

A internacionalização de pequenas empresas através de consórcios de exportação inseridos em clusters industriais: uma relação recíproca de contribuição

The internationalization of small businesses through exportation consortiums inserted in industrial clusters: a reciprocal relationship of contribution

La internacionalización de pequeñas empresas a través de consorcios de exportación insertos en clusters industriales: una relación recíproca de contribución

Márcia Freire de Oliveira *

Dante Pinheiro Martinelli**

Recebido em 24/10/2004; revisado e aprovado em 20/11/2004; aceito em 17/02/2005.

Resumo: Este artigo tem como objetivo, a partir de uma revisão bibliográfica sobre internacionalização de pequenas empresas, consórcios de exportação e clusters industriais, propor um estudo para investigar a existência de uma relação recíproca de contribuição entre aspectos do desenvolvimento local pertinentes aos clusters industriais e a internacionalização de pequenas empresas através de consórcios de exportação neles inseridos.

Palavras-chave: consórcios de exportação; desenvolvimento local; pequenas empresas.

Abstract: This article seeks, from a bibliographical revision on internationalization of small businesses, exportation consortiums and industrial clusters, to propose a study for the investigation of the existence of a reciprocal relationship of contribution between aspects of local development pertinent to industrial clusters and the internationalization of small businesses through exportation consortiums inserted in them.

Key words: exportation consortiums; local development; small businesses.

Resumen: Este artículo tiene como objetivo, a partir de una revisión bibliográfica sobre la internacionalización de pequeñas empresas, consorcios de exportación y clusters industriales, proponer un estudio para investigar la existencia de una relación recíproca de contribución entre aspectos del desarrollo local pertinentes a los clusters industriales y la internacionalización de pequeñas empresas a través de consorcios de exportación en ellos inseridos.

Palabras clave: consorcios de exportación; desarrollo local; pequeñas empresas.

1 Introdução

O processo de globalização de mercados, que vem se intensificando nas últimas décadas devido à aceleração da abertura comercial e financeira das economias, da formação de grupos econômicos, das novas tecnologias de informação, da crescente mobilidade de mercadorias e fatores de produção, assim como da forte competição pelos locais e estruturas de produção favoráveis à obtenção de baixos custos de produção e de mão-de-obra, impulsionou a concorrência em níveis internacionais. Devido a essa intensificação, as empresas, independentemente do tamanho, buscam, cada vez mais, novas formas de aumento de competitividade e de expansão de mercados, sendo a estratégia de internacionalização uma das principais alternativas no alcance desses objetivos.

O Brasil apresenta uma entrada tardia no mercado internacional, sendo que as empresas começaram a ser realmente estimuladas a se internacionalizar depois dos

anos 90 devido à abertura comercial e financeira realizada no governo Collor, da privatização e da desregulamentação da economia. A importância do mercado externo tornou-se uma das prioridades do governo (DIAS, 2002).

Dentre desse contexto, a participação da pequena empresa no comércio internacional é ainda pequena, mas, ao mesmo tempo, apresenta um grande potencial de expansão, não só pelo grande número de pequenas empresas existentes no país, como pela diversidade de produtos que elas oferecem.

Buscando incrementar a participação das pequenas empresas no mercado externo o governo brasileiro, em conjunto com a APEX Brasil (Agência de Promoção de Exportações), vem realizando esforços corretos para a redução das barreiras à pequena empresa na atividade de exportação (IGLESIAS, 2003). Dentre essas ações merece destaque a formação de consórcios de exportação, onde as pequenas empresas mantêm sua própria individualidade no mercado doméstico e realizam ações conjuntas para exportarem seus

* Doutoranda em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos. (marciaf@dep.ufscar.br).

** Professor Doutor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, campus Ribeirão Preto. (dantepm@usp.br)

produtos para diferentes mercados, beneficiando-se de uma maior eficiência operacional e de baixos custos de produção, notando-se que alguns desses consórcios se localizam no centro de clusters industriais, enquanto outros são formados por empresas dispersas geograficamente.

Segundo Cavalieri & Manuelli (2001) os clusters locais podem ser considerados um exemplo de desenvolvimento industrial, no qual empresas de pequeno e médio porte tornam-se produtores eficientes e exportadores de sucesso, ao explorar as vantagens tangíveis e intangíveis trazidas pela proximidade e concentração territorial.

