



Paulo N. Figueiredo*

Economia - Brasil

Gestão da estratégia industrial

GAZETA MERCANTIL

7 SET 2001

Inovação tecnológica ajuda a sustentação do crescimento

Os sinais de crescimento da economia brasileira são animadores. Porém, a sustentação desse crescimento depende não apenas da manutenção da eficiência da política macroeconômica e de investimentos em infraestrutura física, mas principalmente de uma consistente estratégia industrial baseada em inovação tecnológica. Pela ótica de gestão, estratégia industrial significa esforços sistemáticos de aprofundamento de capacidade tecnológica em setores industriais relevantes para a economia do País.

Por exemplo, uma das respostas da Coreia do Sul à crise asiática de 1997 baseou-se na intensificação de esforços de inovação em produtos e sistemas de produção e re treinamento de pessoas em empresas de diferentes setores industriais. Metas de capacitação tecnológica também têm sido adotadas como parte importante de estratégias industriais. Isso implica a mensuração sistemática da direção e velocidade do desenvolvimento tecnológico industrial. Fazer isso, porém, à base de indicadores inadequados para o contexto de economias emergentes conduz a uma visão distorcida — e às vezes derrotista — da realidade industrial. Isso, por sua vez, pode deturpar o desenho de estratégias

governamentais e empresariais.

Por exemplo, indicadores relativos à pesquisa e desenvolvimento (P&D) e patentes têm sido extensivamente usados para medir a capacidade tecnológica de empresas, setores industriais e países. Mas há situações em que algumas dessas medidas têm as próprias limitações e são menos relevantes:

1) Indicadores relativos à capacidade de P&D e patentária são apenas prevalentes em países tecnologicamente avançados onde certas empresas têm níveis suficientemente sofisticados de P&D e intensiva produção de patentes internacionais. A

aplicação desses indicadores para empresas de economias emergentes, que normalmente não possuem níveis profundos de capacidade tecnológica inovadora para atividades de P&D e patentes, seria irrelevante.

2) Patentes depositadas nos EUA são reconhecidas como medida superior de capacidade tecnológica. Estatísticas de tais patentes estão disponíveis para longo período de tempo e fornecem detalhes altamente quantificáveis que podem ser examinadas de acordo com a localização geográfica e área técnica. Entretanto, muito embora isso seja verdadeiro, avaliar capacidades tecnológicas somente à base de

estatísticas de patentes nos EUA poderia limitar e ser tendencioso para empresas em economias emergentes que não exportam significativamente produtos especializados e de marca própria para o mercado dos EUA.

3) Outras medidas quantitativas — gastos em educação, número de cientistas, engenheiros e pessoal alocado em laboratórios de P&D — têm sido usadas com frequência no Brasil para medir o grau de capacidade tecnológica. Tais indicadores captam o estoque de capital humano, mas ignoram outra dimensão importante da capacidade tecnológica: o capital organizacional.

Estudos baseados nessas medidas convencionais não esclarecem como empresas desenvolveram progressivamente níveis mais elevados de capacidade tecnológica. Obviamente que estratégia industrial é apenas uma das várias medidas que contribuem para a aceleração do desenvolvimento econômico e social. Porém, segundo as lições da história, quando há convergência entre os esforços de política macroeconômica e de estratégia industrial — com envolvimento governamental e empresarial — há também significativos avanços para a sociedade.

* Professor da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (Ebape) da Fundação Getúlio Vargas; Ph.D., SPRU/Sussex University, Reino Unido.

Usar indicadores inadequados para economias emergentes dá visão distorcida da realidade