

A Terceira Revolução Industrial e o Novo Paradigma Produtivo: Algumas Considerações sobre o Desenvolvimento Industrial Brasileiro nos Anos 90

Moisés Francisco Farah Júnior*

Resumo

Este artigo faz uma breve análise do surgimento de um novo paradigma produtivo na economia mundial, bem como da ruptura do antigo sistema fordista de produção, o que traz como consequência uma maior exposição da empresa brasileira no mundo globalizado e com rápidas mas profundas alterações econômico-sócio-culturais e tecnológicas no setor produtivo. O desafio é buscar a construção de capacidade competitiva para as empresas locais de acordo com os padrões exigidos nesta etapa da economia mundial.

Palavras-chave: fordismo, globalização, capacidade competitiva, economia mundial.

Abstract

This essay sets out to make a concise analysis of the emergence of a new production model in the world economy. It looks at the breakdown of the assembly system, designed by Fordism, and shows how modern Brazilian Companies are effected by globalization. Globalization is exposing Brazilian Companies to profound changes in both the social-economics and technical areas. The challenge for local companies is to seek more competitive ways to produce a market for their products to the same standards as those produced by companies outside Brazil.

Key words: fordism, globalization, competitive capacity, world economy.

*Economista, Mestre em Tecnologia pelo Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná (CEFET-PR), Doutorando em Engenharia da Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor da FAE, do Centro Universitário Positivo (Unicenp) e da Fundação de Estudos Sociais do Paraná (FESP). E-mail: moises@col.psi.br

Introdução

O período que compreende o fim da Segunda Guerra Mundial até a crise do petróleo em 1973 representou a época de ouro para o capitalismo mundial, que cresceu sob a égide norte-americana. Esse processo proporcionou a expansão econômica com integração dos sistemas produtivos mundiais, amparados em um padrão tecnológico e produtivo relativamente estável, e com a relação capital-trabalho mediada e controlada pelo Estado e por um padrão de consumo que resultasse na venda da produção dos bens e serviços ofertados pelas empresas capitalistas.

Com a crise do petróleo em 1973, as dificuldades encontradas pelo capitalismo norte-americano e europeu para continuar crescendo são inúmeras. Podem ser destacadas a queda da produtividade do trabalho já na década de 60, a redução da capacidade financeira dos governos dos países centrais em manter o *Welfare State*. Nesse contexto, o trabalhador é entendido como um consumidor que tem a sua renda diminuída pela exacerbação inflacionária e pela diminuição do crescimento econômico representado pelo encarecimento das matérias-primas e pelo aumento do custo da matriz energética.

Assim, durante a década de 70 e início dos anos 80, as principais economias industrializadas revelam-se incapazes de superar a crise econômica, de ordem estrutural, ao afetar negativamente o ritmo de produção, com queda do PIB e da renda dos trabalhadores. Por outro lado, a crise manifesta-se na queda de produtividade e de rentabilidade e na ausência de um pacote de inovações tecnológicas nos setores considerados mais dinâmicos da economia industrial ocidental, a saber: complexo metalmeccânico, material de transporte, automotiva e eletroeletrônico, que pudessem liderar um novo processo de crescimento.

Ao mesmo tempo que a crise se alastrava nas economias ocidentais, outras economias, a exemplo do Japão e da Alemanha, passaram a implementar novas formas de organizar o trabalho e a produção, incorporando inovações tecnológicas na gestão, organização da

produção e do trabalho. O resultado foi um substancial aumento na capacidade competitiva e na produtividade registrada nesses países. Como foi que isso ocorreu? Quais foram as condições necessárias para atingir maior capacidade competitiva?

Para responder a essas questões, na primeira parte, procura-se resgatar alguns elementos históricos da evolução da economia mundial a partir da crise do petróleo, na qual o pano de fundo é a introdução do complexo microeletrônico como elemento difusor de novas tecnologias de produção, bem como apresentar algumas mudanças fundamentais sobre a transformação que vem ocorrendo no mundo do trabalho.

Na segunda parte, são mostradas as principais alterações trazidas pela globalização e pelo novo paradigma produtivo e o modo como as principais economias desenvolvidas adaptaram-se a essas mudanças, ao buscar novos padrões de capacidade competitiva, que habilitaram-nas a continuar na concorrência intercapitalista que vem acirrando-se a cada período.

Na terceira parte, são discutidos alguns desses impactos na economia brasileira, tais como a abertura comercial, as estratégias empresariais defensivas e de curto prazo como forma de defesa diante do impacto da globalização. Esse fenômeno se acentua no final dos anos 80 e início dos anos 90, representado principalmente pela desregulamentação financeira, pelas privatizações das empresas estatais das principais economias européias, notadamente a Inglaterra durante o governo Thatcher (1978-1996), e pelo fim do bloco socialista e pela consolidação dos blocos econômicos como instrumento de competição intercapitalista.

Na quarta parte, discorre-se sobre algumas das estratégias possíveis de ser implementadas no Brasil, como alternativas para recuperar o tempo da “década perdida” nos anos 80, quando o país registrou a sua menor taxa de investimento. A questão não será só a realização de investimentos em ativo fixo, mas encontrar saídas inteligentes que possibilitem ao país voltar a crescer de forma sustentada e com desenvolvimento tecnológico e aumento de

produtividade, que possa resultar em maior justiça social. Para tal, a sociedade não deve esperar apenas por respostas e soluções prontas vindas do Estado. Grande parte das medidas a serem propostas e implementadas deve passar pela discussão que envolva sociedade civil organizada, principalmente empresas e trabalhadores.

1 A Crise do Capitalismo Mundial na Década de 70

Desde os anos 30, o mundo capitalista achou a saída para uma crise econômica, apoiando-se na intervenção estatal, que passa a regular, normatizar e também a produzir bens e serviços para a sociedade. Nos países subdesenvolvidos, eufemisticamente chamados de emergentes, a crise de 30 foi superada via atuação do Estado, que passa a atuar não apenas produzindo insumos básicos como também sendo sócio e investidor em inúmeros projetos considerados prioritários para o desenvolvimento dessas economias nacionais. O exemplo no Brasil foi o do setor siderúrgico, que teve grande impulso através do investimento estatal.

Contudo, já na década de 60 e início dos anos 70, as dificuldades do capitalismo manifestam-se através de fenômenos como a

internacional não conseguia resolver os graves problemas que afloravam nas principais economias mundiais. Pode-se destacar que nesse período houve queda no crescimento do PIB, no nível de emprego e do investimento, além de despontar a preocupação do desemprego tecnológico crescente, notadamente nos países de industrialização mais avançada.

Um dos principais indicadores de que a crise econômica já vinha de longa data em algumas das principais economias capitalistas foi a queda da produtividade do trabalho. Tais indicadores são encontrados em PINDYCK e RUBINFELD (1994, p. 231), quando afirmam que:

No decorrer do período posterior à 2.^a guerra mundial, dois aspectos têm se mostrado particularmente incômodos para os norte-americanos. Em primeiro lugar, nos Estados Unidos o crescimento da produtividade tem ocorrido de forma menos rápida que na maioria das outras nações desenvolvidas. Em segundo lugar, para todas as nações desenvolvidas, o crescimento da produtividade nos últimos vinte anos tem sido substancialmente mais baixo do que havia sido no período anterior.

