

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA
E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

GLOBALIZAÇÃO E NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO:
OS DESAFIOS DA INSERÇÃO INTERNACIONAL
DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Alexandre Maia Correia Lima

Fortaleza
1996

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA
E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

GLOBALIZAÇÃO E NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO:
OS DESAFIOS DA INSERÇÃO INTERNACIONAL
DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Alexandre Maia Correia Lima

Monografia apresentada à Coordenação
do Curso de Ciências Econômicas da UFC
como parte dos requisitos necessários à
obtenção do grau de Bacharel.

Fortaleza
1996

**GLOBALIZAÇÃO E NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO:
OS DESAFIOS DA INSERÇÃO INTERNACIONAL
DA INDÚSTRIA BRASILEIRA**

Alexandre Maia Correia Lima

Aprovada em 09 / 09 / 96

BANCA EXAMINADORA

Assuéro Ferreira
(Orientador)

Carlos Américo L. Moreira

José Haroldo Aguiar Jr.

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, por tudo e por me proporcionarem as condições de ser um “estudante profissional”.

Ao tio Nelson, por todo o suporte dado ao longo do curso e pela empolgação por ele transmitida no exercício da profissão de economista.

Aos parentes e amigos que de alguma forma contribuíram para a minha motivação na realização deste trabalho, em especial a minha avó Itamê, que sempre procurou me motivar para o estudo.

Ao Cláudio André, futuro colega de profissão, pelas dicas fundamentais na utilização do editor de texto.

Ao professor Assuéro Ferreira, pela orientação e por ter contribuído tão positivamente em minha formação acadêmica.

Aos professores Américo e Haroldo, membros da banca examinadora, pelas observações e críticas feitas a este trabalho e por suas sugestões.

RESUMO

Os anos 90 têm se caracterizado por profundas transformações no âmbito da economia mundial. O avanço do processo de globalização, estágio mais avançado do processo histórico de internacionalização, a consolidação de um novo paradigma tecnológico-industrial e a redefinição dos fatores determinantes da competitividade têm provocado intensos debates sobre o rumo dos padrões de comércio mundial. Esta nova configuração mundial representaria a efetiva marginalização dos países em desenvolvimento ou, muito pelo contrário, a possibilidade real de novas oportunidades para estes países?

Neste contexto, torna-se imprescindível a discussão do padrão de inserção internacional que se apresenta para a economia brasileira, especialmente de seu setor industrial. Estaríamos preparados para uma inserção ativa, baseada na construção de vantagens comparativas, ou reforçaremos o atual modelo, concentrado na exportação de bens intensivos em recursos naturais, energia e mão-de-obra barata?

O alto grau de diversificação, a estrutura patrimonial significativamente internacionalizada e a heterogeneidade tecnológica e estrutural do parque industrial brasileiro tornam este, dentro todos os países com um certo nível de industrialização, um caso único. Essa mesma indústria, que se desenvolveu sob a égide do modelo protecionista de substituição de importações, tem sido exposta nos anos 90 à uma forte concorrência internacional, que tem levado a questionamentos sobre a capacidade de sobrevivência de vários setores.

A estagnação dos anos 80, a retração do mercado interno e a crise do Estado têm contribuído para acentuar o caráter defensivo das estratégias empresariais. Embora nos anos de abertura comercial tenham se direcionado para a adoção de processos de racionalização produtiva, a baixa ênfase na capacitação tecnológica e os limites financeiros a um novo ciclo expansivo de investimentos representam extremas dificuldades para a consecução de um novo padrão de inserção internacional da indústria brasileira.

ABSTRACT

The 1990's have been characterized by deep changes in the world economy. The progression of the globalization development, the utmost advanced stage of the internacionalization process, the consolidation of a new technological and manufacturing paradigm as well as the redefinition of the determining factors for competitiveness, have all aroused intense debates concerning the pathways for the world trade patterns. Should this new world structural makeup be either seen as an effective marginality for developing countries or, quite the opposite, an actual possibility for new opportunities for such countries?

Under this background, it is really important to discuss international insertion patterns faced by the Brazilian economy, specially by its manufacturing industry. Should we be either prepared for an active insertion, based on the creation of competitive advantages, or will we enhance our current model, which is concentrated on exporting of natural resources, energy and cheap labour-based products?

For its high degree of diversification, significant international ownership and structural and technological heterogeneity, Brazil is considered to be unique among all other newly industrialized countries. Its same manufacturing industry, developed under the protectionist model of import substitution, has been exposed to strong international competition during the 1990's, which has, in turn, led to questionig the survival capacity of many industries.

The stagnation of the 80's, coupled with domestic market slump and the state crisis, has contributed to reinforce defensiveness in the business sector strategies. Despite their focus on productive rationalization during the last year of trade liberalization, a little emphasis in technological capacity building and the financial constraints facing a new investment boom cycle impose extreme difficulties for shaping a new international insertion pattern for the Brazilian manufacturing industry.

SUMÁRIO

	P.
Introdução	01
Capítulo 1 - AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DA NOVA ECONOMIA MUNDIAL	04
1.1. O FENÔMENO DA GLOBALIZAÇÃO	04
1.1.1. Uma Breve Análise Histórica	04
1.1.2. Fatores Determinantes e Aceleradores do Processo de Globalização	06
1.1.3. Aspectos Conceituais	09
1.1.4. Evidências da Existência do Processo de Globalização	13
1.1.5. Os Paradoxos da Globalização e suas Implicações nas Políticas Nacionais	15
1.2. O NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO	19
1.2.1. Aspectos Teóricos	19
1.2.2. O Esgotamento do Paradigma Anterior	21
1.2.3. Características do Paradigma TIC	23
1.2.4. Implicações e Oportunidades para os Países em Desenvolvimento	28
Capítulo 2 - AS NOVAS BASES DA COMPETITIVIDADE	32
2.1. ASPECTOS CONCEITUAIS	32
2.2. FATORES DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE	37
2.3. O NOVO PAPEL DO ESTADO COMO PROMOTOR DA COMPETITIVIDADE	46
Capítulo 3 - A INSERÇÃO INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA: DO “AJUSTE EXPORTADOR” DOS ANOS 80 À ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90	50
3.1. DIAGNÓSTICO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO INÍCIO DOS ANOS 90: A HERANÇA DA “DÉCADA PERDIDA”	50
3.1.1. A Crise Econômica dos Anos 80	50
3.1.2. O Desempenho da Indústria Brasileira nos Anos 80	53

3.2. A ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90	58
3.2.1. O Governo Collor: A Estratégia para a “Modernização Competitiva”	58
3.2.2. Indicadores do Grau de Abertura da Economia Brasileira ao Comércio Internacional	61
3.2.3. Impactos sobre a Evolução da Estrutura Produtiva	63
3.2.4. Impactos sobre a Produtividade	66
3.3. O GRAU DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ESTRUTURA PRODUTIVA E PATRIMONIAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	68
3.4. PERSPECTIVAS DE INSERÇÃO COMPETITIVA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA	72
Conclusão	82
Bibliografia	86

INTRODUÇÃO

O processo de globalização e a consolidação de um novo paradigma tecnológico-industrial, aspectos marcantes da nova economia mundial, assim como a redefinição das novas bases da competitividade, têm provocado um intenso debate tanto na imprensa como no meio acadêmico acerca de suas implicações sobre os países em desenvolvimento. No caso brasileiro, questiona-se qual seria o padrão de inserção internacional da economia brasileira, mais especificamente do seu setor industrial, em meio a um cenário internacional marcado por tão profundas transformações.

O esgotamento do modelo de substituição de importações aliado à hegemonia do pensamento liberal - e a conseqüente pregação a favor do livre-comércio - tendem a gerar análises simplistas e parciais sobre um novo padrão de inserção externa, como o modelo de “integração competitiva” na economia mundial, cujos primeiros alicerces foram lançados no Governo Collor. Este modelo consiste em uma maior abertura da economia mundial aos fluxos de comércio e o conseqüente “choque de competição” gerado pela importação de produtos, o que forçaria a indústria brasileira a modernizar-se. A importância da abertura comercial é inegável, tendo em vista a acomodação de diversos setores industriais provocada por décadas de protecionismo. O que se deve questionar, no entanto, é o seu caráter linear e não-seletivo e a sua não subordinação aos objetivos de uma estratégia de política industrial e tecnológica.

A dualidade representada pelo “abrir ou não abrir” é falsa, pois as evidências comprovam que o grau de abertura da economia brasileira já é compatível ao da economia norte-americana, apontada como a referência do liberalismo. Por mais que os países desenvolvidos continuem expondo a doutrina do livre-comércio, na prática continuam a controlar as importações dos países em desenvolvimento, impondo barreiras não-alfandegárias ao mesmo tempo em que pressionam estes para que acelerem seus processos de liberalização comercial.

No entanto, nos anos 90 o forte impacto destes novos padrões de comércio sobre o parque industrial brasileiro tem sido inegável, daí a necessidade de se conhecer a fundo as transformações em curso na economia mundial e suas implicações sobre os países em desenvolvimento. O interesse maior da presente monografia está diretamente relacionado ao estudo de todas estas profundas transformações e as perspectivas que daí se configuram para a indústria brasileira.

No sentido de atingir a finalidade proposta, o trabalho é estruturado em três capítulos. No capítulo 1, procura-se analisar as principais tendências da economia mundial, sintetizadas no fenômeno da globalização e no novo paradigma tecnológico. No capítulo 2, parte-se para o estudo das novas bases da competitividade. Em seguida, no capítulo 3, analisa-se o desempenho e o padrão de inserção internacional da indústria brasileira a partir dos anos 80, da crise da dívida à aceleração da abertura comercial, e as perspectivas que se apresentam para o setor.

A monografia é encerrada com as principais conclusões da investigação, no sentido de reunir os principais pontos da análise realizada. Embora o objetivo proposto não tenha sido o de apresentar um posicionamento definitivo sobre o tema, buscou-se mostrar a relevância do mesmo e as implicações a ele relacionadas.

CAPÍTULO 1

AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DA NOVA ECONOMIA MUNDIAL

1.1. O FENÔMENO DA GLOBALIZAÇÃO

1.1.1. Uma Breve Análise Histórica

O processo de globalização econômica, expressão corrente há alguns anos na imprensa e que tem cada vez mais despertado o interesse acadêmico, não representa, ao contrário do que é propagado muitas vezes com fins político-ideológicos, um fenômeno nunca antes visto na esfera das relações internacionais.

Alardeada como uma nova e irreversível tendência, a globalização nada mais é que um estágio mais avançado do processo histórico de internacionalização e integração da economia mundial (Coutinho, 1996: p.220).

Pode-se fincar as raízes históricas desse processo de internacionalização a partir do longínquo século XVI, fase das grandes navegações e descobrimentos, e que aponta para o surgimento de um vínculo efetivo entre as economias nacionais e o resto do mundo (Baumann, 1996: p.37). Os progressos da ciência e da técnica e o advento do capitalismo comercial e industrial reforçam esse processo que entre o período que vai das

primeiras décadas do século XIX à 1914 parece já estar bem sedimentado. As relações internacionais de então caracterizavam-se pela ênfase no livre comércio, por investimentos internacionais elevados e por um livre movimento não só do capital como também do fator trabalho, via migrações internacionais (Pinto, 1980: p.16).

O período do entre-guerras assiste a uma desaceleração desse processo de internacionalização, que se reinicia com maior dinamismo na segunda metade da década de 40, em mais um estágio que vai até meados dos anos 70, cobrindo um período que é conhecido como a “Idade de Ouro” do capitalismo, caracterizado, entre outros aspectos, por um aumento sem precedentes do volume do comércio mundial, em ritmo superior ao crescimento da produção (Baumann, 1996: p.40), ainda que esta apresentasse taxas bastante elevadas. Esse período de internacionalização e integração da economia mundial dos pós-guerra apresenta dois momentos distintos (Coutinho, 1996: p.68). O primeiro, ao longo das décadas de 1950 e 1960, foi liderado pela transnacionalização das grandes empresas americanas, num contexto de supremacia dos E.U.A., seguidas por suas congêneres européias, que também iniciaram seus movimentos próprios de transnacionalização no final da década de 1950. O segundo momento engloba o final dos anos 60 e a primeira metade dos anos 70, caracterizando uma nova fase de integração da economia mundial, com a emergência de uma crescente desregulamentação financeira, que iria se acentuar fortemente nos anos posteriores, e a formação de um mercado livre de crédito internacional¹. A crise do dólar como moeda-padrão do sistema monetário

¹ Para uma explicação mais detalhada do processo que originou o que mais tarde viria a ser a globalização financeira, ver BAUMANN (1996: p.40).

internacional, com a sua desvinculação do lastro-ouro em 1971, e a crise do petróleo de 1973, com a conseqüente oferta abundante de petrodólares, provocaram o desenrolar de tais processos.

A segunda metade da década de 70, por sua vez, irá lançar uma sólida base para a emergência da globalização como o fenômeno da década de 90 em diante. O aprofundamento da desregulamentação financeira e a conseqüente integração dos mercados financeiros e de capitais, a aceleração da mudança tecnológica e a transformação das estruturas industriais, no contexto de uma rápida difusão das tecnologias de informação baseadas na revolução da microeletrônica, vieram a propiciar o surgimento desse novo estágio de internacionalização da economia mundial de proporções nunca vistas na história, questões que serão aprofundadas nos tópicos seguintes.

1.1.2. Fatores Determinantes e Aceleradores do Processo de Globalização

A globalização, nas dimensões e na forma a qual conhecemos hoje em dia, remonta suas origens até a década de 70, onde fenômenos importantes aconteciam no âmbito da economia mundial: a redução do dinamismo da economia norte-americana e a desaceleração do crescimento da produtividade tanto na economia norte-americana como na européia, acompanhados da chamada “estagflação”, fenômeno que combina altos níveis de inflação a uma alta taxa de desemprego.

O enfrentamento de tais questões no que tange à condução da política econômica caminhou, principalmente nos Estados Unidos, no sentido da desregulamentação e redução no grau de intervencionismo nos mercados. Tais medidas de política, quais sejam a desregulamentação dos mercados financeiro, de transporte e de comunicações e a elevação das taxas de juros reais, ocorriam simultaneamente a um acelerado progresso tecnológico em duas áreas cruciais para a globalização: a de comunicações e a da informação.

A revolução nas comunicações e na informação ampliou enormemente os contatos internacionais e facilitou a integração dos mercados nacionais, cujo efeito principal tem sido a diminuição da distância econômica entre os países, proporcionando assim uma rápida expansão do comércio mundial. Pode-se falar então de uma relação de complementaridade entre a globalização e o novo paradigma tecnológico mundial, ou paradigma da tecnologia da informação e comunicação (TIC), a segunda forte tendência da nova economia mundial, assunto que abordaremos com maior profundidade em um tópico seguinte deste capítulo.

Outro fator determinante da aceleração da globalização, indissociável do novo paradigma tecnológico, é a emergência de um novo sistema organizacional no âmbito das empresas corporativas transnacionais, caracterizado principalmente por uma grande flexibilidade. No caso das empresas transnacionais, há a tendência a se localizar operações em diferentes territórios ao redor do mundo, de modo a aproveitar as vantagens

comparativas de cada território. As decisões da organização empresarial variam segundo as conveniências de uma estratégia que assegure para si competitividade e rentabilidade, daí a flexibilidade organizacional do sistema, que procura localizar cada função da corporação no lugar mais conveniente. Daí a definição de Lerda (1996: p.242) de globalização como *“uma progressiva desterritorialização das atividades econômicas”*.

