 9 - Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL de Campina Grande

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 18.

As MPE's do APL de Patos têm a maioria de seus competidores localizados na Paraíba, o que corresponde a aproximadamente 57%. Os demais competidores localizam-se cerca de 29%, no Nordeste, e 14% estão em outras áreas do país. (Tabela 18 e Gráfico 10).

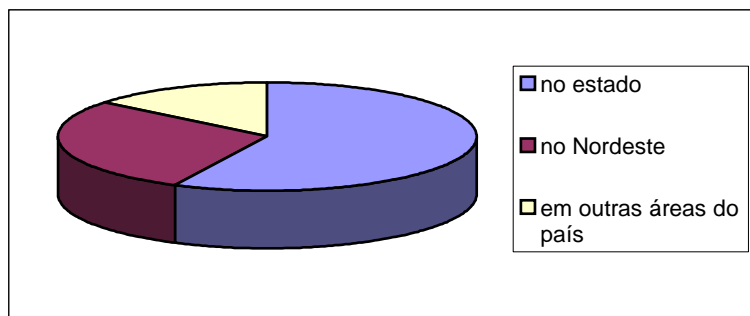


Gráfico 10 - Localização dos principais competidores das MPE's formais de calçados: APL de Patos

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 18.

Ainda no tocante à competitividade das MPE's dos APL's calçadistas da Paraíba, é importante considerar o tipo de gestão das empresas e o perfil dos gestores. O modo como o empresário da MPE se comporta depende do seu perfil. Uma gestão especializada ou não indica o potencial competitivo da MPE frente a outras empresas. A Tabela 19 qualifica a gestão das MPE's dos APL's de calçados de Campina Grande e de Patos. No APL campinense, a gestão de 75% das MPE's é realizada pelo titular da empresa. De modo semelhante, na maioria das MPE's do APL de Patos, a gestão é realizada pelo titular da empresa e o restante por terceiros. De acordo com a Tabela 19, a quase totalidade das MPE's patoenses (93%) têm sua gestão desempenhada pelo titular da empresa.

Tabela 19 – Gestão nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Tipo de gestão	Campina Grande		Patos		Total	
	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%
Titular	24	75	13	93	37	80
Gerente familiar	8	25	-	-	8	18
Terceiros	-	-	1	7	1	2
Total	32	100	14	100	46	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Em suma, nos dois APL's, a forma predominante de gestão é aquela realizada pelo titular da MPE, que representa 80% em relação ao total dessas empresas. Vale destacar que, no APL de Campina Grande, cerca de 25% das MPE's são geridas por membros da

família. No APL de Patos, não se verificou entre as MPE's formais a presença de gerente familiar, mas um pequeno percentual destas (7%) é administrada por terceiros.

Nos dois APL's, o nível de instrução que predomina no grupo do dirigente principal é o ensino médio. Conforme a Tabela 20, a seguir, cerca de 48% dos proprietários das MPE's formais de Campina Grande têm o ensino médio, 35,5% têm curso superior e 16% possuem apenas o ensino fundamental.

Tabela 20 - Grau de instrução do dirigente principal das MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Nível	Campina Grande		Patos		Total	
	N. Emp.	%	N. Emp.	%	N. Emp.	%
Fundamental	5	16,1	3	21,43	8	17,8
Ensino médio	15	48,4	8	57,14	23	51,1
Superior	11	35,5	3	21,43	14	31,1
Total	31¹	100	14	100	45	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ uma empresa deixou de responder esse item.

No APL de Patos, a situação é a seguinte: aproximadamente 57% dos dirigentes possuem o ensino médio, 21% o ensino superior e 21% o ensino fundamental. Se o ensino superior dos dirigentes for tomado como o parâmetro de maior capacitação, tem-se que no APL de Campina Grande os gestores das MPE's estão mais capacitados do que os de Patos.

Se o perfil dos administradores das MPE's for considerado um diferencial competitivo, pode-se dizer que as MPE's de Campina Grande são mais competitivas do que as de Patos. Uma explicação para a vantagem de Campina Grande, em relação ao grau de instrução dos gestores das MPE's, pode ser encontrada na presença de uma excelente infraestrutura de apoio educacional local, pois é em Campina Grande, que se encontram duas universidades públicas, a UFCG e a UEPB. A primeira oferece o curso de graduação voltado para a atividade calçadista, mais precisamente, Couros e Tanantes. Além disso, cursos de

nível técnico são oferecidos pelo SENAI no Centro de Tecnologia do Couro e Calçado Albano Franco (CTCC), localizado em Campina Grande.

4.2.2 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: cooperação, aprendizado e inovação

Cooperação

Para avaliar os obstáculos e potencialidades das MPE's de calçados da Paraíba, um dos meios mais adequados, segundo a teoria neoschumpeteriana, é verificar o aspecto da cooperação. Nesse sentido, a cooperação é vista como um instrumento em que os atores do arranjo reconhecem que possuem recursos, expertise e conhecimento e que, trabalhando juntos, podem reduzir custos de suas transações, melhorar a performance na área de atuação, minimizar as desconfianças mútuas e promover o desenvolvimento local.

É importante frisar que as MPE's formais dos APL's de Campina Grande e de Patos não reconhecem que possuem esses recursos, práticas e conhecimento, para que possam cooperar. É por este motivo que a cooperação acontece ainda de forma incipiente, como será visto, mais detalhadamente, a seguir.

A Tabela 21 ilustra o ambiente de cooperação nos APL's calçadistas de Campina Grande e de Patos. No APL de calçados campinense, a troca de idéias e discussão de problemas ou estratégias entre as MPE's ocorre freqüentemente em 37,5% delas e cerca de 31% ocasionalmente. Uma parcela de cerca de 18,7% nunca teve relação de cooperação e reconhece ser inútil este esforço. No entanto, para um pequeno percentual de 12,5% das MPE's, não há um ambiente para a cooperação na cidade. É importante salientar que a

cooperação é realizada, em grande parte, em reuniões de associações ou sindicatos de classe, pois eles se concentram no próprio município.

Tabela 21 - Ambiente de cooperação nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Troca de idéias e discussão de problemas ou estratégias com outros produtores locais	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Freqüentemente	12	37,5	2	15,4
Ocasionalmente	10	31,3	6	46,2
Nunca / acha inútil	6	18,8	-	-
Nunca / não há ambiente para isto na cidade	4	12,5	5	38,5
Total	32	100	13¹	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Uma empresa deixou de responder esse item.

Por outro lado, em Patos, apesar de uma presença menor de associações e sindicatos locais, a troca de idéias e discussão de problemas ou de estratégias entre as MPE's acontece ocasionalmente em um percentual maior de empresas (46%) do que em Campina Grande, na maioria dos casos. Um percentual de aproximadamente 39% afirma não haver um ambiente para a cooperação na cidade, mas 15% das empresas afirmam estar freqüentemente em cooperação. No APL patoense, a cooperação acontece, na maioria das vezes, através de visitas às empresas e bem como, em outras oportunidades não especificadas, conforme Tabela 21, acima.

Portanto, no APL de Campina Grande, verifica-se um maior grau de cooperação entre as empresas do que, em Patos. Porém, a situação mostrada na Tabela 21, em relação aos dois APL's não é favorável, quando se toma a cooperação entre os atores dos arranjos como elemento de competitividade. Os percentuais de rejeição ao ambiente cooperativo refletem um aspecto cultural local e isto apresenta-se mais fortemente em Patos. Este quadro adverso mostra uma fragilidade competitiva nos APL's calçadistas de MPE's da

Paraíba e se constitui num obstáculo. Pela teoria neoschumpeteriana, as MPE's individualmente são incapazes de obter oportunidades de mercado.

Um aspecto importante, que merece destaque, refere-se ao fato de que, apesar disso, existe um certo grau de associativismo nas MPE's formais de Campina Grande e Patos. Conforme a Tabela 22, 62,5% das MPE's campinenses são filiadas a alguma associação, principalmente ao SINDICALÇADOS. E, em Patos, esse percentual é de 64,3%. Essas MPE's são filiadas principalmente ao Sindicato da Indústria.

Tabela 22 - Associativismo nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
A empresa é filiada a alguma associação	20	62,5	9	69
A empresa não é filiada a alguma associação	12	37,5	4	31
Total	30	100	13¹	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Notas: ¹ Uma empresa deixou de responder esse item.

Do ponto de vistas dos dirigentes das MPE's de Campina Grande, os benefícios da empresa estar filiada a alguma associação encontram-se: na defesa dos interesses comuns, na cooperação entre elas e na informação. Enquanto que, no arranjo de Patos, os dirigentes das MPE's consideram como benefícios, apenas cooperação entre as empresas e a informação. Em Campina Grande, a avaliação sobre o associativismo para a maior parte das MPE's é boa, ao mesmo tempo em que as MPE's de Patos são indiferentes. Isto leva a crer que a cooperação, em Patos, depende menos da presença de associações e sindicatos do que a cooperação em Campina Grande.

Outra forma de interação entre os atores de um arranjo é a terceirização de serviços, que é utilizada pelas empresas, principalmente, como solução para flutuações ou sazonalidades de mercado. A Tabela 23 mostra, que no APL de Campina Grande, a maior

parte das MPE's (53%) não terceiriza o processo de produção, enquanto que, no APL de Patos, 57% das MPE's terceirizam alguma parte do processo de produtivo.

Tabela 23 - Terceirização nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Terceirização	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Terceiriza	15	47	8	57
Não terceiriza	17	53	6	43
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Para as MPE's de Campina Grande, os problemas apontados quanto à terceirização estão, principalmente, na qualidade do serviço e também em seu custo. As MPE's de Patos, por outro lado, consideram que o maior problema está na qualidade dos serviços prestados pelas terceirizadas e no prazo de entrega. Os dados sobre a terceirização indicam, portanto, que a cooperação, nos APL's calçadistas de MPE's da Paraíba, não apresenta laços fortalecidos e isso se reflete na dinâmica dos arranjos, no aprendizado e na inovação, o que obstaculiza a competitividade.

Aprendizado

Como foi mostrado no capítulo teórico, existem várias formas de aprendizado e este é proveniente de rotinas e de competências. Nessa seção, dá-se ênfase à capacitação, que é a acumulação de conhecimentos e habilidades, por indivíduos e organizações, a partir de processos de aprendizado que, por sua vez, estão relacionados com as instituições de treinamento que interagem com as MPE's.

Várias instituições e organismos estão envolvidos direta ou indiretamente com a promoção e apoio do arranjo coureiro-calçadista, apesar de não existir nenhuma instituição

diretamente responsável por sua coordenação. As entidades responsáveis pelo treinamento de mão-de-obra na Paraíba são, principalmente, a Federação das Indústrias do Estado da Paraíba (FIEP) e seus sistemas integrados SENAI, SESI; e SEBRAE-PB de crucial importância para as MPE's, além de entidades de ensino superior como a Universidade Federal de Campina Grande (UFCG) e o Centro Federal Tecnológico da Paraíba (CEFET-PB).

Em Campina Grande, encontra-se também o Centro de Tecnologia do Couro e Calçado (CTCC) onde, segundo Silva (2001), são realizados cursos para capacitação de mão-de-obra e pesquisa para transferência de tecnologia e informação. Nota-se também a presença do Sindicato da Indústria de Calçados da Paraíba, tradicionalmente liderado por empresários de Campina Grande, bem como, a Associação dos Pequenos Fabricantes de Calçados e Afins, que representa as empresas informais.