Acredita-se que os consórcios de exportação se beneficiam, no que tange à internacionalização, de aspectos inerentes (tangíveis e intangíveis) aos clusters, que estão relacionados ao desenvolvimento local por ele proporcionado, como por exemplo o desenvolvimento de relações sociais que favorecem a cooperação, utilização de mão de obra local especializada, e também beneficiam o cluster por fatores como o reforço da identidade da região, a atração de compradores internacionais, entre outros. Assim, o objetivo desta comunicação, que consiste de um ensaio teórico, é de propor um estudo para verificar a existência desta relação recíproca de contribuição e, conseqüentemente, dos benefícios por ela gerados.

2 Fundamentação Teórica

2.1 A internacionalização de pequenas empresas

O quadro externo atual, caracterizado em particular pela interdependência das economias, a globalização dos mercados e a mundialização da concorrência, criou novas oportunidades mas também desafios, que levaram as empresas a desenvolver esforços na adoção de estratégias de internacionalização.

De acordo com Lemaire et. al. (1997), o desenvolvimento internacional das empresas corresponde a uma necessidade que as mudanças recentes do ambiente econômico mundial progressivamente colocaram em evidência, sendo elas :

- A tendência globalizante das economias e mercados, que se firmou depois de uma ou

duas décadas, dentro de um cenário em que as dificuldades das trocas de bens, serviços e capitais aumentaram sensivelmente,

- O processo de abertura internacional inevitável e consecutivo para grande parte das empresas.

Segundo Caldeira (2002) os processos de internacionalização não são simples e nem podem ser separados das estratégias competitivas das empresas, implicando notadamente nos seguintes pontos: atitude competitiva, concentração geográfica das empresas, mecanismos de gestão e de coordenação de atividades, desenvolvimento interno de competências dinâmicas, absorção e integração de conhecimento, relação com outras empresas (concorrentes, clientes, fornecedores) e a capacidade de adaptação e articulação das diferentes condições locais (especificidades culturais, econômicas, regulamentares e linguísticas dos países ou regiões).

Para as pequenas empresas, o processo de internacionalização é mais complexo, em comparação com as grandes organizações, devido às dificuldades peculiares que apresentam, por exemplo: fabricação de produtos com um nível de qualidade aceitável nos mercados externos, falta de tempo para gerenciar as atividades internacionais; falta de informação adequada para se desenvolver no mercado externo; barreiras burocráticas; dificuldade em encontrar intermediários no exterior (agentes de exportação, representantes, empresa comercial) e etc.

Apesar das dificuldades existentes, a internacionalização se mostra uma alternativa atraente e necessária, no que tange à competição mundial, para as pequenas empresas. De acordo com Dias (2002) os principais motivos que levam uma pequena empresa a entrar no mercado externo são: a diminuição da dependência dos mercados internos, o aumento das receitas operacionais, uma maior rentabilidade da empresa, melhoria da qualidade e competitividade do produto.

No Brasil, a política de promoção de exportações criou uma estrutura de oferta externa baseada na grande empresa. Segundo dados da FUNCEX (2002), as pequenas empresas brasileiras representam 29,5% do total das empresas exportadoras nacionais, mas elas são responsáveis por apenas 7% do

volume das exportações. Pode-se dizer então que o papel da pequena empresa na transformação e no crescimento das exportações brasileiras ainda tem sido pouco expressivo, uma vez que elas produzem produtos diferenciados, mas em escalas reduzidas, concentrando seus esforços nas vendas destinadas ao mercado doméstico.

No entanto, espera-se que esta situação comece a mudar através da inserção de um maior número de pequenas empresas nas atividades exportadoras, uma vez que uma das orientações da Política Brasileira de Apoio ao Comércio Exterior é a criação de condições necessárias para que a pequena empresa realize seu papel na geração de empregos, na descentralização geográfica da atividade econômica e na expansão das exportações.

