



PAPERS DO NAEA

ISSN 15169111

PAPERS DO NAEA Nº 082

**GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA, COMPETITIVIDADE
INDUSTRIAL SISTÊMICA E DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

David Ferreira Carvalho

Belém, Abril de 1998

O Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA) é uma das unidades acadêmicas da Universidade Federal do Pará (UFPA). Fundado em 1973, com sede em Belém, Pará, Brasil, o NAEA tem como objetivos fundamentais o ensino em nível de pós-graduação, visando em particular a identificação, a descrição, a análise, a interpretação e o auxílio na solução dos problemas regionais amazônicos; a pesquisa em assuntos de natureza socioeconômica relacionados com a região; a intervenção na realidade amazônica, por meio de programas e projetos de extensão universitária; e a difusão de informação, por meio da elaboração, do processamento e da divulgação dos conhecimentos científicos e técnicos disponíveis sobre a região. O NAEA desenvolve trabalhos priorizando a interação entre o ensino, a pesquisa e a extensão. Com uma proposta interdisciplinar, o NAEA realiza seus cursos de acordo com uma metodologia que abrange a observação dos processos sociais, numa perspectiva voltada à sustentabilidade e ao desenvolvimento regional na Amazônia.

A proposta da interdisciplinaridade também permite que os pesquisadores prestem consultorias a órgãos do Estado e a entidades da sociedade civil, sobre temas de maior complexidade, mas que são amplamente discutidos no âmbito da academia.

Papers do NAEA - Papers do NAEA - Com o objetivo de divulgar de forma mais rápida o produto das pesquisas realizadas no Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA) e também os estudos oriundos de parcerias institucionais nacionais e internacionais, os Papers do NAEA publicam textos de professores, alunos, pesquisadores associados ao Núcleo e convidados para submetê-los a uma discussão ampliada e que possibilite aos autores um contato maior com a comunidade acadêmica.



Universidade Federal do Pará

Reitor

Cristovam Wanderley Picanço Diniz

Vice-reitor

Telma de Carvalho Lobo

Núcleo de Altos Estudos Amazônicos

Diretor

Edna Maria Ramos de Castro

Diretor Adjunto

Marília Emmi

Conselho editorial do NAEA

Armin Mathis

Edna Ramos de Castro

Francisco de Assis Costa

Gutemberg Armando Diniz Guerra

Indio Campos

Marília Emmi

Sector de Editoração

E-mail: editora_naea@ufpa.br

Papers do NAEA: Papers_naea@ufpa.br

Telefone: (91) 3201-8521

Paper 082

Revisão de Língua Portuguesa de responsabilidade do autor.

GLOBALIZAÇÃO PRODUTIVA, COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL SISTÊMICA E DESENVOLVIMENTO REGIONAL

*David Ferreira Carvalho**

Resumo:

A redescoberta de que o planeta-terra não é só um astro da mecânica celeste, mas também um complexo geo-histórico que Marx denominou de Modo de Produção Capitalista, tem tomado o tempo de muitos cientistas sociais que buscam, cada um ao seu modo, decifrar o enigma do capital em geral do novo tempo. De fato, assiste-se a uma avalanche de informações e explicações, partindo de diversas áreas das ciências sociais, tentando esclarecer o fenômeno da globalização.

Palavras-chave: Globalização produtiva. Competitividade industrial sistêmica. Desenvolvimento regional.

* Doutor Em Economia Pela UNICAMP/Professor de Macroeconomia e Economia Industrial do NAEA/UFPA.

1. Introdução

A redescoberta de que o planeta-terra não é só um astro da mecânica celeste, mas também um complexo geo-histórico que Marx denominou de Modo de Produção Capitalista, tem tomado o tempo de muitos cientistas sociais que buscam, cada um ao seu modo, decifrar o enigma do capital em geral do novo tempo. De fato, assiste-se a uma avalanche de informações e explicações, partindo de diversas áreas das ciências sociais, tentando esclarecer o fenômeno da globalização¹.

Na verdade, a primeira dificuldade de se lidar com o fenômeno da globalização é a variedade de significados que têm sido atribuídos ao mesmo. De fato, os termos globalização, popularizado pelos escritores norte-americanos, mundialização ou internacionalização, defendido pelos escritores franceses, apenas traduzem as dificuldades de apreensão do fenômeno da transição do capitalismo [Palloix (1997, p.51-61); Chesnais (1996, p.24-25); Michalet (1984, p.19-21)].

No entanto, esses termos não são neutros, ao contrário, estão impregnados com a poderosa *ideologia do neoliberalismo*, que vem influenciando as mentes de governantes e o *imaginário coletivo* dos indivíduos em suas múltiplas dimensões econômica, política, social e cultural. Para isso, o “novo mundo” é apresentado como um “mundo sem fronteiras” onde as grandes empresas “sem nacionalidade” cooperam em territórios “sem Estado”². É fácil entender porque esses termos vagos e ambíguos têm um poder ideológico forte sobre as pessoas, principalmente quando são apresentados como um processo de transferência do *progresso técnico* que pode trazer benefícios para todos os países, inclusive os da periferia.

A globalização da economia mundial - enquanto um fenômeno histórico de transição do vigente padrão institucional-estrutural do capitalismo monopolista do século XX, para um outro regime de acumulação de capital, de natureza histórica pós-fordista e ainda em processo de constituição rumo ao capitalismo global do século XXI - vem se manifestando como um processo de mundialização do capital em geral. Na verdade, o processo de globalização do desenvolvimento das forças produtivas econômicas - e de conformação de inovações institucionais e tecno estruturais globalizantes - vem se manifestando, desde do final da década de 60, através de complexas formas modernas de mundialização sistêmicas do capital industrial, do capital comercial e do forte capital financeiro.

Neste ensaio, feito especificamente para este workshop patrocinado pela Federação das Indústrias do Pará - FIEPA, pretende-se discutir os problemas da globalização industrial a partir dos

¹ O termo global surgiu nos EUA nos anos 80, mas precisamente nas Escolas de Administração de Empresas - os célebres Business Management Schools de Harvard, Columbia e Stanford. Depois o termo globalização foi difundido e popularizado pelos livros, artigos e conferências sobre Estratégia & Marketing de famosos consultores norte-americanos e japoneses [Ohmae (1985, 1990) ; Porter (1986)].

² Ver Fukuyama (1989; 1995) e Ohmae (1996).

conceitos-chaves de *produtividade e competitividade*, e seus impactos para o desenvolvimento regional. O trabalho foi organizado em quatro seções: além desta sintética introdução, a primeira seção discorre sobre os conceitos de globalização, produtividade e competitividade, e serve de pano de fundo à discussão das possibilidades do acesso as inovações do novo paradigma tecnológico.

Na segunda, estudam-se os limites impostos pela financeirização dos investimentos rentistas em carteiras sobre os investimentos empresariais produtivos. Na terceira, discutem-se os problemas da competitividade a partir das inovações tecnológicas no âmbito da globalização produtiva. Na quarta seção, examinam-se as possibilidades de impacto da globalização no desenvolvimento regional e algumas evidências limitantes em face ao problema da distribuição da renda. Por fim, resumem-se algumas conclusões.

2. Fim do padrão fordista e as origens da globalização

2.1. As condições para a emergência da globalização

Após a II guerra mundial, os EUA emergiram como a principal potência industrial e agrícola do mundo. Sua primazia se dá em cima dos parques industriais destruídos dos países concorrentes. Esta superioridade industrial e agrícola norte-americana, associada à montagem do padrão-dólar, a regularização do comércio internacional e a autonomia do petróleo, afora o seu poderio político-militar, vão garantir as condições à institucionalização definitiva da hegemonia dos EUA em *Bretton Woods*. A negociação desta hegemonia teve como contrapartida a política internacional de reconstrução da indústria europeia configurada no Plano Marshall³.

Assim que o Plano Marshall foi acionado, o novo sistema monetário internacional começou a operar com o dólar norte-americano como moeda universal. No início, o novo regime dólar-ouro mostrou-se superior ao velho padrão-ouro. Até o começo dos anos 60, os sistemas monetário e comercial funcionaram razoavelmente bem, o que estimulou a difusão do padrão industrial do regime de acumulação fordista para o exterior. Na esteira da expansão das filiais das grandes empresas transnacionais norte-americanas para o resto do mundo, seguiam os bancos norte-americanos com o necessário suporte financeiro. A matriz deste modelo mundial de desenvolvimento sócio-econômico era dado pela indústria norte-americana que, até 1960, exportava o mais avançado padrão industrial, tecnológico e de organização empresarial e do trabalho para o restante do mundo capitalista. Os

³ O Plano Marshall, em homenagem ao Secretário de Estado George Marshall do Presidente Truman, implicou não só no carreamento de recursos financeiros do Banco Mundial para a Europa, como num novo tratamento comercial e creditício aos países destruídos pela segunda guerra.

setores líderes dessa expansão fordista foram principalmente a indústria metal-mecânica - fabricantes de bens de capital e de bens de consumo duráveis, sobretudo de automóveis - e a indústria química, com destaque para a petroquímica⁴.

Foi esse regime de acumulação intensiva, centrado na produção industrial e agrícola de grande escala e no consumo de massa, e tendo como referência tecno-cultural o padrão de *modernização* do estilo de vida social norte-americano - *The American Way of Life*, que foi transplantado para os territórios dos países centrais e alguns poucos da periferia. A principal característica desse novo padrão de acumulação e regulação monopolista, conhecido na literatura econômica por Regime de Acumulação Fordista, está no fato dele ter incorporado, na determinação dos salários e lucros, uma taxa de crescimento do consumo popular proporcional ao incremento da produtividade macroindustrial⁵.