Um outro fator-chave para a compreensão da globalização, tida muitas vezes como um fenômeno absolutamente microeconômico e espontâneo, tem sido a existência de políticas públicas compatíveis com o funcionamento de uma economia global. Pode citar-se, por exemplo, as políticas externas que, no mundo do pós-guerra e a partir da criação do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), seriam voltadas para o chamado “multilateralismo”, o que intensificou o fluxo entre fronteiras e propiciou as condições para que as empresas transnacionais pudessem desenvolver e implementar suas estratégias microeconômicas (Lerda, 1996: p.246). As chamadas políticas neoliberais, ou seja, basicamente políticas de liberalização e desregulamentação de mercados, também contribuíram para consolidar a globalização enquanto fenômeno de caráter microeconômico através, por exemplo, de medidas de desregulamentação financeira, liberalização comercial e privatização de empresas públicas. Segundo Lerda (1996: p.259), a implementação de políticas comuns em diferentes nações constituiria uma *“resposta racional-adaptativa ante pressões externas vinculadas ao processo de globalização”*.

1.1.3. Aspectos Conceituais

Como todo fenômeno propagado pela mídia e daí seu caráter de “modismo”, a globalização carece de uma conceituação mais precisa e científica, sem um viés puramente ideológico. São vários os conceitos encontrados na literatura, alguns dos quais procuraremos expor ao longo deste tópico, buscando encontrar então os seus pontos de convergência, para que daí possamos trabalhar com um fenômeno mais claramente delimitado.

Oman (1992: p.162) define a globalização, em termos genéricos, como o movimento acelerado através das barreiras nacionais e regionais de bens econômicos, particularizando porém como importantes o movimento de formas de capital tangíveis e, em especial, intangíveis (ex.: tecnologia e controle de ativos). Seria um fenômeno basicamente microeconômico por ser impulsionado pela ação dos agentes econômicos individuais que, no entanto, podem ser estimulados por políticas públicas. Os principais impactos da globalização, segundo o autor, seriam a interdependência econômica tanto entre países e regiões como entre os próprios agentes econômicos, como consequência da redução da “distância econômica” entre estes, e a perda parcial da soberania econômica dos governos².

² Um aspecto marcante da globalização nas décadas de 80 e 90 e que a diferencia de estágios anteriores de internacionalização da economia tem sido, para autores como Oman (1993: p.160), a constatação de que se reduziu significativamente a capacidade dos governos de exercer a soberania sobre a política econômica nacional, sobretudo as políticas fiscal e monetária.

Buscando atribuir à globalização um conteúdo objetivo e claro, Coutinho (1996: p.220) define o fenômeno em questão como o estágio mais avançado do processo histórico de internacionalização, ao qual correspondem algumas transformações recentes do capitalismo mundial. Sinteticamente, são os seguintes os pontos assinalados pelo autor que caracterizam essa nova etapa da economia mundial:

- a) forte e desigual aceleração da mudança tecnológica entre os países centrais, caracterizada pela intensa difusão das inovações telemática e informática;
- b) reorganização dos padrões de gestão e de produção de modo a combinar, através das estratégias das grandes empresas transnacionais, os movimentos de globalização e regionalização;
- c) existência de um cenário mundial de policentrismo econômico (E.U.A., C.E.E. e Japão), em substituição à bipolaridade militar do pós-guerra;
- d) aumento expressivo do número de setores oligopolizados à escala mundial, dos fluxos de capitais e da interpenetração patrimonial dos sistemas capitalistas;
- e) ausência de um padrão monetário mundial estável, em um contexto de taxas cambiais flutuantes, causando uma elevada mobilidade dos capitais financeiros e ampliando a especulação por vários agentes.

Baumann (1996: p.34) justifica a variedade de significados atribuídos ao fenômeno da globalização a partir da constatação do impacto que este tem sobre diversas áreas. O autor faz então uma análise da globalização a partir de cinco perspectivas que acabam por se complementar e que trataremos aqui sinteticamente. A primeira evidência percebida pelo autor é a existência de uma globalização financeira, no sentido de um aumento do volume de recursos assim como da velocidade de sua circulação e da interação desses efeitos sobre as diversas economias. Uma outra nuance da globalização seria a partir de uma perspectiva comercial, que implicaria em uma semelhança crescente das estruturas de demanda e na crescente homogeneidade da estrutura de oferta nos diversos países, havendo o deslocamento da competição para uma escala mundial e assim a reestruturação das atividades das empresas em termos geográficos, que se beneficiariam tanto do seu próprio nível de competitividade como das vantagens comparativas de cada país. Do ponto de vista do setor produtivo, o autor percebe a globalização a partir da constatação de que há uma convergência das características do processo produtivo a uma escala mundial, implicando, por exemplo, na uniformização de técnicas e estratégias produtivas, administrativas e organizacionais. No entanto, não haveria um consenso quanto aos efeitos da globalização sobre a estrutura produtiva no sentido de haver ou não um estímulo à consolidação de oligopólios em nível mundial. A maior homogeneidade entre os países no que diz respeito à configuração dos diversos sistemas nacionais e aos requisitos de regulação em diversas áreas permite que se analise a globalização até mesmo sob um prisma institucional. A perda parcial de soberania política e econômica por parte

de um número crescente de países seria mais um ângulo da globalização tendo como referencial a política econômica, cada vez mais restringida por condicionantes externos.

Para alguns autores, a globalização é analisada a partir do aumento da concorrência em escala mundial. Gonçalves (1994, p.55), por exemplo, associa o conceito de globalização à questão do grau, extensão, natureza e padrão de concorrência em escala mundial. Canuto (1994, p.140) também partilha dessa tendência ao conceber como uma das dimensões mais fortes da globalização o aprofundamento e a extensão a novos setores das tendências anteriores de oligopolização em nível mundial, o que teria se consolidado nos anos 80 a partir de um processo de concentração relativa em vários segmentos industriais e de serviços.

Ainda que existam divergências no que diz respeito à amplitude e abrangência do fenômeno da globalização, parecem ser maiores os pontos de convergência nas análises que diferentes autores fazem do processo em questão. Ao longo deste trabalho, procuraremos mesclar as diferentes nuances da globalização, embora não possamos omitir que se trata de um processo histórico de aprofundamento da internacionalização da economia mundial, tratando-se de seu estágio mais avançado justamente por acontecer paralelamente à consolidação de uma revolução tecnológica e a conseqüente emergência de um novo paradigma tecnológico e industrial, o que torna seus efeitos mais intensos e com tendência de uma constante ampliação.

1.1.4.) Evidências da Existência do Processo de Globalização

A fim de se rever meias verdades que cercam o estudo do processo de globalização, faz-se necessário a pesquisa de evidências quantitativas que revelem algumas dimensões de tal fenômeno, em suas diferentes perspectivas (comercial, produtiva, financeira, institucional, etc.). Nesse sentido, serão mostrados alguns dados, por exemplo, sobre a evolução recente dos fluxos mundiais de comércio, investimento direto externo e financeiros.

O indicador mais utilizado para analisar o desempenho do comércio mundial é o crescimento do volume das exportações. Em 1960 este volume correspondia a US\$ 200 bilhões, ao passo que em 1993 já era de US\$ 4 trilhões (Pool, 1994: p.44). No entanto, há de se ressaltar que esse crescimento real do comércio mundial tem se dado a taxas decrescentes nas últimas décadas, como próprio resultado da tendência de queda da taxa de crescimento da produção mundial. Ao longo da década de 60, o comércio cresceu 120%; na década de 70 cresceu 60% e na década de 80 o crescimento foi de 50% (Gonçalves, 1994: p.73). A polarização do comércio internacional é uma outra evidência incontestável, refletindo a própria concentração da riqueza, capacitação tecnológica e produção em nível mundial. Em 1993, os Estados Unidos por si só contabilizavam 12,5% das exportações mundiais, seguidos pela Alemanha com 10,7% e pelo Japão com 10% do volume total das exportações mundiais (Pool, 1994: p.44). Outros sete países desenvolvidos representam em conjunto cerca de 30%, enquanto outros vinte países em

desenvolvimento, com níveis mais avançados de industrialização, somam 20% do comércio mundial, ao passo que outros cem países não representam sequer 20% desse volume (Gonçalves, 1994: p.80).

O investimento direto externo é uma das manifestações mais evidentes da globalização, em sua perspectiva produtiva e no contexto da ampliação da concorrência em nível mundial. Um dado relevante é a taxa média anual de crescimento dos fluxos nominais de investimento direto externo (IDE) no período 1985-90, correspondente a 34%, enquanto o comércio e o PIB mundiais se expandiram, respectivamente, a uma taxa de 13% e 12% a.a. (Canuto, 1994: p.143). O estoque mundial de IDE atingiu, em 1994, US\$ 2 trilhões, correspondente à existência de 38 mil empresas transnacionais com suas 207 mil subsidiárias (Baumann, 1996: p.42). Em 1985 esse estoque não totalizava sequer US\$ 900 bilhões (Canuto, 1994: p.143). Deve-se ressaltar também que nas últimas décadas o estoque de IDE tem crescido mais que o estoque de investimentos domésticos (Nakano, 1994: p.9) ou, em outras palavras, o investimento externo tem se tornado mais dinâmico que a formação de capital nacional. Um outro dado para ilustrar tal tendência é a constatação de que a relação entre o estoque de IDE e a produção mundial teria dobrado, passando de 4,4% em 1960 para 8,5% em 1990 (Baumann, 1996: p.42). Os países em desenvolvimento, por sua vez, aumentaram sua participação enquanto receptores do fluxo de IDE, passando de US\$ 10 bilhões em 1986 para US\$ 38 bilhões em 1992 (Baumann, 1996: p.42).

No entanto, é em sua dimensão financeira que a globalização se revela mais nítida e incontestável. Alguns dados facilmente comprovam tal informação. O volume de crédito internacional do sistema bancário, que representava 1,5% do PIB mundial em 1965, aumentou para mais de 30% do PIB mundial em 1990 (Nakano, 1994: p.9). Os fluxos de financiamento internacional líquido já eram superiores a US\$ 500 bilhões em 1990, equivalentes a cinco vezes os fluxos da segunda metade da década de 70 (Gonçalves, 1994: p.101). A renda gerada no mercado financeiro como fração do PIB cresceu de 4,1% em 1950 para 8,9% em 1990, considerando-se um conjunto de oito dos principais países da OECD (Zini, 1995).

Do ponto de vista institucional, é válida a citação de um dado que mostra o comportamento das tarifas aduaneiras médias sobre a importação de bens manufaturados que, no caso dos países industrializados, era de 40% em 1947, quando da criação do GATT, caindo até 4% quando da Rodada Uruguai dos anos 90 (Lerda, 1996: p.245), reforçando a idéia de globalização enquanto multilateralismo, por conta da desregulamentação dos mercados.

1.1.5.) Os Paradoxos da Globalização e suas Implicações nas Políticas Nacionais

A exposição aos mercados internacionais e a diminuição da liberdade dos governos nacionais não representam algo novo na economia mundial; no entanto, a intensidade com que isso ocorre nos tempos da globalização é incomparável a qualquer

momento histórico e daí surge um conjunto de paradoxos inerentes a esse processo, com diversas implicações nas políticas dos Estados-nação.

O primeiro paradoxo está relacionado, por um lado, à crescente importância atribuída às políticas nacionais para adaptar os seus sistemas produtivos à uma economia globalizada, no sentido de estimular a competitividade em sua dimensão sistêmica (ver capítulo 2) e propiciar um ambiente macroeconômico favorável e, por outro lado, aos atritos que envolvem as pressões externas e os objetivos realmente nacionais dificultando, por conseguinte, a operacionalidade de tais políticas (Baumann, 1996: p.46).

A existência simultânea do processo de globalização a um movimento de regionalização também pode representar um outro paradoxo. Enquanto a globalização manifesta-se a partir de agentes econômicos individuais, associada ao movimento de fatores de produção e de empresas, a regionalização está relacionada a decisões políticas e ao estímulo a valores locais (Baumann, 1996: p.47).

Uma outra contradição do processo de globalização está associada à esfera onde se negociam as condições em que serão efetuadas as transações econômicas. Embora os fóruns de discussões institucionais ainda se realizem entre os Estados-nação, é crescente a importância relativa das empresas transnacionais como atores determinantes do cenário internacional.

As forças da globalização, não só econômicas como também políticas, atuam no sentido de exercer uma crescente pressão sobre os governos, principalmente dos países em desenvolvimento, para que acelerem seus processos de liberalização comercial em um número cada vez maior de setores indo de encontro, muitas vezes, aos próprios interesses comerciais do Estado-nação.

A promessa de um acesso significativamente ampliado aos mercados internacionais, no contexto das rodadas de discussões institucionais, obriga os países em questão a aceitar regras que acabam por implicar na redução da autonomia nacional (Agosín, 1993: p.574), sem a contrapartida necessária em um sistema de “negociação recíproca”, que seria justamente a não discriminação de seus produtos exportáveis, o que não acontece na prática.

A liberalização financeira, aspecto marcante da globalização, também pode trazer implicações sérias para os países em desenvolvimento, pois com uma eventual perda de controle das taxas de juros por parte dos governos, como resultado de movimentos bruscos do capital especulativo de curto prazo, torna-se mais difícil implantar políticas industriais seletivas e há o prejuízo evidente da competitividade dos produtores nacionais nos mercados internacionais. Autores como Agosín (1993: p.582) advogam uma maior supervisão e controle sobre essas entradas e saídas de capital, propondo, por exemplo, o uso de impostos sobre os movimentos de capital de curto prazo, com a imposição de maiores requisitos de encaixe sobre as obrigações nas reservas bancárias, assim como a

adoção temporária de controles cambiais de modo a evitar perturbações na economia nacional e que acabem por redundar em efeitos inflacionários e desvalorizações significativas na taxa de câmbio.

No entanto, autores como Lerda (1996: p.250) sugerem que a perda de autonomia dos governos nacionais na condução, por exemplo, de suas políticas monetária e fiscal, não é de todo maléfica. Segundo ele, as “forças disciplinadoras da concorrência” acabariam por alterar positivamente o rumo das políticas públicas nos países, e o que se chama de perda de soberania dos Estados-nação pode ser entendida como uma “*benvida redução no seu grau de arbitrariedade*”.

1.2. O NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO

1.2.1. Aspectos Teóricos

A consolidação de um novo paradigma tecnológico é um dos aspectos mais marcantes da nova economia mundial, assunto que discorreremos ao longo do restante deste capítulo. No sentido de evidenciar a importância de tal questão, procuraremos mostrar sinteticamente as dimensões e o alcance de um paradigma tecnológico, ao expor conceitos elaborados por alguns autores.

Perez (apud Mota, 1994: p.15) associa cada paradigma tecnológico a um conjunto de regras de *best practice* e a fatores de produção mais baratos e de utilização mais ampla no sistema produtivo. Tendo como base teórica a interpretação schumpeteriana das ondas longas de Kondratiev, a autora atribui fatores-chave para os cinco ciclos longos por ela definidos, quais sejam o algodão para o primeiro ciclo, carvão para o segundo ciclo, aço para o terceiro ciclo, petróleo para o quarto ciclo e *chips* para o quinto e atual ciclo.

De acordo com Freeman (apud Mota, 1994: p.15), paradigmas tecnológicos - ou paradigmas tecno-econômicos - envolvem inovações radicais no produto, no processo, na técnica, na organização e no gerenciamento da produção de tal abrangência que provocam diversas alterações na estrutura de produção e de distribuição

de quase todos os setores da economia, aumentando a produtividade potencial do sistema econômico. As mudanças nos paradigmas tecnológicos teriam uma frequência correspondente à duração do ciclo econômico, ou seja, aproximadamente cinquenta anos.

