

COMPETITIVIDADE: UMA VISÃO CALEIDOSCÓPICA

Geraldo MÜLLER¹

- **RESUMO:** O artigo busca discutir o conceito de competitividade a partir de uma nova realidade mundial, que inclui os fenômenos da globalização e regionalização. O autor procura enfatizar a relação entre a competitividade definida como fenômeno econômico, com um enfoque sociocultural que trabalha com os conceitos de equidade, sustentabilidade e valores sociais.
- **PALAVRAS-CHAVE:** Competitividade; equidade social; sustentabilidade ambiental; democracia; globalização e regionalização.

Conceito e mapa

Há palavras que adquirem o dom de ser, a um só tempo, extremamente precisas e definidas e extremamente genéricas, sem limites; altamente operatórias e mensuráveis, são também muito abstratas e extensas. Porém, em qualquer dos casos, têm o condão de forjar condutas e perspectivas e, como ferramentas de avaliação, de influir na vida prática. Uma dessas palavras mágicas é "competitividade".

Os dicionários indicam que competitividade é "qualidade de competitivo", adjetivo referente à competição. Por sua vez, este substantivo é sinônimo de concorrência, que pode ser entendida como disputa ou rivalidade entre produtores, negociantes, industriais etc. pela oferta de mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes.

A concorrência pode ser compreendida como ato da luta econômica e a capacidade para a concorrência, como o processo que desemboca na rivalidade entre os grupos de vendedores. Poder-se-ia, assim, distinguir concorrência de competitividade considerando-se esta última o conjunto de habilidades e de condições requeridas para o exercício da concorrência. Esta seria o resultado da, e compreendido na, competitividade.

Poderia ser uma solução, se não existisse uma perspectiva globalizadora do resultado e do processo. A concorrência pode significar um processo de enfrentamento

¹ Departamento de Planejamento Regional – Instituto de Geociências e Ciências Exatas – UNESP – 13500-230 – Rio Claro – SP.

“dos vários capitais, isto é, das unidades de poder de valorização e de expansão econômicas que a propriedade do capital em função confere”. Ela deve ser pensada “como parte integrante inseparável do movimento global de acumulação de capital”; trata-se, assim, “do motor básico da dinâmica capitalista” (Possas, 1985, p.174). O enfrentamento de capitais ocorre no mercado, lugar da concorrência capitalista.

Concorrência e competitividade seriam, desta perspectiva, intercambiáveis. Uma questão de preferência. A palavra “competitividade” não passaria de mais um dos rótulos de moda. Ou, como registra um dicionário espanhol de economia: “*Competitividad – cacofónico término introducido en los años 80, por capacidad para competir, especialmente en los mercados exteriores. En inglés: competitiveness*”; sugerindo tratar-se de um termo exclusivamente econômico, igualável a “competência”, ou seja, a nossa “concorrência” (Tamanes, 1988).

Ainda que se possa entender que o “movimento global de acumulação de capital” incluía todas as esferas da sociedade capitalista – e dessa maneira estaria resolvida a questão que queremos tratar –, restaria dispor do arcabouço de uma visão integrada da concorrência para se entender as novas questões abordadas por vários autores contemporâneos, que consideram competitividade desde uma perspectiva singular.

Pode-se separar com precisão concorrência e competitividade, ou juntá-las por meio da acumulação global de capital – o que ajudaria bastante a entender a polissemia que atualmente caracteriza a palavra competitividade, caso se dispusesse deste quadro de referência. Em todo o caso, após vasculhar parte da volumosa bibliografia disponível sobre o tema, chega-se à conclusão de que vale a pena apresentar algumas das diversas conceituações existentes e indicar suas implicações. E mais: sustentar a idéia de que se pode contar, realmente, com um *mapa* da competitividade, e não com um determinado conceito de validade geral.

A competitividade é mais bem apreendida mediante um mapa, ou uma rede sistêmica, cujo objetivo está contido em qualquer definição deste termo, ou seja, o de conquistar, manter e ampliar a participação em mercados. Tal mapa assemelha-se a um caleidoscópio, a um conjunto ordenado e flexível de idéias que se pode adaptar aos interesses e objetivos dos que desejam utilizá-lo. E como um caleidoscópio, o mapa serve para inúmeras coisas: oferece um território e seus caminhos, bem como as ilusões que acompanham todos os caminhos parcialmente conhecidos, mas sem prover os elementos específicos para o exame de problemas particulares. Para estas situações, deve-se elaborar o conceito adequado.

Conceituações de competitividade

Na literatura consultada, encontramos um leque de definições. Em uma ponta do leque, há definições que revelam maior preocupação para com os aspectos

econômicos da competitividade, com ênfase em suas manifestações mais imediatas e mensuráveis; e na outra ponta, definições que intentam articular os aspectos tecno-econômicos, sociopolíticos e culturais do processo competitivo.

Não tem sentido julgar quais conceituações são verdadeiras ou corretas, uma vez que todas elas examinam a competitividade como fenômeno empírico à luz de algum enfoque teórico. O que se poderia dizer é que as duas pontas do leque revelam interesses distintos, preocupações distintas e têm seus distintos sustentos teóricos. Pode-se até imaginar a possibilidade de que uma complemente a outra, mas pode-se também pensar que as diferenças deitam raízes no modo como se examinam as relações entre desenvolvimento e competitividade – as quais não se reduzem a enfoques teóricos, pois incluem visões, estratégias e políticas.

Conceituação com ênfase na economia

Na literatura predomina o enfoque econômico, com definições precisas e operativas, preocupadas com a medição quantitativa dos componentes do processo competitivo, com vistas à utilização do método comparativo. A Figura de Ricardo e as teorias sobre comércio internacional delineiam os contornos dessa maneira de examinar a competitividade.

Exemplos: “competitividade é a capacidade de um país, setor ou empresa particular, em participar nos mercados externos” (Feenstra, 1989); “é a capacidade de obter lucro com a exportação” (Helleiner, 1989, p.3).

Por diversas razões: análise macroeconômica dos países, capacidade tecnológica de inovação, qualidade dos produtos etc.) assim como porque estes fatores são de difícil mensuração em termos quantitativos, que tomaremos a noção em termos de posições competitivas relativas, claramente associadas aos custos e preços diferenciais internacionais ou, mais precisamente, às mudanças relativas destes indicadores. (Durand & Giorno, 1987, p.143)

Competitividade é a habilidade sustentável de obter lucros e manter a participação no mercado ... esta definição apresenta três importantes e mensuráveis dimensões: lucratividade; participação no mercado; e, através da palavra “sustentabilidade”, registra o aspecto temporal. (Duren et al. 1992, p.2)

Do ângulo econômico, a compreensão da competitividade não se esgota na participação nos mercados, interno e externo. Inclui o estudo dos preços e custos comparativos de produção, das taxas de câmbio e de juros, do poder de mercado e das dimensões “não-preços”, tais como as informações sobre os mercados, o desenho dos produtos, o empacotamento, o controle de qualidade, a atenção aos clientes, *marketing* e cuidados na distribuição. Inclui, enfim, a eficiência da economia (setor, firma, país) que exporta.

