

COMPETITIVIDADE E VANTAGENS COMPETITIVAS

Antônio Vieira Resende
Professor do Departamento de Ciências Econômicas da FACE/UFMG

*A concorrência é uma luta
entre empresas de uma mesma indústria.
Numa economia globalizada,
essa luta torna-se mais acirrada
e a competitividade da empresa extrapola
suas decisões estratégicas.
Os elementos estruturais
e sistêmicos (não controlados por ela)
tornam-se altamente relevantes.
Na concorrência internacional
confrontam-se esquemas institucionais,
infra-estrutura sócio-econômica,
eficiência do sistema financeiro,
entre outros.
Assim, diferentes elementos se entrelaçam
para dar sustentação
à sobrevivência da empresa moderna.*

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar o conceito e os determinantes da competitividade. O conceito de competitividade ganhou destaque atualmente com a onda da globalização. No caso do Brasil, com a abertura comercial pós-90, a questão da competitividade passou a ser uma preocupação direta e imediata, tanto do empresariado, quanto do governo.

2 COMPETITIVIDADE DINÂMICA

Não existe na literatura econômica um consenso quanto ao conceito de competitividade. Assim, não existe também um indicador de grau de competitividade único, objetivo, que pudesse ser amplamente aceito sem maiores controvérsias. Segundo FAJNZYLBER, *et al.* (1993, p. 4),

“esta diversidade de tratamento pode ser em parte atribuída ao escopo diferenciado do objeto de estudo focalizado em cada caso”.

Neste sentido, temos dois aspectos a serem considerados:

- 1) quanto ao nível de agregação, que pode tratar-se de empresas, indústrias, ou mesmo de países;
- 2) quanto às hipóteses teóricas vinculadas aos determinantes do comércio e dos padrões de especialização internacional.

Embora exista uma variedade de indicadores, estes podem ser agrupados em duas famílias de conceitos de competitividade (FERRAZ, *et al.* 1995, p. 1): a competitividade revelada (ex-post) e a competitividade potencial (ex-ante). A primeira, expressar-se-ia através de um indicador (ou indicadores) de participação no mercado (*market-share*), que pode ser de uma firma, de uma indústria, ou do país como um todo. É o mercado que definiria a posição competitiva da unidade econômica em análise. Esse estaria sancionando ou não as ações produtivas, comerciais e de marketing dos diferentes agentes econômicos. O segundo, expressar-se-ia através de indicadores que refletiriam o grau de capacitação tecnológica ou de eficiência da unidade econômica em análise.

Sob essa perspectiva, surgem os mais variados indicadores de competitividade (ver FAJNZYLBER *et al.*, 1993). Vejamos alguns exemplos:

- 1) *“market-share”* nas exportações: participação relativa no comércio mundial das exportações (setorial ou agregada);
- 2) *“market-share”* doméstico: faturamento da empresa/faturamento da indústria;
- 3) gastos em P&D/faturamento (ex-ante; capacitação);
- 4) pessoal ocupado em atividades de P&D (por nível de instrução)/emprego total (ex-ante; capacitação);

5) produto físico/pessoal ocupado na produção (nº de horas trabalhadas) (ex-ante; eficiência);

6) produto em valor/pessoal ocupado na produção (ex-ante).

Em ambos os casos (ex-ante ou ex-post), as definições encontradas em diferentes autores desembocam, normalmente, em análise estática, restringindo a riqueza do conceito.

Alguns autores, conforme HAGUENAUER (1989, p. 3), vêem a

“competitividade como uma característica estrutural, conceituando-a como a capacidade de um país de produzir determinados bens igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias”.

E acrescenta: *“o crescimento das exportações seria uma provável consequência da competitividade, não sua expressão”.* Posteriormente, na conclusão, Haguenauer define competitividade

“como a capacidade de uma indústria (ou empresa) produzir mercadorias com padrões de qualidade específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos em níveis iguais ou inferiores aos que prevalecem em indústrias semelhantes no resto do mundo, durante um certo período de tempo” (Haguenauer, 1989, p. 23).

