



BRUNO ALENCAR RODRIGUES

PENSAMENTO LIBERAL:
DA VANTAGEM ABSOLUTA À COMPETITIVA

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Desenvolvimento e Planejamento Territorial

GOIÂNIA
2009



BRUNO ALENCAR RODRIGUES

PENSAMENTO LIBERAL:
DA VANTAGEM ABSOLUTA À COMPETITIVA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Planejamento Territorial da Universidade Católica de Goiás como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento e Planejamento Territorial.

Orientador: Prof. Dr. Luis Estevam

GOIÂNIA
2009

R696p Rodrigues, Bruno Alencar.
Pensamento liberal : da vantagem absoluta à
competitividade / Bruno Alencar Rodrigues. – 2009.
91 f.

Dissertação (mestrado) – Universidade Católica de Goiás,
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e
Planejamento Territorial, 2009.

“Orientador: Prof. Dr. Luis Estevam”.

1. Comércio internacional. 2. Desenvolvimento
econômico. 3. Liberalismo. 4. Vantagem competitiva –
economia internacional . I. Título.

CDU: 32:330.83(043.3)

339.9.012.421:330.83(043.3)

PENSAMENTO LIBERAL: DA VANTAGEM ABSOLUTA À COMPETITIVA

RESUMO

No século XVIII, ao se contrapor às práticas mercantilistas de gestão do Estado e da economia, o filósofo escocês Adam Smith formulou teses e utopias que deram início à tradição que ficou conhecida como liberalismo. No século XIX, o economista inglês David Ricardo reconheceu a validade das várias idéias de Smith e complexificou ainda mais o estudo da produção e distribuição da riqueza entre as pessoas e entre as nações. No último quarto do século XX, as idéias propugnadas por estes dois autores clássicos foram retomadas e serviram de pano de fundo para várias políticas propostas e concretizadas em diversos países. Um dos expoentes desta guinada do pensamento liberal foi o economista norte-americano Michael Porter que atualizou as idéias de Smith e Ricardo através do conceito de vantagem competitiva. Além disso, Porter elaborou o conceito de clusters para explicar o êxito de empresas de diversos países em indústrias que concentram capital e tecnologia.

PALAVRAS-CHAVE: Desenvolvimento econômico; liberalismo; comércio internacional

ABSTRACT

In the eighteenth century, when contrasted with practices theoretical trade management of the state and economy, the scottish philosopher Adam Smith formulated theses and utopias that have started the tradition known as liberalism. In the nineteenth century, the english economist David Ricardo acknowledged the validity of the various ideas of Smith and advanced further the study of the production and distribution of wealth among people and among nations. In the last quarter of the twentieth century, the ideas proposals by these two classic authors were resumed and served as a backdrop to various policies proposed and implemented in several countries. One of the exponents of this shift in thinking was the liberal north american economist Michael Porter updated that the ideas of Smith and Ricardo through the concept of competitive advantage. Moreover, Porter developed the concept of clusters to explain the success of companies of various industries in countries which concentrate capital and technology.

KEYWORDS: Economic development; liberalism; economic thinking; international trade

SUMÁRIO

	Introdução.....	5
1	Teoria do comércio internacional.....	12
1.1	Produtividade e vantagem absoluta.....	15
1.2	Produtividade e vantagem relativa.....	25
1.3	Produtividade e vantagem competitiva.....	30
1.4	Velha infância: considerações parciais.....	36
2	Organização industrial.....	40
3	Conclusão.....	78
4	Referências.....	89

INTRODUÇÃO

Michael E. Porter, natural de Ann Arbor, Michigan, tem formação em Engenharia Mecânica e Aeroespacial e em Economia. Iniciou a carreira no ensino como professor de microeconomia e em 2001 criou o Instituto para Estratégia e Competitividade em Harvard. Atualmente, é professor da Universidade Bishop William Lawrence, baseada na Escola de Negócios de Harvard.

Nos documentos publicados por Porter, como livros e artigos se destacam, sobretudo, áreas como estratégia competitiva, desenvolvimento econômico e competitividade de nações e regiões.

Estratégia competitiva empresarial é o foco primário de pesquisa do autor norte-americano. Em obras como “Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e concorrentes” e “Vantagem competitiva: criando e sustentando performances superiores”, além de dezenas de artigos publicados, ele analisa e descreve métodos e modos de operação no ambiente de negócios para o desenvolvimento das empresas.

Em 1990, Porter publicou “A competitividade das nações”, obra realizada a partir de sua experiência como componente da Comissão Presidencial sobre competitividade industrial, em 1983. Na página de apresentação do professor no site da Bishop William Lawrence University, o livro é apresentado como portador de “a new theory of how nations compete, and their sources of economic prosperity” (uma teoria de como as nações competem e sobre as fontes da prosperidade econômica).

Desde então, editou livros e artigos sobre as condições de competitividade e desenvolvimento econômico em diversos países, como Japão, Canadá e Suíça. Além disso, tornou-se assessor de política econômica de vários governos na Índia e Portugal. Os princípios contidos em “A Vantagem Competitiva das nações” tem sido aplicados em diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Michael Porter representa o pensamento que dominou o debate sobre comércio internacional e teoria do desenvolvimento na década de 1990. Diversos autores escreveram textos com argumentos muito próximos aos dele

neste período, Porter tornou-se referência mundial no debate teórico de economia internacional.

A teoria de Porter insere-se de forma ímpar nas necessidades pragmáticas de formulação de políticas dos governos no último quarto do século XX. A revolução tecnológica provocada pela microeletrônica e a emergência da idéia de globalização como um processo de abertura dos mercados e concorrência internacional alavancaram temas como competitividade, estratégia, inovação e não intervenção direta do Estado na economia. Com a uniformização mundial das políticas macroeconômicas restou aos países se perguntarem “o que fazer para deslanchar o desenvolvimento econômico?”.

Porter (1990), após a análise das indústrias de sucesso nos países adiantados e em desenvolvimento, apresentou 5 fatores – que ficaram conhecidos como “diamante” - como essenciais na vantagem competitiva das nações, que por sua vez trariam inovação, conseqüentemente acarretariam produtividade e, enfim, riqueza e prosperidade.

O principal objetivo de Porter (1990) é saber sobre os motivos que levam uma nação a se tornar base para empresas internacionais bem-sucedidas. A pergunta que guia o trabalho de A vantagem competitiva das nações, principal obra deste autor, é: por que as empresas sediadas num determinado país são capazes de criar e manter uma vantagem competitiva em comparação com os melhores competidores do mundo num determinado campo? Com isso, Porter (1990) explicou o papel desempenhado pelo ambiente econômico, pelas instituições e pelas políticas de uma nação no êxito competitivo global de suas empresas. A tarefa central a que se propõe foi explicar por que empresas baseadas em um país eram capazes de competir com êxito contra rivais estrangeiros em determinados segmentos e indústrias.

Porter (1990) acreditava que não são os países que competem nos mercados internacionais, mas sim as empresas. A indústria em cada nação seria a arena na qual a vantagem competitiva seria ganha ou perdida. As empresas de um país, por meio da escolha de sua estratégia competitiva – baseada na estrutura e na posição dentro de cada indústria - suplantam ou sucumbem às de outro na competição. Cada região oferece condições ambientais para a competição de suas empresas nas indústrias. “Devemos

compreender como essas empresas criam e mantêm a vantagem competitiva, a fim de explicar qual o papel desempenhado pela nação nesse processo” (PORTER, 1990, p.43).

Um país próspero seria aquele que propiciasse êxito às suas empresas na busca da estratégia adequada em determinada indústria ou segmento. Os países teriam êxito quando o ambiente nacional permitisse, de maneira excepcional, que as empresas identificassem novas estratégias de competir numa indústria. A manutenção da vantagem competitiva por muito tempo exigiria que suas fontes fossem melhoradas continuamente, daí a idéia da vantagem competitiva ser dinâmica.

A preocupação de Porter (1990) foi explicar as fontes de prosperidade sustentada na moderna economia global. Após a uniformização dos países em termos de estabilidade e ajustes macroeconômicos, a teoria de Porter procurou analisar a natureza das estratégias das empresas e instituições, infra-estruturas e políticas que possibilitassem desenvolver um ambiente competitivo nacional. Sua teoria enfocou principalmente a microeconomia, sobretudo, na observação da produtividade, definido como valor criado pelo dia de trabalho, pelo dólar ou pelo capital investido, e unidade de recursos físicos da nação empregados. A produtividade determinaria o padrão de vida. Era a causa fundamental da renda nacional per capita, além disso, determinaria salários e lucros. Até mesmo o custeio do governo via imposto seria determinado pela produtividade.

No entanto, para o economista norte-americano, a vantagem comparativa clássica somente se aplicaria em indústrias dependentes de recursos naturais e de uso intensivo de mão-de-obra não especializada, mas não em segmentos que envolvem tecnologia sofisticada e empregados altamente especializados. A produção em alta produtividade aumentaria a exigência de absorção de tecnologia no conteúdo dos produtos. O acesso aos recursos naturais seria menos importante do que a tecnologia e os altos conhecimentos especializados. Com o desenvolvimento das novas tecnologias incorporadas ao processo produtivo e da globalização dos mercados e capitais, a infra-estrutura básica, como telecomunicações, redes de transporte, e outros fatores de baixo custo, já não constituiriam fatores decisivos para as indústrias

de alta produtividade. Por isso, ele decretou a insuficiência das teorias clássicas para explicarem este novo mundo.

Porter (1990), metodologicamente, em vez de falar em condições gerais da economia de cada país, isolou a vantagem competitiva de cada nação por setores industriais. Portanto, focalizou não a economia como um todo, mas as indústrias específicas e segmentos da indústria de cada país que obtiveram sucesso internacional. O seu parâmetro básico para estipular os vencedores em cada setor foi o tamanho da participação da indústria nacional no volume internacional do comércio mundial da mercadoria ou serviço em questão.

Uma das principais conclusões a que chegou foi a de que nenhuma nação seria competitiva em tudo, pois os recursos do país seriam limitados, portanto, mesmo os países desenvolvidos eram competitivos em um número limitado de indústrias. E dentre estas poucas indústrias campeãs, várias se desenvolviam em conglomerados de empresas, que ele denominou “clusters”.

A construção de teorias sobre clusters, competitividade regional e inovação garantiram a Porter cadeira cativa em conselhos de administração de governos e empresas em todo o mundo. Porter foi um autor de grande alcance no mundo. Em artigo publicado na RAE – Revista de Administração de Empresas, da Fundação Getúlio Vargas / Escola de Administração de Empresas de São Paulo (FGV/EAESP), Omar Aktouf, professor titular da HEC Montreal, Hautes Études Commerciales de Montreal, afiliada da UM – Université de Montreal, chegou mesmo a engendrar o neologismo “porterismo”.

o ‘porterismo’ tornou-se mais do que uma simples teoria, ou um décálogo de normas para o uso de gerentes que querem crer-se estratégicos. Seu modelo analítico passou a ser um molde generalizado de concepção e de análise, uma visão de mundo, uma ideologia plena e inteira. Porter é qualificado sistematicamente como o mentor dos especialistas em estratégia. Ele é ainda o autor mais citado, nos dez últimos anos, nas publicações de administração e de economia. (AKTOUF, 2002, p. 44)

As reflexões e idéias propostas pelo professor de administração de empresas da Harvard Business School sobre a prosperidade das nações dialogam com toda uma tradição da teoria do desenvolvimento econômico. A sistematização do pensamento de Porter concederá algumas chaves para o

entendimento do debate econômico contemporâneo e, conseqüentemente, de seu desenrolar histórico. O objetivo principal deste trabalho, portanto, é analisar a lógica interna da teoria de Michael Porter. Secundariamente, pretende-se ainda localizar e entender seu raciocínio diante de outros importantes conjuntos teóricos da história da Economia.

Não nos interessa realizar aqui qualquer tipo de especulação sobre as condições histórico-sociais que propiciaram a emergência do pensamento liberal no século XVIII e no último quarto do século XX. A tarefa é, simplesmente, promover um estudo teórico-comparativo entre as teses formuladas por autores que auxiliem no entendimento da complexidade do porterismo. Acredita-se que somente entendendo as raízes do pensamento liberal tem-se elementos suficientes para compreender as palavras de Porter, não porque sejam especiais, mas por conta de sua representatividade nos anos 1980 e 1990.

Mas, o que seria o liberalismo? A tradição liberal iniciou-se no século XVIII e princípios do século XIX, como um movimento intelectual que enfatizava a liberdade como o objetivo último e o indivíduo como a entidade principal da sociedade. Este movimento apoiava o *laissez-faire* como uma forma de reduzir o papel do Estado nos assuntos econômicos ampliando assim o papel do indivíduo. Além disso, apoiou o mercado livre no comércio entre os países como um modo de unir as nações do mundo pacífica e democraticamente. No terreno político, apoiou o desenvolvimento do governo representativo e das instituições parlamentares, a redução do poder do Estado e a proteção das liberdades civis dos indivíduos.

O liberalismo teria mesmo as suas bases lançadas pelo cristianismo, pelos gregos e romanos. Pois antes mesmo do liberalismo dos séculos XVIII e XIX, o individualismo básico havia sido herdado de Erasmo e Montaigne, de Cícero e Tácito, de Péricles e Tucídides. (FRIEDMAN, 1988)

Em relação ao movimento dos raciocínios desenvolvidos na estrutura da argumentação, dividiu-se o conjunto da obra, sustentada pela referência a autores clássicos, na análise de dois conceitos essenciais em Porter: vantagem competitiva e clusters. A totalidade efetiva do texto, mesmo quando citados diversos outros autores, tem a intenção final de compreender estes dois conceitos na obra do economista norte-americano Michael Porter.

Dentre os objetos de discussão utilizados estão os conceitos de autores liberais históricos que discutiram o comércio internacional e o desenvolvimento econômico. Com isso, mostra-se a construção histórica dos conceitos de vantagem competitiva e de clusters.

Os dois conceitos são apresentados no movimento geral do texto, em seus momentos particulares e suas articulações, por meio da construção do próprio argumento do autor que esmiúça o tema.

Assinala-se assim os termos importantes no porterismo e extrai-se deles as noções que dialogam com a tradição econômica liberal. Retoma as questões essenciais no discurso de Porter e permanece sempre no âmbito de discussão que sua obra suscita.

Para mais, estabelece-se as diferenças conceituais em relação a noções vizinhas (distinção) e opostas (contrários).

No porterismo, enquanto objeto de estudo submetido ao exercício do pensamento, depara-se com hipóteses e teorias que à primeira vista pareceriam originais, já que o autor utiliza muito pouco de citações e referências bibliográficas. Faz parte da metodologia desenvolvida recuperar vários subentendidos e não-ditos do texto que elucidam a lógica própria do professor norte-americano. Para além, Porter (1990) escreve quase sem referências bibliográficas, portanto, seus textos estão repletos de noções subentendidas. São pressupostos encontrados em autores da década de 1960 ou mesmo de alguns do século XVIII.

Estas definições inserem-se no interior do contexto do enunciado, ou seja, ordenam-se de acordo com a exposição do conteúdo (lógica, estrutura interna, análise dos traços necessários), assim como as relações múltiplas e complexas que uma noção mantém com outras.

O conceito de vantagem competitiva situa-se na tradição liberal formada pela teoria do comércio internacional, que iniciou-se com Smith e mudou qualitativamente com Ricardo. Este agregado de experiências mentais se destinam a captar a lógica do processo econômico de um modo simplificado, a tornar racional/previsível os motivos e comportamentos dos indivíduos, das empresas e dos Estados soberanos no comércio internacional.

Em seguida, o conceito de clusters é apresentado a partir da tradição liberal microeconômica do final do século XIX, principalmente por meio da obra

de Alfred Marshall (1988), e da teoria de desenvolvimento econômico de Joseph Alois Schumpeter (1985) este último publicou suas formulações no primeiro quartil do século XX. Como não poderia deixar de ser, o tema escolhido tornou-se um convite para mobilizar a teoria econômica que estivesse no âmbito do debate suscitado.

Esta dissertação é um verdadeiro trabalho de decomposição do porterismo, pois reduz o tema a seus elementos básicos: do complexo ao simples. Para tanto, evitou-se generalidades vazias e analisou-se o caráter operatório de cada noção conforme os momentos da dissertação, em função das necessidades e das exigências da demonstração.

São objetivos desta dissertação analisar, compreender e reproduzir pela escrita de forma condensada a idéia central de Michael Porter, ao mesmo tempo dialogar, argumentar e raciocinar a partir de premissas apresentadas por outros autores.

Após escolhido o tema, o pensamento seguiu as existências e injunções, obedecendo à lógica de sua singularidade, seu perfil e sua dimensão, somente respeitando a lógica interna de um raciocínio podemos compreendê-lo.

Em certos momentos pode parecer ao leitor que o autor conjuga das mesmas idéias de Porter, e que esta dissertação não passaria de um elogio ao porterismo. No entanto, o mergulho nas idéias de Porter procurou ser fiel sim às idéias do autor. É preciso que o pensamento assimile sua presa. Ao fim e ao cabo, é preciso que o pensamento repensado seja integralmente digerido. Para mais, é preciso servir o tema: o enunciado determina para o pensamento uma espécie de sujeição provisória (ele tem exigências, vontades, razões para dá-las e formulá-las, uma lógica interna própria). Então, o autor não toma partido porque expõe o tema de forma que sua lógica interna pareça correta ou faça sentido. Ele o faz porque é preciso compreender as razões lógicas do tema para entendê-lo, analisá-lo, dar-lhe matiz, e então, no final, mostrar aquilo que podem ser suas deficiências e insuficiências.

Esta dissertação não encerra a problematização deste tema. São respostas possíveis e jamais definitivas. Além disso, apontou-se os paradoxos que o próprio tema apresentaram implicitamente ou as contradições expostas em oposição a outras doutrinas.

1 TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Na Introdução afirmou-se que dois conceitos são peças fundamentais para o entendimento da teoria geral de Michael Porter (1990): vantagem competitiva e clusters.

O segundo conceito será analisado pormenorizadamente no segundo capítulo desta dissertação. Aqui ocupou-se do primeiro: vantagem competitiva.

A noção de vantagem competitiva expressa o método de interpretação da troca de bens e serviços entre indivíduos, empresas e Estados soberanos de diferentes países.

O modelo de comércio internacional de Michael Porter (1990;1999) demonstra que os países competiriam no mercado globalizado e que cada país deveria preocupar-se em criar um ambiente de negócios que tornasse a indústria nacional mais eficiente que a dos outros países – a batalha é vencida em cada indústria -, pois os produtores da economia menos eficiente não conseguiriam exportar seus produtos.

Porter (1990) refere-se aos setores de alto valor agregado e de alta tecnologia, que se desenvolveriam de maneira diversa dos setores mais tradicionais, intensivos em mão-de-obra ou em recursos naturais. Por isso, o autor norte-americano acredita que sua teoria inova e supera as anteriores na explicação da economia internacional.

Mas o que existia até então?

A teoria das vantagens comparativas foi formulada inicialmente pelo escocês Adam Smith. No século XVIII, segundo Smith (1974), no comércio internacional, os países se beneficiariam de um comércio livre em que cada país comprasse livremente as mercadorias fabricadas em um país estrangeiro caso estas fossem mais baratas. Ele demonstra que a atividade no país não diminuiria pois os demais comprariam dele o que produzisse mais barato. Para mais, caso o país fabricasse um produto que pudesse ser comprado no exterior mais barato estaria desviando a atividade do país de um emprego mais vantajoso.

Portanto, o comércio internacional seria uma questão de produtividade – engenho, destreza e discernimento em que o trabalho é efetuado - de cada

país em cada setor da economia nacional que concorresse com economias estrangeiras. (SMITH, 1974)

No século XIX, o inglês David Ricardo (1974) concordou com a idéia de Smith de que o comércio internacional seria realizado devido à diferença de produtividade entre os países. No entanto, ele observou que as trocas se dariam não somente do país mais produtivo para o menos produtivo. As relações não se estabeleceriam apenas na comparação entre os setores. Dois países poderiam comercializar com vantagens mútuas até mesmo quando um deles fosse mais eficiente que o outro na produção de tudo.

Quando um país produzisse uma unidade de um bem com menos trabalho que outro, ele teria vantagens absolutas na produção desse bem. Entretanto, não se poderia determinar o padrão de comércio apenas pela vantagem absoluta. Os países cujas produtividades relativas do trabalho diferissem entre as indústrias se especializariam na produção de bens diferentes. Para além, ambos os países obteriam ganhos do comércio por essa especialização.

Por exemplo, a Inglaterra necessita do trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecido e do trabalho de 120 homens para produzir vinho, enquanto Portugal utiliza 80 homens na fabricação de tecidos e 90 na de vinho. No pensamento de Smith (1974), Portugal produziria os dois. Mas para Ricardo, a troca ocorreria mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses pudesse ser produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra, pois, embora Portugal pudesse fabricar o tecido com trabalho de 90 homens, deveria ainda assim importá-lo de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse recursos do cultivo da uva para a manufatura de panos.

Os modelos smithiano e ricardiano de explicação do comércio internacional centram-se principalmente na mão-de-obra, usada em todos os setores.

Em meados do século XX, os economistas Ronald Jones e Paul Samuelson sistematizaram o modelo dos fatores específicos.

Neste modelo explicativo, as diferenças de recursos seriam a fonte de comércio. As vantagens comparativas seriam influenciadas pela interação entre os recursos da nação (a abundância relativa dos fatores de produção) e a tecnologia da produção (que influencia a intensidade relativa com a qual fatores diferentes de produção são usados na produção de bens diferentes).

Se a mão-de-obra fosse o único fator de produção, as vantagens comparativas poderiam surgir apenas por causa de diferenças internacionais da produtividade da mão-de-obra. Embora as trocas sejam parcialmente explicadas por diferenças na produtividade da mão-de-obra, elas também refletiriam diferenças entre os recursos dos países, como terra, capital e recursos minerais. (KRUGMAN, 2001)

Posicionamento teórico semelhante foi desenvolvido por dois economistas suecos, Eli Heckscher e Bertil Ohlin (Prêmio Nobel de Economia em 1977), e é conhecido como teoria de HECKSCHER-OHLIN. Neste modelo, em termos gerais, uma economia tenderia a ser relativamente eficaz na produção de bens que são intensivos no fator com o qual o país fosse relativamente bem dotado. Os países tenderiam a exportar bens cuja produção fosse intensiva em fatores encontrados em abundância em seu território. Por isso, quando a economia doméstica e a economia estrangeira comercializassem entre si, ocorreria mais do que um simples intercâmbio de mercadorias. Indiretamente, os dois países estariam de fato trocando fatores de produção. (KRUGMAN, 2001)

Na década de 1990, Michael Porter (1990) engendrou o conceito de vantagem competitiva para explicar o padrão de comércio internacional. Os modelos anteriores da vantagem comparativa e da diferença de fatores foram chamados por ele de estáticos e incapazes de entender a realidade dinâmica da produção e do comércio mundial globalizado.