O APL calçadista de Patos, por sua vez, recebe apoio de instituições estaduais e federais de incentivo ao desenvolvimento industrial, entre as quais o SEBRAE, Governo do Estado, Universidade Federal de Campina Grande e SENAI. Dessa forma, os APL's calçadistas de MPE's da Paraíba possuem uma excelente base institucional, sobretudo em Campina Grande, fato que favorece a capacitação.

A Tabela 24 mostra que é reduzido o percentual de MPE's formais dos APL's campinense e patoense, que têm recebido treinamento de pessoal.

Tabela 24 - Treinamento de pessoal nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
O pessoal recebe treinamento	8	25	10	71
O pessoal não recebe treinamento	24	75	4	29
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Em 75% dos casos, as MPE's de Campina Grande não têm recebido treinamento de pessoal e, portanto, apenas 25% recebem. Em Patos, ao contrário, a maioria do pessoal das MPE's recebe treinamento, cerca de 71% (Tabela 24). E das MPE's que recebem treinamentos, estes são realizados por instituições dos APL's, principalmente, pelo SEBRAE.

Tal resultado é controverso e merece destaque, pois apesar do APL de Campina Grande apresentar uma base institucional mais relevante, a percentagem de MPE's que declaram receber treinamento de pessoal institucionalmente é bastante reduzida. No APL de Patos, por outro lado, apesar de ter um menor número de empresas, a grande maioria do pessoal das MPE's recebe treinamento através de instituições.

Nos APL's campinense e patoense, a capacitação é mais fortemente baseada no conhecimento tácito do que no aprendizado institucional, principalmente em Campina Grande. Dessa forma, o aprendizado nestes APL's baseia-se no conhecimento passado através das gerações, o que é conhecido na literatura evolucionista por *learning by doing*. É importante ressaltar que os aspectos da cooperação, do aprendizado e da inovação estão bastante inter-relacionados, pois o aprendizado pode ser adquirido ou desenvolvido através de um ambiente cooperativo e, assim, gerar inovação de produto, de processo ou organizacional.

Inovação

O processo inovativo, verificado nos APL's estudados, ainda é lento, mas, segundo pesquisas recentes, estes vêm avançando no que diz respeito à tecnologia e gerenciamento da produção, pois a tecnologia de produção incorpora máquinas e equipamentos básicos para costura, corte e acabamento, além de controles básicos de custos de produção e de contas a pagar e a receber, os quais estão instalados na maioria das empresas informais. Mas as MPE's adotam estratégia de inovação imitativa (*learning by imitating*), que

se baseiam na moda ditada pelas grandes empresas da Paraíba, meios de comunicação e através da participação em feiras de calçados e outros eventos do setor, além da interação com os consumidores.

Na Tabela 25, apresenta-se a origem das inovações nas MPE's formais de calçados dos APL's de Campina Grande e de Patos.

Tabela 25 - Origem da inovação nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Origem	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Desenvolvida internamente	15	47	7	50
Adaptada internamente	9	28	3	21
Em cooperação com outros produtores locais	3	9	-	-
Adquirida pronta no mercado nacional	4	13	2	14
Adquirida pronta no mercado internacional	-	-	1	7
Outra	1	3	1	7
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nas micro e pequenas empresas formais de Campina Grande, cerca de 47% das inovações surgem internamente e 28% destas são adaptadas internamente. O percentual de inovações originadas de cooperação com outros produtores locais é de aproximadamente 9%, mostrando que existe pouca cooperação entre as empresas a fim de inovarem. Complementa-se ainda que 12,5% são adquiridas no mercado internacional e um percentual de aproximadamente 3% das inovações provém de outra forma. (Gráfico 11).

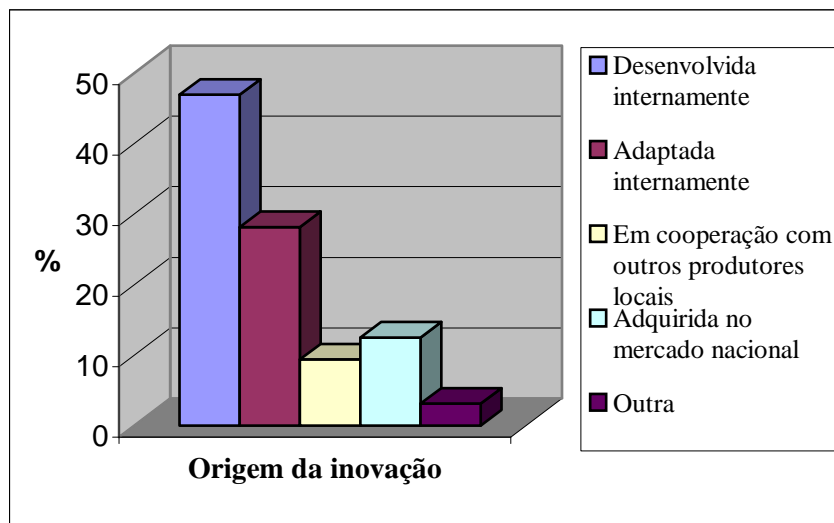


Gráfico 11 - Origem da inovação nas MPE's formais calçadistas de Campina Grande

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 25.

Nas micro e pequenas empresas formais de Patos, 50% das inovações são produzidas internamente e cerca de 21% destas são adaptadas internamente. Complementa-se ainda que aproximadamente 14% são adquiridas no mercado nacional e 7% no mercado internacional. Por fim, um percentual de aproximadamente 3% das inovações provém de outra forma. (Gráfico 12).

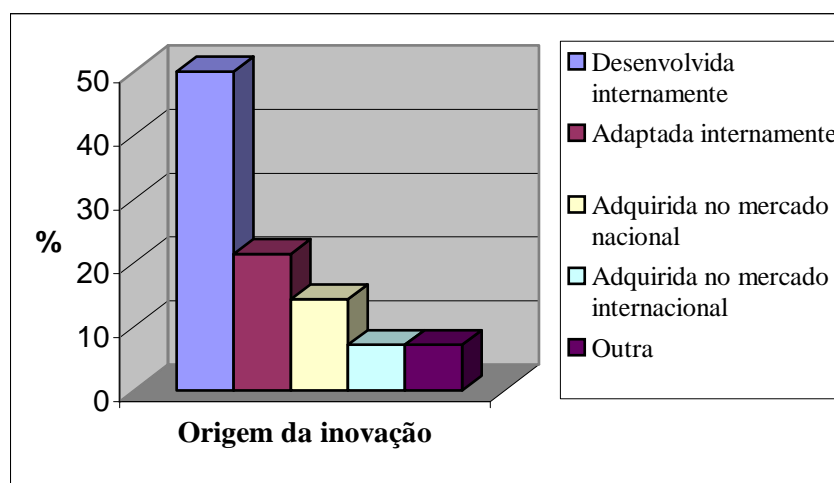


Gráfico 12 - Origem da inovação nas MPE's formais calçadistas de Patos

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 25.

Os resultados acima podem ser atribuídos a diversos fatores, entre eles, um bastante significativo, em Campina Grande, é o reduzido percentual de inovação proveniente

de cooperação das MPE's com outros produtores locais. Como já foi observado anteriormente, no APL de Patos, esse aspecto nem foi mencionado pelas MPE's. Fortalece-se, portanto, o fato de que a cooperação é algo falho nos APL's calçadistas de MPE's, o que compromete a inovação e, conseqüentemente, o desenvolvimento do arranjo, nos moldes neoschumpeterianos. Mas destaca-se também um aspecto positivo e que poderia ser potencializado, a inovação que se desenvolve internamente às MPE's e que provém de um *learning by doing*. Porém, não se sabe exatamente se essas empresas têm desenvolvido, mas como trata-se de uma atividade relacionada à moda, pode-se inferir que seja inovação de produto.

O cenário das inovações organizacionais nas MPE's dos APL's calçadistas de Patos e Campina Grande é indicado na Tabela 26, através da informatização. No APL campinense, 50% das empresas são informatizadas. Esse percentual é maior no APL patoense, pois 64,3% das MPE's são informatizadas, enquanto que 35,7% destas não adotaram essa inovação. Vale destacar que nas MPE's que inovaram, essa informatização ocorre de forma parcial, apenas nos serviços de escritório.

Tabela 26 - Informatização nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
A empresa é informatizada	16	50	9	64
A empresa não é informatizada	16	50	5	36
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Em Campina Grande, onze empresas afirmam acessar a internet, e as MPE's que não a utilizam, o motivo alegado é que o investimento é alto. Em Patos, por sua vez, são nove as empresas que utilizam a internet e as restantes não têm acesso. Não somente atribuem

a não adoção dessa inovação ao elevado custo do investimento como, inclusive, desconhecimento do modo de sua utilização. Segundo a teoria neoschumpeteriana, as tecnologias de informação e comunicação assumem um papel importante na mudança do paradigma técnico-econômico, onde sua difusão depende de inovação organizacional.

Após a avaliação das MPE's quanto à inovação de produto, de processo ou organizacional, é pertinente verificar também em que estágio se encontram essas empresas quanto às inovações no campo da: divulgação do produto, bem como no uso de mecanismos de avaliação da satisfação do cliente. Essas inovações são importantes, pois provêm de *learning by using*, que ocorre com a utilização do produto pelo cliente e resulta em informações para que haja inovações incrementais do mesmo, tornando-o mais competitivo.

Os tipos de divulgação, que as MPE's formais dos APL's de Campina Grande e Patos utilizam, estão na Tabela 27, a seguir.

Tabela 27 - Divulgação do produto nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Tipo de divulgação do produto	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Vitrine	3	9	4	31
Rádio	4	13	-	-
Folder	1	3	-	-
Internet	2	6	-	-
Nenhuma	20	63	9	69
Outro	2	6	-	-
Total	32	100	13¹	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Uma empresa deixou de responder esse item.

No APL campinense, os meios utilizados são: vitrine, rádio, folder, internet e outros tipos de divulgação. Nas MPE's formais de Patos, as empresas restringem-se ao uso da vitrine. Nos dois APL's, portanto, a grande parte das empresas (mais de 60% das MPE's) não

usam nenhuma forma de divulgação do produto. Esse resultado mostra a carência nesse campo.

A Tabela 28 mostra que a maioria das MPE's formais nos dois APL's estudados avalia a satisfação dos seus clientes. No APL de Campina Grande, 83% das MPE's avaliam a satisfação do cliente e, no APL de Patos, o percentual é de 92% e esta avaliação é feita de forma direta nos dois APL's.

Tabela 28 - Avaliação da satisfação do cliente pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Item	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Avalia a satisfação do cliente	25	83	12	92
Não avalia a satisfação do cliente	5	17	1	8
Total	30¹	100	13²	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Notas: ¹ Duas empresas deixaram de responder esse item.

² Duas empresas deixaram de responder esse item.

As categorias da teoria neoschumpeteriana que se relacionam à competitividade das empresas, quanto aos dados disponibilizados nos relatórios de pesquisa dos APL's calçadistas de MPE's da Paraíba, mostraram que: i) tanto em Campina Grande como em Patos, a relação de cooperação entre as MPE's e das MPE's com outros atores são bastante frágeis; ii) o aprendizado precisa ser desenvolvido e difundido, através da cooperação para gerar inovação e; iii) no aspecto inovativo e tecnológico, os APL's de Campina Grande e Patos ainda estão bastante incipientes e, portanto, necessitam de progressos .