A dinâmica da estrutura de custos relativos de todos os possíveis fatores de produção é apontada por Perez (1985: p.444) como o verdadeiro princípio organizador do paradigma tecnológico. O que se chama de fator-chave, associado a um fator ou conjunto de fatores, é capaz de influenciar fortemente toda essa dinâmica, ao preencher as seguintes condições:

- 1) custo relativo nitidamente percebido como baixo e em trajetória descendente;
- 2) oferta aparentemente ilimitada;
- 3) potencial claro de influenciar a estrutura produtiva;
- 4) capacidade de reduzir os custos e modificar a qualidade da maquinaria, do trabalho e dos produtos.

É válido ressaltar que o chamado *key-factor* (fator-chave) começa por desenvolver-se inicialmente no contexto do paradigma antigo, até que adquira uma dinâmica própria. A estrutura sócio-econômica vigente impõe obstáculos à exploração mais consistente do potencial das inovações, daí a necessidade de revoluções tecnológicas e modificações no quadro institucional.

1.2.2. O Esgotamento do Paradigma Anterior

O período que vai dos anos seguintes ao término da Segunda Guerra Mundial até meados da década de 70, o chamado “pós-guerra”, é conhecido como a “Idade de Ouro” do capitalismo, onde altas taxas de crescimento econômico e acumulação de capital existiam paralelamente a baixas taxas de desemprego. O complexo metal-mecânico, que envolve bens de capital e de consumo duráveis, e o setor petroquímico eram a base do padrão de acumulação. Esse período também assiste à expansão das grandes empresas oligopólicas que, principalmente no caso das norte-americanas, iniciaram o fortalecimento de seu processo de transnacionalização.

O paradigma da produção em massa fordista foi também um dos fortes aspectos desse período, entrando em declínio ao longo da década de 70. Neste tópico procuraremos desenvolver as principais características deste paradigma, imediatamente anterior ao TIC, e explicar as razões que levaram à sua decadência.

O fordismo pode ser definido, em um nível mais restrito e mais adequado ao que nos propomos, como um princípio geral de organização da produção, compreendendo um paradigma tecnológico, uma forma de organização do trabalho e um tipo de gestão (Mota, 1994: p.36).

Segundo Oman (1992: p.173), o produtor fordista, buscando minimizar custos, maximizar lucros e aumentar a sua fatia de mercado, tende a: estandardizar seus produtos; maximizar a escala de produção (produzir em massa); desenvolver uma divisão do trabalho detalhada, tanto hierárquica como rígida; manter relações distantes e por vezes não harmoniosas com as empresas fornecedoras; manter grandes estoques reguladores. Uma outra característica marcante do fordismo, condição para que se ampliasse o *Welfare State*, foi a criação de um vasto mercado para o consumo de bens duráveis, o que se deu através do pagamento de salários relativamente altos e crescentes aos trabalhadores, via incorporação de ganhos de produtividade e pressões das organizações sindicais.

No entanto, a década de 70 assiste a decadência desse padrão de crescimento orientado pelo paradigma fordista. Roobek (apud Freeman, 1987: p.83) aponta diversos fatores que explicam esse processo de declínio:

- a divergência entre a pressão para aumentar os salários e a trajetória descendente do crescimento da produção;
- a divergência entre o elevado crescimento da produtividade no setor manufatureiro e o insignificante crescimento da produtividade no setor de serviços;
- capacidade ociosa e saturação da demanda por bens duráveis;
- fraco controle de qualidade da produção;
- excessivo dispêndio de petróleo, energia e matérias primas;

- crescente dependência da importação de matérias-primas e petróleo originada de países politicamente instáveis;
- aumento no grau de poluição e destruição do meio ambiente assim como uma maior regulação sobre temas ambientais;
- crescente dificuldade de se adotar políticas nacionais de cunho keynesiano em virtude da internacionalização dos mercados financeiros;
- burocratização da tomada de decisões tanto a nível das grandes empresas como dos governos;
- custos crescentes do sistema de seguridade social.

Deve-se ressaltar então que a crise do paradigma fordista é de cunho estrutural, associada a limitações que viriam a ser superadas pelo paradigma TIC, tais como: deseconomias de escala e pouca flexibilidade da linha de montagem, limitações inerentes à disponibilidade de energia e de matéria-prima e à excessiva departamentalização hierárquica. As duas crises do petróleo dos anos 70 vieram apenas confirmar o esgotamento do paradigma de produção em massa fordista e abrir caminho para a consolidação do paradigma da tecnologia de informação e da comunicação, cujas características estudaremos a seguir.

1.2.3. Características do Paradigma TIC

Os fundamentos do novo paradigma tecnológico mundial são as novas tecnologias de informação e comunicação (associadas principalmente à computação e às

telecomunicações) - daí a denominação de paradigma TIC- e as inovações organizacionais relacionadas, as chamadas novas tecnologias de organização social da produção (TOSP). Como mola propulsora desse paradigma está a combinação da revolução tecnológica da microeletrônica, iniciada nos Estados Unidos, com o modelo organizacional de produção enxuta e flexível, desenvolvido no Japão. O impacto dessa mudança de paradigma é inquestionável ao, como afirma Nakano (1994: p.11), provocar a redefinição das formas de organização da produção e de gestão, os parâmetros de desenvolvimento, desenho e comercialização de bens industriais e de serviços.

Sucessivas gerações de mecanismos microeletrônicos, cada vez mais potentes, estão sendo desenvolvidas alavancadas pelos grandes progressos atingidos em outras áreas. Isso tem modificado a estrutura de custos relativos através do custo declinante e da ampla adaptabilidade da microeletrônica, implicando naquela que é a característica mais significativa do paradigma TIC e cujos impactos são mais fortes: a tendência à *information intensity* (Perez, 1985: p.447-48). Isso possibilitou, segundo Nakano (1994: p.11), “(...) a rápida difusão da utilização de computadores, numa crescente variedade de atividades de manipulação de informações com novas redes integradas nos diferentes estágios da produção, desenho e desenvolvimento de produtos e processos, nas atividades de engenharia, compras, estoques, vendas, finanças etc.”.

Uma das conseqüências mais nítidas dessa tendência de *information intensity* é a economia de recursos por unidade de produto. A utilização mais intensiva da

eletrônica e do *software* tem provocado uma transformação na engenharia de produto, impactando assim na qualidade do produto e no consumo de energia. A aplicação da eletrônica na engenharia de produção (*CAD/CAM - computer aided design/computer aided manufacturing, FMS - flexible manufacturing systems, CIM - computer integrated manufacturing*, robôs, máquinas com controle numérico, etc.) também tem surtido efeitos positivos na qualidade, na utilização de matéria-prima e energia e redução dos desperdícios (Mota, 1994: p.39).

Perez (1985: p.449) aponta a “**flexibilidade**” como a segunda palavra-chave mais importante do novo paradigma, que desafia a antiga concepção *de best practice* do sistema de produção em massa em três aspectos centrais:

- i) Economias de escopo ou de especialização baseadas na flexibilidade versus economias de escala baseadas na padronização, afetando os conceitos de escala ótima de planta e mercado e implicando em aumento significativo na produtividade potencial daquela produção de pequenos/médios lotes, voltada para o atendimento de mercados menores e segmentados;
- ii) Estratégia de mudança técnica rápida versus estratégia de mudança mínima, modificando as formas de competição e as práticas oligopolistas em muitos setores, como também a distribuição da produção entre as firmas com o surgimento de oportunidades

para firmas pequenas e médias, principalmente em áreas relacionadas à informação e à eletrônica, de acordo com a capacidade de desenvolver estratégias dinâmicas de P & D.

iii) Sistemas definidos pelo usuário versus sistemas definidos pelo produtor, tendo em vista a diversidade na demanda e a maior capacidade das novas tecnologias se adaptarem a condições diferenciadas.

No entanto, o desenvolvimento das plenas potencialidades das TICs só se realiza com a implantação das TOSP (Tauile, 1990: p.147). A emergência de um novo modelo organizacional da produção está então profundamente ligada às novas tecnologias, no sentido de contribuir para o aumento do “quantum” de produtividade e incorporar diretrizes de *best practice*.

Essas inovações organizacionais e de gestão, baseadas na cooperação, autodisciplina, auto-aperfeiçoamento contínuo e na coordenação horizontal (Nakano, 1994: p.11), são originadas do modelo japonês ou “toyotista” e envolvem flexibilidade e integração, com ciclos de produção mais curtos e maior capacidade de reação às alterações de mercado.

Segundo Ferro (1990: p.60), são três os principais alicerces do “toyotismo”: *Just-in-time (JIT)*, *Muda* e *Kaisen*. O *JIT* é um sistema sincronizado de produção em fluxo sem estoques, que exige vínculos estreitos e de longo prazo com os

fornecedores, ao invés das relações distantes e conflituosas características do fordismo. Na concepção toyotista, a produção é pensada do fim para o começo, ou seja, a linha de montagem final seria o ponto de partida, regulando e balanceando o sistema, definindo as reais necessidades de materiais para os processos anteriores. O *JIT* é viabilizado pelo *kanban*, um sistema de informação que aciona e controla a produção, ao mesmo tempo em que fornece instruções de trabalho, controla visualmente o volume de produção, previne o excesso de produção e indica os problemas, conectando um departamento a outro. *Muda*, o segundo grande alicerce do modelo “toyotista”, significa eliminar totalmente desperdícios de materiais, pessoal, movimentos, peças defeituosas, transportes desnecessários, etc. O próprio *JIT* é o principal estímulo da redução de desperdícios. *Kaisen*, o terceiro principal alicerce do sistema em questão, está relacionado ao melhoramento contínuo da produtividade e qualidade.

Ferro ainda analisa algumas outras características do modelo japônes, quais sejam: qualidade e motivação do pessoal, com o aproveitamento do potencial humano em todos os níveis; harmonia da tecnologia com o homem e da máquina com o processo produtivo; aumento do volume de informações acerca do processo produtivo disponíveis diretamente ao operador; relações com os fornecedores de cooperação, confiança e apoio técnico e uma cultura organizacional que prega menos ênfase nos indivíduos e mais nos grupos e nas relações.

A tendência à “sistematização”, ou seja, à fusão das atividades de gerenciamento e produção, *design* e *marketing* em um único sistema interativo, o monitoramento dinâmico das alterações de mercado, o estilo de gerenciamento baseado na informação e a descentralização geográfica da produção são também alguns dos novos conceitos de eficiência organizacional associados ao modelo japonês citados por Perez (1985: p.453-56).

No entanto, a eficácia desse novo modelo organizacional da produção e gestão está diretamente vinculado ao grau de qualificação da força de trabalho, solicitada cada vez mais a lidar com os mecanismos da microeletrônica. Coutinho (1993: p.75-76) afirma que a introdução de novos processos e equipamentos de nada adiantará se a força de trabalho, na produção, na gerência e na engenharia, não estiver preparada para interagir de forma criativa com tais mudanças e até mesmo influir na concepção das mesmas.

1.2.4. Implicações e Oportunidades para os Países em Desenvolvimento

A emergência de um novo paradigma tecnológico mundial, em meio à consolidação da microeletrônica e de um novo modelo organizacional da produção, traz à tona desafios de grandes proporções para os países em desenvolvimento, especialmente para os chamados *NICs* (*Newly Industrializing Countries*) ou países de industrialização tardia, como o Brasil.

O período de transição entre o paradigma fordista e o paradigma TIC ainda não está completo, daí a necessidade de que países como o Brasil repensem o seu padrão de desenvolvimento. A “exclusão” do paradigma anterior não implica necessariamente que as oportunidades de uma inserção positiva no novo cenário internacional estejam fechadas. Os *NICs* do Sudeste Asiático, como a Coreia do Sul, têm provado que a “periferia” não está obrigatoriamente fadada ao subdesenvolvimento, ao contrário do que se previa em décadas anteriores. No entanto, não há um “receituário” único para o caminho do desenvolvimento, como pretende demonstrar a atual onda liberal. O desenvolvimento tem que ser pensado a partir das condições históricas específicas de cada país e do grau de desenvolvimento já atingido.

Urge então que se compreenda as características fundamentais do novo paradigma para daí poder se pensar em políticas de desenvolvimento de longo prazo. Isso tudo passa pelo esgotamento do conceito de vantagens comparativas estáticas. Deve-se pensar sim na construção de vantagens competitivas, que passa obrigatoriamente por um aumento significativo no grau de qualificação dos recursos humanos, na infra-estrutura física do país, notadamente transportes e comunicações, e na difusão de tecnologia, alguns dos determinantes sistêmicos da **competitividade**, assunto a ser abordado no próximo capítulo.

Perez (1985: p.459) argumenta ser indispensável aos países em desenvolvimento trabalhar pela criação de uma nova e apropriada estrutura sócio-

institucional, tanto em nível nacional quanto mundial. Contudo, a autora vislumbra o risco que tais países percam as oportunidades abertas nessa transição devido à inércia resultante de frustrações passadas.

Todas essas questões nos remetem à uma outra, bastante polêmica: qual o novo papel do Estado em meio a todas essas mudanças? Ao contrário do que pregam os liberais, hoje é essencial a presença de um Estado forte, capaz de definir e defender pragmaticamente o interesse nacional, sob pena de sucumbir perante à competição internacional e condenar a população à pobreza. A definição de estratégias de política industrial e científico-tecnológica que mais se adequem a esse novo padrão tecnológico representa uma das funções mais importantes do novo Estado. Não é mais válida a dicotomia planejamento estatal ou mercado, que não mais representam meios alternativos de coordenação econômica (Ernst, 1993: p.114). O que se requer do Estado é sua intervenção seletiva, de modo a moldar os mercados, e um novo padrão de interação com o setor privado.

Ainda não se tem uma resposta sobre qual será o cenário mundial nas próximas décadas. Aumentará o fosso que separa os países em desenvolvimento dos países desenvolvidos ou serão abertas “janelas de oportunidades” para alguns NICs? Autores como Perez (1985: p.458) argumentam que tendências como a segmentação dos mercados e a abertura de novas possibilidades no setor de serviços representam a redução de alguns obstáculos ao desenvolvimento. No entanto, o que parece óbvio é a necessidade

de os governos e as empresas compreenderem a dimensão das mudanças inerentes ao novo paradigma e a necessidade de repensarem os seus padrões de atuação e interação.

CAPÍTULO 2

AS NOVAS BASES DA COMPETITIVIDADE

2.1. ASPECTOS CONCEITUAIS

O termo competitividade tem adquirido nos últimos anos, assim como a globalização, uma presença crescente tanto na mídia como no meio empresarial, sem no entanto evitar-se que sejam omitidos aspectos conceituais e metodológicos fundamentais para o entendimento do que realmente significa competitividade e o que isto representa para o futuro das empresas e nações.

Na verdade, não há um consenso acadêmico quanto à definição conceitual de competitividade e, por conseguinte, quanto aos aspectos metodológicos mais adequados de sua avaliação. Os estudos mais recentes apontam a existência de duas “correntes” principais: a primeira associa competitividade às características de *desempenho* apresentado por empresas e produtos, enquanto na segunda competitividade é vista como *eficiência*, tanto técnica como alocativa. Em ambos os casos, é válido ressaltar que a competitividade das nações seria obtida a partir da agregação dos resultados apresentados por empresas e produtos.

A defesa do prisma da eficiência como o mais adequado para a análise do conceito de competitividade associa esta, em geral, à participação obtida por uma firma num mercado num determinado período de tempo. Um indicador bastante eficiente nesta visão seria o da participação das exportações da firma, da indústria ou da nação no comércio internacional total da mercadoria em questão. Nesse contexto, a competitividade é vista como uma variável “ex-post”, a partir da constatação de que é a demanda no mercado que define a posição competitiva das empresas.