Não obstante, deve ser ressaltado que no Brasil, embora esse padrão tecnoindustrial tenha sido instalado com relativo sucesso, o padrão de consumo ficou restrito a uma pequena parcela da população com poder de compra suficiente para usufruir dos benefícios sociais e econômicos desse modelo fordista. De fato, apesar do crescimento econômico, não houve uma distribuição da renda e da riqueza segunda a lógica fordista, ou seja, teve-se assim um *fordismo incompleto* (Lipietz, 1988, p.77-79).

De qualquer modo, para bancar sua expansão industrial para o exterior, os EUA acabaram expandindo em demasia a oferta de dólares para o resto do mundo do que resultou elevados déficits crônicos na sua balança de pagamentos. Estes déficits gestaram o "*Dilema de Triffin*": ou seja, estancar a saída de dólares para o exterior significava estrangular o comércio internacional, manter o fluxo, além de agravar o déficit, criava um excesso de dólares no resto do mundo que minava a confiança dos poupadores institucionais e acabava incentivando outros governos, com o excesso de dólares, a demandar o ouro dos EUA.⁶

De fato, à medida que o estoque de ouro do Tesouro dos EUA diminuía, reduzia o grau de confiança dos credores quanto à capacidade do governo norte-americano de honrar o lastro de dólar em ouro. Essa situação gestou uma profunda crise financeira no sistema monetário internacional, nos

⁴ Ver Carvalho (1994, p.19).

⁵ Por regulação, que é uma palavra que vem da cibernética, deve ser entendida a maneira pela qual um processo contraditório, a exemplo da dinâmica capitalista, se reproduz de modo regular apesar e através de suas próprias contradições, o que implica na *destruição criadora de instituições*. Ver Lipietz (1988, cap.1-2) e Fajnzylber (1983, p.31-35).

⁶ Na verdade, os crescentes déficits norte-americanos não poderiam continuar servindo como fonte de moeda universal, sob pena da autodestruição do sistema de Bretton Woods, o que exigia a flexibilização das normas de fixação da paridade ouro-dólar de Bretton Woods. Ver Triffin (1969, p.162-191).

anos 60, na medida em que minguavam os estoques de ouro dos EUA e aumentavam as reservas em dólar no exterior.⁷ Em resposta à penetração das empresas transnacionais norte-americanas na Europa, as empresa européias intensificaram a internacionalização das suas empresas rumo aos países periféricos, sobretudo na América Latina. Com efeito, gestou-se uma assimetria no desenvolvimento econômico dos países capitalistas em função das diferenças nos ritmos de crescimento da produtividade econômica.

Como resultado desse crescimento assimétrico dos países avançados e periféricos, alterou-se a composição das forças econômicas no *ranking* mundial dentre os países centrais - com a queda da produtividade industrial dos EUA e Inglaterra e a subida da do Japão e Alemanha - e periféricos com a emergência dos NIC's asiáticos. Na verdade, este fato revelava *o fim do velho regime de industrialização norte-americano e o esgotamento do padrão tecnológico comandado pelo complexo da indústria metal-mecânica e do complexo da indústria química pesada*. O efeito do envelhecimento desse padrão tecnointustrial se manifestou com as recorrentes crises monetárias e energéticas dos anos 70⁸. Cabe observar, entretanto, que a dupla crise tecno-econômica e monetário-financeira em escala mundial, também, apontava para um novo período de transição do capitalismo contemporâneo - *a globalização*.

Já no governo Carter, os EUA iriam mostrar ao mundo que não estariam dispostos a perder sua hegemonia. A política macroeconômica da diplomacia do dólar forte e de juros altos, bem como política de reestruturação industrial seletiva que se seguiu ao governo Reagan - apesar de gerarem os famosos déficits gêmeos, fiscal e comercial - acabaram recuperando a produtividade industrial dos EUA, perdida nos anos 70, e reconquistando a capacidade competitiva dos seus bens e serviços no mercado mundial. Além disso, os EUA acabaram impondo aos demais países, durante as negociações nas rodadas do *Gatt*, a sua política imperial de comércio exterior para os setores dos complexos agrobusiness e eletroeletrônico, sobretudo sobre o direito de patentes.

Nos anos 80, a *transnacionalização endógena* para dentro do território dos EUA - a partir sobretudo dos investimentos produtivos dos capitais norte-americanos e japoneses - e a *transnacionalização exógena* para fora dos EUA , sob o comando das grandes filiais das firmas e bancos norte-americanos, ajudaram a economia norte-americana a recuperar, já no início dos anos 90,

⁷ Conferir análise de Carvalho (1994, p.17-18).

⁸ Porém, as crises econômica e energética dos anos 70, vêm acompanhada por uma crise financeira que se manifesta pela ruptura do sistema monetário de Bretton Woods, pela emergência de um sistema financeiro internacional fora do controle dos Bancos Centrais e pelo crescente aumento do grau de endividamento dos países periféricos, sobretudo os em vias de desenvolvimento.

a suposta hegemonia perdida nos anos 70⁹. É neste contexto que surge a onda da globalização. Vejamos, a seguir, como a recente modernização do parque industrial dos EUA vem redefinindo as tendências da globalização da economia mundial.

2.2. Paradoxos da globalização versus regionalização

A globalização em geral, vista como um processo de transição histórica do atual capitalismo, assume as formas produtiva, financeira e comercial. Neste sentido, pode-se dizer que a globalização é um processo de mundialização do capital industrial e comercial - que se manifesta em novas formas de organização da produção e comercialização de mercadorias nas quais uma fração do valor e da riqueza gerada é distribuída no mercado mundial através de um sistema de redes interligadas de intra e inter-firmas - e do capital financeiro articulado ao sistema monetário internacional¹⁰.

Na perspectiva da globalização industrial, que aqui nos interessa mais de perto, há uma tendência de convergência das características do processo produtivo nas diversas economias, sobretudo no que tange a reprodução dos padrões tecnológicos, das estratégias gerenciais e administrativas, e dos novos métodos de organização empresarial e do trabalho. Entretanto, não existe consenso sobre os resultados concretos da globalização sobre a configuração da estrutura produtiva dos países hospedeiros¹¹.

No âmbito da globalização comercial, por exemplo, nota-se que o processo de globalização comercial manifesta uma semelhança crescente das estruturas de demanda e uma crescente homogeneização das estruturas de oferta nos países envolvidos. Isso decorre do fato da competitividade industrial, na fronteira tecnológica, exigir pesados investimentos em infra-estrutura moderna, em educação básica, P & D, parcerias entre fornecedores e consultas aos clientes.

Quanto à globalização financeira, que antecede a produtiva e a comercial, esta se fez acompanhar do financiamento da produção comercializável de tecnologia de ponta e de altos investimentos diretos e de carteiras - tendo como paradigma o sistema em rede (*network*) das relações cooperativas e alianças estratégicas intra e inter-firmas, sem prejuízo da concorrência oligopolista - capazes de conduzir a formação de modernas estruturas de mercados concentrados e diferenciados. De resto,

⁹ Ver Tavares (1988, p.1-8); Miranda (1987, p.1-10).

¹⁰ Ver OCDE (1989, p.1-3).

¹¹ Ver Baumann (1996, p.35).

pode-se dizer que um maior grau de globalização corresponde a um aumento interativo do volume e da velocidade de circulação dos recursos¹².

No plano regional, grande parte deste processo de globalização se deu na região geoeconômica do pacífico - incluindo a transnacionalização da Ásia e dos EUA sob o comando dos conglomerados norte-americanos e japoneses - e na região geoeconômica do Atlântico, porém restrita aos países da CEE e sob a liderança das empresas e bancos alemães. Como contra tendência da globalização mundial, corre paralelamente o processo de *macro-regionalização* com a formação de macro-mercados regionais, como o NAFTA, MERCOSUL, CEE e ASEAN (Carvalho, 1994, p. 25-29).

Na verdade, enquanto a globalização é um movimento de deslocamento de agentes econômicos através das fronteiras nacionais, a regionalização esta relacionada com a preservação e estímulo dos valores locais. De fato, as facilidades proporcionadas pelos modernos meios de transportes e comunicações tendem a levar a um processo de homogeneização de “*mercados abertos*” por aglutinação dos interesses econômicos comuns inter-nações, porém são os macro-agentes econômicos (as multinacionais) que têm a autonomia relativa das decisões - o que não significa que este processo seja fácil devido o posição geopolítica de cada Estado Nacional. Enquanto isso, a preservação dos valores locais e regionais pode induzir a uma reorganização de “*mercado fechados*” por decisões políticas - a exemplo do que vem ocorrendo com os movimentos políticos separatistas intra-nação - o que aqui também confere um papel estratégico ao Estado.

Neste ponto, embora não caiba aqui aprofundar, esta contradição entre a globalização e regionalização converge para um ponto comum: a redefinição do papel dos Estados Nacionais e das grandes empresas multinacionais no processo de reorganização da institucionalização da globalização (Baumann, 1996, p.46-48).