4.2.3 Análise das MPE's formais dos APL's campinense e patoense: obstáculos e potencialidades à competitividade

A teoria dos Arranjos Produtivos e Inovativos Locais indica que as MPE's apresentam algumas vantagens competitivas: têm mais flexibilidade, estrutura menos hierárquica, menor burocratização e maior especialização. Por outro lado, suas dificuldades encontram-se, principalmente, na maior chance de falências, proveniente da escassez de recurso humanos, financeiros e tecnológicos. No entanto, a mesma teoria afirma que a aglomeração de empresas em APL's e o aproveitamento de sinergias geradas pelo ambiente local garante maior tempo de sobrevivência e crescimento das MPE's, além de se constituir em uma importante fonte geradora de vantagens competitivas.

Obstáculos

Alguns aspectos detectados, na presente pesquisa, podem ser considerados entraves ou obstáculos à competitividade das MPE's formais dos APL's campinense e patoense de calçados. Essas empresas mencionaram os seguintes fatores que consideram obstáculos ao seu desenvolvimento: a) insuficiente qualificação do pessoal; b) falta de crédito financeiro; c) falta de incentivos fiscais e financeiros, e, além desses; d) outros pontos fracos foram apontados pelas MPE's dos dois arranjos.

a) Qualificação

Um dos obstáculos verificados nos APL's de Campina Grande e de Patos é o problema de qualificação do pessoal. No APL campinense, 47% das MPE's formais alegam

ser a qualificação o principal problema que elas enfrentam, enquanto que, no APL de Patos, esse percentual é superior, atingindo 78% das empresas (Tabela 29).

Tabela 29 - Problemas com o pessoal nas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Principal problema	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Qualificação	15	47	7	78
Faltas ao trabalho	6	19	1	11
Rotatividade de mão-de-obra	2	6	1	11
Outros	2	6	-	-
Não vê problemas	7	22	-	-
Total	32	100	9¹	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Notas: ¹ Cinco empresas deixaram de responder esse item

Além disso, em Campina Grande, aproximadamente 44% das MPE's afirmam não ter pessoal qualificado e, num outro extremo, verifica-se que cerca de 19% dizem ter a totalidade do seu pessoal qualificado. No APL de Patos, a disparidade no que se refere à qualificação é menor, pois observa-se que aproximadamente 29% das MPE's não têm pessoal qualificado em sua produção, outras 14% dizem ter um percentual de 30% de pessoal qualificado e 21% têm plenamente pessoal qualificado.

Uma maneira de minorar esse problema da qualificação do pessoal dos APL's calçadistas de MPE's da Paraíba, de acordo com a teoria, seria o de haver uma maior cooperação entre as MPE's e as instituições que treinam mão-de-obra, para que haja um maior aprendizado interativo (*learning by interacting*). Assim, com o pessoal mais qualificado nos APL's, haveria uma maior propensão à inovação nos mesmos.

b) Crédito

O segundo obstáculo apontado pelas MPE's dos APL's de Campina Grande e Patos diz respeito ao crédito financeiro. Nesses APL's, a maioria das MPE's não utiliza o crédito financeiro. No APL campinense, 75% das MPE's formais não fazem uso deste recurso e, no APL de Patos, isso equivale a 79% das MPE's (Tabela 30).

Tabela 30 - Utilização de crédito financeiro pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

c	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Utiliza crédito financeiro	6	25	3	21
Não utiliza crédito financeiro	18	75	11	79
Total	24¹	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Oito empresas deixaram de responder esse item.

A razão deste fato no primeiro APL está no difícil acesso ao crédito. Há também casos de algumas MPE's que afirmam não necessitar do mesmo, por operarem com capital próprio. No APL de Patos, 57% das MPE's alegam ser difícil o acesso ao crédito. Destaca-se ainda que, a maior parte das MPE's dos dois arranjos, usaria o crédito para fins de capital de giro. Essa dificuldade do acesso ao crédito nos APL's de Campina Grande e de Patos é algo vivenciado pelas MPE's em geral.

Constatou-se que, na Paraíba, o Banco do Nordeste, através do Programa de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (PMPE), financia a implantação, ampliação e modernização de micro e pequenas empresas não rurais e abrange inversões fixas de qualquer natureza, inclusive máquinas e equipamentos usados, e o capital de giro associado ao investimento, além de inversões em técnicas modernas de gerenciamento e organização das empresas. Porém, não se sabe o quanto desses recursos são destinados às MPE's de calçados da Paraíba.

c) Incentivos fiscais e financeiros

Outro aspecto que se constitui num grande obstáculo à competitividade das MPE's calçadistas dos APL's de Campina Grande e de Patos está na falta de incentivos fiscais e financeiros. Conforme o que foi dito no capítulo 2 desta dissertação, existe uma política industrial, no estado da Paraíba, que se refere ao repasse de incentivos fiscais, constituídos por recursos do FAIN. Porém, a política está voltada, primordialmente, para as grandes empresas do Sul e Sudeste que vieram se instalar no estado na década de 1990.

Dessa forma, a quase totalidade das MPE's do arranjo campinense não recebe incentivo fiscal ou financeiro por parte do governo estadual, representando um percentual de 97% dessas empresas. No APL de Patos, também ocorre o mesmo, pois cerca de 93% das MPE's não recebem tais incentivos (Tabela 31).

Tabela 31 - Recebimento de incentivos fiscais do governo pelas MPE's formais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Recebe incentivo	1	3	1	7
Não recebe incentivo	29	97	13	93
Total	30¹	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Duas empresas deixaram de responder esse item.

Verificou-se também, na pesquisa, que apenas uma pequena empresa em cada APL recebe incentivo do FAIN. Dessa informação, pode-se afirmar que as MPE's não têm sido contempladas com incentivos governamentais que visam a promoção do desenvolvimento econômico local. Isto mostra que não há uma política industrial, no Estado, voltada especificamente para o desenvolvimento dos APL's calçadistas de MPE's da Paraíba.

Portanto, segundo a teoria adotada, faz-se necessária uma redefinição do papel do Estado, de forma a viabilizar e facilitar financiamentos adequados para essas MPE's.

d) Pontos fracos

Por fim, as MPE's formais de Campina Grande e Patos apontaram diversos pontos considerados fracos nas empresas desses APL's. Tais pontos fracos se constituem em obstáculos à competitividade dos APL's, que precisam ser superados.

Os pontos fracos, apontados pelas MPE's de Campina Grande, estão relacionados a: acesso ao crédito, defasagem técnica, falta capital de giro, *design*, espaço físico, falta de incentivos governamentais, falta de opções de compra, informatização, localização dos fornecedores, manutenção de máquinas, mão-de-obra, maquinário, matéria-prima, mercado, modelagem, organização externa e interna às MPE's, pequena escala de produção, prazo de entrega, qualificação pessoal, segurança, supervisão da produção e elevados tributos. Destes itens, sobressaem-se como pontos mais fracos: a insuficiência de capital de giro e de matéria-prima.

Os pontos fracos apontados pelas MPE's de Patos são: o espaço físico, a falta capital de giro, informatização, *marketing*, material de inferior qualidade, pontualidade dos fornecedores e preços dos concorrentes. Entre eles, as MPE's de Patos apontaram a falta de capital de giro como o ponto mais fraco, ou seja, há uma escassez de crédito para este fim.

Observa-se que os itens citados são obstáculos que estão associados, em sua maioria, a falhas nos aspectos da cooperação, do aprendizado e da inovação. Portanto, para que esses obstáculos tornem-se futuras potencialidades para a competitividade das MPE's dos APL's estudados, são necessárias adequadas políticas públicas e privadas.

Potencialidades

Ao lado das fragilidades das MPE's dos dois APL's, algumas potencialidades foram identificadas. Os pontos fortes, que as MPE's de Campina Grande consideram, são os seguintes: o atendimento, capital de giro próprio, capital independente, flexibilidade, localização, marca, mercado, preço, prédio próprio, produto/marca, qualidade e vendas. Dos itens apontados, 14 das 32 empresas formais de Campina Grande, ou seja, 43,75% destacam a qualidade como ponto mais forte.

As MPE's de Patos, por sua vez, apontam os seguintes itens principais pontos fortes: bons relacionamentos, capitalização, pontualidade, produto bem aceito, qualidade do produto. Dos itens apontados, 6 das 14 empresas formais de Patos, ou seja, aproximadamente 43% destas vêm na qualidade o seu ponto mais forte.

É importante ressaltar também que para 62,5% das MPE's de Campina Grande, o principal fator determinante das vendas é o preço do produto e, para aproximadamente 86% das MPE's de Patos, o preço também é fator crucial nas vendas. Vale ressaltar que o preço médio dos calçados nas MPE's calçadistas dos dois APL's varia em torno de R\$ 8,00, que é considerado um preço relativamente baixo e competitivo.

Portanto, trata-se de APL's de MPE's que produzem produtos de qualidade com preço atrativo. Logo, esses dois itens positivos refletem a necessidade de serem potencializados através de maiores esforços em ações inovativas.

Para complementar essas informações sobre as potencialidades das MPE's formais, investigou-se também a satisfação dos empresários em relação ao seu negócio. Na Tabela 32, é apresentado o percentual de satisfação das MPE's formais dos APL's calçadistas de Campina Grande e Patos em relação aos seus próprios negócios.

Tabela 32 - Satisfação das MPE's formais de calçados em relação ao negócio: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Está satisfeita com o negócio	29	91	13	93
Não está satisfeita com o negócio	3	9	1	7
Total	32	100	14	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

O resultado mostrado é que a quase totalidade (mais de 90%) das MPE's de ambos os APL's está satisfeita com o negócio. Isso mostra que, apesar das dificuldades vivenciadas pelas MPE's dos APL's calçadistas campinense e patoense, das relações ainda frágeis de cooperação, aprendizado e inovação, verificam-se algumas potencialidades e vantagens relacionadas ao ambiente em que se encontram.

Portanto, feita a análise em relação às MPE's formais, a próxima seção tratará das MPE's informais dos APL's campinense e patoense, verificando seus obstáculos e potencialidades à competitividade, através da cooperação, aprendizado e inovação.

4.3 MPE's informais de calçados de Campina Grande e Patos

Esta seção inicia com um panorama geral das MPE's dos APL's de Campina Grande e Patos, do mesmo modo que a seção anterior, fazendo sempre uma análise comparativa entre os dois arranjos e, na medida do possível, comparando as MPE's informais com as formais. Primeiramente são apresentadas as características gerais das MPE's informais dos APL's estudados, através dos produtos e matéria-prima. Em seguida, são mostrados

aspectos de governança, cooperação e inovação, aprendizado e mão-de-obra e, por último, o crédito e as finanças. Estes itens são classificados como obstáculos ou potencialidades, de acordo com os dados da pesquisa e do respaldo teórico adotado.

As empresas informais são aquelas que operam sem os registros legais competentes. Em ambos os APL's estudados, a quantidade de MPE's informais é superior ao número de empresas formais. Os elevados encargos legais e financeiros retratam uma situação de fragilidade dos arranjos, em que a informalidade predomina. Além disso, há falta de incentivo dos governos para que as empresas se formalizem.

As MPE's informais geralmente não se formalizam pelos seguintes motivos: i) dificuldades burocráticas e; ii) o elevado custo associado à formalização, pois ao se tornarem formais, teriam que arcar principalmente com encargos trabalhistas, bem como com outros tributos, os quais inviabilizariam a sobrevivência do negócio.

Vale salientar que, na seção 4.1 deste capítulo, foram mencionadas informações sobre as MPE's informais de calçados da Paraíba, localizadas em Campina Grande e Patos. Porém, é necessário analisá-las mais detalhadamente, pois apesar de parecerem menos importantes, na realidade elas não o são, como é o caso do APL calçadista de Patos, que é formado principalmente por MPE's informais que geram maior número de empregos e produção.