Nesta definição, um ponto a ser destacado é o fato da competitividade ser devidamente datada, ou seja, é um conceito dinâmico. Quem é competitivo hoje pode não sê-lo amanhã.

Uma definição de competitividade dinâmica é encontrada em FERRAZ, *et al.* (1995, p. 3), como sendo

“a capacidade da empresa (em) formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado”.

Dentro desta forma de ver a competitividade, uma síntese poderia ser colocada nos seguintes termos: cada empresa é parte de um sistema econômico e político sobre o qual ela não tem controle, porém sofre seus efeitos favoráveis ou inibidores à formulação de estratégias ou ao seu desempenho. Além disso, a empresa é parte também de uma estrutura de mercado (específica de cada indústria ou setor) – envolvendo configuração da indústria, mercado, regime de incentivos e regulação da concorrência – que condiciona a competitividade, cuja capacidade de interferência da empresa é bastante restrita. Esses elementos estruturais e sistêmicos determinam o padrão de concorrência prevalecente naquela indústria. Assim, a empresa analisa as variáveis estratégicas da concorrência – preço, qualidade, diferenciação, etc., relevantes e específicas de cada indústria – e toma suas decisões (estratégias) buscando adquirir alguma vantagem competitiva (de custo e/ou diferenciação) em relação a seus concorrentes. A estratégia a ser seguida depende evidentemente da capacitação (inovação, gestão, produção e recursos humanos) já adquirida pela empresa até aquele momento. Portanto, essa capacitação (ou estoque de recursos materiais, humanos, informações, imagem e outros recursos intangíveis) delimita (condiciona) a estratégia a ser seguida e o próprio desempenho efetivo e potencial da empresa. Porém, o processo não termina aí. A estratégia de busca de vantagens competitivas seguida pela empresa resultará em alterações na sua capacitação e no seu próprio desempenho futuro. Mas, outras empresas estão também implementando estratégias. A concorrência é a luta que se trava entre todas as empresas de uma mesma indústria buscando implementar estratégias mais eficientes e, com isso, conquistar vantagens competitivas.

Conforme POSSAS (1993), ser competitivo é quem tem condições de ter sucesso no processo de concorrência. No entanto, concorrência não deve ser entendida como um conjunto de características morfológicas de um mercado (tal como tratada pela microeconomia convencional), mas como um processo seletivo existente em qualquer economia mercantil. É parte essencial do próprio conceito de capital. Envolve estratégias para sobreviver, lucrar, acumular. Esta é a lei máxima da dinâmica do capitalismo.

3 CONCORRÊNCIA E VANTAGENS COMPETITIVAS

Na sociedade capitalista existe um processo de seleção entre produtores e produtos. Ser selecionado significa encontrar compradores para seus produtos a um preço que compense a manutenção do processo produtivo e gere lucros (o mais alto possível). Para a empresa, estar bem posicionada nesse processo seletivo é fundamental para a sua sobrevivência e crescimento (acumulação). Isso é a concorrência. Portanto, a concorrência é um processo de enfrentamento dos vários capitais, envolvendo capacitação, estratégias e desempenho. Neste sentido, o monopólio faz parte da concorrência, pois cada capitalista tenta conquistar o monopólio de algum item que lhe garanta vantagens nesse processo seletivo.

Na concorrência, a busca permanente de assimetrias, de diferenciação frente aos demais concorrentes, sobrepondo-se a eles, é fundamental para permanecer no mercado. Ficar estagnado enquanto os outros avançam é decretar a sua própria sentença de morte. A inércia paira como uma ameaça, tanto dos concorrentes diretos, que buscam formas mais eficientes de produzir, como dos concorrentes potenciais, que podem surgir com um novo produto ou com novos processos de produção. Portanto, na concorrência as empresas buscam permanentemente adquirir vantagens competitivas, isto é, “trunfos” que lhes assegurem a lucratividade e a acumulação. Como todas as empresas se empenham na busca desses “trunfos”, a concorrência é um processo sem fim. Isso gera o dinamismo da forma capitalista de produção.

