



PUBLICAÇÕES: ESTUDOS EM COMÉRCIO EXTERIOR

COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL CONCEITOS E MEDIDAS

Curso de Pós-Graduação
Lato Sensu em Comércio Exterior
MBA/E ECEX-UFRJ

COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL: CONCEITOS E MEDIDAS

Edson P. Guimarães

Doutor em Economia pelo I.E./UFRJ e professor da UFRJ

1. INTRODUÇÃO

A noção de competitividade tem sido abordada de várias maneiras. Em graus variados, ela submete as firmas aos seguintes postulados:

- a) vender mais do que as concorrentes de produtos similares;
- b) vender produtos diferentes tentando através da diferenciação, guardar posições de monopólio
- c) recentemente, obter maior lucratividade, independente da quantidade vendida.

O reconhecimento de que o segundo postulado é mais abrangente que o primeiro (aplicável essencialmente a produtos homogêneos) contribuiu para pôr em xeque, nos anos 50, a teoria microeconômica convencional, fazendo com que esta cedesse lugar ao desenvolvimento de modelos pautados na concorrência imperfeita. Ao mesmo tempo, o predomínio do trabalho morto (maquinário) sobre o trabalho vivo (mão-de-obra) e do trabalho intelectual sobre o manual, historicamente decorrente da passagem da fábrica a empresa multidivisional, resultando na empresa multinacional, conduziram à formação de nova teoria: Organização Industrial¹.

Foi justamente através dos argumentos da teoria da Organização Industrial que a noção de competitividade internacional ganhou expressividade, nos anos 70/80. Guimarães, E. (1984), registrou a idéia central desta teoria: A possibilidade de expansão da oferta das firmas a taxas superiores ao

¹ A despeito dessa nova linha de pesquisa denominada de Organização Industrial continuar dando contornos teóricos definidos para as múltiplas condições de concorrência, adequando-as a diversidade existente entre empresas/setores industriais, ela ainda está por diferenciar-se do enfoque tradicional. Ver, no entanto, Guimarães, E. A (1988) e Possas (1987); este último chega a sugerir elementos para um corpo teórico alternativo (capítulo 4, seção 2), uma vez que aqueles estudos não caracterizam elementos que conduzam por si só a uma nova matriz teórica.

crescimento da respectiva demanda doméstica conduziria à diversificação produtiva e/ou ao mercado externo, como alternativas estratégicas de crescimento pela firma.

De maneira geral, tanto numa como noutra opção (mercado externo ou diversificação produtiva), as estratégias empresariais devem considerar o desenvolvimento tecnológico como elemento tático para manter melhores posições competitivas. Para Dosi, G.(1984) a tecnologia é consubstanciada por uma trajetória técnico-científica determinada pela processos de concorrência. Porter, M. (1991) reforçou esta argumentação elegendo o surgimento de novos bens substitutos como um dos principais dentre as forças competitivas à empresa. Por esses motivos, a competitividade internacional foi interpretada menos pelos ensinamentos das teorias de comércio internacional -clássica ou neoclássica- e mais pelos argumentos que advogaram o conteúdo tecnológico das firmas/produtos submetidos ao segundo postulado. Perseguiu-se, assim, os aspectos seminais propostos por Posner (1961), como visto no capítulo anterior.

No mercado internacional, a partir dos anos 50, as características de mercado, como diferenciação do produto, inovação/difusão do conhecimento, nível técnico-científico e distribuição de recursos em escala mundial, passaram a ter mais relevância tanto para a definição das estratégias empresariais quanto para as políticas governamentais. Guimarães, E.P (1982) , destacou para o caso brasileiro, apoiado em estudos efetuados em outros países, que a originalidade/qualidade/desempenho dos produtos tinham papel tão ou mais destacado no mercado externo quanto tiveram anteriormente preços e custos.

O choque do petróleo e as mudanças no sistema monetário internacional nos anos 70/80, redirecionaram os fluxos de bens e serviços e de capital e investimentos, acarretando profundas alterações nas condições de concorrência internacional. Tavares, C. (1991) sugeriu que essas circunstâncias introduziram um alto grau de imprevisibilidade com respeito às regras e condutas que regiam o comércio internacional, cujos reflexos mais imediatos foram as alterações nos preços relativos internacionais e a extrema ampliação das variações nas paridades de troca.

A partir destas constatações Zysman (1988) sublinhou que a conquista de mercados externos dependia menos dos ajustamentos de custos e preços requeridos pela teoria das vantagens comparativas e mais da capacidade dos países/setores/empresas fabricarem bens (competitividade estática) para os quais a demanda internacional crescia e retirar ou transladar para outros países aqueles setores cuja demanda internacional estava caindo (competitividade dinâmica). Assim, a exportação de capital para os países menos desenvolvidos suavizava o custo de reordenamento dos investimentos requeridos domesticamente, liberando recursos para atender a lógica de concentrar esforços em P&D para o descobrimento de novos produtos e aperfeiçoamento dos existentes. Essa política correspondia a um duplo papel; a) atendia a garantia de um crescimento econômico elevado e b) refletia uma sustentação ou rebaixamento de preços para os produtos tradicionais no mercado internacional.

No plano doméstico, Coriat (1990) desenvolveu estudo mostrando que as manifestações defensivas dos países desenvolvidos a essas novas condições resultaram em uma organização industrial descentralizada, com novos processos de trabalho, cujo limite foi determinado pelo avanço da ciência e da

tecnologia. No plano externo, esses eventos conduziram ao fortalecimento das propostas de formação de blocos econômicos como a melhor alternativa face a imprevisibilidade dos rumos da concorrência externa e a eminência de uma Terceira Revolução Industrial. A principal conseqüência desta última, como alertava Coriat. B. (1988) em trabalho anterior, seria a de colocar a capacidade produtiva das empresas em desalinho com a demanda face aos requisitos de economia de escala impostos pelo avanço técnico na área de informática e eletrônica.

Desse modo, a flexibilidade manufatureira, a adoção de estruturas produtivas descentralizadas, a subcontratação e novos processos de trabalho seriam privilegiados em detrimento à conformação industrial original. A reunificação recente da Alemanha, a unificação da Europa, Estados Unidos - Canadá e a incorporação recente do México (NAFTA), MERCOSUL (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai), Iniciativa das Américas e a conjunção de alguns países asiáticos sob a hegemonia japonesa são exemplos nos anos 80 de uma lógica voltada para o reaparelhamento dos setores produtivos sob esta ótica e em escala supra nacional.

De fato, todos os processos de integração econômica negociados entre países, iniciam-se pela formação de uma a) zona de livre comércio e posteriormente estabelecem uma b) união aduaneira que se define pela adição à zona de livre comércio de uma tarifa externa comum. Nesta primeira fase, o acordo de livre comércio entre países contém a idéia principal de que a revelação das vantagens comparativas dos setores nacionais incrementará, através de suas diferenças, o comércio internacional. No limite, as economias nacionais signatárias dos acordos se adequam à uma pretendida estrutura de livre comércio e são, portanto por ela determinada.

A extensão/trajetória dos processos de integração em c) mercado comum e d) bloco geoeconômico se baseia, contudo, em princípios substancialmente diferentes daqueles determinados pelas vantagens comparativas: a idéia de mercado comum relaxa a imobilidade dos fatores de produção e a formação de um bloco geoeconômico requer a convergência entre países das políticas; monetária-fiscal, salarial, cambial, ecológica e outras.

Nesta segunda fase (c e d) a natureza do comércio, antes justificada pela presença de diferenças entre países, é deslocada em favor do ordenamento produtivo espacial mais conveniente e de controles supra nacionais. A homogeneização dos fatores de produção decorrente do livre trânsito deles entre os países e a convergência de políticas podem mostrar, agora com novos custos, algumas inapropriedades das vantagens comparativas obtidas pelos setores produtivos resultante da implementação da primeira fase (a e b). Este parece não só ser um dos principais motivos da longevidade dos processos de negociação para a integração entre países, como permitiu a Krugman (1992) sugerir/antever a aproximação das teorias de comércio à teoria da Geografia Ativa.

Por esta razão, em contraposição ao fato de que as forças de livre mercado, nos processos de integração, garantiriam a obtenção de cálculos maximizadores refletidos pela vantagens comparativas existentes, estão presentes em diversos estudos (Hirsch, M.; 1991) os argumentos que advogam a

necessidade de uma estratégia propiciadora de maiores benefícios advindos dos esforços conjuntos dos investimentos em P&D e obtenção de economias de escala.