3. Competitividade industrial sistêmica e desenvolvimento regional

3.1. Padrões de concorrência e competitividade industrial sistêmica

As décadas de 70 e 80 foram marcadas por estagflação, por choques dos preços do petróleo e seus derivados, por altas nas taxas de juros internacionais e conseqüente instabilidade financeira, pela relativa paralisia dos investimentos produtivos e por substanciais quedas das taxas de produtividade industrial como resultado do fim do padrão de acumulação fordista. Após este período, dominado pela política econômica do *stop and go*, algumas conquistas foram alcançadas pelos países

¹² Entretanto, esses mesmos movimentos podem suscitar formas perversas de preferência pela liquidez com ataques especulativos em países de finanças frágeis. Ver Carvalho (1997, p.1-10).

desenvolvidos, com destaque para: (1) estabilidade econômica e (2) para recuperação do aumento da produtividade industrial.

A capacidade geopolítica do G-7 - EUA, Japão, Alemanha, Inglaterra, Canadá, França, Itália - de coordenar a conjuntura mundial, neutralizando distúrbios macroeconômicos internacionais com a devida presteza e surpreendente sensibilidade, ficou evidenciada no caso da crise do México. De fato, a rápida e coesa reação dos países centrais, sobretudo os EUA e Japão, frente ao *default* mexicano em 1982; a acomodação suave das falências - financeiras, patrimoniais, agrícolas e especulativas - negociada pelos agentes econômicos com o governo federal dos EUA; a cooperativa desvalorização planejada do dólar; a competente atuação compensatória do FED e do Banco do Japão para neutralizar possíveis “quebras” de suas bolsas de valores; o tratamento coordenado e duro junto aos países devedores evitando a ocorrência de *defaults* simultâneos, inclusive impedindo a formação de alianças entre os devedores; e mais a administração bem sucedida dos déficits gêmeos dos EUA; são manifestações cabais da atual capacidade de coordenação política dos países desenvolvidos, em particular os EUA, para problemas de curto prazo. O mesmo, porém, não acontece com as questões de longo prazo.

De fato, por mais eficiente que seja a capacidade de coordenação das lideranças dos países da OCDE, esta não é suficiente para assegurar a sustentação continuada dos fluxos de investimentos produtivos privados - num ambiente de instabilidade global - sem a articulação e propagação simultânea de um poderoso *cluster de inovações econômicas* com capacidade de penetração generalizada, direta ou indiretamente, em todos os setores da economia mundial capaz de configurar um novo *padrão tecnológico* no sentido schumpeteriano.

Apesar do *cluster* do novo padrão das inovações tecnológicas vir preenchendo, no plano mundial, esta última condição, as limitações estruturais internas dos países de industrialização tardia, como o caso do Brasil, sobretudo as de natureza tecno-científica - baixo grau de capacitação em educação básica, profissionalizante e científico-tecnológica para a apropriação e desenvolvimento do novo padrão de progresso técnico - e financeira, para viabilizar, de forma interativa e em bases cooperativas, os densos investimentos em capital social básico - energia, transportes e telecomunicações - e no aparelho produtivo industrial e agrícola - sobretudo nos complexos eletroeletrônico, metal-mecânico e da bioindústria - requer a presença do Estado, no seu papel de coordenador, planejador e financiador de setores estratégicos essenciais, e do capital estrangeiro, como parceiro financiador dos investimentos de capital de risco e repassador de inovações tecnológicas, parecem que vêm impondo limites a difusão do progresso técnico aos países periféricos. Some-se a isso, no plano externo, o forte interesse dos capitais financeiros por investimentos em carteiras e não pelos produtivos.

Apesar dessas limitações, há que se reconhecer que a nova *trajetória tecnológica* percorrida pela adoção e difusão das *inovações econômicas* está gerando: (1) um amplo espectro de aplicação em bens e serviços; (2) uma oferta crescente e suficiente para suprir a demanda na fase de difusão; (3) uma rápida queda dos preços relativos dos produtos portadores dessas inovações, acompanhada de queda nos custos de adoção pelos usuários; (4) um forte impacto interativo nas estruturas organizacionais, financeiras e produtivas; e (5) efeitos positivos generalizados sobre a redução dos custos de capital com o conseqüente aumento de produtividade industrial.

Neste último caso, embora não haja espaço para uma digressão mais ampla do conceito econômico de *produtividade industrial*, toma-se este como uma medida do desempenho de uma dada indústria ou de um país no mercado e que empiricamente pode ser expressa pela participação da massa de salários no produto interno bruto (PIB) ou pela participação da renda agregada da classe trabalhadora (W) no valor agregado nacional (VA).

De forma simplificada, podem-se destacar as seguintes tendências das inovações tecnológicas que vêm emergindo no contexto “globalização produtiva”¹³: (1) um crescente aumento do peso do complexo eletrônico na indústria e serviços; (2) uma intensa difusão do novo paradigma da automação flexível; (3) uma acentuada mudança nas formas de organização do trabalho através dos processos reengenharia e do controle de qualidade total do processo de produção; (4) uma profunda mudança nas estruturas industriais e estratégias empresariais; (5) numa forte propagação de fortes alianças tecnológicas entre as empresas; e (6) uma profunda transformação estrutural do padrão de competitividade.

Para fins deste trabalho, e mesmo porque outros autores já se encarregaram do tema, focaliza-se apenas as tendências das novas bases da competitividade. Neste particular, duas constatações são patentes: a primeira que a *competitividade* tem uma *dimensão sistêmica* na medida em que a capacidade de inovação empresarial tende a ser potencializada pela presença de ambientes institucionais de P & D com sinergias positivas - nas quais prevalece a sistemática e espontânea cooperação interativa entre centros públicos e privados de pesquisa pura e aplicada - o que requer uma alta densidade de pessoal qualificado e uma infra-estrutura laboratorial adequada de equipamentos e multiredes de comunicação interconectada entre as Universidades, Institutos de P&D e empresas privadas; a segunda, como corolário da primeira, é o reconhecimento de que a competitividade moderna em larga medida depende cada vez menos da dotação de *fatores e de recursos naturais* e tende cada vez mais a ser o resultado deliberado de estratégias privadas e/ou públicas de investimentos em inovações tecnológicas.

¹³ Coutinho (1992, p.71).

Isto significa que as vantagens comparativas estáticas precisam ser adicionadas às vantagens comparativas dinâmicas, *enquanto vantagens construídas*, as quais precisam ser exercitadas e por isso dependem de esforço interativo e continuado dos setores públicos e privados. Portanto, há que se reconhecer que as atuais *bases da competitividade* estão ligadas à *capacidade de inovar*, enquanto capacidade de criar processos e produtos novos¹⁴.

Um dos componentes da capacidade de inovar reside na *capacidade de produzir* com máxima eficiência e eficácia técnico-econômica, dado um processo produtivo específico, e estas dependem de uma série de fatores tais como organização do processo de trabalho, gestão de estoques e suprimentos, capacidade de engenharia aplicada, qualidade e desempenho da força de trabalho, técnicas e métodos de controle de qualidade total e capacidade gerencial. Mas, o sucesso empresarial ocorre quando a produção em massa e diversificação dos produtos conquista os mercados com lucros.

Na economia industrial, o modelo *estrutura-conduta-desempenho* (ECD) analisa a competitividade de forma *ex post*, isto é, pelos indicadores de eficiência técnica (produtividade), eficiência empresarial (decisão) e eficiência econômica (grau de participação no mercado)¹⁵. Mas, numa perspectiva dinâmica, tanto a eficiência quanto a conduta e desempenho são resultados de capacitações acumuladas e de estratégias competitivas adotadas pelas empresas quando de suas decisões, portanto *ex ante*, em função de suas percepções concorrenciais sujeitas as condicionalidades do ambiente na indústria e no mercado.

Nesta perspectiva dinâmica de competitividade, o desempenho de uma dada empresa no mercado, bem como sua eficiência produtiva, depende da capacitação acumulada que, por sua vez, refletem as estratégias competitivas adotadas em função da percepção empresarial quanto ao processo concorrencial no ambiente sócio-econômico onde a empresa está inserida. Neste sentido, a competitividade tomada em seu significado dinâmico, além de considerar as características internas da firma ou do produto, incorpora as características externas relacionadas ao padrão de concorrência, enquanto *locus* da rivalidade dos capitais plurais, vigente em cada mercado.

Ora, uma vez que um dado padrão de concorrência confere a cada mercado específico um conjunto de fatores críticos, vale à pena explicitar os seus principais elementos. De saída, pode-se

¹⁴ A capacidade de inovar deve ser entendida no sentido amplo e não apenas como capacidade de inventar e introduzir novos produtos e processos produtivos. Ver Luciano & Ferraz (1994, p.29-50); Ferraz at alli (1995, 1-31).

¹⁵ Ver Ferraz at alli (1995, p.2).

dizer que o fator básico é a *empresa* que se situa em quatro áreas de competência empresarial, a saber¹⁶.

As atividades de gestão: envolvem as várias tarefas administrativas próprias das firmas industriais, o planejamento estratégico e o suporte à tomada de decisões, as finanças e o marketing, incluindo as atividades pós-vendas;

As atividades de inovação: estas compreendem os esforços de pesquisa e desenvolvimento de processos e de produtos, realizados intra e inter empresas, e transferências tecnológicas através de licenciamento ou outras formas de intercâmbio tecnológico;

As atividades de produção: estas referem-se a disponibilidade de recursos manejados nas operações manufatureiras que envolvem tanto os equipamentos e instalações quanto os métodos de organização da produção e de controle de qualidade; e, por fim,

Os recursos humanos: estes contemplam um conjunto de condições envolvidas nas relações de trabalho, vinculadas a formação básica e treinamento necessário, de forma a influenciar a produtividade, qualificação e flexibilidade da mão de obra com vistas a capacitar o trabalhador a desempenhar múltiplas funções, o que inclui a melhoria das condições econômicas do trabalhador dentro do seu ambiente sociocultural.

