

FONTES DE COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL: O DEBATE E ALGUNS INDICADORES DE MEDIDA

Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa¹

1. INTRODUÇÃO

Com este artigo pretendemos apresentar algumas das principais questões que recentemente têm feito parte do debate internacional sobre os determinantes do padrão mundial de comércio.

As discussões acerca do padrão de comércio remetem ao estudo de quais elementos deveriam ser considerados para explicar a *performance* exportadora de um país e sua competitividade internacional.

Procuramos levantar os principais indicadores, tanto da competitividade de um país como dos fatores que a explicam, que costumeiramente são utilizados nos estudos empíricos.

O interesse em analisar os determinantes do padrão mundial de comércio já estava presente na teoria econômica clássica das vantagens comparativas de David Ricardo, mas assumiu novos contornos e ganhou novo impulso ao longo dos anos 80.

A intensificação das trocas de mercadorias entre países com dotações de recursos produtivos semelhantes a partir dos anos 60 e

¹ Professora da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas). Mestre em Administração e Política de Recursos Minerais pelo IG/UNICAMP e Doutoranda pelo IG/UNICAMP.

70, mostrou-se inconsistente, tanto com as explicações do modelo de Ricardo, como com os argumentos posteriores desenvolvidos por Eli Heckscher e Bertil Ohlin.

Fatores relacionados à tecnologia e às capacidades inovativas das empresas são, atualmente, muito mais importantes como fontes de vantagens comparativas, do que no período em que a teoria da dotação de fatores foi desenvolvida.

Partindo dos modelos de Heckscher-Ohlin e do ciclo do produto, Michael Porter desenvolveu o argumento das "vantagens competitivas", ou seja, alguns fatores específicos de uma nação que forneceriam competitividade a determinadas indústrias ajudando o país a ter uma boa *performance* no mercado internacional.

O sucesso competitivo poderia então ser atribuído a presença ou ausência de condições domésticas favoráveis, o que reforçava as bases "nacionais" das explicações do comércio internacional. Mas Porter encontrou também em suas análises, que alguns fatores que determinavam o sucesso de uma indústria em uma nação ou região, estavam igualmente presentes nas características de indústrias de outros países.

Esse aspecto sugeria a existência de alguns elementos microeconômicos, como as formas de gestão ou as estratégias empresariais, que explicariam os diferentes níveis de competitividade observados entre as empresas dentro de um mesmo país.

Novos modelos, então, surgiram ao longo dos anos 80 para explicar os padrões de comércio e o desempenho econômico de um país e de suas indústrias no comércio internacional.

As novas abordagens priorizam o papel das relações estratégicas que se formam entre firmas e governos. As interações entre estes são mais importantes que o ambiente doméstico ou nacional.

2. ASPECTOS GERAIS DO INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO: DETERMINANTES E IMPLICAÇÕES SOBRE O PADRÃO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

No paradigma neoclássico de mercados perfeitos, o investimento direto estrangeiro (as multinacionais) era tradicionalmente visto como um fluxo de capital fazendo a arbitragem entre países com diferentes retornos sobre o capital.

O capital fluiria de países intensivos em capital e com baixo retorno para países pobres em capital e com altos retornos sobre o investimento.

Durante o século XIX isso era consistente com o que se observava empiricamente, ou seja, o fluxo de investimento da Inglaterra para suas colônias e para os países menos desenvolvidos.

Recentemente, se observa que o fluxo de investimento estrangeiro é bastante intenso entre países industrializados intensivos em capital e o investimento entre eles acontece, em grande medida, nas mesmas indústrias. Nesse sentido, os fluxos de capital parecem similares aos fluxos de comércio.

As empresas estariam expandindo suas atividades através dos países para capturar vantagens com as condições específicas de cada país e também por outros motivos. Os riscos de flutuações das moedas são menores e os efeitos de flutuações nos preços dos insumos seriam também menores.

