

A CONCEITUAÇÃO DOS DETERMINANTES SISTÊMICOS DA COMPETITIVIDADE: UMA CONTRIBUIÇÃO A PARTIR DO MODELO KEYNESIANO DE ESCOLHA DE ATIVOS

Robson Antonio

Grassi*

1 - INTRODUÇÃO

Este texto parte do princípio de que o tema da competitividade deve ser abordado com um certo grau de profundidade, dada a sua importância para o entendimento dos acontecimentos das economias mundial e brasileira nos últimos anos. Porém, nota-se com frequência que o conceito, apesar das implicações analíticas promissoras que possui (conforme procuraremos mostrar), muitas vezes tem sido tratado simplesmente como um modismo de época - visto que quase sempre é usado somente para se medir e comparar o desempenho econômico de países, setores industriais e empresas no contexto da globalização dos mercados e acirramento da concorrência vividos nos últimos anos.

Tal ponto de vista, ao que parece, significa negar a ele a possibilidade do necessário aprofundamento teórico, que sancionaria sua importância para o entendimento da realidade atual, tanto através do aperfeiçoamento das análises de casos empíricos, como também de um melhor instrumental para a proposição de políticas públicas, principalmente a política industrial.

Esta deficiência é facilmente verificável pelo fato de muitos textos começarem com uma definição própria sobre competitividade - ao mesmo tempo em que lamentam a dificuldade teórica em abordá-la. Tal posicionamento, por consequência, acaba gerando a multiplicidade de acepções com que o conceito é utilizado (ver Chudnovsky e Porta, 1990, por exemplo), e - de fundamental importância para este trabalho -, também resulta no isolamento dos fatores determinantes da competitividade num item separado dos textos, **sem uma ligação mais estreita com sua conceituação.**

Assim, boa parte dos autores - e estudos empíricos importantes, como o coordenado por Coutinho e Ferraz (1994) -, quando conceituam competitividade, têm-se baseado na visão schumpeteriana de concorrência, centrada na inovação

tecnológica, agregando a ela em alguns casos elementos da literatura de Organização Industrial a partir de autores como Bain, Labini, Steindl e Baumol. Exemplificando, em alguns estudos ele é associado ao enfoque de mercados contestáveis (ver Araújo Jr., 1996), e em outros ao de padrões de concorrência (ver Ferraz *et alii*, 1995).

Neste texto, por outro lado, partimos do princípio de que, se os fatores mencionados são os determinantes do fenômeno, o que em si já revela sua importância, uma busca de maior consistência teórica tem que, de alguma forma, levar em consideração os diferentes fatores determinantes na sua conceituação.

Assim, para podermos continuar, é necessário apresentar - dadas as muitas que existem - a classificação de determinantes de competitividade na qual se baseia este trabalho.

A que parece ser a mais adequada é a de Coutinho e Ferraz (1994), por separá-los de acordo com a forma como estão ligados à firma (o agente básico da competitividade, conforme veremos) e principalmente ao seu processo decisório. Os determinantes de competitividade podem ser divididos, segundo a classificação exposta pelos autores, em internos à empresa, setoriais (referindo-se a setores e complexos industriais) e de natureza sistêmica.

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

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

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

Os fatores sistêmicos da competitividade, segundo o estudo, são "aqueles que constituem externalidades *stricto sensu* para a empresa produtiva" (pg. 20). Podem ser:

- Macroeconômicos: taxa de câmbio, oferta de crédito, taxas de juros, etc.

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

Esta classificação, por ser bastante abrangente, merece alguns comentários que facilitarão a análise a seguir. O primeiro refere-se à dificuldade em se construir uma teoria sobre o assunto, dada a ampla gama de fatores que influenciam a competitividade de empresas, setores e países. Porém, isso não significa que não possa ser dado ao conceito uma certa densidade teórica, até para que os importantes trabalhos empíricos que vêm sendo feitos possam ser aperfeiçoados, além das implicações de política governamental que isso significa.

Assim, uma constatação importante para os objetivos deste trabalho é que no que se refere aos determinantes internos à firma e setoriais, tal aprofundamento de alguma forma já vem sendo obtido, mas **no que se refere aos sistêmicos o esforço ainda é insuficiente.**

Conforme veremos, no que tange aos determinantes internos à firma e setoriais, tentativas de dar maior densidade teórica ao conceito têm partido de teorias da firma a partir da vertente das “capacitações empresariais”, de autores evolucionistas, sempre levando em conta um contexto de concorrência schumpeteriana e de busca incessante de inovações como forma das empresas se diferenciarem no processo competitivo.

Mas, passando aos sistêmicos, levando-se em consideração a grande relação que há entre os mesmos e as políticas governamentais, além do ambiente macroeconômico no qual as decisões de investimento buscando competitividade são tomadas, neste caso somente a base teórica mencionada parece ser insuficiente, principalmente para explicar situações onde há forte instabilidade macroeconômica.

Ou seja, tem que ser explicado melhor como alguns determinantes sistêmicos (principalmente os macroeconômicos) afetam a busca de competitividade pelas firmas e para isso estes fatores têm que ser fundamentados teoricamente, o que não vem sendo feito. É isto que este trabalho pretende sugerir, a partir do modelo de escolha de ativos construído por Keynes e pelos autores pós-keynesianos.