Há que se considerar a capacidade financeira das empresas para realizar os gastos necessários num ambiente concorrencial, a partir de estratégias competitivas. De qualquer modo, a busca de capacitação é um processo permanente de conquista, seja porque os recursos estocados se depreciam com o passar do tempo e precisam ser repostos, seja porque ficam obsoletos pelo surgimento de inovações econômicas. Isto significa que as empresas podem dispor, em suas decisões competitivas, de estratégias agressivas, defensivas ou uma combinação das duas para enfrentar os seus concorrentes nos mercados específicos.

Portanto, numa visão dinâmica, a *competitividade industrial* deve ser entendida como a capacidade efetiva que uma dada empresa tem de formular e implementar estratégias concorrenciais que lhe garantam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado. Neste sentido, o desempenho competitivo - seja de uma empresa, uma indústria ou mesmo uma nação - esta condicionado por fatores internos à empresa e por fatores externos ligados as condições estruturais e sistêmicas, como ilustra o quadro 1.

Quadro 1: Fatores Determinantes da Competitividade Empresarial

Fatores Internos à	Fatores Externos à Empresa ou Ambientais
--------------------	--

¹⁶ A empresa é considerada um espaço econômico de planejamento e organização da produção que se estrutura em torno das diversas áreas de competência, na busca da conquista de mercados, visando à valorização de capital.

Empresa	Estruturais				Sistêmicos
	Mercado	Indústria	Concorrência	Região	
Estratégia e Gestão					Macroeconômicos Internacionais
Capacidade para Inovar					Sociais Tecnológicos Infra-estruturais
Qualificação dos Recursos Humanos					Fiscais Financeiros Político-Institucionais Legais-Regulatórios

Fonte: Coutinho & Ferraz (1996, p.19). Organização própria.

As grandes transformações advindas com a globalização e a crescente integração da economia mundial, a partir dos anos 80, afetaram o Brasil desfavoravelmente, ao contrário da tradição histórica. As causas são sobejamente conhecidas:

- * a crise da dívida externa que acabou segregando a economia brasileira da globalização financeira até o começo dos anos 90;
- * a crise das finanças públicas, decorrente da crise da dívida externa, que, além de fragilizar a capacidade de financiamento do Estado, produziu uma violenta instabilidade inflacionária e afastou os investimentos externos de risco;
- * a perda do dinamismo do crescimento econômico, com estagnação dos investimentos produtivos e *barreiras à entrada* dos produtos exportáveis brasileiros nos mercados dos países desenvolvidos, que conduziu a uma defasagem na absorção dos novos padrões tecnológicos e organizacionais e a uma perda da posição relativa do país no comércio exterior; e, por fim,
- * a intensificação das pressões comerciais unilaterais, sobretudo dos EUA, com as exigências de desregulamentações comerciais, acabou reduzindo os graus de liberdade das políticas nacionais de desenvolvimento industrial no Brasil.

Para superar esses problemas, e enfrentar a concorrência internacional num ambiente crescente de abertura comercial, o setor privado brasileiro tem de capacitar-se no plano financeiro, organizacional e tecnológico.

Num mundo globalizado, a arma da concorrência hoje não é mais só preço, mas sim a tecnologia na medida em que ela é redutora de custos e elevadora da qualidade e eficiência das inovações de produto e processo com vistas ao lucro monetário.

3.2. Dimensão Sistêmica da Competitividade

Capacitação para Enfrentar a Competitividade

As novas modalidades de investimentos diretos - que podem assumir as formas de joint-ventures, contratos de *tunkey*, acordos de licenciamento, subcontratação etc. - tendem a apresentar a propriedade acionária minoritária do empreendimento e uma maior participação do investidor estrangeiro no fornecimento do know-how e dos demais ativos intangíveis. A preferência por parcerias implica numa repartição dos riscos, incertezas e responsabilidades - cabe aos parceiros locais o ônus dos riscos e responsabilidades financeiras, produtivas e gerenciais - portanto diferentes das formas tradicionais de investimentos diretos estrangeiros (IDE) dos anos 50 a 70. Em face da intensa competição por IDE, sobretudo os de maiores conteúdos tecnológicos, os agentes privados e públicos dos países hospedeiros têm de ofertar as condições - estabilidade macroeconômica e institucional - e as *vantagens competitivas construídas*, sobretudo quanto à infra-estrutura básica, industrial, científica e tecnológica, por parte do setor público, e capacidade competitiva, por parte do setor privado.

As bases Sociais da Competitividade

A construção da competitividade, coetânea com o novo paradigma tecnológico do complexo eletrônico, não pode abdicar dos fundamentos sociais - tais como educação básica universal, alta qualificação da mão-de-obra, formas cooperativas de organização da produção e do trabalho e mercados exigentes em qualidade e preço. Isto significa que a competitividade industrial sistêmica exige *equidade social* em termos de emprego e salários - já que os processos espontâneos de busca de competitividade, através do jogo exclusivo das forças do mercado, tendem a provocar desvios em matérias de emprego e salários.

A superação da fragilidade tecnológica e da ausência de cooperação entre o setor público e privado.

No plano geral, cabe ao Estado buscar estratégias estimulantes de concorrência no mercado interno, através de políticas de promoção da concorrência, e no mercado externo, pela via das políticas tarifárias e não tarifárias, mecanismos que induzam as empresas, as *best practices* de melhoria dos padrões de qualidade, de excelência na prestação dos serviços e assistência técnica e de atualização e diversificação dos seus produtos. Compete ainda ao Estado, definir as estratégias de promoção e consolidação das *trajetórias tecnológicas* através da criação de mecanismos de indução de decisões de investimento, financiamento e do uso do poder de compra das empresas estatais. Por sua vez, o setor privado, produtivo e financeiro, deve reforçar suas atividades relacionadas à

educação, ciência e tecnologia e qualificação da força de trabalho operária. Estas parcerias, entre o Estado e o setor privado, geram sinergias positivas.

Infra-estrutura e Competitividade

Uma política de competitividade industrial, pensada de forma sistêmica, exige sistemas articulados de infra-estrutura econômica - sobretudo em energia, transporte e telecomunicações - os quais têm um papel crucial como promotor das externalidades positivas para as empresas na medida em que reforçam as condições sistêmicas da competitividade industrial nos mercados interno e externo. Por isso mesmo, é preciso restaurar, modernizar e ampliar a base física da infra-estrutura brasileira para reduzir o “Custo Brasil”.

Reorganização de um Novo Padrão de Financiamento

O fim do padrão de financiamento brasileiro, montado em meados dos anos 60, expressou-se numa retração da formação bruta de capital fixo para níveis inferiores as necessidades mínimas de manutenção e reposição do capital fixo, sobretudo em infra-estrutura. O desenvolvimento competitivo requer uma taxa de investimento de no mínimo 25% do PIB, de forma compatível com uma taxa de crescimento econômico de pelo menos 5% a. Nos últimos anos, apesar da recuperação do nível de poupança agregada sobre o PIB, parcela dela foi absorvida pela transferência para pagamento dos encargos da dívida externa e interna e pelo aumento dos preços relativos dos bens de capital e obras públicas. O esforço adicional de poupança não correspondeu à elevação da taxa de formação de capital que vem se mantendo em torno de 16 a 19%.

Portanto, no caso brasileiro, a retomada do crescimento econômico exige: (1) a necessária e imediata recuperação das *finanças do Estado* e a (2) criação das *finanças industrializantes* conectadas como o novo padrão tecnológico. A primeira passa pela reforma fiscal e por um novo reordenamento do pacto federativo e a segunda implica numa reengenharia que aproxime o capital privado industrial do financeiro e promova a reforma do sistema de crédito de longo prazo e do mercado de capitais.

3.3. Dimensão Empresarial da Competitividade

No modelo clássico da mega corporação empresarial de padrão norte-americano, tem-se um regime administrativo hierarquizado e uma divisão técnica do trabalho, de natureza taylorista, que distribui as tarefas dentro dos princípios das economias de escalas de produção e distribuição. Essas empresas multidivisionais, subdivididas numa estrutura multidepartamental, têm vários níveis de supervisão, uma rígida verticalização de comando das decisões a partir do topo e um baixo grau de comunicação horizontal.

Nos anos 80, com o surgimento dos grandes *conglomerados* - a exemplo dos *Keiretsus* e *Chaebols* - um novo formato de megacorporação, que compatibiliza as economias de escala com as economias de escopo, tornou obsoletas as grandes empresas do modelo clássico (Chesnais, 1996, p.105-106). A *empresa multinacional de novo estilo* tem na cooperação a base da mudança: (1) uma cooperação intra e inter à força de trabalho fundada numa nova atitude gerencial e organizacional do processo de trabalho; (2) cooperação intra e inter empresas, através da formação de *networks* entre fornecedores-produtores e entre produtores-usuários-consumidores e até entre empresas rivais em torno de projetos de pesquisa e desenvolvimento tecnológico. A cooperação auto-responsável é superior a supervisão hierarquizada. O quadro 2 ilustra o formato das empresas de padrão moderno.

