

# COMPETITIVIDADE E INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA GAÚCHA: UM RESGATE CRÍTICO\*

André Luís Forti Scherer\*\*  
Clarisse Chiappini Castilhos\*\*\*

**Resumo:** Este texto procura resgatar criticamente o trabalho “Competitividade e inovação na indústria gaúcha”, pesquisa desenvolvida pelo Núcleo de Estudos Industriais da FEE- NEI, abrangendo o período 1985/1995. O foco do presente artigo é avaliar criticamente os principais conceitos utilizados na época, de forma a incorporar os avanços na compreensão da etapa atual de financeirização do capital. Incluem-se aí a questão da *competitividade sistêmica e do padrão internacional de concorrência* em uma economia sob dominância financeira. Sob essa mesma ótica, discute-se o *conceito de inovação*, onde diversos aspectos precisam ser levados em consideração. Por outro lado, o próprio conceito de competitividade é limitado pelo fato de que não se considerou como essencial a financeirização do capital produtivo e a nova dimensão da lógica financeira na estratégia das empresas que são referência em nível mundial.

**Palavras-chave:** Indústria Gaúcha. Competitividade. Globalização financeira. Inovação. Concorrência.

**Abstract:** This paper aims to analyze critically the study “Competitividade e inovação na indústria gaúcha”, developed by the “Núcleo de Estudos Industriais” (NEI) of FEE, which focuses on the period 1985/95. It aims to evaluate the main concepts used in that period in order to incorporate the advances in the understanding of the current stage of financialization of capital. It includes the systemic competitiveness and the international

\* Trabalho ligeiramente reformulado a partir da versão originalmente apresentada no II Encontro de Economia Gaúcha, realizado na PUCRS em 2004.

\*\* Doutorando em Economia pela Universidade de Versailles, técnico da Fundação de Economia e Estatística do RS e Professor do Departamento de Economia da PUCRS. E-mail: alfscherer@terra.com.br

\*\*\* Doutora em economia pela Universidade de Paris X, Nanterre, técnica da Fundação de Economia e Estatística do RS. E-mail: clarice.ez@terra.com.br

Análise	Porto Alegre	v. 16	n. 1	p. 67-85	jan./jul. 2005
---------	--------------	-------	------	----------	----------------

pattern of competition in an economy under finance dominance. From this point of view, it analyzes the concept of innovation, including several aspects. On the other side, the concept of competition is limited by the fact that it did not include the financialization of the productive capital and the new dimension of the financial logic in the strategy of the main world companies.

**Key words:** Industry of Rio Grande do Sul. Competitiveness. Financial globalization. Innovation. Competition.

**JEL Classification:** O14 – Industrialization. Manufacturing and service industries. Choice of technology.

## 1 Introdução

Este texto procura resgatar criticamente o trabalho “Competitividade e inovação na indústria gaúcha”, pesquisa desenvolvida pelo Núcleo de Estudos Industriais da FEE-NEI. Esse trabalho, abrangendo o período 1985/1995<sup>1</sup>, foi desenvolvido entre 1994 e 1997, tendo suas conclusões publicadas em 1998 (Castilhos e Passos, 1998).

Na primeira parte será efetuado um breve resumo dos objetivos, metodologia, conceitos adotados e questões colocadas pelo referido estudo. Em seguida, serão expostos, também de forma breve, os resultados obtidos na pesquisa, sem levar em consideração as oscilações conjunturais agregadas (produção e emprego por gênero, entre outras) ocorridas nos períodos mais recentes.

Na segunda parte serão revistos alguns dos conceitos empregados, em particular o de competitividade, à luz do avanço do processo de dominância financeira que caracteriza a etapa atual do capitalismo mundial. Em um segundo momento, dois casos emblemáticos dessa nova inserção da economia brasileira e gaúcha, ocorridos após o período da pesquisa, serão brevemente comentados, visando demonstrar a necessidade de construção de uma nova base conceitual capaz de apreender as especificidades da mundialização sob

---

<sup>1</sup> Os resultados foram obtidos a partir de entrevistas a empresas escolhidas entre 1994 e 1995 e se referiram a mudanças efetuadas entre 1985 e 1995, segundo a ótica dos empresários. Posteriormente, entre 1997 e 1998, no estudo RS 2010 (1998) foi feita a atualização das informações a partir da estratégia das empresas líderes, as quais serão, por vezes, citadas neste texto.

dominância financeira nos estudos sobre setores industriais ou cadeias produtivas.

## 2 Principais aspectos da pesquisa

Nessa primeira parte serão sucintamente descritos os principais elementos teóricos e conceituais, bem como os resultados alcançados na pesquisa “Competitividade e Inovação na Indústria Gaúcha”.