Em resumo, os anos 80 refletiram condições de instabilidade e transição no mercado internacional que a obtenção de maior competitividade não dependia somente de capacidade da firma perseguir aqueles postulados evocados anteriormente (custo-preço/qualidade-diferenciação). Conquistar mercados de alta renda como os da OPEP, através de preços e diferenciação de produtos, por exemplo, no meio de uma Terceira Revolução Industrial, não confere os mesmos resultados e nem os mesmos mercados que confere a capacidade de apreender de forma rápida e competente as variações múltiplas das condições internacionais. Neste contexto, se por um lado o saldo deixado pelos anos 80 resultou em certa ambigüidade para a noção de competitividade internacional, cujo âmago tem sido a oposição entre vantagens absolutas e vantagens comparativas, por outro lado teve de positivo aproximar o seu conceito ao terceiro postulado, onde as diferenças de produtividade entre países explicariam sob nova ótica a lucratividade social do mercado externo para as economias nacionais.

A literatura internacional especializada sobre competitividade internacional nos anos 70/80, passou, assim, a dedicar atenção crescente ao tema sobre reestruturação produtiva e incorporação do progresso técnico, não somente objetivando a integração das economias nacionais ao mercado externo, mas fundamentalmente criar suportes teóricos que explicassem/justificassem a formação de blocos econômicos, como a melhor alternativa política face a imprevisibilidade do mercado internacional. Os estudos que versaram sobre integração entre países e a construção de indicadores de competitividade internacional, tiveram como eixo norteador o alargamento da base de produtos comercializados internacionalmente². Todavia, os estímulos que moveram esses estudos são de natureza diversa. Nos países da América Latina, Pinto, A.(1988) adverte que a motivação principal quase sempre esteve associada à obtenção de superávit comercial para dar conta do pagamento (do serviço) da dívida externa. Nos países desenvolvidos a motivação parece ser diferente. Como observou Fajnzylber, F. (1991), a manutenção ou elevação do nível de vida da população, a partir da maior capacidade de expor as indústrias nacionais ao mercado internacional parece ser o principal motivo para se enfatizar a competitividade internacional.

Com base nestas motivações a noção de competitividade internacional recuperou argumentos derivados das teorias de comércio internacional e novas tecnologias. Contudo, não obteve uma diferenciação para seu produto teórico.

²A rigor a complexidade do enfoque reside em afastar a idéia, tão presente nos livros textos de economia internacional que para a sustentação e incremento da competitividade externa é necessário que os bens do país caiam no mercado internacional para financiar as importações. Um declínio em termos de comércio afeta adversamente o padrão de vida da população porque são necessários mais recursos para obter a mesma quantidade anterior de importações. Se os termos de comércio tornam-se desfavoráveis para manter constante a balança comercial, o país sofreu uma perda na competitividade internacional. Ver Menerghaen (1971)

Com efeito, do ponto de vista das teorias de comércio exterior, ora são evocados argumentos que procuram explicar as trocas internacionais a partir das vantagens absolutas (convergência/divergência tecnológica) no comércio exterior, ora o são aqueles derivados do princípio das vantagens comparativas. Por um lado, advogaram o enfoque schumpeteriano de progresso técnico para validar a importância do conteúdo tecnológico dos países para as relações comerciais [Fajnzylber, F. (1988), Chudnovsky, D. (1990) e Michalet (1991)], por outro lado, utilizaram o paradigma neoclássico de mudança técnica para sugerir a necessidade de avanços no processo de inovação e difusão tecnológica, como elemento tático para a não deterioração dos termos de troca [Debonneuill & Dellare (1987), Braga e Vilmore (1989), Aho & Rosen (1980), Porte (1991) e Alic (1987)].

Apesar da diversidade de embasamentos para conceituar a competitividade internacional, ela não é objeto de controvérsia em dois aspectos. O primeiro é a sua aproximação às vantagens comparativas tradicionais, no tocante aos níveis de produtividade como causa de comércio em vez da dotação relativa dos fatores. O segundo é a intencionalidade presente em todos os estudos sobre competitividade. Evoca-se a obtenção dos frutos do comércio internacional para o país, empresa ou setor industrial, através da produtividade que seria o elemento mais próximo a integrar o progresso técnico e as teorias de comércio internacional. De fato, durante os anos 80 houve um avanço na teoria de organização industrial cujo resultado foi prover a teoria econômica com um menu de modelos de concorrência imperfeita no mercado internacional, cujo expoente é a coletânea de estudos elaborado por Helpman & Krugman (1988) que por sua natureza desenvolveram-se sob o pressuposto de retornos crescente de escala. O reflexo desse avanço para a economia internacional foi a emergência do aspecto que muitos fluxos comerciais representavam uma especialização arbitrária com destaque para os retornos crescentes em vez da abordagem tradicional relacionada ao esforço para guardar vantagens através das dotações de fatores.

A próxima seção destaca alguns trabalhos surgidos nos anos 80 sobre a quantificação da competitividade internacional extraindo o que de relevante eles tem para o entendimento da natureza da competitividade internacional.

2. RESENHA CRÍTICA DOS INDICADORES DE COMPETITIVIDADE

2.1. INTRODUÇÃO

Os aspectos até aqui abordados acerca das vantagens comparativas e competitividade internacional mostraram que se esta tem maior poder explicativo que aquela, é justamente a idéia ex-ante dos elementos que podem conferir competitividade internacional, podendo-se produzir, assim, uma especialização internacional modificada resultante de vantagens comparativas alteradas. No entanto, a própria concepção dos elementos da competitividade internacional, expressos através de indicadores, não consegue desvencilhar-se de posições conflitivas (entre as teorias precedentes que procuram explicar as trocas internacionais), fato que se reflete na aplicação de políticas econômicas com referências teóricas

ambivalentes (vantagens comparativas *versus* vantagens absolutas, relação câmbio/salário *versus* qualidade/eficiência produtiva, protecionismo *versus* livre comércio e algumas vezes a combinação de ambos).

Durand & Giorno (1987) resenharam a construção de alguns indicadores de competitividade internacional sob a ótica da competitividade do país. Neste enfoque, os indicadores macroeconômicos são privilegiados. Como alertou Krugman (1993), as concepções de competitividade internacional e da empresa são essencialmente distintas: uma empresa com perdas de competitividade pode fechar as portas, desfazendo-se do seu capital e liberando mão-de-obra. Um país não, o que reafirma a adequação de conjugar-se nos estudos sobre competitividade internacional, centrado nas empresas/setores industriais, as teorias de economia internacional disponíveis.

Idealmente, as construções de medidas de competitividade internacional devem satisfazer, pelo menos, três critérios básicos: a) cobrir todos os bens que são objeto de competição internacional, b) considerar todos os mercados concorrentes e c) serem construídas com dados plenamente comparáveis internacionalmente.

Não se conhece um indicador que satisfaça aos três requisitos de modo eficiente, até o momento.

O primeiro conceito deriva da noção de vantagem comparativa estática e traz consigo, aspectos referentes ao desempenho importador/exportador. Neste enfoque a mensuração da competitividade internacional expressa geralmente resultados observáveis pelas diferenças entre preços internos e internacionais. Prevalece a idéia de ordenamento dos setores exportadores como medida de competitividade internacional, uma vez que é relativa a disponibilidade dos recursos econômicos bem como sua utilização pelas empresas. Com efeito a capacidade de afrontar a concorrência internacional depende das vendas de produtos contabilizados - como exportação ou importação - na balança comercial. Contudo, essas medidas não resistem a uma análise séria por pelo menos três motivos.

Primeiro, as políticas industrial e comercial utilizadas em diversos países distorcem os preços relativos, o que impede a representação do real grau de competitividade internacional dos produtos.³

Segundo, a mensuração da competitividade resultante dos saldos comerciais negligencia os movimentos do capital internacional que influenciam o comportamento dos preços relativos domésticos afetando substancialmente os saldos comerciais externos. Terceiro, alguns produtos podem ter elevações de preços associadas a ganhos de mercado externo, simplesmente pela existência de demandas diferenciadas, que requerem para mercadorias semelhantes conteúdos tecnológicos distintos.

A segunda conceituação diz respeito as vantagens comparativas dinâmicas que resulta no deslocamento de concorrentes internacionais. Prevalece a idéia de ganho de mercado externo para o país, setor industrial ou empresa. Os indicadores são construídos pela ótica da demanda internacional em

³Ver sobre este ponto Fajnzylber (1989) que conceituou a possibilidade de os resultados obtidos sobre competitividade internacional para um país retratarem muito mais uma competitividade espúria derivada da política comercial dirigida a formação de preços no mercado internacional do que uma competitividade autêntica, definida a partir das circunstâncias e das condições domésticas

detrimento aos aspectos relativos a oferta. Ganha relevância a hierarquia setorial baseada na relação entre o crescimento das exportações e o da demanda internacional e na diferença entre exportações e importações, ponderadas por diversas medidas.

