

Comentários sobre a aplicação empírica do conceito estrutural de competitividade¹

Robson Antonio Grassi²

Resumo

Este artigo parte do princípio de que as visões mais tradicionais de competitividade apresentam dificuldades de análise quando colocadas frente às profundas transformações econômicas mundiais das últimas décadas. Assim, buscando uma alternativa a tais visões, o texto tem por objetivo apresentar as principais características que vêm-se consolidando no enfoque “estrutural” de competitividade (dinâmico, sistêmico, analítico e multidimensional), e ao mesmo tempo mostrar como podem ser operacionalizadas em estudos empíricos.

Introdução

O interesse por estudos referentes à competitividade, no sentido em que este tema vem apresentando nos últimos anos, intensificou-se na década de 70, quando começou a se manifestar o esgotamento do padrão de crescimento que vigorou nos países capitalistas desenvolvidos após a Segunda Guerra Mundial – agravado evidentemente pelas crises do dólar e do petróleo. Tornaram-se comuns nestas economias, então, incrementos menores na produtividade e nas taxas de crescimento da demanda e maiores níveis de inflação e desemprego.

Com isso, os países se viram forçados a buscar o mercado externo, tanto para compensar a queda na atividade interna, como também para pagar as importações que haviam encarecido. Começaria a partir daí um processo de acirramento da concorrência que, acelerado pela consolidação do Japão como potência econômica e pela emergência dos “Tigres Asiáticos”, culminaria com a formação dos grandes blocos econômicos regionais durante os anos 80.

¹ Este texto constitui-se em versão, com algumas modificações do capítulo 1, da Dissertação de Mestrado do autor. Agradeço os comentários de Antonio Licha, David Kupfer, Luis Carlos D. Prado, Mario Possas e de três pareceristas anônimos. Obviamente, qualquer erro ou omissão remanescente é de minha inteira responsabilidade.

² Mestre em Economia – Universidade Federal Fluminense (Niterói – RJ).

Uma das principais conseqüências deste processo deu-se com as profundas transformações no campo da produção, evidenciadas pela redução substancial do potencial de produtividade do sistema fordista-taylorista e pela emergência de um novo paradigma tecno-econômico: a especialização flexível. Tal sistema significava mudanças internas às empresas e também na forma delas se relacionarem com os outros agentes econômicos.

No plano do relacionamento com outros agentes, firmas isoladas passaram a significar menor potencial de concorrer no mercado. As relações com fornecedores e clientes (inclusive finais) deixaram de ser meramente contratuais, formando-se redes de cooperação nas quais a confiabilidade e a competência eram o objetivo principal a se atingir. Ao mesmo tempo, tornava-se cada vez mais comum a formação de alianças tecnológicas entre os próprios concorrentes.

No que se refere às empresas, e nos seus mais diferentes setores, pelo menos duas transformações importantes eram notadas. De um lado, a incorporação crescente da microeletrônica e da informática, principalmente por meio das tecnologias de informação e dos processos de automação flexível delas gerados. De outro, a utilização cada vez maior das novas técnicas organizacionais (qualidade total, *just-in-time*, etc.), e a substituição das relações hierárquicas verticais – em forma de pirâmide – pelas horizontais – em forma de rede –, além da tendência de redução dos próprios níveis hierárquicos (Perez, 1991).

Todas estas transformações, que requerem o aproveitamento das economias de escopo (sem esquecer as de escala) e uma maior versatilidade da mão-de-obra, resultam em sinergias e flexibilidade (Possas, 1993), e por isso se espalharam por todo o setor industrial, afetando inclusive as indústrias mais maduras.

O novo paradigma tecno-econômico, juntamente com o acirramento da concorrência e o processo de globalização dos mercados (em todas as suas vertentes), formam os contornos do que, a partir da última década, ficou conhecido como a “Terceira Revolução Industrial”.

Em tal contexto, os novos sistemas de produção permitem que bens de atributos específicos sejam produzidos sem perda correspondente de produtividade, ou seja, a produção continua sendo em massa, mas com grande flexibilidade. Tal fato, aliado a fatores como qualidade do produto, serviços pré e pós-venda, capacidade para modificar especificações adaptando-se rapidamente às necessidades do usuário, baixa quantidade de

defeitos, marketing e capacidade para concorrer em prazo de entrega representam a base da competitividade nos mercados mundiais.

A crescente percepção de que estes fatores não são dados, como por exemplo, recursos naturais abundantes e mão-de-obra barata, mas que precisam ser construídos ao longo do tempo num processo de aprendizado contínuo e envolvendo todos os agentes econômicos voltados para a produção, tornou a busca de competitividade uma das preocupações centrais dos governos e das indústrias de todos os países.

Daí o interesse cada vez maior pelo debate em torno do tema nos últimos anos.³ Porém foi-se notando também que os conceitos que tradicionalmente tratavam da competitividade, como aqueles baseados na Teoria do Comércio Internacional, não davam conta das transformações profundas descritas acima. Era preciso, então, buscar uma alternativa conceitual que considerasse aspectos estruturais. O objetivo deste texto é apresentar as principais características que vêm se consolidando neste novo enfoque, procurando mostrar como podem ser operacionalizadas em análises empíricas.

Neste sentido, a próxima seção descreve como vem sendo construída esta nova alternativa valendo-se das insuficiências das anteriores, o que permite um melhor entendimento de suas características. As duas seções seguintes mostram os determinantes da competitividade e sua avaliação tomando-se por base a visão estrutural. Finalmente, as características principais do conceito e as conclusões do artigo são explicitadas.