Segundo esta teoria do comércio internacional “dinâmico” de Porter, os melhoramentos nos produtos e processos e inovações constantes na indústria deveriam ser criados e perseguidos. O ambiente nacional deve ser competitivo e desafiador a fim de pressionar as firmas para que oferecessem, ao longo do tempo, produtos e serviços de melhor qualidade ou produzidos com mais eficiência. Em suma, seria necessário criar e manter uma atmosfera que

proporcionasse uma produtividade cada vez maior às empresas instaladas no país para que ganhem a disputa pelo mercado mundial.

As inovações em tecnologia de produto e em custos seriam os fatores que mais influenciariam na vantagem competitiva. Estas mudanças proporcionariam economias de escala e redução de custos a serem colhidas pelos que agissem primeiro ou da melhor forma.

O ato da inovação está no âmago da base da teoria de Porter. As empresas criariam vantagem competitiva percebendo (ou descobrindo) maneiras novas e melhores de competir numa indústria e levando-as ao mercado.

Analisemos com mais exatidão as teorias da vantagem absoluta de Smith e da vantagem relativa de Ricardo para, em seguida, examinarmos melhor o conceito de vantagem competitiva de Porter.

1.1 PRODUTIVIDADE E VANTAGEM ABSOLUTA

Adam Smith (1723-1790), filósofo escocês, formulou boa parte de sua teoria econômica a partir da crítica ao modelo mercantilista de comércio exterior que então vigorava entre os países. A própria expressão “mercantilismo” foi forjada por ele – partiu da palavra latina *mercari*, que significa “gerir um comércio de mercadorias ou produtos”. Smith aprofundou várias idéias dos fisiocratas, grandes contendores das práticas mercantilistas.

Pode-se definir o mercantilismo como um conjunto de práticas econômicas desenvolvidas na Europa, entre os séculos XV e XVIII, que tinha como pano de fundo a crença de que a riqueza da nação residia na acumulação de metais preciosos (metalismo), que se realizaria através do incremento das exportações e da restrição às importações (balança comercial favorável). (HUNT, 1981)

No mercantilismo, o Estado desempenhava um papel intervencionista na economia, implantando novas indústrias protegidas pelo aumento dos direitos alfandegários sobre as importações – protecionismo – promovendo a colonização de novos territórios, garantindo o acesso a matérias-primas e o escoamento de produtos manufaturados. (SOUZA, 2005)

A política mercantilista recebeu muitas críticas na Inglaterra e na França a partir do século XVIII e com o tempo perdeu espaço para os fisiocratas e os liberais. Porém, as lições mercantilistas são elogiadas por diversos autores até hoje.

Mesmo quando o liberalismo já havia se transformado em corrente intelectual bastante influente, em 1841, o alemão Georg Friedrich List (1989), pensando a respeito de como poderia fazer com que a Alemanha se tornasse uma nação rica e próspera, utilizou-se de ferramentas mentais mercantilistas, que relacionavam o poder político e a riqueza dos estados nacionais, para explicar a dinâmica da competição dentro do sistema interestatal de comércio.

Em “Sistema nacional de economia política”, List (1989) afirma que o livre comércio seria interessante a uma nação no início de sua formação comercial, mas deixaria de sê-lo no momento em que o protecionismo fortalecesse sua indústria e o comércio. Num segundo momento, o protecionismo poderia passar a ser desinteressante e o livre comércio novamente mais atraente. Em cada momento da vida da nação o livre comércio e o protecionismo poderiam ajudar ou atrapalhar.

A experiência de todos os países em todos os tempos ensinam que as nações, enquanto permanecem em estado primitivo ou de barbárie, auferem benefícios incalculáveis do comércio livre e sem restrições, em virtude do qual podem dar vazão a seus produtos oriundos da caça e da pecuária, das florestas e da agricultura, em suma, matérias-primas de todo tipo, obtendo em troca melhores roupas, melhores máquinas e utensílios, bem como os metais preciosos – o grande meio de intercâmbio. Consequentemente, tais países, de início, aprovam e adotam o comércio livre, sem restrições. Todavia, a mesma experiência mostra também que esses mesmos países, quanto mais avançam em sua cultura e em sua indústria, começam a dispensar menos simpatia a tal sistema, e que, ao final, acabam por considerá-lo como pernicioso e como um obstáculo ao seu progresso futuro. (LIST, 1989, p.17)

A nação deveria, assim, modificar seu sistema de acordo com o estágio de seu próprio progresso: no primeiro estágio, adotaria comércio livre com nações mais adiantadas como meio de saírem elas mesmas de um estado de barbárie e para fazerem progresso na agricultura; no segundo estágio, promoveria o crescimento das manufaturas, da pesca, da navegação e do comércio exterior, adotando restrições ao comércio; e no último estágio, após atingirem o mais alto grau de riqueza e poder, retornaria gradualmente ao

princípio do comércio livre e da concorrência sem restrições, tanto no mercado interno como no mercado internacional, de maneira que seus agricultores, comerciantes e fabricantes pudessem ser preservados da indolência e estimulados a conservar a supremacia que adquirissem. Seria politicamente errado esperar que somente o mercado livre trouxesse desenvolvimento por si mesmo.

A utilização de um protecionismo moderado permitiria que a manufatura nascente, por mais defeituosos e caros que possam ser, de início, seus produtos, pudesse, pela prática, pela experiência e pela competição interna, prontamente igualar sob todos os aspectos a perfeição dos produtos mais antigos de seus concorrentes estrangeiros.

Segundo List (1989), ou o que ele denomina de Teoria das Forças de Produção, seria vantajoso para qualquer país importar matéria-prima e exportar bens manufaturados. O objetivo último seria adquirir força de produção. Para o economista alemão, o bem-estar material das nações estaria exclusivamente em função da força produtiva de todos os indivíduos determinada pelas circunstâncias sociais e políticas da nação – sobretudo a unidade nacional.

A força produtiva da riqueza, nos escritos de List (1989), seria mais importante que a própria riqueza, pois não somente asseguraria a posse e o aumento do que se ganhou, mas também a substituição daquilo que se perdeu. Portanto, a prosperidade de uma nação não aumentaria com o acúmulo de maior riqueza (isto é, valores de troca), mas na proporção em que se desenvolvem suas forças de produção. Esta seria a principal justificativa para que uma nação não comprasse o produto mais barato: o importante seria criar condições para produzi-lo.

List (1989) analisou especialmente o Tratado de Methuen, acordado em 1703, que estabeleceu condições especiais de comércio entre Inglaterra e Portugal em tecidos e vinhos. Para ele, o tratado teria arruinado a força da manufatura portuguesa.

(...) o célebre embaixador britânico Paul Methuen conseguiu persuadir o governo português que Portugal seria altamente beneficiado se a Inglaterra permitisse a importação de vinhos portugueses pagando taxas alfandegárias 1/3 abaixo das taxas alfandegárias vigentes para vinhos de outros países, desde que Portugal admitisse importar tecidos e

roupas inglesas às mesmas taxas alfandegárias (ou seja, 23%), que haviam sido cobradas sobre tais produtos antes de 1684.

Imediatamente depois da conclusão desse tratado, observou-se em Portugal um verdadeiro dilúvio de produtos manufaturados, e o primeiro resultado de tal inundação foi a ruína repentina e completa da manufatura portuguesa – resultado que mais tarde teve seu equivalente perfeito no assim chamado Tratado Édén com a França, e na ab-rogação do sistema continental na Alemanha. (LIST, 1989, p.47)

List (1989) observou que não somente o Tratado de Methuen, mas em todos os tratados comerciais concluídos pelos ingleses no século XVIII existira uma tendência a estender a venda dos seus produtos manufaturados a todos os países com os quais negociavam, oferecendo-lhes em troca vantagens aparentes no tocante à importação de produtos agrícolas e matérias-primas. Em toda parte, os ingleses visavam arruinar a manufatura desses países, oferecendo-lhes bens mais baratos e empréstimos a longo prazo.

Em meados do século XIX, List (1989) já elogiava os norte-americanos e previu um “glorioso futuro” para os Estados Unidos, pois, segundo ele, os sucessivos governos norte-americanos teriam percebido que sua manufatura recém-estabelecida jamais poderia competir com as manufaturas mais antigas e mais sólidas de outros países, que o espírito empresarial e de iniciativa de seus comerciantes sempre seria superado pelas grandes reservas de capital, pela maior experiência e sagacidade dos estrangeiros. Por esse motivo, procuravam, mediante um sistema de restrições, privilégios e estímulos, transplantar para seu solo nativo a riqueza, os talentos e o espírito de empresa dos estrangeiros. Enquanto Smith (1974) prognosticou que nunca os Estados Unidos deixariam o estado de economia atrasada por conta de sua estratégia protecionista.

Logo, List (1989) concluiu que o sistema protecionista constituía a única maneira de colocar as nações ainda atrasadas em pé de igualdade com a nação mais próspera. Além disso, o sistema protecionista se apresentaria como o meio mais eficaz para fomentar a união final das nações, e, portanto, na promoção da liberdade de comércio. Cada economia nacional avaliaria seus reais interesses e as circunstâncias específicas em seu caminho de desenvolvimento individual para chegar ao estágio de desenvolvimento no qual a união com outras nações igualmente desenvolvidas fosse positivo para

ambas as partes e conseqüentemente a liberdade de comércio se tornasse possível e útil para ela.

Além de List (1989), Keynes (1992) publicou elogios ao pensamento mercantilista e mesmo recentemente no Brasil, Fiori (1999) afirmou que a visão mercantilista havia contribuído mais do que o marxismo e o liberalismo para o entendimento dos acontecimentos econômicos e políticos nos séculos XIX e XX.

No entanto, a crítica ao mercantilismo ganhou bastante força na França e na Inglaterra. O mercantilismo, enquanto pensamento convencional foi sendo substituído aos poucos, principalmente, pelo liberalismo.

Na França, os autores que se opuseram ao mercantilismo ficaram conhecidos como fisiocratas. Eles propunham uma conduta liberal – *laissez faire, laissez passer* - por parte do Estado e a transferência da atenção da análise da órbita do comércio para a produção, sobretudo, para a agricultura. Segundo eles, a produção da terra seguiria leis físicas e o Estado não poderia criar obstáculos ao agir livre e natural das pessoas e bens.

Os fisiocratas defendiam a capitalização da agricultura para elevar a produtividade agrícola, redução da carga tributária – para induzir o consumo - e estímulo ao comércio exterior, pois somente assim, o campo, local das pessoas produtivas que criavam excedente, poderia desenvolver o resto da economia, onde atuava a classe estéril. (SOUZA, 2005)

François Quesnay (1694-1774) - do qual se originou a idéia do comércio universal livre - foi o primeiro a estender suas investigações à humanidade inteira, sem levar em consideração a idéia da nação. Quesnay esboçou seu método de economia cosmopolítico, isto é, da ciência que ensina como a humanidade inteira pode atingir a prosperidade.

Adam Smith, na Inglaterra, se preocupava tão pouco quanto Quesnay com a política à qual cada nação individual teria que obedecer a fim de progredir em suas condições econômicas. No entanto, a visão de Smith foi fruto de uma lógica diferente da de Quesnay. Enquanto o liberalismo dos fisiocratas tinha origem na harmonia das leis da natureza, o de Adam Smith explicava-se pela psicologia individual.

Smith defendia a liberdade individual de produzir e comercializar, pois, para ele, ao se esforçar em aumentar sua renda pessoal, ao mesmo tempo, o

indivíduo estaria fomentando a atividade nacional - o objetivo coletivo alcançado por meio das ações individuais, mesmo que estas não objetivem aquelas. Influenciado pela escola escocesa do senso moral inato, segundo a qual o comportamento humano resultaria da interação de instintos egoístas e altruístas, Smith defendeu a idéia de que na busca de vantagens pessoais, o homem estaria voltando-se para si próprio, e ao agir assim, estaria contribuindo para o aumento do produto e do bem-estar social. (SOUZA, 2005)

O tema mercantilista das relações entre o poder político e a economia nacional foi abjurado por Smith (1974) e, conseqüentemente, pela tradição liberal.

Se a riqueza não era fruto do mote mercantilista “importar matérias-primas e exportar manufaturados”, então, como ela seria gerada? Para responder a essa pergunta, Smith (1974) precisou construir um arcabouço teórico diferente do que havia até então. Em suas primeiras palavras na introdução da célebre “Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações”, de 1776, o autor iniciou seu raciocínio da seguinte maneira.

O trabalho anual de uma nação é a base que, originariamente, lhe fornece tudo o que é necessário e útil à sua sobrevivência, e que consiste, ou no produto imediato desse trabalho, ou no que é obtido de outras nações através dele.

Segundo for maior ou menor o grau de proporcionalidade entre este produto (ou o que é obtido através dele) e o número de consumidores, assim a nação será melhor ou pior suprida com todos os produtos que lhe são úteis e necessários.

Esta proporção deve ser regulada em cada país por duas circunstâncias diferentes: em primeiro lugar, pelo engenho, a destreza e o discernimento com que o trabalho é efetuado; e, em segundo lugar, pela proporção existente entre os que se empregam num trabalho útil e aqueles com os quais isso não acontece. Qualquer que seja a qualidade do solo, o clima ou a extensão do território de uma nação, a abundância ou a carência da sua produção anual depende, em cada situação particular, dessas duas circunstâncias. (SMITH, 1974, p. 9)

Segundo Smith (1974), portanto, a produção anual da nação não dependeria de suas características (ou fatores) específicos, mas sim da produtividade – engenho, destreza e discernimento – e da proporcionalidade do trabalho útil em relação ao improdutivo. O solo, o clima ou a extensão do território não seriam importantes na geração de riquezas. O trabalho, fator universal, seria a chave para entender a riqueza.

Então, para descobrir como uma nação ficaria rica, o modelo smithiano propôs-se a entender como maximizar o trabalho. O filósofo escocês chegou à conclusão que a produtividade do trabalho melhorava com a especialização ou divisão do trabalho. Por fim, a divisão do trabalho somente seria possível com o aumento do mercado consumidor.

O mercado maior levaria a uma maior produção – quer se tratasse de alfinetes ou outra coisa qualquer – e maior seria a oportunidade de subdividir o trabalho. A especialização aumentaria a destreza do trabalhador e reduziria o tempo para a fabricação de um objeto. Com o aumento da produção por trabalhador, dispunha-se de maiores quantidades de bens para trocar, em relação às necessidades individuais de consumo, daí sobriam excedentes de produtos que seriam exportados para outros mercados. As tarifas alfandegárias e quaisquer outras restrições ao comércio, contra a liberdade de intercâmbio de mercadorias, evitariam a criação do mais amplo mercado possível.

A divisão do trabalho seria garantida pela propensão humana à troca, de acordo com a expansão do mercado a ser atendido. O estoque de capital para investimento, seria conseguido através da parcimônia do ganho obtido pelo dono do trabalho ao vender os objetos no mercado. O dinheiro conseguido com esta parcimônia seria usado para contratar trabalhadores produtivos, matérias-primas e bens de capital. O progresso técnico conseguido com essa contratação diminuiria os custos e aumentaria os lucros, permitindo a acumulação de capital.

O mercado maior reduziria os custos médios (efeito escala) e permitiria a produção com maiores lucros. Expandindo-se os mercados, aumentaria o número de vagas para empregados produtivos. Com a redução do desemprego, aumentaria a proporção entre trabalhadores produtivos e improdutivos e elevaria a renda média do conjunto da população.

Smith descarta o ouro e a prata como fontes de riqueza – sinais inequívocos de prosperidade no pensamento mercantilista – e estabelece o trabalho como medida de análise em sua obra.

O país, segundo ele, não deveria se preocupar em trazer ouro ou prata de fora. A preocupação deveria estar no desenvolvimento das condições internas de riqueza – produção anual do trabalho - que propiciassem ao país poder comprar tudo aquilo que não produz.

Entende-se por que Smith (1996) atacou frontalmente o ideário mercantilista. A abertura dos mercados nacionais seria uma condição *sine qua non* para a divisão do trabalho, especialização e aumento da produtividade. Se cada país estabelecesse tarifas e taxas – ou mesmo praticasse uma política cambial em prol das exportações – que estimulassem a indústria nativa não haveria maior divisão do trabalho e maior produtividade.

Com plena segurança achamos que a liberdade de comércio, sem que seja necessária nenhuma atenção especial por parte do Governo, sempre nos garantirá o vinho de que temos necessidade; com a mesma segurança podemos estar certos de que o livre comércio sempre nos assegurará o ouro e prata que tivemos condições de comprar ou empregar, seja para fazer circular as nossas mercadorias, seja para outras finalidades. (SMITH, 1996, p. 420)

A sociedade próspera seria aquela em que o valor de troca da produção anual superasse o valor de troca do consumo anual, e o que anualmente se economizasse dessa renda seria naturalmente acrescentado a seu capital e empregado para aumentar ainda mais a produção anual. Ao contrário, o declínio ocorreria se o valor de troca da produção anual fosse inferior ao consumo anual, assim, seu capital necessariamente diminuiria e, juntamente com ele, o valor de troca da produção anual de sua atividade.

No entanto, o próprio processo de acumulação do capital ano a ano levaria, segundo Smith (1996), à estagnação, pois o aumento das reservas de capital provocaria também o aumento dos salários e conseqüentemente diminuiria o lucro. Ou seja, o capitalismo tenderia a ter um estado estacionário no momento em que a aplicação de cada vez mais capital em todos os negócios forçasse uma situação extrema de competição entre os produtores e, por final, diminuísse os preços e os lucros.

No século XX, Michael Porter (1999) se esforçou em mostrar a tendência oposta deste movimento. A idéia de superação ou inovação tecnológica fez da competição o principal ingrediente na melhoria do modo de produzir as mercadorias e serviços, e não a causa do estacionamento da produtividade.

Em suma, a riqueza para Smith (1974) seria gerada pelo trabalho. Este por sua vez se potencializaria por meio da maior produtividade,

conseguida pela divisão do trabalho que, em última instância, se desenvolveria de acordo com o tamanho do mercado.

Portanto, gerar-se-ia cada vez mais riqueza se o mercado fosse cada vez maior. Então, Smith defende, na lógica de seu raciocínio, que as barreiras comerciais sejam derrubadas para que se crie o maior mercado possível.

Por isso, defendia que um país comprasse ou vendesse livremente as mercadorias que fossem fabricadas com maior produtividade e mais baratas. Para mais, caso o país fabricasse um produto que pudesse ser comprado no exterior mais barato estaria desviando a atividade do país de um emprego mais vantajoso, conseqüentemente, o valor de troca da produção anual do país diminuiria. Ele classificou como absurdo empreender uma lei na Escócia, por exemplo, proibindo a importação de todos os vinhos estrangeiros e canalizar trinta vezes mais capital e atividade nacionais do que o necessário para fabricar quantidade igual da mesma mercadoria.

Dessa forma, Smith (1974) construiu a teoria conhecida como vantagem comparativa absoluta. O pilar dela seria a idéia de que as vantagens naturais que um país tem sobre outros na produção de determinadas mercadorias por vezes seriam tão relevantes que tornar-se-ia inútil concorrer. Ele admitiu apenas exceção às atividades necessárias para a defesa do país.

O comércio aberto entre duas regiões traria vantagem para os dois lados, embora Smith reconheça que a vantagem não fosse sempre igual para ambos, mas não chega a detalhar as diferenças. Com o livre comércio cada nação aumentaria o valor de troca da produção anual de sua terra e mão-de-obra do país, ou seja, aumentaria a renda anual de seus habitantes.

As intervenções do Estado deveriam limitar-se, segundo Smith, à regulamentação da concorrência, à manutenção de sistemas de educação, à saúde e à segurança pública. Assim, permitindo ao dono do trabalho agir livremente e buscar seu próprio interesse, somente desta forma poderia produzir o bem comum ao ofertar novos produtos, criar novos empregos e expandir o nível de renda.

Sem a intervenção do Estado, o comércio internacional seria regido pela lógica da diferença de produtividade: a região com melhor produtividade – artigos mais baratos – em relação às demais exportaria o produto.

Na teoria da vantagem absoluta, as comparações ocorreriam entre indústrias de cada país, um setor de determinada nação concorreria com o mesmo setor produtivo dos outros países.

A dúvida que se levanta é se isto seria atraente para todos os países. Como ficaria a situação daqueles países que já se encontram em uma correlação de produtividade desfavorável em muitos produtos em relação aos outros países? Como garantir que o livre comércio gere algum ganho para os países de base produtiva menos avançada? A competição dentro de uma mesma economia global não lhes pareceria muito vantajoso.

Portanto, ao contrário do objetivo proposto por Smith (1974) de se alcançar o livre comércio, a aceitação da teoria das vantagens absolutas levaria os países que não se encontram em situação de competir em igualdade de condições em termos de produtividade a se fecharem, pois não fica claro como as nações subdesenvolvidas poderiam atingir a prosperidade. Para mais, se o livre comércio não existia nesta época, nem como possibilidade teórica, como as nações ricas da época – como a Inglaterra – tornaram-se prósperas? A proposta liberal encerra este paradoxo, não explica o próprio caminho percorrido por aqueles países que até aquele momento eram prósperos.

Segundo críticos da teoria da “mão invisível” (busca dos interesses pessoais levaria a benefícios coletivos), os argumentos a respeito de livre-comércio seriam utilizados para garantir maiores facilidades para a exportação de produtos ingleses para o continente europeu e para a América. Pois, na prática, tão logo se tratava de saber se os produtos estrangeiros tinham o direito de competir com os produtos britânicos dentro do mercado inglês, nesses casos apelava-se para princípios diferentes. (LIST, 1989)

Apesar destas dúvidas, a teoria da vantagem comparativa fecundou e tornou-se influente em todo o mundo, principalmente, entre os pensadores anglo-saxões. Foi justamente um inglês, David Ricardo (1974), quase um século depois da publicação de “Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações”, que reformularia a idéia de Smith (1974) e conseguiria alçá-la à posição de dominância no cenário teórico do comércio internacional.