2.2 Clusters industriais e internacionalização de pequenas empresas

A literatura econômica define cluster como um grupo de firmas interligadas e instituições associadas, dispostas geograficamente próximas. Essas aglomerações de empresas têm tido muito sucesso em vários países, principalmente pelo fato de que as firmas nelas localizadas estariam se organizando em redes e desenvolvendo sistemas de integração nos quais predominam, entre as firmas, vários esquemas de cooperação, solidariedade, coesão e valorização do esforço coletivo. O resultado destes processos seria a materialização de uma eficiência coletiva, decorrente das externalidades geradas pela ação conjunta, propiciando uma maior competitividade das empresas, em comparação com as firmas que atuam isoladamente no mercado (GALVÃO, 2000).

Essas concentrações geográficas de firmas interligadas, produtoras de serviços e de produtos, congregam fornecedores especializados de insumos, provedores de serviços, infra-estrutura especializada, governo e instituições que oferecem treinamento e educação, informação, pesquisa e suporte técnico (GALVÃO, 2000). Guimarães (2002) ainda coloca que essas firmas, além de competirem no mesmo mercado, também cooperam para aumentar a produtividade da comuni-

dade na qual se inserem, criando sinergias.

Segundo Enright (1996) os clusters podem ser divididos em duas grandes categorias:

- *Clusters* ou aglomerados industriais: conjunto de indústrias ligadas por relações “comprador e fornecedor” e “fornecedor e comprador” ou pela propriedade comum de tecnologia e pela existência de compradores comuns, para uma mesma cadeia de distribuição e ainda pela concentração geográfica da mão-de-obra;
- *Clusters* ou aglomerados regionais: esta denominação apresenta a maior amplitude por descrever a aglomeração geográfica de firmas, tendo como característica principal o fato de estarem em uma mesma localização geográfica, em que as empresas estão localizadas muito próximas umas das outras.

De acordo com Suzigan et. al. (2001), as vantagens proporcionadas pelos clusters são decorrentes: (1) da existência de um denso mercado local de mão de obra especializada; (2) das facilidades de acesso a fornecedores de matérias primas, componentes, insumos e serviços especializados e, muitas vezes, também de máquinas e equipamentos, e (3) da maior disseminação local de conhecimentos especializados, que permitem rápidos processos de aprendizado, criatividade e inovação. A elas podem-se somar economias externas de natureza ativa resultantes de ações conjuntas deliberadas das empresas e instituições locais, como por exemplo, para compra de matérias primas, promoção de cursos de capacitação gerencial e formação profissional, criação de consórcios de exportação, contratação de serviços especializados e instituição de centros tecnológicos coletivos e cooperativos de crédito. Dessa soma resultaria a eficiência coletiva que, em princípio, determina a vantagem competitiva das empresas locais, comparativamente a empresas similares não aglomeradas geograficamente.

A região de inserção do cluster pode ser considerada como o locus da organização produtiva e da inovação, onde o esforço da pesquisa; da ação institucional e do aprendizado se dão de forma conjunta, através da interação; cooperação e complementaridade; imersos no ambiente cultural local, o qual é também o resultado do processo histórico cultural. Cada localidade tem sua pró-

pria individualidade, no sentido de seus atributos naturais, econômicos, antropológicos, históricos, sociais e políticos, havendo, portanto, conteúdo tangível e intangível, não sendo reproduzível ou copiável, sendo esses fatores de influência decisiva no desenvolvimento local e regional.

Segundo Martinelli & Joyal (2003) a cooperação e competitividade se transformam em aspectos fundamentais para justificar as ações dos clusters, determinando a estratégia a ser seguida no território. Assim, o desenvolvimento local deve ser pensado como um pacto territorial, tendo presentes a idéia de desenvolvimento e alta mobilização dos recursos locais, o que significa: (1) uma estratégia integrada das instituições para enfrentar a fragmentação territorial; (2) fortalecimento de lideranças locais; (3) criação de uma identidade e um sentimento de solidariedade social e territorial; (4) fortalecimento de um controle social e de uma cultura de responsabilidade pública; (5) mobilização de diferentes culturas, criando redes; (6) mobilização do conhecimento local, que cria uma cultura de projetos, reduzindo a dependência em relação a agentes externos.

Segundo Haddad (2002), o desenvolvimento de uma região ou localidade, no longo prazo, depende profundamente da sua capacidade de organização social e política para modelar o seu próprio futuro (processo de desenvolvimento endógeno), o que se relaciona, em última instância, com a disponibilidade de diferentes formas de capitais intangíveis na região (ver Tabela 1).