1 Evolução do conceito: dos enfoques tradicionais ao enfoque estrutural

Durante muito tempo, competitividade foi um tema ligado à Teoria do Comércio Internacional (TCI), aparecendo como um simples prolongamento do conceito de vantagens comparativas, sendo os dois termos até mesmo utilizados como sinônimos (Possas & Carvalho, 1989).

³ Vale ressaltar, em razão das características da evolução acima mostrada, que é comum na literatura especializada aparecerem também, para denominar o tema, os termos “Competitividade Internacional” e “Competitividade Industrial”, principalmente o primeiro. Porém, mesmo assim, o conceito de competitividade pode ser estendido para analisar empresas em indústrias exclusivamente internas, e também outros setores que não sejam o manufatureiro (nos dois casos, ver Porter, 1990).

A versão até hoje dominante da teoria da vantagem comparativa, atribuída a Heckscher & Ohlin (e que mais tarde contou com contribuições importantes de Samuelson), baseia-se na idéia de que todas as nações têm tecnologia equivalente, mas diferem na disponibilidade dos fatores de produção. Assim, os países detêm vantagem comparativa em setores industriais nos quais fazem uso intensivo dos fatores de que dispõem em abundância.

Tal abordagem, porém, padece de um caráter estático, uma vez que não dá margem à explicação de como a competitividade evolui.⁴ Neste sentido, torna-se cada vez mais evidente – e os acontecimentos mostrados na seção anterior também o demonstram – que a vantagem comparativa não é suficiente para explicar como empresas e países buscam competitividade atualmente.

Os fatores destacados pelos enfoques tradicionais, além de menos relevantes, passaram a ter importância passageira, pois podem ser suplantados no decorrer do tempo por vantagens como capacidade de concorrer em prazo de entrega, serviços pré e pós-venda eficientes, reduzida quantidade de defeitos, etc., que a partir daqui passaremos a denominar vantagens competitivas.

Outra característica que também esteve por muito tempo ligada à competitividade por diversos autores é sua concepção como um fenômeno predominantemente macroeconômico (Porter, 1990; Alavi, 1990). Neste caso, parâmetros como preços, custos e produtividade são transferidos simplesmente para o nível macroeconômico, levando a simplificações que podem comprometer o caráter explicativo do conceito, como a ausência de um papel definido para as estratégias empresariais.

Além disso, fatores como taxas de câmbio desvalorizadas, taxas de juros baixas e déficits governamentais reduzidos acabam sendo vistos como as principais variáveis determinantes da competitividade. Porém, um problema que surge deste tipo de abordagem é que em todos estes casos podem ser apontados países que foram bem sucedidos contradizendo essas políticas. Não se está aqui negando a importância de tais fatores, que precisam ser também levados em conta, mas parte-se do princípio de que

⁴ Esta é apenas mais uma das muitas objeções ao conceito, que já existiam desde a formulação do famoso Paradoxo de Leontief, segundo o qual os Estados Unidos, mesmo com excesso de capital, estavam exportando bens intensivos em trabalho.

devem ser relativizados se comparados com um conjunto muito maior e mais profundo de forças que determinam a competitividade, como veremos.

Um outro problema presente em alguns enfoques mais tradicionais é o uso de poucas variáveis na avaliação empírica da competitividade, característica quase sempre acompanhada de uma certa tendência a basear-se em fórmulas prontas para atingir este objetivo,⁵ muitos estudos às vezes se limitando à utilização de um indicador de eficiência e outro de desempenho.

Um bom exemplo do que pode resultar desta metodologia é evidenciado pelo Paradoxo de Kaldor. Este refere-se a um estudo sobre o desempenho econômico dos países centrais durante duas décadas, concluindo que no período em questão as economias que mais melhoraram sua performance nas exportações (Japão e Alemanha) são também as que mais pioraram a competitividade nas variáveis relativas a custo (no caso as que mais aumentaram salário), o inverso acontecendo com Reino Unido e Estados Unidos. Assim, não parece ser este o melhor caminho para se avaliar um fenômeno cuja enorme complexidade é cada vez mais reconhecida, apesar das análises individuais das variáveis serem coerentes, o que inclusive recomenda sua utilização em estudos de mais amplo alcance.⁶

Resumindo o exposto até aqui, os estudos empíricos que utilizam-se de visões tradicionais de competitividade, como aquelas baseadas em vertentes estáticas da Teoria do Comércio Internacional (notadamente as relativas a vantagens comparativas), com forte viés macroeconômico, ou que utilizam-se de poucas variáveis e fórmulas prontas, são, no mínimo, insuficientes para explicar os tempos atuais de rápida mudança tecnológica e organizacional, acirramento da concorrência e globalização. Para não dizer que estes enfoques, muitas vezes centralizados em custos e preços e tratando “a qualidade e os produtos diferenciados numa nota de pé de página” (Porter, 1990: 21), podem acabar revelando-se enganosos (Alavi, 1990).

Portanto, um conceito de competitividade de forte caráter dinâmico deve ser buscado em outras bases. Hurtienne & Messner (1993) identificam

5 Esta característica de “fórmula pronta” existe não só na avaliação como também no caminho proposto para se chegar à competitividade. Partindo-se da existência de vantagens comparativas estáticas, a recomendação tradicional é “a liberalização do comércio externo como política básica para o aumento da competitividade industrial” (Haguenauer, 1989: 8).