Portanto, fazemos neste trabalho uma sugestão que parece a princípio promissora, inclusive porque pode ser aplicada ao estudo do desempenho competitivo da indústria brasileira nas últimas duas décadas, marcado por um contexto de forte instabilidade macroeconômica em boa parte do período. Mas ao mesmo tempo apontamos possíveis problemas que podem surgir no desenvolvimento da mesma, dada a necessidade de se compatibilizar o modelo mencionado com o enfoque que vem sendo utilizado como base para os estudos de competitividade, o da concorrência schumpeteriana (ou, mais especificamente, a necessidade é de compatibilizar análises de autores neo-schumpeterianos e pós-keynesianos).

Para atingir tais objetivos, este estudo segue basicamente dois critérios. O primeiro refere-se à firma individual. Como vários autores já mencionaram, na visão atual do conceito “o agente básico de competitividade é a firma, pois é nesta que se tomam as decisões cruciais de investimento (relativas não só à sua intensidade mas também à sua orientação) e é em seu interior que se criam, conservam e ampliam distintas capacitações. São estas últimas que sustentam a geração de diferenciais de poder de mercado e competitividade” (Baptista, 1997, pg. 1236).

O segundo refere-se ao ambiente onde as firmas buscam competitividade, caracterizado aqui como o de uma economia monetária de produção e, ao mesmo tempo, de concorrência schumpeteriana. Como veremos, isso significa a presença de incerteza e complexidade nos processos decisórios, gerando desequilíbrios e uma racionalidade dos agentes que pode ser definida como limitada ou processual - na linguagem de Simon (1979) -, afastando completamente a análise deste trabalho de abordagens econômicas mais ortodoxas.

Para analisar todos estes pontos, o presente trabalho tem a seguinte divisão: na próxima seção serão vistas as características do ambiente onde as firmas buscam competitividade, e na seguinte a teorização existente atualmente sobre os três tipos de determinantes vistos.

Na seção 4 será apresentada uma proposta de ampliação teórica dos determinantes sistêmicos, a partir do modelo de escolha de *portfolio* de corte (pós-)

keynesiano, e na seção 5 serão apontados alguns possíveis estudos de caso e problemas que podem surgir da integração deste modelo à noção de concorrência schumpeteriana aqui utilizada. Por fim, chegaremos às conclusões do trabalho.

2 - O AMBIENTE ONDE AS FIRMAS BUSCAM COMPETITIVIDADE

Classificamos o ambiente onde as firmas buscam competitividade como sendo o de uma economia monetária de produção e ao mesmo tempo de concorrência schumpeteriana.

Uma economia monetária de produção é aquela onde a produção é realizada com o objetivo de gerar lucro monetário (ver Feijó, 1991). Isto significa que a unidade básica de uma economia monetária, a firma, tem por objetivo principal a valorização do seu capital. Mas, conforme veremos, numa economia como esta na verdade ela busca a riqueza em sua forma mais geral, riqueza enquanto tal, que é obtida na forma monetária. A atividade produtiva é uma das opções que a firma tem para isso, e quando opta por ela, é no processo de concorrência que ela procura valorizar o seu capital.

Assim, para os objetivos deste trabalho, é necessário inicialmente descrever as características do processo de concorrência nas economias capitalistas, até porque só é competitivo quem consegue alcançar bons resultados na disputa concorrencial.

Concorrência é vista aqui, e para os autores neo-schumpeterianos de modo geral, como o “processo básico de interação das unidades econômicas (empresas, principalmente) em busca do lucro, mediante permanente esforço inovativo” (Possas, 1996, pg. 73). Inovações, em seu sentido mais amplo (ver Schumpeter, 1984, cap. 7), são fundamentais porque são “novas oportunidades de abertura de espaços econômicos passíveis de apropriação privada, isto é, de criação de vantagens competitivas que possam ser convertidas em lucros monopolistas, temporários ou não” (Possas, 1996, pg. 73), constituindo-se por isso a forma de concorrência mais eficiente para os objetivos da firma.

Um processo como este, onde a cumulatividade dos ganhos extraordinários e das inovações tecnológicas leva à ocorrência de assimetrias nos mercados - o *locus* da concorrência -, deve ser visto menos por sua dimensão passiva, de ajustamento e eliminação de lucros extraordinários, e mais pela sua dimensão ativa, “de criação e ocupação de novos espaços econômicos em busca de lucros anormais e vantagens

competitivas que não venham a ser completa e rapidamente diluídas” (Possas, 1996, pg. 76).

Nesta visão de concorrência, enquanto um processo sem término e contínuo (ver M. S. Possas, 1993, cap. 1), onde não basta criar uma diferença favorável, sendo sempre preciso buscar novas fontes de ganhos extraordinários, o processo de concorrência caracteriza-se pelo fato dos agentes elaborarem estratégias, que podem ou não levar a bons resultados. Aqueles que não forem competentes no estabelecimento de estratégias possivelmente sucumbirão. Daí a necessidade de renovação constante das mesmas.

Por isso, a concorrência deve sempre ser examinada como sendo um processo, necessitando de análise a partir de uma perspectiva dinâmica. Isto significa minimizar a presença de equilíbrio em tal processo. Para Possas, por exemplo, a trajetória do sistema econômico deve ser vista “como um processo evolutivo - complexo, aberto e não determinístico, não-ergódico e não estacionário, ao longo do qual as posições competitivas das empresas se modificam tanto ou mais do que se ajustam” (1996, pg. 75).