### 2.1 *Objetivos, metodologia e conceitos adotados*

A pesquisa “Competitividade e Inovação na Indústria Gaúcha” teve como objetivo “compreender os impactos do processo de reestruturação da economia mundial sobre a indústria gaúcha” (Castilhos e Passos, 1998, p. 1). Para tanto, utilizou-se como pano de fundo o novo “padrão de concorrência” dominante em escala internacional, partindo da idéia de inovação<sup>2</sup> como principal fonte de competitividade<sup>3</sup>. Em outras palavras, “o estudo teve como objetivo esboçar um panorama das modificações ocorridas na estrutura industrial do Estado, no período 1980/1995, no sentido de verificar como as especificidades da indústria gaúcha podem favorecer ou limitar a sua inserção competitiva no novo cenário da economia mundial” (Castilhos e Passos, 1998, p. 19).

Do ponto de vista da concorrência, considerou-se que competitividade é “função da adequação das estratégias das empresas individuais ao padrão de concorrência vigente no mercado específico. Em cada mercado vigoraria um dado padrão de concorrência definido a partir da internalização entre estrutura e condutas dominantes no setor” (Kupfer, s.d., p.14). No caso, o padrão dominante a partir dos anos de 1990 é definido em escala internacional e tem como principais fatores a utilização de novas tecnologias (informática e microeletrônica, novos materiais e biotecnologia) e de novas formas de gestão. Isto de uma maneira mais genérica.

<sup>2</sup> Inovação no seu sentido mais abrangente, qual seja, inovação tecnológica (novos equipamentos, novos produtos) e organizacional (novas técnicas de gestão).

<sup>3</sup> Competitividade como “(...) a capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado” (Ferraz, Kupfer, Haguenaer, 1996).

Organizando-se os grupos segundo os padrões de concorrência (Ferraz, Haguenaue, Kupfer, 1996, p. 44), pode-se apontar as diferenças entre as fontes das vantagens competitivas. No caso das *commodities* (onde se enquadram petroquímica, celulose e agronegócios), o principal fator determinante é o custo, visto que o preço é o elemento decisivo na manutenção e conquista de fatias do mercado internacional. Entre os bens duráveis (automóveis, eletrodomésticos, etc.) o fator determinante é a diferenciação do produto (modelo, tamanho, resistência, etc.). Entre os chamados bens tradicionais (alimentos, bebidas, vestuário, etc.), a qualidade é apontada como o principal fator de competitividade no mercado mundial. Nesse grupo fica bem clara a diferença entre os padrões internacionais de concorrência com o padrão “nacional” pois, a qualidade no caso dos bens tradicionais é uma exigência do consumidor com um padrão de consumo dos países desenvolvidos, não é o caso do Brasil e, menos ainda, de outros países ainda mais pobres. Finalmente, para os chamados difusores de tecnologia (equipamentos, microeletrônica, química fina, etc.), o conteúdo tecnológico é considerado a principal fonte de vantagem competitiva.

Já, o conceito de competitividade adotado (Ferraz, Haguenaue e Kupfer, 1996) considera três dimensões. A dimensão sistêmica refere-se aos fatores que formam o panorama onde as estratégias são pensadas e sobre as quais as empresas, sobretudo aquelas não ligadas aos grandes grupos internacionais, não tem poder de influenciar as variáveis macroeconômicas e o contexto internacional, entre outros. A dimensão estrutural ou setorial considera o espaço mesoeconômico, ou seja, o espaço onde a estrutura de cada empresa se cruza com a realidade dos setores onde as mesmas produzem, quais sejam, as tecnologias adotadas, as características locais e regionais, os mercados de consumo, entre outros. Finalmente, a dimensão empresarial trata dos fatores internos à empresa e sobre os quais a mesma exerce maior poder de referência (produtos, processos, produtividade, comercialização, etc.).

Para avaliar a competitividade a partir do ponto de vista adotado foi necessário trabalhar com pesquisa de campo

focada sobre alguns ramos, cadeias ou complexos industriais. Nesse sentido,

considera-se que somente mediante uma análise mais desagregada é possível efetuar observações que mostrem os laços entre os domínios macro e microeconômicos, isto é, que sejam capazes de perceber as relações que se estabelecem entre a empresa individual e o ambiente econômico. É também essa forma que viabiliza captar a eficácia das relações inter e intraindustriais na difusão regional de conhecimentos tecnológicos e na criação de novas atividades (Castilhos e Passos, 1998, p.17).

Os “setores” escolhidos para estudo foram as indústrias de máquinas-ferramenta, autopeças, cutelaria, abate de aves, além das cadeias produtivas petroquímica-plásticos e têxtil-vestuário e do complexo papel e celulose. Essa escolha fundamentou-se nos seguintes critérios: (a) sua importância na indústria do Estado, seja devido à elevada participação no valor da produção industrial, seja devido aos efeitos gerados sobre a indústria ou a economia estadual; (b) potencial de inovação e difusão regional de tecnologia.