Sob o aspecto das políticas, este tipo de literatura indica a necessidade de relacionar o ingresso marginal nacional com o custo social marginal de um determi-

nado bem exportável, bem como com suas implicações, como as externalidades negativas ou positivas (Helleiner, 1989, p.7, 16), ou seja, as conseqüências para o bem-estar ou custos não inteiramente contabilizáveis pelo sistema de preço e mercado (Bannock, 1987).

Esta maneira de empregar o conceito de competitividade, em diagnósticos e prognósticos, é a mais usual e prática. Não há razão para objetar sua utilização sempre que as condições *coeteris paribus* e as "externalidades" sejam claramente expostas. Aliás, a abertura desta perspectiva de sistema econômico é o conceito de externalidade, pelo qual os custos sociais são, sem dúvida, assinalados; mas como são de difícil quantificação, não retroalimentam a economia com informações essenciais, fundamentais à viabilidade, continuidade e mudança do sistema sociocultural do qual a economia participa.

A contaminação industrial, o uso das águas e dos bosques, a exclusão socioeconômica de numerosos grupos sociais e outros temas mais, como a representação política e a democracia, os direitos humanos não podem, para outro grupo de cientistas sociais, ser entendidos como fatores exógenos – quando se trata de competitividade – mas, sim, como elementos integrantes do sistema sociocultural.

A rigor, não há novidade nesta observação crítica. A consideração das contingências da ação econômica com respeito à cognição, à cultura, à estrutura social e às instituições políticas tem uma longa tradição em várias disciplinas das ciências sociais, inclusive em economia (Zukin & Dimaggio, 1990). Parece que agora foram "despertadas" de seu descanso conceitual. E mais do que isto: foram chamadas a atender a novas situações empíricas. E no que se refere às distintas disciplinas da Ciência Social, como Antropologia, Economia, Política, Sociologia, História, caberia indagar "se existem critérios para afirmar de forma relativamente clara e sustentável" os limites entre elas.

A análise dos sistemas mundiais responde com um não inequívoco a esta pergunta. Todos os supostos critérios – nível de análise, objeto de estudo, métodos, supostos teóricos – carecem de validez prática ou, se se os mantêm, são mais obstáculos ao progresso do conhecimento que estímulos à sua criação. (Wallerstein, 1990, p.398-407)

O predomínio da perspectiva econômica pressupõe que existem forças manipuladas por mãos "invisíveis" suficientemente fortes para manter, reformar e expandir o sistema sociocultural existente – o que poderia ser aceito se, de fato, o sistema mundial funcionasse "adequadamente", como ocorreu nas três décadas posteriores à Segunda Guerra. Ocorre que a marca do sistema mundial atual é precisamente a necessidade de repor os pressupostos de seu funcionamento, o que se verifica a partir de fortes doses de aleatoriedade, obrigando os agentes econômicos e os governos a contínuas improvisações. O que era externo a determinado subsistema "tornou-se" interno, requerendo uma revisão da racionalidade da ação econômica.

Conceituação com ênfase no sistema sociocultural

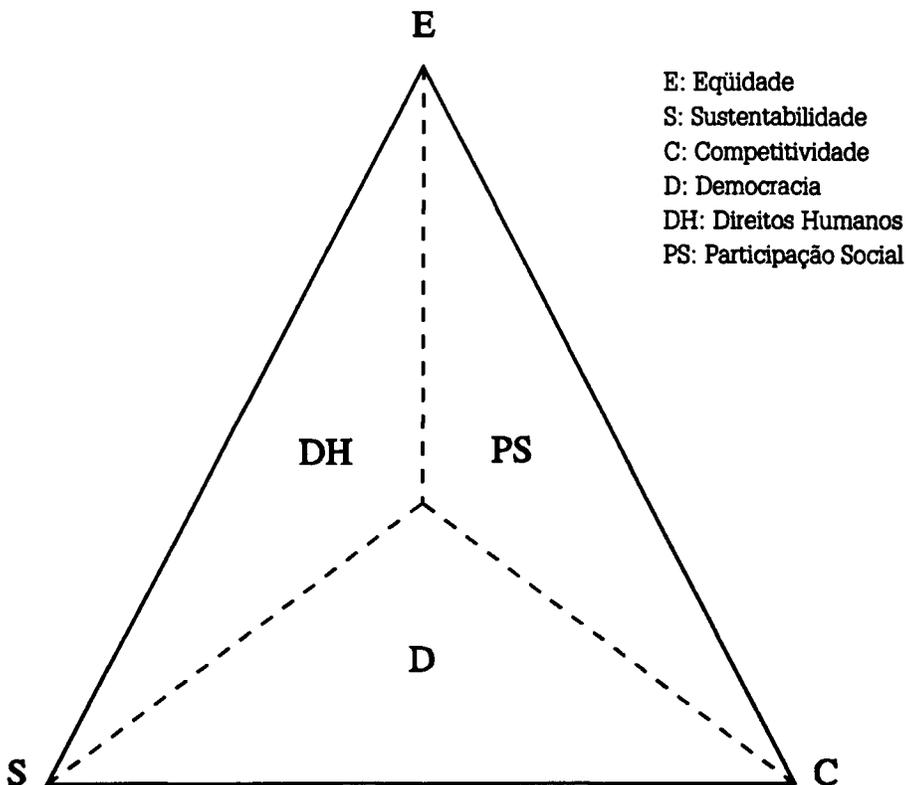
A ênfase aqui pode ser assinalada por meio da crítica básica à perspectiva anterior: a conceituação econômica não se deixa contaminar pelas demais dimensões do sistema social, o que implica, na prática, a impossibilidade de se formular uma "estratégia integrada de reformas econômicas e sociais", requeridas por uma "sociedade inovadora" (Bradford, 1992, p.18). A perspectiva sociocultural (Buckley, 1971, p.15) parte do seguinte:

Os anos 90 constituem para a América Latina período em que os povos, as sociedades e os governos aspiram a objetivos mais amplos que aqueles que eram factíveis nos anos 80. Existem agora novos imperativos para a equidade social, a competitividade internacional e a sustentabilidade ambiental, a serem cumpridos em um contexto democrático de participação social crescente e de respeito aos direitos humanos. Para levar a cabo estes novos imperativos, dever-se-á estimular um maior dinamismo econômico e, ao mesmo tempo, consolidar as conquistas recentes de estabilização e ajustes econômicos. (Bradford, 1992, p.3)

Esta perspectiva, desenvolvida nos anos 80 pela Cepal (1990), centrada nos trabalhos de Fernando Fajnzylber e incorporada pelo OECD Development Center (Bradford), pode ser sintetizada em dois pontos: (i) novos imperativos tecnológicos, organizacionais, institucionais, legais, políticos e culturais estão se impondo como elementos prescritivos do pensamento e da ação contemporâneos, que possibilitam desenhar uma determinada configuração futura do sistema sociocultural; (ii) a competitividade ganha determinação nas relações que estabelece com outros conceitos (equidade e sustentabilidade) e valores sociais (democracia, direitos humanos e participação social). Isto poderia ser expresso, graficamente, por meio de uma figura triangular.