As firmas investem no exterior por várias razões; para explorar em outro país alguma vantagem competitiva (como tecnologia) que possam ter, para capturar as vantagens locais e particulares de um país (como um baixo custo de energia) e também porque a propriedade de uma empresa estrangeira pode reduzir o custo de transações dos empreendimentos no exterior.

A questão é: se uma empresa multinacional usa o investimento externo como uma estratégia contra outras firmas ou para reduzir custos de contrato, esse comportamento poderia ter efeitos importantes sobre o comércio internacional.

Se questões contratuais são importantes em uma indústria, a direção dos embarques - isto é, "para onde as exportações vão" - pode ser mais uma função de quem possui ligações para cima ou para baixo da cadeia de valor da indústria, do que uma questão de custos mais baixos simplesmente.

Quando uma indústria apresenta-se relativamente fragmentada e a intensidade de concorrência entre seus membros é alta, condições nacionais ou locais (dotação de fatores, demanda doméstica e outros) modelam o padrão de comércio, isto é, "quem exporta o que para quem".

Em mercados fragmentados as posições dos custos relativos são muito importantes para definir a *performance* exportadora.

Se uma indústria torna-se internacionalmente concentrada com altas barreiras à entrada, então as decisões de exportação tornam-se uma função da rivalidade oligopolística global.

As condições locais ou nacionais de um país específico continuam importando, contudo, a lógica e a dinâmica do oligopólio ocupará papel central na determinação do padrão de comércio internacional.

Em 1970, alguns minérios encontravam-se em mercados de competição oligopolística (com alto grau de concentração industrial e baixa intervenção governamental) como a bauxita, o níquel e o cobre. Em 1990, apenas o níquel manteve a mesma posição, as indústrias da bauxita e do cobre tornaram-se bem menos concentradas.

No alumínio, umas poucas firmas integradas verticalmente, outra, controlavam a maior parte da capacidade de fundição mundial. Elas incluíam três empresas americanas (Alcoa, Reynolds e Kaiser), uma canadense (Alcan), uma suíça (Alusuisse) e uma francesa (Pechiney).

A partir de meados dos anos oitenta, as grandes firmas integradas verticalmente na indústria do alumínio haviam perdido alguma parcela de mercado.

As mudanças mais importantes ocorreram nas localizações das operações de processamento e beneficiamento. As alterações nas opera-

ções de fundição foram as mais notáveis e surgiram em decorrência de acentuado aumento nos custos da energia.

Onde a alumina era refinada mudou também. Enquanto antes a bauxita era embarcada para países industrializados para ser refinada em alumina e depois fundida, em 1987, a maior parte da bauxita estava sendo convertida em alumina nos países que faziam a extração.

Os dois movimentos - as mudanças locacionais das operações de refino e fundição - beneficiaram-se da erosão das tarifas protecionistas que antes existiam para o beneficiamento nos países industrializados e foram, em alguma medida, consequência das preocupações emergentes com o meio ambiente e com os custos da energia.

3. COMPETITIVIDADE E PERFORMANCE EXTERNA

Os fatores que explicam a performance das exportações de um país envolvem muitos aspectos e, como vimos, a teoria de comércio tradicionalmente aponta como responsáveis, elementos de ordem tanto macroeconômica quanto estrutural.

Normalmente, encontram-se entre os primeiros fatores as políticas monetária e fiscal e, entre os últimos, geralmente incluem-se as discussões sobre a elasticidade renda da demanda externa e sobre a produtividade do país e de suas firmas em relação a de seus competidores.

Recentemente, o debate internacional tem enfatizado os fatores do segundo tipo, particularmente quanto àqueles elementos da competitividade das firmas individuais que as capacitam a produzir fora de seus próprios países, competindo com firmas locais que presumivelmente teriam a vantagem do conhecimento dos mercados domésticos e o favorecimento de seus governos.

Algumas características da firma, como sua capacidade para inovar, suas habilidades administrativas, suas estratégias e competência tecnológica, são, atualmente, apontadas como responsáveis pela obtenção dessas vantagens competitivas.