O princípio básico segundo o qual o comércio internacional seria orientado pela comparação entre produtividades permanece, porém funcionando inserido em outra lógica intrínseca. O trabalho de Ricardo (1974)

foi tão significativo que estabeleceu parâmetros com o de Smith (1776): para este último ficou a denominação “absoluta” e para o novo conceito desenvolvido pelo inglês alcunhou-se “relativa”.

1.2 PRODUTIVIDADE E VANTAGEM RELATIVA

A teoria moderna do comércio internacional teve forte impulso com a demonstração de David Ricardo (1772-1823), escrita em 1817, de que as trocas seriam mutuamente benéficas para os países. Ricardo (1817) usou seu modelo para defender o livre comércio, particularmente o fim de tarifas que restringiam as importações de alimentos na Inglaterra.

Embora Ricardo representasse os interesses de um grupo, ele enfatizava os ganhos da nação como um todo. Essa era uma estratégia cuidadosa e moderna, que utilizou pioneiramente a teoria econômica como instrumento político. As “Corn Laws” foram revogadas há aproximadamente 150 anos, enquanto o modelo de comércio de Ricardo permanece como um dos maiores ensaios da economia. (KRUGMAN, 2001)

David Ricardo (1817) adotou a idéia de Adam Smith de que o trabalho seria a fonte de geração de riqueza, assim como manteve o enfoque na divisão do trabalho e na produtividade como responsáveis pelo comércio entre as nações. Porém, diferentemente do filósofo escocês que priorizou a relação entre trabalho produtivo e improdutivo e a comparação absoluta entre as produtividades de cada setor da economia, Ricardo (1817) destacou a importância do ganho de produtividade conseguido com o desenvolvimento da maquinaria e a comparação relativa das economias nacionais como um todo e não setor por setor.

O economista inglês enfocou o ganho em produtividade ocasionado pelo gasto em implementos, ferramentas e edifícios que ajudam no trabalho. Extraiu do conceito de valor-trabalho smithiano o princípio de que a quantidade de trabalho empregada na produção de mercadorias regula seu valor relativo, consideravelmente modificado pelo emprego de maquinaria e de outros capitais fixos e duráveis.

Suponhamos que dois homens empreguem cem homens cada um, por um ano, na construção de duas máquinas, e que outro homem empregue o mesmo número no cultivo de cereal: no fim do ano, cada uma das máquinas terá o mesmo valor do cereal, pois o mesmo número de homens terá sido empregado na produção. Imaginemos, agora, que o proprietário de uma das máquinas a utilize, no ano seguinte, com o auxílio dos cem homens, para fazer pano; que o dono da outra máquina a empregue, também com a ajuda de cem homens, para fabricar produtos de algodão; e que o agricultor, enquanto isso, continue a empregar os mesmos cem homens no cultivo de cereal. Durante o segundo ano, todos eles terão empregado a mesma quantidade de trabalho, mas os bens e a máquina do fabricante de pano, assim como os do manufatureiro de algodão, terão resultado do trabalho de duzentos homens empregados por um ano; ou, mais propriamente, do trabalho de cem homens durante dois anos, enquanto o cereal terá sido produzido pelo trabalho de cem homens em um ano. (RICARDO, 1974, p. 267)

Assim como Smith (1974), Ricardo (1974) reconheceu a importância da divisão do trabalho no ganho de produtividade. Além disso, inseriu um outro elemento na discussão por meio do qual se podia ganhar produtividade: o desenvolvimento da maquinaria. Com o fomento da maquinaria, além do ganho de produtividade, diminuía a influência do aumento dos salários no preço final do produto. Na medida em que o capital fixo preponderasse na manufatura, o valor das mercadorias produzidas seria, em caso de aumento de salários, relativamente menor que o dos bens fabricados em manufaturas em que preponderasse o capital circulante. Afirmou mesmo que os preços relativos das mercadorias nas quais se utilizasse o capital durável variariam inversamente em relação aos salários: cairiam quando os salários subissem, e subiriam quando os salários caíssem.

Ricardo (1974) mostrou como o consumidor seria beneficiado com o desenvolvimento da maquinaria. O empresário que diante de um aumento geral de salários recorresse a uma máquina que não encarecesse a produção da mercadoria gozaria de vantagens peculiares se pudesse continuar cobrando o mesmo preço por seus produtos, assim como o consumidor não pagaria a mais pelo mesmo produto.

O desenvolvimento da maquinaria, disse Ricardo, deveria ser garantido por um bom governo, segurança da propriedade e educação, pois assim haveria aumento de capital investido. Além disso, os salários deveriam ser deixados “à justa e livre competição do mercado e jamais deveriam ser controlados pela interferência dos legisladores”. Para mais, o governo não deveria prover caridade sistemática, mas ensinar aos pobres a “apoiar-se em

seu próprio esforço para manter-se, e mostrar-lhes, que a prudência e a previsão não são virtudes desnecessárias nem inúteis”, pois somente assim “alcançaremos, gradualmente, um estado mais sadio e mais forte”. (RICARDO, 1974, p. 303)

A taxa de lucros só pode elevar-se por uma redução dos salários, e que estes só podem cair permanentemente em consequência de uma queda do preço dos bens necessários nos quais os salários se gastam. Se, portanto, por uma extensão do comércio exterior, ou pelos melhoramentos na maquinaria, os alimentos e bens necessários ao trabalhador puderem chegar ao mercado com preços reduzidos, os lucros subirão. Se, ao invés de plantar nosso próprio trigo, ou manufaturar as roupas e outros produtos necessários ao trabalhador, descobrirmos um novo mercado do qual possamos abastecer-nos de todas estas mercadorias a um preço mais baixo, os salários cairão e os lucros subirão. Mas, se as mercadorias obtidas a uma taxa mais baixa, pela ampliação do comércio externo ou pelo progresso da maquinaria, forem artigos consumidos exclusivamente pelos ricos, nenhuma alteração ocorrerá na taxa de lucros. A taxa de salários não seria afetada mesmo que o vinho, o veludo, as sedas e outras mercadorias caras caíssem 50 por cento, e, conseqüentemente, os lucros ficariam inalterados (RICARDO, 1974, p. 319)

No capítulo XXXI, inteiramente dedicado a falar sobre maquinaria, Ricardo (1974) admitiu que a substituição do trabalho humano pela maquinaria seria muito prejudicial aos interesses da classe dos trabalhadores. Todavia, o argumento a favor da maquinaria foi exposto de forma a parecer uma necessidade nacional. Segundo o autor inglês, empregando-se equipamento aperfeiçoado, o custo da produção de mercadorias se reduziria e, conseqüentemente, seria possível vendê-las nos mercados estrangeiros a um preço mais baixo. Se, entretanto, fosse evitado o uso de maquinaria enquanto outros países o encorajassem, os ingleses – ele fala “seremos” – seriam obrigados a exportar dinheiro em troca de produtos estrangeiros. Na troca com outros países, se fosse dada uma mercadoria que custa na Inglaterra dois dias de trabalho, por uma mercadoria que no exterior custa apenas um, essa troca desvantajosa ocorreria por culpa da própria Inglaterra, pois o produto exportado, e que custaria dois dias de trabalho, teria custado apenas um se não tivesse recusado o uso da maquinaria, cujos serviços “os vizinhos mais sabiamente apropriaram para si”. O uso de maquinaria aperfeiçoada não necessariamente traria mais lucro, porém aumentaria a produtividade do trabalho, assim diminuiria o preço da mercadoria,

consequentemente, a nação poderia se tornar exportadora em vez de importadora do produto. (RICARDO, 1974)

A satisfação e a felicidade da humanidade adviriam do montante de mercadorias que estivesse à disposição das pessoas para consumo. Em raciocínio lógico invertido, afirmamos que a produção de mercadorias ocorreria, segundo o próprio Ricardo (1974), devido à dimensão do comércio, a divisão do trabalho nas manufaturas e a aplicação de maquinaria. Logo, o livre comércio internacional seria fonte de satisfação para todos os países que participassem dele.

No campo da teoria do comércio internacional, Ricardo (1974) reformulou o conceito de vantagem comparativa exposto por Smith (1974) e modificou qualitativamente o argumento liberal.

Segundo Ricardo (1974), os países, assim como os indivíduos, seriam beneficiados por suas diferenças, atingindo um arranjo no qual cada um produzia as coisas que faz relativamente bem. O comércio internacional permitiria a cada país especializar-se na produção do bem no qual apresentasse vantagens comparativas.

A diferença entre a teoria de Smith (1974) e a de Ricardo (1974) é que este último não compara somente indústrias individuais que concorrem no mesmo setor da economia mundial. Na vantagem comparativa absoluta, Smith depreendia que o país importaria aquele produto que não conseguisse produzir de forma mais eficaz do que outra localidade, ou seja, que precisasse utilizar o trabalho de mais homens para a tarefa do que outra nação. Ricardo relativizou esta idéia de Smith.

Para Ricardo (1974), o país produziria o bem em que seu custo de oportunidade - quantidade de um certo produto que a economia deve deixar de produzir para empreender um outro produto fosse mais baixo que em outros países. O fato do país considerar o custo de oportunidade existiria porque as economias teriam recursos limitados, portanto, existiriam restrições ao que cada uma produzisse, e seria preciso escolher. Se produzisse mais de um bem, a economia sacrificaria a produção de outro bem.

Por exemplo, a Inglaterra necessita do trabalho de 100 homens por ano para fabricar a mesma quantidade de tecido e do trabalho de 120 homens

para produzir vinho. Já Portugal consome na produção de vinho o trabalho de 80 homens por ano e para a fabricação de tecido o emprego de 90 homens.

No pensamento de Smith (1974), Portugal produziria os dois. Mas para Ricardo (1974), a troca ocorreria mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses pudesse ser produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra, pois, embora Portugal pudesse fabricar o tecido com trabalho de 90 homens, deveria ainda assim importá-lo de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse recursos do cultivo da uva para a manufatura de panos.

Por meio da troca, o padrão de vida seria melhorado em ambos os lugares. Cada um produziria e exportaria para o mercado do outro. Comparando dois países, mesmo aquele que não possuísse ganho de produtividade em nenhum produto em relação ao outro, acabaria por exportar algum produto dentre aqueles que produz.

A essência da vantagem comparativa relativa no comércio internacional está na idéia de que o comércio entre dois países pode beneficiar ambos os países. Segundo o modelo ricardiano, o comércio seria benéfico para ambos os países. Primeiramente, ele considerava o comércio como um método indireto de produção. A economia doméstica produzia um bem diretamente, mas o comércio com o estrangeiro lhe permitia “produzir” o bem importado. Segundo ele, esse método indireto de “produzir” seria mais eficiente que a produção direta.

Quando um país produz uma unidade de um bem com menos trabalho que outro país, dizemos que o primeiro país tem vantagens absolutas na produção desse bem. Entretanto, não se pode determinar o padrão de comércio apenas pela vantagem absoluta. Os países cujas produtividades relativas do trabalho diferem entre as indústrias se especializarão na produção de bens diferentes. Para além, ambos os países obtêm ganhos do comércio por essa especialização.

No capítulo VII de seu Princípios de economia política e tributação, Ricardo (1974) expôs seu modelo universalista. Como ele mesmo impõe como condição, “num sistema comercial perfeitamente livre”, cada país naturalmente

dedicaria seu capital e sua mão-de-obra à atividade que fosse mais produtivo. Retomou o tema da mão invisível de Smith (1776) ao afirmar que a busca da vantagem individual estaria associada ao bem universal. Imaginou um mundo sem guerras ou lutas políticas, onde a diligência e o engenho propiciariam “o uso mais eficaz das potencialidades peculiares proporcionadas pela natureza, distribuindo o trabalho do modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral da massa de produtos, difunde o benefício geral e une a sociedade universal das nações de todo o mundo por um laço comum de interesse e de intercâmbio” (RICARDO, 1776, p.320). Este princípio, segundo ele, determinaria que o vinho fosse ser feito na França e em Portugal, que os cereais fossem cultivados na América e na Polônia, e que as ferragens e outros bens manufaturados na Inglaterra.

Esta revolução teórica qualitativa levada a cabo por Ricardo (1776) na teoria do comércio internacional foi determinante para a consolidação da teoria liberal como pensamento convencional entre os economistas. O enfoque no desenvolvimento tecnológico e o conceito de vantagem comparativa relativa tornaram-se paradigmáticos no estudo de padrões da economia entre as nações.

No final do século XX, mais precisamente nas décadas de 1980 e 1990, o modelo ricardiano seria taxado de obsoleto por diversos economistas norte-americanos. Dentre eles, destacamos os argumentos apresentados pelo professor de Harvard Michael Porter, que teve bastante penetração no meio acadêmico, empresarial e governamental com sua idéia de vantagem competitiva.

1.3 PRODUTIVIDADE E VANTAGEM COMPETITIVA

Internacionalismo pop. Assim, o economista Paul Krugman, vencedor do Prêmio Nobel em 2008, nomeou o grupo de intelectuais norte-americanos, quase todos com cadeiras em prestigiosas universidades, que apresentou o comércio internacional como uma arena onde os diversos países competem num jogo de “perde-ganha”. (KRUGMAN, 1999a)

Diversos autores, entre eles Laura Tyson e Lester Thurow, descreveram um mundo no qual as nações, à semelhança das empresas,

estariam engajadas em uma competição acirrada por mercados globais. A retórica da competitividade diagnosticou o comércio internacional como, em essência, a competição pelos mercados mundiais – que os Estados Unidos e o Japão seriam competidores no mesmo sentido que a Coca-Cola compete com a Pepsi.

Segundo este discurso, precisaríamos de um novo paradigma econômico, pois atualmente faríamos parte de uma economia globalizada. Algumas asserções são comuns aos autores deste influente grupo: a alta produtividade e a qualidade dos produtos se tornaram essenciais; a economia deve ser direcionada aos setores de alto valor que geram empregos para o futuro; a única forma de sermos competitivos na nova economia global é forjarmos uma nova parceria entre governo e empresas.

Estas afirmações são facilmente encontradas nas obras do professor Michael Porter e na sua teoria de comércio internacional baseada na idéia de vantagem competitiva.

Para Porter (1990) empresas de cada país competem em seu setor com empresas de outros países pelo mercado mundial. Os países tem êxito nas indústrias quando são criadas pressões que superam a inércia e promovem melhoramentos e inovações constantes. “Em última análise, os países obtêm êxito em determinadas indústrias porque o ambiente nacional é o mais dinâmico e o mais desafiador e estimula e pressiona as firmas para que aperfeiçoem e ampliem suas vantagens, no decorrer do tempo” (PORTER, 1989, p. 88).

O único conceito significativo de competitividade a nível nacional é a produtividade nacional. Um padrão de vida em elevação depende da capacidade das empresas do país de atingir altos níveis de produtividade e aumentá-la, com o tempo. (...) As empresas dos países devem elevar, incessantemente, a produtividade das indústrias existentes, melhorando a qualidade do produto ou intensificando a eficiência da produção. (...) O objetivo é manter altos salários e obter preços elevados nos mercados internacionais. (...) O comércio internacional permite ao país aumentar sua produtividade, eliminando a necessidade de produzir todos os bens e serviços dentro do próprio país. Com isso, a nação pode especializar-se nas indústrias e segmentos nos quais suas empresas são relativamente mais produtivas e importar os produtos e serviços em relação aos quais suas empresas são menos produtivas do que os rivais estrangeiros, aumentando desta forma a produtividade média da economia. (PORTER, 1989, p. 6)

Uma região, lugar ou nação deveria criar um ambiente de negócios que maximizasse a produtividade de seus fatores de produção. O que significaria oferecer às indústrias do país uma esfera que favorecesse a produção de produtos e serviços mais baratos e/ou de melhor qualidade que os concorrentes em outros países.

Apesar de utilizar diversos conceitos dos modelos smithiano e ricardiano, Porter declarou-os obsoletos na explicação do comércio internacional. Porter separou o comércio internacional em dois modelos explicativos. O primeiro modelo seria baseado ainda no comércio em indústrias altamente dependentes de recursos naturais - baixos custos de mão-de-obra ou matérias-primas baratas, que seriam relativamente fáceis de imitar -, e dependentes de tecnologia à disposição de competidores que continuariam a ser explicadas pela teoria da vantagem comparativa.

Já o comércio realizado em indústrias que cultivam vantagens de ordem superior mais duráveis, como tecnologia de processos protegida por direito de propriedade, diferenciação baseada em produtos ou serviços excepcionais, reputação da marca firmada em esforços cumulativos de comercialização e relações com os clientes protegidas pelos elevados custos que esses teriam se mudassem de fornecedor e que dependem de investimento constante e cumulativo em instalações físicas e aprendizado especializado, seria explicado pela teoria da vantagem competitiva.

Não só isso, a teoria da vantagem comparativa foi chamada de estática, enquanto a vantagem competitiva foi destacada como dinâmica, pois esta última necessitaria que a melhoria e o aprimoramento fossem constantes. Na competição a empresa sempre pode ser alcançada pelos concorrentes. Para manter a vantagem, a empresa deveria tornar-se alvo móvel, criando novas vantagens pelo menos com o mesmo ritmo em que seus concorrentes igualam as suas vantagens anteriores.

Com a globalização, os fatores macroeconômicos, segundo ele, sofreram certa uniformização nos países. Porter detecta certo consenso em torno da política monetária, fiscal e orçamentária nos países desenvolvidos e em desenvolvimento. A competição, que tornara-se quase inexistente em muitos países e em vários setores, se intensificou de forma drástica a partir da década de 1980. Com isso, os mercados que antes eram protegidos e onde

prevaleciam as posições de dominação, passaram a ser terrenos férteis para que o poder da competição desencadeasse a inovação e impulsionasse maiores taxas de produtividade.

No modelo de Porter, a vantagem competitiva das empresas, e consequentemente das nações, seria dinâmica e, portanto, aprimorada a todo momento. A eterna “brincadeira” de gato e rato entre a empresa e seus concorrentes manteria um ambiente de concorrência perfeita denominado por Porter como efeito da aglomeração. Os “clusters” ou agrupamentos, ou grupo de empresas presentes em determinados locais, fornecedores, setores afins e instituições especializadas em determinadas áreas e interconectadas, permitiriam inovação e, por conseguinte, melhoria constante na produtividade.

O aglomerado intensificaria a rivalidade e a competição, fontes do aperfeiçoamento tecnológico e da produtividade. Por isso, Porter rejeitou a concorrência imperfeita em que uma grande empresa obtém economias internas devido ao ambiente monopolizado.

O mercado mundial seria ganho devido ao aumento da produtividade da empresa em relação a suas rivais dentro do setor. A vantagem competitiva surgiria da pressão, do desafio e da adversidade, ou seja, da vontade de tornar as desvantagens pontos de inovação e diferenciação. O ganho e manutenção desta “competição”, segundo Porter, asseguraria a criação e maximização de um ambiente altamente inovador. A inovação ocorreria por conta da pressão dos concorrentes. Essa pressão seria altamente condensada nos aglomerados, locais que propiciariam o surgimento de economias externas às empresas.

Clusters é o nome dado por Porter à articulação sistêmica da indústria com as instituições públicas e privadas, tais como universidades e institutos de pesquisa, a fim de maximizar a absorção de externalidades, principalmente tecnológicas. A associação entre a indústria, os atores e os agentes locais permitiria processos rápidos de adaptações em face das transformações do mercado.

Neste ambiente, as empresas conceberiam novas maneiras de realizar atividades, empregando novos procedimentos, novas tecnologias, materiais menos caros, novos métodos de processamento, novos produtos ou diferentes insumos, economias de tempo confeririam vantagem competitiva às empresas.

Portanto, o fim último da teoria de Porter seria mostrar como ganhar produtividade por meio da inovação tecnológica. As inovações em tecnologia, produto, segmentação, custos ou qualidade dos insumos e nos regulamentos governamentais são os fatores que mais influenciariam na vantagem competitiva. São mudanças estruturais que proporcionariam economias de escala, redução de custos, canais de distribuição, matérias-primas a serem colhidas pelos que agem primeiro ou agem da melhor forma.

Por que e como as empresas se agrupam em clusters? Para que se forme este ambiente inovativo descrito por Porter, as regiões e nações deveriam obter o agrupamento de 4 condições especiais sem as quais não seria possível a formação dos clusters.

1. **Condições de fatores:** a posição do país nos fatores de produção, como trabalho especializado ou infra-estrutura, necessários à competição em determinada indústria.
2. **Condições de demanda.** A natureza da demanda interna para os produtos ou serviços da indústria.
3. **Indústrias correlatas e de apoio.** A presença no país de indústrias abastecedoras e indústrias correlatas que sejam internacionalmente competitivas.
4. **Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas.** As condições que, no país, governam a maneira pela qual as empresas são criadas, organizadas e dirigidas, mais a natureza da rivalidade interna. (PORTER, 1989, p. 87)

Estes fatores, batizados de “diamante”, sintetizariam os quesitos a serem observados em cada país para que se pudesse ter sucesso ou fracasso em determinada indústria. Porter complementou as pontas do “diamante” com outras duas variáveis: o acaso e o governo. Em “acaso”, ele englobou as invenções puras, guerras e mudanças no mercado externo, ou seja, acontecimentos que trazem descontinuidade na produção, comercialização e consumo.

Já o governo, através da regulamentação, modificaria as condições de demanda interna, educação e compras. O governo deveria jogar, segundo Porter, um papel mínimo na fixação de barreiras e de preços, em contrapartida deveria desempenhar um papel ativo na garantia da competição, fixação de padrões de segurança e impacto ambiental, na educação e treinamento de alta qualidade. O governo deveria ainda auxiliar as empresas na redução de custos desnecessários, na criação de fatores de produção, informação e infra-

estrutura. Portanto, sua função seria melhorar o ambiente para a produtividade através do aprimoramento dos fatores de produção e da infra-estrutura e de uma regulação que estimulasse a atualização e a inovação.

Os determinantes da vantagem nacional alinhados por Porter se combinariam num sistema dinâmico em que cada determinante seria influenciado pelos outros. Por exemplo, o conjunto de fatores e o ritmo no qual são criados também são condicionados pela presença de indústrias correlatas e de apoio, pois essas possuiriam ou estimulariam seus mecanismos próprios de criação e aprimoramento dos fatores especializados.

Esta natureza sistêmica do “diamante” promoveria o agrupamento das indústrias competitivas de um país. Uma indústria competitiva criaria outra num processo mutuamente fortalecedor. A presença de todo um grupo de indústrias ampliaria e aceleraria o processo da criação de fatores quando existisse um grupo de rivais internos. A concentração de rivais, clientes e fornecedores encorajaria maior investimento e especialização. Os competidores em indústrias de sucesso internacional muitas vezes se localizariam numa única cidade ou região dentro do país.