## **2.2 Principais resultados alcançados**

Utilizando como referência a conceituação de competitividade já referida, a pesquisa de campo, complementada por outros documentos, apontou os seguintes fatores sistêmicos limitantes da competitividade:

deterioração do ensino básico frente às necessidades crescentes de qualificação da mão-de-obra, as diferenças tributárias com relação a outros estados do Brasil e a outros países, a precariedade das rodovias estaduais e federais, e o alto custo do sistema portuário. Também as dificuldades de acesso ao financiamento e os altos juros vigentes no mercado financeiro influenciaram negativamente as possibilidades competitivas da maioria das empresas pesquisadas. Finalmente, algumas questões de caráter macroeconômico, como a má distribuição da renda e a instabilidade do consumo interno, foram referidas pelos segmentos cujos produtos são comercializados no mercado doméstico (Castilhos e Passos, 1998).

No que se refere à pesquisa relativa aos fatores estruturais e empresariais dos segmentos analisados, será exposto um breve resumo da situação descrita pelos entrevistados em 1995. Todas as questões apresentadas aos empresários tinham como parâmetro os padrões internacionais de concorrência, portanto os resultados mostram a adequação das empresas entrevistadas aos padrões vigentes no mercado mundial.

Dentre os ramos que fazem parte do complexo metal-mecânico a descrição da pesquisa de campo refere-se às indústrias de máquinas-ferramenta (gênero mecânica) e autopeças (material de transporte). Nesse grupo, a fraca interatividade entre as empresas foi a questão que apareceu em praticamente todas as respostas. Essa interação refletia a fragilidade das associações tanto horizontais, visando, por exemplo, o desenvolvimento de projetos em comum ou a formação de consórcio para comercialização ou compra de matérias primas, quanto das parcerias verticais, ou seja, entre usuários (fábricas ou mesmo consumidores finais) e fornecedores (de componentes, de insumos, entre outros). Essa característica indicava a ausência de redes entre empresas o que, em alguns casos, inicia no final da década de 1990. Na verdade, no caso de autopeças havia muita expectativa em torno da implantação de uma ou mais montadoras no Estado, como forma dessas empresas virem a participar de redes de fornecedores o que acabou não ocorrendo como será comentado na segunda parte.

Ainda foram citados, por ambos os segmentos, a elevada idade média dos equipamentos, a fraca utilização de controle de qualidade, a reduzida inovação em produtos e processos. Mesmo assim, as quatro empresas de máquinas ferramenta mais importantes do segmento apresentavam um certo avanço em comparação com a situação existente na década de 80: infra-estrutura de comercialização para o mercado internacional, engenharia de produto, sistemas CAD, MFCN, centros de usinagem e importação de peças de componentes contribuíam para a atualização dos produtos fabricados.

Na indústria de autopeças é importante referir os problemas apontados com relação à qualidade das matérias-pri-

mas, especialmente borracha o que estava sendo resolvido pelo aumento das importações.

No caso do complexo químico, foi escolhida a cadeia produtiva petroquímica-plásticos, uma vez que a indústria petroquímica representava mais de 50% da produção da indústria química. A cadeia produtiva petroquímica-plásticos foi, juntamente com o setor de autopeças, uma das que primeiro assinalou a chamada “reestruturação” organizacional e tecnológica na indústria. Por conta da dependência sempre crescente da economia mundial ao petróleo, e da importância dos derivados de petróleo na fabricação de plásticos e borrachas, hoje totalmente difundidos como componentes na maior parte da produção industrial e mesmo agrícola, os grandes grupos mundiais redefiniram suas estratégias nos anos de 1970 e 1980. Algumas grandes empresas internacionais especializaram-se na extração e refino de petróleo, atuando sobretudo no controle dos preços internacionais dessa matéria-prima, outras passaram a investir na *commoditização* dos derivados e outro grupo no lançamento de novos produtos na área de embalagens, componentes plásticos, etc. Sem referir os medicamentos de ponta e o desenvolvimento de transgênicos (agricultura e alimentos), mais ligados ao complexo químico como um todo.

O RS sofreu os reflexos dessa transformação a partir do processo de privatização das empresas componentes do III Pólo Petroquímico. O principal efeito foi a separação da propriedade da Central de Matérias-Primas (que permaneceu controlada pela Petrobrás) das produtoras de insumos de segunda geração.

Os principais problemas apontados pelos entrevistados em 1995 foram, o reduzido “porte empresarial”<sup>4</sup> das empresas petroquímicas, o fraco consumo regional de insumos petroquímicos devido à pequena dimensão da III geração, os insuficientes esforços em P&D e no treinamento de pessoal, a

---

<sup>4</sup> Quando os textos de economia industrial referem-se à “capacidade empresarial”, não estão referindo a capacidade técnica (obviamente importante no caso de *commodities* petroquímicas) mas, sobretudo, ao porte dos capitais, ao fato da empresa estar vinculada a algum grande grupo internacional uma vez que estes controlam preços e mercados internacionais.

inexistência de plantas flexíveis e a insuficiente diversificação do pólo de Triunfo.