O processo de internacionalização não é contraditório a um modo de funcionamento territorializado, como o dos clusters, sendo a gestão do local a serviço do internacional uma necessidade para as PME. A composição e qualidade do meio econômico local são fatores de sucesso para a internacionalização de pequenas empresas. Grande parte das pequenas empresas não se engaja individualmente no exterior, mas junto com os atores do território em que estão implantados. Uma pequena empresa que exporta é levada naturalmente a privilegiar as competências de proximidade e, conseqüentemente, a internacionalização também se relaciona com a problematização do desenvolvimento local (TORRES, 2002).

Quadro 1 - Formas de Capitais Intangíveis Determinantes do Processo de Desenvolvimento Regional ou Local

<i>Algumas formas de capitais intangíveis</i>	<i>Especificação</i>
1. <i>Capital Institucional</i>	As instituições ou organizações públicas e privadas stentes na região: o seu número, o clima de relações institucionais (cooperação, conflito, neutralidade), o grau de modernidade.
2. <i>Capital Humano</i>	O estoque de conhecimentos e habilidades que possuem os indivíduos que residem na região e sua capacidade para exercitá-los.
3. <i>Capital Cívico</i>	A tradução de práticas de políticas democráticas, de confiança nas instituições, de preocupação pessoal com os assuntos públicos, de associatividade entre as esferas públicas e privadas, etc.
4. <i>Capital Social</i>	O que permite aos membros de uma comunidade confiar um no outro e cooperar na formação de novos grupos ou em realizar ações em comum.
5. <i>Capital Sinérgico</i>	Consiste na capacidade real ou latente de toda a comunidade para articular de forma democrática as diversas formas de capital intangível disponíveis nessa comunidade.

Fonte: Haddad (2002)

Guimarães (2002) diz ainda que sob certas condições históricas de formação de clusters, os vínculos que são estabelecidos entre as empresas regionais e os demandantes internacionais podem ampliar os espaços culturais, para absorver e lançar certos valores, costumes e comportamentos originais, consolidando uma identidade na região, direcionada para o mercado internacional. A ampliação de mercados, o poder de negociação, a representação internacional, a facilidade ao crédito, a distribuição de produtos nos países destino, por exemplo, são os fatores fortificados em uma estratégia formada em termos de clusters em relação às empresas que atuam isoladamente.

As empresas em um cluster podem, de forma cooperativa, criar uma estrutura complementar à atividade exportadora ou formar uma unidade de pressão sobre as autoridades, para obter os elementos necessários ao desenvolvimento de seus projetos, por meio de um sistema de ação conjunta entre empresas, através de alianças explícitas ou tácita, joint ventures, redes de empresas, como por exemplo, os consórcios de exportação, ou outras formas de organização empresarial/industrial. A sinergia governamental com a indústria privada é máxima nesse caso, beneficiando tanto a produção local quanto a de produtos exportáveis.

De acordo com Resende & Gomes (2003), a importância dos clusters industriais, no plano de inserção das pequenas empresas no mercado internacional, se deve às características que garantem o sucesso destas empresas em termos de competitividade

internacional, das exportações, de longevidade e também em relação à geração de empregos e renda nas regiões onde elas estão localizadas. Os autores (acima citados) dizem que as empresas de pequeno e médio porte pertencentes ao cluster apresentam melhores resultados ligados ao comércio exterior que o conjunto de empresas, de mesmo porte e setor, que não pertencem a algum cluster, tais como: mais tempo de permanência no mercado, melhor produtividade, maior rentabilidade e taxa de crescimento mais alta.

2.3 Consórcios de exportação de pequenas empresas brasileiras e sua inserção em clusters industriais

A crescente formação de consórcios de exportação em diversos países do mundo reflete a importância que essas redes de cooperação vêm atingindo para auxiliar as pequenas empresas a exportar. Entre os países subdesenvolvidos pode-se citar a formação de consórcios de exportação na Argentina, Índia, Colômbia e no Quênia e, entre os países desenvolvidos, principalmente a Suécia, Itália e Dinamarca. Estudos efetuados, em vários países, sobre marketing cooperativo de exportação mostram a formação de consórcios como um conceito promissor no engajamento das pequenas e médias empresas na exportação. Para o Brasil, que tem no comércio exterior uma importante alavanca para a economia, a formação de consórcios de exportação é essencial (TOMELIN, 2000).