As economias externas nos clusters gerariam a transmissão de conhecimentos entre empresas: à medida que as empresas aprendessem umas com as outras, uma forte indústria nacional originaria a uma base de conhecimentos nacional que reforça a vantagem do setor. Além disso, uma indústria nacional forte forneceria um amplo mercado para a mão-de-obra especializada e fornecedores, e a disponibilidade de um pool de mão-de-obra flexível e de uma base de fornecedores eficiente reforçaria a indústria.

A teoria microeconômica de Porter será abordada com maior profundidade – antecedentes, pressupostos e não-ditos - no segundo capítulo desta dissertação.

Por ora, faremos algumas considerações parciais sobre o conceito de vantagem competitiva engendrado por Porter e que serve de base para a teoria sobre comércio exterior ensinada em suas obras.

1.4 VELHA INFÂNCIA

No século XVIII, mais precisamente em 1776, Adam Smith (1723-1790), em “Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações”, analisou o porquê de algumas regiões se favorecerem mais na geração da riqueza que outros. Após 31 anos, em 1817, David Ricardo publicou sua obra-prima: “Princípios de Economia Política e Tributação”. Os princípios expostos por estes dois autores inspiraram toda uma tradição que passou a ser chamada de liberal que ora é esquecida ora é consagrada.

Ambos escreveram suas teorias visando propor caminhos e soluções e influenciar as políticas do seu tempo, e acabaram por produzir uma ciência voltada para a investigação da natureza e causas da riqueza das nações.

A Europa vivia desde o século XV sob as práticas econômicas conhecidas como mercantilismo. A acumulação de metais preciosos, a balança comercial favorável e o intervencionismo estatal na economia eram os grandes cânones do sistema econômico mercantilista. A escola mercantilista reconhecia a relação direta e inseparável entre o poder político, o manejo das moedas e a expansão e distribuição desigual da riqueza entre Estados territoriais orientados, em última instância, pela idéia da inevitabilidade da guerra econômica ou militar e, portanto, da importância do controle nacional do dinheiro e das armas.

No século XVIII, ao se contrapor às práticas mercantilistas de gestão do Estado e da economia, o filósofo escocês Adam Smith formulou teses e utopias que deram início à tradição que ficou conhecida como liberalismo. No século XIX, o economista inglês David Ricardo reconheceu a validade das várias idéias de Smith e complexificou ainda mais o estudo da produção e distribuição da riqueza entre as pessoas e entre as nações. No último quarto do século XX, as idéias propugnadas por estes dois autores clássicos foram retomadas e serviram de pano de fundo para várias políticas propostas e concretizadas em diversos países. Um dos expoentes desta guinada do pensamento liberal foi o economista norte-americano Michael Porter que atualizou as idéias de Smith e Ricardo através do conceito de vantagem competitiva.

Para Adam Smith (1776), a riqueza de uma nação residia na atenção ao trabalho e à produtividade, e não na acumulação de metais preciosos (metalismo) e preocupação em relação à balança comercial. Assim como, combatia todo tipo de intervenção do Estado na economia, duvidava até mesmo da eficácia da proteção das novas indústrias.

David Ricardo (1772), utilizando-se dos conceitos de produtividade e trabalho propugnados por Smith, mostrou a importância do desenvolvimento da maquinaria para a continuidade da acumulação de capital e barateamento das mercadorias e serviços.

Passados dois séculos desde que Smith (1776) publicou sua obra seminal, nos anos 1970 e 1980, o pensamento liberal emerge com grande força e várias das teses e utopias advindas da crítica ao mercantilismo reaparecem nos escritos de autores influentes.

Passamos em revista neste primeiro capítulo da dissertação a teoria sobre o comércio internacional da tradição liberal. Iniciado com o pensamento de Adam Smith e revolucionado qualitativamente por David Ricardo, o conhecimento a respeito do conceito de vantagem comparativa é essencial para analisarmos o conceito de vantagem comparativa engendrado por Michael Porter.

Para Smith (1776), o comércio internacional seria gerado pela diferença de produtividade que os países obtêm na produção de cada produto. As nações disputariam o comércio por indústria e aquela que fosse mais produtiva em cada setor exportaria. É a vantagem comparativa absoluta.

Mas, mesmo o foco na alta produtividade estabelecido por Smith seria benéfico não por ajudar um país a competir com outros países, mas por permitir ao país produzir e, portanto, consumir mais, importando aquilo que não produzisse.

Ricardo (1772) estabeleceu o conceito de vantagem comparativa relativa a partir da idéia de que as nações não disputariam o comércio por meio da comparação de produtividade por setor. Para o inglês, um país não seria necessariamente exportador em todos os setores em que detivesse melhor produtividade.

Segundo o modelo ricardiano, os ganhos do comércio dependeriam das vantagens relativas e não das vantagens absolutas. Como vimos

anteriormente, a economia que requeresse menos unidades de trabalho – ou seja, mais produtiva - em todos os setores produtores não necessariamente seria exportadora em todos eles. Segundo o modelo ricardiano, todos os países ganhariam com o comércio.

O modelo ricardiano aponta que ter alta produtividade em uma indústria, em comparação aos estrangeiros, não asseguraria que o país exportasse os produtos daquela indústria. Um país ganharia com o comércio mesmo que tivesse produtividade mais baixa que o seu parceiro comercial em todas as indústrias. Para mais, o comércio seria benéfico mesmo que as indústrias estrangeiras fossem competitivas apenas por causa dos baixos salários.

A discussão de Ricardo de 1817 da vantagem comparativa mostrou que o comércio entre duas nações costuma elevar o padrão de vida de ambos, ainda que uma tenha de competir com base em baixos salários. Um país menos produtivo que seus parceiros em todos os setores seria forçado a competir com base em baixos salários, em vez de produtividade superior. Mas ele se beneficiaria com o comércio internacional. Mesmo os países improdutivos teriam uma faixa de produtos em que desfrutariam de vantagem comparativa.

Cada país importa apenas os produtos em que a produtividade relativa do outro país é maior que seu salário relativo; ou seja, as importações custam menos em termos da mão-de-obra do país importador do que seria necessário para produzi-los em casa. Em outros termos, cada país, ao se especializar na produção de uma gama limitada de produtos e importar o resto, é mais beneficiado do que se cessasse seu comércio exterior – e isso é verdade independentemente dos níveis salariais relativos dos dois países. (KRUGMAN, 1999, p.104)

Michael Porter (1990) afirmou que o modelo de vantagem comparativa serviria apenas para setores baseados em recursos naturais e que os setores tecnológicos de ponta funcionariam baseados em outro conceito: a vantagem competitiva.

No porterismo, o trabalho e os fatores específicos continuariam a ser trocados entre os países, mesmo que o trabalho fosse altamente especializado e os fatores criados em centros de pesquisa. Basicamente, a troca procederia da mesma forma que antes.

No entanto, nas obras de Michael Porter, o conceito de vantagem competitiva seria o retorno ao conceito de vantagem comparativa absoluta. Assim como fez Smith, Porter considera simplesmente a competição entre a produtividade das indústrias em setores específicos como o determinante para definir quem será o exportador.

Há grandes diferenças entre Porter (1990) e Smith (1974), como a ênfase na competição e inovação tecnológica de Porter, além da teoria dos clusters. Porém, a idéia de que os países exportam ou não comparando-se setores absolutos é a mesma, o que demonstra não um avanço de Porter em relação a Ricardo, mas um retorno ao modelo smithiano.

Para mais, a retórica a respeito da competitividade pode levar, assim como afirmamos sobre a teoria de Smith, ao protecionismo e a conflitos comerciais. O que deve fazer um país que, não obstante seus melhores esforços, não parecer estar vencendo ou estiver sem esperanças de que possa vir a vencer? No mínimo, o foco na natureza supostamente competitiva das relações econômicas internacionais abriria caminho para quem deseja a confrontação, ou políticas francamente protecionistas.

Além do conceito de vantagem competitiva, outra idéia fundamental para se analisar visando o melhor entendimento do porterismo é a que diz respeito aos clusters.

O próximo capítulo é dedicado à análise de como o efeito de aglomeração participa da lógica de Porter na formação de sua teoria sobre o desenvolvimento econômico. O entendimento da noção de aglomeração, assim como o de seus antecedentes, levará a implicações teóricas novas que ajudam na melhor compreensão do nosso objeto de estudo.

2 ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL

Desde o final do século XVIII, com os escritos de Adam Smith, tem início a formulação de teorias com caráter científico – mesmo que com um ar filosófico - que tinham o objetivo de explicar a produção, distribuição e consumo de produtos. A partir daí, diversos autores, como David Ricardo, Thomas Malthus, Stuart Mill ou mesmo Karl Marx, passaram a sustentar suas teses políticas em modelos analíticos econômicos, principalmente, a respeito dos mecanismos e leis da acumulação capitalista.

As opiniões se diversificaram, algumas tornaram-se realmente opositoras. No século XX, os acontecimentos históricos reais favoreceram uma ou outra quase que em movimento pendular. Cada tempo histórico possuiu um pensamento convencional que se sobrepôs aos outros, mesmo que por pouco tempo. (FIORI, 2000)

No século XIX até o início do século XX, o pensamento convencional foi o laissez-faire. Neste período, as pessoas responsáveis nos países industriais acreditavam em uma doutrina muito simples: mercados livres e moeda estável. Se você acertasse essas coisas, a economia cuidaria de si mesma. O laissez-faire foi essencialmente a visão do “livre mercado”, no sentido de que o funcionamento da economia deveria ser deixado a cargo da “mão invisível” (ações individuais levariam ao bem-estar social).

Como exemplo das teorias econômicas que surgiram neste período de laissez-faire – foram selecionadas aquelas com maior potencial explicativo do objeto de estudo – o economista inglês Alfred Marshall (1988) publicou no final do século XIX, mais precisamente em 1890, o livro “Princípios de Economia”, que tem um capítulo especial sobre as externalidades das localizações industriais especializadas.

Marshall (1988), da mesma maneira que Porter (1990), apreciava o pensamento de Ricardo (1974), assim como exposto em sua obra-prima: “linha de pensamento iniciada por comerciantes medievais e continuadas por filósofos franceses e ingleses na última metade do século XVIII (...) Ricardo e seus seguidores desenvolveram a teoria da ação da livre iniciativa (ou, como diziam, da livre concorrência), a qual continha muitas verdades que

provavelmente terão valimento em todos os tempos”. (MARSHALL, 1988, p. 22)

O Livro Quarto de Princípios de Economia possui dois capítulos que muito inspiraram o pensamento de Michael Porter. No capítulo VIII, intitulado “Organização Industrial”, Marshall explicou que as raças capazes de sobreviverem à pressão do aumento de população sobre os meios de subsistência o fariam por meio da organização, tirando “todo o proveito possível dos recursos existentes nos lugares em que vivem”. (MARSHALL, 1988, p. 203)

Ele desnudou a relação entre organização industrial, raciocínio econômico, e sobrevivência do mais apto (princípio biológico). As diferenças de organização, para Marshall, separariam animais superiores dos inferiores, compreensão alcançada primeiro pelos biólogos. Neste caminho, o autor inglês reconheceu o legado de Adam Smith (1974) na inserção da idéia de organização na Economia por meio da teoria das vantagens econômicas provenientes da divisão do trabalho.

Para Marshall (1988), a organização industrial, seja para usufruir das economias externas ou internas, por meio da subdivisão de funções, seria a chave para se entender na Economia o que a Biologia já havia diagnosticado: os seres superiores altamente especializados é que teriam aptidão para vencer na luta pela vida.

(...) o ensaio histórico de Malthus sobre a luta pela vida levou Darwin a pesquisar sobre o efeito que essa luta pela vida exercia sobre o mundo vegetal e animal, daí resultando a descoberta da influência seletiva que essa luta sempre exerceu. Desde então a biologia já pagou, com juros, a sua dívida, e os economistas, por sua vez, se aproveitaram muito das analogias, numerosas e profundas, que foram descobertas entre a organização social, especialmente a industrial, de um lado, e a organização física dos animais superiores, de outro. É certo que, em alguns poucos casos, essas analogias aparentes desapareceram ao serem examinadas mais detidamente; porém, muitas das que, a princípio, pareciam meras fantasias, foram pouco a pouco completadas por outras, e acabaram por justificar sua pretensão de servir de exemplo à unidade de ação fundamental que existe entre as leis da Natureza no mundo físico e no moral. Essa unidade central se exprime na regra geral, que não comporta grande número de exceções, que diz que o desenvolvimento de um organismo, seja físico ou social, envolve uma crescente subdivisão de funções das suas diferentes partes, ao mesmo tempo que aumenta a conexão íntima que existe entre elas. (MARSHALL, 1988, p. 203)

Charles Darwin (2005), naturalista inglês, ficou notório pela exposição do conceito de seleção natural, no qual as formas de vida participariam de um processo lento de desenvolvimento. O processo gradual de aperfeiçoamento mediante a conservação dos melhores indivíduos ocorreria devido à luta pela vida. Este princípio, pelo qual toda ligeira variação, se fosse útil, conservava-se, foi chamada por Darwin de seleção natural. Darwin (2005) aplicou o raciocínio de Thomas Malthus (1996a), economista inglês, aos animais e às plantas, e em 1838 tinha já um esboço da Teoria da Evolução por meio da Seleção Natural.

A seleção natural atuaria exclusivamente mediante a conservação e acumulação de variações que fossem proveitosas, nas condições orgânicas e inorgânicas a que cada ser vivente estaria submetido em todos os períodos de sua vida. O resultado final seria que todo ser tenderia a aperfeiçoar-se mais e mais, em relação com as condições. Este aperfeiçoamento conduziria inevitavelmente ao progresso gradual da organização dos seres vivos.

A teoria da evolução por seleção natural de Darwin (2005) tratava essencialmente que, devido ao problema do fornecimento de alimento descrito por Malthus (1996a), as crias nascidas de quaisquer espécies competiriam intensamente pela sobrevivência. As que sobrevivessem dariam origem à próxima geração, que por sua vez incorporaria variações naturais favoráveis – por mais sutis que essas pudessem ser -, e estas variações passariam de maneira hereditária à prole. Portanto, cada geração melhoraria sua adaptabilidade com relação às gerações precedentes, e este processo gradual e contínuo seria a causa da evolução das espécies. A seleção natural, como se acaba de observar, conduziria à divergência de características e à extinção das formas orgânicas menos aperfeiçoadas. Além disso, a Biologia tomava por organismos de organização superior os que apresentassem maior intensidade da diferenciação e especialização dos diferentes órgãos, portanto, a acumulação de variações realizada pela seleção natural tenderia à especialização.

É esta doutrina de Malthus aplicada ao conjunto dos reinos animal e vegetal. Como de cada espécie nascem ainda mais indivíduos dos que podem sobreviver, e como, em consequência disso, há uma luta pela vida, que se repete frequentemente, segue-se que todo ser, se varia, por débil que esta possa ser, de algum modo proveitoso para ele sob as complexas e às vezes

variáveis condições da vida terá maior probabilidade de sobreviver e de assim ser naturalmente selecionado.

Da rápida progressão em que tendem a aumentar todos os seres orgânicos resulta inevitavelmente uma luta pela existência. Todo ser que durante o curso natural de sua vida produz vários ovos ou sementes tem de sofrer destruição durante algum período de sua vida, ou durante alguma estação, ou de vez em quando em algum ano, pois, de outro modo, segundo o princípio da progressão geométrica, seu número seria logo tão extraordinariamente grande, que nenhuma região poderia suprir suas necessidades de alimentação. Conseqüentemente, como se produzem mais indivíduos que os que podem sobreviver, tem que haver em cada caso uma luta pela existência, já de um indivíduo com outro de sua mesma espécie ou com indivíduos de espécies diferentes, já com condições físicas de vida. Esta é a doutrina de Malthus, aplicada com duplo motivo, ao conjunto dos reinos animal e vegetal, pois neste caso não pode haver nenhum aumento artificial de alimentos, nem nenhuma limitação prudente pelo casal. (DARWIN, 2005, p. 21)

Em Thomas Robert Malthus (1766-1834), a discussão que levaria à teoria da seleção natural começou com a questão geral sobre as conseqüências da relação entre a população e os meios de subsistência. Partindo de duas leis fixas - que o alimento seria necessário para a existência do homem e que a paixão entre os sexos seria necessária e que permaneceria aproximadamente em seu atual estágio – o economista inglês concluiu que o poder de crescimento da população seria indefinidamente maior do que o poder que tem a terra de produzir meios de subsistência para o homem.

Por isso, a prosperidade estaria ligada ao grau em que o aumento anual de alimento se aproximasse ou distanciasse do crescimento anual da população. Além disso, Malthus (1996a) desconfiava da capacidade ilimitada de “aperfeiçoamento” do Homem, embora reconhece-se que as dificuldades da vida contribuiriam para criar talentos. Em vez de acreditar na habilidade humana de transformar constantemente os meios que lhe proporcionariam a subsistência preferia pregar a redução no crescimento da população.

A equação que envolve crescimento populacional e meios de subsistência engendrada por Malthus (1996a), que inspirou Darwin (2005), sugere algumas suposições. Para solucionar o impasse, pelo menos do ponto de vista teórico, ou se reduz o crescimento populacional, seja via escolha individual ou por ato de força emanado de uma fonte de poder coercitivo, ou os seres humanos deveriam tornar-se obcecados por inovação tecnológica, que poderia revolucionar constantemente os meios de produção de nossa

sociedade e garantir a perpetuação da espécie. A primeira se parece mais com o que foi sugerido por Malthus (1996a) e a segunda opção traz muitas respostas dentro do porterismo.

Porter (1990), assim como Marshall (1988), ao analisar as condições que levam as nações ao sucesso ou ao fracasso, estabeleceu uma analogia entre a competição entre empresas e a evolução biológica. Ao estabelecer as bases da vantagem competitiva presente nos clusters, metaforicamente, PORTER (1990) utilizou os termos “habitats” e “espécies mais aptas e flexíveis”, além de outros que nos remetem à Biologia e à Teoria da Evolução.

Estas são algumas das raízes das preocupações científicas no século XIX, e conseqüentemente, motivou o pensamento de Marshall (1988) ao construir seu edifício teórico, sobretudo, sobre a organização industrial. A preocupação de Marshall, enquanto economista, seria entender como a organização industrial utilizaria da melhor maneira possível o meio ambiente para os seus próprios fins, assim como a atenção do biólogo, segundo a lei da sobrevivência dos organismos mais aptos, seria estudar a forma como os organismos mais capazes sobreviveriam à luta pela vida por aproveitarem as vantagens que o meio oferecia.

Para não restar dúvidas sobre as profundas relações entre a Economia e a Biologia, Marshall (1988) explica alguns dos princípios que norteariam o desenvolvimento econômico: “pela aplicação de princípios eugênicos à melhoria da raça, suprida de contingentes populacionais pelas camadas mais altas antes do que pelas mais baixas, e por uma educação apropriada às faculdades de ambos os sexos”. (MARSHALL, 1988, p. 209)

No capítulo X de Princípios de Economia (1988), intitulado “Organização Industrial – concentração de indústrias especializadas em certas localidades”, Marshall (1988) analisou as externalidades da chamada “indústria localizada”. Inicialmente, enumerou as condições locais que atrairiam as indústrias, quais sejam: natureza do clima e do solo, existência de minas e de pedreiras nas proximidades, fácil acesso por terra ou mar ou o patrocínio de uma corte. Em seguida, descreveu as características da indústria localizada que favoreceriam o seu desenvolvimento: procura por parte dos cidadãos de mercadorias de qualidade excepcionalmente alta (demanda qualificada),

atração de operários especializados (atração de fatores) – que auxiliam na educação dos trabalhadores locais e no fomento de empresas correlatas.

Estes mesmos fatores continuariam válidos atualmente. Uma leitura acurada destes capítulos do livro de Marshall já nos anteciparia 3 faces do que seria o “diamante” de Porter (1990) no final do século XX: condições de fatores e de demanda e setores correlatos e de apoio.

(...) os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente, grande número deles”; aumenta a discussão de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material. (MARSHALL, 1988, p. 226)

Marshall (1988) argumentou que havia três razões principais pelas quais um grupo de firmas seria mais eficiente que uma firma individual: a habilidade do grupo em manter fornecedores especializados; a indústria geograficamente concentrada permitiria um mercado comum de trabalho; e uma indústria geograficamente concentrada ajudaria a transbordar o conhecimento.

Outro pensador deste período em que o liberalismo era o pensamento convencional que teve grande influência sobre a teoria dos clusters de Michael Porter (1990) foi Joseph Alois Schumpeter (1883-1950). Em sua principal obra, Teoria do Desenvolvimento Econômico, publicada em 1911, na Alemanha, Schumpeter (1985), ampliou o conceito de inovação tecnológica, que deixou de ter somente o sentido de mudanças físicas no capital fixo e passou a ser visto como transformações endógenas que podem introduzir novo método de produção ou a abertura de um novo mercado.

Ele afirmou que os ciclos econômicos no sistema capitalista eram impulsionados pelas indústrias que se apresentavam como inovadoras tecnológicas. Schumpeter (1985) rompeu com a idéia de equilíbrio e concentrou-se no conceito de inovação e mudanças. As empresas de cada indústria tornavam possível a manutenção da acumulação de capital por meio de novos produtos e processos.

Schumpeter (1985) engendrou um modelo explicativo para o desenvolvimento econômico. Relacionou os períodos de prosperidade ao fato de que o empreendedor inovador, ao criar novos produtos, era imitado por um verdadeiro “enxame” de empresários não inovadores que investiam recursos para produzir e imitar os bens criados pelo empreendedor inovador. Conseqüentemente, uma onda de investimentos de capital ativa a economia, gerando a prosperidade e aumentando do nível de emprego.

À medida que as inovações tecnológicas ou as modificações introduzidas nos produtos antigos eram absorvidas pelo mercado e seu consumo se generalizava, a taxa de crescimento da economia diminuía e tinha início um processo recessivo com a redução dos investimentos e a baixa da oferta de emprego.

Schumpeter (1985), assim, estabeleceu a correlação entre o abrupto aumento no nível de investimento que se seguia às inovações tecnológicas transformadas em produtos para o mercado, e o período subsequente de prosperidade econômica seguido de uma redução do nível de emprego, produção e investimento, além da incorporação da novidade aos hábitos de consumo da população. O desenvolvimento foi visto por Schumpeter (1985) como um momento de desequilíbrio “no fluxo circular” que proporcionava a sociedade passar a um novo patamar de evolução. O processo de destruição criativa propiciava à sociedade passar de um fluxo circular a outro, o equilíbrio do fluxo circular era interrompido por soluções de desenvolvimento.