Esses elementos de competitividade e vantagem comparativa dizem respeito mais a firma que ao seu país, isto é, esses atributos podem ser transferidos geograficamente pela firma de país para país. Quanto mais transferíveis forem esses atributos, menos explicativos serão da competitividade nacional e da vantagem comparativa do país.

As vantagens comparativas de um país e as de suas firmas multinacionais são colocadas então de forma distinta. Essa distinção ocorre mais por fins didáticos, pois torna possível diferenciar entre as vantagens que um país apresenta para a produção de exportações e aquelas que as suas empresas (que produzem e exportam de outros países) possuem em relação às demais que operam no mesmo lugar.

A literatura sobre multinacionais tem se baseado nessa distinção para explicar as importantes alterações observadas no padrão do comércio internacional, isto é, quem exporta o que, para quem, e de onde. Na base dessa discussão está a questão da competitividade das exportações de um país *vis-a-vis* a de suas multinacionais.

A ênfase dada a essa abordagem foi uma resposta às incertezas surgidas com o enfraquecimento da hegemonia tecnológica e industrial dos Estados Unidos, a partir do final dos anos setenta, *vis a vis* a ascensão produtiva das economias japonesa e alemã.

Em relação ao déficit comercial dos Estados Unidos, por exemplo, o debate que ganhou força no início dos anos noventa enfatizava esses aspectos, quando discutia a perda de competitividade das exportações do país, principalmente em relação ao Japão.

Várias pesquisas mostraram que a participação das exportações americanas de produtos manufaturados nas exportações mundiais declinou de meados dos anos 50 até o final dos anos setenta. As principais causas dessa situação indicavam movimentos dos preços de exportação americanos em relação àqueles dos seus principais competidores.

As evidências empíricas sugeriram que, grande parte da explicação da *performance* exportadora dos Estados Unidos, enquanto uma enti-

dade geográfica, precisava levar em conta os fatores que determinavam os níveis de preço. A curto prazo, esses fatores eram as próprias políticas monetária e fiscal que afetavam as taxas de câmbio e as taxas de inflação.

As vantagens locacionais de produzir exportáveis em um país podem então, apoiar-se nos preços relativos dos seus fatores de produção (ou na abundância destes).

Mas, os mesmos estudos também mostraram que a participação das exportações das filiais americanas no total mundial aumentou naquele mesmo período.

Existem várias maneiras pelas quais podemos analisar a competitividade de um país e de suas firmas e compará-la com as dos demais países.

Uma abordagem bastante utilizada é comparar a participação de cada país na produção ou nas exportações mundiais (ou naquelas para um determinado mercado), ou ainda, analisar as participações das filiais desses países como produtoras ou exportadoras.

Muitos fatores devem ser levados em conta para explicar a decisão das firmas quanto a produzir exportações no seu país de origem ou mover sua produção de exportáveis para outras localizações. Entre eles também consideramos as políticas governamentais de promoção as exportações implementadas em muitos países, muito embora seus efeitos estejam limitados pela habilidade e capacidade das empresas em globalizar suas bases produtivas.

4. INDICADORES DE COMPETITIVIDADE

Já vimos que o conceito de competitividade encerra uma grande variedade de fatores. Mudanças das taxas de câmbio reais, dos preços relativos e dos custos de produção das mercadorias exportáveis são variáveis importantes a serem consideradas e existe uma ampla literatura teórica e empírica disponível que competentemente trata desses aspectos.²

² A esse respeito veja a excelente resenha apresentada por Goldstein e Khan (1985).

Recentemente, como vimos, novas fontes de competitividade passaram a fazer parte do debate internacional, além das tradicionais - e a estratégia competitiva das empresas ou dos grupos industriais passou a ser tratada como variável teórica importante.

Essa variável, contudo, engloba um conjunto de fatores, muitos deles de difícil quantificação. Confiabilidade, prazo de entrega, diferenciação do produto, intensidade da competição dentro da indústria, qualidade do produto, serviços após a venda, inovação tecnológica, investimentos em capital físico e humano e estilo administrativo são alguns desses fatores.

