

S
UFRJ/IEI
TD265


034485-0

nº 265

*Padrão de Concorrência e
Competitividade*

David Kupfer

TEXTOS PARA DISCUSSÃO



Instituto de Economia Industrial
Universidade Federal do Rio de Janeiro



Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Economia Industrial

Padrões de Concorrência e Competitividade(*)



43 - 016617

David Kupfer(**)
novembro/1991

IEI UFRJ

Diretor

Alofio Teixeira

Vice-Diretor

Ricardo Tolipan

Coordenadora de Ensino

Maria Valéria Junho Pena

Coordenador de Pesquisa

Paulo Bastos Tigre

Gerente Administrativa

Sebastiana de Sousa Barros

Gerente de Publicações

Deborah Trigueiro Wanderley

Projeto Gráfico

José Antonio de Oliveira

Impressão

Célio de Almeida Mentor e Ronei José Gomes

FEA - UFRJ	
BIBLIOTECA	
Data:	08 / 07 / 93
N.º R:	034485-07

S
UFRJ/IEI
TD 265
MS 88853

Ficha Catalográfica

KUPFER, David.

Padrões de concorrência e competitividade / David Kupfer. -
Rio de Janeiro: UFRJ/IEI. 1991

32 p.; 21 cm. - (Textos para Discussão. IEI/UFRJ; nº 265).

Bibliografia: p. 28 - 30

1. Competitividade Industrial. 2. Concorrência. I. Título.
II. Série.

Instituto de Economia Industrial
Universidade Federal do Rio de Janeiro
Av. Pasteur, 250
Praia Vermelha
CEP 22290
Rio de Janeiro

1. INTRODUÇÃO

Este texto visa discutir alguns aspectos relacionados ao fenômeno da competitividade, referenciando-se em particular à forte tendência encontrada na literatura recente de identificá-la com algum conjunto de indicadores de desempenho ou eficiência industrial em detrimento da busca de construção de um estatuto teórico próprio para o conceito.

Entende-se que a principal insuficiência que decorre dessa opção assumida pela literatura reside na redução da noção de competitividade a algo que se esgota no produto ou na firma que o produz. Na verdade, e essa é a proposição central desse trabalho, a riqueza do conceito reside na sua percepção como um fenômeno que se plasma no âmbito da indústria, vale dizer, no conjunto de firmas que a constitui, e no mercado, este último não simplesmente como parcela de demanda a ser conquistada ou mantida pela firma, mas como o verdadeiro espaço de concorrência inter-capitalista.

Chudnovsky (1990), cotejando treze definições de competitividade recolhidas da literatura recente, propõe a existência de enfoques microeconômicos e macroeconômicos do conceito. No enfoque microeconômico, alinham-se as definições de competitividade centradas sobre a firma. São as definições que associam competitividade à aptidão de uma firma no projeto, produção e vendas de um determinado produto em relação aos seus concorrentes. Essas definições, mesmo que para alguns possam ser generalizadas, por extensão, a países, têm sempre na empresa o sujeito. No enfoque macroeconômico, competitividade aparece como a capacidade de economias nacionais de apresentarem certos resultados econômicos, em alguns casos puramente relacionados com o comércio internacional, em outros, mais amplos, com a elevação de nível de vida e o bem estar social (Chudnovsky, 1990).

No enfoque micro, comenta o autor, o sujeito - a firma - é claramente identificável, e seus gestores são univocamente seus proprietários ou executivos por esses nomeados. Estes, por sua vez,

fixam estratégias e tomam as decisões compatíveis, que em última instância irão se refletir sobre o volume de vendas, entenda-se, na participação no mercado ou nas margens de lucro, até porque a longo prazo deve-se esperar uma correlação positiva entre essas duas grandezas. Por essa razão, não haveria maiores dificuldades em conceituar competitividade em nível microeconômico. O mesmo não ocorreria com o enfoque "macro" da competitividade, esse sim complexo e problemático (Chudnovsky, 1990).

As posições desenvolvidas nesse trabalho consideram essa visão no mínimo otimista, pois postula-se que mesmo a nível microeconômico o estabelecimento de uma noção precisa e operacionalizável de competitividade encerra dificuldades ainda longe de serem superadas. A seleção de estratégias competitivas e a tomada de decisão empresarial está longe de ser um processo trivial, mormente em ambientes sujeitos a inovação tecnológica, pois as informações que condicionam esse processo não podem ser completamente obtidas dos sinais emitidos a cada instante pelo mercado.

A noção de competitividade, portanto, não pode prescindir de fundamentos microeconômicos genéricos, que sejam pertinentes com suas particularidades enquanto objeto analítico. Esses fundamentos, por sua vez, são demarcados pela dinâmica do processo de concorrência, em particular, pela interação entre as condições estruturais que o direcionam e as condutas inovativas das empresas que o transformam.

O texto a seguir enfoca alguns desses fundamentos. Inicialmente, mapeia-se alguns pontos do debate sobre competitividade pertinentes a abordagem proposta. Em seguida, discute-se as noções de concorrência presentes na teoria microeconômica e enfatiza-se suas principais limitações para o tratamento da competitividade. Por fim, sugere-se alguns elementos preliminares de um enfoque alternativo no qual competitividade é referenciada à dinâmica da concorrência e a uma formulação exploratória da sua relação com padrões de concorrência.

2. O DEBATE SOBRE COMPETITIVIDADE

Apesar de aparentemente trivial, competitividade ainda é um conceito virtualmente indefinido. São tantos os enfoques, abrangências,

preocupações as quais se busca associá-la que não é sem razão que os trabalhos sobre o tema têm por norma iniciarem estabelecendo uma definição própria para o conceito.

Em ampla resenha sobre o assunto, Haguenaer (1989) organiza os vários conceitos de competitividade em duas famílias:

i) competitividade como desempenho - nessa vertente, a competitividade é de alguma forma expressa na participação no mercado (market-share) alcançada por uma firma em um mercado em um momento do tempo. A participação das exportações da firma ou conjunto de firmas (indústria) no comércio internacional total da mercadoria apareceria como seu indicador mais imediato, em particular, no caso da competitividade internacional.

ii) competitividade como eficiência - nessa versão, busca-se de alguma forma traduzir a competitividade através da relação insumo-produto praticada pela firma, ie, na capacidade da empresa de converter insumos em produtos com o máximo de rendimento ou, o que vem a ser o mesmo, um mínimo de perdas. Nessa versão eficiência, a competitividade é associada à capacidade de uma firma/indústria de produzir bens com maior eficácia que os concorrentes no que se refere a preços, qualidade, ou a relação preço-qualidade, tecnologia, salários e produtividade, estando relacionada as condições gerais ou específicas em que se realiza a produção da firma/indústria vis a vis a concorrência.

Na primeira visão, é a demanda no mercado que, ao arbitrar quais produtos de quais empresas serão adquiridos, estará definindo a posição competitiva das empresas, sancionando ou não as ações produtivas, comerciais e de marketing que as empresas tenham realizado. Na segunda visão, é o produtor que ao escolher as técnicas que utiliza, submetido às restrições impostas pela sua capacitação tecnológica, gerencial, financeira e comercial, estará definindo a sua competitividade.