Schumpeter (1985) via o desenvolvimento econômico de forma cíclica formado de boom e depressão seguidas de acordo com o surgimento e a reabsorção dos novos empreendimentos. O boom impelia a produção para o caminho da mecanização do processo produtivo e assim, necessariamente, uma diminuição do trabalho requerido por unidade de produto (produtividade). Porter (1990), por sua vez, estabeleceu um modelo de etapas em que os países avançariam ou retrocederiam, porém o ponto classificatório seria o mesmo: a capacidade de inovar o produto e/ou o meio de produção. Porter (1990) acreditava num modelo evolutivo constante em que um país sairia do nível de dependência de matérias-primas baratas e passaria a inovar em indústrias de pontas, daí poderia regredir, continuar inovando ou passar para uma fase de financeirização. Já Schumpeter (1985) não acreditava que as

inovações fossem distribuídas uniformemente através do tempo, mas sim “de tal modo que intervalos de tempo iguais pudessem ser escolhidos, a cada um dos quais caberia a realização de uma combinação nova - mas aparecem, se é que o fazem, descontinuamente, em grupos ou bandos”. (SCHUMPETER, 1985, p.148)

Schumpeter (1985) acreditava em um capitalismo imprevisível, feito por “bandos”, que avançaria em “soluços”. As novidades não nasceriam dos velhos modelos, portanto, não haveria meios de se prever onde e quando. Porter (1990) dava crédito ao estudo e racionalização dos fatores que levariam à inovação, assim os povos, seguindo o modelo genérico racionalizado, poderiam induzir o desenvolvimento econômico.

Em “Teoria do Desenvolvimento Econômico” já encontramos uma oposição que seria levada ao extremo por Porter: entre o estático e o dinâmico. Em Schumpeter (1985) esta oposição seria entre o fluxo circular (reprodução em escala da inovação) e os momentos de desenvolvimento (a inovação em si), que juntos fechariam ciclos econômicos, e em Porter (1990) ocorreria entre os setores altamente dependentes de fatores (mão-de-obra barata, abundância em recursos naturais) que continuariam guiados pela teoria das vantagens comparativas e formariam uma parte da economia estática enquanto os setores novos de alta tecnologia operariam sob novas regras e seriam protagonistas do dinamismo nas economias mais avançadas e também seriam, em última instância, responsáveis pelo desenvolvimento econômico.

Na teoria de Schumpeter (1985) nota-se uma importante distinção entre crescimento e desenvolvimento. O primeiro ocorreria no fluxo circular da economia, em seu estado de normalidade, já o segundo seria provocado pelas inovações adotadas pelo empresário, com a ajuda do crédito.

Produzir significa combinar materiais e forças que estão ao nosso alcance. Produzir outras coisas, ou as mesmas coisas com método diferente, significa combinar diferentemente esses materiais e forças. Na medida em que as “novas combinações” podem, com o tempo, originar-se das antigas por ajuste contínuo mediante pequenas etapas, há certamente mudança, possivelmente há crescimento, mas não um fenômeno novo nem um desenvolvimento em nosso sentido. Na medida em que não for este o caso, e em que as novas combinações aparecem descontinuamente, então surge o fenômeno que caracteriza o desenvolvimento. (...) O desenvolvimento, no sentido que lhe damos, é definido então pela realização de novas combinações. (SCHUMPETER, 1985, p.40)

A fortuna crítica legada por Schumpeter (1985) a Porter (1990) e outros autores contemporâneos é a importância essencial da inovação do processo industrial para o desenvolvimento econômico. No modelo schumpeteriano, as novas combinações, via de regra, estão corporificadas, por assim dizer, em empresas novas que geralmente não surgem das antigas, mas começam a produzir a seu lado e formam um ambiente altamente competitivo. A realização de combinações novas, que ele chama também de “empreendimentos”, seria o emprego diferente dos meios produtivos existentes no sistema econômico, que é realizado pelo “empreendedor”.

O que o empreendedor faz é controlar os meios de produção, ao combinar de forma diferente os objetos e forças produtivas existentes no mercado, originando uma inovação. A forma como emprega tais recursos pode ser assim entendida: quando cria algo novo ou com uma nova qualidade; quando adota um novo método de produção; quando conquista uma nova fonte de suprimento de matérias-primas ou semi-industrializadas e quando executa uma nova organização de qualquer indústria. Dessa maneira, ele altera as configurações do equilíbrio (fluxo circular) no consumo e passa a provocar novas necessidades.

A centralidade na inovação evidencia-se ainda mais quando avaliamos a visão de depressão no modelo cíclico de Schumpeter (1985) e a estagnação no porterismo. Ambas residem na difusão dos avanços tecnológicos por todo o sistema econômico. O fim do ciclo do produto, quando os concorrentes já dominam a tecnologia nova, é o fim de linha para os dois autores e, acima de tudo, a possibilidade de um novo instante de desenvolvimento econômico.

Porter (1990) e Schumpeter (1985) concordam que o desenvolvimento econômico no capitalismo é realizado por meio de ciclos conjunturais ininterruptos de inovação, que reestabelece a possibilidade de lucro real que pode de novo ser extraído de novas produções materiais. O capitalismo, entendido como um sistema social, possuiria estabilidade em ciclos de acumulação advindos de avanços tecnológicos. Schumpeter refere-se a ciclos históricos mais longos, que teriam componentes sociais envolvidos, já Porter remete-se meramente a ciclos de vida de produtos.

Sem dúvida, a teoria sobre o desenvolvimento econômico medrada por Schumpeter (1985), principalmente o enfoque ao empreendedor inovador e ao

processo inovador, destacou-se no final do século XX devido à procura pela explicação para as mudanças tecnológicas, econômicas e sociais, principalmente no que se refere à inovação e competição.

No entanto, na década de 1930, o pensamento convencional inverteu-se quase totalmente. Os sucessos percebidos da União Soviética e os fracassos econômicos atribuídos ao pensamento do laissez-faire, aliados a um novo intervencionismo na teoria econômica, levaram à solidificação de um novo pensamento convencional. A nova doutrina propunha uma estratégia ativa de desenvolvimento econômico.

Depois de 1930, as idéias liberais foram amplamente responsabilizadas pela crise econômica e consideradas ineficazes para conter a espiral de desemprego e quebra de confiança no sistema financeiro. As palavras-chave eram agora intervenção estatal, emprego e crescimento econômico. A economia de livre empresa foi considerada inerentemente instável. Deixada à sua própria sorte, produziria ciclos de altos e baixos. O governo deveria, portanto, intervir para manter o equilíbrio econômico.

Durante quase 30 anos, o pensamento do Lord John Maynard Keynes (1992) permaneceu hegemônico no staff das economias desde as mais avançadas até nos países em desenvolvimento. Com a consagração do pensamento keynesiano, as questões relativas às localizações e inovação tecnológica se afastaram do pensamento convencional.

O paradigma da “demanda efetiva”, consagrado pelo keynesianismo remonta raízes no século XIX, na obra de Thomas Robert Malthus.

Malthus (1996b), principalmente em *Princípios de economia política*, de 1820, critica a idéia de Adam Smith de que a parcimônia individual e estatal no consumo garantiria o aumento da riqueza. Acreditava sim que o princípio smithiano da poupança, levado a extremos, destruiria a motivação para produzir. Embora reconhecesse a importância da oferta na determinação do nível do produto, ele sustentou que a redução dos salários reais deprimiria tanto a demanda como a oferta.

A construção do ideário malthusiano inicia-se com a negação de que o custo de produção determinaria o preço das mercadorias, pressuposto caro a Ricardo. Para Malthus (1996b), o preço permanente de um artigo seria determinado pela oferta e pela procura, sendo que o custo de produção

somente influenciaria os preços das mercadorias na medida em que regula sua oferta. Por conseguinte, não considera a quantidade de trabalho que uma mercadoria exige em sua produção uma medida de seu valor de troca. Em conseqüência, o trabalho, para Malthus (1996b), não pode ser considerado medida exata e padronizada do valor real de troca.

Em seguida, Malthus (1996b) rebate também a idéia ricardiana de lucro. Os lucros para Ricardo seriam regulados pelos salários e estes, em última instância, pela qualidade da terra cultivada. Os lucros aumentariam, então, pela melhoria tecnológica no campo e na indústria ou pelo rebaixamento puro e simples dos salários. Para Malthus (1996b), essa teoria dependeria inteiramente de que o conjunto das mercadorias continuasse com o mesmo preço, enquanto o dinheiro continuasse com o mesmo valor, quaisquer que fossem as variações no preço do trabalho, o que ele considerou impossível. Assim, ele conclui que os salários monetários do trabalho não poderiam regular a taxa de lucros. A partir da crítica ao posicionamento de Ricardo (1974), Malthus (1996b) construiu sua teoria dos lucros em outros alicerces. Para ele, os lucros dependeriam dos preços das mercadorias e da causa que determinasse esses preços, a saber, a oferta comparada à demanda.

O trabalho, assim como qualquer mercadoria, teria seu preço regulado, sobretudo, pelo jogo da oferta e procura. A paixão pela parcimônia levaria, então, inevitavelmente a uma oferta de mercadorias muito superior ao que a estrutura e os hábitos de tal sociedade permitem consumir, enquanto a paixão adequada pelo consumo manteria a proporção exata entre oferta e procura. Malthus (1996b) posicionou-se contra a tese clássica de que a oferta gera sua própria procura.

Assim a riqueza de um local aumentaria devido à ampliação da demanda de suas mercadorias, por conseguinte levaria um número muito maior de pessoas para trabalhar em sua produção, e formaria um ciclo de crescimento baseado em trabalho-demanda. A maximização da produção decorrente do aperfeiçoamento do maquinário e conseqüentemente a maior produtividade, que em si só, para Ricardo, abririam os mercados – a produção regula o consumo para ele - teve equação inversa para Malthus (1996b), que vincula as vantagens decorrentes da substituição do trabalho manual por

máquinas à expansão do mercado para os artigos produzidos e do estímulo maior dado ao consumo.

Vimos que apenas a capacidade produtiva, qualquer que seja sua grandeza, não é suficiente para assegurar a criação de uma quantidade correspondente de riqueza. Parece que algo mais é necessário para levar essa capacidade à sua plena utilização; e esse algo mais é tal distribuição da produção e tal adequação dessa produção às necessidades de seus consumidores de forma a aumentar constantemente o valor de troca das mercadorias em seu conjunto. (MALTHUS, 1996b, p. 194)

No raciocínio de Malthus (1996b), uma produção maior que gere mais emprego ocorreria apenas com o aumento respectivo de demanda. Se houvesse a diminuição do consumo, inclusive da mercadoria trabalho, uma força fora da lógica do mercado deveria arregimentar os “trabalhadores improdutivos”. Se as classes produtivas não tivessem a capacidade de consumir tudo o que produzissem, dever-se-ia recorrer aos consumidores improdutivos para manter um equilíbrio tal entre produção e consumo que proporcionasse o maior valor de troca possível aos produtos. Para estes momentos, Malthus (1996b) sugeriu a execução de obras públicas, abertura e manutenção de estradas, além do estímulo para que as pessoas mantivessem mais empregados domésticos. A ação governamental deveria, assim, agir diretamente para restaurar a demanda de trabalho e manter o equilíbrio com a oferta.

John Maynard Keynes (1992) publica em 1936 “A teoria geral do emprego, do juro e da moeda” respaldando boa parte do pensamento malthusiano. Considerado por alguns o início da moderna macroeconomia, Keynes reverte a ênfase que estava sendo dada à microeconomia na época, simbolizado na figura de Marshall.

Antes da publicação da obra, a macroeconomia – o estudo dos eventos no âmbito de toda a economia, como inflação e deflação, prosperidade e recessão – se encontrava num estado de desenvolvimento estagnado, deixando-a incapaz de compreender a Grande Depressão.

A chamada macroeconomia “clássica” asseverava que a economia apresentava uma tendência de retomar o pleno emprego a longo prazo, e era no longo prazo que se concentrava. Seus dois princípios básicos eram a teoria quantitativa da moeda – que afirmava que o nível geral dos preços era

proporcional à quantidade de moeda em circulação – e a teoria dos juros dos “fundos disponíveis”, segundo a qual as taxas de juros subiam e desciam de forma a equalizar a poupança total e o investimento total. (KRUGMAN, 1999)

Keynes (1992) se mostrava disposto a aceitar que, num período de tempo suficientemente longo, ambas as teorias talvez fossem válidas; mas, como observou de forma memorável, “a longo prazo, estaremos todos mortos”. No curto prazo, afirmou, as taxas de juros eram determinadas não pelo equilíbrio entre poupança e investimento no pleno emprego, mas pela “preferência pela liquidez” – o desejo do público de ficar com o dinheiro, a não ser que lhe oferecessem um estímulo forte o suficiente para investir em ativos menos seguros e convenientes.

Mostrando-se ferrenho opositor ao que ele chamou de “receituário clássico”, Keynes (1992) argumentou que não existia nenhum mecanismo inerente ao sistema que modificasse a situação cíclica de depressão. Ele rejeitou a capacidade da “mão invisível” clássica de gerar automaticamente o pleno emprego, mesmo a longo prazo. E endossou o papel dos gastos públicos como suplemento ao dispêndio privado no equilíbrio entre oferta e demanda.

Assim como Malthus (1996b), atacou a idéia smithiana de que a parcimônia aumentaria o capital, que todo o homem frugal é um benfeitor público e que o crescimento da riqueza dependeria da relação entre produção e consumo. Para ele, os princípios da poupança, levados ao extremo, destruiriam o motivo para a produção, ou seja, a expectativa de demanda. Desta forma, concluiu que o capital se formava não pela propensão a poupar, mas como resposta à procura resultante do consumo real e provável.

Na economia ricardiana, que serve de base ao que nos vem sendo ensinado há mais de um século, a idéia de que podemos pôr de lado, sem muitas cogitações, a função da demanda agregada é fundamental. Malthus, na verdade, se opôs com veemência à doutrina de Ricardo de que era impossível uma insuficiência da demanda efetiva, porém em vão. Não tendo conseguido explicar com clareza (a não ser por fatos da observação prática) como e por que a demanda efetiva poderia ser deficiente ou excessiva, deixou de fornecer uma estrutura capaz de substituir a tese que atacava; assim, Ricardo conquistou a Inglaterra de maneira tão completa como a Santa Inquisição conquistara a Espanha. (...) O grande enigma da demanda efetiva com que Malthus havia lutado desapareceu da literatura econômica. Não se lhe faz qualquer menção, uma vez sequer, em toda a obra de Marshall, de Edgeworth e do Professor Pigou, que deram à teoria clássica a sua forma mais definitiva. (KEYNES, 1992, p.43)

As economias estariam sujeitas a sofrer as conseqüências de inadequações gerais na demanda. No entanto, esses períodos recessivos ocorreriam devido ao fato das pessoas procurarem manter mais caixa do que a quantidade efetivamente existente em circulação.

Outro ponto importante na teoria de Keynes (1992), de certa forma muito próximo ao pensamento malthusiano, é a diferença que ele estabeleceu entre poupança e investimento. Sempre que as poupanças desejadas superassem os investimentos planejados, haveria uma insuficiência de demanda agregada, e surgiria a recessão. Em tais condições de insuficiência de demanda, o governo deveria assumir um papel ativo de complementar os gastos privados, ou reduzindo impostos ou realizando investimentos, mesmo em obras aparentemente sem lógica imediata, como abrir e fechar buracos ou enterrar dinheiro em minas abandonadas. Para Keynes (1992), a fraqueza na propensão a investir foi, em todos os tempos, a chave do problema econômico.

A capacidade de investimento em um determinado momento seria estabelecida pela eficiência marginal do capital, que se materializava pela relação entre a renda esperada de um bem de capital e seu preço de oferta ou custo de reposição, isto é, a relação entre a renda esperada de uma unidade adicional daquele tipo de capital e seu custo de produção. A eficiência marginal do capital foi definida por Keynes (1992) em termos da expectativa da renda e do preço de oferta corrente do bem de capital. Ela dependeria da taxa de retorno que se esperaria obter do dinheiro investido.

O investimento variaria até o ponto da curva de demanda de investimento em que a eficiência marginal do capital em geral fosse igual à taxa de juros do mercado. Para induzir investimentos novos a taxa de rendimento em relação ao custo deveria ser superior à taxa de juros. Este seria o fator através do qual a expectativa de modificações no valor da moeda influi sobre o volume da produção presente. A expectativa de uma baixa no valor da moeda estimularia o investimento e, em conseqüência, o emprego em geral, porque elevaria a curva da eficiência marginal do capital.

A insuficiência de demanda que caracterizava as crises de desemprego resultava para Keynes (1992) da escassez de novos investimentos (motivada, por sua vez, pela queda na eficiência marginal de capital). Qualquer flutuação no investimento, não compensada por uma

variação correspondente na propensão a consumir, resultaria, necessariamente, numa flutuação no emprego.

Por isso não bastaria que o governo ampliasse a oferta de recursos para investimentos. Seria necessário que houvesse um aumento simultâneo nos gastos em obras públicas. Um governo responsável e consciente deveria preocupar-se não com o equilíbrio fiscal, mas com o desemprego. Um déficit, desde que resultante de aumento nos gastos públicos, seria algo desejável para retirar a economia da recessão.

A intervenção do Estado na economia era encarada por Keynes (1992) como uma necessidade de sustentação do próprio sistema liberal político e econômico. Assim, Keynes (1992) rejeitou por completo o argumento socialista de que seria essencial a propriedade coletiva dos meios de produção. Para ele, o Estado deveria atuar apenas no lado da demanda, e assim mesmo estimulando os gastos públicos ou reduzindo impostos, se e quando houvesse insuficiência de demanda efetiva e crise de desemprego. Portanto, o papel do governo, como produtor de bens e serviços, competindo com a iniciativa privada, ou financiando os seus gastos crescentes com novos impostos e alíquotas mais elevadas, era simplesmente rejeitado por Keynes.

Keynes (1992) via o governo como um auxiliar ou promotor imprescindível da indústria, recorrendo a um conjunto de políticas, de modo a contribuir de maneira direta para o desempenho competitivo de setores estratégicos ou prioritários.

O pensamento keynesiano, com suas variantes, orientou a política econômica das nações ricas e em desenvolvimento entre os anos 1930 e 1970. Porém, mesmo neste período, alguns autores importantes minavam o predomínio keynesiano e expunham análises e idéias que se tornariam hegemônicas na nova ascensão do liberalismo nos anos 1970.

O economista austríaco Friedrich August von Hayek (1977), por exemplo, já na década de 1940 sugeria a aproximação entre o totalitarismo e a política de planejamento econômico. Na obra, "O caminho da servidão", ele expôs o argumento de que o socialismo produzia o totalitarismo.

Hayek (1977) argumentava em favor das chamadas bases lançadas pelo cristianismo, pelos gregos e romanos: liberalismo e individualismo. Opôs

as conquistas da Renascença - liberdade, independência e tolerância - ao socialismo e nazismo.

Para Hayek (1977), a transformação gradual da sociedade para um sistema no qual os homens poderiam pelo menos tentar dirigir a própria vida, tendo a oportunidade de conhecer e escolher diferentes formas de existência estaria intimamente ligada ao desenvolvimento do comércio. A liberdade econômica seria produto da liberdade política (democracia).

Segundo esta ótica, o fascismo e o nacional-socialismo se desenvolveriam no esteio da política socialista. Em período de predomínio do keynesianismo e de sucesso do modelo soviético, o objetivo de Hayek (1977) foi atualizar a argumentação liberal do século XIX e tirar o liberalismo da incapacidade de propor novas questões e soluções aos problemas de sua época.

(Desde 1870) A Inglaterra perdeu a liderança intelectual na esfera social e política e tornou-se uma importadora de idéias. Durante os sessenta anos seguintes a Alemanha converteu-se no centro de onde as idéias destinadas a governar o mundo no século se irradiaram para leste e oeste. Fosse Hegel ou Marx, List ou Schmoller, Sombart ou Mannheim, fosse o socialismo em sua forma mais radical ou simplesmente a “organização” ou o “planejamento” de natureza menos radical, o fato é que por toda a parte as idéias alemãs eram prontamente importadas e as instituições alemãs imitadas. (HAYEK, 1977, p. 21)

Hayek (1977) combateu o socialismo, que tinha como objetivos finais os ideais de justiça social, maior igualdade e segurança. Hayek (1977) não discordava destes, mas sim do método particular pelo qual deveriam ser alcançados. Neste sentido, para ele, o keynesianismo e o socialismo significariam a extinção da iniciativa particular, da propriedade particular dos meios de produção, e a criação de um sistema de “economia planejada” no qual o empreendedor que trabalhasse visando o lucro seria substituído por um órgão central de planejamento.

Se “capitalismo” significa aqui um sistema de competição baseado no direito de dispor livremente da propriedade privada, é muito mais importante compreender que só mediante esse sistema se torna possível a democracia. (HAYEK, 1977, p. 65)

No liberalismo exposto por Hayek (1977), a competição era vista como algo desejável e o único método dentro do qual as atividades poderiam se harmonizar sem a intervenção coercitiva ou arbitrária da autoridade central. Com efeito, um dos principais argumentos em favor da concorrência seria que ela dispensaria a necessidade de um “controle social consciente” e daria aos indivíduos oportunidade para decidirem se as perspectivas de determinada atividade eram suficientes para compensar as desvantagens e riscos que dela poderiam resultar. Ou seja, a disputa travava-se entre a liberdade de concorrência e a economia dirigida.

A teoria de Porter (1990; 1999) está vazada de pressupostos liberais que apenas puderam se tornar pressupostos em sua obra pelo fato de autores anteriores terem discutido e avançado no tema.