Poder-se-ia dizer que os autores desta proposta desempenham o mesmo papel dos ideólogos e estudiosos de outras épocas. Aproveitam as experiências de uma maneira crítica, problematizam a situação atual, valem-se das oportunidades materiais e culturais e propõem a realização de valores herdados da cultura ocidental. A implementação deste modelo de desenvolvimento implica "a mudança social de atitudes e de comportamentos em todos os segmentos sociais rumo a uma sociedade inovadora" (p.7).

Ainda que não se possa descartar a possibilidade de uma regressão civilizatória dos sistemas socioculturais, a ideologia do modelo de desenvolvimento proposto, que se sustenta na democracia participativa, é inteiramente compatível com a competitividade baseada em inovações contínuas, ou, como a designou F. Fajnzylber, a "competitividade autêntica". Isto nos conduz a uma questão crucial, retomada mais adiante, principalmente para aqueles que advogam que competitividade é a ausência de poder ou de coerção. Além disso, é uma visão mais complexa da determinação do processo competitivo, uma vez que não enfatiza apenas a determinação estrutural da produção, mas inclui, ademais da questão do poder, os aspectos relativos ao controle sobre a segurança nacional e internacional, sobre o crédito e sobre o conhecimento e as crenças (Stranger, 1988, p.24-9).



Neste sentido, competitividade não é intercambiável por concorrência, mas também não é capaz de exibir um *status* conceitual próprio. De fato, luta por sua identidade. Luta para ser parte de um conjunto teórico no qual (i) se mostre pertinente a uma problemática, para a qual se apresenta como uma solução válida; (ii) seja capaz de fornecer um quadro explicativo; e (iii) seja capaz de propiciar hipóteses falsificáveis. Além disso, sua luta se estende aos campos ideológico e prático.

No campo da economia, percebe-se a complexidade de significados e de perspectivas que funda o uso deste conceito.

Apesar de referência obrigatória na literatura recente sobre a política industrial, análise de desempenho e perspectivas da indústria, a noção de competitividade não é apreendida da mesma forma pelos vários autores. As diferenças resultam de bases teóricas, percepções da dinâmica industrial e mesmo de ideologias diversas e têm implicações sobre a avaliação da indústria e sobre as propostas de política formuladas. (Haguenauer, 1990, p.327-8)

Outros autores, após um estudo das definições, usos conceituais e temas sobre competitividade, concluem que:

a avaliação da competitividade requer uma perspectiva que vá mais além dos limites da tradicional teoria de comércio para determinar o padrão de comércio e como este é influenciado pela estratégia da firma e pela intervenção governamental. Inúmeros fatores além de preço competitivo foram identificados, e se apresentaram diversos níveis de análise. Vemos a pesquisa por um novo paradigma que tome o lugar da teoria tradicional de comércio como fútil, mas reconhecemos o significado de uma nova teoria "estratégica" de comércio. Importante lição provém do exame de questões específicas da economia industrial. Necessitamos de detalhados estudos de caso sobre a estratégia de negócios para complementar o rigor teórico, fundado em agregados macroeconômicos e na teoria e comércio de equilíbrio geral. (Abbott & Bredahl, 1992, p.19-20)

Estes autores sentem o desconforto em explicar o que determina os padrões observados de produção e comércio entre as nações, uma vez que persiste como central a questão pós-debate sobre o paradoxo de Leontief.

O exame da competitividade, desde a perspectiva que chamamos de sociocultural, está longe de reduzir-se ao comércio internacional, ainda que este faça parte do mapa competitivo.

O relacionamento explícito entre eficiência, produtividade, competitividade e melhora do nível de vida dos cidadãos é defendido por vários autores, e há mais de uma década. Por exemplo:

Minha teoria começa nas indústrias e competidores individuais, e se desenvolve até a economia como uma totalidade ... A teoria que se expõe neste livro intenta capturar a grande complexidade e riqueza da competitividade atual ... Procuro aqui integrar os diversos elementos que influenciam o comportamento e o crescimento das empresas. O resultado é uma abordagem holística, cujo nível de complexificação poderá parecer a alguns pouco confortável. (Porter, 1990)

Vale a pena chamar a atenção para duas idéias defendidas por este e outros autores que enfatizam a perspectiva sociocultural: a que associa competitividade com produtividade e a que considera a competitividade uma capacidade nacional, e não de uma empresa singular.

A produtividade é a chave por excelência para se conseguir a competitividade. Em sua base estão as inovações tecnológicas, organizacionais e institucionais-legais; as inovações tecnológicas, ainda que não sejam "a causa" do desenvolvimento econômico, estão em seu centro (Labini, 1989, p.22-3). Cabe notar que estas inovações não provêm de fontes empíricas e aleatórias, mas de organizações denominadas "sistemas nacionais de inovação", os quais apresentam o que Dosi identificou como três domínios articulados: o tecnológico (sistema educacional, laboratórios e pesquisas), o econômico (as formas das unidades produtivas) e o das instituições sociopolíticas (facilitadoras ou obstaculizadoras do desenvolvimento tecnológico). Portanto, há que considerar o sistema de inovações como integrante dos circuitos de retroalimentação do sistema sociocultural (Villaschi, 1992, p.51-76).

Para alguns autores, como Helleiner, não tem sentido falar da competitividade de um país, porque quem compete de fato são empresas e setores econômicos; reduzem os atores da competitividade internacional a unidades e setores produtivos e congelam todo o entorno do sistema nacional de inovação. Distinta é a maneira de ver de Fajnzylber:

No mercado internacional não competem apenas empresas. Confrontam-se também sistemas produtivos, esquemas institucionais e organizações sociais, nos quais a empresa constitui um elemento importante, mas integrado a uma rede de vínculos com o sistema educacional, a infra-estrutura tecnológica, as relações gerenciais e de trabalho, o aparato institucional público e privado, o sistema financeiro etc. (1988, p.22)

Para enfatizar, veja-se esta observação de Rosales: "Em síntese, no mundo atual os produtos não apenas competem, senão que neles se manifesta a concorrência dos sistemas produtivos, tecnológicos e educacionais" (1990, p.711-2).