A segunda corrente predominante é a que analisa a competitividade a partir da eficiência, a chamada competitividade potencial. Em outras palavras, busca-se analisar a competitividade através da relação insumo-produto praticada pela firma, ou seja, a sua capacidade de converter insumos em produto com o máximo de rendimento. Tendo em vista as *best-practices* internacionais, os indicadores mais utilizados para se auferir a competitividade a partir dessa abordagem são buscados em comparativos de custos e preços, coeficientes técnicos ou produtividade dos fatores. Ao contrário da “abordagem do desempenho”, a competitividade, nesse contexto, é vista como um fenômeno “ex-ante”, ou seja, é o domínio de técnicas mais produtivas, a partir do grau de capacitação detido pelas firmas, que vai determinar o seu sucesso competitivo. O desempenho alcançado pelas firmas é visto apenas como um reflexo desse processo.

No entanto, como demonstra Kupfer (1991: p.8), as abordagens do desempenho e da eficiência abstraem da noção de competitividade o seu caráter

intertemporal, ou seja, tratam a questão de uma forma estática, omitindo o fato de que a competitividade deve significar o resultado de estratégias implementadas no passado e que podem estar interrelacionadas a uma série de fatores que se originam de aspectos relativos à tecnologia adotada no processo produtivo, comercialização, mercado, etc.

É indispensável que se analise o conceito de competitividade a partir de uma perspectiva dinâmica, daí a ênfase ao longo deste capítulo no conceito de competitividade definido por Ferraz (1996: p.196), que entende esta como “*a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado*”. O desempenho no mercado e a eficiência produtiva, variáveis mais citadas como indicadores de competitividade, decorreriam exatamente da capacitação acumulada pelas empresas, reflexo das estratégias competitivas implementadas tendo em vista o processo concorrencial e o contexto econômico onde estão inseridas.

A partir dessa análise dinâmica, pode-se concluir que a competitividade não deve ser vista como uma característica intrínseca de um produto ou firma, e sim como uma característica extrínseca, associada ao **padrão de concorrência** vigente em cada mercado. Neste sentido, entendendo-se, aqui, padrão de concorrência como o conjunto de fatores-chave de sucesso competitivo de um determinado mercado e, também, como o elemento estrutural que vai condicionar o processo de tomada de decisões das estratégias competitivas das empresas.

Todo esse processo de interação dinâmica fica bem nítido em Ferraz (1995: p.5), quando afirma: “(...) *o desempenho obtido por uma empresa é determinado pelas capacitações que reúne. As estratégias visam modificar as capacitações, de modo a adequá-las às metas de desempenho da empresa, mas são por ela limitadas*”.

Tendo em vista que o padrão de concorrência é a variável determinante e a competitividade a variável determinada, o estudo da competitividade deve abranger um grande número de variáveis associadas às formas de concorrência (Ferraz: 1995: p.9). Podemos citar entre estas tanto as relacionadas aos processos de esforço de venda (*marketing*, prazo de entrega, capacidade de servir o mercado, etc.) como os que se associam à capacitação produtiva (acesso às fontes de matérias-primas e fornecedores, treinamento de mão-de-obra, gestão da produção, etc.).

Essa abordagem dinâmica da competitividade revela, em suma, que é de fundamental importância identificar os fatores relevantes para o sucesso competitivo das firmas, o que vai variar de setor a setor, de acordo com o padrão de concorrência vigente e as expectativas que se tem sobre ele. A partir daí, passa-se a avaliar a “capacidade de formular e implementar estratégias” e o potencial das firmas do país.

Fanzylber (1992: p.10) enxerga a questão a partir de um outro prisma, qual seja a sua associação fundamental à produtividade. Dessa forma, mais competitivo internacionalmente é o setor de um país à medida que sua produtividade cresce em relação

à obtida pelos seus competidores. Essa elevação da produtividade está diretamente relacionada à incorporação de progresso técnico, ao ritmo dos investimentos e aos projetos de pesquisa e desenvolvimento. O autor contrapõe essa abordagem ao que ele chama de competitividade espúria, que teria como sustentáculo principal políticas de favorecimento artificial às exportações como, por exemplo, desvalorizações cambiais, subsídios aos exportadores e manutenção de baixos salários. Conforme Araújo (1996: p.81), Fanzylber foi também um dos primeiros autores a lançar o conceito de competitividade sistêmica, como pode se observar: “(...) *no mercado internacional não competem apenas empresas. Confrontam-se também sistemas produtivos, esquemas institucionais e organizações sociais, nos quais a empresa constitui um elemento importante, mas integrado a uma rede de vínculos com o sistema educacional, a infraestrutura tecnológica, as relações gerenciais/trabalhistas, o aparato institucional público e privado, o sistema financeiro, etc.*”.

Há, por outro lado, análises bastante críticas em relação à questão da competitividade, destacando-se aí Krugman (apud Araújo, 1996: p.76), para o qual competitividade é um termo sem sentido quando relacionado às economias nacionais, concluindo ser um equívoco o interesse exagerado que o tema tem despertado. Um dos principais alicerces que constroem o arcabouço da crítica feita por Krugman é a concepção errônea de que países competem entre si como se fossem empresas transnacionais, pois as transações internacionais, segundo o autor, não formam um jogo de “soma-zero” visto que melhorias obtidas em alguns países, como aumentos de

produtividade, podem provocar efeitos benéficos entre os seus parceiros comerciais. Krugman também faz uma forte crítica à utilização do superávit comercial como um indicador de competitividade internacional, pois na prática este pode ser até mesmo um indicador de fragilidade econômica, como no caso da crise da dívida dos anos 80, onde países da América Latina obtinham significativos superávits na balança comercial às custas de recessões internas. Krugman desenvolve ainda outros argumentos, mas o ponto central de sua análise é de que a competitividade nada mais seria do que uma contrapartida dos níveis de produtividade vigentes na economia, cuja melhoria dependeria muito menos de circunstâncias internacionais do que de esforços domésticos.

2.2. FATORES DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE

Como já preliminarmente abordado no tópico anterior, a competitividade não se apóia exclusivamente no dinamismo e na agilidade gerencial e inovacional da empresa privada. Ou seja, há um conjunto de fatores determinantes da competitividade que transcendem o nível da firma e por vezes traduzem-se em externalidades à mesma, relacionados principalmente à estrutura da indústria e do mercado e ainda ao sistema produtivo como um todo. Como bem demonstra Coutinho (1993: p.79), a combinação de tais externalidades benignas com a interação acentuada entre a empresa privada e as instituições públicas de ciência e pesquisa aplicada permite que a inovação privada flua com maior dinamismo.

Ferraz (1995: p.10) sugere a existência de três grupos de fatores determinantes da competitividade: os **empresariais**, os **estruturais** e os **sistêmicos**. Os fatores ditos empresariais são aqueles sobre os quais a empresa tem o poder decisório e de modificação através de condutas ativas; os fatores estruturais são aqueles que estão apenas parcialmente sob a área de influência da empresa, relacionados à estrutura de mercado, da indústria e à regulação da concorrência; os fatores sistêmicos, por sua vez, estão associados àquelas externalidades sobre as quais a empresa não tem praticamente nenhuma possibilidade de intervenção, ou seja, são as características gerais do sistema econômico com as quais as empresas se defrontam. Ao longo deste capítulo, se procurará então explicar um pouco mais detalhadamente cada um desse grupo de fatores e como estes contribuem para o sucesso competitivo das empresas.

O primeiro grupo de fatores determinantes da competitividade, os chamados fatores empresariais, está associado a um novo modelo de empresa, que tem tornado obsoletas as organizações fortemente verticalizadas e hierarquizadas e permitido compatibilizar grandes escalas com a possibilidade de diferenciar e sofisticar produtos. Quatro esferas principais estão englobadas dentre os fatores empresariais, quais sejam: a gestão empresarial competitiva, a capacidade inovativa, a capacidade produtiva e os recursos humanos.

A gestão empresarial competitiva, alicerçada nas tecnologias de organização social da produção (TOSP), sintetiza-se no investimento na capacitação, de

acordo com o padrão de concorrência relevante para a empresa, visando assegurar que o seu desempenho seja compatível com os fatores-chave de sucesso competitivo. Há algumas tendências principais neste novo modelo de gestão empresarial, quais sejam: diminuição do número de níveis hierárquicos envolvidos nos processos decisórios e maior delegação de poderes; aumento da densidade do fluxo de informações horizontais, de modo que as novas tecnologias da informação passam a representar importante parcela do investimento fixo das empresas; alterações substanciais nas relações entre fornecedores e clientes, caracterizadas por uma maior sinergia entre estes e por contratos de longo prazo. Tais mudanças em curso têm um eixo principal, a cooperação. Conforme Coutinho (1994: p.185): “(...) *dentro das unidades fabris, a cooperação com e entre a força de trabalho, materializada em uma nova atitude gerencial e em técnicas de organização celular dos processos de trabalho; entre empresas, pela formação de sistemas de cooperação em rede (networks) entre fornecedores e produtores, entre produtores-usuários-consumidores e até entre empresas rivais em torno de projetos pré-comerciais de desenvolvimento tecnológico*”.

A segunda grande área a ser destacada no âmbito dos fatores empresariais é a capacidade inovativa da empresa, ou seja, a sua capacidade de gerar progresso técnico, seja para ganhar mercado através da introdução de novos produtos, assim como novos processos, seja para reduzir custos e maximizar o aproveitamento físico dos insumos visando competir em preço. No contexto internacional, é crescente a busca por capacitação em áreas tecnológicas “nucleares” e a importância dos departamentos de

desenvolvimento de produto. Têm havido também uma alteração significativa quanto às formas de realização de atividades de P&D, tendo em vista a formação de “alianças tecnológicas” que, segundo Coutinho (1993: p.84), se dão “(...) *entre duas ou mais empresas concorrentes, através de acordos de cooperação, projetos conjuntos, consórcios de pesquisa, joint-ventures, etc.*”.

Uma outra esfera empresarial é o desenvolvimento da capacidade produtiva em meio a consolidação de um novo paradigma tecnológico-industrial, já analisado neste trabalho, onde qualidade, flexibilidade, rapidez e racionalização passam a se constituir nas palavras-chave para o sucesso competitivo.

Por último, vale ressaltar os princípios de gestão dos recursos humanos, que visam sempre, em última instância, a melhoria contínua da qualidade dos produtos e dos métodos de fabricação. Exige-se da força de trabalho cada vez mais o conhecimento de todo o processo produtivo e a capacidade de criar e interagir na resolução de problemas, o que requer investimentos permanentes em treinamento de toda a força de trabalho.

Os fatores estruturais constituem-se no segundo grupo de fatores determinantes da competitividade e estão relacionados às questões de mercado, configuração industrial e regime de incentivos e regulação da concorrência.

Há três fatores principais indutores da competitividade do lado do mercado, ou seja, da demanda: a existência de mercados dinâmicos e exigentes, a elevação do conteúdo tecnológico dos produtos e a presença sistemática no mercado internacional. O primeiro desses fatores está relacionado ao estímulo que as empresas têm de adotar estratégias competitivas de acumulação permanente de capacitação e de melhoria contínua da eficiência, com a constante renovação do parque industrial e a instalação de novas plantas, o que condiz com mercados que se expandem. Já o movimento de elevação do conteúdo tecnológico dos produtos, o chamado *upgrading*, associa-se por um lado à necessidade de dinamizar mercados que apresentem sinais de saturação e, por outro, à ênfase na capacitação tecnológica como uma das principais vantagens competitivas da empresa. Conforme Ferraz (1995: p.19), “(...) *observa-se em todos os setores a difusão de padrões de consumo mais fortemente baseados em tecnologia e mais globalizados*”. A presença sistemática no mercado internacional é uma outra variável-chave do lado do mercado para o bom desempenho competitivo da empresa, que é exposta ao contato com uma clientela mais variada e em geral bastante exigente, propiciando um maior aprendizado e uma maior capacidade de adaptação aos novos padrões de consumo. Assim, pode-se concluir que as exportações podem funcionar muito mais como um fator crucial de estímulo à competitividade do que como um indicador de desempenho competitivo.

A configuração da indústria, um outro fator estrutural de competitividade, diz respeito basicamente à sua adequação à estrutura patrimonial e produtiva da oferta e à

qualidade das relações entre os produtores e seus fornecedores e clientes. As fortes mudanças trazidas pelas novas tecnologias e novos métodos organizacionais têm provocado profundas reestruturações nas empresas, o que têm implicado em um intenso movimento de fusões e absorções entre empresas, tornando as configurações industriais mais enxutas, em termos de custos, e mais concentradas e integradas, tanto em termos patrimoniais como em linhas de produtos. Além desse novo “porte” empresarial, uma outra forte característica das configurações industriais competitivas é o fortalecimento de redes cooperativas horizontais, que permite enfrentar o aumento da complexidade tecnológica e dos custos das atividades de P&D. As pequenas e médias empresas poderiam se encaixar nesse contexto, tanto somando capacitações como diminuindo custos e riscos. Não só a cooperação horizontal como também a intensificação da cooperação vertical é um outro aspecto da nova configuração industrial, que diz respeito à formação de amplas parcerias envolvendo produtores, fornecedores e clientes e à conseqüente criação de condições estruturais adequadas para o aumento da competitividade de todos os elos da cadeia produtiva. A credibilidade das transações inter-empresariais, com um caráter solidário e de longo prazo, é hoje exigência dos novos métodos de gestão da produção e da qualidade.

A promoção da concorrência e sua regulação é um outro fator estrutural importante de competitividade, visto que ambientes de elevada rivalidade inter-empresarial favorecem a competitividade devido à pressão exercida sobre as empresas para que obtenham não só melhorias contínuas de eficiência produtiva, como também inovação nos

produtos e métodos de produção. Ambientes concorrenciais desse tipo caracterizam-se justamente pela tentativa de gozar das vantagens do “pioneirismo” na introdução de novos produtos, processos, sistemas de comercialização e distribuição, novas formas de relacionamento com fornecedores, etc. Caberia então à política industrial assegurar uma pressão competitiva que garanta a maximização desse processo de inovação ao mesmo tempo que não comprometa a capacidade de sobrevivência das empresas locais. A eficácia do regime de incentivos e regulação posto em prática pelos Estados nacionais exerce por vezes importante influência na determinação da competitividade de diversos ramos industriais.

Os chamados determinantes sistêmicos da competitividade são o terceiro grande grupo de fatores que analisamos e que, em geral, representam características gerais do sistema econômico que condicionam tanto os níveis de eficiência e padrões de qualidade das empresas quanto sua capacidade de reduzir custos.

Segundo Ferraz (1995: p.24), há uma série de grupos de determinantes sistêmicos da competitividade, alguns dos quais não analisaremos no momento por estarem relacionados ao tópico seguinte, onde estudaremos o novo papel do Estado como promotor da competitividade. De acordo com o autor, são os determinantes macroeconômicos, político-institucionais, legais-regulatórios, infra-estruturais, sociais e internacionais os principais fatores que determinam a competitividade das empresas a

partir do ambiente econômico que as envolve ou, em outras palavras, a partir de uma perspectiva sistêmica.

Os determinantes macroeconômicos da competitividade podem ser englobados em três grupos principais: os relacionados ao regime cambial; os que se referem às políticas de regulação macroeconômica (fiscal, monetária e de renda) e seus impactos sobre a estabilidade macroeconômica e o crescimento do PIB; os que dizem respeito ao sistema de crédito da economia. O regime cambial influi sobre a competitividade externa à medida que a manutenção de uma relativa estabilidade da taxa de câmbio real, que não implique em uma sobrevalorização real crônica, pode preservar a capacidade de competição da indústria nacional e reduzir os riscos financeiros ligados à atividade exportadora. Já o impacto das políticas de regulação macroeconômica sobre a competitividade está relacionado, por um lado, à importância da estabilidade macroeconômica interna para que as empresas possam adotar um planejamento de longo prazo e assim formular estratégias competitivas de conquista de mercados; por outro lado, o impacto de tais políticas sobre o crescimento do produto também é fundamental, pois um mercado interno em expansão induz a elevadas taxas de investimento do setor privado e assim a uma contínua renovação do parque industrial. O sistema de crédito, por sua vez, está associado principalmente à disponibilidade e custo de financiamento de projetos de longo prazo de maturação e elevado risco, como é o caso dos investimentos mais intensivos em tecnologia, cada vez mais necessários para a competitividade externa da indústria local.