É sabido que as possibilidades de conciliação analítica entre as duas visões encontra obstáculos. Para os que entendem competitividade como desempenho, a eficiência na utilização de recursos produtivos definiria algumas das eventuais fontes de competitividade existentes em uma firma/indústria, mas nunca a competitividade em si, já que esta depende de vários outros fatores, muitos deles subjetivos ou não mensuráveis. Desse modo, competitividade seria uma variável que

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

synetiza fatores preço e não preço - estes últimos incluem qualidade de produtos e de fabricação, a capacidade de diferenciação de produtos, a habilidade de servir ao mercado, de negociar e estabelecer relações cooperativas e outros - fatores esses parcial ou totalmente subjetivos. Para os que seguem a vertente "eficiência", por sua vez, o desempenho no mercado "seria uma provável consequência da competitividade e não sua expressão" (Haguenauer, 89), haja visto que se considera que é o domínio de técnicas mais produtivas que, em última instância, habilita uma empresa a competir com sucesso, isto é, representa a verdadeira causa da competitividade.

Em termos práticos, a incompatibilidade entre as duas vertentes conceituais pode ser resumida ao seguinte dilema: Na versão desempenho, competitividade é um fenômeno "ex-post", vale dizer, é o resultado de um vasto conjunto de fatores dentre os quais a eficiência técnica produtiva é apenas um deles e nem sempre o mais importante. Na versão eficiência, competitividade é um fenômeno "ex-ante", isto é, é um grau de capacitação detido pelas firmas, que se traduz nas técnicas por elas praticadas.

Há no entanto outra ordem de problemas com o conceito de competitividade que não está relacionada às dificuldades de conciliação das vertentes desempenho e eficiência mas às insuficiências apresentadas por ambas, decorrentes do tratamento estático que lhes é habitualmente conferido.

O problema surge do fato da competitividade ser uma grandeza "ex-post" (Veja-se Haguenauer (1989) ou Posssas (1989)). Sendo assim, não é possível estabelecer relações causais entre ela e outras variáveis igualmente "ex-post", como o desempenho expresso em market-share, taxa de crescimento, lucratividade ou qualquer outra variável de mesma natureza. Subsistiria então um nítido caráter tautológico em qualquer eventual relação direta que se estabeleça entre competitividade e participação no mercado ou qualquer par de variáveis conhecidas a posteriori. A tautologia fica evidente quando se questiona os dois lados da possível relação: Se é competitiva a firma que domina ou cresce no mercado, é igualmente correto que irá dominar ou crescer no mercado justamente a firma que é competitiva. Sendo assim, o que explicaria as diferenças de desempenho entre as firmas seria a

taxa de sucesso dos investimentos escolhidos, como sugere Mancke (1974), para quem "... one of the most important determinants of many firms EX- POST performance is the magnitude of the successes actually realized on what are, initially, large and uncertain investments".

Na outra versão, eficiência, o problema é de natureza distinta. Na verdade, a discussão sobre eficiência está sempre associada à análise das condições da oferta no que toca às estruturas de custos e suas variações. Com isso, a eficiência aparece como um conceito simétrico ao de economias empresariais internas (escala, escopo, gerenciais, aprendizado e outras)⁽¹⁾. O problema está em incorporar nessa abordagem as estratégias empresariais em contexto dinâmico.

Spence (1988) explora um conceito de "dynamic technical efficiency", que leva em conta o fato de que uma redução de custos produtivos exige algum gasto prévio, que se traduz em sua maior parte em custos fixos para a empresa. "In many markets, firms compete over time by expending resources with the purpose of reducing their costs". Poder-se-ia generalizar a idéia, entendendo-se que firmas competem através do tempo dispendendo recursos com o propósito de financiar suas estratégias competitivas. Significa isso que o grau de eficiência de uma firma em um dado momento está determinada pelas estratégias competitivas adotadas pela firma em um tempo anterior.

Aceitando-se essas ponderações, constata-se que a análise da competitividade possui caráter intertemporal incerto. Além disso, ao envolver os gastos realizados pela firma, não há como retirar do centro da discussão o processo de decisão desses gastos, que necessariamente depende de expectativas quanto ao futuro dos empresários e portanto se dá sob incerteza. A entrada em cena das noções de tempo e de expectativas exige uma formulação teórica própria e radicalmente distinta das acima mencionadas. Dado uma situação concorrencial, as firmas escolhem estratégias competitivas em função de suas expectativas quanto às que lhe pareçam mais eficientes, mas só posteriormente o desempenho no mercado sancionará o acerto ou erro da escolha. Dessa forma, mesmo a tecnologia não é uma panacéia que assegura o sucesso na conquista ou manutenção de mercados, tanto mais porque a "best-practice" relevante neste campo não é a absoluta (a mais avançada das técnicas disponíveis) mas,

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

tautologicamente, a relativa, isto é, a mais competitiva dentre as técnicas existentes. Enfim, a técnica mais produtiva, cuja adoção asseguraria a competitividade, só pode igualmente ser conhecida “a posteriori”.

Em suma, os conceitos de desempenho e eficiência são insuficientes para a discussão sobre competitividade, posto que ambos se reduzem a mensuração, em pontos distintos da sequência intertemporal, dos resultados das diferentes estratégias competitivas adotadas pelas firmas. De fato, tanto as características tecnológicas do processo de produção quanto as formas específicas de comercialização, se estão dadas em um momento do tempo para as firmas de um setor industrial, são o resultado de estratégias específicas adotadas em um momento anterior. Ainda no âmbito da firma, as decisões se dão no tempo, mas não expressam somente escolhas intertemporais ótimas. Isto porque considera-se que o futuro é parcialmente desconhecido para as empresas e, portanto, as decisões são tomadas com base em expectativas incertas. O que se está postulando é que mais importante do que o esclarecimento de divergências de natureza instrumental quanto à correlação da competitividade com o desempenho ou a eficiência de um produto/firma em um mercado, é avançar no desenvolvimento de uma abordagem dinâmica da competitividade que incorpore os aspectos acima mencionados.

Nesta direção, sugere-se que competitividade não pode ser entendida como uma característica intrínseca de um produto ou de uma firma. Ao contrário, entende-se ser a competitividade um conceito de natureza extrínseca à firma ou ao produto, estando relacionada ao padrão de concorrência vigente no mercado específico considerado. É o padrão de concorrência, portanto, a variável determinante e a competitividade a variável determinada ou de resultado.

Como princípio geral, competitividade deve ser entendida como um fenômeno direta e indissolúvelmente ligado ao processo de concorrência, que não se esgota em vinculações de natureza ex-ante ou ex-post. A idéia é desenvolver uma definição de competitividade como sendo a adequação das estratégias adotadas pela firma em relação ao padrão de concorrência vigente na(s) indústria(s) considerada(s).

No entanto, a operacionalização de um conceito de

competitividade dentro desse princípio geral, exige o estabelecimento de uma série de pontos referentes às noções de concorrência e padrões de concorrência, de grande complexidade, mormente quando se busca incorporar a presença de inovação tecnológica no processo competitivo. As próximas seções do presente trabalho dedicam-se a assinalar alguns comentários sobre esses pontos.

3. AS NOÇÕES DE CONCORRÊNCIA NA TEORIA MICROECONÔMICA

É indiscutível que, ao menos para economistas não filiados à ortodoxia microeconômica, a construção do conceito de concorrência encerra uma grande complexidade. Desde as noções que lhe são preliminares como as de firma, indústria e mercado, - tanto mais recheadas de ambiguidades quanto mais se queira aproximá-las da realidade - até a identificação das variáveis básicas descritivas das estruturas dos mercados e das condutas das empresas, a noção de concorrência apresenta-se como um objeto analítico que insiste em se situar além da capacidade explicativa das formulações teóricas disponíveis.