A análise da competitividade dinâmica impõe-nos ver a empresa atuando de forma interativa, e por diferentes períodos no tempo, em três níveis geradores de efeitos recíprocos: capacitação, estratégia e desempenho. O desempenho da empresa no mercado é determinado pela capacitação que essa já acumulou até aquele momento. Por outro lado, as estratégias, conforme vimos, são também condicionadas pela capacitação, e visam, por sua parte, modificá-la e adequá-la às metas de desempenho da empresa. Conforme Ferraz/Kupfer/Haugenauer,

“as empresas buscariam adotar, em cada instante, estratégias (gastos em

aumento da eficiência produtiva, qualidade, inovação, marketing, etc.) voltadas para capacitá-las a concorrer em preço, esforço de venda ou diferenciação de produtos em consonância com o padrão de concorrência vigente no seu mercado” (FERRAZ, et al., 1996, p. 7).

Por outro lado, quando falamos em vantagens competitivas, pensamos, de imediato, em preços menores do que os praticados pelos concorrentes e/ou qualidade superior do produto ou serviço. A questão do preço (assim como a qualidade) é fundamental no processo competitivo. Entretanto, a estratégia de manter preços inferiores que os praticados pelos concorrentes, exige, antes de sua prática, que a empresa mantenha vantagens de custos. Sem vantagens de custos, ela não tem como sustentar por longo prazo uma política agressiva de preços. Portanto, as vantagens competitivas se manifestam objetivamente em vantagens de custos e de diferenciação.

Sílvia Possas faz uma síntese interessante dos principais tipos de vantagens de custos e de diferenciação. Entre as primeiras, ela destaca: economias de escala, economias de escopo, condições favoráveis de financiamento, patentes, relações com fornecedores, mão-de-obra qualificada, forma de organização da produção, etc. Entre as segundas, ela destaca: nichos de mercado, desempenho e confiabilidade no produto, durabilidade, *design*, estética, custo de utilização do produto, imagem e marca, assistência técnica, etc. Essas diferentes “dimensões da concorrência” estão muitas vezes interrelacionadas: formas de organização mais eficientes tanto podem resultar em custos menores, quanto em qualidade superior do produto.

Um aspecto importante das vantagens competitivas é o seu caráter histórico e sua dinamicidade. As vantagens competitivas, nas suas diferentes dimensões, podem ser igualadas, superadas ou tornadas obsoletas por firmas rivais, sendo que o avanço técnico tende a ser a fonte mais importante dessa dinamicidade. Essa característica do avanço técnico ganha saliência num período de fortes transformações tecnológicas (sedimentação de novo paradigma tecnológico). As inovações bem conduzidas baixam toda a estrutu-

ra de custos da empresa e melhora a qualidade do produto.

Sem a pretensão de aprofundar na análise do conceito de inovação, julgamos importante destacar apenas o conceito de “trajetória tecnológica” como algo importante a dinamizar as vantagens competitivas. A empresa, ao assimilar a inovação como uma estratégia competitiva, fatalmente terá pela frente um caminho a ser explorado. Dados os conhecimentos científicos e tecnológicos, esse caminho tornar-se-á praticamente delineado, ou seja, a dinâmica inovativa pode ser prevista com pequena margem de erro. Ao se posicionar numa determinada trajetória tecnológica, a empresa passaria a fazer “inovações incrementais” procurando introduzir pequenas e contínuas alterações no produto e/ou no processo produtivo. Tal procedimento fatalmente resultará em incrementos de eficiência técnica, aumentos de produtividade, maior precisão nos seus processos produtivos, melhoria na qualidade de seus produtos, etc., e, conseqüentemente, maior competitividade (ver PEREZ, 1986, p. 45; POSSAS, 1993).