6 Um importante estudo brasileiro (BNDES, 1992) segue caminho parecido. Analisando a competitividade da indústria brasileira para um período de 20 anos e baseando-se somente em dois indicadores (um de eficiência e o outro de desempenho), o primeiro deles acabou concluindo que o Brasil perdera competitividade no período e o segundo chegou ao resultado oposto, conforme notaram Fajnzylber et al. (1993).

duas tendências que, a partir do início da década de 80, começaram a vir à tona e que tentavam superar o caráter estático das visões até então predominantes: a Nova Teoria do Comércio e os estudos de autores neoschumpeterianos. A primeira, segundo os autores, embora com contribuições importantes, tinha como principal problema o fato de reduzir “a mudança tecnológica a efeitos baseados em curvas de aprendizado” e, apesar de incluir concorrência oligopólica, supor frequentemente “a presença de mecanismos de compensação entre atores simétricos” (p. 8).

A outra, baseada na inovação, segundo eles, rompia o marco neoclássico anterior, e, por isso, podemos considerar que se tornou a base de uma nova visão que viria a ser elaborada, não mais partindo da vantagem comparativa, e sim da vantagem competitiva, que é construída no longo prazo (e conseqüentemente dinâmica). Para mostrar como um conceito mais estrutural dá importância à vantagem competitiva (e como esta é obtida), devemos antes caracterizar melhor a insuficiência dos estudos mais tradicionais neste sentido, que pode ser evidenciada teoricamente.

Um bom caminho é partir da abordagem de Haguenauer (1989),⁷ que separa os diversos enfoques em duas categorias:

- de um lado, uma noção que associa competitividade ao desempenho das exportações industriais, numa visão *ex post* da mesma; e
- de outro, uma linha de autores que vêem a competitividade como significando produzir igualando ou superando os níveis de eficiência observáveis em outras economias. É um conceito potencial, *ex ante*, e que abrange especialmente preço, custos (notadamente salários), qualidade e produtividade.

O problema é a insuficiência de ambas as noções para analisar um fenômeno baseado nas vantagens competitivas que são construídas ao longo do tempo, pois se revelam estáticas, visto que permitem examinar apenas como os indicadores se comportam até um certo momento do tempo (IE/IEI, 1991). Como o elo que falta, é necessário levar em conta o papel das estratégias empresariais.

Neste ponto, duas observações ajudam a entender a insuficiência mencionada e o papel da estratégia. Por um lado, uma empresa pode ter bom

⁷ Este texto, além de ser uma importante resenha sobre o assunto, também retrata, na época em que foi escrito, uma espécie de transição do estudo da competitividade, enfocando tanto conceitos mais tradicionais – de autores presos a poucas dimensões e fórmulas prontas, por exemplo –, como também abordagens do tipo das de Dosi & Fajnzylber, mais preocupadas com dimensões estruturais do tema.

desempenho no mercado sem ser eficiente. Neste caso, ela estaria valendo-se de expedientes “espúrios”, na linguagem de Fajnzylber (1988), que podem logo ser suplantados por outra empresa mais capacitada. Por outro, pode ser eficiente, mas sem que isso se reflita num desempenho ideal, consequência, por exemplo, de uma estratégia equivocada.

Portanto, para se garantir um nível sustentável de competitividade, é importante que, além de eficiente, a empresa necessariamente tenha uma estratégia adequada, que permita traduzir esta eficiência em um bom desempenho no mercado – o que só se verifica *ex post*.

Assim, dado o caráter temporal da vantagem competitiva, podemos dizer que **competitividade é um fenômeno verificado *ex post*, mas que depende fundamentalmente de elementos *ex ante***. Em outras palavras, **o desempenho atual de uma empresa no mercado é resultado da tentativa de ganhar competitividade em algum momento do passado** (Kupfer, 1992).

Também existem problemas na definição do que é *ex ante*, notadamente no que se refere à produtividade. Esta, muitas vezes, é considerada como o determinante principal da competitividade, mas deve ser vista também como apenas um dos fatores, ou seja, como sendo “condição necessária, mas não suficiente” (Chudnovsky & Porta, 1990: 28) para seu aumento. Sua importância é mais relativizada ainda se notarmos que, na realidade, a produtividade é uma resultante de vários fatores, sendo portanto *ex post*.

Várias pesquisas sobre o crescimento da produtividade têm ressaltado suas fontes principais: mudança tecnológica, acumulação de capital e melhoria da educação ou níveis de treinamento (Porter, 1990). Ou seja, a produtividade, considerada o principal indicador de competitividade e eficiência, e, conseqüentemente, os indicadores de desempenho, na verdade são resultados da atuação de um conjunto de fatores mais profundos, os verdadeiros determinantes da competitividade. Estes consistem basicamente em capacitação (em todos os seus níveis, tecnológico, produtivo e gerencial) e estratégia das empresas, bem como em fatores que constituem o ambiente que as cerca (setoriais e sistêmicos).

Assim, desempenho e eficiência, numa análise dinâmica, são vistos neste trabalho como “resultados de capacitações acumuladas e estratégias competitivas adotadas pelas empresas, em função de suas percepções quanto ao processo concorrencial e ao meio ambiente econômico onde estão inseridas” (IE/IEI, 1991: 21).

Por conseqüência, estudos isolados de eficiência e/ou desempenho são insuficientes para o entendimento da competitividade, por revelarem-se muitas vezes superficiais, não dando ênfase à enorme multiplicidade de fatores que podem interagir na determinação deste fenômeno. Porém, isto não significa que devam ser desprezados, uma vez que, analisados de forma complementar aos fatores que os determinam e que costumam variar muito de setor para setor, permitem um melhor mapeamento e hierarquização de tais fatores (Grassi, 1995, seção 1.4).