Os fatores político-institucionais, legais-regulatórios e sociais serão estudados no tópico seguinte, dado a sua forte relação com o Estado e o novo papel deste frente à competitividade. Podemos adiantar, no entanto, que tais fatores têm a ver com a relação ativa do Estado com o setor industrial, com os instrumentos regulatórios que afetam a criação e o fortalecimento do ambiente competitivo e com as condições sociais vigentes na economia, no que tange à educação e qualificação da força de trabalho, ao caráter das relações trabalhistas e ao padrão de vida dos consumidores.

Os determinantes infra-estruturais da competitividade estão relacionados, por sua vez, principalmente à oferta de energia, transporte e telecomunicações. Um abastecimento de energia abundante e regular e uma rede de transportes integrada, moderna e eficiente, afetam os custos de todo o sistema industrial, influenciando então na competitividade externa das empresas locais. No que tange às telecomunicações, a sua ampla disponibilidade, a sua qualidade e o seu baixo custo contribuem tanto para o acesso aos mercados externos como para a integração do mercado interno, impactando assim sobre o nível geral de eficiência do setor industrial.

Os determinantes internacionais da competitividade estão associados aos fluxos externos, sejam comerciais, produtivos ou financeiros, e seus impactos sobre a economia local, ou seja, segundo Ferraz (1995: p.31), “(...) *se referem ao impacto das principais tendências da economia mundial e da forma de inserção internacional da economia local, tanto em sua dimensão produtiva quanto financeira*”. Os fluxos de

comércio condicionam o acesso das empresas locais aos mercados externos tanto como importadoras de insumos quanto como exportadoras de produtos, daí o perigo que representa para os países em desenvolvimento a adoção de medidas protecionistas pelos países desenvolvidos. Os fluxos de investimento direto externo, por sua vez, são fundamentais na incorporação de progresso técnico, daí sua contribuição na dinamização do processo competitivo. Já os movimentos de capitais financeiros não especulativos são fundamentais para o rumo da estabilidade macroeconômica e o crescimento da economia local, através da definição do seu padrão de financiamento externo.

2.3. O NOVO PAPEL DO ESTADO COMO PROMOTOR DA COMPETITIVIDADE

O novo contexto internacional exige cada vez mais uma atuação eficiente do Estado frente a uma nova agenda de tarefas que passa, por exemplo, pelo suporte à inovação tecnológica, pela modernização e ampliação da infra-estrutura básica e por uma outra série de fatores fundamentais para a competitividade do setor industrial.

A sustentabilidade do desenvolvimento competitivo passa justamente pela reconstrução do Estado em novas bases, cujo principal papel nesse contexto passa a ser o de promotor da competitividade em todas as suas dimensões. Uma das principais tarefas do Estado seria então induzir os agentes privados a adotarem comportamentos inovadores e cooperativos, fundamentais ao fortalecimento da competitividade. Os principais canais para estimular tais comportamentos são a regulação, o planejamento e a implementação de

mecanismos institucionalizados de coordenação, através dos quais o Estado deve sinalizar as metas para o desenvolvimento competitivo da indústria (Coutinho: 1994, p.411).

Há, no entanto, alguns pré-requisitos para a eficácia desse novo estilo da atuação do Estado, quais sejam: o desenvolvimento de agências e quadros técnicos e burocráticos capacitados; a restauração da sua capacidade de planejamento de longo prazo; a reformulação do aparelho regulatório, assegurando que as empresas operem em um ambiente competitivo, ou seja, submetidas à uma permanente “contestabilidade”³ e a pressões competitivas em suas posições de mercado.

A relação ativa do Estado com o setor industrial se dá principalmente através dos determinantes político-institucionais da competitividade, brevemente citados no tópico anterior, que incluem um amplo conjunto de instituições e políticas, como as políticas de comércio exterior e tarifária, a política tributária, a política científica e tecnológica e a utilização pelo Estado de seu “poder de compra” no sentido de promover prioritariamente as atividades de P&D no país.

Os determinantes legais-regulatórios da competitividade, por sua vez, estão associados a uma atuação mais passiva do Estado que tem como objetivos principais, conforme há pouco referido, a criação e o fortalecimento de um ambiente competitivo.

³ Este termo está relacionado à teoria dos mercados contestáveis. Para um maior aprofundamento, ver BAUMOL, W. Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure. *American Economic Review*, 72 (1), mar. 1982.

Podemos citar entre os principais instrumentos regulatórios a defesa da concorrência e do consumidor, a defesa do meio-ambiente, o regime de proteção à propriedade intelectual e de controle do capital estrangeiro, instrumentos estes cada vez mais complexos. O regime de concorrência seria então definido por esses mecanismos somados aos instrumentos de política de comércio exterior.

A atuação do Estado frente aos determinantes sociais da competitividade está relacionado basicamente à educação e qualificação da força de trabalho, à natureza das relações de trabalho e ao padrão de vida dos consumidores. O impacto do primeiro desses fatores sobre a competitividade está diretamente relacionado à constatação de que os níveis de produtividade e qualidade dos produtos dependem cada vez mais do grau de qualificação da força de trabalho, daí a importância de investimentos pesados no setor educacional público. As relações de trabalho, por sua vez, influem sobre a competitividade à medida que um sistema de relações trabalhistas baseado mais na cooperação e menos no antagonismo tem um efeito positivo sobre a produtividade industrial. Já o padrão de vida dos consumidores apresenta efeitos importantes sobre a competitividade tendo em vista a constatação de que padrões de vida razoavelmente altos, com uma distribuição de renda não tão desigual, afetam positivamente a dimensão e o grau de sofisticação do mercado consumidor interno e, como já analisamos anteriormente, a existência de um mercado interno dinâmico e em expansão traz um impacto extremamente benéfico para a competitividade externa da indústria local, daí a importância da atuação do Estado no sentido de melhorar o perfil de distribuição de renda e o padrão de vida da população.

Em suma, são hoje cada vez mais desafiadores os novos papéis atribuídos ao Estado, o que de certa forma desmistifica a concepção de Estado “mínimo” tão em voga atualmente. Tomando o caso brasileiro como particular, é ponto consensual que o Estado nacional-desenvolvimentista e “gerente” da política de industrialização por substituição de importações não faz mais sentido no atual contexto histórico; vale ressaltar também a improdutividade do debate “pseudo-ideológico” sobre Estado versus Mercado. Deve-se sim delimitar nitidamente o novo papel do Estado e instrumentá-lo adequadamente para o enfrentamento dos desafios contemporâneos que estão postos.

CAPÍTULO 3

A INSERÇÃO INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA: DO “AJUSTE EXPORTADOR” DOS ANOS 80 À ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90

3.1. DIAGNÓSTICO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA NO INÍCIO DOS ANOS 90: A HERANÇA DA “DÉCADA PERDIDA”

3.1.1. A Crise Econômica dos Anos 80

O final da década de 70 e início de 80 trazia perspectivas nada animadoras para a economia brasileira, tanto no quadro interno como externo. Por um lado, transformações drásticas no cenário internacional, com a duplicação dos preços do petróleo - o segundo choque do petróleo - e a elevação das taxas de juros internacionais, expunham a vulnerabilidade externa da nossa economia, em um contexto onde o endividamento externo brasileiro era crescente, tendo em vista o período de “crescimento com endividamento” do Governo Geisel⁴. Por outro lado, no *front* interno, a deterioração fiscal do Estado ficava cada vez mais perceptível. De acordo com Vasconcellos (1996: p.207), tal situação se manifestava da seguinte forma: redução na carga tributária bruta; aumento no volume de transferências, destacando-se o pagamento de juros sobre a dívida

⁴ Para um maior detalhamento desta estratégia de crescimento da economia brasileira, ver CARNEIRO, Dionísio. Crise e Esperança. In: ABREU, M.P. (Org.). *A Ordem do Progresso: Cem Anos de Política Econômica Republicana - 1889-1989*. Rio de Janeiro, Campus, 1992, p. 295-322.

interna; o enorme passivo financeiro e os controles tarifários das empresas estatais, que passaram a ser vistas como focos de déficit; a existência de profundos déficits no orçamento monetário, decorrentes principalmente das operações creditícias do governo.

A conjugação desses fatores, internos e externos, geravam pressões inflacionárias, que tendiam a propagar-se devido aos mecanismos de indexação da economia, o que realmente aconteceu ao longo de toda a década de 80, como veremos adiante.

A primeira metade da década de 80 é caracterizada principalmente pelo ajuste externo recessivo, o chamado “ajuste exportador”, tendo em vista que a condução da política macroeconômica de então se dava de acordo com a disponibilidade de financiamento externo, cada vez mais escasso. Como bem afirma Carneiro (1992: p.323): “(...) a dificuldade de renovação de empréstimos evidenciava que já não havia disposição dos credores internacionais para financiar um ajuste sem pesados custos internos no curto prazo”.

O ajuste externo da primeira metade da década de 80, sob a supervisão do Fundo Monetário Internacional, consistia basicamente em uma política de geração de superávits comerciais que viessem a reduzir a necessidade de financiamento externo para equilibrar o balanço de pagamentos. Essa política se alicerçava principalmente no controle da absorção interna, ou seja, na contenção da demanda visando tornar as atividades

exportadoras mais atraentes, ao mesmo tempo em que as importações seriam reduzidas. Os principais mecanismos que levaram a esta queda da demanda interna foram, conforme Vasconcellos (1996: p.211): redução nos gastos públicos, principalmente investimentos; aumento da taxa de juros interna e restrição do crédito; redução do salário real, através de critérios de subindexação dos salários contidos na política salarial; a taxa de desemprego, em meio a um quadro extremamente recessivo.

Houve também a constatação da necessidade de tornar a estrutura de preços relativos mais favorável ao setor externo. Tendo isto como objetivo, verificou-se: uma intensa desvalorização real do cruzeiro; uma elevação do preço dos derivados de petróleo; estímulo à competitividade da indústria brasileira, através da contenção de alguns preços públicos e de subsídios e incentivos à exportação (Vasconcellos, 1996: p.212). Tais medidas representaram estímulos típicos à competitividade espúria.

No que se propôs, o êxito do ajustamento externo da economia brasileira neste período é inegável se levarmos em conta a geração de significativos superávits comerciais e o reequilíbrio da conta corrente do balanço de pagamentos. Para se ter uma idéia, os superávits comerciais em 1983 e 1984 foram, respectivamente, de US\$ 6,5 bilhões e US\$ 13,1 bilhões, superando com folga as metas acordadas com o Fundo Monetário Internacional.

No cenário interno, contudo, a aceleração inflacionária e o desajuste fiscal do setor público tornavam-se cada vez mais graves problemas. Os condicionantes externos

exerceram um grande impacto sobre essa situação, visto que a dívida externa era em sua grande parte estatizada, enquanto a geração de superávits comerciais concentrava-se principalmente no setor privado, forçando o governo a se endividar internamente para adquirir divisas. A gravidade do problema residia no fato de que a colocação de títulos públicos se dava em condições explosivas: maiores juros e menores prazos. Este processo contribuiu para acelerar a deterioração das contas públicas e ampliar o grau de indexação da economia, contribuindo para a propagação do mecanismo inflacionário, que passava a não responder às políticas de contenção da demanda.

A segunda metade da década de 80 representa uma frustração para aqueles que viam no “sucesso” do ajuste externo uma real indicação de que a economia brasileira estaria mudando de rumo. Muito pelo contrário, este período consolidou a estagnação prolongada da década e o agravamento do desequilíbrio fiscal do setor público, ao mesmo tempo em que sucessivos planos de estabilização da economia demonstravam ter um êxito bastante curto, contribuindo na verdade para a aceleração do processo inflacionário.

3.1.2. O Desempenho da Indústria Brasileira nos Anos 80

Ao final dos anos 70 e princípio dos 80 consolidavam-se nas principais economias capitalistas as tendências à introdução de inovações tecnológicas, gerenciais e organizacionais que mudariam a base técnica da indústria, em meio à emergência de um novo paradigma tecnológico, o paradigma TIC, já estudado neste trabalho.

Fazia-se então necessário uma mudança no padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico brasileiro que objetivasse um contínuo *upgrading* de nossa estrutura industrial que, como afirma Suzigan (1993: p.90), “(...) *apresentava elevados graus de integração intersetorial e de diversificação da produção, porém com insuficiente desenvolvimento tecnológico, ineficiências técnicas e econômicas específicas que limitavam sua competitividade, ausência de qualquer padrão nítido de especialização e pouca integração com o mercado internacional*”. O nosso **padrão de inserção internacional** era um reflexo direto da estrutura industrial e caracterizava-se pela exportação de bens intensivos em recursos naturais, energia e mão-de-obra barata e importação de bens intensivos em tecnologia, particularmente máquinas, equipamentos e produtos químicos.

Essa mudança na estrutura industrial deveria passar não só pela incorporação de mudanças tecnológicas e gerenciais-organizacionais no parque industrial já estabelecido, como também pelo desenvolvimento de indústrias que incorporassem as novas tecnologias. Tudo isso só seria possível se sustentado por alterações substanciais na política industrial e tecnológica, que orientassem a ação e os recursos do Estado e do setor privado para as atividades de P&D, e na política de formação de recursos humanos.

No entanto, é fato que isso não ocorreu. A prolongada crise econômica dos anos 80, marcada pela aceleração inflacionária, pela estagnação da economia e pela crise de financiamento do setor público, teve um impacto extremamente negativo sobre os

determinantes sistêmicos da competitividade, estudados no Capítulo 2 do presente trabalho. Conforme Ferraz (1995: p.157), este impacto se fez sentir em várias esferas: a) na diminuição progressiva da capacidade de intervenção estatal tanto no que diz respeito à implementação de políticas fiscais, industriais e tecnológicas ativas, quanto na ordenação e operação de políticas nas quais seu papel tem um caráter mais passivo e regulatório; b) no comprometimento da expansão e até mesmo manutenção da área de infra-estrutura, principalmente energia, transporte e telecomunicações, tendo em vista o colapso na capacidade de investimento público; c) na educação e qualificação da mão-de-obra e no padrão de vida de boa parte da população, que atingiram patamares ainda mais baixos.

Todos esses fatores conjugados levaram a um quadro de estagnação da produção industrial⁵, com apenas um breve período de recuperação (1984-86), de contração dos investimentos⁶ e de limitação do esforço de incorporação de progresso tecnológico. Essa situação só veio consolidar a **heterogeneidade estrutural e tecnológica** da indústria brasileira, onde se encontram tanto empresas e ramos industriais modernos, com padrões de excelência internacionais, como outros muito defasados em relação às *best-practices* internacionais, em termos de produtos, processos e técnicas de gestão da produção.

⁵ Entre 1980 e 1990, o produto real da indústria cresceu apenas 3,6%, e mesmo assim graças ao excelente desempenho da indústria extrativa mineral e de alguns segmentos exportadores (Suzigan, 1993: p.93).

⁶ Após ter atingido a média anual de 24% no período 1974-80, a formação bruta de capital fixo como proporção do PIB caiu para 17,6%, em média, entre 1981 e 1990 (Suzigan, 1993: p.96).