Entre 1994 e 1997 permaneceu fraca a integração entre os elos da cadeia, agravados pelo menor comprometimento acionário da Petrobrás com as empresas de II Geração. Também as propostas de ampliação apontavam para a criação de plantas flexíveis, mais adaptada às oscilações do comércio internacional de *commodities*. Persistia, entretanto, a insuficiente formação de P&D concomitantemente à demissão de pessoal (a chamada re-engenharia pode ter comprometido a competitividade do segmento).

Dentre os segmentos mais tradicionais a análise recaiu sobre a cadeia produtiva têxtil-vestuário justamente a indústria considerada em geral a principal empregadora de mão-de-obra (Najberg e Ikeda, 1999). No RS, esta cadeia produtiva limita-se, fundamentalmente, aos segmentos produtores de bens finais (confeções e malharias), sendo que a concentração do capital avançava sobretudo em direção da indústria têxtil. Ao mesmo tempo, constatou-se a existência de avanços que vinham contribuindo para melhorar a situação competitiva da cadeia produtiva. Dentre estes cabe destacar: o aumento no esforço exportador, principalmente para o Mercosul; o crescimento nos investimentos voltados à incorporação de novos equipamentos; a oferta de uma maior gama de produtos (diferenciação de produtos) e a ampliação da incorporação de inovações organizacionais na indústria.

Também cabe referir a agroindústria de aves que, na ocasião, já havia assumido uma posição privilegiada no mercado nacional e internacional. Nesse caso, os limites relacionavam-se ao desenvolvimento da pesquisa genética para melhoria do produto, à necessidade de estudos específicos sobre o custo de produção de milho no RS (principal limitante apontado na elevação dos custos) e à criação de consórcios para a aquisição desse insumo.

Além desses resultados, na atualização da pesquisa (RS 2010, 1998) foi elaborada uma tipologia com base nas estratégias das empresas líderes, ainda que essa classificação tente incluir o comportamento médio das empresas (incluindo aí pequenas e micro). A análise dos resultados levou à organização de uma tipologia das empresas industriais do

Estado em função das estratégias implementadas pelas mesmas. Essa tipologia permitiu algumas projeções quanto à superação das dificuldades assinaladas<sup>5</sup>.

No primeiro grupo, que adota uma *estratégia ofensiva*, a tecnologia é um elemento importante. É preciso compreender que no RS as empresas denominadas “líderes” não são pioneiras em termos tecnológicos, mas, de uma forma geral, seguiram a trajetória traçada pelas empresas líderes internacionais. Nesse sentido, as empresas gaúchas que adotaram essa estratégia, em sua maioria, ingressaram na onda de inovações tardiamente, quando comparadas com as líderes nacionais ou mundiais. Seu nível de informação técnica e sua capacitação conferiam condições favoráveis para serem mais agressivas em termos tecnológicos comparativamente à média das empresas gaúchas e por incorporarem tanto inovações de produto quanto de processo.

Essas empresas buscavam a redução dos custos a partir da incorporação de novos equipamentos e da adoção de novas práticas gerenciais, promovendo, ao mesmo tempo, esforços em comercialização e *marketing*, como forma de viabilizar maior agregação a partir da diferenciação de produtos. Por esses motivos, essas empresas possuíam recursos, habilidades e conhecimentos anteriormente acumulados, sobre os quais puderam apoiar-se para buscar a realização de parcerias internacionais. Essa classificação, evidentemente, tem como referência os padrões internacionais de concorrência, e, de uma forma geral, a conquista de fatias crescentes do mercado externo, envolvendo um número muito pequeno de empresas.

O segundo tipo que adotou o que pode ser considerado uma *estratégia defensiva* agrupa as firmas que visavam man-

---

<sup>5</sup> Nessa sistematização foram consideradas as especificidades estruturais da indústria gaúcha, tais como a menor presença de grandes capitais, em comparação a outros estados brasileiros, com predomínio de empresas de menor porte, cujas atividades se caracterizavam por menores requisitos tecnológicos. Cabe ressaltar ainda que nessa classificação não se incluem as empresas que se encontravam efetivamente ameaçadas e cujas chances de manter sua posição no mercado eram muito reduzidas. A amostra foi constituída somente pelo que foi denominado de “empresas líderes” uma vez que o objetivo era analisar as perspectivas abertas a partir da projeção das estratégias adotadas pelas empresas.

ter sua participação no mercado a partir de novas práticas gerenciais (corte de pessoal, e, as vezes, investimentos, não promovendo inovação tecnológica). A incorporação de novos equipamentos ocorreu apenas para solucionar gargalos de fabricação. Há, portanto, um objetivo central de redução de custos, que resulta, ao mesmo tempo, em fraca procura por parcerias. Esse grupo abrange o maior número de entrevistados.

No terceiro tipo, que pode ser considerado aquele que adota estratégias oportunistas ou espúrias, as empresas privilegiaram a implantação de novas unidades produtivas em regiões onde o custo de mão-de-obra era (e é) mais baixo ou que ofereciam benefícios fiscais.