A visão de concorrência aqui mostrada também rompe com a ortodoxia na noção de racionalidade substantiva ou maximizadora, na qual os agentes maximizam funções-objetivo bem definidas.

Esta noção é substituída pela de racionalidade limitada ou processual, conceitos propostos por Simon (1979) para caracterizar a racionalidade existente num contexto de complexidade e incerteza forte, características inerentes a qualquer ambiente econômico capitalista.

Em ambientes onde existe incerteza, a informação e a computabilidade são limitadas. Isto acaba afetando o processo de escolhas, uma vez que a habilidade para se prever o futuro é limitada. Neste sentido, o grau de incerteza refere-se à maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros.

Quanto à complexidade, segundo Simon, no mundo real os problemas decorrentes do processo de tomada de decisões são geralmente muito complicados, resultando na dificuldade que normalmente os agentes apresentam em processar informações e computar a solução ótima, o que acaba os impedindo de tomar a ação que seria racionalmente mais adequada.

Assim, a introdução de incerteza forte e complexidade no ambiente econômico e no âmbito de decisão dos agentes econômicos acaba sendo “uma imposição do já

referido caráter não-ergódico e não estacionário do processo econômico capitalista, compartilhado amplamente por correntes não-ortodoxas (pós-keynesianas, neo-schumpeterianas e neo-institucionalistas) mas em direta oposição às convicções teóricas do *mainstream*” (Possas, 1996, pg. 75).

Como consequência, num ambiente econômico com estas características, abre-se espaço para a adoção de rotinas nos processos decisórios, baseadas em procedimentos predeterminados ou em padrões convencionais, e por outro lado podem surgir procedimentos inovativos ou criativos, baseados principalmente em processos de aprendizado. O resultado acaba sendo a ampla variedade de estratégias decisórias por parte dos agentes, que por sua vez estão sujeitas a alterações radicais, na medida em que estão ancoradas em “estados de confiança” (ver Possas, 1996).

Isto, por sua vez, “abre espaço na teoria econômica para soluções múltiplas e abertas, e não unívocas e determinadas, para o processo de decisão racional dos agentes; e, em particular, para a incorporação das *estratégias* como um tema central, no âmago da teoria microeconômica” (Possas, 1996, pg.75).

Portanto, **estratégia é o ponto central da análise neste texto**, e os enfoques sobre determinantes da competitividade que veremos nas próximas seções devem dar especial atenção a ela. Neste sentido, para uma conceituação que leve em conta o real processo através do qual as empresas tomam suas decisões buscando competitividade, a análise a seguir deve ser de alguma forma compatível com a visão de concorrência enquanto processo esboçada aqui, além de ser também compatível com a noção de racionalidade limitada ou processual.

3 - DETERMINANTES INTERNOS À FIRMA, SETORIAIS E SISTÊMICOS

3.1 - Determinantes internos à firma e setoriais

Falar dos determinantes internos à firma e setoriais significa definir em primeiro lugar qual o conceito de firma e a consequente teoria da firma usada nos estudos de competitividade cujo ponto de partida é a noção de concorrência schumpeteriana.

Assim, num ambiente econômico como o descrito na seção anterior, o fato da seleção exercida pela operação dos mercados atuar basicamente através da criação de diferenciais de lucratividade e crescimento entre as empresas que concorrem entre si, traz a necessidade de explicar como neste processo são geradas as assimetrias

competitivas entre estas unidades de valorização de capital. A teoria da firma aqui usada deve explicar isso, ou em outras palavras, como as firmas geram inovações, uma vez que são elas a causa principal dos ganhos extraordinários, e que, com sua constante renovação e cumulatividade, levam à ocorrência de assimetrias nos mercados.

A firma é entendida aqui - e ampliando a definição anteriormente vista -, como uma unidade de valorização de capital, cujo objetivo básico é o de extrair o maior rendimento possível de seus ativos (de quaisquer tipos, tangíveis ou intangíveis) no contexto do processo de concorrência. E ela só consegue atingir estes objetivos a partir das suas competências internas, pois é com elas que decide como aplicá-los.

Assim, se o ambiente econômico pode sinalizar oportunidades de negócios altamente lucrativas, sua exploração efetiva pressupõe não só a existência prévia mas também a geração de capacitações e ativos adequados. Mais importante do que isto, num ambiente de incerteza e complexidade são estes condicionantes que viabilizam a própria criação de novas oportunidades de negócios.

Portanto, para o aprofundamento teórico dos determinantes internos à firma e dos setoriais, devemos partir da conceituação da firma como um “repositório de ativos e capacitações”, que são melhor explicados pela teoria das capacitações.

Esta teoria, que agrupa autores gravitando em torno do paradigma neo-schumpeteriano ou evolucionista, tem por idéia fundamental a proposição de que a firma constitui uma articulação de capacitações coletivas, inscritas em rotinas organizacionais próprias, que juntamente com a utilização dos seus vários tipos de ativos, explica o seu desempenho no mercado. Dadas estas características, uma questão fundamental para este tipo de abordagem passa a ser o processo pelo qual estas capacitações são criadas e acumuladas, ou seja, os mecanismos de aprendizado que lhes são subjacentes.

Estreitamente ligado à visão de firma aqui mostrada está o conceito de capacidades centrais. Este é definido como as tecnologias que a firma precisa dominar para poder inovar. Para acumular capital e gerar lucros de forma contínua, ela tem que, além de produzir e vender seus produtos, evitar que seus conhecimentos tecnológicos fiquem defasados. Isso requer que ela invista em ativos intangíveis, tais como treinamento e atividades de P&D. E estes conhecimentos formam uma capacitação específica para cada firma, permitindo que ela invista com mais possibilidades de sucesso na busca de inovações.