Essa afirmação é corroborada quando se confrontam os dados da produtividade das principais economias desenvolvidas entre os períodos de 1950 a 1973 e 1973 a 1986. A tabela 1, a seguir, contém esses dados.

TABELA 1 - TAXA ANUAL DE CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE DA MÃO-DE-OBRA

PERÍODO	FRANÇA	ALEMANHA	JAPÃO	INGLATERRA	ESTADOS UNIDOS
1950-1973	4,6	4,9	7,7	2,5	2,1
1973-1986	2,1	2,4	2,9	1,5	0,7

FONTE: PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. *Microeconomia*. São Paulo : Makron Books, 1994. p.230.

estagflação (estagnação econômica com alta dos preços), a crise do petróleo, o significativo aumento das taxas de juros nos mercados financeiros internacionais, a instabilidade financeira. Com a produtividade decrescente nas principais economias ocidentais, os sinais são explícitos de que a antiga ordem econômica

O que levou as principais economias capitalistas a terem um declínio em sua produtividade entre os anos 70 e 80? Vários são os fatores que ocasionaram esse declínio da produtividade nas principais economias capitalistas. Entre eles, o aparecimento de novas formas de gestão e de organização da

produção, o desenvolvimento de novas tecnologias e um profundo e intenso processo de internacionalização da vida econômica, política, social, cultural e tecnológica. É claro que esse processo se acentuou nos últimos anos, mas a internacionalização do capitalismo é um fato desde a revolução industrial inglesa do século XVIII. Esse processo também é conhecido como globalização.

Assim sendo, os sintomas da crise do capitalismo na década de 70 representam uma ruptura (ainda não concluída) com o modelo econômico anterior.

A globalização do mundo expressa um ciclo de expansão do capitalismo, como modelo de produção e processo civilizatório de alcance mundial. Um processo de amplas proporções envolvendo nações e nacionalidades, regimes políticos e projetos nacionais, grupos e classes sociais, economias e sociedades, cultura e civilizações. Assinala a emergência da sociedade global, como uma totalidade abrangente, complexa e contraditória. A trama da história não se desenvolve apenas em continuidades, seqüências, recorrências. A mesma história adquire movimentos insuspeitados, surpreendentes. Toda duração se deixa atravessar por rupturas. (IANNI, 1997, p.7).

Essa ruptura reflete o esgotamento do modelo fordista de produção, que tinha como base o padrão de produção e de consumo de massa, apoiado por um sistema de regulamentação do arcabouço jurídico-institucional, capaz de resguardar, com um mínimo de fricções, o padrão de acumulação existente.

Esse modelo fordista pressupunha que o sistema de trabalho mais adequado consistia na simplificação das tarefas específicas por trabalhador. Dessa maneira, não havia a necessidade de dispor de mão-de-obra qualificada, com padronização de tempos, métodos e processos de maneira uniforme. Partia-se do princípio de que, ao se produzir em maior escala e de forma seriada, o custo seria menor e haveria maior consumo nas economias.

Em um primeiro momento, essa forma de organização da produção e do trabalho trouxe ganhos para a classe trabalhadora e para as empresas. Ocorreu o aumento do salário real simultaneamente à diminuição do preço dos produtos, principalmente via aumento da produtividade.

Essa política, apoiada pelos Estados Nacionais, trouxe novas oportunidades para a expansão do capital, quando os governos garantem os investimentos na infra-estrutura e na área social. Essa ação estatal ajudaria a manter as economias em crescimento e, segundo REZENDE (1997, p. 305), o Estado estaria “fazendo nada mais que a manutenção do sistema capitalista, impedindo que se acumulassem prejuízos ou ocorressem crises, enquanto suas sociedades passariam a gozar de um melhor padrão de vida e de um menor nível de desemprego”.

Mas, as economias capitalistas do Ocidente, embora tivessem crescido no período de 1945 a 1973, mesmo com taxas decrescentes, encontram inúmeras dificuldades para superar os problemas trazidos pela crise do petróleo. A necessidade de mudar e de adaptar-se à nova conjuntura foi obstaculizada pela rigidez do sistema fordista. Na visão de HARVEY (1992, p. 135-136), as mudanças eram dificultadas porque:

Havia problemas com a rigidez dos investimentos em capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistema de produção em massa que impediam a flexibilidade de planejamento e presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes. Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho. Por trás de toda a rigidez específica de cada área estava a configuração indomável e aparentemente fixa do poder político e relações recíprocas que unia o grande trabalho, grande capital e o grande governo no que parecia cada vez mais uma defesa disfuncional de interesses escusos definidos de maneira tão estrita que solapavam, em vez de garantir, a acumulação do capital.

As empresas das economias ocidentais, na década de 70, passam a ter o quadro econômico agravado pela queda na demanda por produtos industrializados, aumentando o excesso de capacidade ociosa e o custo fixo. Como opção a esses fenômenos, buscam maior racionalização dos investimentos, diminuem o número de funcionários, resultando no aumento do nível de desemprego, que já não era baixo, quando comparado com os períodos anteriores em que ocorreu maior crescimento econômico.

Buscam-se novas alternativas tecnológicas para reduzir custos e aumentar a produtividade, como a intensificação do uso da microeletrônica, automação, realocação de fábricas e fechamento de unidades consideradas inadequadas e caras. Além disso, havia a concorrência japonesa nos anos 70 e 80, que obtinha melhores resultados, porque já havia antecipado uma série de mudanças de ordem organizacional e tecnológica a partir da década de 50.

Era necessário implementar uma estratégia que pudesse trazer como resultado o aumento da produtividade, maior qualidade, novos produtos e processos e formas diferenciadas de trabalho capazes de diminuir a monotonia de trabalho verificado nas empresas de inspiração fordista. As mudanças eram tamanhas para a época, e HARVEY (1992, p.140) afirma que:

A profunda recessão de 1973, exacerbada pela crise do petróleo, evidentemente retirou o mundo capitalista do sufocante torpor da “estagnação” (estagnação da produção de bens com alta inflação de preços) e pôs em movimento um conjunto de processos que solaparam o compromisso fordista. Em consequência, as décadas de 70 e 80 foram um conturbado período de reconstrução econômica e reajustamento social e político. No espaço social criado por todas as oscilações e incertezas, uma série de novas experiências nos domínios da organização industrial e da vida social e política começou a tomar forma. Essas experiências podem representar os primeiros ímpetus da passagem para um regime de acumulação inteiramente novo, associado com um sistema de regulamentação política e social bem distinto.

As principais economias ocidentais passam a buscar formas alternativas de superar a crise de crescimento, na qual a maior internacionalização financeira subordina a acumulação produtiva que ocorre nos mercados nacionais. A crise capitalista se acentua porque a internacionalização financeira integra mercados e passa a exigir um novo padrão tecnológico, organizacional e produtivo para realizar lucros que o setor produtivo não consegue a curto prazo, mas que são obtidos mais rapidamente na órbita financeira da economia.