É possível separar estes elementos em dois grupos de fatores - um grupo representado pelas variáveis que captam a chamada "competitividade preço" (ou custo) e outro que inclui variáveis que fornecem a "competitividade não-preço".

Índices de taxa de câmbio real construídos, a partir da utilização de indicadores de preço ou de salário como *proxies* dos custos de produção, são freqüentemente utilizados como indicadores de competitividade do primeiro grupo.

No caso de se utilizar os custos unitários de trabalho, como esses indicadores incluem apenas os custos diretos de trabalho, para que esse índice seja um bom indicador da capacidade do setor industrial em competir internacionalmente, a participação dos custos diretos de trabalho nos custos totais de produção dos bens manufaturados precisa ser relativamente similar entre os países.

Outro indicador de competitividade preço é o que capta o que se pode designar por competitividade interna do preço, que pode ser medida pela razão entre os preços da importação no mercado interno e os preços da produção doméstica.

A taxa de penetração de importações é outro indicador possível da competitividade interna. Essa taxa é igual à participação das importações (a preços constantes) sobre a demanda doméstica, a última cal-

culada como a soma da produção doméstica com as importações menos as exportações.

A evolução das margens relativas de lucro, calculada como a razão entre a taxa de câmbio real obtida com a utilização de um índice de valor adicionado como deflator e a taxa de câmbio real baseada nos custos relativos unitários do trabalho, também costuma ser considerada.

Mas a *performance* exportadora de um país depende também de sua competência em inovar, ou seja, sua capacidade, habilidade e agilidade em implementar inovações (que pode ser particularmente importante a longo prazo).

Fagerberg (1988) proporciona evidência econométrica para 15 países da Europa que sugere que a competitividade preço e custo importam muito menos do que geralmente se acredita na determinação da *performance* exportadora.

Amendola et al. (1993) têm usado a participação das patentes concedidas nos Estados Unidos em relação a diferentes países como **indicador da "inovatividade"**, isto é, uma medida da inovação potencial de cada país.

Seus resultados sugerem que havia um aumento significativo das atividades inovativas na França (com um aumento na participação de patentes de 2,7% para 3,5%) entre 1967-69 até 1985-87.

Durante o mesmo período, entretanto, a "share of patents" da Alemanha aumentou de 6,8% para 9,7%, e a do Japão aumentou de 2,6% para 19,3%; dados particularmente importantes para se entender o desempenho econômico desses países no período em questão.

Dados sobre gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) também são comumente usados como uma medida das atividades tecnológicas.

A acumulação de capital fixo, os gastos com P&D e os com educação são positivamente correlacionados com a *performance* e a produtividade.

Esses indicadores baseados nos gastos com P&D e/ou no número de patentes por empregados podem ser boas medidas da competitividade não-preço.

Fagerberg (1988) desenvolveu um modelo de competitividade internacional que leva em conta a capacidade de cada país em competir em tecnologia. A variável tecnologia utilizada foi uma média ponderada, um *mix* entre dados de patentes e gastos em P&D.

A inovação tecnológica influencia os fluxos de comércio e as parcelas de mercado das exportações por alterar as características qualitativas dos produtos e determinar o surgimento de novos produtos.

Todos estes fatores atuam em conjunto na determinação da competitividade das exportações de um país ou de uma indústria. Nos modelos de estimação que buscam mensurar esses aspectos, a medida da competitividade é obtida através da análise da fatia de mercado das exportações, ou seja, das *export market shares*.

Mudanças na competitividade precisam conduzir, em algum momento, a mudanças na *performance* exportadora e nas *export market shares*. Esta última variável, definida como a razão entre as exportações de cada país e as exportações totais do resto do mundo (ou de um grupo de países selecionados), é a variável a ser explicada nos modelos de competitividade internacional.