No que se refere a ativos, estes, de modo geral, são dotados de flexibilidade (liquidez), custos de conservação e rentabilidades distintos, e normalmente aqueles ativos que proporcionam maior rendimento - notadamente o conhecimento e a tecnologia - costumam apresentar custos de manutenção mais elevados e graus limitados de flexibilidade (ver Baptista, 1997).

Assim, são estes ativos que “em princípio proporcionam maior rendimento a seus detentores (vale dizer, maiores vantagens competitivas) porque são de difícil e custosa imitabilidade e transferibilidade; isto porque são fruto de processos complexos de aprendizado de forte conteúdo cumulativo, tácito e específico” (Baptista, 1997, pg. 1243).

Portanto, a teoria das capacitações parece adequada para explicar a competitividade a partir de fatores internos à firma, por mostrar como as firmas reúnem e organizam o que têm de melhor (entre ativos e capacitações) para buscar este objetivo.

E como a introdução de inovações pode mudar as condições vigentes e redefinir o padrão de concorrência e até mesmo a estrutura de mercado do setor, uma vez que as empresas que conseguem sucesso não somente reagem ao seu ambiente como procuram influenciá-lo a seu favor (ver IE/UNICAMP - IEI/UFRJ, 1991), a teoria das capacitações também é adequada para o entendimento dos determinantes setoriais da competitividade.

3.2 - Determinantes sistêmicos

Se os dois tipos de determinantes anteriormente vistos são analisados com uma certa fundamentação teórica, no caso dos determinantes sistêmicos nota-se deficiências no que tange à sua conceituação. Constata-se inclusive que, dentro do amplo espectro de fatores sistêmicos, alguns de considerável importância não têm sido mencionados nos esforços de conceituação até aqui feitos pela literatura pertinente.

É importante ressaltar que qualquer contribuição neste sentido deve partir do princípio de que, **por revelarem-se externalidades para a empresa, a única forma de se tentar uma conceituação dos fatores sistêmicos consiste em explicar como eles afetam as estratégias das empresas.** Como são em grande parte relacionados a políticas governamentais, este objetivo se resumiria a analisar como estas afetam o processo decisório e as estratégias das empresas.

No esforço conceitual que tem sido feito até agora, a fundamentação teórica aparece basicamente em relação aos fatores regulatórios, através de uma abordagem de corte neo-schumpeteriano. Quanto aos outros determinantes sistêmicos, não aparecem fundamentados de forma nítida.

Assim, a ênfase nos determinantes sistêmicos da competitividade reflete, no enfoque citado, “o reconhecimento da importância de se constituir e preservar um *ambiente econômico competitivo*, isto é, que favoreça o exercício contínuo de *pressões competitivas* sobre as empresas, quaisquer que sejam as estruturas de mercado (oligopolísticas ou não) vigentes” (Possas, 1996, pg. 73).

Portanto, a promoção da competitividade sistêmica requer pressão competitiva, que por sua vez requer instrumentos de política. Pressão competitiva aqui significa estimular as empresas a adotarem estratégias ofensivas no que se refere a competitividade, num ambiente de concorrência schumpeteriana.

Mas determinantes como os político-institucionais, infra-estruturais e sociais, e, principalmente, os macroeconômicos, devem ser vistos de forma diferente. Isto porque referem-se a fatores que muitas vezes, dependendo do ambiente econômico vigente, ocasionam estratégias totalmente defensivas por parte das empresas.

Sobre políticas macroeconômicas, por exemplo, deve-se levar em conta que “seu impacto sobre a competitividade sistêmica pode ser extremamente importante, tanto em sentido positivo como negativo, ao colocar óbices e restrições diretos à competitividade, à adoção de políticas favoráveis e/ou à criação de um ambiente macroeconômico favorável” (Possas, 1996, pg. 105). Mas ainda não existe uma explicação mais detalhada de como os fatores macroeconômicos influenciam o processo de tomada de decisões das firmas, no que se refere à busca de competitividade.

Assim, é necessário expandir a base teórica até aqui vista para que possamos entender melhor o variado espectro de influências que os fatores sistêmicos podem exercer sobre o processo de busca de competitividade por parte das empresas. O modelo de escolha de *portfolio* a partir da visão keynesiana pode contribuir para a obtenção deste objetivo.

4 - OS DETERMINANTES MACROECONÔMICOS DA COMPETITIVIDADE E O MODELO KEYNESIANO DE ESCOLHA DE ATIVOS

4.1 - Características de uma economia monetária

Sabe-se que num ambiente competitivo marcado por incerteza e complexidade, as estratégias, mesmo quando são ofensivas (como as inovativas, por exemplo), sempre procuram resguardar-se com complementos defensivos, no sentido de assegurar flexibilidade para sair da posição ocupada quando necessário. São exemplos neste sentido a utilização de tecnologias flexíveis e a manutenção de ativos líquidos (ver Possas, 1996).

É aqui que reside a carência de um maior aprofundamento teórico do conceito de competitividade, que permita explicar o espectro que vai das posições mais ofensivas até as mais defensivas, na hora em que as firmas elaboram suas estratégias. Para este ponto ser entendido, partimos do princípio de que é necessário dar grande importância a fatores determinantes como os macroeconômicos, explicando como eles influenciam as estratégias das empresas.

