

Benefícios obtidos com a adesão as redes de pequenas e médias empresas do município de Erechim

Paulo Roberto Giollo (URI) - pgiollo@uri.com.br

Tania Ines Witschinski (URI) - tany@uri.com.br

Maira Rossi (URI) - maira_r_g@yahoo.com.br

Resumo:

Cada vez mais as empresas procuram alternativas para enfrentar o atual mercado competitivo, não sendo diferente para as pequenas e médias empresas, que buscam, através da união e cooperação com outras empresas, melhores condições e estratégias competitivas. O objetivo deste trabalho é identificar os benefícios trazidos pelas redes de cooperação para as empresas, através de uma pesquisa de caráter exploratório realizada em empresas nos principais segmentos econômicos do município de Erechim. Verifica-se que, apesar das dificuldades enfrentadas, tanto pelas pequenas e médias empresas como pelas redes, são inúmeros os benefícios que a união proporciona às empresas, fazendo com que, dessa forma, seja possível competir no mercado.

Palavras-chave: *Pequenas e médias empresas. Redes. Competitividade. Benefícios*

Área temática: *Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas*

Benefícios obtidos com a adesão as redes de pequenas e médias empresas do município de Erechim

Resumo

Cada vez mais as empresas procuram alternativas para enfrentar o atual mercado competitivo, não sendo diferente para as pequenas e médias empresas, que buscam, através da união e cooperação com outras empresas, melhores condições e estratégias competitivas. O objetivo deste trabalho é identificar os benefícios trazidos pelas redes de cooperação para as empresas, através de uma pesquisa de caráter exploratório realizada em empresas nos principais segmentos econômicos do município de Erechim. Verifica-se que, apesar das dificuldades enfrentadas, tanto pelas pequenas e médias empresas como pelas redes, são inúmeros os benefícios que a união proporciona às empresas, fazendo com que, dessa forma, seja possível competir no mercado.

Palavras-chave: Pequenas e médias empresas. Redes. Competitividade. Benefícios.

Área Temática: Gestão de custos para micros, pequenas e médias empresas.

1 Introdução

Atualmente, o ser humano encontra-se num ambiente bastante competitivo, deparando-se com várias dificuldades provenientes das mudanças ocorridas nos últimos tempos. Esta competição, muitas vezes, trás pontos negativos. Já, em outros momentos, faz com que as pessoas busquem novas formas de conviverem pacificamente umas com as outras, com o intuito de ambas progredirem dentro de seu próprio ambiente.

Com a globalização, no mundo empresarial, a busca incessante pelo sucesso nos negócios aumentou de forma significativa, tornando a concorrência cada vez mais acirrada e obrigando as empresas a buscarem formas alternativas de desenvolvimento empresarial.

As pequenas e médias empresas (PME's) são fortes geradoras de empregos e rendas, sendo consideradas o motor do desenvolvimento econômico de uma sociedade, onde os seus negócios tendem ao crescimento pois, possuem a necessidade de descobrir e desenvolver novas oportunidades em mercados que se encontram estancados (CANDIDO, 2000).

Acredita-se que a união é uma das melhores formas atuais de competição como diz Reche (2006, p.27) “a união faz a força”. Por isso foi desenvolvida esta proposta de trabalho com o intuito de verificar os benefícios trazidos com esta nova forma de competitividade.

2 Problema

Pode-se observar que as PME's passam por várias dificuldades. Ao mesmo tempo, estas empresas lutam para encontrarem novos métodos eficazes que venham auxiliá-las. As redes de empresas, para Casarotto Filho e Pires (apud GEROLAMO, 2007, p. 70), é “o conjunto de empresas entrelaçadas por relacionamentos formais ou simplesmente negociais, podendo ou não ser circunscritos a uma região”.

Diante disto, questiona-se: que benefícios as redes podem trazer para as empresas?

3 Objetivos

A pesquisa teve como objetivo geral analisar os benefícios que as redes podem trazer às empresas do município de Erechim, e como objetivos específicos, a análise das vantagens, desvantagens e os riscos de uma rede de cooperação e identificar os pontos chaves necessários para a formação de redes.

4 Referencial teórico

Pode-se dizer que as PME's sempre estiveram presentes nas mudanças ocorridas nos modos de produção e nos sistemas econômicos. Com o passar dos tempos, a produtividade cresceu de forma intensa principalmente devido à incorporação das inovações tecnológicas trazidas pela Revolução Industrial. A partir dali, as unidades de produção transformaram-se em fábricas e, em seguida, na grande indústria competitiva.