No relatório do seminário "Competitividade Internacional" – realizado na Coréia do Sul em abril de 1990 e coordenado pelo Instituto de Desenvolvimento Econômico do Banco Mundial –, Haque (1991, p.5), um dos relatores, afirma que não basta entender a competitividade dos produtos manufaturados por seus elementos básicos como preço e qualidade, porque, na prática, estes produtos não são facilmente comparáveis: não há relação direta entre o preço e a qualidade, pois é difícil especificar a qualidade na diferenciação dos produtos. Por outro lado, não se pode definir a competitividade somente como a capacidade de exportar ou gerar superávits comerciais, uma vez que se pode obtê-los mediante artifícios como a rebaixa da taxa de câmbio ou a redução de gastos internos, por exemplo, baixos salários.

A seguir, Haque expõe criticamente as posições de Porter (1990) e de Perez (1989). A visão do primeiro se fundamenta na inexistência de "um sistema que seja universalmente apropriado ao desenvolvimento tecnológico; cada país deve encontrar seu sistema, à luz de sua história, cultura e valores. Contudo, as mudanças tecnológicas obrigam a mudanças nas maneiras de produzir e organizar – algumas vezes radicais – e a inadaptação de um pode frustrar a exploração do potencial de outro". Haque argumenta que:

os períodos de elevado crescimento (como nos anos 50 e 60) caracterizar-se-iam por uma "coerência dinâmica" entre o sistema sócio-institucional e os requerimentos de mudança tecnológica, ao passo que o desajuste entre as duas esferas retardou o crescimento nas duas décadas seguintes. De acordo com esta perspectiva, os países começaram a perder competitividade internacional porque se mantiveram afeitos a um paradigma tecnológico que esgotou seu protagonismo dadas as novas condições. Suas dificuldades provieram de seus êxitos anteriores, porque se mantiveram totalmente comprometidos com o paradigma através de inversões e instituições passadas, que eram difíceis de mudar ou destruir. O nascimento de um novo paradigma – como ocorreu com os recentes avanços na tecnologia – redefine as condições para a competitividade, e o êxito depende da adaptabilidade das instituições nacionais. Não se trata apenas de criar novas indústrias e produtos em detrimento dos antigos. Não obstante, o problema com este enfoque é que, enquanto acentua a harmonização entre tecnologia e instituições, não consegue explicar o êxito de países de industrialização recente, que superaram as fontes tradicionais na produção manufatureira. (1991, p.6-7)

Bradford, outro relator do Seminário, ressalta a perspectiva sociocultural, mostrando-se taxativo a respeito de:

a competitividade nacional não é simplesmente um fenômeno econômico, tampouco um fenômeno comandado pelo mercado. A eficiência passiva (a que aceita os preços como parâmetros, com a expectativa de que a competitividade se adapte automaticamente) não é a experiência recente de

países como a Coréia, que teve um bom desempenho na economia mundial. Leis, costumes, linguagem, hábitos nos negócios e outras peculiaridades nacionais cumprem um papel importante na determinação da competitividade e no comércio. É necessário contar com uma perspectiva ampla e geral sobre a sociedade. (1991, p.18)

Esta perspectiva parte da competitividade nacional, situa a contraditória relação entre instituições nacionais, criadas para difundir no país um paradigma tecno-econômico de caráter mundial, considera a experiência histórica dos países asiáticos recém-industrializados e conclui como necessárias as estratégias e políticas nacionais para criar as fontes de competitividade.

Uma avaliação preliminar

Definir a competitividade como a participação no mercado é um bom começo. Ampliá-la com a incorporação da estrutura e da conduta das empresas e dos setores econômicos é um bom avanço e com certeza algo muito útil para efetuar diagnósticos tecno-econômicos usuais. A possibilidade de explorar mais o conceito de externalidades (positivas e negativas) à luz do novo paradigma de produção flexível, junto com outras inúmeras contribuições teóricas da economia industrial e de negócios estratégicos, permite pensar em avanços de monta por parte da perspectiva mais acentuadamente econômica da competitividade. Isto certamente colocaria como problema a incorporação das outras dimensões do sistema social, hoje tão relevantes quanto à dimensão econômica.

Por outro lado, o conceito de competitividade visto pelo enfoque sociocultural é excessivamente extenso, ainda que articulado a uma rede conceitual (também em busca de seu *status* teórico), o que implica a perda de seu caráter operatório – seus limites são muito tênues e sua estrutura interna muito fluida. Competitividade aqui aparece como uma mescla de: (i) uma visão do mundo contemporâneo, embebida em valores sociais, que aceita diversas combinações entre organização e mercado; (ii) conceitos de distintas vertentes teóricas que, em sua reunião (pouco clara ainda), ultrapassam a extensão de outros conceitos utilizados em teorias como aquela sobre o comércio internacional; (iii) vida prática, na qual se luta ferozmente por mercados e na qual inexistem regulações internacionais tão “civilizadas” que permitam aos agentes vivenciar os valores sociais propostos pelo modelo. De fato, esta concepção de competitividade tem a pretensão de, juntamente com os conceitos de equidade e sustentabilidade, apontar para o futuro, como um modelo, e por isso dispor de capacidade prescritiva sobre as ações presentes.

Por isso, nossa sugestão é a de considerar a competitividade um mapa, com seus territórios e caminhos, que permite, diante de questões particulares, a elaboração de um conceito adequado.

Esta consideração se fundamenta na constatação de a competitividade haver-se convertido, principalmente após a crise de 1979-1982, em uma das principais “normas” do instável jogo internacional. Abertura comercial, ajuste estrutural, reconversão produtiva, convívio inteligente com os recursos naturais, combate à pobreza, enfim,

praticamente tudo passou a ser focado, de uma maneira ou de outra, pelo prisma da competitividade, o que a transformou – num clima conceitual amplo e ambíguo – em uma espécie de princípio impositivo de avaliação internacional, por órgãos públicos e privados (claramente, os organismos financeiros), repercutindo na formulação e implementação de estratégias e políticas nacionais.

A polêmica entre o Banco Mundial e o Japão, nos inícios da década, revela isto; a questão não residia em ser a favor ou contra a abertura das economias nacionais, mas na maneira de implementá-la. Enquanto o presidente do Banco Mundial, em fevereiro de 1990, afirmava que as “forças de mercado e a eficiência econômica foram [na década passada] os melhores caminhos para alcançar o tipo de crescimento que é o antídoto da pobreza” (Broad, 1990/1991, p.144), o Japão sustentava que:

na década de 1980, tanto a teoria como a política econômica estiveram fortemente orientadas na busca da eficiência. Neste sentido, foi um período único. Contudo, este período chegou ao seu fim. O que se necessita agora é de uma política bem balanceada entre eficiência e equidade, para promover o bem-estar da sociedade toda. O enfoque de ajuste estrutural do Banco Mundial deveria se transformar para refletir esta mudança de rumos. (Japão, 1991)

Hoje, parece que se dispõe de uma experiência razoável para uma posição mais madura diante das estratégias simplórias defendidas por alguns organismos internacionais nos anos 80. Estratégias tais como “basta abrir os mercados e lançar os países à exportação para alcançar o crescimento já” não são defendidas sequer pelos formuladores do Banco Mundial (o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, que compreende a Corporação Financeira Internacional e a Associação Internacional de Desenvolvimento). Além disso, dicotomias rígidas que induziam à criação de estranhas oposições, como “Estado forte *versus* Estado mínimo”, “economia de mercado *versus* economia de intervenção”, “substituição de importações *versus* promoção de exportações” são consideradas falsos dilemas.