Por exemplo, Hayek (1977) levantou uma questão na página 43 de sua obra “O caminho da servidão” que apareceria na discussão sobre economia internacional da década de 1990: concorrência perfeita e imperfeita. Em sua obra, Hayek (1977) afirmou que o monopólio era produto de fatores outros que não o menor custo decorrente da produção em larga escala. Chegou mesmo a dizer que o monopólio ou seria um acordo fraudulento ou promovido pela política governamental a serviço do ideal de planejamento. (HAYEK, 1977, p. 43) Podemos dizer que foi um pressuposto assumido por Porter (1990) à medida que defende a concorrência perfeita – economias externas – como o coração da competição comercial na atual economia internacional globalizada. Hayek (1977) reclamou inclusive do planejamento deliberado de organizadores capitalistas de monopólios, que assim constituíam “fontes do perigo”. Apesar de não visarem um sistema totalitário, procuravam uma espécie de “sociedade corporativa em que as indústrias organizadas assumiriam o caráter de ‘domínios’ semi-independentes e autárquicos”. (HAYEK, 1977, p. 183)

Para mais, entender a idéia de Regime da Lei colocada por Hayek (1977) auxilia na compreensão por que, em Porter (1990; 1999), da afirmação de que o governo deveria realizar as suas ações por meio de normas fixadas e anunciadas de antemão – as quais tornam possível prever com bastante certeza de que modo a autoridade usará os seus poderes coercitivos em dada circunstância, permitindo a cada um planejar os seus assuntos pessoais com

base nesse conhecimento. “O princípio orientador de que uma política de liberdade para o indivíduo é a única política que verdadeiramente leva ao progresso, permanece tão verdadeiro hoje como o foi no século XIX”. (HAYEK, 1977, p. 224)

Portanto, o Estado deveria limitar-se a estabelecer regras que se aplicassem a tipos gerais de situações e deixar os indivíduos livres em tudo que dependesse das circunstâncias específicas, porque só os indivíduos interessados em cada caso conheceriam plenamente essas circunstâncias e a elas adaptar suas ações. Para que o indivíduo usasse eficazmente seus conhecimentos na organização de planos deveria estar em condições de prever as ações do Estado que afetassem esses planos. Este chamado Regime da Lei acaba com privilégios legais e salvaguarda a igualdade perante a lei. Em Hayek (1977) isto seria a antítese do governo arbitrário e em Porter (1990) o ambiente para a livre competição e a eficiência / produtividade. A economia planejada poderia realizar distribuição de riqueza, mas com o planejamento se perderia o mais caro para Porter (1990), que é uma produtividade maior, somente conseguida no sistema de concorrência perfeita.

Hayek (1977) publicou pela primeira vez esta sua obra em 1944. Quase 20 anos depois, em 1962, Milton Friedman (1988), da Universidade de Chicago, publicou a obra “Capitalismo e liberdade”. O período em que os dois escreveram foi de crescimento da intervenção estatal na economia e de triunfo das idéias keynesianas. Os dois formaram uma minoria entre os intelectuais da época, pois a tradição liberal não estava muito prestigiada na época pós crise de 1930.

Friedman (1988), na mesma linha de Hayek (1977), reafirmou o papel do capitalismo competitivo – a organização da maior parte da atividade econômica por meio da empresa privada operando num mercado livre – como um sistema de liberdade econômica e condição necessária à liberdade política.

Friedman (1988) retomou a tese de Hayek (1977) sobre a relação entre economia e política, conseqüentemente, uma sociedade socialista não poderia também ser democrática, no sentido de garantir a liberdade individual. Ambos consideravam a liberdade política como um instrumento para a obtenção da liberdade econômica e vice-versa.

Além disso, como tema secundário, avaliou o papel que o governo deveria desempenhar numa sociedade dedicada à liberdade e contando principalmente com o mercado para organizar sua atividade econômica. Ainda na Introdução de sua obra, deixa claro quais deveriam ser os objetivos do governo: proteger a liberdade contra os inimigos externos e contra os próprios compatriotas; preservar a lei e a ordem; reforçar os contratos privados e promover mercados competitivos.

Friedman (1988) criticou o aumento nos investimentos do governo, mesmo em época de crise, pois este criaria problemas em termos de política fiscal, pois levaria a um declínio nos investimentos privados da parte dos que emprestassem fundos ao governo ou da parte dos que, em outras circunstâncias, tomassem emprestado dos fundos. Isso significaria que um aumento nas despesas do governo relativo à renda não levaria à expansão do investimento em nenhum sentido relevante. Aumentaria a renda em dinheiro, mas tal aumento seria absorvido pelas despesas do governo. As despesas privadas não se alterariam.

Friedman (1988), ao contrário do senso comum na época, responsabilizou o Federal Reserve (FED) e a incompetência do governo pela crise em 1929. Segundo ele, a atuação do FED na Grande Depressão foi inepta e “acabou por converter o que de outra forma teria sido uma contração moderada numa grande catástrofe”. (FRIEDMAN, 1988, p. 41)

Para Friedman (1988), a crise ocorreu devido às condições de controle relativamente apertado do dinheiro impostas pelo Federal Reserve numa tentativa de dominar a “especulação” no período, causando um problema sério de liquidez. O colapso do mercado de ações, por seu lado, teve alguns efeitos indiretos na confiança geral nos negócios e na disposição dos indivíduos de gastar, o que exerceu influência depressiva no curso dos negócios.

Michael Porter é de uma geração com problemas diferentes dos que enfrentaram os liberais das décadas de 40 a 70. O entendimento, no entanto, da teoria destes “antepassados” nos revelou subentendidos valiosos nas obras de Porter. São não-ditos que o autor norte-americano não esclarece em notas ou referências bibliográficas, mas que compõem um quadro interessante para o entendimento de sua teoria.

Na década de 1970, houve uma desilusão generalizada com a ação governamental e com a política de substituição das importações. Assim, um novo pensamento convencional tomou forma. Ele preconizava políticas microeconômicas de livre mercado baseadas em exportação e o fim da política de substituição das importações.

Segundo o próprio Friedman (1988) a virada no clima de opinião deu-se no campo da “experiência”.

A Rússia e a China, anteriormente os grandes símbolos de esperança das classes intelectuais, haviam claramente fracassado. A Grã-Bretanha, cujo socialismo fabiano exerceu profunda influência sobre os intelectuais americanos, encontrava-se em grandes dificuldades. Aqui em casa, os intelectuais, sempre favoráveis ao governo dominador e, na grande maioria, adeptos do Partido Democrata, haviam-se desiludido com a Guerra do Vietnã e, particularmente, com o desempenho dos presidentes Kennedy e Johnson. Muitos dos ambiciosos programas de reforma – ideais do passado, tais como bem-estar, habitações populares, apoio aos sindicatos, integração das escolas, ajuda federal à educação, atividade produtiva – estavam indo por água abaixo. Quanto ao restante da população, suas economias estavam sendo dilapidadas pela inflação e pelos elevados impostos. Esses fenômenos, e não a força das idéias expressas em livros que analisam princípios, explicam a transição da fragorosa derrota de Barry Goldwater em 1964 para a esmagadora vitória de Ronald Reagan em 1980 – dois homens que apresentam, essencialmente, o mesmo programa e a mesma mensagem. (FRIEDMAN, 1988, p. 6)

Para os países avançados, isso significava a desregulamentação e mercados competitivos, além de políticas monetárias e fiscais ativas para estabilizar a economia. A prescrição típica da década de 1970 para um país se desenvolver era a “liberalização com desvalorização”: liberalização para acabar com o que agora era amplamente visto como os horrores da substituição das importações e desvalorização para permitir que a liberalização evoluísse sem uma crise do balanço de pagamentos ou uma recessão. (FIORI, 1999)

Contudo, no final da década de 1980, experiências tanto nos países avançados como nos em desenvolvimento levaram à desilusão com o lado ativo dessa união de políticas. Os livres mercados pareciam melhor do que nunca, com o sucesso da industrialização voltada para as exportações em alguns países em desenvolvimento e a espetacular derrocada do comunismo. Mas políticas monetárias, fiscais e cambiais ativas eram amplamente vistas como desacreditadas pela experiência da inflação. Assim, no final da década

de 1980, um novo pensamento convencional se impusera, preconizando livres mercados e moeda estável. Por volta de 1990, esse novo/velho pensamento convencional passou a dominar quase totalmente a discussão. (KRUGMAN, 2001)

Michael Porter publicou suas primeiras obras importantes nos anos 1980. O professor de Harvard concentrava seus estudos na análise de estratégias para empresas. Neste primeiro período de sua teoria, estabeleceu um arcabouço teórico que serviria como ferramenta para os estrategistas em cada empresa.

Com base em 5 critérios - poder de negociação dos compradores, o poder de negociação dos fornecedores, a ameaça de novos concorrentes, a ameaça de substitutos e a intensidade da rivalidade - Porter (1986; 1989) descreveu os determinantes da rentabilidade setorial de longo prazo e mostrou como as empresas eram capazes de influenciá-la. O estudo destes quesitos, que ele denomina de “modelo das 5 forças”, foi essencial para a análise de qualquer – por isso ele chama de genérica – situação competitiva e a escolha da estratégia competitiva e corporativa da empresa.

O objetivo do estrategista, portanto, seria encontrar uma posição na qual a empresa fosse capaz de melhor se defender contra estas forças ou de influenciá-las em seu favor. Ou seja, o conjunto destas 5 forças competitivas determinariam a rentabilidade de um setor e, em consequência, eram da maior importância na formulação da estratégia.

Após avaliar as forças que influenciavam a competição no setor e as respectivas causas subjacentes, o estrategista empresarial teria condições de identificar os pontos fortes e fracos da empresa. Os pontos fortes e fracos cruciais, vistos sob o ângulo estratégico, formariam a postura da empresa com relação às causas subjacentes de cada força.

O estrategista deveria desenvolver um plano de ação que incluísse o posicionamento da empresa, de modo que suas capacidades proporcionassem a melhor defesa contra as forças competitivas; e/ou a influência no equilíbrio das forças, através de manobras estratégicas, melhorando, dessa forma, a posição da empresa; e/ou a antecipação de mudanças nos fatores subjacentes às forças e da reação da empresa a essas alterações, na esperança de explorá-las de modo favorável, através da escolha de uma estratégia

adequada ao novo equilíbrio competitivo antes de seu reconhecimento pelos concorrentes.

Estratégia é criar uma posição exclusiva e valiosa, envolvendo um diferente conjunto de atividades. (...) Estratégia é a criação de compatibilidade entre as atividades da empresa. Seu êxito depende do bom desempenho de muitas atividades – e não apenas de umas poucas – e da integração entre elas. (PORTER, 1999, p. 63)

Segundo Porter, existiriam 3 fontes de posicionamento estratégico possíveis. O primeiro se fundamentaria na escolha de variedades de produtos ou serviços e não em segmentos de clientes. Um segundo critério para o posicionamento seria o de atender à maioria das necessidades de um determinado grupo de clientes, com orientação para um determinado segmento de clientes como alvo. O terceiro critério para o posicionamento seria o da segmentação dos clientes em razão das diferenças nas modalidades de acesso, que poderia ser em função da geografia ou do porte do cliente – ou qualquer outra coisa que exigisse um diferente conjunto de atividades para melhor alcançá-lo.

O objetivo, em última instância, de se proceder a análise das 5 forças seria posicionar a empresa de forma que ela obtivesse vantagem competitiva em relação aos concorrentes. E o que seria vantagem competitiva afinal? O raciocínio de Porter é o seguinte. A vantagem competitiva poderia ser conseguida de duas maneiras: vantagem em custo (exercer determinada atividade de forma mais eficiente do que os concorrentes) ou vantagem na diferenciação positiva do produto.

Em suma, a vantagem competitiva seria conseguida pelo melhor desempenho das atividades industriais, que por sua vez adviriam do correto posicionamento estratégico da empresa que, por fim, resultaria da correta análise da situação por meio da ferramenta teórica das 5 forças.

Os dois principais livros de Porter deste período (Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior; Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência) foram especulações a respeito do “modelo das 5 forças”. Nesta fase de seus estudos, Porter (1986; 1989) teve 3 inquietações na redação de seus textos: que tratassem de temas concretos, frequentemente calcados em casos de

empresas e setores industriais reais; formassem um arcabouço teórico racionalizado extremamente pragmático; e expusesse didaticamente posições exeqüíveis que pudessem ser executadas na gestão das empresas. Os conceitos formados pelo especialista de Harvard foram formulados a partir de preocupações do mundo empresarial, o instrumental teórico exerceu a função de desenredar soluções para problemas empresariais concretos.

A partir do estudo das fontes da vantagem competitiva nos setores e indústrias, Porter buscou em um segundo momento entender as circunstâncias que permitiam às empresas melhorarem sua produtividade e vencerem os concorrentes estrangeiros.

A pergunta essencial para Porter nesta segunda parte de seu trabalho foi: como um país forma empresas com maior produtividade que lideram suas indústrias?

O objetivo era investigar os motivos pelos quais os países tornavam-se um estimulante ambiente para empresas líderes em indústrias mundiais. Porter, então, se preocupava em achar as raízes da produtividade que estão fincadas nos ambientes nacional e regional. Em “A Vantagem competitiva das nações”, obra de 1990, ele expôs o resultado que encontrou e que denominou de “diamante”, composto de quatro facetas principais: condições dos fatores, condições da demanda, o contexto da estratégia e da rivalidade, e os setores relacionados e de apoio. A teoria do “diamante” foi uma ferramenta para os gerentes e, ao mesmo tempo, uma abordagem de base microeconômica para os governos, a respeito de estratégias para o desenvolvimento econômico.

Porter (1990) estabeleceu diferença primordial entre o seu pensamento e o de Ricardo (1974) ao mostrar o desenvolvimento econômico como algo dinâmico e não estático. Em última instância, segundo Porter (1990; 1999), os países obteriam êxito em determinados setores porque o ambiente doméstico seria o mais progressista e desafiador. Ou seja, a prosperidade nacional não seria algo herdado naturalmente, mas sim o produto do esforço teleológico e pragmático. Não emanaria dos dotes naturais de um país e passaria de geração a geração. Podia ser entendida e estrategicamente construída por empresas, governo e população.

A competitividade de um país depende da capacidade da sua indústria de inovar e melhorar. As empresas conquistam uma posição de vantagem em relação aos melhores competidores do mundo em razão das pressões e dos desafios. Elas se beneficiam da existência de rivais internos poderosos, de uma base de fornecedores nacionais agressivos e de clientes locais exigentes.

Num mundo de competição global crescente, os países se tornaram mais, e não menos, importantes. À medida que os fundamentos da competição se deslocam cada vez mais para a criação e assimilação do conhecimento, aumenta a importância dos países. A vantagem competitiva é gerada e sustentada através de um processo altamente localizado. As diferenças nos valores nacionais, a cultura, as estruturas econômicas, as instituições e a história são fatores que contribuem para o êxito competitivo. (PORTER, 1999, p. 167)

Mas quais seriam os critérios para medir a vantagem competitiva das nações? Porter escolheu o volume de exportações e investimentos externos, com base em habilidades e em ativos gerados internamente para avaliar os países. Não considerou os setores “altamente dependentes de recursos naturais”, pois, segundo ele, estes não constituiriam a espinha dorsal das economias avançadas. A capacidade de competir nesses setores seria mais explicável através das teorias clássica e dos fatores específicos.

As teorias clássica e dos fatores específicos explicariam o êxito dos países em setores específicos com base nos chamados fatores de produção, como terra, mão-de-obra e recursos naturais. Com base neles, os países conquistavam vantagens comparativas nos setores que utilizassem os fatores em abundância de forma intensa. Para Porter (1990), no entanto, as teorias teriam sido ofuscadas, nos setores e países avançados, pela globalização da competição e pelo poder da inovação tecnológica.

Michael Porter (1990) delimitou o campo de ação da teoria clássica aos produtos no comércio internacional que fossem altamente dependentes de fatores de produção – mão-de-obra, recursos naturais e infra-estrutura –, e enquadrou-a como “incompleta” e “incorreta” para os estudos dos setores sofisticados. Estes últimos constituiriam a espinha dorsal das economias avançadas, que criavam os mais importantes fatores de produção – como recursos humanos qualificados ou base científica.

Na globalização, a competitividade entre as indústrias dos países seria determinada pela produtividade. Para que o país proporcionassem um padrão de vida elevado e crescente para os cidadãos seria preciso elevar a produtividade da economia nacional. Nesse caso, o objetivo de Porter (1999)

seria saber quais os determinantes da produtividade e de sua taxa de crescimento.

Produtividade é o valor da produção de uma unidade de trabalho ou de capital. Depende tanto da qualidade e das características dos produtos (que determinam o seu preço) como da eficiência com que são produzidos. A produtividade é o principal determinante do padrão de vida de longo prazo do país; é a causa primordial da renda per capita nacional. A produtividade dos recursos humanos determina o salário dos empregados, a do capital estabelece o retorno gerado para seus detentores. (PORTER, 1999, p. 172)

Ele descartou a competitividade nacional como um fenômeno macroeconômico, induzido por variáveis como taxa de câmbio, taxas de juros e déficits governamentais. Para tanto, citou os casos do Japão, da Itália e da Coreia do Sul como exemplos de nações que apresentariam padrões de vida em rápida ascensão, apesar dos déficits orçamentários, com o agravante das altas taxas de juros, nos casos da Itália e da Coreia.

Porter (1990) criticou os países que perseguiram superávit ou equilíbrio na balança comercial baseado em baixos salários e moeda fraca, ao mesmo tempo em que importavam produtos sofisticados que as suas empresas eram incapazes de produzir de forma competitiva. Segundo o professor norte-americano o elemento decisivo para a prosperidade econômica seria o fomento de empregos com altos salários, e não a capacidade de empregar os cidadãos com baixos salários.

A competitividade não seria alcançada com mão-de-obra barata e abundante. Citou os casos da Alemanha, Suíça e Suécia que prosperaram mesmo com elevados salários e escassez de mão-de-obra. A abundância dos recursos naturais também foi questionada. Segundo Porter (1990), Alemanha, Japão, Suíça, Itália e Coreia do Sul tiveram êxito mesmo sendo países com recursos limitados.

Porter (1990) também não acreditava que a competitividade fosse induzida pelas políticas governamentais. Segundo ele, a intervenção estatal trazia concentração de recursos, protecionismo, promoção das importações e subsídios inadequados para o aumento de produtividade sustentável.

Para o professor de Harvard, a resposta somente poderia ser encontrada caso a análise focalizasse não a economia como um todo, mas os setores específicos e os segmentos setoriais que as empresas em cada país

disputavam. O entendimento primeiro deveria vir da compreensão de como e por que se criavam as habilidades e tecnologias comercialmente viáveis no nível dos setores específicos. A competitividade seria conseguida por meio de milhares de lutas pela vantagem competitiva contra os rivais estrangeiros em segmentos e setores específicos, nos quais seriam gerados e aprimorados os produtos e processos que constituiriam os pilares do crescimento da produtividade nacional.

A nova teoria reclamada por Porter (1990) tinha como objetivo último fecundar a competitividade das empresas em mercados segmentados, na formação de produtos diferenciados, no desenvolvimento de diversidades tecnológicas e economias de escala. Esse novo corpo de conhecimentos que ele concebeu parte da premissa de que a competição seria dinâmica e evolutiva. Em última instância, a única maneira de sustentar a vantagem competitiva consistia na eterna evolução para formas mais sofisticadas e/ou de menor custo dos produtos.

No porterismo, os fatores de produção mais importantes seriam aqueles que envolvessem investimentos vultosos e constantes e exigissem especialização. Os países obteriam êxito em setores onde eram particularmente bons na geração de fatores. A vantagem competitiva resultaria da presença de instituições de classe mundial que primeiro criariam fatores especializados e em seguida manteriam um trabalho contínuo para seu aprimoramento. Os fatores básicos, como o pool de mão-de-obra e as fontes locais de matéria-prima, não constituiriam vantagem, nos setores intensivos em conhecimento. As empresas dos países desenvolvidos ou teriam acesso fácil a eles através de uma estratégia global ou contornariam sua necessidade por meio da tecnologia. Para mais, certas desvantagens nos fatores mais básicos seriam capazes de instigar as empresas em busca da inovação e do aprimoramento.

Para Porter (1990), a globalização da competição seria uma das mais poderosas forças que afetaram as empresas desde a Segunda Guerra Mundial. Este fenômeno trouxe queda dos custos dos transportes e da comunicação, a intensificação do fluxo de informações e de tecnologia através das fronteiras, o aumento das semelhanças entre as infra-estruturas nacionais e a atenuação das barreiras ao comércio e aos investimentos. O resultado, segundo Porter

(1990), teria sido o crescimento marcante do comércio e dos investimentos internacionais.

O que poderia se mostrar um paradoxo tornou-se a grande força do argumento de Porter. A equação entre a globalização da competição e a importância do país, e mesmo da localidade mais restrita em termos de vantagem competitiva, foi resolvida no arcabouço teórico de Porter (1990) através do reconhecimento de que o paradigma que passou a governar a competição entre localidades se transferira da vantagem comparativa para a noção mais ampla de vantagem competitiva.

Porter (1990; 1999) considerou que os setores que se desenvolveram a partir do menor custo dos fatores (por exemplo, trabalho, matéria-prima, capital ou infra-estrutura) deixaram de representar uma vantagem competitiva na maioria dos setores e tampouco sinônimos de salários elevados.

Atualmente, a globalização permite que as empresas emulem as vantagens comparativas através da aquisição de insumos como matérias-primas, capital e até mesmo conhecimento científico genérico, em qualquer lugar do mundo, e dispersem para o exterior determinadas atividades, de modo a tirar proveito do trabalho ou do capital de baixo custo. A empresa global precisa atuar dessa forma para atingir a eficácia operacional. A não-dispersão das atividades para o acesso às vantagens comparativas será fonte de desvantagens competitivas, mas a dispersão em si não redundará em vantagem competitiva. (PORTER, 1999, p.340)

No processo da globalização, as vantagens competitivas de uma localidade consistiriam na qualidade do ambiente que ela proporcionaria à consecução de níveis elevados e crescentes de produtividade, numa determinada área de atuação.

No estudo de setores industriais, Porter (1990) formulou o modelo das 5 forças básicas que deveriam ser avaliadas pelos estrategistas empresariais no momento em que formulassem o posicionamento da empresa. No estudo dos ambientes inovativos, o professor de Harvard engendrou o modelo do “diamante” para entender e explicar os fatores que concorreriam no oferecimento de meio ótimo para o desenvolvimento econômico de uma região ou país. Ele consistiria em 4 faces:

1) Condições dos fatores: A posição do país quanto aos fatores de produção, como mão-de-obra qualificada e infra-estrutura, necessários para

competir num determinado setor. Seriam importantes a quantidade e custo dos fatores, como recursos naturais, humanos e de capital, infra-estrutura física, administrativa, de informação, científica e tecnológica; além disso, pesariam a qualidade e a especialização dos fatores.

2) Condições da demanda: A natureza da demanda no mercado interno para os produtos ou serviços do setor. O local privilegiaria clientes sofisticados e exigentes, com necessidades que antecipassem as que surgiriam em outros lugares, assim a demanda local pouco comum em segmentos especializados sinalizaria as atendidas globalmente.