Essa política do capital constitui um rompimento com o modelo anterior de sociedade

econômica, porque quebra o pacto de classes que pressupunha uma estabilidade de acumulação do capital, nível de emprego e capacidade de consumo da produção capitalista.

O trabalho passa a ser contabilizado como um mero custo variável, pelo qual o capitalista busca diminuir a sua participação no custo total. Há uma brutal elevação de custo fixo nas operações das empresas, fruto das novas inversões em modernização de maquinário, processos, produtos e novas tecnologias. Ao mesmo tempo, busca-se diminuir custos ao organizar a produção e o trabalho com um menor número de trabalhadores.

Para vários autores, esse movimento de grandes transformações sociais, técnicas, econômicas e culturais que se acentua na década de 80 constitui um processo, ainda que não hegemônico, de profunda mudança no interior das sociedades capitalistas, sendo caracterizado como a terceira revolução tecno-científica, não só nas rotinas fabris como em praticamente todas as atividades sócio-econômicas.

Nas principais economias capitalistas, as mudanças podem ser resumidas nos pontos abaixo descritos, conforme a visão de DIEHL e VARGAS (1996, p. 97-98):

1. indústria microeletrônica, enquanto novo paradigma tecnológico (via liderança do Japão);
2. uma verdadeira terceirização do processo produtivo (expulsão de custos de dentro das empresas);
3. competição via qualidade e diferenciação de produtos;
4. organização de sistemas flexíveis de organização produtiva e do trabalho, baseados numa maior integração e cooperação inter e intraempresarial;
5. uma maior integração entre financiamento, fornecimento e produção (sob comando da grande empresa oligopolista);
6. surgimento de um tipo de empresa concentrada, multiindustrial, com um importante braço financeiro, atuando em escala internacional.

Esse processo, descrito acima de forma sumária, resulta em uma nova forma de organização produtiva que, além de estar presente e de forma

sincronizada em vários países, requer a criação, manutenção e a expansão de uma competente rede de parcerias, consórcios de produção e de exportação, cooperação em desenvolvimento de tecnologias, produtos e processos.

Essa nova maneira de atuação do capital provoca modificações nas estruturas econômicas, sociais e empresariais. Segundo PASSOS (1996, p.2-3), essas alterações resultam em:

1. Aumento extraordinário da interconexão dos mercados financeiros, cambiais e de capitais das principais praças financeiras mundiais. A incrível capacidade de processar, transmitir, armazenar informações *on line* dos sistemas de computação contemporâneos acoplados a um amplo sistema de telecomunicações via satélite, permite que até modestos operadores atuem de modo direto ou por terceiros nos múltiplos mercados mundiais, quase em tempo real.
2. Intensificação das estratégias competitivas internacionais dos já então poderosos oligopólios industriais que dominam os principais e mais dinâmicos mercados mundiais. Com isto ocorre uma reconcentração da concorrência mundial em torno de um reduzido número de empresas americanas, européias e japonesas. Estas praticamente já dominam o mercado global em setores como da indústria automobilística, aeronáutica, farmacêutica, eletrônica de bens de consumo, petroquímica, material elétrico pesado, metais não ferrosos, química pesada, bens de capital por encomenda, equipamentos de instrumentação e outros que compõem o núcleo dinâmico das sociedades industriais. As barreiras à entrada de novos empresários nestes setores estão se tornando ainda maiores.
3. Reestruturação dos padrões de comando das corporações oligopólicas mundiais, no sentido de estreitar margens decisórias nos diversos níveis hierárquicos de suas redes mundiais de estabelecimento subsidiários. Graças à telemática, a gestão empresarial ganha diretamente uma face mundial. Suprimentos de matérias primas e seus processamentos, armazenagem e transporte são operados em redes logísticas globais, componentes e subconjuntos de peças padronizadas otimizam as fontes localizadas em diversos países relocando-se plantas industriais sob a ótica da complementaridade no mercado mundial e não mais como redes produtivas integradas apenas no nível dos diversos mercados

nacionais. Especificações de produtos são estabelecidas unificadamente numa escala global (o carro global, por exemplo) sem perder a crescente diferenciação de características de produto para atender diferentes faixas e desejos de clientes em cada país. E finalmente, uma forte reconcentração das áreas de P&D de processos e de produtos em centros de pesquisa privados e públicos nos países onde a base científica e tecnológica é mais desenvolvida.

Os tópicos anteriormente descritos podem passar também a influir no padrão de crescimento econômico e de integração da base produtiva dos países menos desenvolvidos. Isso porque as vantagens competitivas são construídas e não porque o país tem à sua disposição energia abundante e mão-de-obra barata. Certamente as economias desenvolvidas e que não dispunham de energia e mão-de-obra como vantagem natural passaram a buscar alternativas que lhes aumentassem a capacidade de competição e de inovação, principalmente tecnológica.

2 A Liderança Competitiva do Japão e da Alemanha nos Anos 80

Com os avanços tecnológicos, principalmente da microeletrônica, sendo incorporados ao processo econômico e produtivo, uma nova ordem econômica mundial a partir dos anos 70 vem tomando espaço ante o modelo fordista de produção.

Os avanços da tecnologia permitem uma rápida mudança na capacidade dos equipamentos em processar, armazenar, distribuir e transmitir informações através das redes de comunicação. O conhecimento na forma de informação passa a ser uma mercadoria valiosa para implementar a inovação nos processos de gestão empresarial, com o objetivo de reduzir custos e aumentar a capacidade competitiva das empresas.

Essa capacidade tecnológica, derivada da extraordinária inovação dos processos de telecomunicações, possibilitou ao capital adaptar-se e readaptar-se com uma velocidade muito grande, a fim de atingir níveis de elevada competitividade internacional. Essa nova forma de expansão do capital não foi possível de ser

feita nas empresas e países que mantinham suas economias atreladas a uma estrutura empresarial rígida, com plantas industriais de grande porte, de elevado custo operacional, requerendo significativo montante de ativo imobilizado, pouca flexibilidade produtiva e com uso intensivo de mão-de-obra em sua operacionalização.

No caso do Japão, a sua liderança nos anos 80 foi resultado de políticas macroeconômicas e de estratégias em nível empresarial voltadas para o longo prazo. Sua performance industrial nos 80 foi possível porque havia superávits comerciais elevados, podendo financiar o seu crescimento sem depender de capital externo. Além disso, no caso japonês, a inter-relação entre setor bancário e industrial foi fundamental para levantar os recursos financeiros necessários para viabilizar as estratégias empresariais de longo prazo. Assim, na economia japonesa, a política de reestruturação produtiva dos setores de tecnologia de ponta (microeletrônica, informática, mecânica de precisão), ao ser implementada, gerou efeitos modernizantes sobre boa parte do complexo eletroeletrônico e mecânico japonês. Esse mesmo processo, embora em menor escala, ocorreu na mesma época na Alemanha. TAVARES (1992, p.33) confirma esta assertiva ao afirmar que:

Em geral, as políticas de reestruturação industrial deram ênfase ao dinamismo aos setores de alta tecnologia através de estímulos e de financiamento à reestruturação e modernização de todo o complexo metalmeccânico. Assim, tendo a sua própria matriz industrial como apoio para a busca de economias de aglomeração e de “escopo” que alcançam complexos industriais inteiros, ficou traçado o caminho da modernização adotado pelas grandes empresas líderes. Com a reconversão e a difusão acelerada do progresso técnico, as duas grandes economias industriais foram capazes de alcançar vantagens competitivas dinâmicas que lhes tem permitido altos índices de inserção no mercado internacional. No caso da Alemanha, a estratégia foi de consolidação de sua posição dominante na CEE e de controle da integração europeia. No caso do Japão, existe claramente uma estratégia de globalização, mais completa, que envolveu num primeiro estágio uma nova divisão do trabalho na Ásia e a conquista em grande escala

do mercado norte-americano.