Na tradição neoclássica, a teoria da firma está, de modo geral, subordinada à determinação da existência de um vetor de preços que compatibilize as decisões individuais. Em particular, com algumas suposições acerca das preferências dos agentes, das técnicas produtivas, e supondo-se que os agentes são tomadores de preços, garante-se a existência desse. Neste nível de abstração, é justificável a adoção da hipótese de concorrência perfeita, formalmente similar à suposição de que todos os agentes sejam tomadores de preço.

Desde a sua formulação pioneira, o modelo de concorrência perfeita foi alvo de severo questionamento, em particular, no que toca a baixa aderência de suas premissas a realidade econômica observada. Do debate quanto à existência de preferência dos consumidores, de funções de produção com rendimentos constantes de escala, de estruturas oligopolistas estáveis e outras, foram surgindo diversas revisões das proposições neoclássicas originais.

A partir da década de 50, as proposições do tipo Estrutura-

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

Conduta-Desempenho (E-C-D) passaram a ocupar o posto de paradigma teórico por excelência das teorias microeconômicas autorotuladas como verdadeiramente preocupadas com as questões práticas ligadas às empresas, às indústrias e aos mercados. É sob este paradigma que a organização industrial consolidou-se como uma disciplina da ciência econômica.

É consensual para os microeconomistas o caráter seminal da obra de Joe S. Bain na constituição da metodologia estrutura-conduta-desempenho como ferramenta básica de análise de organização industrial. Para Davies and Lyons, a citação de trecho de Bain (1959) onde este último afirma que ... “The world is one of downward-sloping demand curves, L-shaped cost curves and profit-maximising firms, and against this backcloth ‘market structure may logically be expected (and is observed) to influence the conduct of firms in maximizing profits, the interaction of the conduct of competing firms in the same market, and the end performance emerging from the industry’” captura a essência do paradigma (Davies and Lyons, 1988).

Na tradição de Bain, que depois passou a ser reconhecida como hipótese estruturalista básica, as condutas não importavam, a ponto de se considerar que a estrutura determinava direta e inequivocamente o desempenho do mercado. Como sintetiza Reid (1985), “in this very simple framework, structure is exclusively represented by a single variable C (uma medida de concentração, N.A.), conduct is ignored, and performance is judged in terms of the deviation of r from the benchmark r^* (desvio da taxa de lucro efetiva em relação a taxa ideal em eficiência alocativa segundo o ótimo de Pareto; N.A.).

A partir das formulações pioneiras de Bain, basicamente ligadas a determinação de preços-limite na presença de barreiras à entrada, as teorias de E-C-D foram se aprofundando mas também se diversificando.

O aprofundamento consistiu, basicamente, na ampliação das variáveis incluídas no esquema analítico original, principalmente quanto aos elementos de conduta como propaganda e pesquisa e desenvolvimento e não somente à política de preços das empresas. A busca desse aprofundamento expressou-se na realização intensiva de pesquisas empíricas de corte econométrico, em particular durante a década de 60. Este movimento, de certa forma, contribuiu inicialmente

para ampliar a crença no poder explicativo do enfoque E-C-D e tornar mais abrangente o seu escopo normativo.

Mas certos resultados empíricos, e principalmente certos questionamentos teóricos levaram a um processo de revisão do paradigma e a busca de diversificação das teorias de organização industrial. Neste processo, o questionamento crítico de alguns dos supostos fundamentais da teoria terminou por expor graves lacunas na concepção original. De certa forma, as tentativas de completar a teoria, ao contrário de bem sucedidas, acabaram por desfigurá-la seriamente.

Uma das lacunas dos enfoques E-C-D pioneiros surgia do desprezo conferido a qualquer influência significativa que as condutas das firmas pudessem jogar no processo de concorrência. A resposta foi a aceitação da existência de causalidades menos rígidas, que se expressavam em uma relação interativa entre as variáveis de estrutura, conduta e desempenho. Com isso, passou-se a avaliar empiricamente todos os possíveis “feed-backs” entre as três categorias. Claro está que a força organizadora de um modelo teórico em que “tudo depende de tudo o mais” sai enfraquecida diante da múltipla causalidade das relações e da necessidade de encontrar soluções simultâneas para elas. Isso só poderia ser analiticamente apreendido em situações concretas de mercado, onde o conhecimento das particularidades do objeto estudado propiciaria a identificação das principais conexões causais e o descarte das demais. Essa constatação jogou o “mainstream” das teorias de organização industrial em um beco sem saída, pavimentado por inúmeros estudos de caso pouco generalizáveis.

Uma outra lacuna do paradigma E-C-D era a sua incapacidade de lidar com a existência de diferenciais de lucratividade entre empresas em uma mesma indústria. O problema é que, empiricamente, um dado grau de concentração de uma indústria pode abrigar variadas distribuições de tamanhos das empresas. Mesmo que se aceite correlação positiva entre o grau de concentração e lucros excessivos em uma indústria, não há porque imaginar que todas as firmas de uma indústria concentrada partilhem igualmente esses lucros excessivos entre si. Como ademais, muitas das grandes firmas são diversificadas, pareceria mais pertinente que a unidade analítica adequada para as análises de organização industrial passasse a ser as grandes empresas e não mais as

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

indústrias, tornando questionável o próprio objeto das análises de E-C-D (sobre esse tópico ver Gerosky, 1988).

Mas o principal questionamento com que o paradigma se defrontou foi a chamada questão da endogeneidade. Conforme aponta Gerosky (1988), se cada firma escolhe seu nível de produção (e preços) em função de suas curvas de custos, funções de demanda e de expectativas que mantenham sobre a conduta das firmas rivais, o preço de mercado e os “outputs” de todas as firmas, para uma indústria em equilíbrio, são conjuntamente determinados. Isso por sua vez implica que tanto o grau de concentração quanto os lucros sejam variáveis endogenamente determinadas e não possam guardar relações de causalidade pré-definidas. Ambas dependem, na verdade, das variáveis exógenas, assumidas como sendo as curvas de custo, as funções demanda e as expectativas de ação e reação dos concorrentes que cada empresa apresenta.

Claro está que sendo pertinente a questão da endogeneidade, a noção de concorrência ver-se-ia obrigada a dar conta de variáveis muito mais complexas. E ainda mais, essas variáveis incluiriam a própria conduta das firmas, baseada em expectativas de ação e reação, um objeto de apreensão muito mais difícil.

A hipótese da endogeneidade constituiu o ponto de partida, já na década de 70, de uma corrente alternativa de análise da organização industrial baseada em teoria dos jogos, na qual as premissas do tipo E-C-D foram deixadas de lado. Segundo Davies e Lyons (1988), na teoria dos jogos (que os autores denominam “New Industrial Organization”), formula-se um comportamento de equilíbrio das firmas onde estas ajustam quantidades, preços ou outras variáveis, de forma cooperativa ou não, resgatando assim os modelos de Cournot, Bertrand, Nash ou outros, basicamente ligados aos primórdios das teorias do oligopólio (em geral, duopólios).

Comparada metodologicamente com o paradigma E-C-D, as condições básicas e as condutas são as variáveis exógenas na teoria dos jogos, enquanto a estrutura e o desempenho são as variáveis endógenas. As condutas são firmemente baseadas em expectativas, podendo, como é feito em jogos mais sofisticados, ser introduzidas incertezas quanto ao futuro (se bem que mais no sentido do risco de Knigh (1921) do que

da incerteza propriamente dita, Davies e Lyons, 1988)⁽²⁾.