As PME's têm grande importância para o desenvolvimento da sociedade. De acordo com Gerolamo (2007, p. 67), “deve-se destacar o lado social da PME que emprega parcela significativa da população economicamente ativa. Por isso o interesse acadêmico e político em desenvolver meios para auxiliar a sobrevivência e desenvolvimento de tais empresas”.

4.1 Cooperação

Cooperação é uma forma de ajuda mútua entre as pessoas. As pessoas se unem para resolverem situações onde que, sozinhas, encontrariam maiores dificuldades.

A cooperação, de acordo com Neto (2000), é uma forma de suprir várias necessidades destas empresas, como por exemplo:

- Partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades;
- Fortalecer o poder de compra;
- Atuar com mais força nos mercados internacionais;
- Ter produtos com mais qualidade;
- Compartilhar recursos;
- Aumentar a força competitiva sobre o mercado.

A forma de cooperação em que as empresas são, muitas vezes, agrupadas chama-se rede.

Como forma de cooperação, estas empresas podem, na fase inicial, evitar atrasos, criar mais opções, compartilhar planos avançados, assumir compromissos antecipados, combinar competências, compartilhar desenvolvimento, desenvolver novos produtos, comercializar produtos de terceiros, oferecer uma gama maior de produtos, fortalecer os vínculos de suprimento, ganhar poder de compra, facilitar pedidos e entregas, entre outras (CASAROTTO FILHO, 1998).

Para redução dos custos, Casarotto Filho (1998, p. 43) afirma que

é interessante a constituição de uma empresa (ou a própria entidade representativa do consórcio) que consiga comprar em largas quantidades, com preços menores, e que também concorra para diminuir o nível de estoque geral das empresas do consórcio, desobrigando-as de comprar individualmente em larga escala, com o conseqüente custo de armazenamento.

4.2 Confiança

A confiança é essencial em qualquer tipo de relacionamento. Quando se trata de negócios, o grau de confiança precisa ser ainda maior para que ocorra o sucesso das empresas no mercado.

“Empreendedorismo, troca, confiança e união”, estas são as principais palavras que a escritora Reche (2006, p. 29) ressalta para o desenvolvimento das PME's. Com base nisso, a autora apresenta um exemplo concreto onde 24 empresários da região do Vale dos Sinos se uniram em agosto de 2001 para formar a Redefort.

No Rio Grande do Sul existe o programa Redes de Cooperação, da Sedai. De acordo com Reche (2006), este programa tem como objetivo fomentar a cooperação entre micro, pequenas e médias empresas, e da mesma forma incentivar a união de empresas de um mesmo segmento por meio de uma parceria entre governo do Estado e universidade. O programa conta, atualmente, com “13 universidades parceiras e fomenta redes de agronegócio, indústria, comércio de bens e serviços, filantropia, saúde e educação, entre outras” (RECHE, 2006, p. 29).

Os ganhos econômicos com a formação de redes são bastante expressivos. Segundo Reche (2006, p. 29), “o chamariz das pequenas empresas com objetivos comuns é a compra conjunta. Simon explica que com grupos de compras, se tem maior poder de barganha e se conseguem melhores preços de fornecedores.” Através da formação de redes, busca-se não só um melhor preço mas se quer construir uma aliança estratégica duradoura na área de compras (SIMON apud RECHE, 2006). Portanto, nota-se a importância que tem a cooperação entre empresas, principalmente em desenvolver as pequenas e médias empresas e mantê-las no mercado competitivo.

5 Metodologia

Tendo como base o critério de classificação utilizado por Vergara (2000), a pesquisa se caracterizou, quanto aos fins com sendo uma pesquisa de natureza exploratória, e quanto aos meios foi realizada uma pesquisa de campo através da realização de uma entrevista junto às empresas, participantes de redes, que fazem parte da pesquisa, por meio de um questionário previamente elaborado sobre os assuntos a serem discutidos.