A observação dos fatores acima mencionados exige a consideração tanto dos processos interiores à empresa como das condições econômicas gerais de um país (IE/IEI, 1991), ao contrário do que afirmam algumas teorias tradicionais, predominantemente macroeconômicas. Assim, **o ponto inicial da análise deve ser o competidor individual, pois é aí que a vantagem competitiva “é ganha ou perdida”** (Porter, 1990, prefácio), mas deve-se partir do princípio de que **o país onde a indústria está localizada influi na capacidade de suas firmas competirem com êxito nos mercados internacionais.**

Mostrada a importância dos fatores determinantes da competitividade, podemos agora entender como as empresas procuram sobressair-se para obter uma melhor presença no mercado, ou seja, como constroem e renovam suas vantagens competitivas.⁸ Para isso, alguns conceitos são importantes:

Em primeiro lugar, é fundamental dar ênfase ao papel da inovação tecnológica. Partindo dos estudos neo-schumpeterianos, a inovação é considerada o cerne do enfoque estrutural da competitividade, pois com ela as empresas conseguem vantagem competitiva ao criarem diferentes maneiras de realizar atividades, empregando novas tecnologias e novos procedimentos.⁹

Com isso, a introdução de inovações por parte das firmas pode mudar as condições vigentes e redefinir o padrão de concorrência e até mesmo a estrutura de mercado do setor, uma vez que as empresas que

⁸ Em outras palavras, isto significa, na abordagem de Porter (1990), entender como se posicionam em relação às duas maneiras existentes de obter vantagens competitivas: menor custo (o que requer mais eficiência) e diferenciação (qualidade do produto, características especiais ou serviços de assistência).

⁹ A inovação é definida aqui, como tem sido comum, de forma ampla, incluindo tanto aperfeiçoamentos na tecnologia como modificações de insumos, produtos, processos e novas formas de comercialização e distribuição.

conseguem sucesso não somente reagem ao seu ambiente como procuram influenciá-lo a seu favor¹⁰ (IE/IEI, 1991). Vale ressaltar que definimos padrão de concorrência neste trabalho como constituído pelas características do produto fabricado e pelo conjunto das formas de concorrência (preço, diferenciação de produto, qualidade, esforço de venda, etc.), que atuam num certo espaço de competição gerado pelo produto em questão (Possas, 1985; Kupfer, 1992).

Uma teoria que tem como elemento central a inovação tecnológica deve também partir de uma concepção dinâmica da concorrência, e que, portanto, seja compatível com um processo que evolui ao longo do tempo, como é o caso da visão schumpeteriana (Possas & Carvalho, 1989).

A noção de concorrência de Possas parece ir nesta direção, considerada como “o motor básico da dinâmica capitalista, isto é, o processo definidor das margens de lucro: é o processo de enfrentamento dos vários capitais (as firmas) em um espaço econômico (a indústria ou o mercado), mediado pelas estruturas de mercado” (Possas, 1985 citado por Kupfer, 1992: 273). Mediação que poderia ser traduzida na noção de padrão de concorrência (Kupfer, 1992).

Portanto, neste ambiente de concorrência schumpeteriana, a empresa procura orientar-se pelo padrão de concorrência vigente no setor naquele momento para tentar obter – ou renovar – as vantagens competitivas que a permitam manter uma posição de destaque ante a concorrência.

Mas, para isso, é necessário atuar à frente dos concorrentes. Os que agem rápido conseguem vantagens, como as de reputação, além das economias de escala e aprendizado. Por outro lado, os que tomam a iniciativa não terão êxito, a menos que tenham um conhecimento do mercado suficiente para tentar inferir quais vantagens competitivas irão se traduzir em maiores vendas e lucros. Uma das dificuldades desta busca é a importância variável das vantagens competitivas, que dependem de cada setor. Isto tem implicações importantes que merecem ser detalhadas.

A identificação das estratégias empresariais que levarão à obtenção de vantagens competitivas exige uma análise de caráter prospectivo, que possa antecipar as modificações esperadas no padrão de concorrência. E neste processo é importante partir do princípio de que tais vantagens são históricas, isto porque “são suplantáveis por outras e porque os tipos de

¹⁰ Não se pode esquecer que a inovação tecnológica tem papel diferenciado em cada setor, tendo maior dinamismo em uns e menor em outros. Neste sentido, a utilização da taxonomia de Pavitt (1984) em trabalhos empíricos pode ser útil, desde que utilizada com critérios (Grassi, 1995, seção 1.4).

vantagens competitivas possíveis de serem obtidas mudam no tempo” (Possas & Carvalho, 1989: 1223). Assim, a avaliação histórica de como as vantagens atuais foram obtidas contribui para uma melhor busca da estratégia a ser adotada.

A importância das análises prospectivas e históricas deve-se também à característica das vantagens competitivas de requererem tempo para serem alcançadas, principalmente aquelas associadas à inovação (IE/IEI, 1991)¹¹ revelando o caráter cumulativo do processo.

É este caráter cumulativo que faz necessário à empresa mostrar-se capacitada para colocar em prática as estratégias por ela selecionadas, buscando com isso que sejam as vencedoras. Processo que será tanto melhor quanto maior for o incentivo do ambiente que a cerca para que atinja tal objetivo, em suas dimensões setorial e sistêmica (relacionamento entre os agentes, nível de cooperação entre eles, apoio governamental, etc.).

Concluindo esta seção, podemos então definir competitividade como “a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado” (IE/IEI, 1991: 21), ou seja, que lhe permitam obter vantagens competitivas e renová-las constantemente, processo por sua vez influenciado pelo ambiente econômico onde está inserida.

2 Determinantes da competitividade

Os determinantes de competitividade podem ser divididos, segundo a classificação exposta em Coutinho & Ferraz (1994), em internos à empresa, setoriais (referindo-se a setores e complexos industriais)¹² e de natureza sistêmica.