A base microeconômica da reestruturação japonesa foi a diversificação e conglomeração da grande empresa em grupos financeiros (keiretsu), centralizados em bancos chaves. Essa forma de organização permitiu uma maior flexibilidade financeira ao processo de conversão industrial que, aliado à visão global apoiada no planejamento estratégico dos mercados, superou de longe o desenvolvimento alcançado pelos demais países industriais.

No caso alemão, o empenho governamental foi específico e direcionado para que o país reconquistasse a sua capacidade competitiva internacional e pudesse alcançar o desempenho atingido pelo Japão. A política econômica alemã imprime uma política monetária que foi capaz de provocar a reciclagem dos petrodólares depositados em suas instituições bancárias e praticar, através dos bancos, um volume de crédito que deu sustentação aos investimentos e à modernização tecnológica.

A Alemanha passa a encabeçar o projeto de reestruturação industrial na Europa, no qual a concentração e a modernização das grandes empresas tiveram fortes efeitos encadeadores na cadeia produtiva alemã. As suas principais indústrias (equipamentos eletromecânicos, instrumentos de precisão, química fina), que já dispunham de razoável nível de qualidade e de eficiência, vêm buscar uma maior capacidade competitiva exigida pela concorrência internacional e passam a trabalhar em bases de alta performance. Essa política de indução ao crescimento e à modernização é confirmada por TAVARES (1992, p.35), ao inferir que:

A partir de 1982 (...) a coalizão de governo conservadora-liberal optou por uma proposta consistente de ajuste de longo prazo (...) para enfrentar uma ordem internacional em mutação. O objetivo estratégico foi a retomada do impulso exportador, a partir de segmentos industriais tecnologicamente competitivos e de empresas financeiramente sólidas.

Essa política deliberada de crescimento possibilitou um círculo virtuoso nos períodos subsequentes para a economia alemã. O resultado prático observado foi a aceleração da integração europeia como forma de contrabalançar o poderio

japonês e americano, este em início de recuperação no final dos anos 80. Mas, o processo forçou a continuidade do crescimento alemão, que amplia espaço no mercado europeu e internacional através da concentração e modernização das suas grandes empresas, dotadas de maior capacidade competitiva, quando comparadas às do início dos anos 80.

Não é por acaso que, em 1987, surge na Europa a certificação ISO 9000 (International Organization for Standardization), que tem por objetivo maior a normatização dos processos e a padronização dos procedimentos. Essa é uma ação que vem buscando a melhoria dos processos industriais e de serviços em toda a Comunidade Européia, pressionando as empresas a seguir padrões básicos de normatização e possibilitando a comparação de desempenho entre si em função da heterogeneidade produtiva observada na Europa. STAMER (1996, p. 51) confirma esse fato quando destaca que “o esforço de estandarização teve um razoável sucesso na unificação de padrões nos países membros, criando assim um mercado único”.

Essa radical transformação nos processos produtivos e atividades a eles ligadas passa a se distinguir de modelos anteriores, porque representa a possibilidade concreta de aumentar a capacidade competitiva das empresas, tanto pelos graus de inovação em produtos e processos como pelas formas de gestão que viabilizem a aplicação de um novo modelo sócio-técnico. Esse novo modelo, que vai se tornando cada dia mais hegemônico, traz mudanças organizacionais capazes de propiciar a construção de novas vantagens competitivas para as empresas européias. Ou seja, este é o caminho que no começo dos anos 90 a Europa ainda estava trilhando, na busca de um maior espaço econômico, político e tecnológico ante a concorrência americana e japonesa. Essa tendência é corroborada por TAVARES (1992, p.37) quando descreve que:

Na Comunidade Européia o processo ainda não terminou. No rastro do desenvolvimento alemão e em competição limitada com a França e a Itália, entraram países de menor desenvolvimento relativo, como a Espanha e Portugal, que ainda estão longe

de completar suas conversões industriais. O norte da Europa ainda não se integrou ao Mercado Comum, para não se submeter a uma abertura de cunho liberal, que poria em risco a sobrevivência de sua indústria e o seu modelo de organização social. No sul da Europa, desenvolveu-se a original experiência italiana, que jogou com imaginação com todas as variáveis européias e algumas associações com capitais extra-europeus. Combinando a estratégia de conglomeração dos grandes grupos empresariais com o dinamismo da pequena empresa resultante do processo de descentramento, a Itália experimentou na década de 80 um extraordinário processo de modernização.

Essas estratégias, ao serem adotadas por empresas da Europa Ocidental, pelo Japão e também pelos Estados Unidos, têm obrigado os demais países a adotar modelos semelhantes e que sejam capazes de se traduzir em processos de inovação e de capacidade competitiva, sob pena de ficar marginalmente na rabeira do processo de globalização. Ao se iniciar a década de 90, as condições de concorrência no mercado mundial passaram a ser cada vez mais exigentes, fazendo com que outros países se desenvolvessem muito mais rapidamente que o Brasil. Essa situação é corroborada por COUTINHO e FERRAZ (1994, p.33) quando afirmam:

Em comparação com os padrões internacionais, no início da década de 1990 uma boa parte da indústria brasileira opera com equipamentos e instalações tecnologicamente defasados, apresenta deficiências nas tecnologias de processo, exibe atraso quanto as tecnologias de produto, e dispende pequena fração do faturamento em atividades de P&D. Demonstra, ainda, limitada difusão dos sistemas de gestão de qualidade, tanto de produtos quanto dos processos de fabricação, e apresenta relativa lentidão na adoção das inovações gerenciais e organizacionais, do tipo *just in time*, *quick response*, *total quality control* e outras. Enquanto internacionalmente as empresas intensificam laços de colaboração, a maior parte da indústria brasileira ressent-se de ausência de interação intensa entre usuário e produtor e carece de relacionamento mais cooperativo entre fornecedores e produtores. Finalmente, apresenta, em geral, um padrão anacrônico de relações gerenciais/trabalhistas, que ainda encara o trabalho como um custo e não como um recurso primordial da produção, dando pouca atenção ao treinamento e à formação de operários polivalentes.