6 Análise dos dados

A pesquisa de campo foi realizada em empresas que participam de redes, fazendo parte dos principais segmentos econômicos de Erechim: construção, metal-mecânico, supermercados e farmácias. No total foram entrevistadas 11 empresas, das quais, 64% são supermercados, conforme Figura 1:

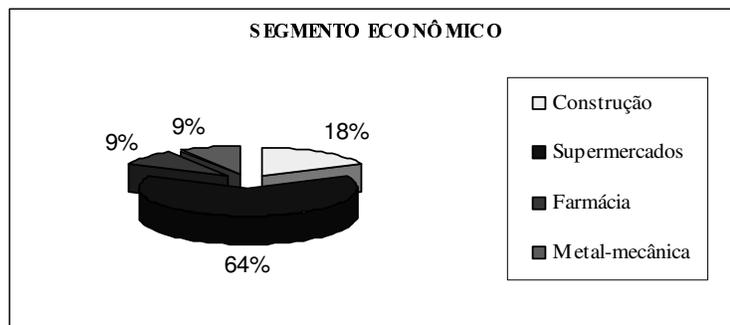


Figura 1 - Segmento econômico

Grau de satisfação em fazer parte de redes:

Observou-se que a maioria das empresas, ou seja, 73% estão satisfeitas com os benefícios trazidos pelas redes. Destes, 9% estão plenamente satisfeitas em fazer parte de redes e apenas 27% avaliam como regular os benefícios trazidos pelas redes (na maioria empresas das redes de materiais de construção).

Faturamento:

Ao serem questionadas, se as redes proporcionaram um aumento no faturamento, a maioria das empresas, ou seja, 55% concordaram parcialmente com a afirmação. Já, outras, 36% concordaram plenamente com esta afirmação e 9% simplesmente concordaram com a afirmação. É importante ressaltar que a maioria, 73%, considera este item extremamente importante apesar de que para muitas esta meta ainda não foi alcançada, mostrando com isso que as redes ainda estão precisando melhorar em certos aspectos, mas também é necessário salientar que, em alguns casos, o objetivo principal da empresa, ao entrar na rede, não foi em aumentar o faturamento, isto viria como consequência do alcance do objetivo principal.

Lucro:

Referente ao lucro, as empresas, na sua grande maioria, 73%, concordaram que tiveram um aumento no lucro. Deve-se destacar que nenhuma empresa concordou plenamente com a afirmação de que houve um aumento no lucro, 18% concordaram parcialmente, e uma minoria, 9%, discordou que a rede proporcionou um aumento no lucro.

Pesquisa com clientes:

Referente a este item, perguntou-se se a empresa costuma ouvir seus clientes através de pesquisas. A grande maioria, ou seja, 37% concorda com esta afirmação, 27% concorda plenamente com a afirmação, 27% concorda parcialmente com a afirmação e 9% não ouve seus clientes.

Exigência dos clientes:

Com a pesquisa, pode-se observar que os clientes consideram importantes vários aspectos, entre eles está a qualidade, pontualidade no cumprimento dos prazos, preço, condições de pagamento, a imagem da empresa e inovações. A pesquisa mostra que a grande maioria, 73%, considera todos os itens de extrema importância, mas, hoje, as empresas

observam que os clientes estão dando maior importância para o preço e as condições de pagamento, conforme Figura 2:

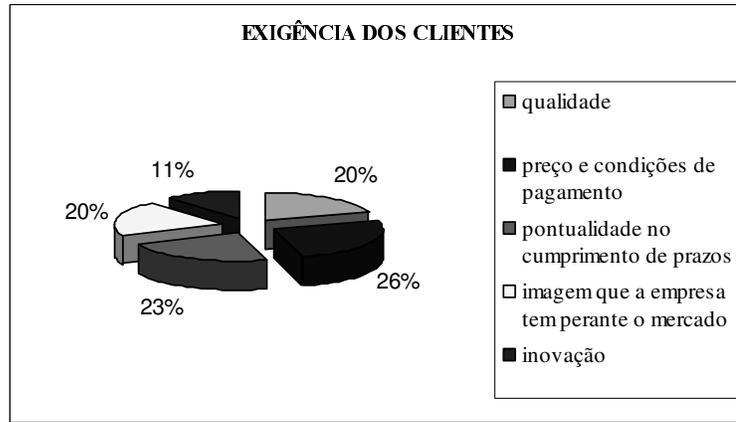


Figura 2 - Exigência dos clientes

Pode-se verificar com a Figura que todos os itens têm a sua importância para o cliente, mas destaca-se o preço e condições de pagamento com 26% como sendo a prioridade no momento da compra.

Benefícios importantes proporcionados pelas redes:

Um dos objetivos da pesquisa foi em analisar se as redes estão trazendo benefícios para as empresas, quais são estes benefícios e o que ainda as empresas buscam alcançar com o apoio das redes.