Para a APEX Brasil (2003) o consórcio de exportação é um nome fantasia que descreve o agrupamento de empresas com interesses comuns, reunidas em uma entidade estabelecida juridicamente. Essa entidade é constituída sob a forma de uma associação sem fins lucrativos, em que as empresas definem como vão trabalhar em conjunto, com o objetivo de melhorar a oferta exportável e de promover a exportação.

Os consórcios de exportação podem variar em relação às características, como (MINERVINI, 1997):

- finalidade:
 - √ promoção de exportações: em geral são formados por empresas que já possuem experiência em comércio exterior. As ven-

das no mercado externo são realizadas diretamente pelas empresas que integram o consórcio;

- √ vendas: em geral é formado por empresas que não possuem experiência anterior em comércio exterior. As exportações são realizadas por intermédio de uma empresa comercial exportadora;

- região de ação: o consórcio pode concentrar suas vendas em um país ou região ou agir em vários países;

- membros:

- √ monosetoriais: reúnem empresas de um mesmo setor, trabalhando por exemplo com o mesmo produto em diferentes estilos ou agrupando empresas complementares ;

- √ multisetoriais: reúnem empresas de diferentes setores, que podem trabalhar com produtos complementares, a partir de uma mesma cadeia produtiva, ou com produtos heterogêneos, destinados ou não a um mesmo cliente.

A formação de consórcios de exportação no Brasil não é recente. As primeiras iniciativas começaram em 1975, quando o Centro Brasileiro, de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – CEBRAE, hoje denominado SEBRAE, tomou as primeiras medidas para construir um modelo de exportação adaptado à realidade das pequenas empresas nacionais. Inicialmente, as ações feitas foram a realização de seminários e cursos de sensibilização e informação sobre a importância da participação das pequenas empresas no esforço de exportação (INFANTE apud TOMELIN, 2000).

Na década de 80 o Brasil já apresentava consórcios de exportação formados em vários estados e em ramos como: confecções, material de construção, metalurgia, produtos de couro, mármore e granito, artesanato, palmito, calçados, entre outros (TOMELIN, 2000), mas somente depois dos anos 90 é que a formação dos consórcios de exportação se intensificou.

Os consórcios e pólos de exportação concebidos no Brasil a partir da década de 90 foram formados com a idéia de fortalecer fatores como: expansão dos mercados externos, poder de negociação, imagem dos produtos, representação internacional, distribuição dos produtos nos países destino, entre

outros, através de uma estratégia moldada por ações compartilhadas por pequenas empresas que tinham objetivos comuns no mercado externo. Esses consórcios e pólos de exportação ganharam aderência política nacional, uma vez que certos segmentos produtivos encontravam dificuldades de responder espontaneamente à intensificação da concorrência internacional. As ações de estímulo e apoio, nas áreas de marketing e tecnologia, dentro dos setores produtivos selecionados, tornaram possível um maior engajamento das empresas, sobretudo as de menor porte, nas atividades de exportação de maneira conjunta (GUIMARÃES, 2002).

Mas, foi depois da criação da APEX (Agência de Promoção de Exportações), em 1997, hoje denominada APEX Brasil, que a formação de consórcios de exportação se intensificou, sendo, hoje em dia, a maioria desses consórcios instalados em território nacional, apoiados pela Agência.

Atualmente, segundo semestre de 2003, a APEX Brasil está dirigindo 49 projetos de formação de consórcios de exportação, instalados em diferentes regiões do país. Os consórcios de exportação existentes se dividem nos seguintes segmentos: têxtil e confecções (48%); jóias, gemas e metais preciosos (20%); calçados e componentes para calçados (15%); e alimentos (4%). Os outros setores representam cerca de 2% cada um do número total de consórcios, sendo eles: rochas ornamentais, máquinas e equipamentos, brinquedos, produtos médico-odontológicos, fogos de artifício, produtos e serviços aeronáuticos, serviços de consultoria em engenharia, moldes e matizaria. No que tange à localização, os consórcios de exportação estão concentrados principalmente nos estados de São Paulo (30%), Minas Gerais (26%) e Rio de Janeiro (11%). Nos outros estados onde os consórcios estão instalados a porcentagem é menor: Rio Grande do Sul (9%), Espírito Santo (7%) e Bahia, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso, Pernambuco, Paraíba e Ceará com 1% cada um (APEX BRASIL, 2003).