Quadro 2: Característica Organizacional do Modelo de Empresa Global Competitiva

Processo Decisório	Fluxos de Informação	Processos Produtivos	Produtos
Crescente Descentralização	Horizontalização	Busca de melhoria Contínua	Crescente atendimento ao cliente
Redução dos níveis hierárquicos	Crescente Intensidade	Crescente Flexibilidade	Crescente esforço de desenvolvimento
Aumento da Participação dos Trabalhadores nas decisões e nos ganhos das empresas	Formação de redes	Baixos níveis de estoques e redução dos tempos mortos.	Alta diversificação

Fonte: Luciano & Ferraz (1996, p.186). Organização própria

Os sistemas de empresas competitivamente vitoriosas são aqueles que combinam duas características específicas da estrutura: (1) centralização do capital em grupos multissetoriais com forte presença de indústrias líderes em crescimento e em inovações tecnológicas - a exemplo das do complexo eletrônico; (2) articulação sistêmica solidária entre bancos e indústria, com a organização bancária atuando como segmento importante nas decisões estratégicas financeiras de investimentos do conglomerado. Este novo padrão de organização empresarial-financeira - os conglomerados - dá origem a grupos competitivos dinâmicos na medida em que mantém a rentabilidade e ocupam novos espaços. Essas empresas globais, além da produção material, passaram a negociar serviços, tecnologias e finanças - daí o caráter de uma *empresa tecnofinanceira* (Chesnais, 1996, p.188-202).

No Brasil, as empresas estatais e alguns poucos grupos privados nacionais podem se transformar nesse modelo empresarial. As empresas estrangeiras no Brasil, enquanto filiais, serão inseridas neste modelo a partir de suas matrizes. A crise dos anos 80, entretanto, colocou as empresas brasileiras numa posição de ajuste defensivo e isso não contribuiu para a modernização das suas estruturas e padrões de gestão. Entretanto, o sentido defensivo das estratégias não deve ser visto como paralisia e

incapacidade de adaptação. De fato, nos anos 90, nota-se que muitas empresas brasileiras estão se adaptando rapidamente as exigências do novo padrão de competitividade internacional¹⁷.

3.4. Dimensão Estrutural da Competitividade

Os fundamentos estruturais da competitividade industrial sistêmica têm como princípio, o estímulo de mercados mundiais dinâmicos. Estes estimulam as empresas à busca permanente de competitividade e permitem a obtenção de economias de escala e de escopo que efetivamente viabilizam a intensificação da *competitividade sistêmica*. A renovação de um parque industrial, com a introdução de novos equipamentos e tecnologias incorporadas neles, bem com de instalações de novas plantas industriais, é um processo histórico em mercados que se expandem. Os movimentos das empresas líderes, na direção do *upgrading* de produtos e processos, refletem estratégias competitivas de dinamização mercados com tendências à paralisação. Por isso, além do mercado interno, a presença sistemática no mercado internacional representa estímulo para a competitividade.

Os esforços empresariais em busca de uma gestão competitiva, capacidade para produzir e inovar e recursos humanos, com alta qualificação, são apenas uma parte do problema. Estrutura do Mercado, padrão de concorrência, configuração da indústria, regime de incentivos e regulação da concorrência também constituem determinações estruturais igualmente relevantes para a competitividade¹⁸.

Para possibilitar uma visão geral sobre os setores que podem ficar sujeitos a uma política nacional-regional de desenvolvimento competitivo, apresentam-se, no quadro 3, os setores e complexos industriais e agroindustriais com capacidade competitiva, com deficiências competitivas e aqueles difusores de inovações tecnológicas.

Quadro 3: Complexos Industriais e Condições de Competitividades Nacional e Regional

I. SETORES COM CAPACIDADE COMPETITIVA	
. Complexo Agroindustrial	. Óleo de soja; café; suco de laranja
. Complexo Químico	Petróleo; Petroquímica
. Complexo Metal-Mecânico	. Minério de Ferro; Siderurgia; Alumínio
. Complexo Celulose e Papel	. Celulose; Papel
II. SETORES COM DEFICIÊNCIAS COMPETITIVAS	
. Complexo Agroindustrial	. Abate; Laticínios
. Complexo Químico	. Fertilizantes

¹⁷ Ver Luciano & Ferraz (1996, p.201 -229).

¹⁸ Ferraz at alli (1995, p.18-23).

. Complexo Metal-mecânico	. Automobilista; autopeças
. Complexo Eletrônico	. Bens Eletrônicos de Consumo
. Complexo Têxtil	. Têxtil; vestuário
. Complexo de Material de Construção	. Cimento; cerâmicas e plástico
. Complexo de Papel e Celulose	. Gráfica
. Complexo de Móveis	. Móveis de madeira
III. SETORES DIFUSORES DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS	
. Complexo Eletrônico	. Informática; Telecomunicações; automação industrial; software
. Complexo Metal-mecânico	. Máquinas-Ferramentas; Equipamentos Elétricos; Motores
. Complexo Químico	. Fármacos; defensivos agrícolas
. Complexo Biotecnológico	. Biotecnologia

Fonte:Coutinho & Ferraz (1994, p.257). Organização Própria.

4. Globalização industrial e decisões de investimentos regionalizados

4.1. O espaço regional da globalização produtiva

Na verdade, enquanto a globalização é um movimento de deslocamento de agentes econômicos através das fronteiras nacionais, a regionalização esta relacionada com a preservação e estímulo dos valores locais. As facilidades proporcionadas pelos meios de transportes e comunicações levam a uma homogeneização dos mercados por decisões econômicas, enquanto a preservação dos valores regionais induz a reorganização de mercados por decisões políticas. Não obstante, esta contradição, entre globalização e regionalização, converge para um ponto comum: a redefinição do papel do Estado e das grandes empresas multinacionais (Baumann, 1996, p.46-48). Isto não significa que o Estado venha perder seu poder de regulação, apenas passa apoiar as iniciativas privadas sobretudo no sentido da conquista de novos espaços no mercado global e regional e da melhoria na capacitação e treinamento dos seus recursos humanos.

4.2. Globalização, competitividade e desenvolvimento regional

Nos anos 90, a globalização industrial passou a ter o significado de um novo paradigma, o da produção globalizada. De acordo com este paradigma, os mercados regionais e nacionais fazem parte

de um único e indiferenciado mercado mundial construído pelas corporações transnacionais [Piore (1980); Piore & Sabel (1984)].

A globalização industrial, em última análise, é o produto das transformações tecnológicas, organizacionais e institucionais que tiveram curso desde o final dos anos 60 e foi acelerado nos anos 90 pela desregulamentação dos mercados nacionais. Tendo a mega empresa transnacional de estilo novo, como principal agente dinâmico das mudanças globais, um dos corolários da nova configuração da *industrial global* é que o acirramento da concorrência no *mercado mundial* e os limites impostos aos *Estados Nacionais* tornam as estratégias competitivas das empresas decisivas para uma nova ordem mundial.

O núcleo destas estratégias encontra-se na elasticidade de substituição de fornecedores, flexibilidade na localização dos investimentos e centralização das decisões e nos mecanismos de coordenação pelas mega-empresas globais. *Com a compressão do tempo e do espaço*, dado pelos novos meios de comunicação, a redução das barreiras tarifárias e a desregulamentação facilitam a hipermobilidade do capital industrial que busca uma incessante redução de custos visando as *vantagens comparativas construídas*. De fato, como a capacidade produtiva de uma indústria pode se mover ou ser (re) construída rapidamente entre as fronteiras nacionais, dado o mesmo padrão tecnológico, a mão-de-obra qualificada, as matérias-primas baratas, as vantagens fiscais e as externalidades da *infra-estrutura moderna* serão os fatores de atração das filiais das *empresas globais* para uma dada região.

No âmbito microeconômico, com a superintensificação da concorrência empresarial nos mercados mundiais e a desregulamentação nos mercados nacionais, a integração das economias regionais irá depender das estratégias empresariais de associação e inserção dos grupos regionais na rede de compras das megas corporações mundiais. Neste contexto, cabe ao Estado Nacional promover o ambiente macroeconômico e institucional favorável de forma a facilitar a inserção das empresas regionais e nacionais nos fluxos dos *investimentos diretos estrangeiros (IDE)* e, como consequência, na rede global do comércio intra e inter firmas. Mas, a importância dos mercados regionais ou nacionais fica subordinada ao grau de articulação sistêmica com o mercado global.

No presente, o deslocamento dos IDE, para determinados países e regiões, depende ainda da expansão do mercado interno, do grau de proteção da indústria, das potencialidades de crescimento da economia nacional, da taxa de câmbio e das exportações. No entanto, dada a importância atual da globalização financeira - em que a preferência pela liquidez concorre com os investimentos produtivos - as apostas nas flutuações das taxas de câmbio e dos juros nos mercados financeiros e

derivativos passam a ser decisivas para a rentabilidade microeconômica dos investimentos produtivos privados.¹⁹

Não é à toa que os investimentos externos em carteira estão predominando sobre os investimentos diretos produtivos, como mostra a tabela 1. Neste contexto, as decisões empresariais de imobilizar capital produtivo na indústria, de uma dada região ou país, parecem subordinar-se à dinâmica da taxa de câmbio real e dos juros, ao tamanho do mercado interno e sua possibilidade de expansão, à estabilidade do padrão monetário e aos mecanismos de conexões extramercados.