A perda do dinamismo macroeconômico nos anos 80 se reflete não só na contração dos investimentos, como também na mudança qualitativa das estratégias empresariais, que apresentam um caráter predominantemente defensivo (Ferraz, 1995: p.73).

Na primeira metade da década de 80, essas estratégias de sobrevivência das empresas caracterizaram-se por um duplo movimento. Por um lado, no plano patrimonial, houve um amplo processo de saneamento financeiro, envolvendo redução do endividamento e aumento de receitas financeiras; por outro lado, no plano produtivo, tendo em vista a retração do mercado interno, buscou-se a orientação de uma parcela crescente da produção para o mercado internacional, respaldado em boa parte por incentivos e subsídios, política cambial favorável e compressão de salários. Em alguns casos isolados, constatou-se inclusive significativos avanços tecnológicos, como em algumas empresas do setor de calçados, siderurgia e petroquímica, onde houve a incorporação de equipamentos de automação industrial de base microeletrônica, objetivando uma maior qualidade dos produtos e o atendimento das especificações mais rígidas do exigente mercado internacional (Ferraz, 1995: p.74). Ao longo do restante da década, manter-se-ia essa expansão das exportações de produtos industrializados, fortemente concentrada em segmentos dos complexos metalmecânico, químico-petroquímico e dos setores tradicionais (têxtil e vestuários, calçados), conforme indica a Tabela 1, na página seguinte.

A segunda metade da década também assiste a uma outra etapa da implementação das estratégias defensivas da indústria brasileira, em meio a um primeiro sinal de abertura comercial de importações, como decorrência da revisão tarifária de 1987/88 do Governo Sarney. Iniciou-se, então, um processo de reestruturação gerencial que tinha como objetivo principal a sobrevivência no mercado interno. O enxugamento das despesas administrativas e a redução dos custos de produção foram os focos principais desse processo que teve uma grande abrangência e uma relativamente rápida difusão, sem mencionar sua importância para a sobrevivência das empresas nos anos de forte abertura das importações que estariam por vir.

TABELA 1

COEFICIENTES DE EXPORTAÇÃO E PARTICIPAÇÃO DE SETORES
SELECIONADOS NO TOTAL DO VALOR EXPORTADO DA INDÚSTRIA
(em porcentagem)

	COEFICIENTES DE EXPORTAÇÃO		PARTICIPAÇÃO NO VALOR EXPORTADO
	1980	1987	1987/88
Total	10,2	13,3	100,0
Extrativa Mineral	46,0	68,0	6,9
Ind. Transformação	9,4	11,9	93,1
Minerais não Metálicos	2,8	2,9	1,4
Metalúrgica	4,7	32,6	14,2
Mecânica	10,8	10,2	6,3
Mat. Elétrico e Comunic.	4,9	8,1	3,2
Mat. Transporte	10,0	17,8	10,0
Papel e Papelão	10,5	13,4	3,4
Borracha	4,9	10,1	1,1
Química	8,8	10,3	15,8
M. Plásticas	1,5	1,0	0,2
Têxtil	6,3	10,0	3,3
Vestuário e Calçados	6,8	26,0	4,4
Prods. Alimentares	23,8	13,5	19,1
Bebidas	7,7	1,6	0,1
Fumo	29,6	21,8	1,7

Fonte: Sarti e Furtado (1991: pp. 34 e 38), extraído de Suzigan (1992: p.97).

Em suma, os anos 80 deixam o legado de uma indústria cujo produto permaneceu praticamente estagnado durante uma década e cujas maiores características são considerável heterogeneidade tecnológica e estrutural e atraso tecnológico em relação aos padrões internacionais em quase todos os setores. Este atraso manifesta-se principalmente através da defasagem dos equipamentos e das tecnologias de processo e de produto e do escasso investimento em atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico. O inexpressivo desenvolvimento de indústrias representativas do novo paradigma tecnológico também só vem reforçar o **padrão de inserção internacional** da indústria brasileira, baseado principalmente na exportação de *commodities* intensivas em recursos naturais e/ou energia e bens intensivos em mão-de-obra barata.

3.2. A ABERTURA COMERCIAL DOS ANOS 90

3.2.1. Governo Collor: A Estratégia para a “Modernização Competitiva”

Os anos 90 representam a consolidação do processo de abertura comercial, iniciado timidamente no Governo Sarney com a reforma tarifária de 1987/88, que objetivava a redução de distorções no sistema comercial brasileiro, como por exemplo a redundância tarifária e os regimes especiais de importação (Gonçalves, 1994: p.126).

Em meio à onda liberal que varre a economia mundial, assume em 1990 o Governo Collor com a promessa de “modernização competitiva” da economia brasileira,

cuja perda de dinamismo estaria profundamente enraizada na manutenção de proteção elevada, indiscriminada, contra as importações e na concessão abusiva de reduções fiscais e subsídios (Mota, 1994: p.81). A combinação desses fatores estaria limitando a pressão da concorrência sobre o setor produtivo, e desestimulando as empresas na busca de redução de custos e melhoria da qualidade dos produtos, além da dificuldade do acesso às importações de bens de capital e insumos. Todo esse quadro estaria impedindo, na visão do governo, a modernização da economia.

A partir do diagnóstico de que havia o esgotamento do padrão de desenvolvimento adotado nos últimos 50 anos, construído em cima do modelo de industrialização por substituição de importações, que foi agravado pela crise dos anos 80 e pelas transformações drásticas no cenário internacional, o Governo traça, conforme Mota (1994: p.82), uma estratégia que afirmava ter como objetivo a modernização produtiva da economia brasileira. A chamada estratégia para a “reestruturação competitiva” compreendia um programa geral de reformas estruturais que tinha como pressupostos a estabilização macroeconômica e uma participação ativa dos agentes econômicos, cabendo à iniciativa privada a liderança do processo. O Estado, por sua vez, deveria responder pela criação de condições favoráveis em termos macroeconômicos, infraestruturais e institucionais, apoiando e potencializando a criação de vantagens competitivas pelas empresas.

A política industrial e de comércio exterior é uma das protagonistas dessa estratégia do Governo Collor, que se propunha a modernizar e reestruturar o nosso

parque produtivo. Segundo Mota (1994: p.82), eram as seguintes as diretrizes para essa política industrial e de comércio exterior:

- a) redução progressiva dos níveis de proteção tarifária, eliminação dos incentivos e benefícios indiscriminados e fortalecimento dos mecanismos de defesa da concorrência;
- b) reestruturação competitiva da indústria, mediante mecanismos de coordenação e mobilização de instrumentos de apoio creditício e de fortalecimento da infra-estrutura tecnológica;
- c) fortalecimento de segmentos potencialmente competitivos e desenvolvimento de novos setores, através da maior especialização da produção;
- d) exposição planejada da indústria brasileira à competição internacional;
- e) capacitação tecnológica das empresas nacionais, através da proteção tarifária seletiva das indústrias de tecnologias de ponta e do apoio à difusão das inovações nos demais setores da economia.

No entanto, passados quatro anos desde o final traumático do Governo Collor, verifica-se que tais diretrizes que visavam, em última instância, a modernização do nosso parque industrial e o conseqüente enfrentamento de um cenário internacional cada vez mais competitivo e globalizado, não passaram, em sua grande maioria, da teorização para a prática. De todos os itens acima expostos, apenas a redução progressiva dos níveis de proteção da indústria local pode indubitavelmente ser atribuída àquele governo que, entre outras medidas, decretou o fim da maioria dos controles administrativos das

importações, eliminou diversas barreiras não-tarifárias e implementou um programa de redução gradual das tarifas aduaneiras.

Até então, os governos que se seguiram a Collor incorporaram o discurso da “irreversibilidade da globalização” e da importância da abertura comercial para a modernização da indústria nacional. No entanto, pode-se afirmar que a liberalização das importações tem sido muito mais uma componente fundamental do plano vigente de estabilização econômica, sujeito a idas e vindas de acordo com o desempenho das contas externas, do que um elemento na estratégia de política industrial. É fato, contudo, que independentemente dos reais propósitos de se implementar um processo de abertura comercial, esta tem tido impactos significativos sobre o parque industrial local, o que será abordado em tópicos seguintes deste capítulo.

3.2.2. Indicadores do Grau de Abertura da Economia Brasileira ao Comércio Internacional

Como já abordado ao longo desse capítulo, a integração internacional da indústria brasileira desde 1980 ocorreu em duas fases. A primeira delas está associada aos anos 80 e o seu “ajuste exportador”, motivado pela crise da dívida externa, o que levou a uma significativa elevação no coeficiente de exportação (medido pela razão entre exportações e valor bruto da produção) da indústria como um todo, como se pode constatar na Tabela 2, na página seguinte. A abertura comercial na primeira metade da década de 90 representa a segunda fase desse processo, caracterizada por um rápido

crescimento no coeficiente de importações (razão entre importações e valor bruto da produção).

A Tabela 2 também apresenta tais coeficientes nos dois maiores parques industriais do mundo (E.U.A. e Japão) e na indústria espanhola, cujo tamanho se assemelha à brasileira. Estas comparações servem para desmistificar algumas afirmações sobre o grau de abertura da economia brasileira ao comércio internacional, considerado por alguns como muito baixo. A tabela em questão mostra, na verdade, que a intensidade total de “internacionalização” da indústria brasileira, correspondente à soma dos coeficientes de exportação e importação, já é superior à norte-americana e à japonesa. A maior “internacionalização” da indústria espanhola deve-se ao seu alto coeficiente de importação.

TABELA 2
Brasil, Japão, EUA, Espanha - Coeficientes de Exportação
e Importação da Indústria Manufatureira

	Brasil				Japão	EUA	Espanha
	1980	1989	1993	1994	1992	1992	1991
Coeficientes de exportação	%	%	%	%	%	%	%
Tradicionais	10,5	14,2	17,2	18,3	3,5	6,5	9,9
Insumos básicos	5,3	22,9	24,8	22,1	8,7	11,6	22,9
Metalmeccânicos - eletroeletrônicos	8,3	18,1	19,4	19,2	20,4	19,7	32,8
Total	8,5	17,7	19,8	19,6	13,0	13,0	19,5
Coeficientes de importação							
Tradicionais	1,9	4,2	7,2	8,3	7,3	9,3	13,3
Insumos básicos	12,3	10,9	15,1	13,5	7,3	13,1	38,4
Metalmeccânicos - eletroeletrônicos	13,2	16,1	23,5	31,9	3,6	22,7	49,1
Total	7,7	9,2	14,1	16,7	5,4	15,9	29,1

Fonte: IBGE, DECEX, CEPAL e UNIDO, extraído de Bielschowsky (1996: p.170).

A evolução do coeficiente de importação a partir de 1989 revela com clareza a dimensão do nosso processo de abertura comercial. Principalmente no caso dos setores tradicionais e metal-mecânicos/eletroeletrônicos, verifica-se que as importações ganham um espaço crescente na oferta global dos mesmos e que a partir de 1994 é agravado pela política de câmbio sobrevalorizado.

3.2.3. Impactos sobre a Evolução da Estrutura Produtiva

Decorridos alguns anos desde o início do processo de abertura comercial, pode-se tirar algumas conclusões acerca do seu impacto sobre a composição do produto industrial brasileiro.

Até 1994, é válido afirmar que a reestruturação industrial pós-abertura decorreu aqui de uma maneira mais “saudável” que em outros países latino-americanos, especificamente Argentina e México, onde houve - e está havendo - uma rápida e intensa desindustrialização de boa parte do parque produtivo. Segundo Bielschowsky (1996: p.178), a indústria brasileira demonstrou uma maior capacidade de evitar a excessiva destruição dos setores de maior densidade tecnológica e de maior dinamismo na demanda doméstica e internacional. Há, no entanto, um traço em comum aos processos de reestruturação industrial que têm acontecido nestes três países: o relativo fortalecimento da indústria de insumos básicos e o relativo enfraquecimento de setores da indústria tradicional, como têxtil e confecções, e de algumas atividades situadas na fronteira

tecnológica, como é o caso, por exemplo, de componentes eletrônicos de maior sofisticação.

Além da diversificação do parque produtivo nacional, bem maior que na Argentina e México, alguns outros fatores explicam a diferença no estilo de reestruturação industrial adotado no Brasil e nestes dois países até 1994, caracterizado aqui por uma maior capacidade “defensiva”. Bielschowsky (1996: p.182) destaca, entre estes: o tamanho do mercado interno; o nível relativo de complexidade das indústrias mecânica e eletroeletrônica; o acúmulo de cultura industrial; a abertura exportadora iniciada nos anos 70 e ampliada ao longo dos anos 80; e os elevados investimentos prévios das empresas multinacionais aqui instaladas.

No entanto, os últimos dois anos têm apresentado alguns indícios de que a reestruturação do nosso parque produtivo-industrial pode estar tomando um caminho bem conhecido. A combinação de uma forte sobrevalorização cambial com juros internos muito elevados, as chamadas âncoras do Plano Real, somada às medidas de desregulamentação tarifária têm provocado um volume imenso de importações, o que, por um lado, tem sido fundamental para conter a inflação em patamares muito baixos; por outro lado, tem causado crescente **desindustrialização** e tornado inviáveis até mesmo empresas competitivas do ponto de vista técnico e gerencial⁷.

⁷ A recente alienação da Metal Leve, empresa nacional líder no setor de autopeças, é o exemplo mais claro da veracidade de tal afirmação.

Coutinho (1996), um dos maiores críticos do processo de globalização, assim como do cenário interno que combina abertura comercial com câmbio sobrevalorizado, percebe o avanço da desindustrialização em três frentes. A primeira delas está relacionada à redução do valor agregado no país em todas as cadeias industriais complexas, devido ao peso cada vez maior dos insumos importados. A segunda frente de desindustrialização é percebida a partir da constatação de que há uma perda substancial de produção doméstica de bens finais pela ocupação do mercado por produtos importados, como é o caso da oferta de têxteis, vestuário, calçados, eletrodomésticos leves, alimentos industrializados, máquinas e equipamentos. O terceiro foco de desindustrialização é encontrado nos casos onde a produção no Brasil foi simplesmente suprimida, como é o caso de várias especialidades na área química e petroquímica, componentes e bens de capital.

Os setores competitivos de grande escala, baseados em recursos naturais e energia abundante (papel e celulose, siderurgia, processamento mineral, alumínio), que correspondem a cerca de um terço da indústria, parecem ter sido os únicos setores não atingidos pela desindustrialização. Coutinho (1996), todavia, alerta, para as dificuldades enfrentadas pelas empresas desses setores de sofisticarem sua linha de produtos. Isto deve-se ao impacto extremamente negativo que a política de manutenção do câmbio sobrevalorizado tem exercido sobre a rentabilidade das exportações, prejudicando a competitividade externa dessas empresas.

Em suma, o cenário atual indica que o impacto da abertura comercial sobre a estrutura produtiva nacional, nos últimos dois anos, tem sido no mínimo preocupante. Por um lado, a abertura comercial trouxe efeitos extremamente benéficos para alguns setores, principalmente nos primeiros anos, no que diz respeito a ganhos de produtividade (ver tópico seguinte), modernização empresarial, através da adoção de novas técnicas organizacionais-administrativas, racionalização dos custos de produção, etc. Por outro lado, vale ressaltar que a abertura comercial deve ser repensada como parte de uma estratégia de política industrial e não como um objetivo em si. Hoje, na verdade, ela tem sido muito mais um instrumento eficiente de contenção dos preços, variável de acordo com as contas externas, tendo o seu impacto multiplicado devido à política cambial vigente.

