

CAPACIDADES DE INOVAÇÃO DA INDÚSTRIA MOVELEIRA GAÚCHA: QUAIS CAMINHOS SEGUIR?

Acadêmica: Mariana Fernandes de Carvalho

mariana-fc@hotmail.com

Orientador: Paulo Antônio Zawislak

INTRODUÇÃO

- Ao considerar-se que, em geral, as empresas industriais do Rio Grande do Sul não são inovadoras, um perfil padrão entre elas é destacado.
- São caracterizadas, em sua maioria, como micro ou pequenas empresas, com baixo poder comercial, fornecedoras de serviços industriais com gestão familiar, possuem tecnologias ultrapassadas (aproximadamente 75% low-tech), e iniciativas de desenvolvimento de novos processos e produtos escassas. A indústria gaúcha é, destarte, passiva e reativa.
- Em meio a um panorama geral de estagnação dos setores industriais do Estado, a indústria moveleira gaúcha obteve um significativo desenvolvimento no âmbito da qualidade e da competitividade nos últimos quinze anos.
- Contudo, ela ainda é considerada um setor de baixa intensidade tecnológica, caracterizado pela predominância de micro e pequenas empresas que carecem de maiores inovações.
- Portanto, o presente trabalho tem como **objetivo analisar as capacidades de inovação da indústria moveleira gaúcha e traçar a reconversão competitiva correspondente que contribua para o desenvolvimento da inovação nas empresas.**

MÉTODO

- Base de dados do projeto de pesquisa intitulado “Caminhos da Inovação da Indústria Gaúcha”, realizado pela equipe do Núcleo de Estudos em Inovação (NITEC) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), entre 2010 e 2014.
- O levantamento de dados foi realizado a partir da aplicação de um questionário quantitativo a 110 empresas do setor moveleiro gaúcho, dividido em três blocos: (1) questões relacionadas às quatro capacidades da empresa: desenvolvimento, operação, gestão e transação; (2) questões sobre desempenho; (3) informações gerais.
- Para se identificar as características das capacidades de inovação das empresas em questão, foram realizadas análises descritivas e teste t. Os dados foram tratados estatisticamente no software SPSS – *Statistical Package for the Social Sciences*.
- Dessa forma, tornou-se possível observar o desempenho inovativo das empresas moveleiras, e então, compreender a trajetória da reconversão competitiva ideal para o setor.

RESULTADOS

- A partir da análise das características das capacidades presentes nas 110 empresas industriais moveleiras gaúchas, o perfil do setor pode ser traçado.

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão	Variância
Media_CD	105	1,29	5,00	3,6177	,72803	,530
Media_CO	102	2,67	5,00	3,9379	,51373	,264
Media_CG	104	2,29	5,00	3,7967	,60403	,365
Media_CC	107	1,17	5,00	3,4720	,73988	,547

- O setor moveleiro gaúcho arranja suas capacidades na seguinte ordem: (1) operacional, (2) de gestão, (3) de desenvolvimento, e (4) comercial.

- O que mais influencia o desempenho do setor moveleiro é: (1) capacidade de desenvolvimento; (2) capacidade de gestão; (3) capacidade de transação; (4) capacidade operacional

Model	Standardized Coefficients	t	Sig.
	Beta		
(Constant)		5,463	,000
Media_CD	,199	6,212	,000
Media_CO	,066	1,976	,048
Media_CG	,187	5,835	,000
Media_CC	,179	5,901	,000

CAPACIDADE	CARACTERÍSTICAS
Desenvolvimento	<ul style="list-style-type: none"> • O disparo do desenvolvimento acontece de forma constante por pessoal especializado e dedicado exclusivamente a tarefa ou fragmentado em meio às atividades rotineiras da empresa. • Focada em desenvolvimento para atender à solicitação de clientes e melhoria de produto.
Operacional	<ul style="list-style-type: none"> • A programação da produção ocorre com base na capacidade instalada ou em pedidos colocados. • As mais recentes melhorias na produção foram em processos e aquisição de máquinas e equipamentos.
Gerencial	<ul style="list-style-type: none"> • O modelo de gestão é, predominantemente, familiar (centralizado na figura do(s) proprietários(s) ou organizado com cargos executivos familiares). • O processo decisório é, em sua maioria, condicionado ao passado (histórico de desempenho recente ou à tradição). • O principal foco da gestão é a melhoria contínua.
Transacional	<ul style="list-style-type: none"> • A venda direta ao consumidor final e a venda por representante são os principais canais de distribuição. • O modelo de precificação é baseado em custos. • As mais recentes melhorias na área comercial foram na negociação e no atendimento.

- Comparando onde as empresas mais dedicam seus esforços de inovação (tabela 1) com as capacidades com maior importância para o desempenho (tabela 2), vê-se que os esforços ocorrem, justamente, onde a possibilidade de agregação de valor é menor (capacidade de operação).

- Conforme estudo da FEE realizado pela equipe do NITEC em 2014 (Caracterização e análise sob a perspectiva de APLS), constatou-se que o crescimento do setor nos últimos quinze anos deu-se pelo foco em desenvolvimento. Os resultados da presente pesquisa corroboram com esse achado.

DISCUSSÃO

- Para que sejam criadas condições para um verdadeiro “salto tecnológico” é preciso que as empresas do setor moveleiro gaúcho sejam mais do que apenas incorporadoras de avanços de terceiros e desenvolvedoras reativas.
- Deve-se, portanto, existir um esforço autônomo de desenvolvimento de produto a partir da eliminação de entraves e custos, um avanço nas relações de interações entre pesquisa e empresa, e também, incorporações de tecnologias de ponta e mentalidade direcionada a cultura de design no setor.
- Se nos últimos 15 anos o salto de qualidade e competitividade foi grande, o próximo passo deverá ser diferente. Nesse sentido, as empresas cuja principal capacidade é a operacional devem se concentrar na trajetória de gestão e marketing. As alternativas de inovação encontram-se, portanto, na ampliação da perspectiva estratégica para incorporar atividades de desenvolvimento de tecnologia avançada e cultura empresarial voltada para mais design, estilo e valor agregado, juntamente da excelência em gestão, ação comercial e fortalecimento de marcas para uma maior atuação nacional e internacional.