Esse enfoque reforça a idéia de mensurar graus de competitividade internacional a partir das alterações nos termos de troca. Sugere normativamente a taxa de câmbio como o instrumento principal da política comercial externa. Todavia, como argumentou Chesnais (1981), a utilização do mecanismo cambial como corretivo dos termos de troca ao mesmo tempo que compensa divergências entre os preços relativos do país em relação aos preços cotados internacionalmente, desconsidera os aspectos qualitativos da produção e da demanda que são cada mais relevantes.

O terceiro conceito deriva da idéia central de eficiência produtiva. Como tal, ele é parcializado por diversos indicadores (preço, qualidade do produto, produtividade, estrutura de custo, condições de produção e outros). A literatura que versa sobre os aspectos teóricos e os estudos empíricos nessa área são abundantes. No entanto, não apresentam uma opinião consensual com respeito a validade dos indicadores utilizados, por que são formulados ex-ante e podem corresponder ou não ao previamente desejável

Vale chamar atenção para o dilema contido na concepção destes indicadores. Uma avaliação baseada em participações de mercado pode sugerir certa competitividade internacional, porém não a explica. Por outro lado, as teorias sobre progresso técnico podem referendar os motivos da busca de maior competitividade, a partir dos elementos que a compõem, mas nem sempre são objeto de comprovação empírica no mercado internacional.

Apesar disso, a medida-resumo de competitividade internacional que tem sido privilegiada no enfoque para país, em vários estudos, é a variável preço, não obstante as várias críticas com relação a sua utilização. Um levantamento feito por Durand & Giorno (1987) das instituições que procuram avaliar a competitividade internacional realça essa questão. A tabela 1, abaixo, discrimina a variável utilizada para a construção dos indicadores de competitividade, por essas instituições e o número de países envolvidos.

tabela 1

INDICADORES DE COMPETITIVIDADE CALCULADOS POR DIVERSAS INSTITUIÇÕES

INSTITUIÇÕES	VARIÁVEL CALCULADA	SISTEMA DE PONDERAÇÃO	nº DE PAÍSES	MATRIZ DE COMÉRCIO
OCDE	taxa de câmbio efetiva	baseados na oferta	23	70/84
	preço de exportação		15	
	custo relativo do trabalho	15		
	preço ao consumidor	23		
	preço de exportação do modelo INTERLINK	baseado na oferta de exportação	23	
IMF	taxa de câmbio efetiva	MERM	17	
GUARANTY TRUST	taxa de câmbio efetiva ¹	import.e export. bilaterais	16	80/87
	taxa de câmbio efetiva ²	import.e export.	41	idem
USA FEDERAL RESERVE	taxa de câmbio efetiva	import.e export. bilaterais	10	72/76
TESOURO DO REINO UNIDO	taxa de câmbio efetiva	MERM	17	
TESOURO DOS ESTADOS UNIDOS	taxa de câmbio efetiva	import.e export. bilaterais	41	
BANCO DA FRANÇA	taxa de câmbio efetiva	expor.t multilat. export. bilaterais	13	70/78
	preço de export relativo		16	

fonte: Durand & Giorno (1987)

Em contraposição ao argumento da taxa de câmbio como indicador de competitividade, tem ganho terreno a idéia de que a competitividade se origina de fato na firma ou indústria [Chudnosvsky & Porta, F (1991) e Michalet, (1991)]. Fatores como a técnica e flexibilidade do trabalho, a taxa de novos investimentos e a aceitação pelo mercado de novos produtos determinam o grau com que o país pode competir internacionalmente (Cohen & Zysnman, 1988). O argumento de que esses fatores, convenientemente agregados, corresponderiam a uma média lógica que representa a "taxa de câmbio real de equilíbrio" operada a partir de uma taxa de câmbio básica, no tempo, tem pouca sustentação teórica e empírica. Chesnais (1981) alertou que os "fatores políticos fazem a taxa de câmbio corrente variar no curto prazo em direções que não correspondem necessariamente a mudanças no grau de competitividade"(pg 15).

Aho & Rosen (1980), partindo da mesma premissa, sugeriram que a noção de competitividade internacional não deveria orientar-se nos Estados Unidos pela relação entre salários e taxa de câmbio: "...a depreciação do dólar fará os produtos americanos mais atrativos no mercado mundial, mas reduzirá o salário real do país. Isso, no entanto, não é suficiente para rebaixar custos e desenvolver novos produtos e (nesse caso) pode-se gerar um declínio estrutural de longo prazo na composição competitiva americana" (pg VI).

O raciocínio de Turow (1985) a este respeito também é lógico: "se países competem exitosamente nos mercados mundiais com uma baixa gradual no valor de suas moedas é porque aceitam baixos salários e baixos níveis de vida, enquanto as taxas de crescimento da produtividade desses países serão inferiores ao do resto do mundo" (pg. 96).

Essas idéias serão aprofundadas, a seguir, a partir da resenha crítica de alguns estudos representativos da linha francesa de pesquisas e dos estudos efetuados pela Diretoria de Ciência, Tecnologia e Indústria, da OCDE, no início dos anos 80, sobre o tema. Por fim, abordamos a concepção acerca da competitividade internacional na América Latina.

2.2 INSPIRAÇÃO FRANCESA

A pesquisa francesa, em geral, tem privilegiado a associação dos elementos formadores de custos nacionais com a perspectiva schumpeteriana de progresso técnico. Caminha, desse modo, em sentido oposto à idéia de quantificação da competitividade internacional através de cotações de preços externos, elaborada pelos principais organismos internacionais.

Debonneuill & Delattre (1987), por exemplo, qualificaram a capacidade e efetivação de um país reempregar seus fatores de produção para adaptar-se às especializações produtivas impostas pela divisão internacional do trabalho como expressão principal da competitividade internacional. Segundo eles, a competitividade internacional de um país depende dos ganhos (perdas) nos termos de troca (relacionados aos preços externos e internos) e das perdas (ganhos) na composição e volume dos bens comercializados internacionalmente. Logo, uma economia será mais competitiva internacionalmente quanto mais sua estrutura produtiva for adaptável à demanda mundial.

Eles advogaram, como instrução normativa, que a "competitividade será elevada para o país que invista fortemente no processo inovativo, porque um país que invista pouco orientará sua produção para aqueles produtos cujos preços relativos estejam aumentando" (pg 15), negligenciando o custo social de tal orientação num movimento contra a deterioração dos termos de intercâmbio. Com efeito, a história dos esforços de industrialização de muitos países mostra que eles se inspiraram nesta norma. O fato é que, inegavelmente, a "inovação é susceptível de modificar o potencial produtivo mais profundamente do que os investimentos em capital fixo" (pg 18).

Argumentaram, ainda, que a capacidade de um país adaptar-se às mudanças na demanda mundial depende mais do avanço tecnológico do que da dotação de fatores produtivos que disponha o país. Sob esse aspecto, compararam as economias do Japão, França, Alemanha e Estados Unidos e diagnosticaram que o investimento produtivo na França, medido como proporção do PIB, diminuiu mais entre 1970 e 1986 do que os investimentos efetuados naqueles outros países. Tendência semelhante, eles observaram, também, para o investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) financiado pelo setor privado, nos últimos anos, onde o Japão se destacava por ter gastos de investimentos em capital fixo e em P&D

superiores aos de outros países, o que contribui para a forte posição competitiva internacional daquele país.

Lafay, G. (1976), havia apontado anteriormente o encaminhamento teórico perseguido por Deborneil & Delattre, distinguindo os produtos comercializados internacionalmente em duas categorias: "progressivos", quando a demanda mundial do produto cresce fortemente, e "regressivos", quando a demanda mundial cresce pouco ou mesmo diminui. Um país pouco especializado exporta os produtos regressivos e importa produtos progressivos. Inversamente, um país muito especializado exporta os produtos progressivos e importa os regressivos.

No primeiro caso, as exportações tendem a crescer mais que as importações. Ocorre o contrário para o segundo caso, fazendo com que a evolução da balança comercial em volume-composição não seja contraditória com o comportamento dos termos de troca. Essa caracterização dos produtos mantém contato íntimo com os aspectos relativos ao ciclo de produto de R. Vernon (1966). Sabidamente, o comportamento dos termos de troca entre países industrializados apoia-se no fato de que seus produtos tendem a se alinhar por um longo período uns com os outros, uma vez que caracteristicamente são de elevada elasticidade-preço. Isto faz com que "(...)as balanças comerciais em valor sejam dependentes, em grande parte, da adaptação que os países possuem para adequarem-se à demanda mundial" (pg 28). Lafay advertiu que as exportações competitivas não necessariamente significam maiores ganhos, quando os termos de troca são adversos. Uma maior especialização em manufaturas torna a economia menos vulnerável a flutuações de preços internacionais que uma especialização apoiada exclusivamente na existência de recursos naturais.