No Brasil encontram-se consórcios formados de maneira dispersa geograficamente, como também dentro de alguns clusters, como é o caso do consórcio de moldes dentro do cluster de indústria plástica de Joinville-

SC, os do setor de jóias, gemas e metais preciosos dentro do cluster de jóias de Limeira-SP, o de rochas ornamentais em Soledade-RS e o de confecção dentro do cluster existente em Nova Friburgo-RJ.

Como visto no item anterior, os clusters industriais propiciam aspectos que facilitam a internacionalização das pequenas empresas, mas pouco se sabe sobre a influência dos clusters no processo de internacionalização dos consórcios de exportação existentes no Brasil, nem mesmo sobre os benefícios que estes consórcios podem gerar aos clusters no que tange ao desenvolvimento local da região onde ele está inserido. Como colocam Lima et. al (2003), considerando-se os consórcios de exportação brasileiros, cabe a análise do processo de intervenção envolvido na internacionalização, levando em conta os efeitos no desenvolvimento local.

3 Proposição de estudo

A partir do que foi relatado até aqui, propõe-se um estudo que buscará responder a seguinte questão: a internacionalização de pequenas empresas brasileiras através de consórcios de exportação, quando inseridos em clusters industriais, relaciona-se benéfica e reciprocamente aos aspectos do desenvolvimento local a esses inerentes?

O estudo fará a interligação de temas de reconhecida importância em relação ao desenvolvimento econômico e social do país: pequena empresa, clusters industriais, desenvolvimento local e internacionalização.

O desenvolvimento empresarial em uma dada região ou setor econômico deve envolver um conjunto de atividades destinadas a estimular o espírito empreendedor em uma sociedade, favorecer a criação de novas empresas e oferecer condições para sobrevivência e desenvolvimento das já existentes. As PME são fortes geradoras de empregos e renda, sendo consideradas o motor do desenvolvimento econômico de uma sociedade, uma vez que, por uma questão natural, os seus negócios tendem ao crescimento, são estimuladores da competência e, como consequência, produzem grandes trocas nos participantes dos mercados e na política de preços e são permanente fonte de inovação, devido à necessidade de desco-

brir e desenvolver novas oportunidades em mercados que se encontram estancados (CÂNDIDO & ABREU, 2000).

As pequenas empresas se aproveitam de sinergias coletivas, quando localizadas em clusters, que fortalecem as chances de sobrevivência e crescimento, constituindo-se em importante fonte geradora de vantagens competitivas duradouras.

De acordo com Torres (2002) as aglomerações industriais do tipo distritos industriais - inovative millieu (meios inovantes) e clusters permitem às pequenas empresas neles inseridas a obtenção de vantagens competitivas, extraídas em escala local. E, independentemente destas empresas serem inovantes, comerciais, industriais, familiares, etc. elas podem ter um incremento de produtividade nos mercados internacionais baseado numa forte integração local.

Esse aspecto mostra-se extremamente importante, pois a internacionalização das pequenas empresas contribui para que elas alcancem benefícios como: diminuição da dependência do mercado interno, melhoria do produto para atender às exigências de qualidade do mercado externo, aumento das vendas e da produtividade, diversificação dos canais de comercialização, melhoria da imagem da empresa e expansão dos negócios da empresa. É importante também destacar a contribuição da internacionalização dessas empresas para o desenvolvimento da atividade exportável do país uma vez que permite uma grande diversificação da pauta de exportações, que é hoje ainda concentrada em commodities, de baixo valor agregado.

Assim, o estudo proposto vai ao encontro com o que Amaral Filho (2003) coloca: a relação entre a questão do ambiente e do desenvolvimento da pequena empresa, especificamente a questão da organização social ou coletiva nos chamados agrupamentos (como é o caso dos clusters) e redes de pequenas empresas, (como é o caso dos consórcios de exportação) traz uma grande renovação nas estratégias de organização dessas empresas que se relacionam com novas possibilidades de geração de emprego e renda e de fortalecimento do tecido sócio-produtivo, sendo ainda uma maneira de recolocar na agenda de discussões brasileiras a questão do desenvolvimento regional ou local.