Na trajetória tecnológica as melhorias sucessivas nos produtos e/ou processos de fabricação têm evidentemente seus limites. Conforme PEREZ (1986, p. 46),

“o ritmo de mudanças é lento no início, acelera-se à medida que se identifica com clareza os parâmetros da trajetória e, finalmente, começa a enfrentar rendimentos decrescentes. A tecnologia do produto ou processo teria alcançado a maturidade e, a não ser que surja uma inovação radical que permita o estabelecimento de uma nova trajetória, o nível de produtividade estabilizar-se-á e resultará numa tendência à queda dos lucros”.

Portanto, se uma empresa deseja inserir-se numa nova trajetória tecnológica (por exemplo, no paradigma microeletrônico), ela terá que incorporar nos seus processos de produção os elementos desse novo paradigma tecnológico, tais como equipamentos microeletrônicos, máquinas e equipamentos flexíveis, novas formas de organização, etc. Isso corresponderá a uma mudança

em sua “base tecnológica” e, ao mesmo tempo, iniciar-se-á (nessa nova base) um processo de cumulatividade de experiência, de aprendizado, de superação de desafios, de novas formas de relacionamento com fornecedores e clientes, de coordenação de redes de fornecedores, de qualificação da mão-de-obra, de marketing, de aproveitamento de economias de escala e de escopo (conjugadas), de descoberta de novas oportunidades tecnológicas, etc. Todos esses elementos corroboram na geração de “trunfos” no processo competitivo e na criação de assimetrias, possibilitando à empresa maior lucratividade (ou apropriabilidade). Portanto, as vantagens competitivas podem ampliar à medida que a firma entra nesse processo cumulativo de aprendizado, experiência e solução de desafios.

Os conceitos básicos vistos até aqui podem ser resumidos nos seguintes termos: o conceito de concorrência é visto como um processo de defrontação, de luta, de seletividade permanente entre os vários capitais em busca de vantagens competitivas. A competitividade estática sugere que o sucesso da unidade econômica apoia-se em elementos estruturais (custo de mão-de-obra, recursos naturais, fatores locacionais estáveis, etc.) relativamente rígidos a longo prazo. Por outro lado, a competitividade dinâmica envolve a implementação de estratégias para modificar as condições geradoras de vantagens competitivas. Finalmente, o conceito de vantagens competitivas refere-se à detenção de certos “trunfos” que favorecem a fixação de preços menores e/ou qualidade superior frente aos demais concorrentes.

4 FATORES CONDICIONANTES DA COMPETITIVIDADE

As inovações tecnológicas e organizacionais internas às empresas por si só não são suficientes para explicar o avanço competitivo de uma firma ou de uma indústria e muito menos de um país. Fatores mais abrangentes – exógenos à empresa – são necessários para sustentar ganhos de competitividade. FAJNZYLBER (1988) lista uma série de fatores (sem esgotar o assunto) que explicariam os diferentes graus de competitividade internacional dos países em seus respectivos setores industriais. Tais fatores têm especial impor-

tância na formulação de política industrial moderna. Vejamos resumidamente cada um deles:

- a) **ritmo do investimento agregado:** um ritmo elevado de investimento (ao nível macro) assegura a renovação e adequação dos equipamentos à evolução tecnológica;
- b) **orientação dos recursos para investimento (sistema de financiamento industrial):** o sistema de financiamento industrial (bancos, mercado de capitais, preços administrados) pode ou não favorecer os investimentos. Inibindo o investimento, conforme vimos no item anterior, prejudica a competitividade ao inibir avanços tecnológicos;
- c) **mercado de trabalho e “estado de bem-estar”:** a rigidez do mercado de trabalho e os elevados custos impostos pelo estado de bem-estar (*welfare state*) interferem nos custos da mão-de-obra e prejudica a competitividade;
- d) **relações industriais:** relações conflituosas, tanto ao nível da fábrica quanto institucionais, podem dificultar a reestruturação produtiva e tecnológica, além de prejudicar a produtividade. Os sindicatos não devem bloquear as inovações tecnológicas;
- e) **organização empresarial:** a reestruturação organizacional deve ocorrer tanto ao nível da empresa, tornando-a compatível com o avanço tecnológico, como fora dela, envolvendo maior cooperação com outras empresas: redes de fornecedores, cooperação tecnológica, cooperação em P&D com outras empresas e/ou com o governo;
- f) **infra-estrutura educacional e orientação da P&D:** o progresso tecnológico exige mão-de-obra qualificada e a pesquisa científica exige um bom sistema educacional. Além disso, a orientação dos recursos destinados à P&D em uma ou outra direção também interfere – conforme demonstra a experiência internacio-

nal – na competitividade. Os países que destinaram relativamente mais recursos para os gastos militares (defesa) mostraram-se menos competitivos na década de 80;

- g) **estrutura setorial e absorção de progresso técnico:** a reestruturação industrial e a criação deliberada de vantagens competitivas (avanço tecnológico) para superar determinadas deficiências locais contribuem para o avanço da competitividade internacional. O exemplo citado pelo autor refere-se aos países carentes de recursos naturais (Japão, RFA e Itália), que foram levados a construir vantagens comparativas no setor manufatureiro;
- h) **uso de instrumentos de política e dimensão institucional:** a política industrial cria oportunidades para implementar as novas tecnologias (novas indústrias) e reestruturar o parque industrial. Essas novas tecnologias constituem um meio importante para impulsionar a competitividade de diferentes indústrias (efeitos sinérgicos).

A forma como a política industrial é definida e conduzida, incluindo todo o aparato institucional, pode estimular o investimento e aumentar a competitividade. O exemplo da política industrial japonesa ilustra bem essa situação. Conforme Fajnzylber, diferentes medidas governamentais são adotadas para inibir o consumo e estimular o investimento. Parte significativa da poupança nacional é canalizada obrigatoriamente, e de acordo com as prioridades traçadas pelo governo, para determinados setores intensivos em capital. O objetivo é materializar o círculo virtuoso do crescimento com competitividade.

Percebe-se, pelas colocações de Fajnzylber, que a competitividade extrapola, em grande medida, o ambiente restrito da firma ou da indústria. Conforme vimos, diferentes variáveis podem afetá-la. O governo geralmente dá ênfase nas variáveis macroeconômicas, tais como política cambial e comercial, sistema de financiamento, acordos internacionais, política salarial, etc. A lista dos fatores que afetam a competitividade seria muito longa. Para simplificá-la e colocá-la em um esque-

ma organizado e objetivo para questões de política industrial, podemos reuni-los em três grupos (ou dimensões) de fatores causais (veja FERRAZ, *et al.*, 1995).

4.1 Fatores inovativos internos à empresa

Neste grupo de fatores deve-se incluir as mudanças tecnológicas e organizacionais promovidas pela própria empresa. Portanto, são fatores sobre os quais a empresa detém poder de decisão. É aqui que a estratégia da empresa atua de forma mais contundente: incrementar os elementos geradores de capacitação. A análise desses fatores permite-nos avaliar se a empresa já assimilou (“endogeneizou”) uma estratégia inovativa dinâmica: se a empresa já utiliza a inovação como arma competitiva e fonte geradora de novos “trunfos”. Neste grupo de fatores deve-se incluir o uso de equipamentos flexíveis (MFCNC, centros de usinagem, robôs, CAD/CAM, etc.), *just-in-time/kanban*, ISO 9000, TQC, gerenciamento computadorizado do processo de produção, gastos com P&D, recursos humanos qualificados, entre outros.