Em estudo posterior, Lafay & Erzog (1988) condicionou os resultados de mercado externo à relação entre produção/demanda interna. Esta relação expressaria a medida de competitividade internacional por que os níveis de importação e exportação de um país dependem do potencial de internacionalização do consumo e adaptabilidade produtiva à demanda internacional. Esse mesmo quociente (produção/demanda interna) foi utilizado para medir o grau de estímulo (*degré d'engagement*) para a adaptação de diversas economias à economia mundial. Em outras palavras, o fato de se ter excedente produtivo é uma condição necessária para a maior competitividade internacional, mas não é condição suficiente frente aos requisitos da demanda internacional.

Orlean (1986) construiu uma taxa de internacionalização que essencialmente mensura o grau de exposição da economia à concorrência externa. Sem perda de conteúdo, tal taxa pode ser entendida como uma medida de competitividade internacional da economia⁴. A idéia central é que a parcela da produção nacional exportada é totalmente exposta à concorrência internacional e a parcela não exportada é submetida a um esforço de vendas domésticas que delimita a possibilidade de penetração potencial dos produtos estrangeiros no mercado nacional. Ele avaliou, sob esse aspecto, a competitividade dos produtos/setores/países, adicionando taxas de cobertura (TC) definidas pela razão entre exportação e

⁴Reproduzindo, temos $MI=Q+N-X$ (mercado interno); $TE=X/MI$ (taxa de exportação); $TP=M/MI$ (taxa de penetração no mercado interno); $TI=TE+(1-TE)TP$ (taxa de internacionalização; onde X = exportação; M =importação e Q = produto interno).

importação, para a França, Itália, Reino Unido, Alemanha e Japão, comparando os resultados obtidos anteriormente.

Os dados encontrados indicaram que, para o ano de 1980, a França e o Reino Unido eram fortemente especializados intra-gêneros industriais, enquanto Itália e Japão eram pouco especializados. O Japão era pouco especializado intra-gêneros, porque era altamente especializado nos produtos das indústrias com elevado coeficiente de capital fixo. A Itália era especializada para um conjunto de gêneros industriais fabricantes de produtos tradicionais (calçados, cerâmica, têxtil e outros), mas pouco especializada para o conjunto de gêneros de produção pesada (automotriz, petroquímica, siderurgia e outros).

Em outra linha de pesquisa, Jean Mathis e Jacques Mazier (1987) abordaram a questão da competitividade internacional utilizando preliminarmente diferenciais de custos como fatores explicativos das trocas internacionais. Eles estabeleceram que os custos de produção explicariam o desempenho exportador da França, Estados Unidos, Itália, Japão, Reino Unido e Alemanha. Nesta avaliação, criticaram os estudos que se apoiaram exclusivamente na taxa de câmbio como medida de competitividade, argumentando que as evoluções das taxas de câmbio real e nominal não são medidas apropriadas para refletir a evolução da competitividade obtida pelos custos de produção.

Segundo a argumentação que usaram, a taxa de câmbio real reflete a evolução dos custos de um país em relação aos custos de outros países, mas não informa se são inferiores ou superiores em relação aos concorrentes externos. A taxa de câmbio nominal, por outro lado, não mede a evolução da competitividade-custo, uma vez que depende da evolução dos termos de troca e dos diferenciais da inflação.

Após converterem custos domésticos a uma base comparável entre países evidenciaram o desempenho do mercado externo como composto também por fatores extra-preços. A competitividade determinada pelos fatores extra-preços pode ser indicada a partir da confrontação entre as taxas de cobertura de comércio internacional (exportação/importação) e vantagem comercial (exportação/demanda internacional), obtida exclusivamente pelos custos. As vantagens no comércio, derivadas de fatores extra-custo (qualidade, desempenho do produto, aspectos culturais e lingüísticos, canais de comercialização e outros), não são objeto de observação direta, o que impede sua quantificação. Esta tem que ser feita de maneira indireta.

Quando as taxas de cobertura do país são superiores à taxa de cobertura média dos concorrentes e a taxa de vantagem dos custos é negativa, os efeitos extra-preços são preponderantes para explicar a competitividade. Quando o sentido entre as taxas de cobertura e as taxas de vantagens dos custos seguem a mesma direção, ou a segunda é maior que a primeira a competitividade-custo seria determinante para explicar o padrão de comércio internacional.

Eles evidenciaram que as disparidades entre os custos salariais de países selecionados envolvidos com o comércio internacional são significantes. Mas, como era de se esperar, não são os determinantes das

trocas internacionais, uma vez que a variação dos custos totais entre os países não é elevada. Para as vantagens derivadas do custo total de produção, adicionam-se as vantagens extra-custo. A competitividade internacional para os autores foi, então, definida a partir do binômio qualidade/preço. Assim, o desempenho dos produtos industriais originários da Alemanha, por exemplo, resulta mais do fator competitividade extra-custo do que dos fatores custo. Por outro lado, a indústria italiana se beneficia integralmente de vantagens derivadas dos custos industriais no comércio internacional.

Onida (1988) analisou, para o ano de 1984, o desempenho do comércio exterior de produtos industrializados italianos. Para medir a competitividade internacional e o desempenho da indústria, ele considerou dois indicadores. O primeiro, bem convencional, aponta as vantagens comparativas reveladas e o segundo contabiliza os saldos normalizados de comércio exterior. Os setores industriais para os quais os saldos comerciais são maiores que zero e as vantagens comparativas reveladas iguais ou maiores que a unidade, podem ser classificados como setores competitivos internacionalmente. Seus resultados indicaram que os setores produtores de calçados, cerâmica, confecções e móveis são os mais competitivos, confirmando os resultados encontrados anteriormente, por Mathis & Mazier

Esses poucos estudos escolhidos arbitrariamente mostraram que esteve presente na noção de competitividade internacional de inspiração francesa um esforço para detectar os elementos que conformam as vantagens comparativas de um país vis a vis somente os ajustamentos em preços e custos. A característica eminentemente estática destes enfoques não permitiu informar explicitamente quais os elementos que garantiriam a sustentação ou incremento da competitividade internacional dos países. Contudo, ao revelar ou expressar a competitividade internacional através de ganhos e/ou perdas no mercado internacional, os franceses apontam que a origem real da capacidade comercial externa depende dos processos de inovação tecnológica, das estratégias empresariais, das alternativas de investimento e da função P&D localizada nas firmas, e que estes fatores podem influir decisivamente nos fluxos de comércio internacional.

Se, por um lado, o encaminhamento metodológico adotado pelos franceses não permitiu distinguir previamente nem o(s) elemento(s) mais geral(is) das trocas internacionais e nem conseguiu definir um objeto de estudo único (país, setor, firma ou produto), eles indicaram, por outro lado, que a lógica das empresas (enfoque microeconômico) e a lógica dos países (enfoque macroeconômico) podem se encontrar no processo de obtenção das vantagens comparativas. Através da inovação (de produtos e de processos), as empresas criam sem cessar novas fontes de especialização e os países onde elas são geradas atraem empresas que incorporam todas as vantagens adquiridas anteriormente.

De qualquer modo, do conjunto de fatores explicativos do padrão de especialização internacional, as condições de mercado doméstico e os aspectos tecnológicos parecem ter um peso qualitativamente significativo no julgamento dos resultados encontrados por esta linha de estudo.

2.3. LINHA DE PESQUISA DA OCDE

No final da década de 70, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) passou a incentivar os estudos que se propusessem mensurar os impactos da inovação tecnológica no comércio internacional, através de sua Diretoria de Ciência, Tecnologia e Indústria. Em dezembro de 1978 e 1979, foram organizados dois seminários e, em setembro de 1980 e outubro de 1984, promovidas conferências com a participação de autores expressivos, sob a agenda de um número representativo de artigos relativos à mensuração dos impactos da ciência e tecnologia na economia e em especial, no comércio internacional.

A maioria desses estudos apoiou-se no esforço teórico iniciado nos anos 50 para suprir o vazio explicativo deixado pela fragilidade do modelo de Heckscher - Ohlin, como apontado pela evidência empírica do "paradoxo de Leontief". Os desenvolvimentos para resolver o paradoxo cuidaram inicialmente de examinar o impacto das diferenças tecnológicas no comércio, contrariando os pressupostos do modelo de Heckscher-Ohlin. Nesta linha de pesquisa, distinguiram-se quatro abordagens que destacaram a inclusão das diferenças tecnológicas entre países como fator explicativo dos fluxos comerciais e que deram origem à síntese dos estudos da OCDE nos anos 80.