Analisou-se, de uma forma geral, que o principal benefício trazido pelas redes foi em relação à aquisição de matéria-prima e mercadoria, e em relação à publicidade, ambos com 22%. Cabe salientar que quando as empresas foram questionadas sobre a importância deste benefício, observou-se que, além da aquisição de matéria-prima e mercadoria e da publicidade, dão grande importância ao treinamento de pessoal. As Figuras 3 e 4 demonstram estes valores:

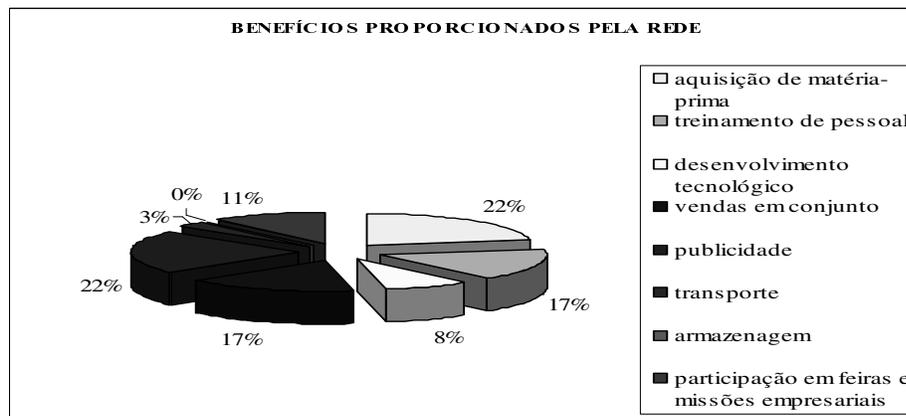


Figura 3- Benefícios proporcionados pelas redes

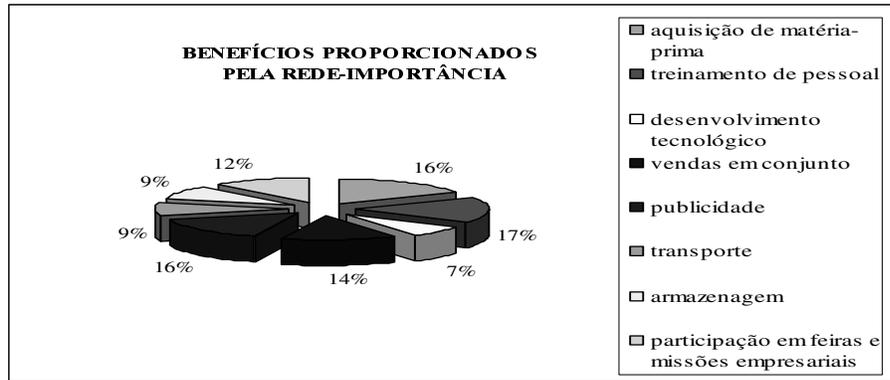


Figura 4 - Benefícios proporcionados pela rede – importância

O que as redes de cooperação proporcionam para as empresas:

A pesquisa também se preocupou em saber o que as redes de cooperação proporcionam às empresas. A seguir foram destacados alguns dos benefícios que as empresas consideram que as redes tiveram maior influência para seu alcance.

Redução nos custos:

A respeito se as redes proporcionam uma maior redução nos custos para as empresas, pode-se observar que a pesquisa obteve várias opiniões sobre o assunto, 9% discordam totalmente com a afirmação de que as redes proporcionam redução nos custos, 27% simplesmente discordam com a afirmação, 27% concordam parcialmente com a afirmação, 28% concordam com a afirmação e 9% concordam plenamente com a afirmação.

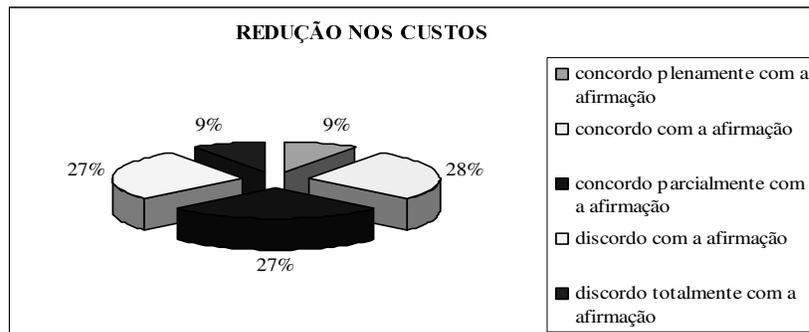


Figura 5 - Redução de custos

Quando as empresas foram questionadas sobre a importância de redução de custos, a grande maioria, 91%, afirma que é importante haver redução de custos.