Os fatores internos à empresa são os que estão sob sua esfera de decisão, como a capacitação tecnológica e produtiva, a qualidade e a produtividade dos recursos humanos, o conhecimento do mercado e a capacidade de se adequar às suas especificidades, as relações privilegiadas com fornecedores e usuários, etc.

¹¹ O que significa um certo componente de incerteza no processo decisório da empresa. Ou seja, “as firmas escolhem estratégias competitivas em função de suas expectativas quanto às que lhe pareçam mais eficientes, mas só posteriormente o desempenho no mercado sancionará o acerto ou erro da escolha” (Kupfer, 1992: 265).

¹² No trabalho citado são também chamados de “estruturais”, denominação que achamos menos adequada.

Os fatores setoriais são aqueles que estão parcialmente sob sua área de influência e que caracterizam o ambiente no qual ela concorre. São os relacionados a:

- Características dos mercados: grau de sofisticação e outros requisitos impostos aos produtos, formas e custos de comercialização predominantes, etc.
- Configuração da indústria em que a empresa atua: inclui o grau de concentração, atributos dos insumos, grau de verticalização e diversificação setorial, etc.
- Concorrência: regras que definem condutas e estruturas empresariais em suas relações com consumidores e concorrentes, etc.

Os fatores sistêmicos da competitividade, segundo o estudo, são “aqueles que constituem externalidades stricto sensu para a empresa produtiva” (Coutinho & Ferraz, 1994: 20). Podem ser:

- Macroeconômicos: taxa de câmbio, crédito, taxas de juros, etc.
- Político-institucionais: políticas tributária e tarifária, esquemas de apoio ao risco tecnológico, etc.
- Regulatórios: políticas de proteção à propriedade industrial, de preservação ambiental, de defesa da concorrência, etc.
- Infra-estruturais: disponibilidade, qualidade e custo de energia, transportes, telecomunicações, etc.
- Sociais: situação da qualificação da mão-de-obra, políticas de educação e formação de recursos humanos, trabalhista e de seguridade social, etc.
- Referentes à dimensão regional: aspectos relativos à distribuição espacial da produção.
- Internacionais: tendências do comércio mundial, acordos internacionais e políticas de comércio exterior, etc.

Esta classificação, por ser bastante abrangente,¹³ merece alguns comentários sobre certos pontos controversos e sobre algumas alterações que podem facilitar a análise empírica.

13 Alguns autores enumeram também fatores mais subjetivos. Alavi (1990: 10), por exemplo, refere-se a análises que “ênfatizam características culturais, como sistema de valores, tradição, religião e comportamento social, muitos dos quais específicos da cultura japonesa”. Uma outra variável que pode influenciar o ambiente competitivo de maneira importante, segundo Porter (1990: 89), é o acaso. Este caracteriza-se por “acontecimentos fora do controle das empresas (e geralmente do governo do país), como as invenções puras, descobertas em tecnologias básicas, guerras, acontecimentos políticos externos e grandes mudanças na demanda do mercado externo. Tais acontecimentos criam descontinuidades que podem descongelar ou remodelar a estrutura da indústria e proporcionam oportunidade para que as empresas de um país suplantem as de outro”.

No que diz respeito a fatores internos à empresa, consideramos somente os que se referem à estratégia e à capacitação da empresa – em suas três formas: produtiva (capital fixo, mão-de-obra, etc.), tecnológica (tecnologias de produto e processo, gastos com P&D, etc.) e gerencial (tipo de administração, incorporação de técnicas gerenciais, etc.). Isto porque a análise aqui proposta considera de forma separada os fatores relativos à eficiência e ao desempenho (como prazo, qualidade, preço, produtividade, imagem conquistada e desempenho econômico e financeiro da empresa), pelo fato de apresentarem-se como variáveis de resultado.

Quanto aos determinantes setoriais, partimos do princípio de que grande parte deles poderia ser agrupada dentro de uma categoria chamada “relacionamento entre os agentes”. Estes incluiriam as empresas do setor, os fornecedores de insumos, a mão-de-obra, a demanda e a atuação governamental. O relacionamento entre os agentes se daria por meio de relações comerciais, rivalidade interna entre as empresas, cooperação em todos os níveis, etc. A análise conjunta parece ser aconselhável quando se parte da constatação de que um certo nível de coordenação, e muitas vezes planejamento, entre os agentes é necessário para se buscar a competitividade.

Neste sentido, das várias formas de relacionamento existentes, duas merecem destaque por estarem ligadas a divergências entre os autores: a rivalidade interna e a cooperação. Este trabalho alinha-se à corrente que advoga que as duas formas não são excludentes, havendo, pelo contrário, complementariedade e interação entre elas. Ou seja, partimos do princípio de que tanto a pressão competitiva sobre as empresas como altos níveis de cooperação entre os agentes são fundamentais para a busca do mercado externo. Opinião que não é compartilhada por autores como Porter, cuja abordagem leva a considerar em muitos casos “a concorrência como basicamente antagonista da cooperação” (Hurtienne & Messner, 1993: 38).

No que se refere aos fatores sistêmicos de competitividade, a maior fonte de controvérsias está no papel da política governamental na promoção da competitividade. O fato de que grande parte destes determinantes estão ligados direta ou indiretamente à presença do governo significa que sempre de alguma forma sua atuação se faz sentir sobre a competitividade de uma nação. A divergência aqui está em determinar a natureza desta intervenção. Muitos autores, seguidos por este trabalho, consideram fundamental o papel do Estado na criação de um ambiente propício à melhoria constante de suas empresas, numa atuação que tende a ser vista cada vez mais como regulatória em vez de intervencionista (Possas, 1993; Coutinho & Ferraz, 1994).