A primeira delas considerou o modelo de Heckscher-Ohlin simplesmente relaxando a hipótese da tecnologia idêntica entre países. Como observou Chesnais (1981), um dos expoentes dessa abordagem, uma limitação do modelo Heckscher-Ohlin é que a tecnologia aparece como exógena ao sistema econômico, o que impede explicar não só a ocorrência de mudança técnica, mas também determinar as fontes do desenvolvimento tecnológico. As tentativas para suprir essa deficiência basearam-se nos estudos de Klain (1973) e Teubal (1975).

Estes autores procuraram explicitar a função P&D diretamente ou como uma proxy de algum tipo de aprendizado tecnológico, com o qual se tentava tornar endógeno o progresso técnico. Algumas das críticas que se pode fazer a essa linha de pesquisa, contudo, se devem ao fato dela (a) considerar a mudança técnica como desvinculada dos processos de concorrência, (b) com variáveis estatisticamente fixadas no tempo e (c) supondo os retornos em P&D completamente determinados.

Kessinger (1966) e Kleiner (1970) foram os expoentes da segunda abordagem, que tratou de explicar o paradoxo de Leontief através da adição ou decomposição dos fatores de produção, especialmente o capital humano. Como havia alertado anteriormente Posner (1961), este desdobramento não é somente difícil, por determinar coeficientes de capital humano ou mão-de-obra qualificada diferenciada, mas é também logicamente inconsistente, por explicar o comércio através de um número razoavelmente grande de variáveis. Apesar disso, alguns estudos da própria OCDE mostraram que a elevada intensidade em P&D requer mão-de-obra extremamente qualificada relacionando-se positivamente com ganhos de comércio, para setores industriais específicos [Kelly (1978), Pavitt & Sete, L. (1980) e Bergstro-Balke Stahl (1980)].

A terceira abordagem desenvolveu-se examinando o impacto da técnica no comércio sob os pressupostos do modelo de ciclo de vida do produto, originalmente concebido por Vernon (1966). Os estudos elaborados posteriormente exploraram apenas o produto inovado como causa de comércio, negligenciando o processo de inovação/difusão a que se submetem as firmas, dispensando, assim, a notoriedade do modelo de Vernon.

Finalmente, a quarta abordagem cuidou inicialmente de explicitar os motivos pelos quais se engendra o comércio e, por decorrência, como e porque se distribuem internacionalmente os frutos do processo inovativo originado em um país [Rothwell (1980), Aho & Rosen (1980) e Soete, L. (1980)]. A inclusão do desenvolvimento tecnológico como elemento motivador de fluxos de comércio internacional seguiu a idéia de que a consequência principal de um novo produto ou processo produtivo é gerar rendas ampliando as opções de consumo e, portanto, o mercado. Partiu do suposto lógico, segundo o qual a criação de um novo processo ou produto corresponde ao fluxo de comércio exterior independente da existência prévia de algum custo diferencial entre países.

O eixo norteador apreendido pelo grupo de estudos da OCDE foi o de que o desempenho exportador permite avaliar ex-post a competitividade derivada dos efeitos da ciência e tecnologia por que passam os países. Todavia, essa forma de abordar a competitividade internacional não permitia estudar em detalhes os determinantes deste resultado. Deixava de fora, por exemplo, as condições de produção, os fatores que inibem ou ampliam as exportações, os sistemas financeiros e a eficiência dos canais de comercialização.

A apreciação prévia destas restrições metodológicas fez com que as argumentações do grupo da OCDE elegessem o grau de inovação/difusão tecnológica e os diferentes estágios de vida do produto como atributos principais para avaliar a posição competitiva do país/indústria/empresa. Nessa linha de investigação, Kelly (1977) sugeriu uma taxinomia para a indústria de transformação composta de setores com pequena, média e alta intensidade tecnológica. A sugestão foi amplamente utilizada, principalmente na avaliação da relação entre desempenho do comércio exterior e desenvolvimento tecnológico, mas tem sido questionada, pois muitas das inovações tecnológicas menores ou incrementais resultam de uma P&D informal gerada no âmbito da produção. Chudnovsky, D. & Porta (1990), por exemplo, sugeriram que:

"...a taxinomia proposta por Pavitt (1984)... classificando os setores industriais nos grupos intensivos em ciência, intensivos em escala, provedores de tecnologia especializada e setores tradicionais, parece ser mais adequada para lidar com o aspecto informal da P&D e das incertezas que rodeiam a atividade inovativa, do que aquela proposta por Kelly".

Aho & Roseen (1980), apoiando-se na taxinomia elaborada por Kelly, inferiram que os produtos norte-americanos de alta tecnologia (aparelhos de telecomunicações, farmacêuticos e químicos, entre outros) são elaborados numa estrutura produtiva muito pouco flexível. Todavia, realçaram que apesar da alta competitividade internacional desses produtos, os Estados Unidos perdem espaço comercial para a maior flexibilidade manufatureira do Japão: "A perdurar essa tendência, a competição entre eles (Japão e

Estados Unidos) pode aumentar e no futuro ambos especializar-se-ão na exportação de produtos similares" (pg. 22). Contraria-se, assim, o princípio das vantagens comparativas aplicadas ao comércio internacional.

Luc Soete (1980) mostrou, com base em estudos de países da própria OCDE, que o desempenho exportador está associado o esforço tecnológico. A performance tecnológica foi a variável que mais se destacou do conjunto que estudou. Sobre a competitividade internacional, ele foi mais longe, concluindo que as indústrias mais intensivas em P&D estariam melhor capacitadas a atender as exigências de qualidade e de adaptação do produto às preferências dos consumidores, tanto no mercado interno quanto nos mercados externos.

Dosi, G.(1981) resenhando alguns estudos da OCDE e estendendo os resultados de Soete, conclui que o comércio exterior é resultado dos hiatos tecnológicos existentes entre países. Esses hiatos explicariam com mais propriedade os fluxos comerciais, uma vez que:

"...assimetrias tecnológicas internacionais, em termos de técnicas de produção e tecnologias de produtos disponíveis (...), constituem o aspecto primordial do sistema econômico internacional, no qual o aprendizado tecnológico, a inovação e a imitação (...) levam ao uso mais eficiente tanto do trabalho quanto do capital, acrescentando novos e melhores produtos à cesta de consumo".

Esse enfoque definiu o objeto de análise da competitividade internacional ampliando a sua natureza ao revelar que o desempenho exportador não é único atributo capaz de refletir a competitividade internacional. A capacidade de investir e criar produtos é tão ou mais importante para defini-la quanto o são o nível e a composição do comércio exterior. Os investimentos e produções internacionais são reflexos da atuação estratégica de firmas que podem alterar a capacidade de um país competir no mercado externo. Para Krugman (1991), essa argumentação é extremamente importante pois de acordo com as circunstâncias, os investimentos externos podem criar ou destruir comércio, atenuando a validade do conceito de competitividade internacional como expressão exclusiva de desempenho comercial.

Nesta linha de pensamento, os diferentes objetos de análise da natureza da competitividade internacional (país, indústria, empresa) não constituem um problema particularmente sério. De fato, a adversidade é mais acentuada quando é abordado o aspecto normativo da questão que, a princípio, envolve atribuição de graus às variáveis responsáveis pela competitividade internacional.

As pesquisas implementadas pela OCDE mantiveram um contato íntimo com a noção francesa de competitividade internacional, já que o mesmo destaque para a capacidade de reemprego dos fatores produtivos pelas empresas ocorre em ambas as linhas de trabalho. Explica-se ou justifica-se, assim, a ênfase das políticas governamentais nas exportações das empresas com elevada produtividade efetiva e potencial. Por definição, estas são as de maiores taxas de valores adicionados por mão-de-obra ocupada. Elas podem não ser as que tenham os menores custos de fabricação inter-setores e intra-países, mas inegavelmente sua contribuição efetiva e potencial para a expansão de mercados é superior àquela de produtividade inferior.

A confluência destes estudos criou um novo conceito de competitividade internacional denominado de "Competitividade Estrutural". Chudnovsky, D. (1991) alerta que para sua constituição, foram evocados dois conjuntos de fatores chaves: primeiro, os elementos microeconômicos, que levam a empresa a competir com sucesso tanto no mercado interno quanto no externo, e, segundo, a variedade de fatores macroeconômicos e institucionais que fazem o país, setor industrial ou as condições locais, propícios para o ganho de competitividade internacional. Apesar da relevância desta idéia, por enquanto, ela somente foi capaz de classificar ex-post elementos que compõem a competitividade internacional.