Na indústria do alumínio, por exemplo, grupos japoneses adquiriram participação em fundições estrangeiras a partir da crise do petróleo. Esta alteração na estratégia competitiva (fruto dos aumentos de preço da energia que diminuíram a competitividade custo da produção japonesa) afeta a *export market share* das fundições japonesas e das firmas estrangeiras integradas verticalmente (já que o Japão ficou menos dependente da produção dessas firmas).

Outra variável dependente instrumental possível é a *export market performance* que pode ser medida como a razão entre um índice de volumes de exportação e um índice de volumes de importação de todos os países para os quais o país em questão exporta determinado produto. Esse último indicador nos fornece uma medida do

crescimento do mercado potencial para as exportações do país analisado.

Normalmente utiliza-se a distribuição das exportações para identificar a vantagem comparativa das firmas multinacionais em uma determinada indústria.

Multinacionais canadenses, por exemplo, terão uma vantagem comparativa na indústria do alumínio em relação ao Canadá, como localização geográfica, se a participação do alumínio em suas exportações é maior que a participação do alumínio nas exportações canadenses (ou mundiais).

Esse indicador identifica a vantagem comparativa em termos da distribuição relativa das exportações, isto é, pelas diferenças entre a distribuição das exportações canadenses e a distribuição das exportações das multinacionais canadenses.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Vimos ao longo deste artigo as novas questões que foram trazidas para o debate internacional acerca dos determinantes do padrão de comércio.

Estas questões referem-se às novas fontes de competitividade, onde se destacam os papéis da capacidade inovativa, tecnológica, assim como, a estratégia competitiva das empresas em uma indústria.

A análise das fontes de competitividade pode separar as mesmas em dois grupos: aquelas que dizem respeito a influências de preço e custo (definindo-se assim o conceito de "competitividade-preço ou competitividade-custo") e aquelas que se referem aos outros elementos que fornecem vantagem competitiva (denominada "competitividade-não referente a preço").

Os indicadores da competitividade-preço mais utilizados são os índices de taxa de câmbio real, a competitividade interna do preço, a

taxa de penetração de importações e o índice das margens relativas de lucro.

Os indicadores da competitividade-não referente a preço geralmente incluem a *share of patents*, os gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a acumulação de capital fixo.

Além dos fatores que explicam a competitividade e a *performance* exportadora é preciso também encontrar um bom indicador para estas. Nos estudos empíricos recentes a competitividade vem sendo medida através das *export market shares* de cada país.

Essa análise permite diferenciar entre os elementos da competitividade de um país e os de uma indústria. Condições locais ou "nacionais" (como a dotação de fatores produtivos, a demanda doméstica, a taxa de câmbio, a taxa de inflação e outros) explicam melhor a competitividade de um país enquanto localização geográfica.

Por outro lado, elementos microeconômicos são os principais condicionantes da competitividade de uma dada indústria, basicamente relacionados à estratégia competitiva das empresas. Como vimos, o Governo pode ter influência nesse quadro ao ajudar a "construir" vantagens competitivas para as indústrias através do manejo de suas políticas econômicas.

A vantagem comparativa das firmas multinacionais de uma determinada indústria pode ser identificada através de uma análise e verificação da distribuição relativa das exportações. Esse indicador vê a competitividade pelas diferenças entre a distribuição das exportações de um país e a distribuição das exportações das multinacionais desse país que operam de bases no exterior.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMENDOLA et al. The Dynamics of International Competitiveness. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(3), 1993.

- DUROC-DANNER, B. J. *International primary aluminum cost modeling: the nature of competitive advantage and foreign exchange sensitivity*. University of Pennsylvania, 1986.
- FAGERBERG, J. International Competitiveness. *The Economic Journal*, jun. 1988.
- GOLDSTEIN, M. & KHAN, M. Income and price effects in foreign trade. *Handbook of International Economics*, II, 1985.
- MARSH, I. W. & TOKARICK, S. P. An Assessment of Three Measures of Competitiveness. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132(4), 1996.
- YOFFIE, D. B. *Beyond Free Trade - Firms, Governments, and Global Competition*. Harvard Business School Press, 1993.