3.2.4. Impactos sobre a Produtividade

Os primeiros anos da década de 90 caracterizam-se por uma forte elevação da produtividade do trabalho na indústria, como exhibe a Tabela 3, na página seguinte. O IBGE estima que, entre 1991 e 1994, a produtividade da indústria cresceu 36%.

TABELA 3
 Brasil - Índices de Produtividade do Trabalho
 na Indústria Manufatureira (1989 = 100)

Setores Metalmecânica e Eletroeletrônica	1980	1989	1994
Produtos metálicos	92	100	172
Equipamentos e bens de consumo duráveis (exclusive transportes)	89	100	144
Materiais de transporte	109	100	160
Subtotal	93	100	151
Setores de Insumos Básicos	92	100	158
Setores Tradicionais (exclusive alimentos-bebidas)	99	100	130
Alimentos-bebidas	93	100	136
Total	96	100	138

Fonte: CEPAL (PADI), extraído de Bielschowsky (1996: p.183).

Com a abertura comercial, pretendia-se submeter as empresas locais a um “choque de competitividade” que as obrigasse a melhorar seus padrões de eficiência, em benefício, inclusive, da sua capacidade de exportação. Não se pode, no entanto, afirmar que a generalizada racionalização produtiva, responsável por esta forte elevação da produtividade, foi provocada apenas pela abertura às importações, ainda que esta possa ter tido um peso considerável. A necessidade de romper com a estagnação dos anos 80 e a consciência do empresariado nacional em relação ao seu atraso na adoção de práticas organizacionais modernas também exerceram uma grande influência na implementação desse processo.

Argumenta-se, no entanto, que o impacto de todo esse processo de racionalização produtiva sobre a produtividade está se esgotando. Segundo Bielschowsky

(1996: p.183), “(...) *daqui para frente, a elevação da produtividade dependerá essencialmente de que se ingresse em um novo ciclo de investimentos em capital fixo, ou seja, dependerá essencialmente da modernização e expansão das fábricas existentes e da inauguração de novas plantas produtivas*”. Não há dados confiáveis nos últimos dois anos sobre o comportamento da produtividade, embora as perspectivas de baixo crescimento da economia e os riscos de desindustrialização em alguns setores possam indicar um certo pessimismo no que tange à essa questão.

3.3. O GRAU DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ESTRUTURA PRODUTIVA E PATRIMONIAL DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Conforme já analisado neste capítulo, a partir da década de 80 a indústria brasileira aprofundou seu grau de internacionalização, embora esta trajetória tenha apresentado diversas especificidades entre os vários grupos de indústrias. Deve-se ressaltar, no entanto, que esta é uma tendência crescente tanto em termos produtivos como patrimoniais.

De acordo com o Quadro 1 na página seguinte, percebe-se que embora existam diferenças entre os diversos grupos industriais no que diz respeito à intensidade e ritmo de progressão da internacionalização industrial, a tendência quase que generalizada é do seu crescimento.

QUADRO 1

Trajetória da Internacionalização da Indústria:
Intensidade e Ritmo de Progressão nos anos 90 (*)

Grupo industrial	Exportações	Importações	Investimento direto no Brasil	Investimento direto no exterior (**)
Commodities	alta e estável	baixa e estável	média e crescente	baixa e crescente
Duráveis	baixa e crescente	baixa e crescente	alta e estável	baixa e estável
Tradicionais	baixa e crescente	baixa e crescente	baixa e crescente	baixa e estável
Difusores do progresso técnico	baixa e crescente	média e crescente	média e crescente	baixa e estável

Fonte: Ferraz (1995: p.360)

* São os seguintes os parâmetros da intensidade da internacionalização:

Intensidade	Exportações e Importações	Investimento Direto no Brasil
Baixa	até 5% das vendas	até 10% do capital total
Média	entre 5 e 20% das vendas	entre 11 e 50% do capital
Alta	mais de 20% das vendas	mais de 50% do capital

** Participação das vendas de bases produtivas no exterior no total de venda das empresas

O quadro ainda confirma afirmações feitas anteriormente sobre a crescente importância das importações na oferta global dos diversos setores industriais, apresentando nos anos 90 taxas de crescimento muito superiores às das exportações. Vale ressaltar que permaneceu praticamente inalterada a estrutura básica de comércio internacional visto que o país continuou a importar bens de maior valor unitário do que a pauta média das exportações. Estas, por sua vez, continuam extremamente dependentes de produtos primários ou de processamento industrial básico, as chamadas *commodities* que, como enfatiza Ferraz (1996: p.206), são muito atreladas à evolução da economia internacional e aos movimentos em bolsas de mercadorias, o que diminui sensivelmente o

poder de influência das empresas sobre o mercado. Uma constatação que reflete o perfil atual da divisão internacional do trabalho é a diversificação de mercados de destino dos produtos brasileiros. Produtos de maior valor agregado são direcionados para países com nível semelhante de desenvolvimento, enquanto para os países desenvolvidos prevalecem vendas de produtos menos sofisticadas, de menor valor unitário.

A noção de “mercado regional” em lugar de “mercado nacional” pode significar uma grande transformação no que se refere aos mercados de destino das exportações. A integração econômica com os países do cone sul através do **MERCOSUL** tem levado a um forte aumento das relações comerciais na região, traduzindo o crescente interesse que as empresas têm de implementar uma estratégia de crescimento regional. Ferraz (1996: p.206) esclarece bem essa questão, quando afirma: “(...) *o Mercosul pode ser considerado como fonte de oportunidade de crescimento para aquelas empresas que conseguirem desenvolver as capacitações empresariais para atuar neste espaço regional, inicialmente no que diz respeito a projetos de produto, distribuição e vendas. Caso a presença nos mercados regionais se consolidem, as capacitações necessárias deverão evoluir para a área de produção*”.

É também cada vez mais importante a participação de capitais estrangeiros na estrutura patrimonial do parque industrial brasileiro, reforçando uma característica enraizada na história da industrialização brasileira. São conhecidos os fatores que explicam tamanha atração do investimento direto estrangeiro pelo Brasil, principalmente a partir dos

anos 50: o tamanho e potencialidade do mercado interno; a solidez de um sistema de incentivos e regulação que favorecia a produção local, ao “barrar” a concorrência dos importados; e a não discriminação, na maioria dos casos, da origem do capital.

Isto explica a forte presença no mercado brasileiro das hoje chamadas empresas **transnacionais** (aquelas em que pelo menos 25% do capital é estrangeiro), concentradas principalmente nos núcleos mais dinâmicos de crescimento, como produção de bens de consumo durável e equipamentos.

Segundo Bielschowsky (1996: p.174), em 1990 a participação de capitais estrangeiros nas vendas internas e nas exportações industriais alcançava respectivamente, 33 e 44%. Há setores, inclusive, onde mais de 45% das vendas em 1990 - último ano a dispor de tais estatísticas - eram realizadas por transnacionais, como é o caso de toda a indústria metalmeccânica e a eletroeletrônica (à exceção de “produtos metálicos”), a “química fina”, borracha, fumo e vidro. O grupo produtor de bens tradicionais, no lado oposto, apresenta baixa intensidade de capital estrangeiro, correspondente a menos de 15% das vendas, confirmando o domínio das empresas de origem local, cujas posições de mercado têm sido cada vez mais “contestadas” por concorrentes externos.

Os anos 90 definitivamente representam um novo passo nesse processo de internacionalização da estrutura patrimonial do nosso parque produtivo, após a estagnação dos anos 80 e a conseqüente retração dos fluxos de investimento direto externo. Assiste-

se hoje a um processo de aquisição de empresas até mesmo em setores anteriormente pouco explorados pelo capital externo. Dentre estes podem ser citados o ramo de alimentos industrializados e computadores, cujos produtores locais apresentam baixos níveis de capacitação tecnológica e comercial, daí oferecerem pouca capacidade de resistência e contribuírem para esta tendência de crescente internacionalização patrimonial da oferta industrial brasileira.

3.4. PERSPECTIVAS DE INSERÇÃO COMPETITIVA DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

A reestruturação industrial a nível mundial, condicionada pela globalização e pela emergência de um novo paradigma tecnológico, tem motivado o interesse pelo estudo dos verdadeiros fundamentos da competitividade. Conforme já analisado ao longo deste trabalho, estes fundamentos, do ponto de vista estrutural, apóiam-se basicamente no estímulo representado pela existência de mercados dinâmicos e exigentes, na conformação de configurações industriais competitivas - de acordo com os padrões de concorrência vigentes em cada mercado - e na manutenção de um ambiente concorrencial de forte rivalidade. A estes, somem-se os fundamentos empresariais e sistêmicos, também já analisados.

É notório que a principal vantagem competitiva da indústria brasileira é o tamanho de seu mercado interno, um dos maiores do mundo. Não fosse a desigualdade

nos níveis de renda e consumo da população, que deu margem a uma elevada **heterogeneidade** de capacitações competitivas no nosso parque industrial, o potencial desse mercado seria ainda maior.

Ao mesmo tempo em que o tamanho do mercado interno pode constituir-se em um estímulo à competitividade industrial, o baixo dinamismo econômico dos anos 80 e a conseqüente estagnação do mercado representam um obstáculo à mesma.

Os anos 90 representam a consolidação das estratégias empresariais “defensivas”, dado a natureza do ajuste produtivo praticado pela maior parte da indústria, confirmando a baixa confiança do empresariado industrial na sustentabilidade do crescimento da economia brasileira. Segundo Coutinho (1994: p.250), este ajuste produtivo “(...) *consiste basicamente em uma estratégia defensiva de racionalização da produção, visando reduzir custos, seja através da introdução parcial e localizada de equipamentos de automação industrial e de novas técnicas organizacionais do processo de trabalho, seja através do “enxugamento” da produção, com redução de pessoal e eliminação de linhas de produção (movimentos de desverticalização, subcontratação e especialização)*”. Este processo de “enxugamento” da produção traduziu-se no abandono de linhas de produto de maior nível tecnológico em favor de produtos mais padronizados, constituindo-se então em um movimento oposto à tendência internacional de **upgrading** da produção. Isto tem consolidado o distanciamento da estrutura industrial nacional em

relação aos segmentos mais dinâmicos na pauta de consumo dos países industrializados e no comércio internacional.

Em 1994 foi publicado o mais completo diagnóstico das capacitações competitivas do parque industrial brasileiro - "**O Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**"-, coordenado por Luciano Coutinho e João Carlos Ferraz. Este trabalho analisou 34 setores industriais e as particularidades relacionadas ao seu **desempenho, estratégias adotadas e capacitação**, apresentando então propostas para o desenvolvimento competitivo dos diversos setores.

Utilizando como critério básico a capacitação competitiva setorial, a partir da realização de tais diagnósticos, optou-se por agrupar em três conjuntos os diversos setores estudados: setores com **capacidade competitiva**, setores com **deficiências competitivas** e setores **difusores de progresso técnico** (ver Quadro 2, na página seguinte). Vale salientar que embora todos os setores difusores de progresso técnico apresentem deficiências competitivas, os mesmos foram agrupados separadamente por constituírem a base do novo paradigma tecnológico-industrial, representando uma fonte de inovações e progresso técnico para as demais indústrias. Ao longo do restante deste capítulo, apresentar-se-á então uma síntese dos diagnósticos da competitividade dos setores agrupados e as perspectivas de sua inserção competitiva frente a um cenário internacional caracterizado por tão profundas mudanças.

QUADRO 2

Classificação dos setores

Setores com capacidade competitiva	
Complexo agroindustrial	óleo de soja; café; suco de laranja
Complexo químico	petróleo; petroquímica
Complexo metalmecânico	minério de ferro; siderurgia; alumínio
Complexo celulose e papel	celulose; papel
Setores com deficiências competitivas	
Complexo agroindustrial	abate; laticínios
Complexo químico	fertilizantes
Complexo metalmecânico	automobilística; autopeças
Complexo eletrônico	bens eletrônicos de consumo
Complexo têxtil	têxtil; vestuário; calçados de couro
Complexo materiais de construção	cimento; cerâmicas de revestimento; plásticos para construção civil
Complexo papel e celulose	gráfica
Extracomplexo	móveis de madeira
Setores difusores de progresso técnico	
Complexo eletrônico	informática; telecomunicações; automação industrial; software
Complexo metalmecânico	máquinas-ferramenta; equipamentos para energia elétrica; máquinas agrícolas
Complexo químico	fármacos; defensivos agrícolas
Extracomplexo	biotecnologia

Fonte: Coutinho (1994: p.257)

Os setores com **capacidade competitiva** apresentam, em geral, elevados níveis de eficiência produtiva e desempenho positivo no comércio externo⁸. O principal

⁸ O Brasil responde por mais de 70% das exportações mundiais de suco de laranja concentrado, ainda é o maior exportador de café e tem uma sólida posição no comércio internacional de alumínio e celulose, entre outros setores (Coutinho, 1994: p.262).

fator determinante da competitividade desse conjunto de setores é o baixo custo das matérias-primas, resultante da disponibilidade de boas reservas de recursos naturais e em condições de exploração favoráveis. Somem-se a esse fator o aprendizado acumulado na área de gestão dos processos produtivos, escalas técnicas adequadas do parque industrial instalado e elevado grau de atualização tecnológica dos equipamentos.

Como pode ser percebido pelo Quadro 2, esses setores têm a maior parte de sua produção concentrada em *commodities*, cujo baixo dinamismo, excesso de oferta mundial e estreita vinculação aos movimentos em bolsas internacionais de mercadorias impõem limites à expansão externa, no que também contribuem o pequeno porte da maioria das empresas nacionais e o baixo grau de internacionalização de suas bases produtivas. A manutenção e conquista de mercados externos passa necessariamente pela evolução para segmentos mais dinâmicos, de produtos com maior valor agregado e conteúdo tecnológico, o chamado *upgrading*. Caberia ao Estado, principalmente, implementar atividades de coordenação, bem como garantias de condições *sistêmicas* favoráveis, especialmente no que diz respeito à taxa de câmbio, condições de crédito e carga tributária, que na conjuntura atual têm exercido um impacto extremamente negativo sobre as empresas nacionais. A isto somem-se os baixos investimentos em P&D por parte do setor privado e a desestruturação dos sistemas públicos de pesquisa, configurando um quadro que apresenta sérios obstáculos aos objetivos de expansão externa dos setores com capacidade competitiva, solidificando ainda mais afirmações feitas ao longo deste trabalho

sobre a fragilidade de um **padrão de inserção internacional** concentrado principalmente na exportação de *commodities*.

Os setores com **deficiências competitivas**, o segundo grupo de setores analisado, são aqueles que têm a maior parte da produção originada de empresas pouco competitivas. Esse conjunto engloba principalmente, como podemos observar no Quadro 2, o grupo de bens duráveis e o grupo de bens tradicionais, entendendo por tradicionais aqueles setores identificados com a elaboração de produtos manufaturados de menor conteúdo tecnológico, correspondentes às primeiras atividades a serem organizadas industrialmente no Brasil.

Dentre os setores com deficiência competitiva, foram analisados tanto setores em que empresas de elevada competitividade convivem com empresas pouco capacitadas, como setores em que todas as empresas apresentam deficiências competitivas. No primeiro caso, podemos citar, por exemplo, o setor de abate, no qual as empresas líderes apresentam níveis de excelência comparáveis aos dos grandes grupos internacionais, ao mesmo tempo em que há abatedouros operando sem condições mínimas de higiene. No segundo grupo, onde são constatadas deficiências competitivas generalizadas, estão englobados os setores do complexo de materiais de construção, fertilizantes, bens eletrônicos de consumo e automobilística, onde as empresas operam com um distanciamento significativo em relação às *best-practices* internacionais, resultado em grande parte da baixa integração produtiva ao longo das cadeias industriais.

