

## O diferencial é o que a empresa sabe fazer

### Fórum de Debates apresenta cinco diferentes pontos de vista sobre gestão da competitividade nas indústrias fabricantes e usuárias de embalagens

O II Fórum de Debates sobre Gestão da Competitividade das Indústrias Fabricantes e Usuárias de Embalagem, coordenado pela revista embanews e por António Carlos Cabral, do IMT - Instituto Mauá de Tecnologia teve como foco a identificação de diferenciais competitivos nas práticas adotadas pelas empresas, apresentando estudos e cases de destaques em diferentes empresas. Luís Brito, da Fundação Getúlio Vargas - FGV apresentou os resultados de um estudo para a identificação de recursos nas empresas que adicionam valor ao negócio. Segundo ele, o importante para uma empresa hoje é sua gestão de recursos, o que envolve uma consciência pormenorizada das vantagens e desvantagens do negócio em relação ao mercado. Para a identificação dos recursos valiosos de uma empresa, o modelo apresentado por Brito inclui diferentes questões para a qualificação dos ativos mais valiosos de uma empresa. "Antigamente, tinha-se a noção de que o que importava para o sucesso de uma empresa eram suas idéias inovadoras, agora, no entanto, começamos a ver que os recursos exclusivos que cada empresa possui em relação à concorrência são seus diferenciais", concluiu Brito.



Luís Brito da FGV: o importante para uma empresa é sua gestão de recursos.

Para ampliar a discussão, João Alfredo Delgado do Departamento de Competitividade e Tecnologia da Fiesp - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, apresentou uma base de dados desenvolvida pelo núcleo e disponibilizada no site da entidade ([www.fiesp.com.br](http://www.fiesp.com.br)), que permite às empresas fazerem uma comparação de seu negócio em relação a outras de mesmo porte no Brasil e no exterior, através de indicadores como faturamento, funcionários, produção, entre outros. "A vantagem de uma ferramenta como esta é a comparação entre indicadores em relação ao conjunto. Muitas vezes uma empresa com receitas altas tem baixo nível de competitividade, dado a produtividade, seu porte, pessoal ocupado", explicou Delgado.



**Ronaldo Canteiro da Embaquim: O mercado começa no fundo da fábrica e dá volta ao mundo.**

Ronaldo Canteiro, presidente da Embaquim, falou de sua experiência na construção de diferenciais para uma empresa. Para ele, a qualidade mais do que o preço faz da empresa uma referência no mercado, ressaltando que os produtos são na maioria dos casos a melhor propaganda. "Uma empresa confiável não se constrói com guerra de preços, que só serve para acabar com a qualidade", enfatizou ele. Outro ponto assinalado foi a atenção a todos os elos da cadeia de produção, desde a construção de um relacionamento de parceria com os clientes, o que resulta em negócios de longo prazo, além da atenção à produção e aos funcionários. "O mercado começa no fundo da sua fábrica e dá volta pelo mundo", conclui o executivo. Vlademir Moreno e Vlademir Filho compartilharam com os presentes sua experiência na gestão da Indústria de Máquinas Moreno, no mercado desde 1993.



**Manoel Müller, da Müller Camacho: Atenção à ética é valorizar o bem comum.**

Para eles, o desenvolvimento de uma solução inédita no mercado contribuiu muito para a construção de diferenciais da empresa, reconhecida por seu posicionamento inovador. Além da inovação constante, outro ponto ressaltado como crucial na construção de diferenciais foi o foco das empresas em suas especialidades, o que evita erros e abre maior espaço para o aprimoramento. "Para crescer temos que ter olho no passado, para não repetir erros, pés firmes no presente, para acompanhar os desenvolvimentos e necessidades que se criam e, cabeça no futuro, para evoluir sempre", resumiu Vlademir Moreno. Encerrando a discussão, Manoel Müller, da Müller Camacho, debateu a ética e a competitividade, ressaltando casos

em que o afã pelo lucro levam as empresas a esquecerem da ética, definida por ele como a atenção ao bem comum, em contraposição à moral, que diz respeito ao código de valores.



Antonio Carlos Cabral, do IMT - Instituto Mauá de Tecnologia.

*Artigo da revista Embanews*