A questão da endogeneidade levou a outros desdobramentos, expressos nas teorias de contestabilidade. Também aqui, a estrutura da indústria é o resultado da determinação conjunta dos “planos” de produção (preços e quantidades) das firmas que a constituem. Diferentemente da teoria dos jogos, no entanto, o mecanismo de equilíbrio na contestabilidade é devido à entrada e saída de empresas nas indústrias em que a configuração endógena resultante é não sustentável. O equilíbrio é assim assegurado pela existência de “free competition” no sentido clássico e não propriamente por ações e reações das empresas rivais em uma dada indústria. Em outras palavras, o importante nas teorias de mercados contestáveis é a concorrência potencial e não a real e esta é definida pela existência ou não de “sunk-costs” significativos para o entrante. Na verdade, para essa teoria, estrutura e mesmo condutas pouco importam porque o desempenho é consequência precípua das condições básicas (entenda-se, funções de custos, em particular os “sunk-costs”) dos mercados. Por exemplo, se a função de custos é subaditiva em toda a faixa relevante de quantidades transacionadas na indústria, o monopólio resultante é socialmente ótimo, desde que a subaditividade seja a única razão que desestimule a entrada de novos concorrentes.

Apesar de todas as críticas acima sumarizadas, muitos economistas permaneceram fiéis ao paradigma E-C-D. Para Geroski, um dos seus mais entusiasmados defensores, “both as research program and as a guide to action, the S-P paradigm has been very successful. It has provided an organizing set of ideas, an impressive body of empirical results suggesting that market structure is systematically linked with market performance, and has led policy makers to be concerned with the level of and increases in the industry concentration in the formulation of their policy objectives” (Geroski, 1988).

Mas a verdade é que a chegada dos anos 80 encontrou o “mainstream” seriamente fragmentado. Com Scherer, o paradigma E-C-D havia perdido causalidade, a ponto desse autor, para muitos o responsável pelo mais completo e preciso manual dessa linha teórica, se auto qualificar como um behaviourista (Scherer, 1970). A vertente empiricista econométrica mostrava-se esgotada, enredada em discussões de

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

natureza muito mais estatísticas que econômicas. A teoria da contestabilidade levava a conclusões literalmente inversas ao pensamento habitual. A corrente autodenominada Nova Organização Industrial, apoiada no instrumental da teoria dos jogos, enfatizava a tal ponto a rivalidade concorrencial, expressa em suposições sobre as condutas das empresas, que levou um dos seus principais teóricos a perguntar: “Does market structure matter?” (Schmalensee, 1988).

4. LIMITAÇÕES E ENFOQUES ALTERNATIVOS

Do exposto na seção anterior verifica-se que a visão microeconômica dominante escorou-se nos preceitos de teorias de concorrência, que por mais que se distinguissem em termos de hipóteses, formulações, modelagens e conclusões, apresentavam um importante ponto em comum: o caráter determinístico. Em outras palavras, o mainstream das teorias microeconômicas, neoclássicas ou de organização industrial, postulavam a concorrência como um estado (nas versões ortodoxas) ou um processo (nas versões não ortodoxas) no qual as firmas agiam de forma “bem comportada”, cumprindo com exatidão as determinações impostas pelas especificidades estruturais de seus mercados de atuação ou por regras de conduta sujeitas a resultados de equilíbrio.

Já na década de 70, as teorias de organização industrial bem como os objetivos de política industrial passaram a deparar-se firmemente com temas como progresso técnico, competitividade internacional e outros de apreensão muito além do arsenal analítico disponível nas teorias E-C-D e suas revisões. Mais ainda, em sintonia com o debate macroeconômico da época, passou-se a buscar meios de incluir a incerteza quanto ao futuro nessas formulações teóricas.

O problema é que apesar de ser interessante para a discussão sobre a determinação dos preços em mercados oligopolizados, a tradição do equilíbrio parcial abstrai diversos elementos fundamentais para a análise do processo de concorrência das firmas sob essa condição estrutural, particularmente ao assumir conhecidos pelas firmas as técnicas de produção existentes, a curva de demanda, o preço dos insumos e o conjunto de estratégias possíveis das demais firmas. A

questão aqui colocada não se refere à existência de informação incompleta por parte dos agentes, mas sim à existência de uma defasagem temporal entre a tomada de decisões por parte da firma, sejam elas de produção e/ou de investimento, e a venda do produto. De fato, nas análises tradicionais abstrai-se a existência do tempo, justificável na discussão de algumas questões, mas não na análise do processo de concorrência.

No que se refere à decisão de investimento, por exemplo, supõe-se, regra geral, que os agentes conheçam as técnicas alternativas, a curva de demanda e os preços relativos a fim de decidir sobre um conjunto ótimo de estratégias a serem selecionadas. Se de fato é razoável assumir que as firmas conheçam estas variáveis no momento da decisão de investimento, o relevante para o processo decisório é a expectativa por elas nutridas quanto ao comportamento futuro das mesmas, posto a existência de uma defasagem temporal entre a decisão de investimento e o momento em que este começará a render seus frutos.

A rigor, nem mesmo na discussão sobre as decisões de curto prazo, como as de produção, esta abstração é justificável, posto que se a firma conhece os custos envolvidos, como os dos insumos contratados, as receitas obtidas só poderão ser conhecidas ao final do período. Desta forma, mesmo na tradição neoclássica, a hipótese de “maximização da taxa de lucros” (ou como nas derivações dessa tradição, de outra função objetivo qualquer, como as vendas), deve ser substituída por “maximização das expectativas de taxa de lucros” (ou de outra função objetivo). Neste caso, portanto, as expectativas das firmas acerca do futuro são essenciais para a análise do processo de concorrência.

Em essência, ao postular a existência e a unicidade de um equilíbrio de mercado, o método do “mainstream” se apoia na premissa de maximização de alguma função objetivo como regra de conduta das empresas e no marginalismo como regra de cálculo empresarial. Daí surgem as suas limitações centrais.

A adoção de hipóteses de condutas maximizadoras por parte das firmas implica: a) supor condições de acesso e processamento de informações muito mais amplas e menos onerosas do que pode se esperar na prática e b) condições de previsão do futuro muito mais

certeiras que um mundo de incertezas é capaz de proporcionar. Esse é o cerne, p. ex., da crítica estabelecida por Simon ainda na década de 50, quando da formulação das teorias behaviouristas da firma. Além disso, a suposição de um comportamento maximizador por parte das firmas implica a introdução de uma temporalidade definida pois o máximo de uma função só pode ser determinado para um período de tempo pré-determinado. A própria análise de barreiras à entrada elaborada por Bain (1951) supunha uma condição de entrada em que as firmas entrantes potenciais decidiam com base na expectativa de lucros a serem obtidos imediatamente após a entrada. Salvo se o longo prazo puder ser reduzido a uma sequência de curtos prazos independentes, essa premissa limita de forma irreal a tomada de decisão das empresas (mesmo que elas pudessem conhecer com certeza esse valor).

A viabilização do marginalismo como método de cálculo, por sua vez, implica um marco analítico estático ou estático-comparativo já que o cálculo marginal somente é adequado a condições estáveis (ou previsíveis) das curvas de oferta e demanda (deslocamentos ao longo da curva e não deslocamentos das curvas). Essas condições estáveis, mesmo que aceitas tão somente como hipóteses de trabalho, impõem limitações severas ao escopo das formulações teóricas daí derivadas. Como aponta Guimarães (1979), o mainstream microeconômico sempre mostrou-se mais preocupado com o fenômeno da formação dos preços, deixando de lado a preocupação de estudar o processo de crescimento da firma. E não poderia ser diferente até porque o processo de crescimento é em si mesmo “desestabilizador” e obviamente não pode ser suficientemente apreendido pela estática comparativa (a respeito da inclusão do progresso técnico neste comentário, veja-se Possas, 1988).