As vantagens comparativas do Brasil (energia barata e mão-de-obra abundante e de baixo custo), que até então eram importantes, o deixam de ser. Entram em cena as vantagens construídas com base na ciência e tecnologia acopladas ao setor produtivo e nas novas formas de organização da produção e do trabalho, que praticamente estão ausentes na maior parte das organizações empresariais brasileiras, inclusive das empresas multinacionais, neste início dos anos 90. Mas quais foram os caminhos que o Brasil tomou para inserir-se nesse novo contexto internacional?

3 A Abertura Comercial e as Estratégias Empresariais na Primeira Metade dos Anos 90 no Brasil

Neste tópico serão analisados o modo como o Brasil insere-se nessa nova ordem econômica internacional dos anos 90, os impactos derivados da abertura comercial e as estratégias empresariais adotadas ante estes fenômenos.

A economia brasileira nos anos 80 passou por vários pacotes econômicos que estimulavam as exportações para obter elevados superávits na balança comercial. Por outro lado, os ajustes recessivos adotados nessa época, através de medidas de política fiscal e monetária restritivas, como o congelamento de salários e outros artifícios, resultaram em maior instabilidade ao sistema econômico, impedindo/desestimulando maiores níveis de importações. Esses superávits comerciais não foram destinados a investimentos de modernização e de ampliação da capacidade produtiva, mas, sim, para o pagamento dos serviços da dívida externa, conforme negociado com o FMI.

Tais políticas resultaram na queda do crescimento da economia brasileira, a ponto de a formação bruta de capital fixo atingir em 1993 apenas 15% do PIB, ante os 25,8% em 1975 e 22,8% em 1980. Esses números refletem o processo de estagnação e da falta de um horizonte de longo prazo para a economia brasileira.

Ao se reduzirem os níveis de investimento na economia brasileira, notadamente na indústria de transformação, o país não conseguiu acompanhar a indústria mundial que estava passando por intenso processo de mudanças de natureza organizacional, tecnológica e econômica. No Brasil, a produção industrial cresceu 3,6% entre 1980 e 1990, fruto basicamente das atividades da indústria extrativa mineral e de alguns produtos voltados para o comércio internacional, especialmente *commodities*. Esses setores, embora importantes, não conseguiram irradiar os efeitos multiplicadores para outros segmentos mais dinâmicos da economia, por não terem base tecnológica avançada e nem produzirem bens de alto valor agregado. A indústria de transformação, nesse período, teve retração de atividade que correspondeu a uma queda de 6,4% na produção industrial, tomando 1980 como base.

Ao iniciar o Governo de Fernando Collor, em março de 1990, algumas medidas de política econômica foram tomadas com respeito ao comércio exterior brasileiro. Essas decisões são corroboradas por GUIMARÃES (1995, p. 106-107), quando afirma que:

A abertura comercial constitui o elemento central da política industrial implementada a partir do início da década de 1990. Essa política difere da política vigente nas décadas anteriores por deslocar o seu eixo central da preocupação da expansão da capacidade produtiva para a questão da eficiência e da competitividade. Em seu desenho original, essa política compreendia: 1) uma política de liberalização comercial, orientada para a remoção da estrutura de produção erigida nas décadas anteriores e para a exposição da indústria brasileira à concorrência externa; 2) uma política de competitividade, destinada a apoiar as empresas em seus esforços para aumentar sua eficiência e a induzir transformações requeridas na estrutura produtiva e assim dotar a indústria brasileira de condições de enfrentar a maior concorrência de produtos importados e a alcançar maior penetração no mercado externo.

Os resultados quanto à liberalização comercial, traduzidos pela diminuição das taxas de importação e eliminação de uma série de barreiras não-tarifárias, podem ser considerados satisfatórios. A entrada crescente de produtos estrangeiros representou oferta adicional de produtos que contribuíram para o esforço de estabilização dos preços internamente. Também significou maior concorrência para o produto nacional, até então em cômoda situação, resultante das barreiras tarifárias e não tarifárias que existiam anteriormente. As taxas de crescimento anual das exportações entre 1990-94 e 1994-96 cresceram 8,5% e 4,7%, respectivamente, indicando uma tendência de diminuição da capacidade competitiva da exportação brasileira, ao contrário do que previa a política de liberalização comercial. Quanto à importação para os períodos 1990-94 e 1994-96, as taxas de crescimento anual alcançaram 12,4% e 27,1% (COUTINHO, 1997, p. 89). Esse é um indicativo de que a abertura comercial não conseguiu, até os anos de 1996, ser um instrumento de aumento da vantagem competitiva como fora previsto.

No tocante à política que buscava aumentar a capacidade competitiva da empresa brasileira, os resultados não podem ser considerados satisfatórios. A reação da maioria das empresas nacionais, ante os desafios trazidos pela abertura comercial e pela busca de uma maior competitividade, foi de caráter defensivo, não tendo uma preocupação em crescer e recuperar o atraso tecnológico e gerencial. Embora boa parte das medidas tomadas pelas empresas fosse necessária, os ajustes por elas implementados não foram em direção ao aumento da capacidade inovativa e tecnológica. Dentre os ajustes, destacam-se a redução de postos de trabalhos e de hierarquias, enxugamento de estruturas, diminuição de estoques e adoção de técnicas pontuais como a qualidade total.

Segundo SILVA e LAPLANE (1994, p. 89), as empresas industriais realizaram um esforço de

reformulação de estratégias visando à sua adaptação e sobrevivência, mas consideradas tímidas pelo autor, ao relatar que:

a indústria brasileira, apesar de mover-se em direção às novas formas de organização gerencial e produtiva, o faz a partir de patamares insatisfatórios e com velocidade insuficiente. Com exceção de um número reduzido de empresas líderes, os grupos empresariais não parecem preparados para a magnitude dos riscos e desafios colocados pela rápida mudança tecnológica, pela forte pressão competitiva global e pelas crescentes exigências dos usuários.

O ajuste defensivo, primordialmente financeiro e de defesa de margens de lucro, colocou em segundo plano novos investimentos em unidades fabris e reiterou a debilidade tecnológica já presente nas estruturas empresariais em razão das características históricas do processo retardatário de industrialização. Em face das expectativas recessionistas, as empresas privadas líderes lograram preservarem-se como negócios rentáveis e protegerem o valor de seus patrimônios. O forte desendividamento significava reduzir ao máximo o risco de insolvência, ainda que isto implicasse um baixo ritmo de investimentos, com envelhecimento das estruturas de produção e das linhas de produto.

Embora tais medidas fossem coerentes com o momento histórico da economia brasileira, em que a corrosão inflacionária dificultava a execução de investimentos necessários, resultaram em menor reestruturação nas formas de gestão e de organização da produção. Segundo estudo do IMSS (International Manufacturing Strategy Survey) realizado em 1993 e citado por FLEURY e ARKADER (1996, p. 270), comparam-se alguns indicadores de desempenho da indústria brasileira ante as empresas do exterior e que participaram da pesquisa. Essa pesquisa do IMSS teve seus resultados extraídos de um questionário aplicado junto a 600 empresas de 20 países, situados nos quatro continentes (América do Sul, América do Norte, Europa e Ásia). A participação brasileira na amostra foi composta por 28 empresas. Os resultados estão na tabela 2, a seguir.