As duas primeiras estratégias mencionadas permitiram alcançar aumentos significativos na produtividade da mão-de-obra. Todavia, os problemas enfrentados, em decorrência da abertura comercial e, posteriormente, da política cambial adotada, mostraram que a reestruturação ocorrida, principalmente no segundo tipo, foi insuficiente para alcançar os níveis de eficiência produtiva e a atualização tecnológica exigida pelos atuais padrões de concorrência. Foi considerado, portanto, que seria necessário fazer um novo ajuste nos níveis de produção e redefinir sua forma de atuação. A problemática estava centrada no novo padrão tecnológico de concorrência mas não era seriamente considerada a questão financeira e outras barreiras de mercado (regras de comércio, controle de mercado, controle de capitais, etc.).

A partir dessa agregação e das conclusões a que chegou a pesquisa, pode-se inferir preliminarmente que a metodologia adotada demonstra fragilidades importantes, as quais serão enfocadas a seguir.

### **3 Uma visão crítica dos conceitos utilizados no estudo “Competitividade e inovação na indústria gaúcha”**

O objetivo desta seção é iniciar uma discussão sobre os conceitos empregados na pesquisa com base nos novos elementos contidos na atual etapa do capitalismo. Isso não significa uma crítica que invalide o trabalho realizado, mas, sim, sua revisão, levando em conta desenvolvimentos teóricos e acontecimentos ocorridos *ex-post*.

### 3.1 O conceito de competitividade em uma economia sob dominância financeira<sup>6</sup>

Em primeiro lugar, encontra-se na ribalta o conceito de competitividade, adotado *vis-à-vis* dos padrões internacionais de concorrência. Embora esse conceito trabalhe com a idéia de competitividade como um *processo sistêmico*, introduzindo um elemento fundamental na economia industrial, ao referir-se *de forma dinâmica* ao entorno onde se dá a expansão das unidades produtivas e aos possíveis inter-relacionamentos entre estas, o ponto de vista do estudo limitou-se ao desempenho da empresa individual ou, no máximo, ao desempenho de cada setor.

A introdução dessa dimensão sistêmica no estudo da competitividade permite demonstrar as limitações pelas quais as empresas encontram-se cercadas. O conhecimento desse horizonte implica na necessidade da constante atualização tecnológica, como forma de ampliar sua participação no mercado internacional, reduzir custos, lançar novos produtos (dentre outras ações e indicadores), no reconhecimento do poder de fogo dos grandes grupos multinacionais (o que induz muitas vezes a busca por fusões e associações, levando em casos extremos à desnacionalização do setor a partir do reconhecimento de dificuldades concorrenciais intransponíveis), na associação com outras empresas (e com o Estado) e na criação de canais internacionais de comercialização, redes, cooperativas, dentre outras possibilidades.

No entanto, o estudo em questão não absorve essas questões, centrando-se apenas na discussão das condições empresariais para a inovação. De fato, o enfoque neoschumpeteriano adotado no trabalho é extremamente pertinente quando demonstra que só há inovação quando esta se torna mercadoria, ou seja, quando há comercialização, o que a vincula à atividade empresarial. Os fatores que permitem a inovação, como a Pesquisa & Desenvolvimento, para os quais concorre também o setor público, não são condições suficientes para que um produto venha a ser lançado no mercado.

---

<sup>6</sup> A versão mais recente da idéia de uma mundialização sob dominância financeira pode ser vista em Chesnais (2004).

Além disso, a introdução desse novo processo ou produto vai depender do acúmulo tecnológico de cada firma. Assim, diversos aspectos precisam ser levados em consideração, principalmente em se tratando de um país de características como o Brasil, onde a introdução da inovação ocorre principalmente por empresas de matriz estrangeira, pela importação de tecnologia ou pela importação de equipamentos.

Nesse caso, a literatura internacional pouco trata das particularidades nacionais. Em primeiro lugar, a empresa para introduzir nova tecnologia deve ter o conhecimento acumulado e isto ocorre no caso de algumas grandes empresas nacionais (já internacionalizadas, ou seja, que tem filiais fora do país e que contam com a participação de grandes empresas). Do contrário, a inovação só acontecerá através do processo de fusão ou de venda, onde ocorre uma transferência patrimonial. Finalmente, é preciso considerar que a seleção das inovações que se tornam dominantes no mercado mundial não depende apenas de conhecimento, mas, principalmente, do controle do mercado e do acordo entre as empresas inovadoras.

Por outro lado, o próprio conceito é limitado pelo fato de que não considerou como essencial nas condições internacionais de concorrência um dos principais elementos, qual seja, a financeirização do capital produtivo e a nova dimensão da lógica financeira na estratégia das empresas que são referência em nível mundial<sup>7</sup>.

Introduz-se, assim, um elemento fundamental que modifica a percepção que se tinha à época quanto à atuação das empresas líderes mundiais, às referências do estudo. Cada vez mais essas empresas buscam valorizar seu capital a partir de práticas rentistas, consubstanciadas em suas estratégias de alianças e na busca incessante de proteção legal aos direitos de propriedade tecnológicos<sup>8</sup>. Essas práticas correspondem, em realidade, à internalização da lógica financeira pela empresa dita “produtiva”, que passa a ser gerida e

<sup>7</sup> A esse respeito ver Scherer (2003).