A rejeição dessas premissas implica a ausência de equilíbrio e isso é evidentemente incompatível com postulações mecanicistas estáticas. Entretanto, apesar das críticas externas ao paradigma E-C- D, acima formuladas, já estarem postas sobre a mesa do debate há várias décadas, só recentemente começaram a ganhar corpo teorias realmente independentes dessa concepção, lideradas por um crescente grupo de autores ditos evolucionistas ou “neo-schumpeterianos”.

É claro que postulações não determinísticas foram elaboradas,

em paralelo, dentre as quais as emanadas da escola austríaca ou dos próprios behaviouristas supra-citados. O porque delas não terem se tornado dominantes é um tema que só recentemente tem sido explorado de forma mais sistemática pelos estudiosos da metodologia em economia. Como apontam Clark and Juma (1988), a partir de Marshall, a ciência econômica deu clara e crescente preferência aos modelos mecânicos sobre os biológicos, correndo em direção oposta a percorrida pelas ciências naturais. Nesse sentido é bastante curiosa a transcrição de uma afirmativa do próprio Marshall, datada de 1923: “There is a fairly close analogy between the early stages of economic reasoning and the devices of physical statics ...I think that in the later stages of economics better analogies are to be got from biology rather than from physics” (citado em Clark e Juma, 1988).

As tentativas de teorizar sobre o desequilíbrio por parte dos autores “neo-schumpeterianos” têm estimulado a construção de um novo paradigma microeconômico de natureza não determinístico. E o caminho que tem se mostrado mais profícuo é o que toma por base visões evolucionistas do processo de concorrência.

Esses autores têm como preocupação central a lógica do processo de inovação e os impactos deste sobre a atividade econômica. Este é, claramente, um programa de pesquisas muito amplo e, neste contexto, as colocações sobre o processo de concorrência são ainda muito dispersas, fato que indica que ainda há um longo caminho a percorrer. Se concordam em substituir a noção de equilíbrio pela de trajetórias de evolução, em enfatizar o papel da mudança tecnológica na conformação das estruturas de mercado e no processo de mudança estrutural ou na atribuição de papel ativo por parte das firmas na definição da direção dessas mudanças, as formalizações dessas relações, em termos das variáveis-chave e das regularidades e causalidades relevantes é ainda pouco convergente⁽³⁾. Mas é exatamente nas sugestões trazidas por esses autores que vai se buscar alguns critérios para o tratamento conjunto da concorrência e da competitividade. É o que trata o próximo capítulo.

5. PADRÕES DE CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

Esta seção visa apresentar uma tentativa de integrar a discussão no campo da concorrência com o debate sobre competitividade. Busca-se aqui organizar esses argumentos, de forma exploratória, visando estabelecer um conceito de competitividade compatível com o processo de concorrência capitalista, com progresso técnico, e com as formulações microeconômicas que visam analisá-lo.

Antes de mais nada, cabe reconhecer que a ideologia neoliberal, na medida em que se torna cada vez mais hegemônica como consequência de certos sucessos ou principalmente de certos insucessos que a história vem registrando no período recente, tem se apropriado dessa questão de maneira teoricamente insatisfatória, ofuscando com isso vários aspectos extremamente relevantes da relação entre empresa, mercado, concorrência, e competitividade.

Interessa aqui explorar uma noção de concorrência na qual esta é entendida, como sugere Possas (1985), “como o motor básico da dinâmica capitalista, ie, é o processo definidor das margens de lucro: é o processo de enfrentamento dos vários capitais (as firmas) em um espaço econômico (a indústria ou o mercado), mediado pelas estruturas de mercado, pois aí se configuram as especificidades dos ramos de atividade capitalista, que os distinguem entre si no processo competitivo” (Possas, 1985).

Essa mediação poderia ser traduzida na noção de padrão de concorrência, que “amarra” tanto a inserção da firma na estrutura produtiva (tipo de produtos, requerimentos tecnológicos e financeiros, estruturas de custos e interdependência setorial) quanto as estratégias empresariais de concorrência (políticas de preço, financeira, de vendas, de expansão e de inovação), ambas elementos a um só tempo “estruturais” e de “decisão” (Possas, 1985).

Apesar de resultados concretos relacionados a possibilidade do estabelecimento de Padrões de Concorrência como ferramenta microeconômica para a análise setorial encontrarem-se ainda distantes de serem alcançados, o apelo contido nessas idéias estimulam fortemente a busca desse objetivo.

Por essa razão, sugere-se que associado à noção de concorrência

possa ser formulado um conceito correlato de padrão de concorrência, nos seguintes termos: Em cada espaço de competição (mercado ou indústria, região ou nação) vigoraria um padrão de concorrência definido como um conjunto de formas de concorrência que se revelam dominantes nesse espaço. O universo de formas possíveis de concorrência engloba preço, qualidade, habilidade de servir ao mercado, esforço de venda, diferenciação de produto, etc. O padrão de concorrência seria, portanto, um vetor particular que contém uma ou mais dessas formas, resultante da interação das forças concorrenciais presentes no espaço de competição (as características estruturais e as condutas praticadas pelas firmas que nele atuam). Em outras palavras, as empresas buscariam adotar, em cada instante, estratégias de conduta (investimentos, inovação, vendas, compras, financiamento, etc..) voltadas para capacitá-las a concorrer por preço, esforço de venda, diferenciação de produtos, etc. compatíveis com o padrão de concorrência setorial.

Se existem esses padrões de concorrência, cabe questionar como cada um deles se define no interior de um espaço concorrenciais específico. A questão transfere-se então para como as características estruturais de um mercado e as condutas das empresas que nele atuam interagem no estabelecimento ou transformação das formas de concorrência dominantes.

Essa questão sempre foi um divisor de águas no “mainstream” das teorias microeconômicas. Conforme sumarizado na seção anterior, dispõe-se, a rigor, de formulações que privilegiam um ou outro sentido de determinação, sem que, no entanto, nenhuma teoria verdadeiramente integrativa seja disponível.

Com fins puramente analíticos, propõe-se imaginar que os dois sentidos de causalidade sejam verificáveis. Mercados específicos, em momentos do tempo igualmente específicos, apresentariam o predomínio de uma ou outra direção causal.

Um primeiro caso corresponderia a visão na qual a estrutura é definida endogenamente ao mercado, em função da técnica (estado da arte) e das transformações trazidas por inovações tecnológicas, através de seus efeitos sobre indivisibilidades, estruturas de custos, graus de barreiras à entrada e saída no setor e outras variáveis estruturais a elas

associadas. Nesse caso, o esforço inovativo das firmas ao mudar essas variáveis redefine a estrutura da indústria (número e tamanho das firmas, relação capital produto, grau de diferenciação de produto, grau de economia de escala e escopo, etc..)

Um segundo caso seria aquele em que a estrutura da indústria é considerada dada e estável o suficiente para condicionar as condutas das firmas, que, como já dito, corresponde as visões do tipo estrutura-conduta-desempenho ortodoxas ou não. Desde um ponto de vista das teorias do progresso técnico, poder-se-ia tentar associar esse segundo caso à uma situação na qual a estrutura de mercado foi definida por condutas inovativas adotadas no passado mas já absorvidas, ie, que não causam mais transformações - situação em que se poderia enquadrar um setor em estágio de maturidade tecnológica. Como será mencionado posteriormente, essa condição é exageradamente rígida e pode ser relaxada sem maiores prejuízos para a argumentação.