O estudo da vida prática revela que, apesar de a competitividade estar implícita na liberalização das economias nacionais, os esquemas protecionistas e de incentivos se mantêm como um fato real, por meio dos quais todos os países tratam de alcançar objetivos nacionais. E mais: a desregulação e a privatização não eliminaram o papel do Estado no desenvolvimento econômico, porque não se criaram instituições capazes de prover o indispensável apoio às inovações, ao comércio internacional, às inversões transnacionais e às negociações bi e multilaterais, sobretudo para aqueles países em vias de desenvolvimento.

Breve periodização

Um dos processos que marcam o mundo contemporâneo é a transição de um tipo de economia industrial para outro, ou de um regime de industrialização para outro, ou ainda de um padrão de industrialização para outro (Cohen, 1993: Buitelaar et al., 1992; Erber, 1992). Não se trata, pois, de realizar a fase pós-industrial como sucessora

das passadas fases agrícola e industrial, mas de pôr em prática um novo modo de produzir baseado em "conhecimentos-informações intensivos e inovações tecnocientíficas", o que substitui o modo de produzir baseado em "trabalho especializado-energia natural intensivo" (Shinohara, 1982). Ou, numa formulação mais radical, trata-se de passar de um período histórico no qual se "aplicava conhecimento no trabalho" para outro que "requer a aplicação do conhecimento no conhecimento" (Drucker, 1993). Um novo modo de produzir muda o padrão de industrialização, isto é, o conjunto de forças e regulações concernentes ao desenvolvimento econômico e social.

A transição de um padrão de industrialização a outro pode ser indicado, no nível do modo de produzir, pelo processo de produção típico; trata-se da mudança do processo em série para o processo flexível.

A produção em série caracteriza-se por grandes volumes de produtos padronizados, baratos e de qualidade, acessíveis aos salários pagos no sistema socioeconômico que se construiu com este modo de produção. Uma produção em massa (aumentos de produtividade) e um consumo de massa (salários reais crescentes) e uma força de trabalho organizada em grandes sindicatos. Seus pontos fortes converteram-se, nos anos 70 e 80, em desvantagens: a inflexibilidade de seus processos e seus produtos; as enormes acumulações de capital físico (economias internas de escala originadas por fatores tecnológicos, sobretudo); rígidos planos tecnoburocráticos e as volumosas produções em série. A perda de importância das empresas dominantes se deveu ao fracasso das estratégias de mercado provenientes do modo inflexível de produção em massa (Bianchi, 1991).

A produção flexível ou produção com meios escassos caracteriza-se por grandes volumes de produtos diferenciados, capazes de atender aos diversos segmentos do mercado, em diversos países ao mesmo tempo. A diminuição do preço real, juntamente com a qualidade e o desenho dos produtos pela utilização de sofisticadas técnicas de *marketing* permitem um rápido atendimento dos mercados segmentados e a incorporação dos valores sociais dos clientes. Este processo de produção tem um conjunto de técnicas que o caracterizam: a produção a tempo, a qualidade total, o defeito zero, o ciclo de tempo rápido e o projeto para facilitar a produção.

Um novo processo de produção vem acompanhado de uma nova organização empresarial. Uma organização na qual existem: a) uma estrita relação entre os trabalhadores nas diversas seções da produção; b) relações interfuncionais entre as áreas de produção, engenharia, compras e vendas; c) a autoridade de mando deixa de ser o princípio ativo-chave da organização de poder, cedendo para a responsabilidade e a autodisciplina, com o objetivo de aumentar a flexibilidade e a qualidade; e d) relações estreitas e de longo prazo entre a empresa, os fornecedores e os clientes.

Um novo processo de produção e uma nova organização empresarial conformam um novo modo de produzir. O que significa uma nova produtividade e a instauração de uma nova competitividade, o que requer, para que um país, setor ou grupo social participe de novas estratégias, novas políticas e novos planos. "A estratégia gerencial requer um enfoque de muitas estratégias, que inclua uma complexa combinação de cooperação e conflito", afirma Bianchi.

A transição de um modo de produção para outro pode ser designada pela passagem do "fordismo" ao "toyotismo", nomes-símbolos da mudança de paradigma tecno-econômico. Por paradigma se entende um esquema que permite "identificar e desenvolver produtos e processos produtivos economicamente rentáveis, a partir de uma gama daqueles tecnologicamente viáveis" (Perez, 1992, p.23). A passagem de um paradigma para outro é um processo articulado de mudanças, com ritmos e tempos diversos; mudanças mais lentas, como as de adaptação, e mudanças bruscas, como a criação de novas empresas e setores ou o acesso a produtos e serviços.

Importante a observar é o fato de um novo paradigma ser um modelo de resolução de problemas que o paradigma anterior não conseguia encaminhar. Além disso, para operar com as possibilidades do novo paradigma deve-se elaborar novas estratégias, novas políticas e novos planos.

Em termos mais gerais, e admitindo-se que cada paradigma tecno-econômico apresenta características próprias de produtividade e de competitividade, pode-se afirmar que nas décadas de 1940 a 1970 estas características são distintas das décadas posteriores, 1980 e 1990. Nas primeiras décadas do pós-guerra, a estratégia de produtividade consistia basicamente na escala de produção e na racionalização do processo produtivo, o que estava associado a uma estratégia competitiva de oferta, baseada em volume e preços. Já nas décadas de 1980 e 1990 (ver Quadro 1), a estratégia de produtividade funda-se nas economias de integração, com base na flexibilidade, na busca da qualidade e da variedade; a estratégia competitiva funda-se na qualidade e no desenho e apresentação do produto.