3) Setores correlatos e de apoio: A presença ou a ausência, no país, de setores fornecedores e outros correlatos, que sejam internacionalmente competitivos. Importaria que o local tivesse massa crítica de fornecedores capazes.

4) Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas: As condições predominantes no país, que determinam como as empresas são constituídas, organizadas e gerenciadas, assim como a natureza da rivalidade no mercado interno. O local encorajaria as formas apropriadas de investimento e aprimoramento sustentado, aproveitando a competição vigorosa entre rivais situados na localidade.

Com a competição em mercados internacionais, as empresas continuariam a inovar e aprimorar suas vantagens competitivas. Para Porter, a inovação e o aprimoramento decorreriam de investimentos constantes em ativos fixos e inatingíveis – como habilidades dos empregados e relacionamentos com os fornecedores.

Para inovar, as empresas deveriam ter acesso a pessoas com as habilidades apropriadas. Também precisariam ter rivais internos que pressionassem pela inovação. Além disso, a composição e a natureza do mercado doméstico em geral exerceriam um efeito elevado sobre a percepção das empresas a respeito das necessidades dos compradores. Os países ganhariam vantagem competitiva em setores em que a demanda interna proporcionasse às empresas, com maior antecedência, um quadro mais nítido das necessidades incipientes dos compradores, e em que compradores exigentes as pressionassem para inovar com maior rapidez do que os rivais

externos. Assim, o tamanho da demanda interna se revelaria muito menos significativo do que sua natureza.

No porterismo, outro grande determinante da vantagem competitiva seria a presença no país de setores correlatos e de apoio que fossem competitivos no mercado internacional. Os fornecedores internos dotados de competitividade internacional criariam diferentes tipos de vantagem nos setores a jusante, pois forneceriam os insumos com maior eficácia de custo, de um modo eficiente, antecipado, rápido e às vezes preferencial.

Estes 4 fatores apontados por Porter (1990) formaram o chamado “diamante” devido ao fato de constituírem um sistema auto-fortalecedor. Em especial, a rivalidade doméstica e a concentração geográfica seriam responsáveis em transformar o “diamante” num sistema – a rivalidade doméstica, ao promover melhorias em todos os outros determinantes, e a concentração geográfica, ao intensificar a interação das quatro influências isoladas. Porter (1990) reiteradamente criticou a idéia de que a competição doméstica seria um desperdício ou conduziria à duplicação de esforços e impediria que as empresas atingissem economias de escala. Segundo Porter (1990), normalmente, os defensores deste pensamento apontariam a solução na concentração em um ou dois “campeões nacionais”, empresas com a escala e a força para enfrentar os concorrentes externos, assegurando-lhes os recursos necessários, elevados subsídios e proteção do governo.

A rivalidade interna e a localização geográfica foram apresentadas como as grandes diferenças entre a eficiência estática e a melhoria dinâmica. Porter foi um ardoroso defensor da rivalidade doméstica, como, de resto, de qualquer rivalidade, pois exerceria pressões sobre as empresas em direção à inovação e às melhorias. Os rivais locais empurrariam uns aos outros para menores custos, para a melhoria da qualidade e dos serviços e para a criação de novos produtos e processos.

Uma das idéias mais importantes da teoria sobre a competitividade geral foi o conceito de clusters, que na tradução chamou-se “aglomerados”. Na segunda parte do porterismo, que teve como baluarte a obra “A vantagem Competitiva das Nações”, o autor norte-americano apresentou uma teoria sobre competitividade nacional, estadual e local no contexto da economia global. Essa teoria atribuiu um papel de destaque à competição interna e às

concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores correlatos e outras instituições específicas (universidades, órgãos de normatização e associações comerciais), que competiriam mas também cooperariam entre si. Após o estudo dos setores industriais que mais exportavam e/ou recebiam investimentos externos nos países avançados, Porter (1990; 1999) descobriu que quase todas as economias nacionais possuíam regiões, Estados e até municípios com massas críticas de êxito competitivo extraordinário em determinadas áreas de negócios. Assim, paradoxalmente, o porterismo, intrinsecamente ligado à idéia de globalização, teve seu ápice na atribuição de vantagens competitivas aos locais.

Os aglomerados são concentrações geográficas de empresas, fornecedores, setores relacionados e instituições especializadas existentes em determinada área de um país, estado ou cidade. (...) Os aglomerados são um aspecto importante do cenário em todas as economias avançadas, e a formação deles é um ingrediente essencial do desenvolvimento econômico. Eles oferecem um novo modo de pensar sobre a economia e sobre o desenvolvimento econômico; demandam novos papéis das empresas, dos governos e das instituições; e propõem novas alternativas para a estruturação do relacionamento empresas-governo ou empresas-instituições. (PORTER, 1999, p. 14)

Cabe aqui uma diferenciação. Na maioria das vezes, Porter (1990; 1999) utilizou a palavra “cluster”, traduzido como “aglomerado”, com acepção específica, denotando concentração geográfica de empresas, interligadas por elos mais fortes, representados por elementos comuns e complementares. Em alguns momentos, ele faz uso da expressão “grouping”, que foi traduzida como “agrupamento”, de significado mais abrangente, no sentido de conjuntos mais amplos de empresas conectadas por vínculos mais tênues. Por se tratar de variantes de uma mesma idéia-chave, vamos nos remeter aqui a aglomerados, da tradução de clusters.

Os aglomerados teriam suas raízes vinculadas a fatores de diversos matizes: circunstâncias históricas; normalmente, as primeiras empresas que formariam mais tarde os clusters estabeleciam-se na região motivadas por qualificações de mão-de-obra especializadas, proficiência da pesquisa universitária, infra-estrutura especialmente apropriada; às vezes também resultariam de uma demanda local incomum, sofisticada ou rigorosa; a

existência anterior de setores fornecedores, setores correlatos ou de todo um aglomerado relacionado proporcionaria mais uma semente para o florescimento de novos aglomerados.

Para Porter (1990), a localização afetaria diretamente a vantagem competitiva da indústria por meio da influência sobre o crescimento da produtividade, sendo que a produtividade inspiraria diretamente a prosperidade e o desenvolvimento econômico do país. Os aglomerados teriam vantagens competitivas devido ao acesso a insumos e a pessoal especializado, à informação direta, às instituições e bens públicos, incentivos e mensuração do desempenho. Além disso, contribuiriam com a aceleração da inovação ao fornecer aos participantes a percepção das necessidades dos compradores, a percepção de novas possibilidades tecnológicas, operacionais ou de distribuição, além, é claro, da pressão competitiva.

Cada fator destacado por Porter (1990) no “diamante” poderia ser a fagulha para a construção de um aglomerado de diversas formas, dentre elas:

1) **Condições de fatores:** vantagens na quantidade, qualidade, especialização ou custo dos insumos - recursos naturais, humanos e de capital, infra-estrutura física, administrativa, de informação, científica e tecnológica.

2) **Contexto para a estratégia e rivalidade da empresa:** contexto local que encoraje formas apropriadas de investimento e aprimoramento sustentado; competição vigorosa entre rivais situados na localidade.

3) **Condições de demanda:** clientes locais sofisticados e exigentes; necessidades dos clientes que antecipam as que surgirão em outros lugares; demanda local pouco comum em segmentos especializados, que possam ser globalmente atendidas.

4) **Setores correlatos e de apoio:** presença de fornecedores capazes e de setores correlatos competitivos.

Da mesma forma, a construção dos conglomerados poderia ser inibida pelo baixo nível de educação e de qualificação do pessoal local, pelas deficiências tecnológicas, pela falta de acesso ao capital e mesmo pelo subdesenvolvimento das instituições, ou seja, deficiências e ausências dos fatores característicos do “diamante”.

A arquitetura teórica de Porter (1990), sobretudo o conceito de aglomerados, trouxe implicações relevantes para as empresas, governo e

sociedade. Se em um primeiro momento teórico, Porter (1986; 1989) municiava o estrategista empresarial a lidar com a estrutura e a concorrência em setores industriais, com o desenvolvimento da noção de clusters, ele traçou uma agenda que extrapolaria o âmbito empresarial e exigiria comprometimento social e institucional. O conceito de aglomerados apareceu como metodologia para identificação de setores econômicos em que cada país seria capaz de melhorar o ambiente de mercado para as empresas. O arcabouço teórico apresentou-se como uma forma de compreender a economia, de promover o desenvolvimento econômico e de estabelecer políticas governamentais.

Para Porter (1990), qual o papel do Estado na formação deste ambiente competitivo/inovador? A ajuda governamental aos setores econômicos não poderia comprometer as empresas no longo prazo ou afundá-las à necessidade de mais ajuda. Os subsídios ou taxações seriam prejudiciais aos países que as praticam, pois não resultariam em nenhum ganho em produtividade.

Por outro lado, o Estado teria o papel legítimo na formação do contexto e da estrutura institucional em torno das empresas e na criação de um ambiente estimulante para a conquista da vantagem competitiva por elas.

O governo deveria operar em parceria com os aglomerados fortalecendo os fatores do “diamante” da seguinte forma:

1) **Condições dos fatores:** criação de programas especializados de educação e treinamento; implementação de atividades de pesquisa, através da universidade local, sobre tecnologias relacionadas com o aglomerado; apoio ao levantamento e a compilação de informações específicas sobre o aglomerado; ampliação da infra-estrutura especializada (transporte, comunicações).

2) **Contexto para a estratégia e rivalidade da empresa:** eliminar barreiras à competição local; organizar os órgãos governamentais pertinentes em torno do aglomerado; atrair investimentos externos; enfatizar a promoção das exportações.

3) **Condições da demanda:** criar normas regulamentares dinâmicas e pró-inovação, de modo a estimular a adoção antecipada e encorajar o aprimoramento; patrocinar atividades independentes de testes, certificação e avaliação para os produtos e serviços; atuar como comprador sofisticado dos produtos e serviços.

4) **Empresas correlatas e de apoio:** patrocinar encontros para reunir os participantes dos aglomerados; encorajar esforços específicos para atrair fornecedores e prestadores de serviços de outras localidades; estabelecer zonas de livre comércio, parques industriais e parques de fornecedores relacionados com o aglomerado.

O papel apropriado do governo consistiria, segundo Porter (1990), em impelir as empresas a elevar seu desempenho competitivo. O governo desempenharia um papel auxiliar na produção de resultados positivos em condições subjacentes favoráveis ao “diamante”. As políticas governamentais bem-sucedidas seriam aquelas que criariam um ambiente em que as empresas ganhassem vantagem competitiva. Trata-se de um papel importante em cada fator elencado por Porter (1990) em seu “diamante”.

O papel mais elementar do governo na economia consistiria, em primeiro lugar, em assegurar a estabilidade macroeconômica e política. Para tanto, seriam imprescindíveis o desenvolvimento de instituições governamentais sólidas e a sensatez das políticas macroeconômicas, além da prudência nas finanças públicas e de baixos níveis de inflação. Este papel macroeconômico deveria ser complementado pela presença do Estado no melhoramento da capacidade microeconômica geral da economia, resumida por Porter em aumento da eficiência e da qualidade dos insumos básicos das empresas, esquematizados no “diamante” (mão-de-obra educada, infraestrutura física apropriada e informação econômica precisa e oportuna); e fomentar as instituições que fornecem esses elementos. Estes seriam os pilares que erigiriam o resto.

Além disso, o governo definiria regras para incentivar a competição, de modo a encorajar o crescimento da produtividade. Essas regras e incentivos para a promoção da inovação, presentes no “diamante”, abrangeriam normas que acentuassem a rivalidade – ajustes no sistema tributário, no direito dos consumidores, assegurar estatutos sobre a governança corporativa que enfatizassem a responsabilidade dos gerentes pelo desempenho. (PORTER, 1999, p. 260)

O livro “A Competitividade das nações”, de Michael Porter (1990), explicou o sucesso das exportações de produtos nacionais como resultado do reforço dos conglomerados industriais, ou seja, das economias externas.

A teoria dos aglomerados procurou revelar a melhor forma de aproveitar as economias externas em uma indústria. Uma indústria em que as economias consistissem em várias firmas pequenas em um ambiente perfeitamente competitivo – muitos produtores, nenhum influenciando diretamente no preço da indústria. Segundo Porter (1990), a produção concentrada de uma indústria em uma ou algumas localizações reduziria os custos da indústria, e/ou auxiliaria na produção de bens e serviços diferenciados.

A análise de economias externas remonta há mais de um século, ao economista britânico Alfred Marshall (1988), como já vimos, que refletiu sobre o fenômeno dos “distritos industriais” – concentrações geográficas da indústria.

Em Marshall (1988), uma indústria geograficamente concentrada sustentaria fornecedores especializados, ofereceria mercado comum de trabalho e facilitaria os transbordamentos de conhecimento de uma maneira que uma indústria desconcentrada geograficamente não faria.

Segundo Krugman (2001), economias externas fortes seriam características de grandes produtores em determinadas indústrias que permaneceriam nesta situação mesmo que outro país pudesse produzir potencialmente os bens de maneira mais barata.

As economias externas ocorreriam em países com forte tradição histórica em determinada indústria e permitiriam que padrões de especialização estabelecidos persistissem mesmo contra as vantagens comparativas.

As economias externas surgiriam de tradições históricas pois somente apareceriam com o acúmulo de conhecimento: uma firma aperfeiçoaria o produto ou a técnica de produção por meio da experiência e outras firmas a imitariam, o que leva a uma queda nos custos de produção. Assim, os custos da indústria dependeriam da experiência, normalmente medida pela produção acumulada atual da indústria.

Portanto, segundo Krugman (2001), as economias externas justificariam potencialmente o protecionismo. Um país poderia ter custos baixos o suficiente para produzir um bem para exportação caso tivesse mais experiência na produção, mas dada a falta de experiência o bem não seria produzido competitivamente. Tal país poderia aumentar seu bem-estar a longo prazo encorajando a produção do bem por meio de um subsídio ou

protegendo-o da concorrência estrangeira até que a indústria pudesse caminhar sozinha. Claramente, nesta situação, o comércio deixaria o país em pior situação do que se não houvesse comércio. Nesse caso, haveria um incentivo para o país proteger sua indústria potencial dos produtos da concorrência estrangeira. Quando as economias externas são importantes os países poderiam conceitualmente perder com o comércio.

Além disso, para Krugman (2001), de modo geral, a maioria dos setores do comércio internacional estaria muito mais próximas da concorrência imperfeita, pois os mercados tenderiam a ser dominados por uma firma (monopólio) ou, mais frequentemente, por algumas firmas (oligopólio).

Grande parte das indústrias que compõem o mercado globalizado seriam caracterizadas por economias de escala (rendimentos crescentes), de modo que a produção seria mais eficiente quanto maior fosse a escala de produção. As economias de escala proporcionariam ganhos de produção elevados em relação aos insumos adicionais utilizados.

Se no porterismo a produtividade é conseguida por meio da competição, Krugman (1999a) assegurou o contrário: produz-se com mais eficiência em ambientes de concorrência imperfeita.

Em ambientes de concorrência imperfeita, as economias de escala ocorreriam quando o custo por unidade dependesse do tamanho de uma firma individual, não necessariamente de toda a indústria. Pois quanto maior fosse a produção da empresa, menor seria o custo fixo por unidade. No modelo de concorrência monopolística do comércio internacional presume-se que as economias de escala aumentariam as trocas entre os países no nível da firma individual. Ou seja, quanto maior a produção de uma determinada firma, menor seu custo médio.

Então, estas economias de escala internas, geralmente oligopólios, gerariam uma vantagem de custos em favor das grandes empresas. No mercado imperfeito existiriam poucas firmas, o produto de cada produtor seria visto pelos consumidores como intensamente diferenciado dos produtos dos concorrentes, que poderiam vender mais por meio da redução de seus preços.

Nas indústrias em que existissem economias de escala, tanto a variedade dos bens que um país produzisse quanto a escala de sua produção seriam restringidas pelo tamanho do mercado. Segundo a lógica do modelo de

concorrência monopolística do comércio descrita por Krugman (1999a), o comércio entre os países aumentaria o tamanho do mercado. Comercializando entre si, cada país se especializaria na produção de uma variedade menor de produtos do que o faria na ausência de comércio. Mesmo comprando de outros países bens que ele não produzisse, cada país aumentaria simultaneamente a variedade dos bens disponíveis a seus consumidores. Como resultado, o comércio ofereceria uma oportunidade de ganhos mútuos mesmo quando os países não diferissem em recursos ou tecnologia.

O modelo de concorrência monopolística pode ser utilizado para mostrar como o comércio melhora a opção entre escala e variedade que as nações individuais têm. Iniciaremos mostrando como um mercado maior leva, no modelo de concorrência monopolística, a um preço médio menor e à disponibilidade de uma variedade maior de bens. Aplicando esse resultado ao comércio internacional, observamos que o comércio cria um mercado mundial maior que qualquer um dos mercados nacionais nele compreendidos. A integração dos mercados por meio do comércio internacional tem os mesmos efeitos que o crescimento do mercado de um único país. (KRUGMAN, 2001, p.137)

Segundo Krugman (2001), a integração do comércio internacional deixaria cada país em melhor situação, pois um mercado maior proporcionaria maior variedade de produtos para os consumidores, ao mesmo tempo em que cada firma produziria mais e ofereceria seu produto a um preço inferior. Para realizar esses ganhos da integração, os países deveriam engajar-se no comércio internacional.

O comércio intra-indústrias (troca de manufaturas por manufaturas entre os países desenvolvidos), realizado entre países similares em suas razões capital-trabalho e níveis de qualificação da mão-de-obra, reduziria o número de bens produzidos por cada país e aumentaria a variedade de bens disponíveis para os consumidores domésticos. O país, então, produziria cada bem em escala maior, com maior produtividade e menores custos.

As economias de escala dariam aos países um incentivo a se especializarem e a comercializarem mesmo na ausência de diferenças entre os países quanto a seus recursos e sua tecnologia.

Aproveitando ainda esta comparação que procedemos entre as teorias de Porter (1990; 1999) e Krugman (1999b), os autores possuem uma

discordância fundamental quanto à estratégia a ser implementada junto aos setores exportadores e importadores.

Porter (1990; 1999) defende que o fomento dos clusters em setores exportadores deveria ser o maior objetivo dos países que desejassem vencer a guerra pelo mercado internacional. Essencialmente, o porterismo seria um pensamento que visou desenvolver setores exportadores com a finalidade de fazer o país mais próspero e rico.

No entanto, a política comercial voltada para o crescimento de setores exportadores poderia ter o efeito contrário. Segundo Krugman (2001), o crescimento voltado para exportações tenderia a piorar os termos de troca de um país em benefício do resto do mundo. Em contrapartida, o crescimento voltado para importações tenderia a melhorar os termos de troca de um país às custas do resto do mundo.

Para Krugman (2001), o crescimento voltado para exportações pioraria os termos de troca do país, reduzindo os benefícios diretos do crescimento, enquanto o crescimento voltado para importações levaria a uma melhoria dos termos de troca.

O preço das exportações em relação ao das importações, os termos de troca de um país, é determinado pela interseção das curvas de oferta e demanda relativas mundiais. Permanecendo tudo o mais igual, um aumento dos termos de troca de um país aumenta seu bem-estar. Inversamente, um declínio nos termos de troca de um país deixa-o em pior situação.

A direção dos efeitos sobre os termos de troca depende da natureza do crescimento. O crescimento que é voltado para exportações (crescimento que expande mais a capacidade de uma economia produzir os bens que estava exportando inicialmente do que a capacidade de produzir bens que possam competir com as importações) piora os termos de troca. Por sua vez, o crescimento que é voltado para importações, aumentando desproporcionalmente a capacidade de produzir bens que concorram com as importações, melhora os termos de troca de um país. É possível que o crescimento estrangeiro voltado para importações prejudique um país. (KRUGMAN, 2001, p.118)

Para Krugman (2001), os esforços de cada nação para exportar cada vez mais forçaria para baixo suas próprias condições de comércio. Na verdade, o esforço para exportação, apesar do aumento de volume, diminuiria o valor das exportações (preço menor).

Krugman (2001) afirmou que fomentar os setores econômicos exportadores – o que é vital em Porter (1990; 1999) – pioraria os termos de troca do país, e conseqüentemente comprometeria a prosperidade do país.

Se o porterismo baseia-se na guerra internacional entre indústrias de diversos países pelo mercado mundial, tendo como premissa o ganho de produtividade e competitividade, Krugman (2001) aconselhou o oposto. Um país tornar-se-ia mais próspero se investisse nas indústrias que batalham contra os produtos importados, pois melhoraria seu termo de troca.

3 CONCLUSÃO

O professor de Harvard apresenta dois momentos muito bem definidos em sua produção teórica.

Em um primeiro momento dedica-se ao estudo da estratégia de indústrias em setores delimitados e da competição entre corporações. O seu interesse teórico está no estudo de estratégias empresariais para setores industriais.

Em um segundo momento, ele engloba sua teoria sobre setores industriais dentro da análise do ambiente regional e nacional. O universo expande das empresas para o ambiente que elas se inserem, composto por outros fatores como interrelação entre empresas correlatas, quantidade e qualidade da demanda, governo. Ele analisa o ambiente de negócios de uma cidade, estado ou nação que favoreça o surgimento e o desenvolvimento de empresas capazes de competir em preço e em qualidade com adversários em qualquer lugar no globo. Desta preocupação aparece a idéia de cluster no pensamento de Porter (1990).

Portanto, Porter (1990) inicia com reflexões sobre estratégia na competição setorial, em que se sobrepõe a análise do posicionamento da empresa com base em suas atividades. Por sua vez, ele caminha para o estudo de setores internacionais, a competição entre empresas de diversos países e o processo de globalização.

Há, portanto, um encadeamento lógico entre a primeira e a segunda parte do pensamento de Porter (1990). O ambiente inovativo e competitivo deve reforçar a capacidade das empresas da região e do país de entender a luta dentro de seu setor e formular a estratégia correta, conseguir menor custo e/ou diferenciação e obter vantagem competitiva.

No entanto, há uma incongruência entre o primeiro e o segundo momento. A competição parece ruim no estudo sobre o referencial de estrutura setorial, em que a rivalidade intensa que cerca compradores e fornecedores reduz a rentabilidade, mas torna-se o principal elemento na busca pela alta produtividade e rapidez na inovação dentro do quadro de disputa global. Há uma clara distinção entre o setor numa localidade e o setor em termos globais. A competitividade acirrada em determinada localidade, inclusive a intensa

rivalidade local, permite que as empresas atinjam, de forma coletiva, um nível mais alto de produtividade e uma maior velocidade de desenvolvimento. Mesmo que a rentabilidade no mercado local seja mais baixa, a rentabilidade global das empresas lá situadas seria superior. Assim, a disputa e a competição seriam os elementos principais de sua teoria microeconômica, mas seriam embaraçosos para o estrategista corporativo.