Características gerais das MPE's informais de calçados: produtos e matéria-prima e mercado

Os tipos de produtos destas empresas, nos dois APL's estudados, são os seguintes: sandália feminina, sandália masculina, sapato feminino, sapato masculino, tênis/chuteira e calçado infantil. Como observado em relação às empresas informais, entre os

tipos de calçados citados, 47,2% das MPE's informais de Campina Grande têm a sandália feminina como o principal produto final e, em segundo lugar, a chuteira e o tênis que representam 34% do total produzido. Quanto aos calçados masculinos e infantis, estes não possuem grande representatividade, como pode ser visto na Tabela 33.

Tabela 33 – Tipos de produtos das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Produtos	Campina Grande		Patos		Total	
	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%
Sandália feminina	25	47,2	63	73,3	88	63,3
Sandália masculina	1	1,9	7	8,1	8	5,8
Sapato feminino	-	-	5	5,8	5	3,6
Sapato masculino	4	7,5	1	1,2	5	3,6
Tênis/chuteira	18	34	1	1,2	19	13,7
Calçado infantil	5	9,4	9	10,5	14	10,1
Total	53	100	86	100	139	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

No APL de Patos, o principal produto final também é a sandália feminina, repetindo o comportamento das MPE's formais. Foi observado que um percentual de 73,3% das MPE's informais têm a sandália feminina como seu principal produto. Em seguida, vêm os calçados infantis, onde 10,5% das empresas produzem este item (Tabela 33). Na análise conjunta dos dois APL's, observou-se que 63,3% das empresas informais produzem sandália feminina. Esse resultado confirma a especialização dos APL's na produção de sandálias femininas, incluindo todas as MPE's formais e informais.

Uma informação adicional a respeito da produção dessas empresas merece destaque. Conforme a Tabela 34, as MPE's informais utilizam principalmente o plástico e o couro para a fabricação dos calçados. Do mesmo modo que as formais, as MPE's informais não utilizam o couro como matéria-prima principal, mas o sintético.

Tabela 34 - Matéria-prima principal das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Tipo de matéria-prima	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Couro	6	11,3	2	2,3
Plástico	42	79,2	78	90,7
Outros	5	9,4	6	7
Total	53	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

O Gráfico 13 ilustra melhor as informações da tabela acima. Nos percentuais de participação de cada um dos itens, tem-se claramente que o plástico é o mais utilizado pelas MPE's informais tanto em Campina Grande como em Patos.

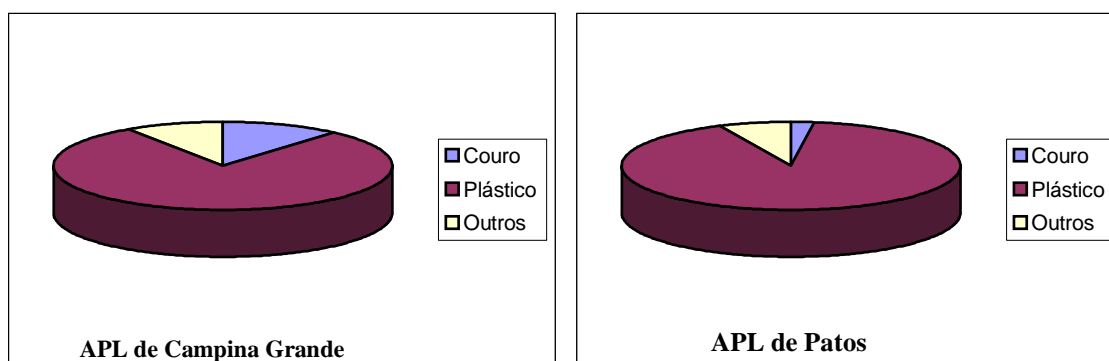


Gráfico 13 - Matéria-prima principal das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Tabela 34.

No entanto, essas MPE's utilizam uma matéria-prima de inferior qualidade e que, conseqüentemente, seu produto final também é inferior ao que é produzido nas MPE's formais. Porém, destaca-se uma inovação adquirida pelos APL's quanto ao uso do plástico, que provém da reciclagem de lixo, e destina-se à produção de solados. Esta reciclagem é realizada entre os APL's de Campina Grande e de Patos, no município de Pombal, que fornece esses solados de plásticos para os dois APL's.

Em relação ao mercado, as MPE's informais de Campina Grande e Patos apresentam algumas diferenças em relação às MPE's formais, principalmente no que diz

respeito à qualidade e preço dos produtos, segmento de renda que atendem e canais de distribuição. A qualidade e o preço dos calçados produzidos pelas MPE's informais têm qualidade e preços inferiores aos das formais e o segmento de renda que atendem é o público de renda baixa. Na Tabela 35, a seguir, mostra os principais canais de distribuição utilizados pelas MPE's informais campinense e patoense.

Tabela 35 – Principais canais de distribuição da produção utilizados pelas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Canal de distribuição	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Venda para atravessadores	27	50,9	67	77,9
Venda diretamente ao varejo por funcionário da empresa	2	3,8	1	1,2
Venda diretamente ao varejo por representante comercial	4	7,5	8	9,3
Venda direta ao público com loja própria	1	1,9	-	-
Venda direta ao público na própria fábrica	2	3,8	-	-
Venda de produção através de encomendas	14	26,4	7	8,1
Outro	3	5,7	3	3,5
Total	53	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

De acordo com a tabela acima, os atravessadores são o principal canal de distribuição, pois em aproximadamente 51% das informais de Campina Grande utilizam este canal de venda enquanto que em Patos esse percentual chega a 78%.

É importante salientar que as feiras também são bastante utilizadas, pelas MPE's informais do APL de Campina Grande, como canal de distribuição da produção. O mesmo não ocorre com as MPE's de Patos. Dessa forma, 67,9% das MPE's informais de Campina Grande destinam sua produção a alguma feira, principalmente a feira de Caruaru,

enquanto que no APL de Patos 80,2% das MPE's informais não destinam sua produção a feiras.

Governança, cooperação e inovação

Como foi dito no capítulo três desta dissertação, a governança refere-se a diferentes formas de coordenação existente entre os atores de um APL. O aspecto da governança nas MPE's informais dos APL's estudados é mostrado através da relação de sub-contratação destas empresas com outras, conforme a Tabela 36.

Tabela 36 - Relação de sub-contratação das MPE's informais com outras empresas: APL's de Campina Grande e de Patos

Relação de subcontratação	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Subcontratada	8	15,4	22	25,6
Não-subcontratada	44	84,6	64	74,4
Total	52¹	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Nota: ¹ Uma empresa deixou de responder esse item.

A grande maioria das empresas não possui relação de sub-contratação com outras empresas, tanto no APL de Campina Grande como no de Patos. No primeiro APL, 84,6% das MPE's informais não são sub-contratadas e, em Patos, esse percentual é menor, 74,4%.

Pode-se dizer que o grande número de MPE's informais nos APL's de Campina Grande e de Patos não contribui para que haja hierarquias rígidas. Este cenário favorece a formação de governanças em redes, através de processos associativos intra e entre esses aglomerados de MPE's. Também não se verificou, nos referidos APL's, a relação

hierarquizada com instituições locais. No entanto, a formação de rede pressupõe cooperação entre os atores dos APL's.

Quanto à cooperação no âmbito informal, tem-se que esta relação ainda é muito incipiente. No APL campinense, a Agência Municipal de Desenvolvimento tem estabelecido uma relação estreita com a associação de produtores informais, inclusive com a criação de um espaço para instalação de pequenas unidades produtoras. No APL de Patos, é a Cooperativa Vínculos que mantém uma relação maior com as empresas.

Para analisar o aspecto da inovação nas MPE's informais, têm-se como variável os tipos de máquinas que são utilizadas no processo produtivo, conforme mostram a Tabela 37, referente ao APL campinense e, a Tabela 38 para o APL patoense. Também é apresentada a distribuição de máquinas utilizada por estas empresas em ambos os APL's, de acordo com o Gráfico 14.

Sabe-se que o setor de calçados tem a característica de ser trabalho-intensivo e, portanto, nele não há grande uso de máquinas e equipamentos. O processo de produção do calçado é simplificado, principalmente nas MPE's informais, onde grande parte deste é manual e o tipo de máquina mais utilizado é a de costura.

Em Campina Grande, há uma diversidade maior de máquinas utilizadas, são elas: balancim (hidráulico e mecânico), chanfradura, costura caseira, costura plana, costura reta, prensa e a sorveteira. Dentre estas máquinas, a mais utilizada nas MPE's informais do APL campinense é a máquina de costura e, mais especificamente, a de costura reta. Conforme Tabela 37, 52,8% das MPE's informais de calçados utilizam esta máquina.

Tabela 37 - Máquinas utilizadas nas MPE's informais de calçados: APL de Campina Grande

Tipo de máquina	Nº de empresas	%
balancim	17	32,1
chanfradura	2	3,8
costura caseira	1	1,9
costura plana	3	5,7
costura reta	28	52,8
prensa	1	1,9
sorveteira	1	1,9
Total	53	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

No APL patoense, as MPE's informais utilizam uma variedade menor de máquinas: balancim, máquina de costura reta, prensa e orlar. Tal como acontece com as MPE's informais do APL campinense, em Patos, estas empresas utilizam com maior frequência a máquina de costura reta, ou seja, 91% das MPE's informais usam este tipo de máquina no processo produtivo do calçado (Tabela 38).

Tabela 38 - Máquinas utilizadas nas MPE's informais de calçados: APL de Patos.

Tipo de máquina	Nº de empresas	%
balancim	3	3
costura reta	78	91
prensa	1	1
orlar	4	5
Total	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

No que se refere à quantidade de máquinas das MPE's informais, o Gráfico 14 mostra que das 163 máquinas dos APL's, 70 são de MPE's informais de Campina Grande e 93 são de Patos.

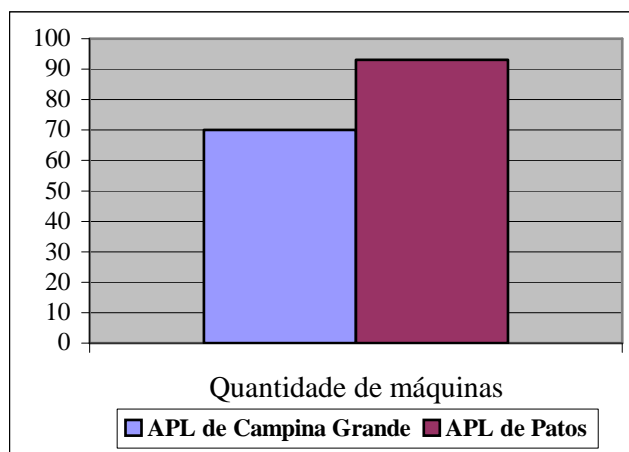


Gráfico 14 - Quantidade de máquinas nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Esta maior quantidade de máquinas de costura nas MPE's informais patoenses é superior ao contabilizado em Campina Grande, porque, em Patos, o número de MPE's informais é maior. Porém, a diversidade de equipamentos, observada na produção de calçados das MPE's informais campinenses, indica maior inovatividade do que no processo de produção patoense.