4.2 Fatores estruturais

Entre os fatores estruturais devemos incluir aqueles relacionados com a indústria ou setor ao qual pertence a empresa e que interferem na competitividade desta (e da indústria). São fatores cuja interferência da empresa é bastante restrita ou, em alguns casos, nula. Dentre tais fatores, podemos citar: presença de filiais de empresas transnacionais (elas contam com o aporte tecnológico de suas matrizes), estrutura do segmento produtor de insumos, partes e componentes (grau de avanço tecnológico dos fornecedores, localização dos fornecedores, possibilidade de obtenção de economias de escala dos fornecedores, integração vertical, etc.), nível tecnológico do usuário do produto final, relações de cooperação tecnológica usuário/produtor, etc. O poder de interferência da empresa é pequeno, mas pode existir: ela não pode, por exemplo, interferir diretamente no nível tecnológico de seus fornecedores, mas pode induzir estratégias cooperativas de interesse comum empresa/fornecedores. Portanto,

são todos aqueles fatores envolvendo a estrutura da indústria, a estrutura dos fornecedores e o relacionamento empresa/clientes. O conjunto desses elementos nos dá a configuração da indústria.

Mas não são apenas os fatores do lado da oferta que interferem na competitividade. Outros fatores estruturais também podem influir: dinamismo do mercado específico (favorece investimentos e renovação dos equipamentos); nível de exigência dos clientes ao gerar pressão sobre as empresas para melhorar a qualidade do produto; mercado interno com intensa rivalidade, pois força a empresa a adotar estratégias inovativas dinâmicas com inovação de produto, de processo, forma de comercialização, etc.; atuação no mercado internacional ao expor a empresa a uma pressão competitiva maior e ao colocá-la em contato com uma clientela mais variada; incentivos e regulação da concorrência estabelecidos para setores específicos (indústrias nascentes, indústrias em declínio, etc.) que podem estimular o avanço da competitividade setorial.

Em síntese, os fatores estruturais abarcam a configuração da indústria, a estrutura e dinamismo do mercado e as formas de apoio e regulação setorial efetuados pelo Estado. O conjunto desses fatores – se estabelecidos de forma eficiente – pode potencializar a competitividade industrial.

4.3 Fatores sistêmicos

Nos fatores sistêmicos deve-se incluir os elementos de ordem política e macroeconômicos. Para a empresa, tais fatores constituem externalidades “*stricto sensu*”, sobre os quais ela não tem poder de interferência. De forma esquemática, destacam-se:

a) Política Macroeconômica

A estabilidade macroeconômica reduz incertezas e, conseqüentemente, favorece a adoção de estratégias inovativas.

O regime cambial não deve ser de sobrevalorização crônica. Isso prejudica a competitividade externa.

A disponibilidade de crédito deve ser compatível com os objetivos do crescimento industrial.

O crescimento contínuo do PIB favorece o aproveitamento de economias de escala, a renovação do estoque de capital fixo, etc.

b) Política Industrial

A política industrial positiva favorece a competitividade, pois pode abarcar diferentes mecanismos e instrumentos: política tarifária, política científica e tecnológica, uso do poder de compra do Estado, política setorial, infra-estrutura (telecomunicações, estradas, energia, etc.), e, finalmente, apoio à criação de um núcleo de indústrias com elevado grau de relações produtivas e tecnológicas e com potencial para gerar externalidades para todo o parque industrial (informática, MF, robótica, telecomunicações, entre outras).

c) Aparato Regulatório

O aparato regulatório é importante, quer seja para estimular a concorrência, quer seja para proteger ou apoiar setores específicos. De qualquer forma, as medidas legais-regulatórias podem favorecer a competitividade. Dentre tais medidas, destacam-se: defesa da concorrência e do consumidor, proteção ao meio-ambiente, proteção à propriedade intelectual, mecanismos não-tarifários, leis anti-dumping, etc.