Uma exceção neste sentido é Porter (1990), para quem são equivocadas todas as tentativas de desenvolver perspectivas de longo prazo no que se refere à política governamental, cabendo ao Estado, na maior parte das vezes, apenas cuidar da infra-estrutura básica. Para o autor o governo pode “tanto atrapalhar como ajudar”, e, por isso, não chega a ser tratado em sua teoria como um determinante de competitividade (p. 146 e seguintes).

Portanto, as principais discordâncias entre os estudiosos quanto aos fatores determinantes da competitividade parecem residir no grau de atuação governamental e na relação entre cooperação e concorrência.¹⁴

No que se refere a alterações que podem facilitar a análise empírica da competitividade, é importante ressaltar duas que este trabalho propõe em relação à classificação de Coutinho & Ferraz (1994):

- a primeira constitui-se num rearranjo de grande parte dos determinantes setoriais, colocados numa categoria à parte chamada “relacionamento entre os agentes”, que tem por objetivo uma melhor visualização do nível de coordenação entre os agentes necessário à busca da competitividade;
- a segunda, mais importante, separa os fatores relativos à eficiência e ao desempenho da empresa, que, como visto, se apresentam como variáveis de resultado, numa categoria à parte. A importância desta distinção ficará mais clara na próxima seção do presente trabalho, dedicada à avaliação da competitividade.

3 Avaliação da competitividade¹⁵

Qualquer referência à avaliação da competitividade implica inicialmente uma análise de indicadores. Além de quantitativos e qualitativos, podem ser empresariais, setoriais ou sistêmicos, e são também classificados em de eficiência, desempenho ou capacitação.¹⁶ Esta última divisão merece alguns esclarecimentos:

14 Dentro das discussões sobre o tema, tais divergências acabam refletindo-se também em opiniões diferentes sobre um importante conceito relacionado à visão sistêmica da competitividade, o de Sistema Nacional de Inovações (Possas, 1993; Hurtienne & Messner, 1993).

15 Vale ressaltar, os procedimentos necessários à avaliação da competitividade descritos nesta seção foram colocados em prática no estudo de caso realizado na Dissertação de Mestrado do autor (Grassi, 1995, cap. 2-4).

16 Em Fajnzylber et al. (1993) é encontrada uma boa resenha sobre indicadores de competitividade.

A competitividade é avaliada freqüentemente com indicadores de eficiência e de desempenho. Os de eficiência referem-se a comparações de preços e custos unitários de um país com seus competidores internacionais, levando em consideração, no caso dos últimos, a remuneração e a produtividade de cada fator de produção. Os de desempenho podem ser “absolutos”, quando comparam o desempenho do país com o de seus concorrentes num certo produto, ou “relativos”, também denominados de “vantagem comparativa revelada”, quando comparam o desempenho de um determinado setor com o desempenho de outros setores do país (Fajnzylber et al., 1993).

O uso dos indicadores de capacitação (participação dos gastos em P&D no produto, patentes por cientista engajado em atividades de P&D, etc.), tanto no plano da empresa e do setor como no da nação como um todo, constitui um desenvolvimento relativamente recente, motivado principalmente pelo sucesso de Japão e Alemanha nos mercados internacionais, fato baseado principalmente em fatores extrapreço, não sendo, portanto, captado de forma satisfatória pelos indicadores tradicionais (Fajnzylber et al., 1993).

Além destes indicadores, que podem ser qualitativos ou quantitativos, devem ser analisados também a estratégia empresarial e os fatores setoriais e sistêmicos no âmbito de um estudo da competitividade relativo a um setor industrial, que necessitam de estudos detalhados além da utilização de indicadores.¹⁷

Neste sentido, é importante que sejam aplicados questionários e/ou entrevistas abertas junto às empresas, que ajudam a captar melhor os aspectos referentes à estratégia empresarial, e, no caso de carência de indicadores como os mencionados em outras fontes, podem suprir pelo menos em parte esta deficiência.

Quanto às avaliações setoriais e sistêmicas, são necessários estudos analíticos bastante detalhados, que mostrem como estes fatores influenciam a busca de competitividade pelas empresas da indústria estudada.

¹⁷ Estamos nos referindo aqui à análise de setores industriais. Num estudo relativo à nação, parte-se do princípio de que quanto mais setores competitivos possui, mais competitiva ela é. Porém, neste caso, além das análises das indústrias, avaliações dos indicadores de capacitação, eficiência e desempenho em nível nacional também são necessárias, assim como análises sistêmicas mais abrangentes (IE/IEI, 1991).

No que se refere aos procedimentos necessários para a avaliação da competitividade, neste trabalho partimos do princípio de que cada indústria tem sua estrutura peculiar, com diferenciada importância relativa dos fatores. É importante levar em consideração todas as características do setor em questão, no plano do mercado internacional, dando ênfase às suas particularidades técnicas (processo de produção, tecnologia, características da demanda, fatores de produção, etc.) e àquelas relativas ao ambiente de atuação das empresas (papel do governo, estrutura de mercado, etc.).

Pode contribuir para este levantamento inicial a utilização das diversas tipologias e classificações industriais disponíveis nas teorias neoschumpeteriana e de economia industrial, como as de Possas (1985) e Pavitt (1984), por exemplo, observando-se que, num enfoque que se propõe dinâmico, elas devem ter caráter apenas orientador da análise.¹⁸

Além disso, são importantes também, de um lado, a enumeração dos aspectos mais gerais relativos à evolução recente da demanda pelo produto em questão e da própria indústria, neste caso enfocando os produtores líderes, buscando com isso explicar a constituição das vantagens competitivas atuais. De outro lado, são necessárias análises prospectivas relativas às tendências de comportamento do mercado e da produção.