Quadro 1

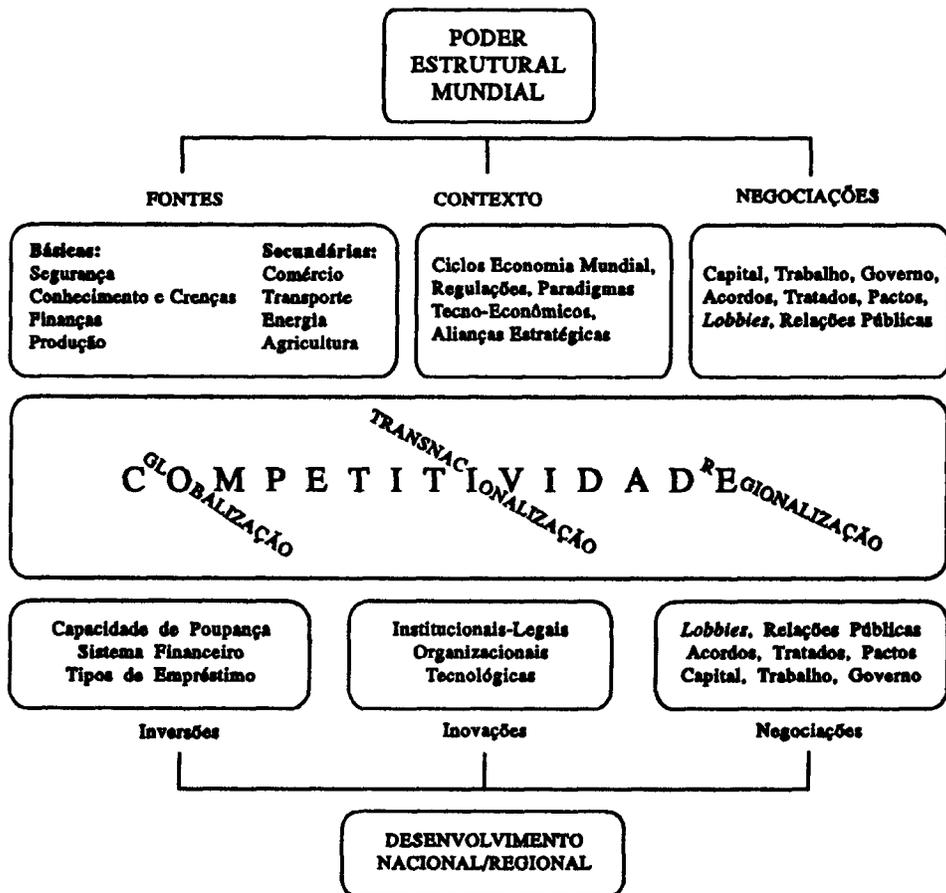
Décadas	1940/1970	1980/1990
Produtividade	Economias de escala e racionalização	Economias de integração e variedade
Competitividade	Volume e preços	Qualidade, desenho e apresentação do produto
Paradigma tecno-econômico	Fordista	Toyotista
Processos socioeconômicos	Industrialização Modernização	Nova industrialização "Pós-Modernização"
Fase Crítica: 1967/1973		Rupturas <ul style="list-style-type: none"> • industrial • monetária • energética
Desdobramentos: 1979/1982	<ul style="list-style-type: none"> • Flutuações das taxas de câmbio e de juros • Mudanças regulatórias no âmbito nacional (desregulação, desestatização, abertura) e internacional (sistema financeiro e bancos, FMI, BM e OCM) 	

Fonte: Müller (1994).

Um mapa da competitividade

O mapa da competitividade contém dois pólos: o “poder estrutural mundial” e o “desenvolvimento nacional/regional” dos países e regiões que buscam, por meio de sua integração mundial, o crescimento e o desenvolvimento (ver Quadro 2).

Quadro 2



Incorpora-se o conceito de poder como elemento vital do mapa da competitividade. O contexto em que ocorre e se estrutura a competitividade, assim como as suas fontes, se mesclam e se inter cruzam com os componentes do poder; daí decorre a inclusão do conceito amplo de negociações, supondo-se que não há poder sem algum tipo de negociação.

É impossível estudar economia política e especialmente economia política internacional sem prestar especial atenção ao papel do poder na vida econômica ... Cada sistema nacional é um reflexo de uma mescla na ponderação dos valores básicos de riqueza, ordem, justiça e liberdade. O que decide a natureza da mescla é, fundamentalmente, uma questão de poder. (Stranger, 1988, p.23)

Poder e competitividade estão estreitamente relacionados, em boa medida porque compartilham as mesmas fontes básicas: a segurança, o conhecimento, as finanças e a produção (Müller, 1992).

Prestar atenção às fontes de poder, em um contexto determinado, é apenas uma parte do processo competitivo. Ir mais adiante é examinar as negociações-chave de cada situação particular, uma vez que aí haverá condições para decidir o que poderá ou não ser mudado. Uma negociação com as associações de consumidores de suco de laranja norte-americanos por parte dos produtores brasileiros em torno de certas características do produto, tendo em vista a concorrência no mercado dos Estados Unidos, pode se converter, em um dado momento, em elemento decisivo para o êxito de uma estratégia competitiva por parte do Brasil.

Não existe poder sem negociações, tampouco competitividade – ainda que um conceito não se identifique com o outro.

“Poder estrutural mundial” é aquele poder que conforma as estruturas tecno-econômicas e sociopolíticas globais, e que delinea como devem operar os demais estados, instituições, empresas e processos econômicos (Stranger, 1988, p.24-9). Os possuidores deste poder podem ser identificados por serem protagonistas da cena mundial contemporânea: Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália, Inglaterra, Canadá (o G-7); América do Norte, Europa ocidental e Japão (a Tríade);² Rússia e China; as corporações transnacionais; o FMI e o Banco Mundial; a OTAN e o Pentágono para citar alguns exemplos (Plano & Olton, 1982).

Tão importante quanto saber quem participa do poder estrutural é saber como participa, ou seja, quais são as fontes de poder. O mesmo vale para a competitividade: quais são as fontes da capacidade competitiva? Aqui poder-se-ia dizer que a competitividade é uma expressão do poder estrutural, ou um efeito combinado do controle sobre as fontes de poder, juntamente com a capacidade de manejar as negociações-chave, em um contexto determinado; e mais que isso: haveria que considerar o efeito retroalimentador que a competitividade possui com o poder estrutural, sem que um conceito seja identificado com o outro.

O mapa indica que a competitividade permeia todos os processos, intencionais e nacionais, constituindo-se em uma das maneiras de os países desenvolvidos se conectarem com os que buscam o desenvolvimento, em âmbito nacional e/ou regional. A busca, a manutenção e a expansão da competitividade, para os desenvol-

2 Ohmae (1985) assim denomina a capacidade de domínio exercido por USA, Europa ocidental e Japão.

vidos e em desenvolvimento, devem levar em consideração três tendências básicas ao nível internacional e que servem como referência às estratégias mundiais: em “a globalização, a transnacionalização e a regionalização” (Sela, 1991, p.20-4). O núcleo do poder estrutural, ou seja, aquele conjunto de atores que exercem a hegemonia (a “Triade”, por exemplo) se apresenta como uma articulação dos estados nacionais possuidores das mais avançadas fontes de poder e de competitividade. As três tendências indicam as condições impostas a empresas, setores, economias e regiões para se integrarem dinamicamente no mundo contemporâneo.