A expressão síntese das argumentações do grupo da OCDE nos anos 80 foi capturada pelas propostas neoliberais que sugeriu, na entrada dos anos noventa, a combinação entre competitividade internacional e liberalização comercial. Não é nosso propósito discutir essas propostas, nem avaliar sua coerência à luz das transformações produtivas em curso, bem como dos distintos projetos de integração entre países, mas chamar a atenção que em nenhum momento observa-se um desenvolvimento teórico preciso para os aspectos normativos evocados.

"The emergence of a new policy term in the OCDE countries-innovation policy- reflects the confluence of a number of domestic, international, and intellectual factors during the 1980s. While the term is now widely used, the policy set that defines it is still vague, if not murky. This is not surprising, given the brief history, the extreme generality of objective (promoting innovation), and the provenance - the inherited mix of industrial, science, and technology policies of the 1970s. It is important to emphasize that innovation policy is not a given: it is a policy, or more precisely, a policy set, in the making, focused on the promotion and adoption of new technology (that is the commercial development of the fruits of basic research) ", como enfatiza Ostry (1990; pg 53)

2.4. AS IDÉIAS SOBRE COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL NA AMÉRICA LATINA

Nos anos 80, as propostas políticas de comércio exterior ganharam impulso em muitos países da América Latina, com base na mensagem da abertura comercial, integração latino-americana e/ou inserção internacional. Guardadas especificidades dos países, estas propostas apoiavam-se na experiência dos NICs asiáticos. Todavia, não fizeram menção explícita, tal como lá, de qualquer conceituação sobre competitividade internacional e crescimento econômico, pelo menos até a segunda metade da década de 1980 (Mesquita, 1993). Em agosto de 1980, Anibal Pinto publicou um artigo na Revista da CEPAL ("A Abertura ao Exterior da América Latina") antevendo com precisão a questão e o dilema político à época.

"A principal consequência nos últimos anos (da vinculação financeira internacional) foi a junção do financiamento externo a fração considerável das importações e a absorção de uma elevada parte da renda obtida com exportações para o pagamento do serviço da dívida externa. (...) Tem-se formado assim uma concatenação de circunstâncias muito delicada e precária, onde o aumento das importações tem

exigido uma crescente participação do financiamento externo, o qual, a cada vez, reclama para seu serviço proporções mais altas do valor exportado. (...) De um lado, restringir a expansão das importações para aliviar a carga -e vulnerabilidade- de valores exportados pode, sem dúvida, afetar o ritmo do desenvolvimento econômico. De outro lado, se desprezamos este caminho e desejamos manter a expansão das importações -ainda que seja a um ritmo mais moderado- teremos que lograr ou mais financiamento externo ou um incremento mais vigoroso das exportações, ou ambos em distintas combinações.".(pg 33-4).

Com efeito, no passado os processos de industrialização da América Latina subordinaram a política de exportação à geração de saldos cambiais favoráveis e ao aumento de renda interna para gerar as oportunidades de investimentos domésticos abertas pela política de substituição de importações. Desse modo, a Política de Exportação de diversos países da América Latina teve um papel subordinado, passivamente condicionado à estratégia do desenvolvimento econômico moldado pela substituição de importações. A alternativa política apresentada nos anos 80 pela literatura corrente cepalina, em contrapartida, propõe sair de um crescimento voltado para dentro, apoiado em processos da substituição de importações, na direção de um crescimento para fora ou de clara abertura ao exterior.

O que se propôs, efetivamente é que a alternativa entre crescimento para dentro e para fora se resolve e se diluí na fusão de opções e não na exclusão de alternativas, com base no exemplo dos NICs asiáticos e na experiência histórica da América Latina de crescimento para fora em períodos anteriores. Trabalhou-se com a hipótese de que um avanço no sentido da industrialização para dentro pode ter como conseqüência um aumento das exportações, assim como um avanço na direção exportadora poderia também alentar o outro curso por obra de seus reflexos encadeadores da estrutura industrial, para frente ou para trás.

A abertura comercial externa foi colocada na pauta do dia em diversos países da América Latina, mas, longe de constituir uma ruptura com a política passada, foi considerada, por motivos mais propícios e historicamente necessários, como uma extensão da industrialização, encerrada ou esgotada a etapa da substituição de importações. Neste contexto, reafirmamos nossa hipótese para o caso brasileiro de que competitividade internacional e abertura comercial estão associados não por motivos teóricos, mas pelas circunstâncias por que passava o Brasil, em particular, e a América Latina, em geral.

Pelos dados relacionadas na tabela 2., observamos que as estimativas do comércio exterior latino-americano, entre os anos 80 e o final deste século, configuram situações de comércio mais abertas do que as do ano de 1970, sem, no entanto, serem mais que nos períodos anteriores (anos 50 e 60).

Tabela 2

COEFICIENTES DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO PARA A A.L. % no PIB

ANOS	IMPORTAÇÃO	EXPORTAÇÃO
1950	15.7	14.0
1960	13.4	12.5
1970	11.5	11.3
1980	11.7	10.3
1990	12.5*	10.3*
2000	12.8*	10.7*

* valor estimado.

Fonte: Tendências e Perspectivas a longo prazo do Desenvolvimento da A.L; E/CEPAL/1076, Santiago, 1979.

Vale a pena caracterizar o conteúdo tecnológico das exportações latino americanas, uma vez que as tendências da especialização internacional afetam a definição dos objetivos de crescimento econômico. Por outro lado, como sugeriu Zysman (1988) o enfoque estratégico de especialização internacional requer selecionar produtos ou setores produtivos, segundo critérios de adequação à demanda mundial. A tabela abaixo informa o conteúdo tecnológico das exportações latino-americanas para o ano de 1985.

Tabela 3

CONTEÚDO TECNOLÓGICO DAS EXPORTAÇÕES LATINO-AMERICANAS - 1985

ITENS	VALOR	U\$1000 %
MANUFATURADOS	57.704	100
Baseados em recursos	35.238	61.0
Não baseadas em recursos	22.464	38.9
intensivas em trabalho	11.732	20.2
intensivas em capital	10.732	18.5
intensivas em tecnologia*	2.535	4.4

* Soma das atividades novas com alto conteúdo tecnológico intensivas em trabalho e capital
fonte: Rosales (1990)

As exportações latino-americanas são predominantemente concentradas em produtos que contam com disponibilidades de recursos domésticos (61%), enquanto as exportações de produtos intensivos em tecnologia correspondem somente a 4.4%. Obviamente, resulta para estas últimas valor adicionado relativamente maior que o daquelas apoiadas na disponibilidade de recursos tradicionais e que correspondem aos primeiros estágios de produção. Essas informações explicam porque, no período 1984-88, a América Latina ao exportar 100, em volume, recebeu 74, em valor, enquanto os países

industrializados, exportadores de produtos com alto valor agregado, exportaram 100, em volume, e receberam 124, em valor (Rosales, 1990).

Extraí-se dessas evidências que a dinâmica da economia latino-americana está cada vez mais centrada na posição relativa da capacitação tecnológica e do comércio internacional de cada país. Elas servem também para informar aos estudiosos da América Latina que os preços internacionais variaram em relação inversa à especialização internacional apoiada na dotação relativa dos fatores produtivos.

Fajnzylber, F. (1988) foi um dos primeiros estudiosos a integrar os aspectos referentes a abertura comercial com a competitividade internacional para a América Latina. Ele definiu a competitividade internacional como a "capacidade de um país sustentar e expandir sua participação nos mercados internacionais, e elevar simultaneamente o nível de vida de sua população. Isto exige o incremento da produtividade e por fim a incorporação do progresso técnico" (pg.13). Para Fajnzylber o desempenho do mercado externo está associado ao esforço inovador sujeito a uma restrição de bem estar. Apoiado na concepção francesa e nos estudos da OCDE, ele sustenta, ainda, que "há um elevado consenso no que diz respeito a existência de um sólido vínculo entre competitividade, incorporação do progresso técnico, dinamismo industrial e produtividade" (pg. 11). Não é por outra razão que a competição internacional não é dirigida somente pela confrontação de empresas localizadas em diferentes países mas também por:

"... esquemas institucionais e organizações sociais, dentre os quais a empresa constitui um elemento importante, mas integrado a uma rede de vinculações com o sistema educacional, a infraestrutura tecnológica, as relações gerenciais/trabalhistas, o aparato institucional público e privado, o sistema financeiro e etc" (pg.22)

Em artigo posterior, Fajnzylber, F. (1991) inclui a sustentabilidade ambiental e o papel da política social dirigida à obtenção de maior coesão social, precisando o pouco papel a ser desempenhado pela política de liberalização comercial na obtenção dos ganhos de competitividade internacional.