TABELA 2 - INDICADORES COMPARATIVOS DE DESEMPENHO DE EMPRESAS BRASILEIRAS E DO EXTERIOR - 1993
(Em %)

INDICADORES DE DESEMPENHO	EMPRESAS DO EXTERIOR (A)	EMPRESAS BRASILEIRAS (B)	DEFASAGEM RELATIVA B/A
Giro de estoque ao ano	8,2	7,4	-11
Estoque de produtos acabados (dias de produção)	21,3	11,4	-87
Estoque de matéria-prima (dias de produção)	32,6	41,5	-27
Percentual de compras recebidas <i>just in time</i>	29,7	19,6	-52
Número de fornecedores	437	996	-130
Tempo de entrega em dias	52	99	-90
Percentual de pedidos entregues com atraso	11,7	11,9	-2
Percentual de receita advinda com novos produtos	19	11	-73
Variedade de produtos (nº de produtos)	736	165	-346
Investimentos em P&D (% da receita)	4,9	3,9	-26
Percentual da receita advinda da exportação	43	29	-48
Percentual de compras que são importadas	44	29	-49
<i>Market share</i> (principal linha de produtos)	33,6	40,1	-19
ROI (retorno sobre investimentos)	13,8	9,7	-42

FONTE: IMSS

NOTA: Extraído de: FLEURY, Paulo; ARKADER, Rebeca. Ameaças, oportunidades e mudanças - trajetórias de modernização industrial no Brasil. In: CASTRO, A. B. et al. (Orgs.). **Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças**. Rio de Janeiro : Forense, 1996. p.270.

Os dados acima, embora sejam relativamente antigos, indicam que há muito por fazer no tocante ao aumento da capacidade competitiva da indústria brasileira. Convém lembrar que a maior parte das empresas industriais brasileiras são de pequeno e médio portes e não estão vinculadas patrimonialmente a grandes grupos internacionais. Esses dados revelam o atraso existente nas indústrias brasileiras em comparação às do exterior, mesmo com o enorme ajuste defensivo realizado

no final dos anos 80 e início dos anos 90, que não trouxe os resultados esperados e ainda teve um custo social considerado muito elevado.

Normalmente, essas empresas atuam de maneira isolada, o que pode ser considerado contraproducente sob o ponto de vista econômico, pois isto normalmente não traz sinergia ao seu negócio. No paradigma anterior (produção fordista), a empresa tinha sua preocupação centrada no projeto de fábrica, que apresentava como horizonte o mercado, a produção,

administração e equacionamento econômico e financeiro. No contexto atual de uma economia globalizada e fortemente influenciada pela abertura comercial dos anos 90, surgiram novas formas de organizar a produção e o trabalho. Nesse novo contexto, as organizações não mais ficam “apenas” olhando para a sua realidade interna, mas buscam implementar uma estratégia de negócios de maneira muito mais ampla que a da visão de fábrica. Nessa perspectiva, passa a ser fundamental a definição de uma estratégia de como a empresa pode e quer atuar no mercado, para posteriormente preocupar-se não só com a produção em si, mas com o uso de marcas, processos cooperativos nas cadeias produtivas, parcerias tanto com fornecedores, trabalhadores e com clientes, logística, gestão no sentido mais amplo e o equacionamento econômico financeiro que lhe permita uma crescimento a longo prazo.

A estratégia de negócio objetiva o aumento da vantagem competitiva. No entanto, o desempenho de uma empresa não deriva somente de fatores internos a ela. Há fatores externos que podem atuar positiva ou negativamente na performance da organização. No Brasil, são comuns os relatos na mídia em que líderes empresariais debitam ao governo e à sua política econômica todas as dificuldades por que passam as empresas. Nem sempre o “Custo Brasil” é somente oriundo do setor público, mas também de problemas internos às empresas e das formas com que estas se inserem no mercado em que atuam. A necessidade de atuação sistêmica das organizações é enfatizada por POSSAS (1996, p. 72), quando afirma que:

o reconhecimento da importância dos chamados “fatores sistêmicos” da competitividade, por sua vez, é algo mais recente e tende a deslocar a ênfase das empresas e das indústrias – o foco mais natural da análise da competitividade – para as condições do ambiente competitivo, do sistema econômico/institucional e das infra estruturas que geram “externalidades” para as empresas.

É através da concorrência intercapitalista, via mercado, que a empresa atua mediante a formulação e implementação de uma série de estratégias competitivas. A tomada de decisão por esta ou aquela estratégia que possibilite

manter ou aumentar a capacidade competitiva da empresa vai depender da conjugação de inúmeros fatores, muitos deles alheios ao poder isolado de influência de uma organização. Isso também é referendado por POSSAS (1996, p. 73), ao afirmar que:

como competitividade pressupõe capacidade inovativa (*lato sensu*), as condições específicas (tecnológicas, produtivas e de mercado) da indústria considerada e do ambiente econômico num sentido mais amplo (externalidades físicas, sociais, técnico-científicas; condições institucionais; aparato regulatório) são decisivas para que as empresas desenvolvam seu potencial competitivo, naturalmente diferenciado e assimétrico.

Fica, portanto, evidenciado que a busca da capacidade competitiva não ocorre de forma isolada e singular para apenas uma empresa. As diversas formas como as empresas, normalmente as pequenas e médias, passam a montar estratégias de competição, são fundamentais para propiciar condições de concorrer em um mercado globalizado e marcado pelo domínio econômico, tecnológico, comercial e produtivo da grande empresa industrial oligopolista.

De um modo geral, na economia brasileira, a maior parte das pequenas e médias empresas industriais está atrasada tecnologicamente, com métodos antiquados de gestão, com um nível de produtividade considerado baixo para os padrões internacionais. As conseqüências são observadas nos contínuos problemas de organização e de gestão da produção, quando da inserção das empresas brasileiras nos processos de exportação.

A manutenção de métodos de gestão considerados antiquados e de caráter defensivo teve as seguintes conseqüências para a maior parte do parque industrial brasileiro, principalmente quando da relativa estabilização monetária conseguida através do Plano Real:

- a) boa parte dos grupos empresariais nacionais não investiu o suficiente para que o seu parque industrial atingisse um perfil considerado moderno de acordo com os padrões internacionais em nível tecnológico e de produção;

- b) o investimento em “modernização” na maior parte das empresas brasileiras foi apenas em máquinas e equipamentos, que são importantes mas insuficientes para o aumento da capacidade competitiva das empresas nacionais;
- c) a adoção de medidas pontuais como as “técnicas japonesas” não foram suficientes para uma mudança cultural significativa em boa parte da classe empresarial. Logo, a construção da capacidade competitiva na maior parte da indústria brasileira, principalmente onde a propriedade e a gestão se confundem, não ocorreu como no exterior;
- d) ausência de desenvolvimento de parcerias tecnológicas com universidades e centros de pesquisa, em gestão, logística, treinamento de recursos humanos, notadamente das pequenas e médias empresas, que insistem em continuar a atuar de forma isolada ante os imensos desafios de uma economia globalizada e mais aberta ao exterior;
- e) os problemas de escassez de recursos humanos que passaram a ser considerados “custos variáveis”, portanto descartáveis ao menor sinal de queda na demanda, implicam que boa parte das empresas perderam o seu capital criativo que máquina nenhuma substitui e encontram cada vez mais dificuldades para a adoção de processos inovativos em gestão, criação e desenvolvimento de produtos, sistemas e logística;
- f) ausência de cadeias produtivas também integradas por pequenas e médias empresas que funcionem na forma de *clusters* de inovações, aproveitando as sinergias existentes nas mais diversas regiões brasileiras;
- g) enormes dificuldades da integração e participação das pequenas e médias empresas como fornecedoras nos segmentos de elevada base tecnológica que requerem padrões mundiais de

qualidade e precisão nos produtos, como foi diagnosticado quando da implantação do pólo automotivo no Paraná na segunda metade dos anos 90.