Tabela 1: Comparação das taxas de Crescimento dos Fluxos de Recursos Comerciais, Financeiros e de Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) e a Taxa Média de Crescimento do PIB Nacional dos Países da OCDE: 1980-1998

Taxa do PIB dos Países da OCDE	Taxa dos Fluxos Comerciais	Taxa dos Fluxos Financeiros	Taxa dos Fluxos dos IDE
1,95	2,00	8,5	3,5

Fonte: Chesnais (1997, p.244). Organização própria.

A liberalização financeira mundial, sobretudo das economias centrais, deu origem à formação de um gigamercado financeiro global. Trata-se de um mercado financeiro unificado para a negociação de ativos financeiros e não-financeiros numa dimensão mundial. Neste mercado, as transações especulativas assumem, principalmente, a forma de compra e venda de títulos públicos e privados.

Suspeita-se que a parte essencial da expansão deste mercado não esteja ligada diretamente aos fluxos comerciais e aos investimentos produtivos. Gutman (1995, p.550) estima que 15% das transações cambiais decorrem de operações comerciais de bens e serviços e de investimentos produtivos e 85% de operações financeiras especulativas, cobertura de riscos e investimentos de carteira de curto prazo.

É verdade que as inovações tecnológicas no setor de comunicações - sobretudo nas atividades de processamento e transmissão de informações - tornaram não só comercializáveis mundialmente (tradables) certos serviços locais, quanto facilitaram os movimentos das diversas áreas de dinheiro nacional entre as praças financeiras.

Além disso, uma parcela dos fluxos de capitais, que acompanhou as globalizações comercial e tecnológica restritas a uma regionalização internacionalizada de processos produtivos e de mercados,

¹⁹ Quanto mais os investimentos privados são intensivos em transações cambiais - comércio externo, financiamento e investimento - maiores são as operações defensivas face aos riscos e incertezas assumidos pelos agentes. Ver Freitas (1996, p.88-99); Zini Jr (1996, p.116-129) e Gonçalves (1996, P.142-159).

ajudou as fusões, aquisições e a formação de *joint-ventures* transfronteiras nacionais. Mesmo assim, vale destacar que predominaram os investimentos de carteira²⁰. A tabela 2 e mostra a polarização dos investimentos diretos estrangeiros (IDE) entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento.

Tabela 2: *Percentual de Distribuição dos Investimentos diretos Estrangeiros na Economia Mundial:1967-1989*

Anos	Países Desenvolvidos (%)	Países Em Desenvolvimento (%)	Valor Total (Em US\$10 ⁶)
1967	69, 4	30, 6	105, 5
1973	73, 9	26, 1	208, 1
1980	78, 0	22, 0	504, 5
1989	80, 8	19, 2	1.402, 9

Fonte:Departamento do Comércio dos EUA.

4.3. Política de competitividade para a indústria brasileira

A industrialização substitutiva de importações brasileira, entre as décadas de 50 e 70 - que evoluiu sob a estratégia de proteção, promoção e regulação do Estado - alcançou, nos anos 80, um alto grau de integração e diversificação industrial. Mas diferente das empresas asiáticas, as empresas brasileiras, com algumas exceções, não desenvolveram suficiente capacitação tecnológica própria.

A insuficiente capacitação das firmas brasileiras para desenvolver inovações tecnológicas de processo e produtos, ou mesmo as condições tecnocientíficas para o *catching-up*, somadas à ausência de uma política nacional de capacitação tecnológica e de uma maior inserção no mercado mundial, foram os fatores que se constituíam em elementos potencialmente desestabilizadores do padrão da industrialização tardia brasileira.

No período que vai de 1965 a 1992, o desempenho da economia industrial brasileira foi superior a média mundial e a dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, como mostra tabela 3. Tal desempenho só ficou atrás da Coreia do Sul e de Cingapura, ainda assim porque durante os anos 80 a nação ficou sujeita aos reajustes macroeconômicos.²¹

Tabela 3: *Industrialização e Mudanças Estruturais nos Países Emergentes:1965-1980*

NICs Europeus	* Índice de Mudança Estrutural (%)	Taxa de Crescimento da Indústria (%)

²⁰ Ver Carvalho (1997, p, 15).

²¹ Suzigan (1989, p.93-107)

. Espanha	24, 73	6, 78
. Portugal	21, 61	7, 18
. Grécia	13, 56	7, 00
NICs Asiáticos		
. Índia	20, 89	2, 59
. Coréia do Sul	31, 37	18, 99
. Hong-Kong	9, 87	6, 05
. Cingapura	48, 32	11, 41
NICs da América Latina		
. Brasil	30, 03	9, 50
. México	14, 83	7, 09
. Argentina	15, 90	3, 12
Médias Globais		
. Países Desenvolvidos	10, 90	4, 66
. Países em Desenvolvimento	13, 83	6, 55
. Mundo	10, 60	4, 85
. Brasil	30, 03	9, 50

Fonte:Coutinho & Ferraz (1994, p.30). Organização própria.

* O índice de mudança estrutural mede a alteração da participação de 16 setores manufatureiros no valor adicionado da indústria entre 1965-1980.

De fato, a crise macroeconômica - dívida externa, alta inflação e desequilíbrio das finanças públicas - acabou imobilizando o Estado para novos investimentos em capital fixo e humano a partir da formulação de uma política nacional de desenvolvimento industrial e tecnológico capaz de superar os limites do modelo de substituição de importações. Como consequência, entre 1971-1992, a formação bruta de capital fixo sobre o PIB declina, como mostra a tabela 4.

Tabela 4: % Formação Bruta de Capital Fixo sobre o PIB de Alguns Países: 1971-1992

Países	1971-75	1976-80	1980-85	1986-90	1981-92
. EUA	18, 5	19, 9	19, 2	18, 0	15, 4
. Japão	34, 4	31, 0	28, 6	29, 8	31, 2
. Alemanha	23, 5	21, 0	20, 4	19, 9	21, 6
. Coréia do Sul	22, 9	30, 1	30, 1	30, 8	36, 7
. Brasil	25, 4	22, 4	22, 4	22, 0	18, 2

Fonte:FMI, International Financial Statistics Yearbook.

Nos anos de 80 e 90, as empresas industriais brasileiras responderam de forma distinta às pressões externas. Na década de 80, com a crise do padrão financiamento brasileiro, as empresas se ajustaram no plano financeiro-patrimonial reduzindo seus níveis de endividamento.²²No início dos anos 90, com a abertura comercial, as empresas buscaram reestruturar os processo produtivos,

²² Carvalho (1995, p.5-6).

terceirizaram várias atividades, compactaram os processos produtivos com corte do emprego e atualizaram formas modernas de organização e de controle de qualidade do total.

Mesmo assim, comparando-se aos padrões internacionais, uma boa parte da indústria brasileira ainda opera com equipamentos e instalações tecnologicamente defasadas, apresentam deficiências nas tecnologias de processo, exibe atraso de tecnologias de produto e investe pouco em atividades de P & D. Além disso, nota-se limitada difusão dos sistemas de gestão de qualidade, tanto de produtos quanto dos processos de fabricação, bem como na adoção das inovações gerenciais e organizações - do tipo *just in-time*, *quick response*, *total quality control* e outras.

Percebe-se, também, um baixo grau de interação entre usuários e produtores e entre fornecedores e produtores. Por fim, as empresas não valorizam as relações gerenciais/trabalhistas, por encarar o trabalho como custo, e não como um recurso de produção relevante, dando pouca atenção ao treinamento e a formação de operários polivalentes (Coutinho & Ferraz, 1996, p.29-52).

4.4. Os macromercados intra e inter-regionais

Por indústrias globais deve ser entendido aquelas em que a posição concorrencial de uma giga-empresa é influenciada de forma significativa por sua situação em outros países e vice-versa (Porte, 1986, p.17). Neste sentido, uma indústria global é mais que uma industrial multinacional - entendida esta como uma mera somatória de indústrias de base nacional - na medida em que se constitui numa série de indústrias transnacionais interconectadas entre si numa ampla rede sistêmica de negócios de toda ordem - produtivos, comerciais, financeiros e de serviços - na qual concorrem com seus rivais numa base realmente mundial. O caráter globalizado da concorrência afeta todas as empresas do planeta. Para as empresas nacionais e regionais - grande, média e pequena - a intensificação da rivalidade concorrencial resultou da liberalização e desregulamentação que vem se dando no plano da geografia econômica mundial.

Durante algum tempo, as empresas nacionais e regionais viveram relativamente protegidas da concorrência internacional seja devido às *barreiras à entrada legais-institucionais*, seja devido às *barreiras à entrada naturais* dadas pela distância e ausência de externalidades. Os grupos locais, quase sempre, desconhecem as armas modernas do concorrente alienígena. O mesmo não acontece com os concorrentes das indústrias globais. No caso deles, a concorrência não é anônima.

De fato, a natureza da concorrência oligopolista implica em dependência mútua do mercado, da indústria globalizada, das estratégias combinadas de concorrência e das tácitas alianças cooperativas específicas no campo da P&D e entre até mesmo grupos rivais (Chesnais, 1996, p. 117).

Isto não significa que, na arena mundial da concorrência, a rivalidade não seja tão intensa que não possa resultar numa luta econômica mortal²³. Neste sentido, há três níveis essenciais de estratégias competitivas no plano mundial: (1) o primeiro, refere-se às vantagens próprias do país de origem, ou seja, aquela que cada matriz rival tem a partir da sua filiação nacional; (2) o segundo, diz respeito à propriedade ou controle dos insumos estratégicos *hard* e *soft* à produção cujo suprimento em escala mundial deve ser organizado por toda gigaempresa; ²⁴e o terceiro esta relacionado às atividades “correntes” de produção, serviços e sobretudo de comercialização.