<sup>8</sup> O que John Dunning chamou eufemisticamente de “*alliance capitalism*” como tendência dominante na estratégia das empresas multinacionais depois de meados da década de 1980. A esse respeito ver Scherer (1999).

pensada como um mero ativo, sob constante escrutínio dos seus financiadores (investidores institucionais como fundos de ações e de pensões, que alocam seus recursos seguindo técnicas de carteira, comparando instantaneamente rentabilidade e risco).

Ora, as estratégias produtivas de longo prazo ficam extremamente inibidas quando pensadas tendo por parâmetro a dinâmica imediatista dos mercados financeiros e suas imensas possibilidades em termos de produtos e de prazos. Os resultados dessa financeirização das estratégias dos grandes grupos são mudanças na forma de concepção e de difusão da inovação, que se volta para o aprofundamento das trajetórias já percorridas e que permitam ampliar a extração de rendas (patentes, licenças, *joint-ventures*, etc.)<sup>9</sup>.

Desde as últimas décadas, a concorrência internacional passa pelo crivo dos grandes grupos internacionais, tanto nas *commodities* como nos setores mais intensivos em tecnologia, a idéia de nichos de mercado e de “janelas de oportunidade” encontrando-se quase que inteiramente ultrapassada pelas atuais condições da concorrência e pela estratégia oligopólica dos grandes grupos. Naturalmente, o engajamento junto aos compradores e distribuidores internacionais favorece (e favoreceu) algumas empresas gaúchas de grande porte, em geral com filiais fora do país e atualmente, na sua grande parte, afiliadas a grandes grupos. Como exemplo, o chamado *agribusiness* significa, basicamente, a concentração e a internacionalização do capital que articula a agroindústria ao campo.

Assim, o conceito de competitividade esconde contradições básicas da própria dinâmica da concorrência. Se a inovação contribui para a inserção nessa dinâmica competitiva internacionalizada, a mesma não ajuda o desenvolvimento (no seu sentido mais amplo) e, assim, não respeita as

---

<sup>9</sup> As trajetórias da inovação na indústria farmacêutica mundial e a tendência cada vez mais freqüente da pesquisa em direção ao lançamento de “remédios de uso contínuo” representam a aplicação da submissão da inovação a uma lógica rentista ao consumidor final, quando possível. Na indústria eletrônica e de comunicações o mesmo se dá com as “assinaturas” e pagamentos mensais dos telefones celulares, das televisões por cabo e dos sítios internet.

condições sistêmicas internas de reprodução da própria competitividade (aumento no poder aquisitivo, crescimento do emprego, melhores salários, possibilidades de inserção de pequenos capitais, etc.).

Portanto, é fortemente ilusório basear uma política industrial em melhoria das condições de atração para grandes grupos multinacionais e no reforço de sua associação com empresas locais, pois essas políticas estão geralmente relacionadas com estratégias de renúncia fiscal que escondem seus custos para aqueles que não podem se internacionalizar (os detentores de pequenos capitais e os trabalhadores) e que passam a suportar todo o peso da pressão fiscal<sup>10</sup>.

No contexto do capitalismo “neoliberal”<sup>11</sup>, onde ao aumento da concorrência local (pela entrada em mercados antes protegidos de grandes grupos multinacionais) se contrapõe a sua redução em escala mundial<sup>12</sup>, existem muitas poucas e localizadas correspondências entre a competitividade individual e as dimensões da competitividade sistêmica em nível local e nacional, não no sentido de que não haja uma indução positiva de parte daquilo que “*vai bem*”, mas sim de que se ampliam cada vez mais as condições para individualmente “*ir bem*” em um ambiente onde a maioria está mal!

Esse resultado se contrapõe ao modelo adotado no estudo, onde a dimensão sistêmica da competitividade representava um elo que relacionava atitudes individuais a benefícios coletivos que por sua vez seriam a infra-estrutura necessária para o próprio sucesso individual. A dominação financeira do capitalismo mundial termina com essa lógica de encadeamentos positivos, em uma dimensão que não foi apreendida à época da realização do estudo.

---

<sup>10</sup> Ver a esse respeito o relatório sobre a competitividade na França em Debonneuil e Fontagné (2003).

<sup>11</sup> A etapa neoliberal do capitalismo caracteriza-se, fundamentalmente, pela criação de instituições e de instrumentos que permitem o descolamento entre as condições para a acumulação do capital financeiro e o crescimento econômico. A esse respeito ver Dumènil e Lévy (2003).

<sup>12</sup> A esse respeito ver a idéia de oligopólio mundial em Chesnais, F. (1994).