4 Impacto dos Investimentos Estrangeiros no Paraná em Meados dos 90 – Os Desafios para as Pequenas e Médias Empresas

À medida que a abertura comercial dos anos 90 foi ampliando a exposição das empresas brasileiras à concorrência internacional, notadamente para as pequenas e médias, verificou-se relativo despreparo dessas organizações. Questões básicas como inovação em produtos e processos, sistemas de qualidade, apropriação de custos e definição de estratégias competitivas de longo prazo passaram a ser elementos decisivos que determinariam a sua permanência ou não no mercado, agora mais exposto à competição ditada por padrões internacionais.

No caso do Paraná, essa questão revela-se mais problemática, porque os novos investimentos que passaram a ser internalizados a partir da segunda metade dos anos 90 trouxeram uma nova configuração competitiva, até quase inexistente no Estado.

São segmentos empresariais de elevada densidade tecnológica, padrões de gestão e de qualidade considerados exigentes, que requerem das empresas locais um grande volume de investimento para modernizar instalações, máquinas, equipamentos, processos de gestão industrial e administrativa, além de uma forte mudança cultural nos hábitos empresariais da maioria das empresas locais. Tais alterações contrastam com a cultura empresarial local, muitas vezes desconhecidas pelas empresas que aqui chegam, gerando dificuldades para ambas as partes. Um exemplo é a questão da modernização, que para parte dos empresários locais, é feita com máquinas e equipamentos, o que por si só não garante qualidade. Essa visão não é compartilhada por fornecedores de primeira camada que, de acordo com o relatório do SINDIMETAL (1999, p.56), afirmam que:

A montadora quer qualidade e custo, pois o produto requer alta qualidade. Para tal, o sistemista precisa contar com os fornecedores de qualidade. Não é o caso dos possíveis fornecedores locais que estão muito atrasados e que acreditam que modernização e qualidade são somente equipamentos e instalação fabril. Falta muito para atingir um padrão mínimo de qualidade nas empresas locais.

É evidente que algumas empresas locais deram um salto qualitativo e quantitativo para superar os desafios já citados no curto prazo. Mas, de acordo com o relatório do Sindimetal de 1999, há perspectiva de a médio e longo prazos as empresas locais virem a se capacitar para poderem participar como fornecedoras no pólo automotivo. Tal capacitação precisa ser construída em grande parte pelas ações das próprias empresas. Essa posição também é explicitada no relatório do SINDIMETAL (1999, p. 56 -57) que diz:

A curto prazo e médio prazo as empresas locais não terão condições de fornecer para a 1.^a e 2.^a camada. As empresas de médio porte poderão ter possibilidade de se tornar fornecedoras a médio prazo, desde que ocorra um processo de modernização, não apenas produtivo, mas principalmente de gestão. Estas empresas precisam efetivamente orientar os seus esforços no desempenho empresarial (custos, qualidade, serviços, etc.) e não assumir que têm pretensas “vantagens naturais” advindas da localização. Os empresários precisam considerar a necessidade de ter um nível de desempenho semelhante aos padrões internacionais, o que grande maioria das empresas está longe de atingir. Com isso, poderão efetivamente reconquistar oportunidades.

As perguntas básicas são as seguintes: quais são as possíveis alternativas para que ocorra o desenvolvimento destas empresas no médio e longo prazo? Quais são as ações que podem ser tomadas no curto prazo para iniciar uma reversão desta situação atual?

Nossa hipótese é que as ações visando ao curto e ao médio prazos devem ter um início imediato, pois só assim as metas de médio e longo prazos normalmente poderão ser atingidas. Muitos objetivos de médio prazo dependem do que se faz hoje, portanto os frutos dos anos seguintes só serão colhidos se muitas

das ações (inclusive já diagnosticadas e divulgadas nos relatórios do Sindimetal de 1997, 1998 e 1999) não ficarem apenas no papel ou esperando apenas por ações que podem vir dos diversos níveis de governo.

Uma das alternativas que pode ser viável para boa parte das pequenas e médias empresas locais é aproveitar as diversas experiências internacionais como subsídio para elaborar um programa semelhante ao do norte da Itália, no que tange ao desenvolvimento industrial com base nas pequenas e médias empresas.

Não se trata de copiar o modelo, mas de estruturar um processo de sinergia em nível regional que acreditamos estar ainda embrionário. Essas experiências podem contribuir no sentido de aproveitar o potencial de crescimento na região Metropolitana de Curitiba, a partir do Sistema Estadual de Inovação.

As dificuldades sofridas pelo parque fabril brasileiro nos últimos anos podem ser amenizadas a partir de políticas inovadoras de apoio e fomento à pequena e média empresa. Essas unidades de produção terão de encontrar alternativas de gestão e de tecnologia em que haja possibilidade de uma efetiva modernização gerencial, resultando em dinamismo econômico auto-sustentado nos mercados onde atuam, ficando menos dependentes de favores e benesses do setor público. Sua consolidação como unidades de negócios deve ultrapassar a já tão batida “necessidade de gerar empregos”, mas que sejam empreendimentos de efeito multiplicador não só de empregos mas de criação na Região Metropolitana de novas empresas modernas e competitivas, dentro da atual configuração do capitalismo às portas do século XXI. Essa configuração é de Dunning e citada em FLEURY e FLEURY (2000, p 108), quando afirma que:

Os elementos chaves do crescimento econômico contemporâneo – os chamados **ativos criados**, como tecnologia, capital intelectual, experiência e aprendizagem, competência organizacional – estão não só se tornando mais móveis através das fronteiras nacionais, mas estão cada vez mais alojados nos sistemas de empresas transnacionais. Conseqüentemente os

governos locais, que no passado estabeleciam normas para a entrada do capital estrangeiro e o funcionamento das empresas multinacionais, estão profundamente preocupados em atrair investimentos estrangeiros através da criação de infraestrutura local que potencialize a competitividade das subsidiárias aí instaladas *vis-a-vis* a competição global.