Ainda com respeito à inovação, embora o processo inovativo nos APL's de Campina Grande e Patos seja lento, este vem avançando no tocante à tecnologia no gerenciamento da produção. As empresas fazem uso de controles burocráticos como o de contas a pagar e a receber, controle de estoques e de custos de produção. De acordo a Tabela 39, 75,4% das MPE's informais dos APL's de Campina Grande e Patos utilizam controle burocrático. No entanto, o controle de contas a pagar é o mais utilizado.

Tabela 39 - Controles burocráticos nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos.

Controles burocráticos	% das MPE's informais que utiliza	% das MPE's informais que não utiliza
Contas a receber	71,9%	28,1%
Contas a pagar	82,7%	17,3%
Estoques	66,9%	33,1%
Custos	79,9%	20,1%
Total	75,4%	24,6%

Fonte: Kehrle (2003a).

As MPE's informais e os diversos atores do arranjo devem ser estabelecer um maior grau de cooperação entre eles, até mesmo no sentido de adquirir vantagens para que passem a ser empresas formais e, assim, formem redes fortes para competir no APL e criar um ambiente propício à inovação.

Aprendizado e mão-de-obra

O conhecimento tácito e o aprendizado informal estão muito presentes nas MPE's informais dos dois APL's estudados. Estes aspectos evidenciam-se quando se examina o processo de difusão do ofício de sapateiro. No APL de Campina Grande, a maior parte dos empresários das MPE's informais aprendeu a profissão trabalhando como ajudante. Em Patos, 48,8% dos empresários aprenderam trabalhando no ramo calçadista e, além disso, 36% aprenderam a profissão com o pai ou com os familiares.

Outra característica importante das MPE's informais é que, a maioria utiliza mão-de-obra familiar. Nos dois APL's, cerca de 81%, em Campina Grande, e 66%, em Patos, são constituídos de mão-de-obra familiar, conforme mostra a Tabela 40, a seguir.

Tabela 40 - Tipo de mão-de-obra utilizada pelas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Tipo de mão-de-obra	Campina Grande		Patos	
	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%
Familiar	43	81,1	57	66,3
Não-familiar	10	18,9	29	33,7
Total	53	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Ressalta-se também que apesar das MPE's informais utilizarem a mão-de-obra familiar, esta não é a maioria frente à mão-de-obra total. Considerando os APL's de Campina Grande e Patos em conjunto e apenas as MPE's informais, os trabalhadores que têm algum

parentesco com os micro empresários representam 24,6% da mão-de-obra total deste segmento e os trabalhadores que não possuem parentesco, por sua vez, representam 75,4%, conforme explicitado na Tabela 41, a seguir. Nesta mesma tabela, também observa-se que o salário pago aos parentes e não parentes diferem. O salário médio varia entre 1,2 e 1,3 salários mínimos, o que é considerado uma mão-de-obra barata. Além disso, o salário pago aos não-parentes é ligeiramente maior.

Tabela 41 - Parentesco e salário nas MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Item	Parentes	Não-Parentes
Porcentagem da mão-de-obra total	24,6%	75,4%
Salário médio (em mínimos)	1,2	1,3

Fonte: Kehrlé (2003a).

No que se refere à gestão nas MPE's informais, esta não é diferente do que se observou nas formais, pois na maioria dos casos é realizada pelos proprietários das mesmas. Tais gestores, geralmente não são qualificados para levar adiante um empreendimento, mas se apóiam em sua experiência adquirida no próprio ramo de trabalho, que a teoria denomina de aprendizado adquirido através da rotina e que se transforma em conhecimento tácito. Esse conhecimento é função direta do tempo, portanto, seria interessante verificar o tempo em que estes proprietários de MPE's informais estão no ramo calçadista.

De acordo com a Tabela 42, no APL de Campina Grande e de Patos, respectivamente, 34% e 33% do total das empresas informais do APL afirmam que seus proprietários trabalham no ramo de calçados há aproximadamente 12 e 20 anos.

Tabela 42 - Tempo em que o proprietário das MPE's informais atua no ramo calçadista: APL's de Campina Grande e de Patos

Faixa	Campina Grande		Patos	
	Nº de emp.	%	Nº de emp.	%
1 a 10 anos	6	11,3	13	15,1
12 a 20 anos	18	34,0	28	32,6
21 a 30 anos	12	22,6	24	27,9
31 a 40 anos	13	24,5	14	16,3
Mais de 40 anos	4	7,5	7	8,1
Total	53	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Percebe-se que, na maioria das MPE's informais, os seus proprietários estão no ramo calçadista na faixa de 12 a 40 anos. Das 53 empresas de Campina Grande, em 43 delas, os proprietários estão no ramo calçadista de 12 a 40 anos e, em Patos, das 86 MPE's informais, em 66 dessas empresas, acontece o mesmo (Tabela 42).

O predomínio e importância do conhecimento tácito nesses APL's são destacados quando se analisa a Tabela 43, a seguir.

Tabela 43 - Grau de instrução do proprietário das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Nível	Campina Grande		Patos		Total	
	N. Emp.	%	N. Emp.	%	N. Emp.	%
Fundamental incompleto	3	5,7	14	17,7	17	12,9
1º grau incompleto	26	49,1	26	32,9	52	39,4
2º grau incompleto	4	7,5	6	7,6	10	7,6
Superior incompleto	1	1,9	1	1,3	2	1,5
Fundamental completo	2	3,8	6	7,6	8	6,1
1º grau completo	8	15,1	13	16,5	21	15,9
2º grau completo	8	15,1	13	16,5	21	15,9
Superior completo	1	1,9	-	-	1	0,8
Total	53	100	86	100	132	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

O nível de instrução dos gestores das MPE's informais dos APL's campinense e patoense, como pode ser visto na Tabela 43, acima, indica que, em Campina Grande, o grau de instrução dos proprietários das MPE's informais é baixo, pois cerca de 49% possui apenas

o 1º grau incompleto. E, em Patos, 32,9% possui o 1º grau incompleto, enquanto 17,7% tem o fundamental incompleto.

Portanto, o nível de instrução dos proprietários das MPE's informais é inferior ao das formais e isto é um reflexo negativo para o arranjo como um todo, na medida em que a falta de instrução pode interferir na visão do empresário em estabelecer cooperação, no aprendizado e, conseqüentemente, na limitação do processo de inovação.

Crédito e finanças

As MPE's informais têm a característica de serem mais frágeis, mais suscetíveis à falências e, dessa forma, enfrentam muitas adversidades para sobreviver. Um dos principais obstáculos para a quase totalidade das MPE's informais dos APL's é de ordem financeira, como a falta de capital de giro. A Tabela 44 mostra que, em 94% das MPE's informais de Patos e 91% dessas empresas, em Campina Grande, há problemas financeiros significativos.

Tabela 44 - Situação financeira das MPE's informais de calçados: APL's de Campina Grande e de Patos

Situação financeira	Campina Grande		Patos	
	Número de empresas	%	Número de empresas	%
Tem problema financeiro	48	91	81	94
Não tem problema financeiro	5	9	5	6
Total	53	100	86	100

Fonte: dados da pesquisa SEBRAE/PROMOS/FUNAPE (2003).

Em Campina Grande, as MPE's informais utilizam-se de vários instrumentos para resolver suas dificuldades financeiras, entre eles, a dispensa dos funcionários periodicamente e a troca de cheques com agiotas. Em Patos, do mesmo modo, as empresas reduzem ou param a produção e a grande maioria destas (34,9%) recorrem aos agiotas.

Dessa forma, os APL's de Campina Grande e de Patos são semelhantes quanto ao fato de haver problemas financeiros e que estes se concentram na falta de capital de giro. Porém, estes dois APL's diferem quanto à solução das dificuldades financeiros, principalmente no APL de Patos, que conta com um esquema de financiamento ímpar, através de Letras. Os proprietários das MPE's informais de Patos, que não dispõem de capital de giro, recorrem a distribuidores que financiam estes produtores através de Letras, que referem-se a um pagamento antecipado da produção por meio de promissórias. É interessante esse tipo de financiamento, pois criou-se na cidade uma quase-moeda e, desse modo, um mercado para a negociação dessas Letras, atraindo agiotas que negociam os papéis com ágios e deságios. Portanto no APL de Patos, as MPE's informais não se defrontam com problema de liquidez, mas com as altas taxas de juros derivadas do alto risco envolvido nesse mercado.

No APL campinense, 64,2% das empresas informais não recorrem a órgãos de financiamento e apoio técnico-financeiro, ou seja, a maior parte destas não procura este tipo de instituição. Já em Patos, apenas 24,4% das empresas responderam a essa pergunta e, destas, 23,3% afirmaram recorrer a órgãos de financiamento e apoio técnico-financeiro. Os órgãos de financiamento mais procurados pelas empresas são o Banco do Nordeste, através do "Crediamigo", e o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), tanto em Campina Grande como em Patos.

Para finalizar a análise das MPE's informais de calçados dos APL's campinense e patoense, que se configura numa análise à parte das MPE's formais, dada a sua particularidade e maior dificuldade de obtenção de informações, tem-se que essas empresas informais consideram a questão do crédito como maior obstáculo e gostariam de receber apoio de uma instituição no que diz respeito à orientação ao crédito.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES DE POLÍTICAS PARA OS APL's CALÇADISTAS DE CAMPINA GRANDE E DE PATOS

A avaliação dos obstáculos e potencialidades à competitividade das micro e pequenas empresas de calçados da Paraíba, com ênfase na cooperação, no aprendizado e na inovação foi feita, nesta dissertação, a partir do referencial teórico neoschumpeteriano e da abordagem dos Arranjos Produtivos e Inovativos Locais, que destacam a postura competitiva das micro e pequena empresas, enquanto parte de um APL.

Verificou-se que as MPE's de calçados encontram-se aglomeradas nos municípios de Campina Grande e de Patos, na Paraíba, e são parte de um ambiente que se caracteriza pela diversidade de atores públicos e privados, pelo significativo grau de enraizamento e pelo conhecimento tácito, adquirido através do aprendizado ao longo da história dos arranjos. Ao mesmo tempo em que representam uma parcela significativa do setor privado, devido ao grande número de MPE's e, à quase total ausência de grandes empresas calçadistas, simbolizam fortes oportunidades de emprego, principalmente para os que estão à margem do mercado de trabalho e, que seguiram, como seus parentes, a profissão de sapateiro. Estas características das MPE's de calçados significam, portanto, a possibilidade de promoção do desenvolvimento econômico local.

Apesar das MPE's, em Campina Grande, não representarem a maior parcela dos empregos no arranjo, por causa da presença da fábrica das Havaianas, estas representam uma fonte importante de oportunidades. Essa importância vem crescendo ao longo dos últimos anos, pois, o número de MPE's está aumentando, posto que a presente pesquisa identificou um aquecimento do mercado. Em Patos, essas empresas são essenciais na geração de empregos, destacando-se as informais, que representam em torno de 60% do número de empregos calçadistas deste APL.

Os APL's estudados são constituídos em sua maioria por empresas informais, apesar de, em Campina Grande, as empresas formais serem responsáveis pela maior parcela de emprego e da produção calçadista. Em Patos, isto se deve às empresas informais. É importante salientar que as empresas informais, no APL de Patos, se destacam tanto no que diz respeito à produção, como na geração de empregos.

O aspecto local nos casos estudados é fundamental, pois, devido à alta territorialidade verificada nestes arranjos, a atividade calçadista, em Campina Grande e em Patos, tem sua viabilidade econômica enraizada em ativos, incluindo práticas e relações, que não estão disponíveis e não podem ser facilmente criadas ou imitadas em outros lugares.