Ocorre que na presença de incertezas quanto ao futuro, esse segundo caso é eminentemente teórico. Na prática, não há como garantir que uma inovação recém ou prestes a ser introduzida inicie um período de transformações estruturais (p.ex. disparando um processo de rejuvenescimento), ou por outra, que se possa garantir a condição de estabilidade da estrutura. Em função disso, é lícito considerar o primeiro caso como geral e esse segundo caso como particular.

Cabe então explorar o conceito de incerteza subjacente a formulação acima. Na economia neoclássica, a incerteza, quando ocorre, pode ser reduzida a informação incompleta ou imperfeita. Em vista disso, os agentes se comportam racionalmente gerando probabilidades a partir das quais realizam seus cálculos maximizadores.

Claro está que postulações dessa natureza deixam em aberto um vasto espaço teórico para formulações que considerem conceitos menos “domesticáveis” de incerteza⁽⁴⁾ e que tampouco estejam preocupadas com a existência e a unicidade de situações de equilíbrio. Esse espaço foi ocupado e continuamente ampliado ao longo da década de 80 pelos pensamentos pós-keynesiano e neoschumpeteriano, dos quais - em particular do segundo - foram extraídas várias das idéias expostas a seguir.

Diante da incerteza, no senso acima definido, não há

evidentemente como lidar “racionalmente” com o futuro. Ao contrário, a possibilidade de formação de expectativas de longo prazo por parte dos agentes econômicos estará subordinada à vigência de um estado de confiança no futuro, necessariamente subjetivo e por isso mesmo volátil. Enquanto esse estado de confiança perdurar, deverá ter lugar um comportamento convencional por parte dos agentes que, por assim dizer, é cego diante das incertezas que possam interferir sobre as suas previsões de longo prazo. Keynes foi suficientemente enfático sobre a essencialidade da existência dessa convenção para possibilitar o cálculo da eficiência marginal do capital e a tomada de decisão capitalista naquilo que envolva o longo prazo.

A contribuição neoschumpeteriana a essa questão está centrada na ênfase conferida à inovação tecnológica como fonte de incerteza, tanto mais explosiva quanto mais radical for essa inovação. Cabe observar que, mesmo que não se deva postular a existência de uma única corrente de pensamento neoschumpeteriano, a imprevisibilidade do processo de invenção-inovação e o reconhecimento do caráter transformador que o progresso técnico traz sobre as condições econômicas vigentes antes de sua introdução, condições essas que norteiam as previsões empresariais, são seguramente pontos em comum entre todas elas.

Em outras palavras, em contexto de significativa mudança tecnológica, o montante dos investimentos (em particular em P&D) a realizar e dos retornos proporcionados, torna-se virtualmente imprevisível, independentemente do estado de confiança dos agentes na economia. Recorrendo a linguagem de Shackle, a decisão de investir no desenvolvimento e introdução de uma nova tecnologia seria de natureza ainda mais crucial que a decisão de investir keynesiana.

Diante dessas fontes adicionais de incerteza, as condições de cristalização de um comportamento convencional por parte dos agentes envolvidos ganham particularidades. Dosi (1988), trata longamente dessa questão, em uma perspectiva fortemente keynesiana. Para o autor, devido a natureza do processo inovativo, deve-se esperar a existência de um “gap” de informação - em relação à inovação, a informação é sempre imperfeita - e um “gap” de competência - a capacidade de processar informações é limitada pelo desconhecimento

das ligações causais da inovação com o meio ambiente - que causam incertezas, e não risco como poderia sugerir um “racionalista” (Possas, 1988, enfatiza essa contribuição da corrente neoschumpeteriana) na formação de expectativas no processo decisório.

A isso se sobreporia uma outra fonte de incerteza, derivada da inumerabilidade das condições que regem o futuro, além do próprio futuro ser, ao menos em parte, endogenamente definido. Significa isso que, por exemplo, “avanços tecnológicos futuros dependem de modo complexo e imprevisível, de decisões alocativas tomadas no presente por um conjunto relativamente grande de agentes não colusivos”. Em suma, a incerteza associada a inovação é tanto mais não calculável e não eliminável quanto mais autônoma e individual forem as condutas de um conjunto de agentes, em geral heterogêneos em termos de suas competências, expectativas, etc. (Dosi, 1988, p.18, passim).

Para Dosi, a existência de incerteza necessariamente implica em instituições. Em ambientes não estacionários e complexos, são as instituições que moldam as visões de mundo, as convenções de conduta, percepções de oportunidades e interação entre os agentes. Essas instituições, por sua vez, teriam as finalidades de estabelecer/estabilizar comportamentos (podendo ser internas a firma: suas regras, normas de conduta, crenças, “gestalten” ou externas a firma: outras organizações, leis, etc.) e de organizar as interações e a coordenação entre os diversos agentes econômicos (Dosi, 1988).

Essas idéias levam o autor a afirmar que... “If richer institutional knowledge is required in order to narrow down the wide set of possible dynamics of any innovative environment consistent with some set of latent technological opportunities, market-delivered information and profit goals, then economic theory faces the task of achieving robust “stylization” of different types of firm, the ways they emerge and the influence that these organizational forms have on firms behaviour and performance.”

Tal afirmação permite identificar o processo de concorrência, em particular, a sua relação com padrões de concorrência - esse último como uma síntese das “regularidades estruturais” - como um elemento central de uma nova “microdinâmica” que ainda está por ser construída. Supõe-se inicialmente uma situação onde o padrão de

concorrência vem se mantendo estável, e, por isso, é perceptível e aceito por todos ou quase todos os integrantes da indústria, o que corresponde ao caso particular mencionado anteriormente. Nesse caso, o padrão de concorrência vem se mantendo estável e por isso é perceptível e aceito por todos ou quase todos os integrantes da indústria. Efetivamente, não é necessário supor ausência absoluta de inovações, bastando que essas estejam ocorrendo de forma previsível, ao longo do que, em termos neoschumpeterianos, define-se como uma trajetória tecnológica (Dosi, 1982) ou uma trajetória natural (Nelson e Winter, 1977). Em termos keynesianos, estar-se-ia em uma situação na qual os agentes não estão revendo substancialmente seus planos de investimento por influência de expectativas quanto aos efeitos do progresso técnico futuro sobre os critérios de cálculo da eficiência marginal do capital. Claro está que as previsões de longo prazo seguem regidas pelo estado de confiança na economia mas se este existe, o “amanhã parecerá com o hoje”.

Nesse caso, uma firma adotará estratégias desviadas do padrão de concorrência apenas se o percebe equivocadamente ou se não está capacitada a adotá-las mesmo que as perceba. Isto é, nos termos de Dosi (1988), devido ao “gap” de informação ou ao “gap” de competência, respectivamente, a empresa

(a) pode não perceber qual o padrão de concorrência dominante porque não há informação perfeita quanto ao mercado e as atitudes dos concorrentes. Evidentemente, o erro ou acerto quanto à escolha dos projetos que consubstanciam uma dada estratégia só poderá ser conhecido a posteriori; e

(b) pode não estar capacitada a adotar as estratégias corretas porque este é um processo cumulativo que envolve aprendizado e portanto exige tempo, e que para ser acelerado implica o aporte de recursos adicionais desproporcionalmente grandes. Daqui surge uma defasagem temporal entre a opção por uma estratégia e o momento em que esta é efetivamente implementada.