Aparece neste contexto a tendência à revisão do papel do Estado nacional no mercado mundial – e, por força, do Estado na nação – em virtude da presença da globalização e da transnacionalização, tendência contrabalançada pela emergência de agrupamentos regionais de países – a regionalização. Em outras palavras, há fatores que erodem a capacidade de autonomia dos estados nacionais em controlar sua demanda global e pôr em prática estratégias e políticas dirigidas aos objetivos nacionais; ao mesmo tempo, a “contratendência” não se mostra mais como uma estratégia de recompor a fortaleza dos estados nacionais, mas sim de organizar um ente supranacional, ou seja, um ente regional.

Um dos fatores que erodem a capacidade de autonomia dos estados nacionais é a transnacionalização. Esta é o resultado da ação de empresas que possuem estratégias, controles, inversões e gestões organizadas em redes que se complementam, se distribuem por todo o planeta e que, neste âmbito, buscam otimizar a produtividade e a lucratividade.

Outro fator é a globalização, que resulta do aumento da abertura das economias nacionais, vale dizer, do aumento da participação dos fluxos e estoques externos nos internos, seja de caráter produtivo ou mercantil, seja financeiro ou em serviços. Neste sentido, a globalização inclui a transnacionalização; além disso, induz a utilização do conceito de interdependência de interesses ao invés de subordinação ou imperialismo.³

A regionalização ou a formação de blocos implica a reformulação da distribuição do poder entre os países de um mesmo bloco e entre os blocos. A forma mais avançada de regionalização é a Comunidade Européia; a maioria dos outros blocos é, de fato, uma coordenação comercial das antigas “áreas de influência”, que poderão ou não ser convertidas em blocos econômicos.

As negociações-chave em âmbito nacional ou regional são fundamentais para uma regulação que propicie maior controle do circuito de indeterminação socioeconômico (como exemplo, basta citar as alianças entre os grandes atores do sistema sociocultural: os empresários, os trabalhadores e os governos).

3 Uma visão crítica da interdependência, sobretudo nas relações Norte-Sul, da competitividade como a nova ideologia da lógica da guerra e das contradições da globalização encontra-se em *Les Frontières...*, 1993.

As negociações em nível internacional são decisivas para uma integração competitiva. Acordos, tratados, pactos e grupos de pressão (*lobbies*) são mecanismos indispensáveis para a competitividade internacional.

Um dos aspectos menos estudados sobre o êxito dos "Tigres Asiáticos" é sua habilidade na gestão política de suas relações comerciais com os Estados Unidos, através de um versátil e sofisticado *lobby* em Washington ... Taiwan mostrou há pouco tempo a proeza de manter-se como o principal beneficiário do Sistema Generalizado de Preferências, depois dos esforços contrários da burocracia comercial americana no sentido de "graduá-la" em cada nova ronda de revisão do SGP ... Informações de 1983 do Departamento de Justiça mostram que a Coréia do Sul gastou 4,5 milhões de dólares com 47 superadvogados ou homens de relações públicas, e Taiwan, 2,5 milhões com 39 deles ... Outra maneira de atuar é formar coalizões com interesses complementares que existem na sociedade americana (*coalition building*). Medidas protecionistas encarecem os preços e prejudicam a qualidade dos produtos; com base nisto, empresários da Coréia e Taiwan, seguindo o caminho pioneiro dos fabricantes de carros japoneses, criaram alianças com grupos de defesa do consumidor e representantes de cadeias varejistas. (Kramer, 1991)

Convém chamar a atenção para o que se poderia denominar "modelo mundial em formação" e suas promessas. Com as mudanças geopolíticas e ideológicas, juntamente com as mudanças nas estratégias de competitividade e de produtividade, apareceram novos desafios para a regulação mundial e para as regulações nacionais. Este contexto frágil, no qual torna-se freqüente a improvisação na resolução dos problemas, tem suas bases nas dificuldades em generalizar planetariamente o modelo de desenvolvimento que se está construindo: um modelo "inacabado", porque se em nível macro e setorial estão delineadas as trajetórias do que se deve fazer, em nível macro, que engloba, dentre outros aspectos, a segurança social e o desemprego, não acontece o mesmo. As principais dificuldades residem em generalizar as promessas contidas no modelo: participação social, equidade e controle do meio ambiente - dificuldades para os países desenvolvidos e, sobretudo, para os países em desenvolvimento, que implicam mudanças profundas no âmbito interno.

Como se pode ver no Quadro 2, as relações entre o poder estrutural mundial e o desenvolvimento que buscam, por exemplo, os países da América Latina e Caribe, ocorrem em um "campo de forças" competitivo no qual se entrelaçam três grandes "correntes de força": a globalização, a transnacionalização e a regionalização. Essas correntes são lideradas pelos países que detêm o poder estrutural. Neste sentido, e vista desde a perspectiva da América Latina e Caribe, a competitividade seria a capacidade de um país em se conformar à estrutura do poder mundial, pela participação das determinações de caráter global, transnacional e regional. Esta capacidade pode se converter em realidade, não como no modelo de industrialização "*hacia adentro*", mas pelo ingresso na nova divisão do trabalho, centrada na especialização subsetorial, o que favorece o comércio e as inversões intra-setoriais, que são "o núcleo da teoria moderna de comércio", de acordo com Cohen.

Para participar no "campo de forças" competitivo, os países em desenvolvimento dispõem de três subsistemas: o de inversões, o de inovações e o de negociações. Não

se trata de que cada país da América Latina e Caribe deva contar com os três subsistemas, mas, sim, de criar a capacidade nacional de articular o subsistema (ou uma parte) de que dispõe com os outros disponíveis em outros países da região. O desenvolvimento dos serviços de comunicação instantânea e de processamento de informações em redes permite o "comércio" intra-setorial internacional.

Se pensarmos no objetivo de uma sociedade inovadora na região, competitivamente integrada no mundo, é necessário conhecer a capacidade disponível de proceder a inovações, não apenas tecnológicas, mas também organizacionais e institucionais-legais. O conhecimento deste subsistema, juntamente com o conhecimento do paradigma tecno-econômico predominante nas economias nacionais, facilita o processo de escolha das inovações necessárias diante de uma ou várias estratégias competitivas que se propõe implementar. O importante é que as inovações se convertam nos objetos básicos para conseguir objetivos de competitividade. Elas seriam os parâmetros em relação aos quais buscar-se-ia adequar os subsistemas de inversões e de negociações-chave.

Convém ter presente que os mecanismos de proteção e os incentivos temporários a produtos, empresas e setores, com o objetivo de criar e expandir capacidades competitivas nacionais ou regionais – ainda que, em princípio, contraditórios ao espírito de abertura das economias (globalização e transnacionalização) –, não são antagônicos em face das forças que comandam a competitividade internacional – com a condição (que, parece, irá predominar) de que estes mecanismos sejam negociados interna e externamente.