Neste sentido, é importante partir do princípio de que as firmas buscam competitividade e em última instância a valorização do seu capital numa economia monetária de produção. **E as características peculiares desta economia, principalmente as propriedades que a moeda nela assume, podem afetar as estratégias das empresas.**

As características de uma economia monetária de produção podem ser sumarizadas em cinco axiomas, como os definidos por Carvalho (1989):

1 - Axioma da produção: Por este axioma, a produção é realizada por firmas, com a finalidade de venda em mercados. Mas a firma aqui não é uma “caixa-preta”, como nos modelos neoclássicos. Ela deixa de ser apenas a descrição de uma técnica, e passa a ser uma instituição, que não pode ser reduzida a seus proprietários. E com um objetivo prioritário: é um *locus* de acumulação de capital na sua forma mais maleável, mais flexível, mais geral, a forma monetária.

2 - Axioma da decisão: Este axioma afirma que numa economia monetária, o poder de decisão é diferenciado segundo a classe dos agentes. As decisões empresariais são as que regem a operação desta economia porque são os empresários que controlam o capital, decidindo onde e quando utilizá-lo.

3 - Axioma da inexistência da pré-conciliação: Este axioma afirma que a moeda em economias monetárias não é apenas um meio de circulação, ela é também um objeto de retenção - por motivos como a incerteza, por exemplo. Os detentores de moeda não têm que definir de que forma a gastarão, nem quando. Isto pode

evidentemente resultar em problemas de coordenação, como aqueles referentes a flutuações de demanda efetiva.

4 - Axioma da irreversibilidade do tempo e da incerteza: Aqui, parte-se do princípio de que o tempo em uma economia monetária é irreversível. Isto permite introduzir um elemento de incerteza no processo decisório dos agentes. A incerteza dificulta ou mesmo impede a previsão segura que serviria de base a uma decisão racional e factível, levando os agentes a operar de acordo com comportamentos convencionais.

5 - Axioma das propriedades da moeda: Segundo o autor, na visão de Keynes e pós-keynesianos, a função essencial da moeda é a de servir como unidade de conta para a realização de contratos. A operação “equilibrada” de uma economia monetária de produção demanda uma unidade estável de medida para contratos.

4.2 - O modelo keynesiano de escolha de ativos e a busca de competitividade por parte das firmas

Portanto, da análise anterior sobre os axiomas de uma economia monetária de produção, concluímos que a unidade básica desta economia é a firma, e seu objetivo básico é valorizar o capital, ou seja, ao extrair o maior rendimento possível de seus ativos (produtivos ou financeiros, tangíveis ou intangíveis), aumentar sua riqueza monetária, não importando se o fará através da produção e tentativa de realização da mesma no mercado - que requer investimentos em capital fixo (e é mediada pelo processo de concorrência já descrito, no qual inovar é importante) -, ou se o fará através da retenção em carteira de ativos líquidos. Tudo dependerá, conforme os três últimos axiomas deixam claro, das condições do ambiente macroeconômico, que influenciam as decisões estratégicas da firma, inclusive as que se referem à busca de competitividade.

A forma como esta influência se dá pode ser captada pelo modelo de escolha de *portfolio* keynesiano:

Neste modelo, temos que partir do princípio de que em economias monetárias de produção cada ativo tem uma “taxa própria” de juros, medindo seus retornos esperados totais. Assim, moeda é também um ativo, e que tem um “prêmio de liquidez” imputado a ela de forma subjetiva pelos agentes. Neste contexto, se a incerteza é alta, o prêmio de liquidez da moeda será provavelmente mais alto que os rendimentos monetários oferecidos por outros ativos, tais como os bens de

investimento, e os agentes optarão por reter moeda (preferência pela liquidez). Por outro lado, a situação em que os investimentos são positivos ocorre quando a eficiência marginal do capital (sua taxa própria de juros) é superior à taxa de juros relevante no caso (a da moeda ou de outros ativos líquidos).

Em termos formais, cada ativo possui quatro atributos que definem qual será sua taxa de retorno medida em termos monetários. Estes atributos são: a taxa de rendimentos esperados pela posse ou uso do ativo (q); o custo de retenção do ativo (c); uma dedução de iliquidez (r); e a taxa de valorização esperada do ativo no final do período (a).

É a combinação destes quatro componentes, $a + q - c - r$, que resulta naquilo que Keynes chamou de “taxa própria” de juros do ativo, medindo seus retornos esperados totais.

Comparando, por exemplo, moeda e bens de capital, e numa situação onde ambos inicialmente oferecem taxas de retorno iguais, temos

$$a_k + q_k - c_k - r_k = 0.$$

Supondo que os rendimentos esperados da aquisição de equipamentos de capital se elevem, no novo estado de expectativas $q'_k > q_k$ e então teremos

$$a_k + q'_k - c_k > r_k.$$

Com isso, a taxa de retorno de bens de capital agora supera seus riscos, e a demanda por bens de capital subirá (por outro lado, não é difícil notar, em termos formais, quando a demanda por bens de capital cairá).

Portanto, seguindo o modelo, fica claro que a decisão de investimento deve ser considerada como uma escolha de *portfolio*, devendo ser até mesmo percebida como um fenômeno monetário ou financeiro.