Se há incerteza quanto ao futuro, é correto imaginar que esta será tanto mais relevante quanto maior a defasagem temporal entre o momento da tomada de decisão e o da efetiva implementação de uma estratégia competitiva adequada aos princípios gerais de uma trajetória.

Entretanto, devido ao processo de aprendizado, quanto mais estável for o padrão de concorrência, menores são as possibilidades de avaliação incorreta das estratégias competitivas bem sucedidas ao mesmo tempo que são maiores as chances das empresas estarem capacitadas para elas.

No entanto, se se pensa o caso geral, isto é, aquele em que há significativa mudança estrutural motivada pela introdução de inovações “radicais”, surge a condição mais drástica de incerteza. Qual das estratégias competitivas mudará o padrão de concorrência? Evidentemente, esse conhecimento não é disponível “*ex-ante*”, e mesmo passado um período de tempo suficiente para se avaliar os resultados obtidos pelas estratégias concorrenciais inovadoras, nada garantirá que essas mesmas estratégias serão bem sucedidas se repetidas ou imitadas, pelo próprio fato delas estarem transformando a estrutura industrial.

Essa situação corresponderia à introdução de uma inovação primária ou radical e/ou à corrente de inovações secundárias a ela associadas, de efeitos virtualmente imprevisíveis sobre a estrutura do mercado e o padrão de concorrência. Caracteristicamente, estar-se-ia em uma fase de mudança do paradigma tecnológico a la Dosi.

Nessas fases, o resultado das decisões de investir em estratégias competitivas, em particular, naquelas relacionadas à inovação, não são corretamente informados pelos sinais de mercado emitido no presente. No plano microeconômico, os agentes se ressentem da ausência de qualquer base segura para estabelecer previsões de longo prazo, correspondendo assim a situação de ruptura do estado de confiança da macroeconomia keynesiana. Em oposição ao caso particular, mesmo na vigência de um estado de confiança keynesiano, há razões microeconômicas que impedem que “o amanhã se pareça com o hoje”.

As considerações tecidas anteriormente, fortemente inspiradas em Dosi (1988), levam a que se afirme que nesse caso alguma forma de convenção deve ser estabelecida, enfatizando o papel das instituições extra-mercado.

O problema central, no entanto, é como reconhecer no presente o padrão de concorrência que estará vigorando no mercado específico, quando da maturação dos investimentos realizados, se este padrão está em profunda transformação. Essa questão é válida inclusive no caso

aqui denominado particular, em que o padrão de concorrência tem se mostrado estável e parece fácil de ser reconhecido, mas nunca poderá haver certeza de sua estabilidade futura.

6. PADRÕES DE CONCORRÊNCIA E COMPETITIVIDADE

A análise do processo de concorrência realizada nas seções anteriores buscou enfatizar duas premissas centrais:

- o tempo é fator decisivo no processo de concorrência na medida em que as estratégias competitivas adotadas pelas empresas não rendem frutos imediatamente.

- existe incerteza em relação ao futuro o que implica a incapacidade da empresa avaliar com precisão as suas estratégias, as estratégias que estão sendo adotadas pelos concorrentes e, por fim, o próprio padrão de concorrência setorial.

Interessa portanto analisar o fenômeno da competitividade quando se leva em consideração essas duas premissas. Nesse quadro, a idéia inicial é bastante simples: As firmas adotam estratégias competitivas de acordo com a avaliação que fazem do seu desempenho no passado e, principalmente, com base em suas expectativas sobre o futuro. Dessa forma, as firmas em um dado mercado, atuando autônoma e interdenpendentemente, tendem a reformular continuamente as suas estratégias competitivas em decorrência de variações, dentre outros, dos seu estoque de capital, da demanda, dos preços dos fatores de produção, do estado da arte das técnicas, das estratégias das demais competidoras e das expectativas.

Após todas essas considerações, chega-se a proposição central desse trabalho: Competitividade (microeconômica) é função da adequação das estratégias das empresas individuais ao padrão de concorrência vigente no mercado específico. Em cada mercado vigoraria um dado padrão de concorrência definido a partir da interação entre estrutura e condutas dominantes no setor. Seriam competitividade as firmas que a cada instante adotarem estratégias de conduta (investimentos, vendas, inovação, compras, financiamento, etc..) mais adequadas ao padrão de concorrência setorial.

No caso particular, o padrão de concorrência sendo estável,

forneceria ele próprio o guia para avaliação da competitividade. A competitividade das firmas seria medida pelo desvio de suas estratégias em relação àquelas coerentes com o padrão de concorrência vigente.

No caso geral, no entanto, essa avaliação perderia qualquer caráter determinístico, pois ficaria em aberto a possibilidade de uma determinada estratégia empresarial transformar o padrão de concorrência. Nesse caso, o esforço inovativo das firmas ao mudar essas variáveis, redefiniria constantemente a estrutura da indústria (número e tamanho das firmas, relação capital/produto, grau de diferenciação de produto, grau de economia de escala e escopo, etc..) e o padrão de concorrência vigente.

É importante observar que em ambos os casos o conceito de competitividade permanece o mesmo. Um vetor de estratégias adotados por uma empresa pode ser adequado ao padrão de concorrência existente ou pode modificá-lo com sucesso, ie, se impor ao mercado. Nesse caso, a empresa competitiva está, igualmente, adotando estratégias próximas ao padrão de concorrência, só que futuro, uma situação que apenas poderia ser verificada a posteriori.

Competitividade é enfim um fenômeno “ex-post” que porém não é captado pelo desempenho corrente da firma no mercado. O desempenho no mercado hoje estará indicando a competitividade da empresa em algum momento do passado. Entre esse momento e o presente, diferentes firmas possivelmente adotaram novas e diferentes estratégias, com base em expectativas incertas de retorno. É daí que surge a mudança que permite que uma firma não competitiva torne-se competitiva e vice-versa, rompendo a tautologia expressa na associação de competitividade a variáveis ligadas ao desempenho corrente, como feito na abordagem convencional do tema (ver seção 2).

O problema central é como conhecer o padrão de concorrência vigente em um mercado específico, inclusive no caso particular em que este parece estável, sendo fácil de ser reconhecido mas nunca com certeza quanto a sua estabilidade.

Por essa razão, a conclusão final a que se pode chegar a respeito da competitividade é a virtual impossibilidade de avaliá-la “ex-ante” de forma inequívoca. É possível, no entanto, através de estudos prospectivos mapear expectativas dos agentes econômicos quanto a mudança do