Com a abertura comercial dos anos 90, a maior parte das empresas do grupos produtores de bens duráveis promoveu uma rápida e intensa renovação de produtos, com o suporte da importação de partes e componentes. Principalmente no setor de bens eletrônicos de consumo, um número crescente de empresas está se movendo para operar com eficiência técnica próxima à das fábricas mais competitivas do mundo, através da modernização dos processos de produção.

No entanto, a concorrência dos importados e a estrutura patrimonial internacionalizada ameaçam a posição de mercado do setor de bens duráveis como um todo. Por um lado, a oferta de produtos externos mais diversificados, mais baratos e mais atualizados tecnologicamente pode intensificar a eliminação do mercado de empresas locais. Por outro lado, as empresas transnacionais possuem a flexibilidade de escolher entre produzir localmente ou importar, o que pode trazer impactos extremamente negativos sobre os agregados macroeconômicos. Para Ferraz (1996: p.210), o grande desafio competitivo que se coloca para o setor de bens duráveis é diferenciar produtos, porém ampliando escalas de produção. Contudo, devido ao elevado grau de internacionalização da estrutura patrimonial desse setor, há uma enorme dependência dessa estratégia competitiva para com as empresas transnacionais, tendo em vista que a diferenciação de produtos pode se dar através do acesso a tecnologias externas e a ampliação das escalas de produção depende das decisões de investimento dessas empresas em expandir ou não a produção local.

O segundo grupo de setores que apresenta deficiências competitivas, o setor de bens tradicionais, é o que melhor reflete a heterogeneidade competitiva da indústria brasileira. Em boa parte, essa heterogeneidade pode ser atribuída à extrema desigualdade na distribuição de renda, que amplia oportunidades de segmentação do mercado. Ou seja, a predominância do baixo poder aquisitivo da população permite que sejam absorvidos produtos com níveis de qualidade muito baixos, inaceitáveis em mercados mais homogêneos e níveis de renda mais elevados. Devido à essa segmentação por renda, em todas as indústrias desse setor há uma grande variância nos níveis de eficiência produtiva, bem como amplas faixas de preço e de sofisticação dos produtos. No entanto, embora existam empresas dotadas de capacitação competitiva próxima das *best-practices* internacionais - por exemplo, na produção dos segmentos de índigo, tecido de algodão e malharia - predominam baixos níveis de eficiência, o que é explicado, em grande parte, pela falta de cooperação vertical, pela baixa capacidade de gestão empresarial e pela ausência de um regime de regulação da concorrência adequado.

A crescente pressão concorrencial exercida pelos importados e a estratégia expansionista por parte das empresas transnacionais de aquisição de empresas locais - como é o caso do setor de alimentos industrializados - sugerem que as empresas com baixa capacidade de resposta acabarão por ser alijadas do mercado. Por sua vez, as empresas com uma maior capacitação devem buscar abrir novas frentes de expansão no mercado externo, ingressando em segmentos de maior valor adicionado e conteúdo

tecnológico, o que, como no caso do grupo de *commodities*, encontra um sério obstáculo nos baixos níveis de investimento em P&D.

Os setores **difusores do progresso técnico** têm sido os mais ameaçados por um cenário que combina baixo crescimento da economia, deterioração das condições de financiamento a longo prazo, descoordenação das políticas industrial e tecnológica e abertura comercial.

Conforme Ferraz (1995: p.230), a base de sustentação da competitividade deste grupo nos anos 80 consistia nos seguintes fatores: verticalização da produção; diversificação da linha de produtos; acesso às tecnologias externas; cópia de produtos; reserva de mercados; e disponibilidade de crédito para investimento. No entanto, naquele que é o fator-chave de sucesso competitivo para esse grupo de indústrias, a capacitação local para gerar e difundir **inovações tecnológicas**, a maioria das empresas deste grupo mostrou-se extremamente frágil.

Diante da abertura comercial e do processo de desregulamentação das reservas de mercado, as empresas locais buscaram aprofundar suas associações patrimoniais e tecnológicas com sócios do exterior, o que tem resultado na desverticalização das estruturas produtivas, com o aumento das importações de componentes, e na especialização da oferta local em um número menor de produtos, condutas diretamente opostas às dos anos 80.

O principal desafio competitivo a ser enfrentado pelas empresas dos setores difusores de progresso técnico é, indubitavelmente, manter alguma capacitação produtiva no país, ou seja, dificultar a substituição de produção doméstica por importações, tendo em vista a importância do setor para a competitividade estrutural de toda a indústria.

As perspectivas de competitividade no grupo de difusores do progresso técnico aponta para aqueles setores onde há potencial de demanda interna; sejam mais relevantes as vantagens da proximidade com clientes; e já exista capacitação tecnológica acumulada. Sabendo-se que a inovação tecnológica continuará sendo o fator-chave no padrão de concorrência desse setor, as empresas que pretenderem ser competitivas terão que investir no desenvolvimento de produtos em que se especializarem. Para as demais empresas, a tendência mais forte é de substituição da produção doméstica por importações.

CONCLUSÃO

O avanço crescente do processo de globalização e a consolidação de um novo paradigma tecnológico-industrial, em meio à velocidade das inovações tecnológicas e organizacionais e a redefinição dos fatores determinantes da competitividade, têm provocado fortes impactos, ainda que diferenciados, sobre toda a economia mundial.

Análises otimistas, ainda que simplistas e parciais, enxergam nestas transformações drásticas no cenário internacional perspectivas extremamente favoráveis para os países em desenvolvimento. A globalização propiciaria a geração de novas e importantes oportunidades - mercados mais amplos para o comércio, mais influxos de capital privado, maior acesso às tecnologias externas, etc. Qureshi (1995: p.31) sintetiza essa “corrente analítica” ao afirmar : “(...) *a crescente integração dos países em desenvolvimento na economia global representa uma grande oportunidade - talvez a mais importante- para aumentar a longo prazo o bem-estar tanto em países em desenvolvimento como em países industrializados*”. Também encontramos análises diametralmente opostas à esta que atribuem à nova economia mundial o papel de consolidar a “marginalização” dos países em desenvolvimento, com o revigoramento dos padrões de comércio mundial do tipo “centro-periferia”.

Procurou-se neste trabalho destacar tanto os efeitos benéficos como, também, os riscos associados a tão profundas mudanças no cenário mundial. A partir

deste prisma de análise, quais seriam as perspectivas de inserção internacional da economia brasileira, particularmente do seu setor industrial, em meio a esse novo contexto? Deve-se buscar uma inserção **passiva**, baseada na especialização em setores onde há vantagens comparativas naturais, ou deve-se buscar a construção de vantagens competitivas que possibilitem uma inserção **ativa**?

Os anos 90, caracterizados pela aceleração da abertura comercial da economia brasileira, representam um ponto de inflexão na história da industrialização brasileira. Setores anteriormente protegidos, através de um regime de incentivos à formação de capacidade produtiva e regulações que implicavam em reservas de mercados, têm sido expostos à concorrência internacional e “contestados” em suas posições no mercado. Neste contexto, tem-se implementado um processo razoavelmente generalizado de racionalização produtiva na indústria local que, por um lado, tem buscado reduzir os custos de produção, através da introdução parcial e localizada de equipamentos de automação industrial e da adoção de novas técnicas organizacionais. Por outro lado, há um direcionamento no sentido de “enxugar” a produção que, caminhando contra as tendências internacionais, tem levado ao abandono de linhas de produtos de maior nível tecnológico.

A heterogeneidade tecnológica e estrutural e o alto grau de internacionalização de sua estrutura patrimonial, características enraizadas do nosso parque industrial, somadas aos padrões extremamente desiguais de distribuição de renda,

têm condicionado o padrão de inserção internacional da indústria, a qual mostra-se extremamente frágil por concentrar o seu melhor desempenho exportador no grupo dos setores produtores de *commodities*, grupo este que apresenta um maior número de empresas competitivas. No entanto, tanto neste grupo industrial como nos demais têm havido uma polarização das estruturas produtivas, tendo em vista a coexistência de um pequeno número de empresas no mínimo potencialmente capacitadas para competir e de um contingente muito maior de firmas despreparadas, cuja capacidade de sobrevivência tem sido cada vez mais questionada.

Tem sido argumentado que os efeitos positivos da abertura comercial e do processo de racionalização produtiva sobre os ganhos de produtividade da indústria, estimulando a sua competitividade, estariam se esgotando. Assim, a entrada em um novo ciclo de investimentos, com o rompimento das estratégias empresariais “defensivas”, ênfase na capacitação tecnológica e o fortalecimento da competitividade, em sua dimensão sistêmica, seriam então os pilares fundamentais para uma mudança de rumo nas perspectivas de inserção competitiva da indústria brasileira. O redesenho das estratégias de política industrial e tecnológica e dos instrumentos de regulação da concorrência, o investimento público em infra-estrutura e educação e a existência de um sistema doméstico de crédito e financiamento de longo prazo configuram-se como determinantes sistêmicos da competitividade cada vez mais imprescindíveis.

Os riscos crescentes de desindustrialização em alguns setores e a perda de competitividade generalizada apontam, no entanto, para a constatação de que a taxa de câmbio, no curto prazo, ainda é uma variável crucial de competitividade internacional. A política de valorização cambial em um contexto de abertura comercial, sustentáculos do plano de estabilização econômica em curso, tem sido extremamente danosa tanto para o setor industrial exportador como para o desempenho da balança comercial, o que tem tornado a política comercial extremamente dependente da variação das contas externas quando, na verdade, deveria estar atrelada à estratégia de política industrial.

Em suma, são múltiplos os desafios que se configuram tanto para o setor industrial como para o Estado brasileiro frente a um cenário internacional cada vez mais competitivo e globalizado. Se, por um lado, faz-se necessário a criação de condições sistêmicas favoráveis, por outro, a crise fiscal do Estado e a ênfase nas políticas macroeconômicas de curto prazo anti-inflacionárias representam dificuldades para a consecução de tal objetivo. Do lado empresarial, a entrada em um novo ciclo de investimentos esbarra na baixa confiança que se tem sobre a trajetória de crescimento da economia brasileira. A reduzida ênfase na capacitação tecnológica e a limitada atuação em mercados dinâmicos e exigentes - no que em muito contribuiria uma reativação sustentável do mercado interno - também representam sérios obstáculos ao desenvolvimento competitivo da indústria e assim ao desenvolvimento econômico e social do Brasil.

BIBLIOGRAFIA

AGOSÍN, Manuel & TUSSIE, Diana. Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comércio exterior para el desarrollo. *El Trimestre Económico*, 60 (239), jul./set. 1993.

ARAÚJO Jr., José Tavares de. Concorrência, Competitividade e Política Econômica. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, 1996, p. 75-86.

BAUMANN, Renato. Uma Visão Econômica da Globalização. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, 1996, p. 33-51. *

BIELSCHOWKY, Ricardo & STUMPO, Giovani. A Internacionalização da Indústria Brasileira: Números e Reflexões Depois de Alguns Anos de Abertura. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, p. 167-193.

CANUTO, Otaviano. Os Nics e a reestruturação econômica mundial. In: CANUTO, Otaviano. **BRASIL E CORÉIA DO SUL: Os (des)caminhos da industrialização tardia**. São Paulo, Nobel, 1994, p. 139-167.

CARNEIRO, Dionísio Dias & MODIANO, Eduardo. Ajuste Externo e Desequilíbrio Interno: 1980-1984. In: ABREU, Marcelo de Paiva (Org.). **A Ordem do Progresso - Cem Anos de Política Econômica Republicana 1889-1989**. Rio de Janeiro, Campus, 1992, p. 323-346.

COUTINHO, Luciano. A Terceira Revolução Industrial: grandes tendências de mudança. *Economia e Sociedade*, 1, agosto 1992, p. 69-87.

COUTINHO, Luciano & FERRAZ, J.C. (Org.). **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas, Papyrus-Unicamp, 1994, 510 p.

COUTINHO, Luciano. A Fragilidade do Brasil em Face da Globalização. In: BAUMANN, Renato. **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, 1996 (a), p. 219-237. *

COUTINHO, Luciano. Desindustrialização Escancarada. *Folha de São Paulo*, 7 jul. 1996 (b).

- ERNST, Dieter. O novo ambiente competitivo e o sistema internacional de tecnologia - desafio para os países de industrialização tardia. In: VELLOSO, J.P.R. & MARTINS, L. (Org.). **A nova ordem mundial em questão**. Rio de Janeiro, José Olympio, 1993, p. 84-114.
- FAJNZYLBER, Fernando. Industrialização na América Latina: da “caixa negra” à “caixa postal vazia”. **Revista de Economia Política**, vol. 12, n.4 (48), outubro-dezembro 1992.
- FERRAZ, J.C.; HAGUENAUER, L.; KUPFER, D. **Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria**. Rio de Janeiro, Campus, 1995, 292 p.
- FERRAZ, J.C.; HAGUENAUER, L.; KUPFER, D. Competição e Internacionalização na Indústria Brasileira. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, 1996, p. 195-217.
- FERRO, José Roberto. Aprendendo como o “Ohnoísmo” (Produção Flevível em Massa): Lições para o Brasil. **Revista de Administração de Empresas**, 1990, 30 (3), p. 57-68.
- FREEMAN, Christopher. **Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan**. London, Pinter, 1987, 155 p.
- GONÇALVES, Reinaldo. **Ô Abre Alas - A Nova Inserção do Brasil na Economia Mundial**. Rio de Janeiro, Relume-Dumará, 1994, 175p.
- KUPFER, David. Padrões de Concorrência e Competitividade. **Texto para Discussão n. 265 (UFRJ/IEI)**, 1991.
- LERDA, Juan Carlos. Globalização da Economia e Perda de Autonomia das Autoridades Fiscais, Bancárias e Monetárias. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e a Economia Global**. Rio de Janeiro, Campus, 1996, p. 239-263.
- MOTA, Rafaella. **A Política Industrial da Nova República e o Novo Paradigma Tecnológico Mundial**. FEAAC/UFC, Monografia de Graduação. Fortaleza, 1994.
- NAKANO, Yoshiaki. Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial. **Revista de Economia Política**, 14 (4), out./dez. 1994.

OMAN, Charles. Globalização e regionalização nas décadas de 1980 e 1990. In: VELLOSO, J.P.R. & MARTINS, L. (Org.). **A nova ordem mundial em questão**. Rio de Janeiro, José Olympio, 1993, p. 84-114.

PEREZ, Carlota. Microelectronics, Long Waves and World Structural Change: The Perspectives for Developing Countries. **World Development**, v.13 (3), mar. 1995, p. 441-463.

PINTO, Aníbal. **A Internacionalização da Economia Mundial e os dilemas do Brasil**. Rio de Janeiro, Unilivros, 1980, 145p.

POOL, John Charles. **Exploring the Global Economy**. Winchester, AAH, 1994, 122 p.

QURESHI, Zia. Globalização: novas oportunidades, duros desafios. **Finanças e Desenvolvimento**, mar. 1996.

SUZIGAN, Wilson. A Indústria Brasileira após uma Década de Estagnação: Questões para Política Industrial. **Economia e Sociedade**, 1, agosto 1992, p. 89-109.

TAUILE, José Ricardo. Novos Padrões Tecnológicos, Competitividade Industrial e Bem Estar Social: Perspectivas Brasileiras. In: VELLOSO, J.P.R. **A Nova Estratégia Industrial e Tecnológica: o Brasil e o Mundo da III Revolução Industrial**. Rio de Janeiro, José Olympio, 1990, p. 141-173.

VASCONCELLOS, M.A.S., GREMAUD, A. & JÚNIOR, R.T. **Economia Brasileira Contemporânea**. São Paulo, Atlas, 1996, 293 p.

ZINI Jr., Álvaro. Impulsos à globalização financeira. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 16 abr. 1995.