Outra questão que merece ser destacada é que, não se verificou a presença de governança hierárquica, em que houvesse uma instituição local ou uma empresa com poder de liderar as demais. No entanto, nos APL's campinense e patoense, a governança é caracterizada por redes, devido à existência de aglomerações de micro e pequenas empresas, sem grandes empresas exercendo o papel de coordenação das atividades econômicas e tecnológicas e, também, verificam-se algumas relações entre os atores do arranjo. Tais relações não têm nenhum agente dominante, e detectou-se uma des-coordenação dessa rede dentro dos APL's. Nas MPE's informais, essa rede funciona através da relação de subcontratação, que tanto no APL de Campina Grande, como no de Patos isto se verifica em

um número reduzido dessas empresas. Portanto, de um modo geral, a governança em redes nos APL's de calçados da Paraíba ainda é limitada.

Também foi observado que há uma especialização bem definida nos dois APL's, o que facilitaria a fixação de uma marca local para ambos. Se por um lado, a possibilidade de uma marca local pode se constituir em um ponto positivo para a competitividade nos mercados-destino, por outro lado, a distância do mercado fornecedor é considerada um empecilho para as MPE's dos APL's calçadistas de Campina Grande e de Patos. Nas MPE's formais e informais destes APL's, a especialização na produção de sandálias femininas, à parte a crise do segmento produtor de couro local, conduziu à adoção de uma inovação, o uso de um especial tipo de matéria-prima, o plástico.

Freqüentemente, a mão-de-obra familiar e o processo de produção têm característica artesanal predominante. E a não utilização de grande quantidade nem variedades de máquinas, reafirma esse aspecto. O baixo nível tecnológico, provavelmente, está associado ao baixo nível de instrução dos proprietários das empresas, aliado ao problema financeiro.

É evidente que a competitividade dos APL's está comprometida pela tênue interação entre os atores do arranjo, que inibe o aproveitamento de sinergias esperadas através da cooperação, do aprendizado e da inovação. Verificou-se que a competitividade das MPE's está baseada, principalmente, no baixo custo da mão-de-obra, nas sinergias geradas no processo de aglomeração e, pelo capital social acumulado. Apesar destes últimos desempenharem um papel secundário.

Ainda há muito que se desenvolver no ambiente de cooperação nos dois APL's calçadistas, tanto no âmbito da cooperação produtiva como da inovativa, pois a rejeição das MPE's ao ambiente cooperativo reflete um aspecto cultural local. Este é um paradigma estabelecido, que só poderá ser rompido, de acordo com a teoria, pelo surgimento de outro paradigma mais forte. Vale destacar, que isto se apresenta mais fortemente em Patos, no

entanto, outros estudos constatam que essa situação de frágil cooperação, compromete não apenas a competitividade dos APL's calçadistas de MPE's, mas de outros APL's da Paraíba, como o de confecções.

O associativismo poderia ser um meio para fortalecer as relações cooperativas entre as empresas, quer através de palestras e cursos, a fim de que haja um aprendizado interativo, quer através da criação de consórcios de venda de produtos ou compra de insumos, de máquinas e de equipamentos. Isto estimularia as MPE's a cooperarem e, conseqüentemente, torná-las mais competitivas. No entanto, os benefícios verificados pelas MPE's formais dos APL's de Campina Grande e Patos em estarem filiadas a alguma associação encontram-se, na defesa dos interesses comuns, na informação e, surpreendentemente, na cooperação entre as empresas.

Quanto ao aprendizado formal, o fato de um grande número empresas ter afirmado que seu pessoal não recebeu treinamento, não ofusca a característica local de ser a capacitação mais fortemente baseada no conhecimento tácito do que no aprendizado institucional. Isto acontece, principalmente, no APL de Campina Grande.

A gestão nas empresas formais é realizada, principalmente, por seu titular, onde a maioria dos gestores tem o ensino fundamental, contudo, a experiência e o aprendizado tácito tem sido o elemento chave para a sobrevivência dessas MPE's.

Em relação as MPE's informais dos APL's campinense e patoense, a gestão tem sido uma função dos seus proprietários. Porém, a "aptidão" para a comercialização e administração dos negócios é o único elemento em que se apóiam esses gestores, tendo em vista que, não são formalmente qualificados para conduzir um empreendimento. Esses gestores se apóiam, exclusivamente, em sua experiência adquirida no próprio ramo de trabalho. Os gestores da maior parte das MPE's dos dois APL's se apóiam, portanto, no fato de terem trabalhado no ramo de calçados em um período que se estende de 12 até 20 anos.

Em decorrência dos aspectos até o momento discutidos nas MPE's dos APL's de Campina Grande e de Patos, é observado um processo inovativo lento e imitativo, que é desenvolvido internamente à empresa. Aplicando a teoria neoschumpeteriana, deveria ser estimulado nesses APL's um ambiente de *learning by advances in science and technology*, através da absorção e utilização de novos desenvolvimentos da ciência e da tecnologia, gerados por instituições de pesquisa externas às MPE's.

Considerando em conjunto, os obstáculos associados aos aspectos da cooperação, do aprendizado e da inovação nos APL's estudados, pode-se adicionar que há outros obstáculos, não menos significativos em relação às MPE's formais de calçados dos APL's de Campina Grande e Patos, que são: i) a baixa qualificação do pessoal; ii) o restrito acesso ao crédito para capital de giro e; iii) a falta de incentivos fiscais e financeiros que sejam direcionados, prioritariamente, às MPE's.

A insuficiência de capital de giro está relacionada a um problema de acesso ao crédito e que pode ser minorado com a mudança nos mecanismos de concessão, por um lado e, por outro, pela formação de um consórcio de MPE's que centralize a solicitação de crédito financeiro aos bancos, a exemplo do que é feito no APL de confecções de Campina Grande, através do consórcio *Natural Fashion*. Essa ação cooperativa é importante porque muitas MPE's não podem ter acesso ao crédito pelo fato de terem problemas de restrição ao crédito, devido a inadimplências anteriores. Outro problema que poderia ser sanado desta mesma maneira é o fornecimento da matéria-prima.

A qualidade da matéria-prima é outro aspecto a ser considerado e, deve-se fazer uso mais adequado da densa infra-estrutura institucional presente nos APL's para isto. Essa infra-estrutura é uma das principais potencialidades, ou ponto forte dos APL's, que pode, através de um esforço cooperativo, contribuir com inovações que visem a melhoria da qualidade como redução de custo. Tendo em vista que, para as MPE's dos APL's de Campina

Grande e de Patos, a sua estratégia competitiva se apóia na qualidade do produto e, o principal fator determinante de vendas dos seus produtos é o preço. Portanto, tratam-se de APL's de MPE's que adotam o seguinte lema de vendas: produtos de qualidade com preço atrativo.

Portanto, o aproveitamento racional dessa significativa infra-estrutura institucional, torna-se importante para que, parte dos obstáculos apresentados sejam superados. E as potencialidades existentes podem ser aprimoradas a partir do incentivo à cooperação, ao aprendizado e à inovação.

Teoricamente, é imprescindível a atuação do Estado através de políticas públicas nos APL's, sejam elas, políticas de redução de níveis tarifários, de atração de investimentos externos adequados, políticas de infra-estrutura e esforços de P&D. Porém, a solução não se resume à atuação dos governos, mas da ação conjunta com os agentes privados, com o único objetivo de promover o desenvolvimento dos arranjos, através de maior cooperação e da construção de novas relações econômicas e sociais entre os atores dos arranjos.

Dessa forma, algumas políticas, públicas e privadas, de incremento da competitividade são sugeridas, a seguir:

1. Viu-se que as MPE's exportam quantidades bastante reduzidas e não contribuem, de forma significativa, para o fato da Paraíba ter vantagem comparativa em calçados. E um dos fatores determinantes desta vantagem encontra-se na concessão de incentivos fiscais do governo do estado. O projeto Promos, do Sebrae, tem como um dos objetivos abrir mercados externos para as MPE's, no entanto, é necessário que estas empresas produzam em escala competitiva. Para tanto, é necessária a atuação do governo, através da CINEP, a fim de promover uma mudança na política industrial do Estado e, passe a fornecer incentivos fiscais e financeiros também para as MPE's.

2. Em relação aos fornecedores, uma política de atração deverá ser implementada. É necessário que sejam oferecidos a estes, vantagens no âmbito local, tais como: concessão de galpões, financiamento de máquinas e equipamentos, além de incentivos fiscais e financeiros, para que os APL's sejam mais atrativos para eles. Através do aumento da escala de produção para atender mercados em expansão, ocorrerá elevação da demanda de máquinas, equipamentos e outros insumos e, isto resultará na redução dos custos, que poderá ser reforçada através da compra coletiva, através de cooperativas e de consórcios de empresas, que promovam a centralização das compras desses insumos e de máquinas. Além disso, as MPE's podem aproveitar ainda a sinergia gerada e o aprendizado com os fornecedores, caso essas ações cooperativas sejam implementadas.

3. As MPE's precisam ser estimuladas a participarem de cursos e treinamentos que possam aprimorar a capacitação do pessoal destas empresas e, as instituições competentes devem promovê-los. Para isso, é necessário estreitar os laços entre instituições e as empresas no sentido de capacitá-las para a dinâmica dos novos mercados. Assim, o papel de instituições de apoio como o SEBRAE, SENAI, universidades, CTCC entre outras instituições, ganha destaque.

4. Direcionar esforços de instituições públicas e privadas de capacitação, no sentido de criar capacidades gerenciais, administrativas e tecnológicas, visando formar uma mentalidade empreendedora, de associação e de liderança, inovações na organização da produção, em *design*, na logística, inovações de produtos e processos, apoio nas estratégias de mercado, de comercialização, de *marketing* e publicidade. É necessário, portanto, que se desenvolvam mais inovações organizacionais nas MPE's para que estas possam contribuir de melhor forma na dinâmica dos APL's.

5. Incentivar a modernização dos APL's estudados, e mais especificamente, de suas MPE's, facilitando a compra de máquinas e equipamentos, *softwares* específicos, além

de toda a informatização e acesso destas à rede de comunicação virtual (*internet*). Também é importante desenvolver um sistema local de normalização e certificação que seja reconhecida nacional e internacionalmente, para que não haja barreira ao produto em outros mercados.

6. Orientar e estimular o uso dos diversos meios de divulgação dos calçados dos APL's campinense e patoense, pois se comprovou que as MPE's desses APL's não possuem uma estratégia ativa de divulgação do seu produto e isto deve ser algo feito tanto pelas empresas, individualmente, mas, sobretudo, em cooperação, para que o APL extrapole suas fronteiras. E não somente para isso, mas para que as MPE's possam estar atualizadas quanto ao que acontece no seu segmento em todas as partes do mundo.

7. No que se refere às MPE's informais, dos APL's calçadistas de Campina Grande e Patos, dado o grande número desse tipo de empresa, é imprescindível que o governo incentive e dê subsídios para que possam se formalizar, através, por exemplo, da diminuição dos encargos dessa mudança. Isso é necessário, pois as MPE's informais geram empregos na região, porém isto não promove um desenvolvimento local sustentável.

Dessas ações de políticas públicas e privadas que foram sugeridas para os APL's calçadistas de MPE's, destaca-se as que estão relacionadas em fornecer linhas de crédito e incentivos fiscais e financeiros, além de facilitar a formalização das empresas informais de modo a potencializar a competitividade dos referidos APL's.