Por fim, na ordem interna de cada país da região, torna-se cada vez mais difícil continuar com um modo de produção que destrói o meio ambiente e com um modo social de organização que acentua as assimetrias entre os grupos sociais pela concentração da riqueza e o incremento da pobreza. Esta perversa polarização é considerada hoje um obstáculo ao crescimento econômico, sobretudo a pobreza, entendida como a ausência de mercado e a carência de poder social. A aplicação de inovações tecnológicas e organizacionais que aumentem a produtividade e consolidem um padrão competitivo autêntico requer a redistribuição do poder nas sociedades nacionais e a incorporação das massas de pobres e miseráveis. É imperativa, hoje, a reorganização sociopolítica articulada com as inovações para se conseguir o desenvolvimento nacional/regional, num contexto mundial competitivo.

- **ABSTRACT:** *This paper aims to discuss the concept of competitiveness based on a different world reality, which includes both globalization and regionalization phenomena. The author tries to emphasize the relationship between competitiveness defined as an economic phenomenon and a sociocultural approach that deals with the concepts of equality, support, and social values.*
- **KEYWORDS:** *Competitiveness, social equalization, environmental support, democracy, globalization and regionalization.*

Referências bibliográficas

- ABBOTT, P., BREDAHL, M. Competitiveness: definitions, useful concepts and issues. In: SIMPOSIUM ON COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL FOOD MARKET, 1992, Annapolis, Mid. p.19-20.
- BANNOCK, G. et al. *Dictionary of economics*. 4.ed. London: Penguin Books, 1987.
- BIANCHI, P. Structural change and strategic behavior: moving from mass-production to flexibility. *International J. Technology Management*, v.6, 1991.
- BRADFORD, C. International competitiveness: interaction of the public and private sectors. COLLECTED PAPERS FROM EDI POLICY SEMINAR, 1991, Washington, DC. p.18.
- _____. *Toward an integrated policy framework*. Washington, DC: OECD Development Center, 1992.
- BROAD, R. Development: the market is not enough. *Foreign Policy*, n.81, 1990/1991.
- BUCKLEY, W. *A sociologia e a moderna teoria dos sistemas*. São Paulo: Cultrix, 1971.
- BUITELAAR, R. et al. La empresa manufacturera y la apertura económica de America Latina y el Caribe. In: SEMINARIO EL DESAFIO DE LA COMPETITIVIDAD, 1992, Santo Domingo.
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina y Caribe. *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile, 1990.
- COHEN, S. As opções da Europa no cenário econômico. *Novos Estudos CEBRAP*, n.32, 1993.
- DRUCKER, P. F. *Post-capitalist society*. New York: Harper Business, 1993.
- DURAND, M., GIORNO, C. Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation. *OECD Economic Studies*, n.9, 1987.
- DUREN, E. et al. A framework for assessing national competitiveness and the role of private strategy and public policy. In: SYMPOSIUM ON COMPETITIVENESS IN INTERNATIONAL FOOD MARKETS, 1992, Annapolis, Mid.
- ERBER, F. Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90: uma nova política para um novo padrão de desenvolvimento. *Ensaio FEE*, n.13, 1992.
- FAJNZYLBER, F. International competitiveness: agreed goal, hard task. *CEPAL Review (Santiago de Chile)*, n.36, 1988.
- FEENSTRA, R. C. (Ed.) Introduction. In: _____. *Trade policies for international competitiveness*. Chicago: The Univ. of Chicago Press, 1989.

- HAGUENAUER, L. Competitividade: uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro. *Pensamiento Iberoamericano*, n.17, 1990.
- HAQUE, I. International competitiveness: interaction of the public and private sectors. In: COLLECTED PAPERS FROM EDI POLICY SEMINAR, 1991, Washington, DC.
- HELLEINER, G. *Increasing international competitiveness: a conceptual framework*. Barbados, 1989. (Mimeogr.).
- JAPÃO. *Temas relacionados con el enfoque del Banco Mundial sobre ajuste estructural: propuesta de un socio mayoritário (Japon)*. s.l.: Fondo de Cooperación Económica de Ultramar, 1991.
- KRAMER, P. Brasil-Estados Unidos: problemas de lobby, comunicação e RP. *São Paulo em Perspectiva*, v.5, n.3, 1991.
- LABINI, S. *Nuove tecnologie e disoccupazione*. Roma: Sagitati Laterza, 1989.
- LES FRONTIÈRES de l'économie globale. *Le Monde Diplomatique*, n.18, maio, 1993. (Manière de voir).
- MÜLLER, G. Competitividade e negociações no complexo agroindustrial brasileiro. *Rascunho (Rio Claro)*, UNESP, n.20, 1992.
- _____. Competitividade e integração econômica e social: para uma gestão regional das questões agrárias e agroindustriais. *Rascunho (Rio Claro)*, UNESP, n.32, 1994.
- OHMAE, K. *Triad power: the coming shape of global competition*. New York: The Free Press, 1985.
- PLANO, J., OLTON, R. *The international relations dictionary*. 3.ed. Oxford: ABC-Clio, 1982.
- PEREZ, C. Technical change, competitive restructing, and institucional reform in developping countries. *SPR Discussion Paper (Washington)*, The World Bank, n.4, 1989.
- _____. Cambio tecnico, restructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. *El Trimestre Económico*, v.49, n.1, 1992.
- PORTER, M. Introduction. In: _____. *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press, 1990.
- POSSAS, M. *Estrutura de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1985.
- ROSALES, O. Competitividad, productividad y inserción externa de América Latina. *Comercio Exterior (México)*, v.40, n.8, 1990.
- SELA. Sistema Económico Latinoamericano. *Desarrollo industrial y cambio tecnologico*. Caracas: Nueva Sociedad, 1991.
- SHINOAARA, M. *Industrial growth, trade and dynamics patterns in Japanese economy*. Tokio: Univ. of Tokio Press, 1982.
- STRANGER, S. *States an markets*. London: Pinter Publishers, 1988.
- TAMANES, R. *Diccionario de economía*. Madrid: Alianza Ed., 1988.
- VILLASCHI, A. O Brasil e o novo paradigma tecnológico de desenvolvimento econômico. *Ensaio FEE*, n.13, p.51-76, 1992.
- WALLERSTEIN, I. Análisis de los sistemas mundiales. In: GIDDENS, A., TURNER, J. (Ed.) *La teoría social hoy*. Madrid: Alianza Ed., 1990.
- ZUKIN, S. DIMAGGIO, P. (Ed.) *Structures of capital: the social organization of the economy*. New York: Cambridge Univ. Press, 1990.