"Em uma situação de extrema debilidade dos fatores que servem de suporte ao processo de incorporação e difusão do progresso técnico é muito provável que a liberalização comercial, ainda que tenha um efeito positivo de curto prazo sobre a alocação de recursos (eficiência estática), não pode contribuir para desencadear esse processo que determina a fortaleza da inserção no comércio internacional."

Paralelamente aos escritos de Fajnzylber, Chudnovsky, D. (1991) e Chudnovsky, D & Porta, F. (1990) vêm tentando clarear as principais questões conceituais e metodológicas com respeito a competitividade internacional na América latina. A distinção principal entre Fajnzylber e estes autores é que o primeiro inclui o comércio exterior em sua análise para gerar benefícios ao mercado doméstico subordinando o próprio conceito de competitividade internacional a essa norma.

Chudnovsky, D. & Porta (1990) sustentam, por sua vez, que:

"o conceito de competitividade internacional pertence essencialmente ao campo da economia industrial e da economia da empresa e (...) tem a intencionalidade como elemento central, tanto a nível

empresarial quanto a nível governamental. (Contudo reconhecem que) ...no conceito de competitividade internacional se enfatiza a idéia de um esforço que permita extrair os maiores benefícios possíveis da participação no comércio internacional" (pg.14).

À primeira vista, poderia parecer que os conceitos se aproximam ou se completam. Todavia, há aspectos centrais conflitivos (e não resolvidos) nestes argumentos que valem a pena serem qualificados. O primeiro deles é que se aceitamos o elemento central da competitividade como intencional, em vez de algum suporte teórico minimamente estabelecido, ele passa a ser um conceito de utilização política, que pode resultar em qualquer coisa, uma vez que se adequa a distintas matrizes teóricas.

Em segundo lugar, rigorosamente nos cânones da competitividade internacional, a aceitação da intencionalidade significa a possibilidade de alterar a especialização internacional modificando a estrutura das vantagens comparativas dos diversos setores industriais. Negligenciar as normas e regras que regem o comércio internacional, sob o pressuposto que o conceito de competitividade internacional pertence essencialmente ao campo da economia industrial e de empresa, perde sentido em um mundo onde os processos de integração entre países estão na ordem do dia dos principais parceiros comerciais, como resultado das variações multiplas do comércio internacional.

Desse modo, muito mais por uma questão de natureza do que de grau, ou se incluem as vinculações externas entre países para clarear a intencionalidade desejada ou bem se alteram os enfoques da economia industrial e da empresa para corresponder a uma matriz teórica onde o predomínio das relações externas transpareça como elemento central das estratégias competitivas.

Com efeito, no estudo de Fajnzylber (1991), a idéia principal parece ser a de que a vantagem comparativa é essencialmente dinâmica e, portanto, pode ser gerada no plano nacional sempre que a política de especialização internacional siga de perto as características da demanda mundial. Nesse sentido, seu estudo observa as relações internacionais, tendo como parâmetro a pauta de importáveis dos países da OCDE, sob dois conceitos: posicionamento e eficiência.

Posicionamento se refere ao dinamismo de um determinado produto exportado pela América Latina, qualificando-o de favorável ou desfavorável quando a sua participação aumenta ou diminui na importação relativa dos países da OCDE. Por eficiência entende-se a participação relativa do produto determinado nas importações totais da OCDE⁵.

Essa metodologia mantém contato íntimo com as teorias locacionais reduzindo a teoria de comércio aos princípios da geografia ativa, como sugeriu Krugman (1991). Não é por outra razão que ela permitiu a Fajnzylber afirmar que:

“...o continente americano (Canadá, Estados Unidos e América Latina) apresenta traços fundamentais: abundância de recursos naturais e um forte déficit manufatureiro. Portanto, o tema

⁵Este estudo deu origem aplicativa ao programa computacional da CEPAL Competitive Analysis of Nations (CAN) utilizado em alguns estudos. Ver, por exemplo, Guimarães, E.P. (1994).

competitividade internacional, não obstante as óbvias diferenças nacionais, constitui um desafio continental" (pg.167).

* * *

A idéia de abertura comercial externa das economias latino-americanas em geral e da brasileira, em particular resulta em implicações relevantes para a noção de competitividade internacional que são distintas as observadas nos países desenvolvidos. Nestes países a formulação política consubstanciada pela visão neoliberal que apregoa a abertura comercial não significa necessariamente uma reordenação acentuada dos investimentos, uma vez que muitos setores industriais encontram-se na fronteira tecnológica internacional. Ainda que a abertura comercial preconizada tenha como objeto principal a difusão do conhecimento técnico científico, isto é uma decorrência lógica da busca e orientação para a expansão da fronteira tecnológica internacional, na qual as forças de mercado preconizadas pelo neoliberalismo podem não somente servir de arrasto para expandí-la, mas fundamentalmente definir com maior clareza a presença e atuação do Estado neste processo. O neoliberalismo aplicado nos países centrais está diretamente ligado às idéias de avanço técnico e rumos do mercado mundial.

Na América Latina, entretanto, a abertura comercial externa ou apoia-se nas propostas de estabilidade econômica (de preços) com certa negligência para os aspectos que podem conferir certa competitividade internacional (educação, apoio institucional a P&D, equidade para a coesão social e principalmente expansão do mercado interno, para citar os mais comuns) ou apoia-se na tentativa/justificativa de diminuir a defasagem tecnológica ou, ainda, numa combinação de ambas. Isto requer, no entanto, não somente o conhecimento prévio das bases em que estão assentadas as trocas internacionais mas, principalmente, do conhecimento prognóstico da configuração do mercado internacional, dadas as características estruturais dos países latino-americanos. Enquanto lá o ordenamento dos investimentos já está consolidado, em grande parte devido aos gastos proporcionados à função P&D para a unificação européia, na América Latina a necessidade de promover a difusão, a assimilação/adaptação e geração de inovações articuladas à expansão da fronteira tecnológica internacional a cargo dos países centrais é uma questão não resolvida. É necessário reconhecer que os constrangimentos técnicos e condições de mercado são substancialmente diferentes entre os voltados para a expansão da fronteira tecnológica internacional e aqueles relacionados à difusão do conhecimento técnico científico. Nas palavras de Velloso (1990) ..."para os países da América Latina a aplicação da visão neoliberal significa um sensível balanceamento entre reestruturação industrial e capacitação tecnológica, cujo desnivelamento pode implicar na ruptura da estrutura industrial."

3. BIBLIOGRAFIA

Aho, M. & Rosen, (1980); H.; Trend in Technology-intensive trade with special reference to US Competitiveness, OCDE, STIC/80/41, Paris.

- Alic (1987); Evaluating Industrial Competitiveness at the Office of Technology Assessment , Technology in Society.
- Casson,M. (1979). A Alternatives to Multinational Enterprise, Macmillan.
- Chesnais, F(1981) The Notion of International Competitiveness, OECD, Paris, mimeo.
- _____ (1991) Science, Technology and Competitiveness, STI,OCDE, DSTI/SPR/81/32, Paris
- Chudnovsky (1991) North South Technology Transfer Revisited: old and new research issues, dt 2, Cenit, Buenos Aires
- _____ ((1991) Beyond Macroeconomic Stability in Latin America. The Need Integrated Trade and Innovation Policy, dt.8, Cenit, Buenos Aires
- . _____ & Porta;(1990) La Competitividad Internacional: Principales Cuestiones Conceptuales y Metodologicas, CEPAL, Santiago do Chile, mimeo.
- Cohen & Zysman (1987) Manufacturing Matters: The myth of Post- Industrial Economy; Basic Book Inc, NY.
- Coriat, B. (1989) Automação Programável: novas formas e conceitos de organização da produção in Automação, Competitividade e Trabalho: a experiência internacional. org. Schmitz, H. & Carvalho, Ed. HUCITEC, SP.
- Dosi,G.(1981) Technology Industrial Structure and International Economic Performance, mimeo; DSTI/SPR/81.42, OCDE, Paris
- _____ (1981) Strutural Adjustament and Public Policy under Conditions of Rapid Technical Change: The Semiconductor, Sussex European Research Centre, University of Sussex
- . _____ & Luc Soete (1983); Technology Gaps, Cost Related Adjustaments and International Trade; University of SUSSEX, Brighton, mimeo.
- Debonneuil, M. & Dellare, M. (1987); Investissement et Adaptation: les ressorts de la competitivité-volume in Economie et Statistique, n.203, França.
- Fagerberg, J. (1988) International Competitveness, The Economic Journal, nº 89, jun.
- Fajnzylber, F. (1991).Insercion Internacional e Inovación Institucional, Revista de la CEPAL, nº 44, ago,
- _____ (1988) Competitividade Internacional, Evolucion y Leccione, Revista de la CEPAL, nº 36, dic, Santiago do Chile.
- _____ (1989) Industrialization en America Latina, de la caja negra al casillero vacio Revista de la Cepal, nº 60, dic, Santiago do Chile
- . _____ (1990) America Latina e Brasil: restructuracion y incorporacion de progresso tecnico, Revista de la CEPAL, nº 40, ag.
- Freeman, C. (1965) The plastic industry : a comparative study of research and innovation, National Institute Economic Review, nºv
- _____ (1979) The Determinants Innovation, Market, Demand, Technology and Response to Social Problems in Futures, jun.
- _____ (1974) The Economics of Industrial Innovation, Penguin.
- _____ (1978) Technology and Policy and Economic Performance Lesson from Japan, Ed. Pinter, London
- Guidiotti (1994), Capital Controls, Collection Cost and Domestic Public Debt, Journal of International Money and Fimance, vol 13, marc