Conclui-se que, embora as MPE's de calçados dos APL's de Campina Grande e de Patos adotem métodos de inovação imitativos, utilizem tecnologia incipiente e investimentos de pequeno volume, além de expressar frágeis elos de cooperação entre os agentes envolvidos e falta de sincronização entre instituições, as MPE's desempenham um papel sócio-econômico importante localmente. Portanto, há espaço para as MPE's ampliarem sua capacidade competitiva, caso atuem em conjunto nos APL's, através de articulação e cooperação com os demais atores.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS. **Resenha estatística 2004.** Disponível em: <
<http://www.abicalcados.com.br>>. Acesso em: 05 dez. 2004.

_____. **Resenha estatística 2003.** Disponível em: <
<http://www.abicalcados.com.br>>. Acesso em: 05 set. 2003.

_____. **Resenha estatística 2001.** Disponível em: <
<http://www.abicalcados.com.br>>. Acesso em: 05 set. 2003.

ALBUQUERQUE, Marconi E. Esmeraldo. **Estratégia de manufatura em uma planta industrial de calçados:** um estudo da sua consistência com a estratégia competitiva. João Pessoa, 2000. 113f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Centro de Tecnologia. Universidade Federal da Paraíba.

ALVES, Janaína da Silva ; MAIA, Sinézio Fernandes. Determinantes da vantagem comparativa revelada do setor de calçados da Paraíba (1989- 2003): uma abordagem econométrica. **Anais da 36ª Reunião Regional da ABE.** João Pessoa, 2003.

ANDERSEN, E. S. ; LUNDVALL, B. A. National innovation systems and the dynamics of the division of labour. In: EDQUIST, C. **Systems of innovation:** technologies, institutions and organizations. Pinter, London, p. 242-265, 1997.

ANDERSEN, E. S. ; TEUBAL, M.. **The transformation of innovation systems: towards a policy perspective.** Conference on National innovation systems, industrial dynamics, and innovation policy. Rebild, Denmark, 9-12 Jun., 1999.

AMARO, Meiriane N.; PAIVA, Silvia M. C. **A situação das micro e pequenas empresas.** Disponível em: <www2.senado.gov.br/conleg/artigos/economicas/SituacaodasMicro.pdf>. Acesso em: 12 maio 2004.

A MICRO e pequena empresa no Brasil. Disponível em: <<http://www.brazilianchamber.org.uk/portugues/infocom/microepequenabr.htm>>. Acesso em: 02 fev. 2004.

ANDRADE, José Eduardo P. de. ; CORRÊA, Abidack Raposo. Panorama da indústria mundial de calçados, com ênfase na América Latina. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.13. p.95-126. mar.2001. Disponível em: < <http://www.bndes.gov.br> >. Acesso em: 05 set. 2003.

ARAGÃO, Paulo Ortiz Rocha de. **Arranjo produtivo de couro e calçados de Campina Grande/PB**. Relatório de Pesquisa. João Pessoa: SEBRAE/PB, Programa PROMOS, 2002.

ARAÚJO JÚNIOR, Ignácio Tavares de. **Inovação tecnológica nas MPE's da indústria de confecções atendidas pelo PATME em João Pessoa/PB**. João Pessoa, 2001. Dissertação de Mestrado (Curso de Mestrado em Economia - CME) - CCSA. Universidade Federal da Paraíba.

BALASSA, B. Trade Liberalization and “Revealed” Comparative Advantage. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, Manchester, 33: 99-123, 1965.

BALASSA, B. “Revealed” Comparative Advantage Revisited: and Analysis of Relative Export Share of the Industrial Countries, 1953-1971. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, Manchester, v. 45, p. 327-344, 1977.

BALASSA, B. The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods. **Review of Economics and Statistics**, Cambridge, v. 61, n.2 p. 259-266, May 1979.

BAPTISTA, Margarida. O enfoque neo-schumpeteriano da firma. In: Encontro Nacional de Economia, 25, 1997, Recife. **Anais Anpec**. Recife: Associação Nacional de Pós Graduação em Economia, v.2, p.1236-1254, 1997.

BARROS, José R. M. de ; GOLDENSTEIN, Lídia. O Real e a aliança inflacionária. In: VEIGA, P. M. (org.). **O Brasil e os desafios da globalização**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 2000.

BELL, M. ; PAVITT, K. Accumulating technological capability in developing countries. **Proceedings of The World Bank annual conference on development economics 1992**. The World Bank, 1993.

BRASIL, Patrick Morais. **Impactos da guerra fiscal sobre a arrecadação do ICMS no Estado da Paraíba (1995-2000)**. João Pessoa, 2003. 59f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal da Paraíba.

BRITTO, Jorge ; ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta e. Estrutura e dinamismo de clusters industriais na economia brasileira: uma análise exploratória a partir de dados da Rais. In:

TIRONI, Luís Fernando (org). **Industrialização descentralizada**: sistemas industriais locais. Brasília: IPEA, 2001.

CAMPOS, Fred Leite Siqueira. **Alguns elementos constitutivos do sistema local de inovação potiguar na década de 1990**: um estudo das grandes empresas industriais no Estado do Rio Grande do Norte. Porto Alegre, 2001. Tese de Doutorado (Pós-graduação em Economia)- Faculdade de Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

CANUTO, Otaviano. **Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br>>. Acesso em: 09 nov. 2003.

CAPORALI, Renato; VOLKER, Paulo (orgs.). **Metodologia de desenvolvimento de arranjos produtivos locais**: Projeto Promos – Sebrae – BID: versão 2.0. Brasília: Sebrae, 2004.

CASSIOLATO, José Eduardo; SZAPIRO, Marina. **Arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais no Brasil**. In: Notas técnicas da fase II do Projeto “Proposição de políticas para a promoção de sistemas produtivos e inovativos locais de micro, pequenas e médias empresas brasileiras”. Rio de Janeiro: UFRJ, Redesist, 2002.

CASSIOLATO, José Eduardo, LASTRES, Helena Maria Martins. “Inovação, globalização e as novas políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico”. In: CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. (ed.) **Globalização e Inovação Localizada**: experiências de sistemas locais no Mercosul. Brasília: IBICT/MCT, 1999).

_____. **Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas**: conceito vantagens e restrições do e equívocos usuais. Rio de Janeiro: RedeSist, IE/UFRJ, 2003.

CAVALCANTI FILHO, Paulo Fernando de M.B.; SILVA, José Antônio Rodrigues da. **Arranjo produtivo de couro e calçados da Paraíba**: sub-área da Grande João Pessoa. Relatório de Pesquisa. João Pessoa: SEBRAE/PB, Programa PROMOS, 2002.

CIMOLI, Mario ; DOSI, Giovanni. Technological paradigms, patterns of learning and development: na introductory roadmap. **Journal of Evolutionary Economics**, p. 64-88, 1995.

CINEP - Companhia de Desenvolvimento da Paraíba / FAIN - Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Industrial. João Pessoa, vários anos.

CORRÊA, Abidack Raposo. o complexo coureiro-calçadista brasileiro. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.14, p.65-92. set. 2001. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 05 set. 2003.

COSTA, Maria Teresa; DUCH, Nestor; LLADÓS, Joseph. **Determinantes de la innovación y efectos sobre la competitividad**: el caso de las empresas textiles. Barcelona: Institute d'Economia de Barcelona, 2000/4. Disponível em: < <http://www.pcb.ub.es/ieb/serie/doc2000-4.pdf> >. Acesso em: 25 set. 2004.

CTCC, Centro de Tecnologia do Couro e do Calçado. Disponível em: < <http://www.pb.senai.br> >. Acesso em: 05 set. 2003.

FREEMAN, C. **The economics of industrial innovation**. London: Frances Pinter, 1982.

FREEMAN, C. The economics of technical change. In: **Cambridge Journal of Economics**, New York, v.18, p. 463-514, 1994.

GADELHA, Carlos Augusto Grabois. Paradigmas tecnológicos, estratégias empresariais e mudança estrutural. In: Encontro Nacional de Economia, 22, 1994, Florianópolis. **Anais Anpec**. Florianópolis: Associação Nacional de Pós Graduação em Economia, 1994. v.1, p.59-76.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GORINI, Ana Paula F.; SIQUEIRA, Sandra Helena G. de. O setor de calçados no Brasil. **Informe Setorial**. BNDES. n. 13, maio1998. Disponível em: < <http://www.bndes.gov.br> > Acesso em: 05 set. 2003.

GRASSI, Robson Antonio. **Concorrência schumpeteriana e capacitações dinâmicas**: notas para uma integração teórica. Disponível em: <<http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/sep/eventos/enc2002/m17-grassi.doc> />. Acesso em: 16 nov.2003.

HIDALGO, A.B. Exportações do Nordeste do Brasil: Crescimento e Mudança na Estrutura. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v.31, n.Especial p.560-574, nov. 2000.

HINLOOPEN, Jeroen; MARREWIJK, Charles van. On the empirical distribution of the Balassa Index. **Review of World Economics** (Weltwirtschaftliches Archiv), Amsterdam, v. 137, n. 1, p. 1 – 35, 2001.

HOLANDA, Marcos C. **Dinâmica e determinantes da vantagem comparativa**: o exemplo asiático. Fortaleza: CAEN/UFC, 2002. (Texto para discussão, 230).

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. Disponível em: <www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: out. 2003.

KEHRLE, Luiz Rodrigues. **A indústria de calçadista de Campina Grande**: um estudo do setor industrial local. Relatório final. Recife: IPSA, 2002.

_____. **A indústria de calçados da Paraíba.** Relatório Final de Pesquisa. João Pessoa: SEBRAE/PB, Programa PROMOS, 2003a.

_____. **A indústria de calçados da Paraíba: mão-de-obra, salários e capacitação.** João Pessoa: PPGE/UFPB, 2003b. (Texto para discussão, 293)

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional:** teoria e política. 5.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

KUPFER, David. Uma abordagem neo-schumpeteriana da competitividade industrial. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, Ano 17, n. 1, p.355-372, 1996.

KUPFER, David ; HASENCLEVER, Lia. **Economia Industrial:** fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico:** procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos . 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

LASTRES, Helena Maria Martins *et al.* **Interagir para competir:** promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil. Brasília: SEBRAE: FINEP: CNPq, 2002.

LASTRES, Helena M. M. *et al.* Globalização e inovação localizada. In: CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. (org). **Globalização e inovação localizada:** experiências de sistemas locais no Mercosul. Brasília: IBICT-IEL, 1999.

LASTRES, Helena Maria Martins; CASSIOLATO, José Eduardo; MACIEL, Maria Lúcia (org.). **Pequena empresa:** cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará: UFRJ, Instituto de Economia, 2003a.

LASTRES, Helena M. M. ; CASSIOLATO, José Eduardo (coord.). **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais.** Rio de Janeiro: Instituto de Economia, UFRJ, nov. 2003. Disponível em: < <http://www.ie.ufrj.br/redesist> >. Acesso em: 10 nov. 2003b.

LASTRES, Helena M. M. ; CASSIOLATO, José Eduardo. **Novas políticas na era do conhecimento:** o foco em arranjos produtivos e inovativos locais. Disponível em: < <http://www.ie.ufrj.br/redesist> >. Acesso em: 28 jul. 2003c.

_____. **Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas:** conceito, vantagens e restrições de equívocos usuais. Disponível em: < <http://www.ie.ufrj.br/redesist> > Acesso em: 28 jul. 2003d.

LEMOS, Cristina. Inovação para arranjos e sistemas produtivos de MPME. In: LASTRES, Helena Maria Martins (et al). **Interagir para competir:** promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil. Brasília: SEBRAE: FINEP: CNPq, 2002.