Assim, como moeda e ativos financeiros são vistos, numa economia monetária, como competindo com ativos fixos, o ritmo dos investimentos em ativos de capital dependerá do estado das expectativas. As decisões de investimento são tomadas baseadas nas expectativas de longo prazo dos empresários sobre um futuro incerto, significando que no curto prazo empresários podem não estar interessados em comprometer seus recursos financeiros em atividades produtivas (ver Feijó, 1991).

Além das consequências macroeconômicas já conhecidas, isto acaba tendo implicações também para a busca de competitividade por parte das empresas, pois o estado das expectativas de longo prazo influencia os investimentos inovativos.

Vejamos como:

O primeiro passo consiste, como já sugerido neste trabalho, em ampliar a noção comumente aceita de *portfolio*, incluindo nela além de moeda, ativos líquidos e capital fixo as atividades de P&D e tecnológicas em geral, ligadas a processos inovativos, que fariam parte do conjunto de ativos intangíveis da empresa.

Na escala de liquidez normalmente aceita, que vai do ativo mais líquido, a moeda, até o mais ilíquido, os bens de capital, consideramos os ativos ligados à inovação como tendo graus de liquidez próximos aos dos ativos de capital fixo, pois possuem algumas características parecidas com os mesmos, ou seja, inovação é uma atividade “cara, demorada e incerta” (ver Melo, 1996). Assim, o investimento em tecnologia passa a ser visto através de uma “ótica microeconômica, dentro da perspectiva monetária, o que implica em tratar esse investimento como parte de um *portfolio*” (Erber, 1998, pg. 2).

Após estas considerações, ao partimos do princípio de que equipamentos de capital fixo e investimentos em tecnologia são particularmente ilíquidos, conclui-se que uma queda no grau de confiança dos agentes, dada uma situação de instabilidade da economia, ao aumentar a preferência pela liquidez, deverá determinar efeitos negativos sobre as decisões de investir nestes ativos. Assim, se os investimentos em capital fixo ficam prejudicados, os em tecnologia também, o que acabará mais cedo ou mais tarde refletindo-se no grau de competitividade da empresa.

Portanto, embora o objetivo capitalista seja a valorização ilimitada da riqueza, vale dizer, o aumento de seu valor monetário, que por sua vez é facilitado por uma inovação bem-sucedida que permite a valorização do capital a taxas mais elevadas do que as obtidas pelos concorrentes, num ambiente de incerteza, em face da possibilidade da falha de julgamento, e do erro de decisões, o agente econômico racional adota estratégias defensivas, entre elas a preferência pela liquidez.

Devemos aqui esclarecer o que entendemos por “estratégia defensiva”, uma vez que esta expressão pode ter vários significados. Na acepção aqui usada, a preferência pela liquidez seria uma destas estratégias, a mais extremada, totalmente em oposição às estratégias mais ativas, que referem-se a investimentos em tecnologia. Mas outras estratégias defensivas para melhorar a rentabilidade da empresa devem também ser consideradas, como por exemplo os cortes de custos de todo tipo (de gastos com funcionários, por exemplo), e em alguns casos a busca de competitividade por meios “espúrios”, na linguagem de Fajnzylber (1988) - através de subsídios, câmbio desvalorizado, etc.

Com isso, podemos considerar que situações onde existem deficiências em determinantes sociais, infra-estruturais, regulatórios e político-institucionais desestimulam estratégias ativas e inovativas, resultando em deficiências competitivas, mas **um ambiente macroeconômico instável pode levar à mais radical das estratégias defensivas, a preferência pela liquidez, travando o potencial competitivo das empresas e consequentemente do país onde estão inseridas.**

Aqui surge a importância de se levar em conta o modelo de escolha de ativos keynesiano, pois através dele amplia-se o entendimento de como os fatores sistêmicos da competitividade influenciam as estratégias (tanto ativas como defensivas) das empresas quando elas buscam competitividade, deixando claro que em situações extremas de instabilidade o verdadeiro potencial competitivo de um país, baseado na inovação, pode ser extremamente prejudicado. Assim, este aporte keynesiano permite ampliar a conceituação dos determinantes sistêmicos da competitividade, atualmente restrita a análises de cunho schumpeteriano.

5 - POSSÍVEIS APLICAÇÕES E PERSPECTIVAS TEÓRICAS DA CONCEITUAÇÃO KEYNESIANO-SCHUMPETERIANA DOS DETERMINANTES SISTÊMICOS DA COMPETITIVIDADE

A ampliação da fundamentação teórica dos determinantes sistêmicos da competitividade pode ser útil em duas aplicações, uma teórica e outra empírica.

No primeiro caso, partimos do princípio de que este modelo também permite tornar mais claras as consequências das opções estratégicas seguidas, principalmente as defensivas, uma vez que deficiências competitivas fatalmente terão reflexos nas taxas de crescimento das empresas, e poderão afetar as do país em questão - tema caro tanto a enfoques de corte keynesiano como schumpeteriano.

Num ambiente competitivo, como se sabe, a questão do crescimento, como envolve o comprometimento de grande quantidade de recursos físicos e financeiros por longo período de tempo, é crucial para a firma (ver Feijó, 1991).