No presente, são os grandes mercados continentais - unitários ou comunitários - que constituem os quadros geoeconômico e geopolítico mais interessantes para os investimentos diretos dos conglomerados. São nestes mercados que as empresas multinacionais procuram tirar vantagens competitivas da escala, homogeneidade e das desigualdades entre países de uma mesma área regional (MERCOSUL) ou das regiões de um mesmo país de dimensão continental - como o caso do Brasil - tanto no âmbito da especialização regional do aparato produtivo, como nas vantagens dos custos salariais, da legislação trabalhista e do regime fiscal existente. De outro lado, a capacidade da gigaempresa de estar em sintonia direta com seus mercados - os macromercados institucionais, a exemplo do MERCOSUL, Nafta e CEE - acirra a concorrência na medida em que o preço da liderança de um dado um grupo exige novos investimentos, sob pena de ser ameaçado pela *contestabilidade do rival potencial ou estabelecido*.

4.5. Algumas Evidências da Produtividade Industrial Brasileira

A tabela 5 mostra que, no período de 1980/93, a taxa de salário médio do Brasil cresceu a 5, 58%, ou seja, a um ritmo idêntico ao da França e próximo ao dos EUA. Em compensação cresceu muito aquém do Japão, cerca de três vezes menos. Além disso, mesmo considerando bom o desempenho do aumento da taxa de salário médio da economia brasileira, no período analisado, sabe-se que a alta concentração de renda pessoal, funcional, setorial e regional no país restringe a participação de parcela significativa da população no mercado de bens e serviços.

²³ A interpenetração entre ciência - tecnologia - economia que vem sendo realizada pelas grandes empresas, através das redes privadas de cooperação técnico-científico e destas com as instituições públicas de pesquisa, em complemento aos seus próprios programas de P & D, não exclui a concorrência entre os oligopólios mesmo neste campo específico.

²⁴ Há dois tipos de insumos estratégicos:os “insumos hard”, localizado nos países subdesenvolvidos, possuidores de “ilhas de sintropia” - petróleo, ferro, manganês, alumínio, cobre, madeira etc. - e os “insumos soft”, situados nos países desenvolvidos, possuidores das “ilhas de conhecimentos científicos e tecnológicos - o saber técnico-científico e os recursos de capital humano e financeiro. Sobre os conceitos de sintropia e entropia da física, aplicados às ciências sociais , ver interessante abordagem transdisciplinar de Altvater (1995, p.43-62).

Tabela 5: Salários Médios do Brasil e de Países da OCDE (Em US\$ 1,00)

Países	1980	1985	1990	1993	Tx% (1980/93)
. Brasil	3.400	2.756	3.878	5.866	5, 58
. EUA	20.400	27.953	33.565	38.257	6, 73
. Japão	11.522	13.644	26.368	37.854	17, 58
. Alemanha	22.606	17.563	38.487	43.735	7, 19
. França	21.643	16.725	33.961	37.305	5, 57

Fonte:Unido e IBGE. Tx%=Taxa Anual de Crescimento dos Salários Médios.

De fato, pela tabela 6, nota-se que o rendimento per capita dos 20% mais pobres do Brasil é US\$564, 00, ou seja, menos de 10% do rendimento per capita dos 20% mais pobres dos EUA, que é US\$5.814, 00. Comparando o rendimento per capita do segmento dos 20% mais pobres do Brasil com o da Coreia do Sul, um país industrial emergente, nota-se que o rendimento per capita desse país é quase 7 vezes maior.

Tabela 6: Rendimento Per Capita dos 20% Mais Pobres:1993

Países	Rendimento Médio Per Capita	Rendimento Per Capita dos 20 % Mais Pobres
. EUA	24.240	5.814
. Japão	20.850	9.070
. Inglaterra	17.200	3.958
. Coreia do Sul	9.630	3.563
. Brasil	5.370	564

Fonte:PNUD (1996, p.13)

A taxa de crescimento da produtividade do trabalhador brasileiro - medida pela relação PIB/trabalhador - quando comparada com a dos países desenvolvidos da OCDE, mostra-se relativamente menor, como confere a tabela 7. De fato, a taxa de média anual de crescimento da produtividade do trabalhador brasileiro, entre 1980/93, foi de 4, 59% contra 14, 98 (Japão) e 7, 09% (EUA).

Tabela 7: Produto Interno Bruto Por Trabalhador (Em US\$1,00)

Países	1980	1985	1990	1993	Tx% (1980/93)
. Brasil	33993	31692	35534	53871	4, 50
. EUA	96673	130090	163486	185804	7, 09

. Japão	88443	102310	201015	260 6 5 5	14, 98
. Alemanha	87448	73973	154478	155478	5, 98
. França	84523	67851	148266	150185	5, 97

Fonte:Unido (1995) e BACEN (1996).

A produtividade, medida em termos de valor adicionado por trabalhador, mantém um comportamento semelhante ao indicador anterior. De fato, a taxa de crescimento anual do valor adicionado por trabalhador no Brasil, entre 1980/93, foi de 4, 95% contra 18, 84% do Japão e de 28% dos EUA, como mostra a tabela 8.

Tabela 8: Valor Adicionado Por Trabalhador (Em US\$ 1,00)

Países	1980	1985	1990	1993	Tx (1980/93)
. Brasil	12889	14012	14039	21192	4, 95
. EUA	40078	57188	75541	88448	9, 28
. Japão	30912	37862	79823	106510	18, 84
. Alemanha	87448	73973	154161	155478	5, 98
. França	36739	33744	75214	78580	8, 76

Fonte:Unido (1995) e BACEN (1996).

No ambiente de globalização, a produtividade macroeconômica de um país, medida pela participação dos salários (W) no produto interno bruto (PIB) ou ainda pelos salários (W) no valor agregado (VA), é um indicador significativo na medida em que mostra qual a parcela do valor da produção que é internalizada pela economia doméstica. Enquanto isso, proporções dos demais componentes (lucros, juros e custos de insumos básicos e intermediários) no PIB podem sugerir vazamentos de renda para o exterior. Uma relação salários/PIB baixa pode estar sinalizando tanto dependência tecnológica e de insumos do exterior, quanto à limitação do tamanho do mercado doméstico. Este indicador tem se mostrado baixo para o Brasil, quando comparado com o desempenho dos países selecionados, como mostra o gráfico 1.

Isto significa que, apesar do relativo aumento da produtividade industrial dada pelo produto bruto por trabalhador e pelo valor agregado por trabalhador, a participação dos salários no PIB brasileiro mostra-se cadente num sinal claro de que os ganhos de produtividade não são repassados para os trabalhadores, mas, ao contrário, são apropriados pelos capitalistas domésticos e drenados para o

exterior por meio dos mecanismos de transferência de renda e da deterioração das trocas, como já tinha adiantado a escola cepalina.

Com a globalização produtiva, a pressão para o aumento da taxa média de salário e para uma melhor distribuição da renda, em direção à classe trabalhadora, deverá vir acompanhada pelo aumento da produtividade, o que significa que a participação dos salários no produto bruto e no valor agregado deverá subir. O gráfico 2, sinaliza nesta direção. Entretanto, isso irá depender da estratégia competitiva de inserção da economia brasileira no mercado mundial e dos pactos social e político que se seguirão como consequência das reformas estruturais.

Gráfico 1: Participação Percentual dos Salários no PIB do Brasil e dos Países Desenvolvidos:1980-1993

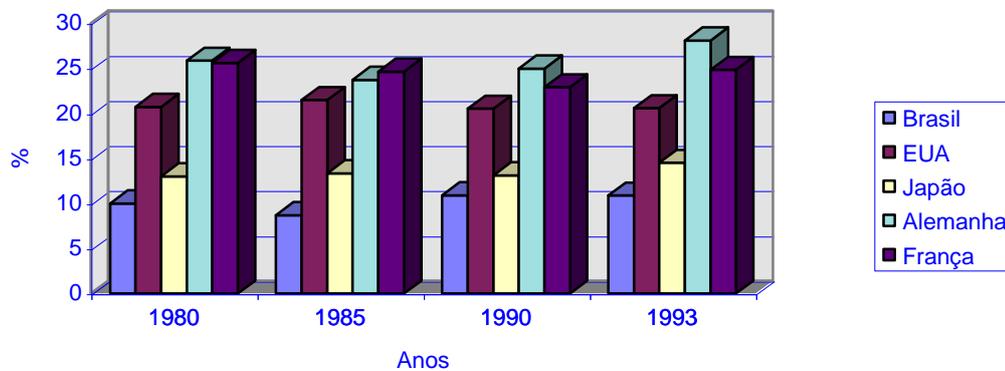
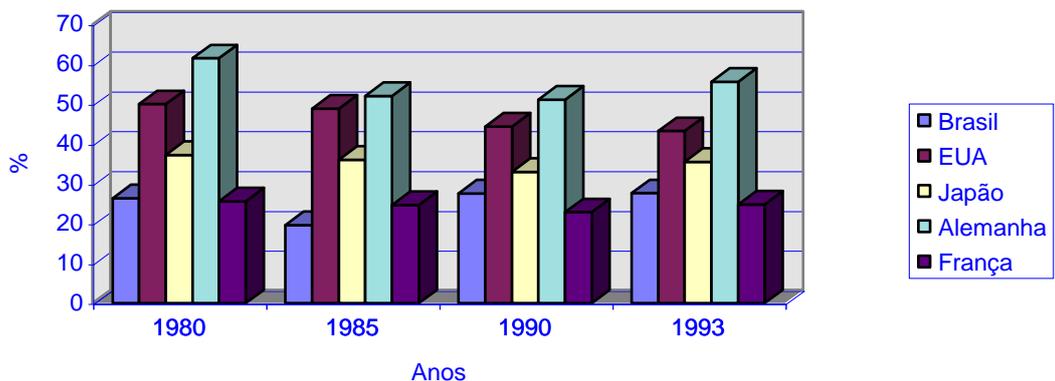