d) Determinantes Sociais

A melhora nas condições sociais do país favorecem inegavelmente a competitividade industrial: distribuição de renda e padrão de vida da população, política educacional, sistema de relações trabalhistas compatível com a inovação e com a minimização dos conflitos capital/trabalho, etc.

e) Determinantes Internacionais

Diversos aspectos dos fluxos de comércio e de capital a nível internacional podem favorecer a competitividade. Destacamos aqui os seguintes:

- a participação no mercado externo força inovações e melhorias na qualidade do produto;
- os investimentos diretos das empresas transnacionais constituem uma importante fonte de inovações tecnológicas: essas empresas trazem inovações de produto e de processo; como clientes, elas são mais exigentes; como fornecedoras melhoram, geralmente, a qualidade dos componentes ofertados no mercado local, etc.;
- a importação de bens de capital e componentes mais sofisticados favorece a competitividade local;
- finalmente, o mercado local fechado cria os oligopólios locais "cartorializados" e, conseqüentemente, pouco preocupados com a qualidade e custo de sua produção. A abertura força mudanças de comportamento e de estratégia empresarial.

Em síntese, para uma firma específica, a eficiência nas condições estruturais e sistêmicas favorece e potencializa seus esforços na geração de competitividade dinâmica.

5 CONCLUSÃO

A política industrial deve ter como objetivo estimular o avanço da competitividade (entre outros aspectos) atacando esses três níveis de fatores. Deve estimular a incorporação de inovações (adoção de estratégias inovativas) ao nível da empresa, favorecer mudanças estruturais no ambiente produtivo externo à mesma, e, ao mesmo tempo, criar condições sistêmicas favoráveis. Conforme observa FAJNZYLBER (1988, p. 22-23), na concorrência internacional

"concorrem não apenas empresas. Confrontam-se também sistemas produtivos, esquemas institucionais e organismos sociais, dos quais as empresas constituem um elemento importante, porém integrado em uma rede com vinculações ao sistema educativo, à infra-estrutura tecnológica, às rela-

ções gerenciais/trabalhistas, ao aparato institucional público e privado, ao sistema financeiro, etc."

Com o objetivo de conquistar vantagens competitivas numa economia globalizada, na qual os padrões de consumo têm-se homogeneizado e a base de conhecimento científico e tecnológico tem-se difundido, os governos dos países industrializados têm-se empenhado em implementar programas de apoio aos setores de alto conteúdo tecnológico; em reestruturar o sistema educativo, adequando-o às novas exigências tecnológicas; em ampliar e valorizar as atividades de P&D; em implementar programas de apoio às PMEs; em criar condições favoráveis à cooperação produtiva e tecnológica entre empresas e entre estas e o setor público; e em melhorar o sistema de infraestrutura, especialmente telecomunicações. Por outro lado, as empresas têm procurado explorar novas formas de organização, novas modalidades de cooperação entre si e entre elas e o sistema acadêmico ou instituições governamentais (ver FAJNZYLBER, 1988). Todos esses elementos servem como um referencial genérico para a formulação de uma política industrial moderna.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FANZYLBER, F. Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Separata de Revista de la CEPAL*, n. 36, p. 7-24, dez. 1988.
- FANZYLBER, P. *et al.* *Sistema de indicadores da competitividade: nota técnica* - ECIB. IEI/UNICAMP-IEI/UFRJ-FDC-FUNCEX, Campinas, 1993.
- FERRAZ, J. C. *et al.* *Made in Brazil*. Rio de Janeiro, Campus, 1995. Cap. 1.
- HAGUENAUER, L. *Competitividad: conceitos e medidas*. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1989.
- PÉREZ, C. Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto. In: OMINAMI, C. (org.). *El sistema internacional y america latina: la tercera revolución industrial Argentina*. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, 1986.
- POSSAS, S. *Mediações para a análise da concorrência*. Campinas: 1993. Cap. 2. (Tese de doutorado).