padrão de concorrência em um futuro determinado, e utilizá-las como guia para avaliação da adequação das estratégias adotadas no presente pelas empresas. Se essas expectativas mostrarem-se convencionais (convergentes) dispor-se-á de um critério aceitável de avaliação de competitividade e de atuação sobre ela. O problema resume-se à construção de taxonomias adequadas. Do contrário, estar-se-á na ausência de qualquer critério econômico válido. A competitividade torna-se então um assunto para as instituições políticas voltadas para o longo-prazo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLEN, P.; Evolution, Innovation and Economics in DOSI et al. (eds); *Technical Change and Economic Theory*; Francis Pinter, London, 1988.
- BAUMOL, W. ET AL; *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*; Harcourt; San Diego, 1982.
- CHUDNOVSKY, D., *La Competitividad Internacional: Principales Questiones Conceptuales y Metodologicas*; CEIPOS/Montevideo; mimeo, 1990.
- CLARK, N. & JUMA, C., Evolutionary Theories in economic thought in DOSI et al(eds); *op.cit.* ; pp.197-218, 1988.
- CLIFTON, J. A.; A Concorrência e a Evolução do Modo de Produção Capitalista; *Cambridge Journal of Economics*; vol. 1; pp. 135-151, London, 1977.
- DAVIES, S. & LYONS, B.; Introduction in DAVIES, S. et al; *Economics of Industrial Organization*; Longman; pp. 1-25, UK, 1988.
- DOSI, G.; Technological Paradigms and Technological Trajectories; *Research Policy*; 11(3); Junho; pp. 147-62, 1982.
- ; *Technical Change and Industrial Transformation*; Macmillan; London, 1984.
- DOSI E ORSENIGO; Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviours and Change in Evolutionary Environments; in DOSI et al(eds); *op.cit.* ; pp.13-37, 1988.
- FAJNZYLBER, F.; Competitividad Internacional: Evolucion y Lecciones; *Revista de la CEPAL*; nº 36; Santiago, 1988.
- FREEMAN, C.; Introduction and Preface to 2nd Part in DOSI et al (eds); *op.cit.*
- GEROSKY, P.; Competition Policy and the Structure-Performance Paradigm in DAVIES, S. et al; *op.cit.*; 166-191, 1988.

- GUIMARÃES, E.A.; Organização Industrial: A Necessidade de uma Teoria; *PPE*; 9(2); RJ; pp. 517-24, 1979.
- HAGUENAUER, L.; Competitividade: Conceitos e Medidas; *TD IEI/UFRJ*; n. 211; RJ, 1989.
- KNIGHT, F.H.; *Risk, uncertainty and profits*; Houghton Mifflin; Boston, 1921.
- MANCKE, R.; Interfirm Profitability Differences; *QJE*; 87(2): 183-93; May 1974.
- NELSON, R. & WINTER, S.; In Search of a Useful Theory of Innovation; *R.Policy*; vol. 6, 1977.
- ; *An Evolutionary Theory of Technical Change*; HUP; Mass, 1982.
- PAVITT, K.; Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory; *R.Policy*; vol. 13, 1984.
- POSSAS M.L.; *Estruturas de Mercado em Oligopólio*; Hucitec; SP, 1985.
- ; *Dinâmica da Economia Capitalista*; Brasiliense; S.P, 1987.
- ; *Em Direção a um Paradigma Microdinâmico: A Abordagem Neo-Schumpeteriana*; UNICAMP; mimeo, 1988.
- POSSAS, M.S. e CARVALHO, E.A.; *Competitividade Internacional: Um Enfoque Teórico*; mimeo; s.d.
- REID, G.C.; *Theories of Industrial Organization*; Basil Blackwell; U.K., 1987.
- SCHERER, F.M.; *Industrial Market Structure and Economic Performance*; Rand McNally; Chicago, 1970
- SCHMALENSEE, R.; Industrial Economics: An Overview; *EJ*; 98; sept; pp. 643-68, 1988.

- SEMMLER, W.; *Competition, Monopoly and Differential of Profit Rates*; CUP; N.Y., 1984
- SHEPPERD, Contestability vs. Competition; *AER*; (74); pp. 572-87, 1984.
- SPENCE, M.; Cost Reduction, Competition and Industry Performance in STIGLIZ, J.E. & MATHEWSON, G.F. (eds); *New Developments in the Analysis of Market Structure*; MacMillan; London., 1986.
- SYLOS-LABINI, P.; Sraffa's Critique of the Marshallian Theory of Prices", *Political Economy: Studies in the Surplus Approach*; vol 1, n 2, pp 53-71., 1985.
- TASSEY, G.; Structural Change and Competitiveness: The U.S. Semiconductor Industry; *Technological Forecasting and Social Change*; 37, 85-93., 1990.

(*) Este texto é uma condensação de capítulo do relatório "Competitividade, Inovação e Modernização: Perspectivas para a Indústria Brasileira", elaborado no IEI/UFRJ para a Fundação Banco do Brasil. O autor deseja agradecer a Marcos Lisboa a contribuição dada a uma primeira versão do artigo e a João Carlos Ferraz, Paulo Guilherme Correa, Lia Haguenuer e Marco Antonio Maciel assim como os demais membros da equipe da pesquisa pelos comentários e correções. Todos estão obviamente isentos de responsabilidade pelas eventuais falhas remanescentes.

(**) do IEI/UFRJ

(1) Nesta forma de abordagem, é claro que as economias externas são a princípio disponíveis a todas as empresas que operem na mesma indústria e por isso são neutras em relação à competitividade (microeconômica) de cada uma individualmente.

(2) Com relação ao conceito de incerteza, cabe diferenciá-lo da noção de risco, como proposto por Knight (1921). Risco caracteriza-se pela existência de estimativas confiáveis de sua probabilidade de ocorrer. A idéia é que se a probabilidade pode ser numericamente aferida, o risco pode ser eliminado ou desprezado, pela sua transformação em um custo conhecido ex-ante. Incerteza caracteriza-se pela inexistência de bases válidas, de qualquer tipo, que permita calculá-la entenda-se, antecipá-la, simplesmente porque não há regra pela qual se reproduza no futuro.

(3) Essa percepção surge da possibilidade de se classificar o pensamento neoschumpeteriano em pelo menos três vertentes: os neo-darwinistas (como Allen, 1988); os lamarckistas (como Nelson e Winter, 1982 - vide Possas, 1988) e os institucionalistas (como Freeman desde sempre e Dosi mais recentemente), além de uma corrente mais difusa de corte estruturalista (como em Pavitt, 1984, ou mesmo Dosi, 1984, 1985 e outros).

(4) ver nota (2)



PUBLICAÇÕES DO IEI 1991

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

	Nº de páginas
256. ARAÚJO JUNIOR, José Tavares de. <u>A opção por soberanias compartilhadas na América Latina: o papel da economia brasileira.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 256)	26
257. TEIXEIRA, Aloísio, MIRANDA, José Carlos. <u>A economia mundial no limiar do século XXI: o cenário mais provável.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 257)	56
258. SABÓIA, João Luiz Maurity. <u>Emprego nos anos oitenta: uma década perdida.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 258)	25
259. SABÓIA, João Luiz Maurity. <u>A região metropolitana do Rio de Janeiro na década de oitenta - mercado de trabalho, distribuição de renda e pobreza.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 259)	18
260. LIFSCHITZ, Javier e PROCHNIK, Victor. <u>Observações sobre o conceito de complexo agroindustrial.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 260)	18
261. FIORI, José Luis. <u>Poder e Credibilidade: o Paradoxo Político da Reforma Liberal.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 261)	14
262. FIORI, José Luis. <u>"Democracias e Reformas: equívocos, obstáculos e disjuntivas".</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 262)	24
263. OLIVEIRA, Isabel de Assis Ribeiro de. <u>"Do Pacto Social ao Entendimento Nacional em Passe Bem Brasileiro.</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 263)	12
264. CORREA, Paulo Guilherme e KUPFER, David. <u>"Padrão de Concorrência e Dinâmica Competitiva: o caso da Indústria Brasileira de máquinas-ferramentas".</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 264)	26
265. KUPFER, David Sérgio. <u>"Padrões de Concorrência e Competitividade".</u> IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, 1991 (Discussão, 265)	32

ESTE LIVRO SÓ PODE SER CONSULTADO NA BIBLIOTECA

S
UFRJ/IEI
TD265

034485-0
FEA

KUPFER, DAVID SERGIO.

PADRAO DE CONCORRENCIA E COMPETITIVIDADE.