### **3.2 *General Motors e Parmalat no Rio Grande do Sul: dois casos emblemáticos da falência do conceito de competitividade sistêmica na fase atual do capitalismo***

A atração de grupos multinacionais para o Rio Grande do Sul tem se demonstrado mais um exemplo de grandes expectativas fraudadas pela realidade<sup>13</sup>. Essas expectativas são, em grande parte, geradas pelo desconhecimento da lógica de atuação desses grupos, descrita em parte na seção anterior. Quem conhecia as pressões a que estão submetidos os executivos desses grupos (fartamente recompensados, é verdade) pelos seus financiadores não se surpreendeu, por exemplo, com a extensão das fraudes contábeis nos Estados Unidos ou com as fraudes da Parmalat, por exemplo.

A instalação da montadora da General Motors no Rio Grande do Sul suscitou assim todas as expectativas favoráveis. Seria uma empresa moderna (o que de fato é), geraria muitos empregos (o que não se efetivou, justamente pela extraordinária produtividade do empreendimento), ajudaria na difusão de tecnologia e na promoção de produtores locais por sua integração como fornecedores da empresa. E nesse último aspecto a frustração foi total. Nem mesmo os transportadores dos automóveis para outros estados da federação são recrutados localmente. A atuação do Estado, para reverter essa realidade, é inócua.

O melhor exemplo refere-se às medidas sugeridas e apontadas pela maior parte dos entrevistados: os setores do complexo metal-mecânico (em particular autopeças) sofrem de atraso tecnológico e, por isso, não podem vir a ser fornecedores das montadoras em instalação no estado. De fato, essa defasagem tecnológica e organizacional não permite a criação desse tipo de vínculo; no entanto, a promoção dessa “reconversão”, seja por parte do Estado, seja por parte das montadoras, não garante que isso ocorra, uma vez que as montadoras têm como principais fornecedoras aquelas em-

---

<sup>13</sup> Dentre essas estava a idéia de que poderia se formar uma “especialização” setorial na indústria gaúcha, tradicionalmente diversificada, por indução de investimentos multinacionais. Essa expectativa também foi fraudada, ao menos até o momento, segundo o estudo de Lage de Souza (2003) sobre a concentração industrial na indústria dos estados da federação.

presas que abastecem seu grupo em escala mundial, ou seja, as grandes empresas internacionais de máquinas e de autopeças. Aí, sim, pode-se falar em nichos, pequenos nichos onde se inserem poucas empresas gaúchas (Calandro e Fligenspan, 2002). A empresa multinacional é, cada vez mais, um enclave que pouco aporta em termos de sinergia à indústria local, as zonas de livre comércio se constituindo como garantidoras dessa possibilidade aos maiores grupos internacionais<sup>14</sup>.

Outro exemplo importante concerne ao setor de *agro-business*. A venda de várias empresas gaúchas à Parmalat, segundo os preceitos da competitividade, seria uma estratégia empresarial positiva, pois inseriu a produção gaúcha (e, nesse caso, a produção nacional) de laticínios no circuito comercial internacional, induziu o aumento da produtividade dos fornecedores de leite, reduziu o preço do leite no mercado doméstico e eliminou do mercado empresas pouco produtivas.

No entanto, a Parmalat foi descoberta em suas fraudes; seus fornecedores e trabalhadores correm o risco de perder suas atividades, mesmo que isso não impeça a recuperação do segmento de laticínios do estado, onde outras grandes empresas poderão ocupar o espaço deixado. Porém, da matriz produtiva anteriormente existente pouco resta; muitos fornecedores, provavelmente, precisarão abandonar o mercado (sem contar os prejuízos já acumulados) e nem todos os trabalhadores manterão seus empregos, pois provavelmente advirá um processo de concentração ainda maior e mais especializado (em termos de produtos). Nesse caso, pode-se utilizar o falacioso argumento de que foi uma exceção (“falha de mercado”), uma vez que a multinacional enfrentou problemas financeiros (mas não seus financiadores, que retiraram mais de US\$ 1 bilhão do país de forma fraudulenta, apenas em 2002). Sabe-se, no entanto, que a falta de regulamentação da entrada e saída de capitais, mesmo aqueles ditos produtivos, leva esses fatos a se tornarem corriqueiros, uma vez que se confundem com as características da mundialização financeira contemporânea.

---

<sup>14</sup> A esse respeito ver Pottier (2003).

#### 4 Considerações finais

Os estudos sobre competitividade industrial que marcaram os anos 90, no Brasil, mesmo que tenham tido êxito ao apontar alguns gargalos importantes nas estruturas industriais brasileiras e especificamente no Rio Grande do Sul, careceram de uma visão mais crítica sobre as transformações recém gestadas na economia mundial. Nesse artigo, buscou-se demonstrar que o fato das modificações verificadas no capitalismo internacional ainda não terem sido apreendidas por muitos de nossos estudiosos e intelectuais, tornaram alguns dos conceitos utilizados no estudo "Competitividade e Inovação na Indústria Gaúcha" defasados por uma realidade que obrigatoriamente precisa ser levada em conta em estudos futuros.