Todos estes passos permitem o mapeamento, de forma dinâmica, das características essenciais do padrão de concorrência vigente internacionalmente, para, com isso, finalmente identificar de maneira ampla os principais determinantes da competitividade no setor estudado. Isto porque, como visto na seção anterior, as fontes de competitividade são múltiplas.¹⁹ Como consequência, a análise deve ser multidimensional.

Passa-se então à abordagem da empresa ou setor a ser avaliado, inicialmente através da evolução histórica recente, que permite inferir como tem se comportado em relação às *best-practices* do setor, fator fundamental para o entendimento de sua situação competitiva atual.

A partir daí começa a avaliação da competitividade das firmas do país, mediante a comparação direta da situação do setor estudado com as

¹⁸ Esta advertência assume maior importância quanto mais a tipologia se referir a aspectos tecnológicos. Assim, a de Pavitt (1984) deve ser vista com algum cuidado – para Porter (1993: 37), por exemplo, “a mudança tecnológica e a estratégia de globalização tornaram imprecisas as categorias” –, e, mais ainda, a tipologia que divide os setores industriais em intensivos, em tecnologia e em maduros, pois, segundo Haguenaer (1989: 32), “não é aplicável a toda atividade industrial”.

¹⁹ Como em Porter (1990), deve-se partir do princípio de que a competitividade pode surgir de onde menos se espera, até do acaso.

melhores práticas internacionais em vigor. Tal avaliação é feita por meio da utilização de indicadores de capacitação, e de análises de estratégia e dos fatores setoriais e sistêmicos, sendo que a cada um dos determinantes deve ser dado peso específico conforme a importância exercida no setor. Chamamos a isso de “análise estrutural”.

Quanto ao peso dos determinantes, este ponto deve ser melhor esclarecido, uma vez que alguns estudos têm defendido a necessidade de ponderá-los formalmente (Alavi, 1990, por exemplo). Não se está negando aqui a importância de tal tipo de abordagem – até por seu caráter heurístico –, mas o presente trabalho parte do princípio de que um conceito multidimensional requer cuidados na sua aplicação,²⁰ e que, portanto, tentativas deste tipo devem estar subordinadas a uma abordagem predominantemente analítica. Fajnzylber et al. (1993: 6), por exemplo, consideram indispensável o uso integrado dos vários tipos de indicadores, mas defendem, “com o apoio da literatura e das experiências internacionais, o caráter necessariamente analítico dessa integração, descartando-se a possibilidade de fazê-la por métodos simplesmente ‘aritméticos’ ou formais de outra natureza”.

Dentro desta orientação, uma espécie de ponderação pode ser feita de forma analítica, da seguinte forma: em primeiro lugar, após terminada a análise estrutural, passa-se à avaliação dos indicadores de desempenho e eficiência, que chamamos de “análise tradicional”; feita esta última, compara-se as duas, supondo que a tradicional é um reflexo da estrutural, o que permite um melhor dimensionamento e hierarquização das deficiências e das vantagens competitivas do setor estudado.

Daí, conclui-se de forma analítica acerca do nível de competitividade atual da indústria, conclusão que pode ser reforçada com a utilização de classificações quanto ao grau de competitividade. Ou seja, deve-se ter em mente que estas classificações constituem apenas mais um recurso neste sentido, uma vez que não parece ser esclarecedor reduzir um assunto de tal complexidade a poucas alternativas de avaliação, às vezes duas – ser ou não ser competitivo. Em outras palavras, o uso de tipologias, por deixar de lado a riqueza do potencial de avaliação empírica do conceito, não deve constituir-se no caminho principal para se medir a competitividade, devendo ser usado de forma ilustrativa, e privilegiando as mais detalhadas em número de categorias, o que significa um melhor potencial de avaliação.

20 Neste contexto, Porter (1990: 31) parece ter preocupação semelhante: “os modelos matemáticos limitados a umas poucas variáveis e provas estatísticas limitadas pelos dados existentes precisam ser suplementados por outros tipos de trabalho”.

Por fim, baseando-se na situação competitiva da indústria descrita, no padrão de concorrência vigente e na própria posição dos competidores no mercado internacional, são analisadas as perspectivas do setor para os próximos anos, se possível com a montagem de cenários. E, dependendo da natureza do trabalho, são propostas medidas para eliminar os *gaps* em relação às *best-practices* mundiais e/ou para manter as vantagens competitivas já conquistadas.

Resumo das características do conceito e conclusões

Procuramos mostrar neste texto que, a partir de um processo de superação de visões baseadas na Teoria do Comércio Internacional e estáticas, predominantemente macroeconômicas, centradas em poucas dimensões e baseadas em fórmulas prontas, a competitividade passou a ser cada vez mais vista como portadora de características estruturais.

Atualmente, autores de bases teóricas diferentes e organismos econômicos a princípio ligados a enfoques mais tradicionais parecem estar de acordo no que se refere ao caminho a ser trilhado para a construção, ainda a ser feita, de uma teoria da competitividade fundada em elementos estruturais.

Neste sentido, podemos agora enumerar as principais características do conceito, que já foram de alguma forma explicitadas neste texto.