Capacitação da mão de obra:

A pesquisa observou que 27% das empresas entrevistadas discordam plenamente com a afirmação de que as redes proporcionam capacitação da mão de obra, 37% discordam com a afirmação, 18% concordam parcialmente com a afirmação, 18% concordam com a afirmação e nenhuma empresa concorda plenamente com a afirmação. A Figura 6 mostra estes dados:

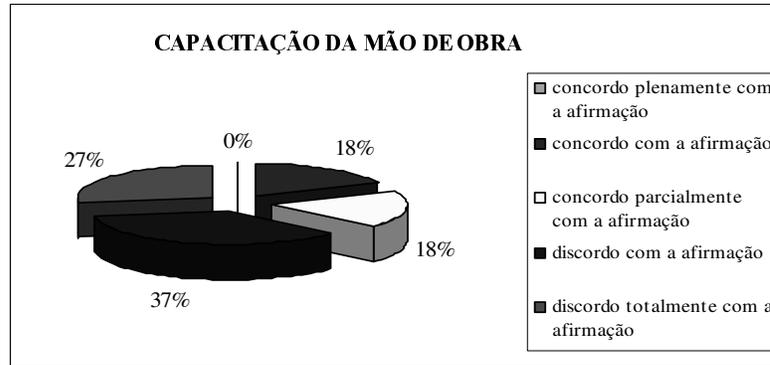


Figura 6 - Capacitação da mão de obra

Quando questionadas da importância do item, a grande maioria, ou seja, 64% afirmam que é importante para a empresa a capacitação de mão de obra. Este é um dos itens mais comentados pelas empresas entrevistadas, onde os empresários afirmam que seria importante haver um treinamento de pessoal, para que esses tenham uma melhor capacitação e desempenho, no entanto, as redes ainda não estão suprindo esta necessidade das empresas.

Acesso a novos mercados:

O estudo analisou que 37% das empresas concordam com a afirmação que as redes proporcionam acesso a novos mercados, 9% concordam plenamente com a afirmação, 27% concordam parcialmente, e 27% discordam, de acordo com a Figura 7:

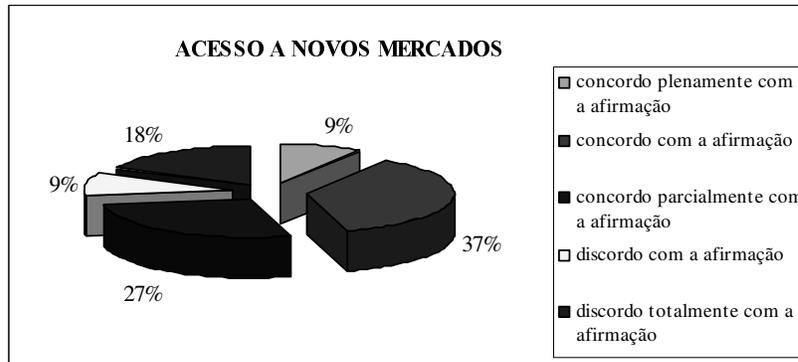


Figura 7 - Acesso a novos mercados

Acesso a novas tecnologias:

Ao analisar se as redes proporcionam, às empresas, acesso a novas tecnologias, a maioria, 46%, concorda com o item, 18% concordam parcialmente e 36% discordam com a afirmação. Entretanto, a grande maioria, ou seja, 82% afirma que é importante, para as empresas, ter acesso a novas tecnologias. A Figura 8 representa estes dados:

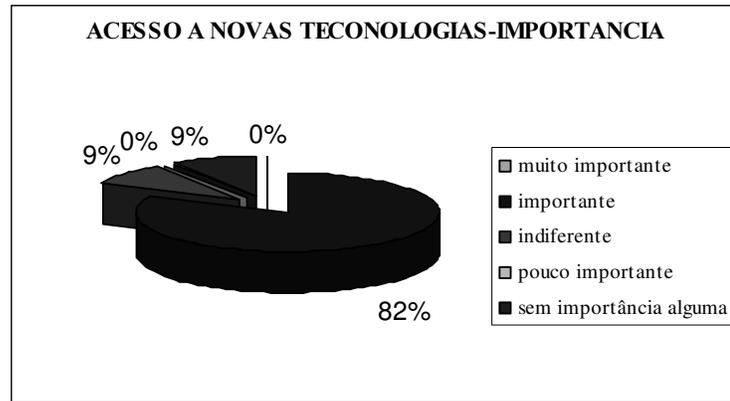


Figura 8 - Acesso a novas tecnologias - importância

Principais dificuldades encontradas na gestão das empresas e redes de cooperação:

As pequenas e médias empresas enfrentam vários obstáculos para conseguirem sobreviver no mercado. Nesta etapa da pesquisa, buscou-se analisar, entre várias dificuldades, quais são as que as empresas destacam como sendo as principais dificuldades enfrentadas pelas pequenas e médias empresas e pelas redes de cooperação.

Apoio do governamental:

Pode-se observar que a grande maioria, ou seja, 64% das empresas concordam que uma das grandes dificuldades encontradas pelas empresas e redes é a falta de apoio do governo, 18% concordam parcialmente com a afirmação e 18% discordam. Ao serem questionadas da importância do assunto, a grande maioria, 82%, afirma que seria necessário haver um apoio maior por parte do governo para o desenvolvimento das empresas e redes.

Políticas de apoio às pequenas e médias empresas:

A pesquisa analisou que a maior parte das empresas, 82%, afirmam que falta uma política de apoio às pequenas e médias empresas, e todas as empresas consideram essencial que haja uma política eficaz para que ocorra um bom desenvolvimento econômico. A Figura 9 mostra alguns dados:

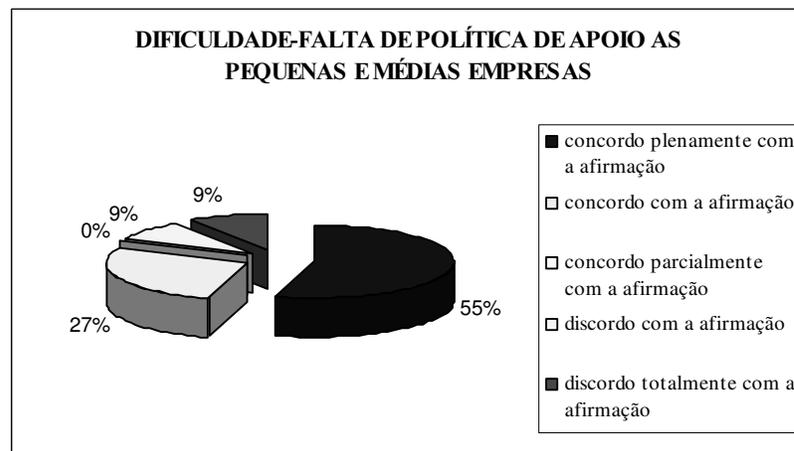


Figura 9 - Falta de política de apoio as pequenas e médias empresas

Recursos financeiros:

Observa-se que, quando a pesquisa questionou sobre a falta de recursos financeiros, 45% discorda que esta é a principal dificuldade enfrentada pelas empresas e redes. Porém, isto não significa que o item seja menos importante, pois a grande maioria, 91%, considera essencial que haja recursos financeiros para as empresas e redes poderem crescer e se desenvolver.

Cooperação dos empresários:

Quando as empresas foram questionadas se há falta de cooperação por parte dos empresários devidos à desconfiança na troca de informações, 82% concordam que existe desconfiança. Já, quando questionadas sobre a importância da confiança na relação entre as empresas todos consideraram importante.

Integração entre os nós da rede (empresas, universidades, centros de pesquisa, entre outros):

Pode-se observar, através da pesquisa, que a maioria das empresas, 64%, não considera este item como sendo a principal dificuldade enfrentada pelas empresas, mas, a maior parte das empresas pesquisadas, 73%, consideram importante que haja uma ligação maior entre as empresas, universidades, centros de pesquisa, entre outros. A Figura 10 demonstra alguns estes dados:

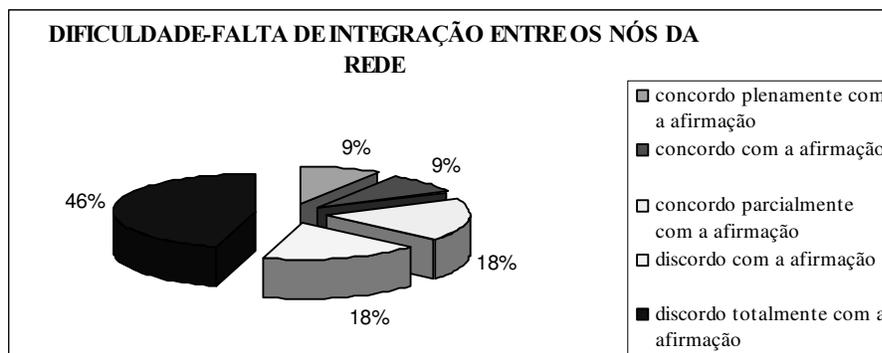


Figura 10 - Falta de integração entre os nós da rede

8 Conclusão

As pequenas e médias empresas (PMEs) possuem importante representatividade na geração de empregos e na formação de renda do país, como também do estado e do município de Erechim. Porém, individualmente, o potencial destas empresas nem sempre pode ser totalmente aproveitado, surgindo com isso as redes de cooperação, com o intuito de superar algumas dificuldades das pequenas e médias empresas (PMEs).

O estudo teve como objetivo principal identificar quais benefícios as redes proporcionam às empresas através da análise das vantagens, desvantagens, dos riscos e das dificuldades encontradas pelas empresas.

Constatou-se com a pesquisa que há vários aspectos a serem melhorados, como o treinamento de pessoal onde a maioria da empresas, 64%, entende que através de cursos e

treinamentos em conjunto, ocorreria uma melhoria no desempenho e inovação de produtos e processos. Também, 55% das empresas estão parcialmente satisfeitas com o aumento no faturamento e gostariam que houvesse uma maior atenção para este aspecto. Ainda, 64% das empresas entrevistadas afirmam que não há ações conjuntas e projetos de cooperação na gestão financeira e 82% ressaltam a importância de mais ações e projetos de cooperação na logística de aquisição/compras.

Entre as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas está a falta de apoio do governo com 64%, e de uma política de apoio às pequenas e médias empresas com 82%, juntamente com a alta carga tributária considerada elevada pelos empresários. As dificuldades de sobrevivência são muitas para as pequenas empresas por isso, muitas vezes, nem mesmo a união destas garante a sobrevivência, sendo que este apoio não se deve só ao governo é preciso haver uma maior integração entre empresas, universidades, centros de pesquisas e outros que venham a contribuir e fortalecer as pequenas e médias empresas.

Por outro lado, o estudo observou que a maioria das empresas entrevistadas, 73%, estão satisfeitas com os resultados proporcionados pelas redes e que vários dos objetivos almejados ao entrarem nas redes foram alcançados, como por exemplo, mais facilidades nas compras, melhores preços, acesso a marketing, qualidade, ofertas, em busca de propagandas, agregando valor à mídia e a divulgação, e o principal, conseguir competir com a concorrência.

Para 73% das empresas, as redes proporcionam, principalmente, uma maior competitividade, algo indispensável e essencial para se manterem no mercado. Além disso, as redes possibilitam às empresas acesso a novos mercados e a novas tecnologias.

Portanto, apesar das dificuldades e obstáculos enfrentados pelas pequenas e médias empresas, a união foi uma das formas encontradas para a sobrevivência e crescimento diante de um mercado competitivo, pois, através das redes, as empresas alcançam objetivos e metas que antes, sozinhas, não tinham como alcançar e nem como competir com outras empresas de maior porte.

REFERÊNCIAS

CASAROTTO FILHO, Nelson; PIRES, Luis Henrique. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana.** São Paulo: Atlas, 1998.

GEROLAMO, Mateus Cecílio. **Gestão de desempenho em clusters e redes regionais de cooperação de pequenas e médias empresas: estudos de casos brasileiros e alemães e proposta de um modelo de análise.** 2007. 227 f. Tese: Doutorado-programa de pós-graduação e área de concentração em engenharia de produção – Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo – 2007. Biblioteca virtual da USP. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-03072007-103345/>. Acesso em: 05 set.2007.

NETO, João Amato. **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para pequenas e médias empresas.** São Paulo: Atlas: Fundação Vanzolini, 2000.

RECHE, Fernanda. A união faz a força. **Revista da Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul: Fecomércio-RS.** Rio Grande do Sul, nº 10, p. 26-31, fev. 2006.