LEMOS, Cristina; PALHANO, Alexandre. **Arranjo produtivo coureiro-calçadista de Campina Grande/PB**. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, dez. 2000. (Nota Técnica, 22)

LIMA, Ricardo Chaves. Modelos de respostas binárias: especificação, estimação e inferência. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, n. 43, v. 2. p. 19-25. 1996.

LUNDVALL, B. A. **National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning**, Pinter, London, 1992.

MAIA, Sinézio Fernandes. Impactos da abertura econômica sobre o setor exportador da Paraíba. Juíz de Fora: **Anais da Sober**, 2003.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MOUTINHO, Lúcia M. Góes. **A atividade de couro e calçados na Paraíba fora dos arranjos produtivos de Campina Grande, Patos e João Pessoa**. Relatório Final de Pesquisa. João Pessoa: SEBRAE/PB, Programa PROMOS, 2002.

_____. **Política de desenvolvimento industrial da Paraíba e emprego no setor de calçados como alternativa de ocupação da mão-de-obra de baixa qualificação nos municípios afetados pela seca**. João Pessoa: Curso de Mestrado em Economia, maio 2003. (Texto para discussão, 277).

MOUTINHO, Lúcia M. Góes; CAVALCANTI FILHO, Paulo F. M. B. **Estratégias empresariais e políticas públicas: as políticas de incentivos às empresas calçadistas na grande João Pessoa**. João Pessoa: PPGE/UFPB, jul. 2003. (Texto para discussão, 280).

NELSON, Richard R. ; WINTER, Sidney G. **Evolutionary Theorizing in economics**. Local: editora, 2002.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses**. São Paulo: Pioneira, 1997.

POSSAS, Mario Luiz. **A dinâmica da economia capitalista: uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense, 1987.

_____. **Em direção a um paradigma microdinâmico: a abordagem neoschumpeteriana**. In: AMADEO, E. (org.). **Ensaio sobre Economia Política Moderna: teoria e história do pensamento econômico**. São Paulo: Marco Zero, 1989.

_____. **Concorrência, Inovação e Complexos Industriais: algumas questões conceituais**. **Cadernos de Ciências e Tecnologia**. Brasília, DF: , v.8, n.1/3, p.78 - 97, 1991.

_____. Competitividade: fatores sistêmicos e política industrial. In: CASTRO, A. B.; POSSAS, M.L.; PROENÇA, A. (org.). **Estratégias empresariais na indústria brasileira**: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

PROJETO PROMOS/SEBRAE. **Metodologia do programa de desenvolvimento de distritos industriais**. Brasília: Sebrae, 2002.

RAIS. Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho, 2001.

ROCHA NETO, Ivan. **Sistemas locais de inovação dos Estados do Nordeste do Brasil**. Nota Técnica 12. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, mar. 1998.

SANTOS, Ângela M.M. Martins.; CORREA, Abidack Raposo. Panorama do setor de couros no Brasil. **Informe Setorial**, Rio de Janeiro, BNDES. n. 18, set. 2001. Disponível em: < <http://www.bndes.gov.br> >. Acesso em: 05 set. 2003.

SANTOS, Ângela M.M. Martins.; GUARNERI, Lucimar da Silva. Características gerais do apoio a arranjos produtivos locais. **BNDES Setorial**. n.12, p. 195-204 set. 2000. Disponível em: < <http://www.bndes.gov.br> >. Acesso em: 05 set. 2003.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **A teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).

SEBRAE/PROMOS/FUNAPE . Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Programa de Desenvolvimento de Distritos Industriais na Paraíba. **Pesquisa sobre a indústria paraibana de calçados**. Sebrae: João Pessoa, 2003.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **MPE em números**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/br/aprendasebrae/mpeemnumeros.asp>>. Acesso em: 03 dez. 2004.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira**: 1º semestre de 2004. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 11 fev. 2005.

SEBRAE-PB. **Seminário marca dia da micro e pequena empresa na Paraíba**. Disponível em: <<http://www.sebraepb.com.br/noticias>>. Acesso em: 04 out. 2004.

SICTCT/COMPET/CNPq. **Cadastro industrial do setor coureiro-calçadista e afins do Estado da Paraíba**. Campina Grande: COMPET/CNPq, 2001.

SILVA, Cassandra Ribeiro de O. e. **Metodologia e organização do projeto de pesquisa**: guia prático. Fortaleza: Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará (CEFET - CE), 2004.

SILVA, José Antônio Rodrigues da. **Da globalização aos novos espaços industriais: o caso da indústria de calçados na Paraíba.** Recife, 2001. 211f. Tese (Doutorado em economia) – PIMES. Universidade Federal de Pernambuco.

SOUTO, Constantino Soares; BARRETO, Adalberto. **Arranjo produtivo de Patos.** João Pessoa: SEBRAE/PB, Programa PROMOS, 2004 (mimeo).

STIGLITZ, Joseph E. Some lessons from the east asian miracle. **The World Bank Research Observer.** The World Bank. v.11, n.2, p. 151-177, Aug. 1996.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Cálculo do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR)

Segundo Hidalgo (2000), o indicador de vantagem comparativa de Balassa calcula a participação das exportações de um dado produto, em um país, em relação às exportações mundiais desse mesmo produto e compara esse quociente com a participação das exportações totais do país em relação às exportações totais mundiais. Essa é a versão mais atualizada do índice de VCR de Balassa (1979)³⁰.

Portanto, o cálculo da VCR utilizado foi baseado em Balassa (1979), onde: o indicador de VCR para uma região ou país *j*, em um setor industrial ou grupo de indústrias *i*, pode ser especificado da forma, a seguir.

³⁰ Outro índice de VCR é o de Balassa (1965) em que:

$$E_i = \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j} \cdot 100$$
, onde: X representa o valor das exportações do país para o mundo, M o valor das importações e *j* representa o grupo de mercadorias ou o setor industrial. Sua interpretação está entre o intervalo de -100 a +100, ou seja, quanto mais próximo de +100 for o valor, maior a VCR do país numa determinada mercadoria ou num setor.

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z}$$

Onde:

X_{ij} = valor das exportações do produto i da região ou país j ;

X_{iz} = valor das exportações do produto i do país ou zona de referência z ;

X_j = valor total das exportações da região ou país j ;

X_z = valor total das exportações do país ou zona de referência z .

A interpretação desse índice de VCR é feita da seguinte maneira:

- Se a $VCR_{ij} > 1 \rightarrow$ o produto i apresenta vantagem comparativa revelada;
- Se a $VCR_{ij} < 1 \rightarrow$ então o produto i apresenta desvantagem comparativa revelada.

Vale salientar que o cálculo da VCR adotado, está baseado apenas no valor das exportações por considerar-se que as importações eram muito afetadas por medidas protecionistas dos parceiros comerciais, tal como justifica Hidalgo (2000).

**APÊNDICE B - Vantagem Comparativa Revelada do setor de calçados – Paraíba:
Jan./1989 a Set./2003**

Período	VCRij	Período	VCRij	Período	VCRij	Período	VCRij	Período	VCRij
1989/01	0,0949	1992/01	1,0358	1995/01	0,7305	1998/01	1,6266	2001/01	4,0906
1989/02	0,3677	1992/02	0,4890	1995/02	0,4583	1998/02	0,8214	2001/02	9,6429
1989/03	0,7089	1992/03	0,9227	1995/03	1,0653	1998/03	3,4690	2001/03	11,3265
1989/04	0,6858	1992/04	0,2587	1995/04	2,9142	1998/04	2,3405	2001/04	8,1515
1989/05	0,5920	1992/05	4,9358	1995/05	0,5316	1998/05	11,6978	2001/05	12,9711
1989/06	2,0336	1992/06	0,9815	1995/06	0,8929	1998/06	13,6732	2001/06	11,1883
1989/07	1,2108	1992/07	1,3270	1995/07	1,5719	1998/07	6,8469	2001/07	11,2032
1989/08	2,1817	1992/08	0,9463	1995/08	1,9635	1998/08	3,4382	2001/08	9,6514
1989/09	0,2773	1992/09	0,3755	1995/09	3,1624	1998/09	8,3260	2001/09	10,3606
1989/10	0,4241	1992/10	1,3640	1995/10	4,4162	1998/10	5,8872	2001/10	9,0127
1989/11	0,2515	1992/11	2,5309	1995/11	1,0327	1998/11	18,7513	2001/11	5,9063
1989/12	0,3998	1992/12	2,7896	1995/12	0,8329	1998/12	7,3414	2001/12	1,2527
1990/01	0,5937	1993/01	0,5592	1996/01	1,1008	1999/01	7,9370	2002/01	4,8068
1990/02	0,2381	1993/02	0,5701	1996/02	0,3732	1999/02	6,5233	2002/02	5,5491
1990/03	1,4605	1993/03	1,0224	1996/03	0,8870	1999/03	5,3815	2002/03	6,1687
1990/04	0,7972	1993/04	1,0830	1996/04	0,7708	1999/04	8,0299	2002/04	7,0018
1990/05	1,5842	1993/05	1,2391	1996/05	0,6763	1999/05	9,0772	2002/05	7,3203
1990/06	2,3254	1993/06	1,5510	1996/06	1,8072	1999/06	13,4402	2002/06	6,2195
1990/07	1,0495	1993/07	2,1591	1996/07	1,2664	1999/07	8,4140	2002/07	8,9683
1990/08	0,6063	1993/08	1,6222	1996/08	1,2627	1999/08	15,6976	2002/08	9,7933
1990/09	0,7544	1993/09	2,5230	1996/09	1,8297	1999/09	18,1563	2002/09	14,8357
1990/10	0,7675	1993/10	2,4392	1996/10	0,9271	1999/10	17,0364	2002/10	17,0942
1990/11	1,3450	1993/11	1,8375	1996/11	6,2569	1999/11	6,7016	2002/11	7,7834
1990/12	1,4014	1993/12	1,1132	1996/12	0,9833	1999/12	9,2649	2002/12	1,9965
1991/01	0,4439	1994/01	0,7175	1997/01	1,5957	2000/01	4,2559	2003/01	9,1081
1991/02	1,6235	1994/02	0,3366	1997/02	0,8988	2000/02	8,2659	2003/02	7,2182
1991/03	0,0483	1994/03	0,9262	1997/03	2,3600	2000/03	6,6984	2003/03	6,9252
1991/04	1,4945	1994/04	1,4330	1997/04	1,8726	2000/04	6,6766	2003/04	8,4784
1991/05	0,4383	1994/05	1,5110	1997/05	1,1237	2000/05	9,6363	2003/05	9,6344
1991/06	3,2766	1994/06	2,0689	1997/06	5,3588	2000/06	7,8978	2003/06	13,6334
1991/07	2,4494	1994/07	1,1979	1997/07	2,4976	2000/07	8,7313	2003/07	7,2172
1991/08	4,1496	1994/08	1,2674	1997/08	0,9039	2000/08	4,2712	2003/08	7,1640
1991/09	2,6295	1994/09	0,7457	1997/09	0,5996	2000/09	8,9645	2003/09	9,7400
1991/10	2,5075	1994/10	2,1931	1997/10	1,0387	2000/10	10,1647	2003/10	-
1991/11	5,8471	1994/11	1,9746	1997/11	3,0345	2000/11	5,8125	2003/11	-
1991/12	1,9437	1994/12	1,6957	1997/12	2,0041	2000/12	10,2790	2003/12	-

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da AliceWeb (MDIC).

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)