- **Dinâmico**

Uma nova teoria deve ir além da vantagem comparativa (estática), chegando à vantagem competitiva (dinâmica) na análise da competitividade. Isto implica partir da concorrência schumpeteriana e da inovação tecnológica e, na formação das vantagens competitivas, dar grande ênfase à capacitação e às estratégias empresariais, fatores para os quais a variável tempo é fundamental.

Assim, o conceito de competitividade, que começou como uma extensão da Teoria do Comércio Internacional, atualmente se baseia em duas outras áreas de estudos: a de inovação tecnológica e a de economia industrial.²¹

²¹ Alguns autores, como Porter (1990, prefácio), preferem caracterizar o conceito como multidisciplinar, considerando importantes, entre outros, estudos nas áreas de “inovação tecnológica, economia industrial, desenvolvimento econômico, geografia econômica, comércio internacional, ciência política e sociologia industrial”.

- **Sistêmico**

O conceito é sistêmico no sentido de que a análise deve partir das indústrias e segmentos de indústria, ao mesmo tempo que leva em consideração a maneira pela qual o ambiente de um país e as relações entre os agentes influenciam a busca de competitividade por parte das empresas. Assim, uma abordagem que era predominantemente macroeconômica passou a levar em consideração os fatores internos às empresas e o ambiente externo a elas.

- **Multidimensional**

O conceito de competitividade passou de uma abordagem com poucas variáveis para tentativas de basear-se em critérios multidimensionais de aferição do desempenho competitivo de empresas e países. O caminho seguido, embora mais complicado, dificultando inclusive tentativas de formalização, parece tornar a análise mais próxima da realidade, quando se analisa um fenômeno de tal complexidade.

- **Analítico**

Caracterizamos o conceito de competitividade como analítico no sentido de que, ao contrário do que se pensou durante muito tempo, não existe fórmula pronta, tanto para se avaliar, como para se chegar à competitividade.²² Assim, análises quantitativas devem estar subordinadas a uma abordagem predominantemente analítica.

Na proposta mostrada, o fato de serem levadas em consideração as características próprias de cada setor, a necessidade da utilização de tipologias, e de análises históricas e prospectivas, por exemplo, mostram que a análise é feita segundo uma espécie de “montagem” da avaliação.²³ Até mesmo os enfoques tradicionais mostram-se importantes nesta opção.

As quatro características enumeradas acima parecem constituir-se num adequado ponto de partida para a busca de uma teoria da competitividade centrada em elementos estruturais, uma vez que, como mostrado, permitem captar melhor as complexas transformações ocorridas na concorrência nas duas últimas décadas, se comparadas a conceitos mais tradicionais.

²² Para Hurtienne & Messner (1993: 59), por exemplo, embora sempre havendo uma certa orientação do padrão básico existente, a competitividade deve ser vista como “um alvo móvel ao qual é possível aproximar-se somente através de processos sociais de busca e aprendizado”.

²³ Segundo Spence (citado em Alavi, 1990: 11), no estudo da competitividade “não há substituto para o cuidadoso processo de construir um grande quadro de uma meticulosa análise dos componentes”.

Além disso, constituem uma aproximação mais fiel à realidade, possibilitando uma avaliação criteriosa da competitividade, conforme procuramos mostrar através do confronto entre as análises “estrutural” e “tradicional”.

Referências bibliográficas

- ALAVI, H. *International competitiveness; determinants and indicators*. Washington, DC: World Bank, 1990. (Mimeo.).
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. *Indicadores de competitividade internacional da indústria brasileira (1970/90)*. Rio de Janeiro, 1992.
- CHUDNOVSKY, D., PORTA, F. *La competitividade internacional; principales cuestiones conceptuales y metodologicas*. Montevideú: CEIPOS, 1990.
- COUTINHO, L., FERRAZ, J.C. (Coord.). *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira – ECIB*. 2. ed. Campinas: Papirus/Editora da UNICAMP, 1994.
- FAJNZYLBBER, F. Competitividad internacional; evolución y lecciones. *Revista de la Cepal*, Santiago, n. 36, 1988.
- _____, SARTI, F., LEAL, J. P. G. *Sistema de indicadores de competitividade*. Campinas: UNICAMP. IE, 1993. (Nota técnica do Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira).
- GRASSI, R. A. *A indústria naval brasileira no período 1958-94; uma análise histórica de sua crise atual e das perspectivas de mudança, a partir do conceito estrutural de competitividade*. Niterói: Universidade Federal Fluminense, 1995. (Dissertação, Mestrado).
- HAGUENAUER, L. *Competitividade; conceitos e medidas*. Uma resenha com ênfase no caso brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ. IEI, 1989. (Texto de Discussão, n.211).
- HURTIENNE, T., MESSNER, D. *Nuevos conceptos de la competitividad*. Berlim: [s.e.] 1993. (Mimeo.).
- KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 20, Campos do Jordão, 1992. *Anais...* Niterói: ANPEC, 1992.
- PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change; towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, n. 13, 1984.
- PEREZ, C. *La empresa y la competitividad*. Puerto la Cruz, Venezuela: ALAFACE, 1991.

- PORTER, M. E. (1990). *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1993. (1. ed. americana 1990).
- POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- _____. *Competitividade sistêmica e política industrial; implicações para o Brasil*. [s.l., s.e.] 1993. (Mimeo.).
- POSSAS, M. S.; CARVALHO, E. G. Competitividade internacional: um enfoque teórico. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 17, Fortaleza, 1989. *Anais...* Niterói: ANPEC, 1989.
- UNICAMP. INSTITUTO DE ECONOMIA/UFRJ. INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL – IE/IEI. *Desafios competitivos para a indústria brasileira*. Campinas/Rio de Janeiro, 1991. (Proposta Técnica).