O objetivo principal será, então, de investigar se a internacionalização de pequenas empresas brasileiras, através de consórcios de exportação, quando inseridos em clusters industriais, relaciona-se benéfica e reciprocamente aos aspectos do desenvolvimento local a esses inerentes. Como objetivos secundários busca-se: (1) fazer um levantamento dos consórcios de exportação que estão inseridos em clusters industriais para possibilitar a escolha dos clusters a serem estudados; (2) levantar os aspectos do desenvolvimento local, existentes nos clusters selecionados; (3) verificar quais se relacionam à internacionalização das pequenas empresas consorciadas; (4) propor ações de melhoria da atuação dos consórcios de exportação através de um melhor inter-relacionamento entre esses e aspectos do desenvolvimento local inerentes ao cluster onde estão inseridos.

A justificativa do estudo está em investigar a relação entre o desenvolvimento local em aglomerados do tipo clusters e a inserção internacional das pequenas empresas pertencentes a consórcios de exportação inseridos nestes clusters, evidenciando-se aqui então a importância do local para o desenvolvimento internacional. O reflexo desta investigação é extremamente importante pela contribuição aos consórcios de exportação inseridos em clusters industriais, no que tange à melhoria de seu desempenho no mercado internacional; para os clusters industriais uma vez que a atuação internacional das empresas pertencentes ao consórcio pode contribuir para a geração de emprego, o reforço da identidade da região e o estímulo para outras pequenas empresas do cluster a se internacionalizarem, entre outros, e até mesmo para a proposição de políticas de apoio à formação e à melhor atuação de consórcios de exportação.

Para alcançar o objetivo proposto, propõe-se a realização de um estudo comparativo de casos entre consórcios de exportação de pequenas empresas brasileiras inseridos dentro de clusters industriais. A pesquisa será qualitativa, sob a forma de estudo exploratório, uma vez que busca maiores informações sobre o tema, ainda pouco estudado.

Como técnica de coleta de dados, ter-se-á: levantamento bibliográfico, buscando

levantar informações e dados já publicados que estejam relacionados ao tema estudado; pesquisas na internet, por ex: em páginas de entidades como Apex Brasil e Sebrae, realização de entrevistas semi-estruturadas com os gerentes dos consórcios de exportação e pessoas ligadas ao sindicato e entidades de apoio aos clusters.

Assim, será possível levantar informações como: desempenho dos consórcios de exportação inseridos em clusters industriais; como os aspectos do desenvolvimento local inerente aos clusters podem contribuir para a internacionalização das pequenas empresas consorciadas; contribuição dos consórcios de exportação para o desenvolvimento local dos clusters; melhorias necessárias para a atuação dos consórcios, incluindo aí a formulação de políticas de apoio, necessidade de uma maior interação com os agentes locais (sindicatos, universidades, centros de treinamento), entre outros.

4 Considerações finais

A formação de consórcios de exportação no Brasil começou a se intensificar, sobretudo depois dos anos 90, quando a APEX Brasil inicia o seu apoio a essas redes de co- operação.

No que tange ao estudo desses consórcios, sabe-se de algumas pesquisas realizadas (dissertações de mestrado), como a de Tomelin (2000) que buscou analisar alguns consórcios de exportação existentes no estado de Santa Catarina e a de Rodrigues (1999), que analisou um consórcio localizado na cidade de Belo Horizonte, mas nenhuma delas enfoca os consórcios inseridos dentro de clusters industriais, que apresentam algumas ocorrências no Brasil, assim como não estabelecem uma relação com a questão do desenvolvimento local.

A literatura levantada neste artigo nos mostra que os consórcios de exportação formados por pequenas empresas inseridas em clusters industriais podem se beneficiar das vantagens trazidas pelo desenvolvimento local da região de inserção desses clusters, assim como a internacionalização dessas pequenas empresas pode contribuir para o desenvolvimento da região. Julga-se então importante a realização de estudos empí-

ricos, em clusters brasileiros, buscando comprovar ou refutar esta afirmação.

Dessa forma, esta comunicação propôs um estudo para investigar a relação de reciprocidade entre o processo de internacionalização de pequenas empresas brasileiras, através de consórcios de exportação, que estão inseridos em clusters industriais, e do desenvolvimento local a estes pertinentes.