Sob esse ponto de vista é necessário considerar as diferenças entre as empresas locais e nacionais e, principalmente, o papel das multinacionais, como principais atores do processo de lançamento de novos produtos e processos. No caso da transferência de inovações, mesmo que as multinacionais dominem as tecnologias de ponta, sua difusão no tecido industrial passa por diversos filtros, derivados da dinâmica da concorrência e facilitados pelas novas formas que assumem os investimentos diretos e o próprio processo de organização da produção (disseminada internacionalmente), que impedem o acesso de outras empresas a essas inovações. Além disso, é preciso considerar também o papel dos grandes distribuidores internacionais na comercialização dos produtos e na padronização dos bens e serviços.

Em suma, não é suficiente concluir-se que a reestruturação microeconômica, o aumento da produtividade e a ampliação das exportações são fatores que revelam uma melhor posição concorrencial. Esta conclusão pode ser válida para algumas empresas e seus efeitos sobre o conjunto dos tecidos industriais locais são os mais diversos. Tanto pode ocorrer a destruição pura e simples de atividades pré-existentes e, portanto, geradoras de emprego e renda local, sem a correspondente criação de novos empregos e melhores salários, quanto pode ocorrer de fato um reposicionamento de uma empresa com efeitos favoráveis sobre a atividade local. Nesse caso, a

função das políticas públicas assume um papel bastante significativo embora não seja suficiente para superar os limites dados pela atual dinâmica da concorrência.

Nesse contexto, a existência de aglomerações produtivas, fundamentadas na interação dinâmica de empresas locais de diferentes portes, e destas com instituições de ensino e P&D locais, pode se constituir em vantagem competitiva para um país ou região e seu estudo necessita, também, ser inserido, mesmo que criticamente, na avaliação da competitividade. Sua redinamização deve passar, sobretudo, pela organização de redes de empresas que facilitem a circulação de conhecimento tecnológico e de informações de uma forma geral. Nesses casos, a construção de uma *eficiência coletiva* (Schmitz, 1995), ou seja, a facilidade com que os agentes locais compreendem a necessidade de cooperar entre si e com as instituições locais pode significar uma possibilidade de inserção competitiva dotada de uma melhor base socioeconômica, com melhores efeitos em termos de emprego e renda do que nos casos onde os arranjos produtivos são articulados por grandes empresas internacionais.

Entretanto, é importante lembrar que os conceitos utilizados e aqui criticados correspondiam ao espírito da época de realização do estudo e que muitos dos estudos efetivados no âmbito desse grande trabalho seguem sendo uma das melhores referências (quando não forem as únicas), enquanto esforço de catalogação e de sistematização de dados para muitos setores da indústria gaúcha.

## 5 Referências

- CASTILHOS, Clarisse; PASSOS, Maria C. *Competitividade e inovação na indústria gaúcha*. Porto Alegre: FEE; São Leopoldo: UNISINOS, 1998.
- \_\_\_\_\_. Política Industrial: acertos e inconsistências. *Carta de Conjuntura FEE*, Porto Alegre, ano 13, n. 2, 2004.
- CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.
- CHESNAIS, F. *Le capital de placement: accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques*. 2004. Mimeografado.
- DEBONNEUIL, M.; FONTAGNÉ, L. *Compétitivité*. Rapport CAE. Paris: La Documentation Française, 2003.
- DUMÉNIL, G.; LEVY, D. *Economie marxiste du capitalisme*. Paris: La Découverte, 2003.

- FERRAZ, João C.; KUPFER, João C.; HAGUENAUER, Lia. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.
- FLIGENSPAN, F. B.; CALANDRO, M. L. Novos investimentos na indústria automobilística brasileira: o caso gaúcho. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 30, n. 3, p. 5-30, 2002.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa Industrial Mensal – PIM. Rio de Janeiro, 1994-2003.
- KUPFER, David P. *Padrões de concorrência e competitividade*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial-UFRJ, [s.d.]. (Texto para discussão, n. 265).
- LAGE DE SOUZA, F. *As estruturas industriais dos estados brasileiros nas últimas três décadas*. Rio de Janeiro: BNDES, 2003. (Texto para discussão, n. 100).
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior – SECEX. Brasília, 1994-2003.
- TEM – Ministério do Trabalho e Emprego. 1994-2002.
- NAJBERG, Sheila; IKEDA, Marcelo. *Modelos de geração de emprego: metodologias e resultados*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Texto para discussão, n. 10).
- POTTIER, C. *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*. Paris: L'Harmattan, Paris, 2003.
- SCHERER, André L. F. As raízes financeiras do investimento direto estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 20, n. 2, p. 81-128, 1999.
- \_\_\_\_\_. O modelo norte-americano de governança corporativa: gênese, instrumentos e conseqüências. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 24, n. 2, 2003.
- SCHMITZ, H. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*, London, v. 31, n. 4, Apr. 1995.
- SECRETARIA DE COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO RS. Projeto RS 2010, FEE/SCP, 1998.