Gráfico 2: Participação dos Salários no Valor Agregado do Brasil e dos Países Desenvolvidos:1980-1993



5. Conclusão

Os recentes abalos nas bolsas dos NIC's asiáticos revelam que essas economias têm sérios problemas financeiros. Os ataques especulativos, dos quais já tratei em outros ensaios, encontram ambientes favoráveis nos países com déficits fiscais estruturais crônicos e/ou com déficits comerciais nas contas externas. As manobras especulativas recentes verificadas nas bolsas e nos mercados cambiais têm como determinantes a desregulamentação e desintermediação financeira que permitiram aos operadores do mercado e a governos endividados atuarem na esfera financeira com excesso de liberdade. A ausência de regras e controles dos fluxos de entrada e saída de capitais voláteis do exterior têm sido os responsáveis pelas brechas para ataques especulativos.

Neste ambiente de incerteza, a globalização produtiva, baseada em investimentos de risco ou mesmo patrimonial, poderá ser conduzida sob o suspense de um ataque especulativo até a última grande estatal ser privatizada. Neste sentido, a retomada do desenvolvimento econômico do Brasil, que implique na configuração de um outro desenho institucional fundado na competitividade industrial sistêmica, fica a mercê da política cambial do governo. De fato, com a deterioração das trocas do comércio exterior dos países asiáticos, estes irão reagir agressivamente desvalorizando as suas taxas de câmbios no limite, o que forçará os países com déficits na balança comercial a rever suas políticas cambial e monetária.

No caso brasileiro, o inesperado susto tomado pelos responsáveis pela política macroeconômica do governo federal, causado pelos efeitos dos ataques especulativos nas bolsas asiáticas, pelo menos serviu para que os *policy makers* do Banco Central se dessem conta de que o poder de contra-ataque de nossas reservas cambiais não é suficiente para conter um ataque especulativo denso do capital financeiro internacional.

De fato, a constatação da fragilidade das contas públicas e externas levou o governo a impor à sociedade um “pacote fiscal recessivo” e uma política de juros altos que veio agravar o problema do desemprego. Passado o susto, que implicou numa perda significativa de reservas cambiais, o governo vem sinalizando uma política de redução gradativa da taxa de juros e de minidesvalorizações seguidas de alargamento da banda cambial. Não obstante, isto não basta. A estabilidade macroeconômica conquistada precisa ser aproveitada agora com uma nova política nacional-regional de crescimento econômico com distribuição de renda.

Para isso, além das reformas estruturais, há que se disponibilizar recursos financeiros e humanos para implementar projetos de desenvolvimento nacional-regional que envolvam parcerias entre o setor privado, doméstico e estrangeiro e destes com os governos federal, estadual e municipal. O recente workshop na FIEPA, envolvendo empresas privadas e órgãos públicos das esferas federal e estadual,

para conhecerem e discutirem o projeto de “Eixos de Integração Nacional” e as alternativas de soldagem com os “Eixos de Integração Regional” , aponta o caminho que deve ser escolhido neste momento.

Referências

- ALTVATER, Elmar. O Preço da Riqueza:Pilhagem Ambiental e a Nova (Des)Ordem Mundial. São Paulo, Universidade Estadual Paulista, 1995.
- ARAUJO JR., José Tavares de. Concorrência, Competitividade e Política Econômica. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.
- BAUMANN, Renato. Uma visão Econômica da Globalização. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo & Stumpo, Giovanni. A Internacionalização da Indústria Brasileira: Número e Reflexões Depois de Alguns Anos de Abertura. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.
- CARVALHO, David Ferreira. Impactos Financeiros do Ajustamento Macroeconômico da Economia Brasileira à Crise Cambial nos Anos 80. Papers do NAEA 34. Belém, NAEA/UFPA, abr.1995.
- CARVALHO, David Ferreira. Plano Real e os Problemas Macroeconômicos da Dolarização da Economia Brasileira. Papers NAEA 35. Belém, NAEA/UFPA, abr.1995
- CARVALHO, David Ferreira. Crise de Hegemonia e Globalização na Nova Ordem Mundial. Papers do NAEA 31. Belém, NAEA/UFPA, nov.1994.
- CARVALHO, David Ferreira. Globalização, Mercados Especulativos e Crescimento Econômico Mundial em Marcha Lenta. Papers NAEA 61. Belém, NAEA/UFPA, nov.1997.
- CARVALHO, David Ferreira. Globalização, Estabilização e Finanças Públicas na Economia Brasileira. Revista do Banco do Nordeste. Fortaleza, BN/ANPEC, Edição Especial, jun-set.1997.
- COUTINHO, Luciano. A terceira revolução industrial. Economia e Sociedade. Campinas, n.1, p.69-88, ago.1992.
- COUTINHO, Luciano & Ferraz, João Carlos (Coord). Estudo da Competitividade da Indústria brasileira. São Paulo, Papirus, 1994.
- CANUTO, Abertura Comercial, Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP, p.21-36, dez.1994.
- CANO, Wilson. Concentração e Desconcentração Econômica regional no Brasil:1970/95. Economia e Sociedade. Campinas, n.8, p.101-142, jun.1997
- CANO, Wilson. Reflexões sobre o Brasil e a Nova (Des)Ordem Internacional. Campinas, UNICAMP/FAPESP, 1994.
- FREITAS, Carlos Eduardo de. Liberdade Cambial. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.
- FUKUYAMA, Francis. Confiança:Valores Sociais & Criação de Prosperidade. Lisboa, gradiva, 1996.
- FUKUYAMA, Francis. The borderless world. New York, Harper Collins, 1990.
- GONÇALVES, Reinaldo. Globalização Financeira, Liberalização Cambial e Vulnerabilidade Externa da Economia Brasileira. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.

- GUTTMANN, R. How Credit-Money Shapes The Economy:the united states in a global system. New York, M. E. Sharpe, 1993.
- HOBSBAWM, Eric. Era dos Extremos:o breve século XX, 1914-1991. São Paulo, Companhia das Letras, 1995,
- LAPLANE, Mariano F. & Sarti, Fernando. Investimento Direto Estrangeiro e a Retomada do Crescimento Sustentado nos Anos 90. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP, n.8, p.143.-182, jun.1997
- LAPLANE, Mariano Francisco. Dinâmica Recente da Indústria Brasileira e Desenvolvimento Competitivo. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP, p.81-98, dez.1994.
- MICHALET, Charles-Albert. O Capitalismo Mundial. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1983.
- MINSKY, Hyman P. Integração Financeira e Política Monetária. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP, p.21-36, dez.1994.
- NAISBITT, John. Paradoxo Global:quanto maior a economia mundial, mais poderosos são os seus protagonistas menores:nações, empresas e indivíduos. Rio de Janeiro, Campus, 1994.
- OHMAE, Keinichi. O Fim do Estado Nação:A Ascensão das Economias Regionais. Rio de Janeiro, Campus, 1996.
- PIORE, M. J. The Technological foundations of dualism and discontinuity. In:Berger, S and Piore, M. J. (eds). Dualism and Discontinuity in Industrial Societies. Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- PIORE, M and Sabel, C. F. The Second Industrial Divide:possibilities for prosperity. New York, Basic Books, 1984.
- PORTE, M. E. The Competitive Advantage of Nations. London, Macmillan, 1990.
- RIFKIN, Jeremy. Fim dos Empregos:O declínio Inevitável dos Níveis dos Empregos e a Redução da Força Global de Trabalho. São Paulo, Makron, 1995.
- SUZIGAN, Wilson. A indústria brasileira após uma década de estagnação:questões para política industrial. Revista Economia e Sociedade 1. Campinas, IE/UNICAMP, ago.1992.
- TAVARES, Maria da Conceição. Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais. Economia e Sociedade. Campinas, IE/UNICAMP, n.8, p.143.-182, jun.1997
- TAVARES, Maria da Conceição. Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais:A Modernização Conservadora. In:Tavares, Maria da Conceição & Fiori, José Luís. Desajuste Global e Modernização Conservadora. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1993.
- TAVARES, Maria da Conceição. As Políticas de Ajustes no Brasil:Os Limites da Resistências:A Modernização Conservadora. In:Tavares, Maria da Conceição & Fiori, José Luís. Desajuste Global e Modernização Conservadora. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1993.
- TAVARES, Maria da Conceição & Melin, Luiz Eduardo. A Desordem Globalizada e a Nova Dependência. Revista ANPEC n° 2. Rio de Janeiro, Anpec, ago.1997
- TRUROW, Lester C. O Futuro do Capitalismo:Como as forças econômicas de hoje moldam o mundo de amanhã. Rio de Janeiro, Rocco, 1997.
- ZINI JR, Álvaro Antônio. Política Cambial com Liberdade ao Câmbio. In:O Brasil e a Economia Global. Renato Baumann (Org.). São Paulo, Campus, 1996.