Referências

- APEX BRASIL. Disponível em: <<http://www.apex.org.br>> Acesso em: 20 maio 2003.
- AMARAL FILHO, J. *É negócio ser pequeno mas em grupo*. In: Workshop Ipea, 2003, Brasília. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/textos.htm>> Acesso em: 20 set. 2003.
- CALDEIRA, C. Os desafios da internacionalização: como as empresas portuguesas dão o salto. In: *Revista Público 500*. Edição especial. Lisboa, 2002, p. 10-15.
- CÂNDIDO, G. A.; ABREU, A. F. Aglomerados industriais de pequenas e médias empresas como mecanismo para promoção de desenvolvimento regional. In: *Revista Eletrônica de Administração de Empresas*. Porto Alegre, ed.18, n. 6, v. 6, 2000. Disponível em: <<http://www.read.ufrgs.br>> Acesso em: 25 ago. 2003.
- CAVALIERE, A.; MANUELLI, A. À Moda toscana: o papel das exportações no desenvolvimento dos clusters locais. In: *Cluster - Revista Brasileira de Competitividade*, Belo Horizonte: Instituto Metas, n. 1, 2001, p. 14-19.
- DIAS, A. L. *Reflexões e ações para a internacionalização da pequena empresa brasileira*. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Departamento de Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.
- ENRIGTH, M. J. Regional clusters and economic development: A research agenda, In: STABER, U; SCHAEFER, N. V.; SHARMA, B., editors. *Business Networks: prospects for regional development*. New York: De Gruyter, 1996.
- FUNCEX. *Empresas exportadoras brasileiras: classificação anual por tamanho e setor de atividade*, 2002. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>> Acesso em: 20 maio 2003.
- GALVÃO, O. J. A. Clusters e Distritos Industriais: estudos de casos em países selecionados e implicações de políticas. In: *Planejamento e políticas públicas*. n. 21. Brasília, 2000. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/ppp/ppp.html>> Acesso em: 30 set. 2003
- GUIMARÃES, E. P. Política de exportação brasileira para pequenas e médias empresas. In: BNDES, *O desafio das exportações*, Ed. BNDES. Rio de Janeiro, 2002, 704 p.
- HADDAD, P. H. A organização dos sistemas produtivos locais como prática de desenvolvimento endógeno. In: V Fórum Interamericano da Microempresa, 2002,

- Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.iadb.org/foromic/Vforo/sections-pg/presentations.asp>> Acesso em: 21 set. 2003.
- IGLESIAS, R. Qual é a melhor estratégia para exportar? In: *Revista Sebrae*, n. 9, Brasília, 2003. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>> Acesso em: 12 ago. 2003.
- LEMAIRE, J. P.; PETIT, G. ; DESGARDINS, B. *Stratégies d'internationalisation*. Paris: Ed. Dunod, 1997.
- LIMA, J. B. et al. Os desafios do processo de internacionalização de PME e o papel dos consórcios de exportação. In: *2º Congresso do Instituto Franco Brasileiro de Administração de Empresas*, 2003, Franca. (Cd-Rom)
- MARTINELLI, P. D. ; JOYAL, A. *Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas*. São Paulo: Ed. Manole, 2003.
- MINERVINI, N. *Exportar: competitividade e internacionalização*. Makron Books, São Paulo, 1997.
- RESENDE, M. F. C.; GOMES, J.O. *Competitividade e potencial de crescimento do cluster de moldes para a indústria do plástico de Joinville*. Belo Horizonte: UFMG/Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, 2003. Texto para discussão.
- RODRIGUES, C. B. *Internacionalização de empresas mineiras através de consórcios de exportação*. 1999. Dissertação (Mestrado em Administração). Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, , 1999.
- SUZIGAN et. al. *Aglomerções industriais no Estado de São Paulo*. Belo Horizonte: UFMG/Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, 2001, Texto para discussão.
- TOMELIN, L. B. *A formação de consórcios de exportação em Santa Catarina*. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Departamento de Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000.
- TORRES, O. Small firm, glocalization strategy and proximity. In: ECSB - Research in entrepreneurship and small business - 16th Conference. Barcelona, 2002. Disponível em: <<http://www.oliviertorres.net/travaux>> Acesso em: 25 set. 2003.