Estratégias defensivas às vezes oferecem maior rentabilidade a curto prazo, mas somente a ofensiva (baseada na inovação e em ativos e capacitações específicos de cada firma, e portanto difíceis de serem imitados pelos concorrentes) gera possibilidades significativas de maiores lucros no futuro e consequentemente um maior potencial de crescimento. Em outras palavras, rentabilidade pode ser buscada

através de estratégia defensiva, mas somente aquela baseada em estratégia ativa tem possibilidade de resultados econômicos promissores para as empresas (e consequentemente para o país onde estão localizadas) no longo prazo.

No segundo caso, para ilustrar uma possível aplicação empírica da idéia acima apresentada, podemos pensar na situação dos países da América Latina, especialmente do Brasil, quando viveram processos de inflação alta.

Para Erber (1998, pg. 6), por exemplo, “a ocorrência de processos inflacionários, notadamente os de caráter crônico, tende a reduzir a importância dos investimentos em tecnologia dentro do *portfolio*”. Ainda segundo o autor, ambientes de inflação alta e crônica, como os que prevaleceram até recentemente na Argentina e Brasil, produzem uma seleção de comportamentos microeconômicos específicos, orientados para o curto prazo e aplicações de alta liquidez. Para ele, “a pesquisa sobre os efeitos dos planos de estabilização nos dois países sobre o *portfolio* de investimentos, especialmente sobre o papel ocupado neste por investimentos em tecnologia de maior prazo de maturação, é obviamente oportuna” (pg. 6).

Assim, a visão do conceito acima mostrada pode contribuir para um estudo como este, e também analisar o comportamento da economia brasileira no que se refere à busca da competitividade na última década e meia (através de estratégias principalmente defensivas por parte das firmas). Neste ponto, a visão de competitividade mostrada pode explicitar o potencial deficiente de crescimento no longo prazo que vem-se formando nos últimos anos na economia brasileira.

Tal constatação já é feita por vários autores. Castro (1997), por exemplo, alerta para esta situação, afirmando que no ajuste feito recentemente, “de caráter eminentemente defensivo, as empresas seriam, em muitos casos, levadas a abrir mão, enquanto unidades produtivas, de suas posições mais atualizadas e dotadas de maior conteúdo tecnológico”. Tal situação, para o autor, tem reflexos no longo prazo, pois “tende a reduzir a capacidade de crescimento da economia”.

No que se refere a perspectivas teóricas, o que vimos até aqui significa a tentativa de dar um aporte keynesiano (ou pós-keynesiano) a um conceito que, como visto, tem sido tratado como predominantemente schumpeteriano (ou neo-schumpeteriano). Assim, as idéias keynesianas vistas serviriam para complementar as schumpeterianas, ampliando assim o entendimento do conceito de competitividade, pelo menos a nível sistêmico.

Mas, a idéia, se parece ser promissora ao permitir explicar alguns casos

importantes no que se refere a busca de competitividade, foi neste texto, como visto, apenas sugerida, requerendo ainda maior desenvolvimento teórico.

O problema que surge aqui é de compatibilidade entre os dois enfoques, que tem sido apontada, no mínimo, como problemática, já que a keynesiana costuma ser vista como de curto prazo e mais preocupada com análises de demanda efetiva, e a schumpeteriana como de longo prazo e dando ênfase a processos de mudança estrutural.

Embora autores como Erber (1998, pg. 3) afirmem que “as semelhanças entre os dois programas de pesquisa são substantivas e que as diferenças são reconciliáveis”, infelizmente alguns problemas ainda permanecem sem solução quando se busca uma maior integração entre os dois enfoques.

Exemplificando, o axioma 5 de uma economia monetária, visto anteriormente, pertence apenas ao programa pós-keynesiano, dado que no paradigma neo-schumpeteriano “a moeda tem funções de meio de pagamento - não se exploram suas funções de unidade de conta para a realização de contratos nem seu papel como ativo (a preferência pela liquidez). Em consequência a moeda não tem natureza temporal - o que é surpreendente para um programa de pesquisas que privilegia o tempo” (Erber, 1998, pg. 3).

Mas, por outro lado, “é possível que essa lacuna possa ser sanada pela incorporação dos atributos de unidade de contratos e reserva de valor da moeda ao núcleo central do programa neo-schumpeteriano” (Erber, 1998, pg. 8).

Outro exemplo refere-se ao progresso técnico e à inovação, temas que não costumam ser abordados de forma detalhada em textos de autores pós-keynesianos. Para Carvalho (1989, pg. 193), porém, “este é o fator que Keynes, concordando com Schumpeter, efetivamente supõe ser a explicação mais importante de movimentos de capital fixo”. Portanto, ao que parece, nada impede, do ponto de vista teórico, que o programa pós-keynesiano incorpore o tratamento sistemático da inovação (ver Erber, 1998).

Assim, embora ainda existam problemas a serem resolvidos em busca de uma “ponte” teórica keynesiano-schumpeteriana necessária para o aperfeiçoamento do conceito de competitividade, o reconhecimento por parte dos autores de ambos os enfoques dos problemas existentes parece ser um primeiro passo nesta direção.

6 - CONCLUSÃO

Procuramos neste texto mostrar a necessidade de se explicar competitividade a partir da conceituação dos seus fatores determinantes. Dada a literatura disponível sobre o assunto no que se refere aos determinantes sistêmicos da competitividade, nota-se que tal conceituação ainda é insuficiente.

Assim, o texto procurou mostrar que para se melhorar o entendimento dos determinantes sistêmicos da competitividade, o modelo keynesiano de escolha de ativos constitui-se num importante ponto de partida, se utilizado conjuntamente com a já existente base teórica de corte schumpeteriano.