- Guillochon, B. (1970) Teorias de Comércio Internacional, Ed. Campos.
- Guimarães, E.P. & Valls, L. (1994); O Impacto do NAFTA sobre as relações do Brasil com a América Setentrional: o caso dos produtos agrícolas, série Estudos de Política Agrícola, nº 13, IPEA/INPES, R.J.
- Haque, I. (1992) International Competitiveness Public Sector/Private Sector Interface in International Competitiveness, Ed. The World Bank, Washington, D.C.
- Hauguenauer, L. (1989) Competitividade, Conceitos e Medidas; uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro, TPD no 208, IEI/UFRJ, RJ. Hicks (1932).
- Helpman & Krugman (1989). Trade Policy and Market Structure, The MIT press, London, England
- Hirsch, S. (1965) The Political Economy of Import Substituting Industrialization, Quarterly Journal of Economics, Feb.
- Hufbauer, G. (1968) The impact of national characteristics and technology in the commodity composition of trade in manufactured good in the technology factor, in International Trade, Ed. R. Vernon, NY 1970.
- Johnson, H. (1972) Coûtes comparatifs et théorie de la politique commerciale pour um monde em développement in Echange international et croissance, serie Economie Internationale, org., B. Lassudrie-Duchêne, Economica, Paris.
- Jones, P. & Teece, D. (1988) The Research agenda on Competitiveness: A program of Research for The Nation's Business Schools in Cooperation and Competition in Global Economy, Issues and Strategies.
- Kaldor, N. (1978) The Effect of Devaluation on Trade, Further Essays on Applied Economics, Londres.
- Katz, J. (1976), Importacion de Tecnologia, Aprendizaje e Industrializacion Dependiente, Fundo de Cultura Economica, México.
- _____ et alli (1978); Produtividade, Tecnologia y Esfuerzos Locales de Investigación y Desarrollo, mimeo. no 13, Bid//CEPAL
- _____ (1989), Desarrollo Industrial y cambios en la organizacion y division social del trabajo en el sector manufacturero argentino en la decada de 80 in Las Economias de Argentina e Itália. Situacion Actual y Perspectivas de Asociacion, org. Chudnovsky & Bello, Fundo de Cultura Economica, Buenos Aires.
- _____ (1989) Cambio Tecnologico, Desarrollo Economico y las Relaciones Intra y Extra Regionales de la America Latina, BID/CEPAL, monog. no 30, ag.
- _____ & Ablin (1978) From Infant Industry to Technology Exports: The Argentine Experience in International Sale of Industrial Plants an Engineering Works, UN-ECLA, Buenos Aires.
- Keiner, S. J. & Rosenberg (1970), An overview in innovation in Landau R. and Rosenberg M. ed The positive sum strategic, National Academic Press, Washington D. C.
- Kessinger (1960), Labor Skills and Comparative Advantage, American Economic Review.
- Kitamura, H. (1972) Foreign Aid and Investment: New Challenges to Japan in Developing Economies, dez.
- Kojima, K (1977) Japan and New World Economic Order, Croom Helm.
- Kothari, V. (1982) Researching for Export Marketing, Internacional Symposium on Exporting, , mimeo, ag

- Krugman, P.; (1988). Strategic Trade Policy and New International Economics, MIT Press, England.
- _____ (1991) Geography and Trade, Published jointly by Leuven University Press Leuven, Belgium and The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England
- _____ (1994) Competitiveness: a dangerous obsession in Foreign Affairs
- _____ (1988) Exchange rate instability, MIT Press, England.
- Krijn, K. (1976) On the Equivalence of Tariff and Non-Tariff Barriers, Discussion Paper nº 32, Center for Development Planning, Erasmus University Rotterdam, May.
- Kume, H. (1989) A Política Tarifária Brasileira no Período 1980-88: Avaliação e Reforma, FUNCEX, mimeo, set.
- Lafay & Erzog et alli (1989) Commerce Internationale: la fin des Avantages acquis, , Economica, CEP II Paris.
- Leontief, W.; (1953) Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined; American Philosophical Society, no 97, sept;
- _____ (1956). Factor Proportions and Structure of American Trade: A theoretical and empirical analysis, Review of Economics and Statistics, no 38, nov.
- Linder, Staffan B. (1978) Ensaio sobre comércio e transformação, Economia Internacional, Série ANPEC, organizador Savasini, São Paulo,.
- Mathis, J. & Mazier, J et alli (1988) Niveau de Coûts de Production et Performance Extérieures des Grand Pays Industriels in La Compétitivité Industrielle, IRES, Paris
- Michalet, C.A. (1981) Compétitivité et Internationalisation, mimeo, DSTI/SPR/81.63, OCDE.Paris
- Minsky, H. (1987) Las Razones de Keynes, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- Moraes Neto, B.R (1989); Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão, Ed. Brasiliense.
- Ohlin, B. (1931) International and Interregional Trade. Cambridge, Mass, Harvard Press.
- Ong, C. & Pearson, A. (1982) The Impact of Technical Characteristics on Export Activity: a study of Small and Medium Size UK Electronics Firms. R & D Management, vol 12, no 4, out.
- Orlean, A. (1986) L'insertion dans les Echanges Internationaux: comparaison de cinq grands pays développés. Economie et Statistique, no 184, Fr.
- Oshima, K. (1973); Research and Development and Economic Growth in Japan in Science and Technology in Economic Growth, Wiley, NY.
- Ostry, S. (1990) Government and Corporations in a Striking World: trade and innovation policies the United States, Europe and Japan; Council of Foreign Relations, mimeo, NY
- _____ (1990) Lesson from the Triad in International Competitiveness: Interaction of the public and the private sectors. Ed Haque, I., Development Institute of the World Bank, the World Bank, Washington DC.
- Pavitt, K. (1984) Sectors Patterns of Technical Change: Toward a Taxonomy and Theory, Research Policy,
- Pinto, A (1980); Apertura al Exterior de America latina, Revista de La CEPAL,
- Porter, M. (1993) As Vantagens Competitivas das Nações, Ed. Campos, RJ
- Prebisch, R. (1950) ; The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems; CEPAL/ONU, Ny.

- Rosales, Oswaldo (1990).,Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina, Comercio Exterior, vol 40, no 8, México,ago,
- Rosemberg, N.(1982), Inside the Black Box: Technology and Economics, Cambridge University Press.
- Rosenthal, G. (1994) , El Regionalismo Abierto de la CEPAL in Boletim de Integracion Latino Americana, MRE, no 14, jul-set.
- Scott , B. (1985) US Competitiveness in the Word Economy, Harvard Business School Press
- Soete, L (1980) The impact of Technology Innovation on International Trade Patterns: The evidence reconsidered, OCDE, STIC 80/33, Paris.
- Tavares, M. C (1990). Restructuracion Industrial y Politicas de Ajuste Macroeconomico em los Centos- La Moernizacion Conservadora; mimeo, IEI/UFRJ.
- Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade im Product Cycle; Quarterly Journal of Economics, vol 80, maio.
- _____ (1979) The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economic and Statistics, no 4



Instituto de Economia da UFRJ

Campus da UFRJ da Praia Vermelha.
Av. Pasteur 250. Prédio de Economia
Tel.: (21) 3938-5255 | (21) 99451-3890
<http://www.ecex.ie.ufrj.br> | ecex@ie.ufrj.br