Mas, a adoção de estratégias inovadoras que venham proporcionar uma maior capacidade competitiva às pequenas e médias empresas vai depender muito mais da vontade política empresarial de montar um projeto de desenvolvimento em conjunto com outras empresas do seu e de outros setores, envolvendo trabalhadores, governo e diversas entidades da sociedade, como universidades, institutos de ciência e tecnologia. A união desses atores da sociedade pode alavancar um crescimento no qual a escala não seja olhada individualmente, mas a partir da sinergia coletiva. É para isso que os esforços devem caminhar.

Conclusão

Há um longo caminho a ser percorrido pela parque industrial da Região Metropolitana de Curitiba. O efetivo início de operações das montadoras locais pode estar representando um potencial de crescimento que não pode ser desprezado pelas empresas locais.

Por outro lado, as empresas estrangeiras aqui instaladas nesta segunda metade dos anos 90 precisam compreender que a necessidade de esforços no sentido de ampliar a participação dos fornecedores locais que os atendam não deve ser única e exclusiva responsabilidade dos mesmos. Segundo o relatório do Sindimetal (1999, p. 58), as empresas estrangeiras também devem mudar sua postura e adotar novas formas mais construtivas de relacionamento com a base local. No citado relatório, consta que:

Porém, para que este esforço seja bem sucedido, é preciso que ambas as partes mudem sua postura e expectativa. De um lado, os fornecedores internacionais precisam ter em mente as limitações da base local em tamanho, tecnologia, recursos financeiros, etc., resultado

de sua própria história e da história do setor automotivo do Estado, antes limitado a montadoras de baixo volume e produtos comerciais. Mas devem notar os esforços individuais e coletivos realizados nos últimos anos, com melhorias significativas.

É necessário um esforço sinérgico de grande envergadura por parte das empresas de base local, empresas estrangeiras que aqui vieram localizar-se, trabalhadores, organizações não governamentais, setor público com os seus organismos setoriais e de apoio, instituições de ensino e pesquisa públicas e privadas, para que seja construída e implementada uma agenda para o desenvolvimento local. Não se trata de copiar modelos de japoneses, italianos ou quaisquer outros, mas sim de estabelecer um processo de desenvolvimento que engaje boa parte da sociedade e das estruturas locais, pois isoladamente cada instituição, seja pública ou privada por si só, é incapaz de implementar um processo de tal envergadura. É preciso buscar soluções capazes de atender às demandas locais, considerando que há condições das empresas da região virem a superar muitas das suas dificuldades, e, para tal, a ação conjunta do setor público e do setor privado tornam-se fundamentais.

Uma possível (mas não única) agenda de desenvolvimento poderia contemplar as seguintes metas, para dar início a este processo:

- a) reforçar os sistemas produtivos locais através de amplo programa de conhecimento e divulgação das competências de cada empresa, órgão de apoio, seja público ou privado;
- b) implementar um programa integrado de treinamento e qualificação de mão-de-obra, não apenas circunscrito a “necessidades imediatas”, mas também para formar massa crítica capaz de ajudar a construir este processo de desenvolvimento;
- c) redefinir o papel do Estado quanto à geração de conhecimento nos organismos que compõem o Sistema Estadual de Inovações, pois, de acordo com RAUD (1999, p. 213-219), “as escolhas científicas e tecnológicas não são neutras, nem

transferíveis facilmente de um país para outro, porque é a organização da sociedade que permite que um país crie e valorize o seu potencial científico e tecnológico. Em particular, o Estado poderia reforçar o sistema de educação e de pesquisa, e favorecer a interação entre pesquisa e o setor produtivo”.

- d) utilizar as ferramentas oferecidas pela tecnologia da informação para implementar e revigorar as parcerias comerciais sob o conceito *business to business*.

Para o início de um processo, não bastam recursos de ordem financeira e material. É preciso mais do que isto. É necessário vontade política de mudar, porque mudar faz parte da

dinâmica da sociedade capitalista. Mas mudar para poder permanecer nesse mercado, aproveitando a sinergia já existente e ampliando esse processo, favorecido pela proximidade geográfica, pela base tecnológica em utilização, pelo esforço empresarial já realizado e porque sem cooperação, das mais variadas formas, o parque local composto por pequenas e médias empresas terá muitas dificuldades de sobrevivência e crescimento se insistir em atuação individual e acreditar que os problemas estão fora dos portões de sua empresa. Certamente não é o caminho do isolamento o mais adequado nestas circunstâncias. Que o digam as experiências vitoriosas das pequenas e médias empresas de outros países.

Referências Bibliográficas

- COUTINHO Luciano. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis. (Org.) **Brasil: desafios de um país em transformação**. Rio de Janeiro : José Olímpio, 1997.
- COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. São Paulo : Papyrus, 1994.
- DIEHL, Isani; VARGAS, Paulo Roberto. Paradoxos da globalização: da pressuposição do fim do estado-nação à realidade do retorno do estado. **Estudos do CEPE**, Santa Cruz do Sul, n. 3/4, p. 91-124, jan./dez. 1996.
- FLEURY, Paulo; ARKADER, Rebeca. Ameaças, oportunidades e mudanças - trajetórias de modernização industrial no Brasil. In: CASTRO, A.B. et. al. (Orgs.). **Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças**. Rio de Janeiro : Forense, 1996.
- FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza Leme. **Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça caleidoscópico da indústria brasileira**. São Paulo : Atlas, 2.000
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto. Abertura econômica, estabilização e política industrial. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis. (Org.) **O real e o futuro da economia**. Rio de Janeiro : José Olímpio, 1995.
- HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo : Loyola, 1992.
- IANNI, Otavio. **A era do globalismo**. Rio de Janeiro : Civilização Brasileira, 1997.
- PASSOS, Carlos Artur Kruger. **Indústria brasileira e globalização: alguns desafios a enfrentar**. Curitiba, 1996. (Material didático do Curso de Mestrado em Tecnologia do CEFET-PR).
- POSSAS, Mário. Competitividade: fatores sistêmicos e política industrial - implicações para o Brasil. In: CASTRO, A. B. et. al. (Orgs.). **Estratégias empresariais na indústria brasileira: discutindo mudanças**. Rio de Janeiro : Forense, 1996.
- PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo : Makron Books, 1994.
- RAUD, Cécile. **Indústria, território e meio ambiente no Brasil: perspectivas da industrialização descentralizada a partir da análise da experiência catarinense**. Florianópolis : Ed. da UFSC; Blumenau : Ed. da FURB, 1999.
- REZENDE FILHO, Cyro de Barros. **História econômica geral**. São Paulo : Contexto, 1997.
- SILVA, Ana L. G.; LAPLANE, M. F. Dinâmica recente da indústria brasileira e desenvolvimento competitivo. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 3, p.81-97, dez. 1994.
- SINDIMETAL. **Paraná Automotivo 1999: em marcha**. Curitiba, 1999.
- STAMER, Jörg Meyer. Experiência internacionais em política industrial: Europa Ocidental. In: MATHIEU, Hans (Org.) **A nova política industrial: o Brasil no novo paradigma**. São Paulo : Marco Zero, 1996. p.49-58.
- TAVARES, Maria da Conceição. Ajuste e reestruturação nos países centrais. **Economia e Sociedade**, Campinas, n.1, p.59-67, ago. 1992.