O resultado de tal aprofundamento teórico pode ter aplicações importantes, como as duas mencionadas na seção 5 do presente trabalho. Mas, por outro lado, ainda faltam ser resolvidos alguns problemas decorrentes da interação teórica aqui proposta. Porém, baseando-se em alguns autores citados neste trabalho, podemos concluir que a mesma é viável, com seu desenvolvimento dependendo para isso da incorporação da inovação no programa pós-keynesiano e a inclusão da moeda no programa neo-schumpeteriano.

Segundo Erber (1998, pg. 4), tais inclusões, “pelo menos a curto prazo correspondem mais a um movimento de fertilização cruzada entre os dois programas de pesquisa, não implicando no desaparecimento das especificidades de cada programa, que seguiriam retendo seus focos prioritários e os seus respectivos núcleos centrais. No entanto, permitiriam que os dois programas de pesquisa ampliassem o seu cinturão protetor, aumentando a gama de fenômenos que conseguem tratar, provando ser ‘programas progressivos’”.

Assim, o desenvolvimento da análise aqui sugerida para o estudo dos determinantes sistêmicos da competitividade seria uma prova desta “progressividade” de ambos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAÚJO Jr., J. T. (1996) “Concorrência, Competitividade e Política Econômica”, in BAUMANN, R. [org.], *O Brasil e a Economia Global*, Rio de Janeiro, Campus.
- BAPTISTA, M. (1997) “O Enfoque Neo-Schumpeteriano da Firma”, *Anais do XXV*

Encontro Nacional de Economia, Recife, Anpec.

CARVALHO, F. J. C. (1989) “Fundamentos da Escola Pós-Keynesiana: A Teoria de Uma Economia Monetária”, in AMADEO, E. (ed.) *Ensaio sobre Economia Política Moderna: Teoria e História do Pensamento Econômico*, São Paulo, Marco Zero.

CARVALHO, F. J. C. (1990) “Alta Inflação e Hiperinflação: Uma Visão Pós-Keynesiana”. *Revista de Economia Política*, vol. 10, nº 4, São Paulo.

CARVALHO, F. J. C. (1992) *Mr. Keynes and the Post Keynesians - Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy*, Aldershot, Edward Elgar.

CASTRO, A. B. (1997), “A Capacidade de Crescer como Problema”, *Economia Contemporânea*, nº 1, Rio de Janeiro, UFRJ.

CHUDNOVSKY, D. e PORTA, F. (1990), *La Competitividad Internacional: Principales Cuestiones Conceptuales y Metodológicas*, Montevideu, CEIPOS. (mimeo)

COUTINHO, L., e FERRAZ, J.C. [coord.] (1994), *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, 2ª edição, Campinas, Papirus/Editora da Unicamp.

ERBER, F. S. (1998) *O Sistema de Inovações em Uma Economia Monetária - Uma Agenda de Pesquisas*, Rio de Janeiro. (mimeo)

FAJNZYLBER, F. (1988) “Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones”, *Revista de la Cepal*, n. 36, Santiago.

FEIJÓ, C. A. V. C. (1991) *Decisões Empresariais Numa Economia Monetária de Produção: Notas para uma Teoria Pós-Keynesiana da Firma*, mimeo

FERRAZ, J. C., KUPFER, D. e HAGUENAUER, L. (1995), *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*, Rio de Janeiro, Campus.

GRASSI, R. A. (1997), “Considerações Sobre a Aplicação Empírica do Conceito Estrutural de Competitividade”, *Leituras de Economia Política*, nº 4, jun., Campinas, Unicamp.

HURTIENNE, T. e MESSNER, D. (1993), *Nuevos Conceptos de la Competitividad*, Berlim, mimeo.

IE/UNICAMP - IEI/UFRJ (1991), *Desafios Competitivos para a Indústria Brasileira - Proposta Técnica*, mimeo.

MELO, L. M. (1996) “Inovações e Finanças”, *Texto para Discussão*, nº 358, IE/UFRJ.

- POSSAS, M. L. (1996) “Competitividade: Fatores Sistêmicos e Política Industrial - Implicações para o Brasil”, in CASTRO, A. B., POSSAS, M. L. e PROENÇA, A., *Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira: Discutindo Mudanças*, Rio de Janeiro, Forense Universitária,
- POSSAS, M. S. (1993) *Concorrência e Competitividade - Notas sobre Estratégia e Dinâmica Seletiva na Economia Capitalista*, tese de doutorado, Campinas, UNICAMP, (mimeo).
- SCHUMPETER, J. A. (1984) *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- SIMON, H. (1979) “From Substantive to Procedural Rationality”, in HAHN, F & HOLLIS, M (eds) *Philosophy and Economic Theory*. Oxford University Press.

RESUMO

Este texto parte do princípio de que o aprofundamento teórico do conceito de competitividade necessita de uma abordagem que tome por base seus fatores determinantes.

Porém, no que se refere aos determinantes sistêmicos da competitividade, nota-se que tal conceituação ainda é insuficiente para se entender a grande variedade existente destes fatores, uma vez que baseia-se apenas na literatura neo-schumpeteriana.

Assim, o texto procura mostrar que, para se melhorar o entendimento dos determinantes sistêmicos da competitividade, o modelo keynesiano de escolha de ativos constitui-se num importante ponto de partida, se utilizado conjuntamente com a já existente base teórica de corte schumpeteriano.