O caminho lógico de Porter torna-se claro. Inicialmente, ele procura entender o crescimento das empresas dentro de indústrias. É dele a idéia que tornou-se um mandamento no mundo corporativo: estratégia competitiva. A estratégia competitiva nada mais é do que a explicação de como ações ofensivas e defensivas de uma empresa podem criar uma posição sustentável dentro da indústria. O plano era pensado para uma empresa individual.

Em seguida, Porter (1986; 1989) amplia a mesma noção de estratégia competitiva para o comércio internacional em vez de somente para a empresa individual em que se localiza a indústria nacional. A estratégia agora é pensada para a firma em uma indústria internacional. Consequentemente, enquanto a empresa disputa com outras no ambiente nacional, cada uma cuida de si própria. Porém, na rivalidade global, a nação deve fomentar a “vitória” de suas empresas. A discussão no porterismo não se dá a respeito do que cada um deve fazer por seu país, mas o que o país pode fazer por cada um – ou cada empresa.

De certa forma, apresenta-se um paradoxo nesta transposição da primeira para a segunda parte do porterismo. No primeiro momento, Porter formula estratégias para que uma empresa domine o mercado, por exemplo, através do aumento de barreiras de entrada e diminuindo as barreiras de saída. Ou seja, o interesse da firma individual não seria fomentar a competição, pelo contrário, dentro da estrutura competitiva ela deveria posicionar-se de modo que prevalecesse sobre a concorrência.

Por exemplo, ele estabelece os 6 principais sustentáculos das barreiras de entrada: economia de escala; diferenciação do produto, a identificação com a marca cria barreiras que forçam os entrantes a vultosos investimentos para superar a lealdade dos clientes; exigência de capital; desvantagens de custo, independentes do tamanho; acesso a canais de distribuição; política governamental: controles como exigências de licença

prévia e limitações ao acesso às matérias-primas. Acrescenta mais tarde que as expectativas do rival em potencial a respeito da reação dos concorrentes existentes também influenciaria a decisão sobre a entrada no setor.

Depois, quando vai pensar em nível de disputa global, Porter (1990) fomenta o conceito de cluster em que a manutenção do ambiente inovativo é essencialmente impulsionado por uma esfera de competição perfeita. Nenhuma empresa deve controlar o preço ou dominar o mercado. Logo, podemos concluir que a estratégia competitiva desenvolvida por Porter para as empresas individuais em sua primeira fase é incompatível com a posição que elas deveriam ter nos clusters para o estímulo do desenvolvimento do país.

Enquanto teoria de desenvolvimento, o porterismo retoma a idéia da “organização industrial”, inicialmente escrita por Alfred Marshall (1988), para construir o seu conceito de clusters. Este conceito centra-se na perspectiva de um mercado perfeitamente competitivo movido pelo desenvolvimento de economias externas presentes em um ambiente competitivo e inovador.

Intrinsecamente influenciada pelo darwinismo, a teoria marshallina argumentou que “a pressão da população sobre os meios de subsistência tende a eliminar as raças que, por falta de organização ou por qualquer outro motivo, são incapazes de tirar todo o proveito possível dos recursos existentes nos lugares em que vivem” (1988, p. 203).

Assim, os princípios eugênicos de Marshall (1988), como luta pela vida, subdivisões em organizações/animais superiores, os mais aptos a utilizar o meio ambiente para os seus próprios fins, transpassaram o século XX e voltaram a ganhar vida no porterismo. O porterismo é uma idéia típica de seu tempo. O ambiente que enfatiza o protagonismo do indivíduo e a competição é onde vicejou a teoria de Porter.

A teoria dos “distritos industriais” de Marshall (1988) sofreu forte influência da teoria de Darwin, sobretudo, da idéia fundadora da preponderância do mais apto na guerra pela sobrevivência e pelo desenvolvimento.

Portanto, não é de causar espanto que o porterismo – com seu conceito de vantagem competitiva -, baseado largamente na teoria dos “distritos industriais” e no exacerbamento do competir como fim último,

ganhasse força e prosperasse como explicação do comércio internacional em um ambiente marcado pela ascensão do liberalismo.

No século XX, as teorias liberais e as de cunho intervencionistas se alternaram como pensamento convencional. Porter publica suas idéias em um período marcadamente liberal, em que o público de agentes econômicos e governamentais aceitam idéias individualizantes sobre competição em produtividade, inovação tecnológica e globalização dos mercados nacionais.

Porter apresenta-se na contramão da maioria das abordagens sobre a competitividade de cunho keynesiano, que se concentravam em políticas macroeconômicas (déficits orçamentários governamentais, política monetária, abertura de mercados ou privatização), e ao mesmo tempo crítico aos modelos baseados na teoria das vantagens comparativas decorrentes das disponibilidades de insumos como mão-de-obra, recursos naturais e capital.

O seu principal argumento é o de que a competitividade das localidades se fundamenta, basicamente, na natureza do ambiente de negócios que proporcionam à empresa. O trabalho, o capital e os recursos naturais sozinhos não determinariam a prosperidade, pois, segundo Porter (1990; 1999), com a globalização, estes fatores se tornaram de ampla disponibilidade. Mas, o mesmo processo de globalização teria valorizado outros elementos. Daí que a competitividade/produtividade resulta agora da forma com que as empresas numa determinada localidade são capazes de utilizar os insumos para a produção de bens e serviços valiosos.

A diferença passa a estar na microeconomia, conseqüentemente, as raízes da produtividade estariam fincadas nos ambientes nacional e regional da competição. Em sua abordagem de base microeconômica, o desenvolvimento encontra-se estreitamente vinculado à efetiva competição, que tem para como referencial a localização geográfica.

Enquanto teoria sobre o comércio internacional, o porterismo representa o retorno ao conceito de vantagem comparativa absoluta, engendrado inicialmente por Adam Smith (1774). A idéia principal é a de que os países competem em setores econômicos e o que apresentar melhor produtividade será o exportador daquele produto.

No entanto, mesmo considerando Porter (1990; 1999) dentro da tradição clássica, não podemos deixar de notar uma mudança qualitativa de

suas idéias em relação aos autores clássicos. Adam Smith (1974) e David Ricardo (1974) compartilhavam a idéia de que a ampliação dos mercados e da produtividade, especializando funções e orientando a alocação dos recursos materiais segundo critérios que desconhecem o fenômeno das fronteiras, atenderia ao interesse nacional dos Estados envolvidos nas transações comerciais. De tal maneira que o próprio intercâmbio acabaria promovendo também, a longo prazo, a convergência entre a riqueza dos territórios e das regiões que fossem inicialmente mais atrasadas ou menos ricas.

No porterismo, não há preocupação de que haja esta equalização entre países ricos e pobres. O comércio internacional não é visto como um campo aberto para trocas benéficas entre os países, mas sim como um campo de batalha em que leva a melhor o que saber competir com mais eficiência e inovação, ou seja, aplicando as regras do diamante.

Neste novo evangelho a respeito das qualidades do mais apto, as relações econômicas internacionais, pelo menos teoricamente, deixam de ser marcadas pela idéia de “a cada país aquilo que necessita de acordo com o que produz”. A competição e a inovação formam o “espírito” que não tem mais “deuses”, pois os meios tornaram-se o próprio fim. Faz do planeta um vasto campo de batalha pela infinita competitividade, sob a única obrigação de maximização de lucros e dividendos de firmas colocadas como a finalidade histórica das nações. Porter (1990; 1999) submete a macroeconomia a uma dependência da microeconomia e as políticas nacionais às decisões empresariais.

O porterismo preconiza uma competitividade generalizada e uma corrida às vantagens competitivas, com um estado de espírito belicoso.

Autores clássicos, como os próprios Smith (1974) e Ricardo (1974), apontavam o que consideravam limites à acumulação de capital. O primeiro disse que a competição extrema diminuiria o lucro de tal forma que cessaria o interesse pela produção. Ricardo (1974) afirmou que o aumento do valor dos meios de subsistência, à medida que as terras menos agricultáveis fossem sendo utilizadas devido à pressão do crescimento populacional, faria com que houvesse um rebaixamento nos lucros. Isso poderia ser amenizado com o desenvolvimento da maquinaria e a conseqüente redução da utilização da mão-de-obra na produção dos produtos.

Porter (1990) não vê a possibilidade de um estado estacionário, pois mesmo a pior dificuldade – seja em conseguir recursos naturais ou devido ao aumento dos salários - pode ser transformada em oportunidade e estímulo para se obter mais um ato de inovação. O principal objetivo seria garantir o próximo ciclo de vida do produto para continuar a acumulação de capital.

O que levaria ao estado estacionário smithiano (competição) passa a ser o motor a empurrar a saída ricardiana para evitar o fim da acumulação. Se o nível mundial de salários vem subindo por causa da "desruralização" de grandes parcelas da população que saíram do campo e estão se dirigindo para as cidades; ou se o preço da matéria-prima vem subindo por causa da chamada crise ecológica; a solução para qualquer achatamento nas margens de lucro passa a ser a inovação tecnológica – solução apresentada por Ricardo no século XIX!

Schumpeter (1985) descreveu a inovação como “uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente” (1985, p. 47). A inovação seria, então, a descontinuidade em um processo de equilíbrio.

Para Porter (1990), a inovação deve ser buscada continuamente. A empresa que não inovar – ou não se adaptar – perde produtividade/competitividade em relação às demais e sai do jogo. Para mais, a inovação – seja mudanças nas características dos produtos ou no processo produtivo – pode ser alcançada segundo um esquema racional e instrumental. Ela não deve ser fruto de uma situação de exceção, mas sim o resultado de um ambiente estrategicamente construído para este fim.

A tese de Porter (1990) não só criaria um ambiente inovativo, mas também favoreceria o rápido espraiamento das inovações, o que leva ao encurtamento dos ciclos dos produtos. O interesse é criar a inovação, difundi-la rapidamente para iniciar um novo momento inovativo.

O melhor ambiente para se conseguir a inovação seria o espírito competitivo encontrado nos clusters. Mas em nenhum momento fica clara a explicação sobre o porquê a competição leva à inovação, esta seria uma consideração subentendida que não parece carecer de explicação por Porter

(1990). A inovação seria o objetivo a ser alcançado, pois seria o único meio de reprimir a forças “estacionárias” de acumulação do capital.

Marshall (1988), no final do século XIX, argumentou que havia três razões principais pelas quais um grupo de firmas poderia ser mais eficiente que a firma individual de forma isolada: procura por parte dos cidadãos de mercadorias de qualidade excepcionalmente alta; construção de um mercado constante para mão-de-obra especializada, ou seja, a maneira pela qual uma indústria geograficamente concentrada permite um mercado comum de trabalho; nascimento, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas e lhe proporcionam economia de material, ou seja, a habilidade de o grupo manter fornecedores especializados.

Dentre as especificações citadas por Marshall (1988), Porter (1990) retoma 3 pontos do “diamante” que se baseiam nos critérios de Marshall. Porter (1990) elenca: as condições dos fatores de produção - mão-de-obra qualificada e infra-estrutura -, condições de demanda - natureza do mercado interno para os produtos ou serviços do setor -, e setores correlatos e de apoio - presença de setores fornecedores e outros correlatos.

Além dos 3 elementos anteriormente expostos por Marshall e retomados por Porter (1990), soma-se a estratégia, estrutura e rivalidade das empresas. Porter teve como primeiro objeto de estudo a estratégia, estrutura e rivalidade das empresas em indústrias específicas, que encontra-se especialmente em seus textos da década de 1980. Então, ele aproveita-se de sua experiência no estudo da estratégia competitiva empregada pelas empresas em indústrias específicas e da natureza da rivalidade no mercado interno para incrementar a teoria de desenvolvimento liberal.

Para Marshall (1988), as aglomerações industriais localizam-se em lugares favoráveis devido às condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou um fácil acesso por terra ou mar.

Outro fator apontado por Marshall (1988), que se torna importante devido à supressão que sofre por parte de Porter (1990), é o patrocínio de uma corte. Ou seja, Marshall (1988) acreditava que a formação dos distritos industriais dava-se não somente por razões puramente econômicas de

mercado, mas que a política poderia interferir também no processo. Porter (1990) rejeita qualquer atuação direta do governo na criação cluster, restando a ele o reforço dos pontos do diamante.

E como ficam os países que se encontram distantes da fronteira tecnológica? Como o próprio Porter (1990) deixa claro, são poucos os países que abrigam empresas em indústrias de alta tecnologia. O porterismo seria interessante para os territórios nacionais que se encontram em desvantagem inicial no contexto do comércio internacional? Como é possível alterar uma correlação de poder desfavorável entre as nações, a partir de uma situação na qual os Estados já aparecem hierarquizados historicamente e competem dentro de uma mesma economia global? Os países que hoje são considerados desenvolvidos chegaram a esta situação por meio das ferramentas teóricas expostas no porterismo?

O porterismo não preocupa-se que a competição em mercados desregulados e globalizados assegure o desenvolvimento e a convergência entre as economias nacionais do centro e da periferia do sistema capitalista mundial.

O porterismo é uma teoria dos e para os países desenvolvidos que lutam no mercado globalizado pelas indústrias de alto valor agregado ou de tecnologia de ponta. Não ambiciona em nenhum momento apresentar-se como uma idéia que levará à distribuição do poder e da riqueza mundiais.

O porterismo é terrivelmente insuficiente para orientar teoricamente o desenvolvimento dos países atrasados.

Fundamentalmente, a resposta do porterismo é a de que todos os países estão em estradas paralelas, indo para a frente. Então todos podem desenvolver-se, só é preciso que se aja da maneira correta. E a maneira correta seria agir de acordo com os exemplos apontados nos países desenvolvidos, como se todos os caminhos percorridos tivessem sido iguais.

O porterismo parte de situações limitadas e estreitamente situadas no espaço (países desenvolvidos), no tempo (pós-guerra e ascensão da economia financeira da administração), na ideologia (liberalismo); de regras e leis com pretensões universais para a tomada de decisão e a conduta das instituições e organizações. Tudo isso indo além dos espaços, das fronteiras, das nações, das histórias, das culturas.

Ao pensar em uma teoria sobre o desenvolvimento, Porter (1990) acaba também por forjar uma teoria do subdesenvolvimento. As economias baseadas em fatores devem seu fracasso à sua própria população, pois cada país – governos e cidadãos – escolhem e tomam preferências. Se querem a prosperidade organizam políticas, leis e instituições com base na produtividade; caso escolham a pobreza, permitirão a erosão da produtividade das empresas limitando riquezas e habilidades a poucos, ou quando o sucesso do negócio se realiza pelas ligações familiares ou concessões governamentais.

Então, pode-se concluir disto que o desenvolvimento de uma nação não ocorreria devido a exploração de outras nações. “Muitos países podem desfrutá-la num mundo de inovação e competição aberta”. Ou seja, as trocas entre os países são desiguais devido a capacidade de cada um criar e manter as bases do desenvolvimento. (PORTER, 1990, p.32)

A vantagem de uma nação em mão-de-obra barata e abundância em matérias-primas naturais perder-se-ia com o desenvolvimento tecnológico da indústria. Os países em desenvolvimento, ligados a custos de fatores e competição no preço, sofreriam ameaça constante pelas flutuações econômicas na manutenção de salários e lucros atraentes para o capital.

As empresas baseadas em países subdesenvolvidos, normalmente, acumulariam vantagens competitivas de ordem inferior, baseadas em baixos custos de mão-de-obra ou matérias-primas baratas, fáceis de imitar. As empresas que lideram indústrias cuja vantagem em tecnologia e com pessoal altamente especializado encontram-se nos países adiantados. As vantagens mais duráveis, baseadas em investimentos constantes e cumulativos, estão associadas a níveis superiores de produtividade.

O porterismo representa para a globalização a vocalização de um novo “espírito do capitalismo”. Em sua obra “A ética protestante e o espírito do capitalismo”, do início do século XX, o autor alemão Max Weber (2004) fez a separação entre tradicionalismo e o “espírito do capitalismo”.

O tradicionalismo foi sintetizado por Weber na idéia do homem que não desejaria acumular capital, mas viver simplesmente como foi acostumado e ganhar o necessário para isso. (WEBER, 2004, p. 54)

Em contrapartida, o “espírito do capitalismo” significaria a persecução do lucro sempre renovado por meio das empresa permanente, capitalista,

racional – com estruturas racionais e formais das leis e da administração, assim como de meios técnicos de produção - e voltada para um mercado regular.

O “espírito do capitalismo” apresentado por Weber (2004) não teria mais como medida do ganho a régua da necessidade. O quanto pudesse ser produzido na atividade econômica seria abençoado como vocação inspirada por Deus, não há mais limites morais para o lucro. Tudo deve ser mudado o tempo todo para se obter mais lucro e à frente dos concorrentes.

Da mesma forma, podemos afirmar que o porterismo e o conceito forjado por ele de vantagem competitiva é o novo “espírito do capitalismo” em relação ao tradicionalismo da teoria das vantagens comparativas de Ricardo. Enquanto este último prega o livre comércio como fonte de troca benéficas para os dois lados que comercializam, Porter (2004) transmite o *ethos* da competição.

O porterismo viabiliza tipos de conduta antes obstruídos por obstáculos “espirituais”. O desenvolvimento deste novo tipo de conduta econômica racional não encontra resistência em “forças mágicas e religiosas e em idéias éticas”. (WEBER, 2004, p. 32)

A prosperidade das empresas e dos países dependeria da natureza do ambiente local. A compreensão da influência da localização na competição levou à necessidade de um novo tipo de relacionamento entre as empresas, o governo e instituições locais. Assim, problemas denominados sociais como meio ambiente, pobreza urbana e desigualdade estariam vinculados de forma indelével com a economia e, para ser mais exato na linguagem porteriana, com a competição. O conhecimento sobre a competição, portanto, é essencial na construção de abordagens concretas e funcionais para a busca de soluções sociais. Note que a solução de problemas sociais passa a ser encarada em âmbito empresarial, individual.

Para Porter (1990; 1999), os esforços exigidos pela competitividade econômica não sacrificariam nem mesmo a preservação do meio ambiente, pois a poluição decorrente das atividades empresariais seria resultado da utilização improdutiva dos recursos. Pelo contrário, as normas ambientais elaboradas de forma adequada são capazes de desencadear inovações que reduziriam os custos totais de um produto ou aumentariam seu valor. Essas

inovações permitiriam que as empresas utilizassem uma gama de insumos de maneira mais produtiva – abrangendo matéria-prima, energia e mão-de-obra – compensando, assim, os custos da melhoria do impacto ambiental e resolvendo o impasse. Em última instância, o aumento da produtividade dos recursos favorece, em vez de comprometer, a competitividade das empresas.

A busca por competitividade também é apontada por ele como solução para os centros das cidades em decomposição. Assim como no caso de serviços essenciais, como saúde. Segundo Porter (1990; 1999), somente alcançaremos serviços eficazes e de baixo custo aprendendo com os imperativos da competição. A competição impele as empresas a fornecerem cada vez mais valor aos clientes. Sendo que o fim último da competição é a inovação, indutor fundamental dessa constante melhoria da qualidade e redução de custos. Na realidade, para a lógica do porterismo, a inovação induzida pela competição rigorosa é a chave para o êxito na assistência médica, e por que não, de qualquer outro setor de atividade.

É sintomático que a terceira parte da obra “Competição – estratégias competitivas essenciais” chame-se “Soluções competitivas para problemas sociais” em que o autor apresenta seus estudos sobre meio-ambiente, centros de cidade, assistência médica e financiamento de capital. Para todas estas questões a solução é mais competição.

4 REFERÊNCIAS

AKTOUF, Omar. **Governança e pensamento estratégico: uma crítica a Michael Porter.** Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v.42, nº3, p.43-53, jul./set. 2002.

DARWIN,C. **A origem das espécies por meio da seleção natural ou A preservação das raças favorecidas na luta pela vida. Tomo I.** Tradução: André Campos Mesquita. São Paulo: Editora Escala, 2005. Coleção Grandes Obras do Pensamento Universal nº 33.

FIORI,J.L.(org.) **Estados e moedas no desenvolvimento das nações.** Petrópolis, RJ: Vozes, 1999.

FOLSCHEID,D., WUNENBURGER,J.J. **Metodologia filosófica.** Tradução de Paulo neves. São Paulo, SP: Martins Fontes, 1997.

FRIEDMAN, M. **Capitalismo e liberdade.** 3. ed. Tradução de Luciana Carli. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1988. (Os Economistas)

HAYEK, F.A. **O caminho da servidão.** 2. ed. Tradução de Leonel Vallandro. São Paulo: Editora Globo, 1977.

HUNT, E.K. **História do pensamento econômico.** 7. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1981.

KEYNES, J.M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.** Trad. De Mário R. da Cruz. São Paulo: Editora Atlas, 1992.

KRUGMAN, P.R., OBSTFELD, M. **Economia internacional – teoria e política.** 5.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

KRUGMAN, P.R. **Globalização e globobagens: verdades e mentiras do pensamento econômico.** Tradução de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Campus, 1999a.

KRUGMAN, P.R. **Internacionalismo Pop.** Trad. de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Campus, 1999b.

LIST,G.F. **Sistema nacional de economia política.** Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1989. (Os Economistas)

MALTHUS,T.R. **Ensaio sobre a população.** Tradução de Antônio Alves Cury. São Paulo: Editora Nova Cultural - Os economistas, 1996a.

MALTHUS, T.R. **Princípios de Economia Política e considerações sobre sua aplicação prática**. Tradução de Regis de Castro Andrade, Dinah de Abreu Azevedo e Antonio Alves Cury. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996b.

MARSHALL, A. **Princípios de economia**: tratado introdutório. Tradução de Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch. 3.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

PORTER, M. **A Vantagem Competitiva das Nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PORTER, M. **Competição** – estratégias competitivas essenciais. 9ª.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva**: criando e sustentando um desempenho superior. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1974.

SCHUMPETER, J. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito e o ciclo econômico. Tradução de Maria Sílvia Possas. 2.ed. Coleção os economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SMITH, A. **A riqueza das nações** – Investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996. Coleção Os Economistas.

SMITH, A. **Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações**. São Paulo: Abril Cultural, 1974. Coleção Os Pensadores.

SOUZA, N.J. de. **Desenvolvimento econômico**. 5.ed. São Paulo: Editora Atlas, 2005.

WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. São Paulo: Martin Claret, 2004.

